



T.C. İSTANBUL T CARET
 NİVERSİTESİ

ISSN: 1303-5495

SOSYAL B LİMLER DERGİSİ

Yıl: 16 Sayı: 31 Bahar 2017/1

Istanbul Commerce University
Journal of Social Science

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

ISTANBUL COMMERCE UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Yıl:16 Sayı:31 2017 /1 Bahar Sayısı

Sahibi

İstanbul Ticaret Üniversitesi Adına Rektör Prof. Dr.Nazım EKREN

Yayın Kurulu

Prof. Dr. Ali Osman GÜRBÜZ

Prof. Dr. Didem ALGANTÜRK LIGHT

Doc. Dr. Serkan ÇANKAYA

Yrd. Doc. Dr. Başak Erdem RENA

Editör

Yrd. Doç. Dr. Mustafa Emre CİVELEK

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Selma Demirel

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi hakemli bir dergidir, yılda iki kez; Bahar ve Güz aylarında yayımlanır.

Bu dergide yayımlanan makalelerin telif hakları İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne aittir. Bu yayımla ilgili olarak Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'ndan doğan her türlü hak saklıdır. Tanıtım için yapılacak alıntılar dışında Üniversitenin yazılı izni olmadan çoğaltılamaz. Bu dergide yayınlanan makalelerdeki görüşler yazarlarına aittir. Üniversite bu görüşler nedeniyle herhangi bir sorumluluk kabul etmez.

Baskı:

ISSN: 1303-5495

Elektronik ortamda erişim:

<http://ticaret.edu.tr/tr/Sayfa/Akademik/İstanbulTicaretUniversitesiYayinlari/İstanbulTicaretUniversitesiSosyalBilimlerDergisi>

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi

Sütlüce Mahallesi, İmrahor Caddesi, No: 90, Beyoğlu 34445, İstanbul

Tel: 444 0 413

e-posta: sosyaldergi@ticaret.edu.tr

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi ULAKBİM Ulusal Veri Tabanı tarafından indekslenmektedir.



YAYIN HAKEM LİSTESİ

Prof. Dr. A. Korkut Tuna	Doç. Dr. Beliz Ülgen
Prof. Dr. Ahmet Hayri Durmuş	Doç. Dr. Cihad Demirli
Prof. Dr. Ahmet Kara	Doç. Dr. Elçin Aykaç Alp
Prof. Dr. Ali Resul Usul	Doç. Dr. Figen Yıldırım
Prof. Dr. Ateş Vuran	Doç. Dr. Hamdullah Şevli
Prof. Dr. Ayşen Gürcan	Doç. Dr. İ.Kahraman Arslan
Prof. Dr. Doğan Kaya	Doç. Dr. Necip Şimşek
Prof. Dr. Ekrem Savaş	Doç. Dr. Necmettin Doğan
Prof. Dr. Esin Okay	Doç. Dr. Oya Dağlar Macar
Prof. Dr. Gökhan Malkoç	Doç. Dr. Özlem Deniz Başar
Prof. Dr. H. Şaduman Okumuş	Doç. Dr. Serkan Çankaya
Prof. Dr. Halime Dicle Cengiz	Yrd. Doç. Dr. A.Nurdan Tümbek Tekeoğlu
Prof. Dr. Hasan Türedi	Yrd. Doç. Dr. Ali Altuğ Biçer
Prof. Dr. Hüner Şencan	Yrd. Doç. Dr. Arzu Çiftioğlu Çabuk
Prof. Dr. İsmail Kömbe	Yrd. Doç. Dr. Aydın Karaçanta
Prof. Dr. İsmail Demir	Yrd. Doç. Dr. Başak Erdem Rena
Prof. Dr. M. Said Yazıcıoğlu	Yrd. Doç. Dr. Betül Gür
Prof. Dr. Mecit Eş	Yrd. Doç. Dr. Çiğdem Asarkaya
Prof. Dr. Mehmet Ali Çorlu	Yrd. Doç. Dr. E. Sare Aydın Yılmaz
Prof. Dr. Mim Kemal Öke	Yrd. Doç. Dr. Elif Güneren Genç
Prof. Dr. Murat Ali Yülek	Yrd. Doç. Dr. Firdevs Melis Cin
Prof. Dr. Murat Kasımoğlu	Yrd. Doç. Dr. Gülçin Tapşın
Prof. Dr. Münevver Turanlı	Yrd. Doç. Dr. Hanifi Parlar
Prof. Dr. Nazım Ekren	Yrd. Doç. Dr. Hasan Basri Yalçın
Prof. Dr. Nüzhet Kahraman	Yrd. Doç. Dr. Hicabi Ersoy
Prof. Dr. Osman Gürbüz	Yrd. Doç. Dr. İlke Civelekoğlu
Prof. Dr. Oya Özkardaş	Yrd. Doç. Dr. İlker Kıymetli Şen
Prof. Dr. Ömer Faruk Batirel	Yrd. Doç. Dr. Mehmet Bedri Mermutlu
Prof. Dr. Özgür Çengel	Yrd. Doç. Dr. Muhittin Adıgüzel
Prof. Dr. Selim Yüksel Pazarçeviren	Yrd. Doç. Dr. Murat Çemberci
Prof. Dr. Suna Özyüksel	Yrd. Doç. Dr. Murat Yalçıntaş
Prof. Dr. Ünal Halit Özden	Yrd. Doç. Dr. Necla Öykü İyigün
Prof. Dr. Vural Akarçay	Yrd. Doç. Dr. Nurgül Keleş Tayşir
Prof. Dr. Yahya Fidan	Yrd. Doç. Dr. Oğuz Demir
Prof. Dr. Yasemin Kahramaner	Yrd. Doç. Dr. Okşan Artar
Prof. Dr. Yusuf Aydın	Yrd. Doç. Dr. Osman Bayraktar
Prof. Dr. Yusuf Tuna	Yrd. Doç. Dr. Pınar Başar
Doç. Dr. Ahmet Yükleyen	Yrd. Doç. Dr. Seda Bağdatlı Kalkan
Doç. Dr. Ahu Tuğba Karabulut	Yrd. Doç. Dr. Serkan Değirmenci
Doç. Dr. Ali Görener	Yrd. Doç. Dr. Vahit Ferhan Benli
Doç. Dr. Aydın Çelen	Yrd. Doç. Dr. Zeynep Bayazıt Şahinoğlu

ÖNSÖZ

Değerli İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Okurları,
16. yılına giren İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisinin 31. sayısında farklı alanlardaki 36 makaleyi siz değerli okurlarımızla buluşturmaktan kıvanç duymaktayız. Dergimiz değerli bilim insanlarının seçkin araştırmaları ile her geçen yıl bilim dünyasına önemli katkılar sağlamaktadır.

Bu sayımızda üniversitemiz içinden ve dışından bizlerle özenli çalışmalarını paylaşan yazarlara, hakemlik sürecine titiz çalışmaları ile katkıda bulunan değerli akademisyenlere ve derginin hazırlanmasında emeği geçen çalışma arkadaşlarımıza teşekkürlerimizi sunarız.

Dergimizin bu sayısının sosyal bilimler alanına yeni bakış açıları getirmesini temenni eder, bir sonraki sayımızda okuyucularımızla buluşmayı dileriz.

Yrd. Doç. Dr. Mustafa Emre CİVELEK
Sosyal Bilimler Dergisi Editörü

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Yusuf TUNA / Yunus ÖZCAN

Les Developpements Des Credits Du Secteur Bancaire En Turquie: La
Periode 2005-2015

Developments Of Banking Sector Loans In Turkey:

2005-2015 Period..... 1

Firdevs Melis CİN / Merve ASLAN AYDIN / Ela ARI

Zihinsel Engelli Bireye Sahip Olan Ebeveynlerin Tükenmişlik
Düzeylerinin İncelenmesi

Examining Burnout Levels Of Mentally Disabled Children's Parents..... 19

Hande KARADAĞ

Sera Gazı Emisyonları İle Mücadelede Uluslararası Ticaret Bağlantılı
Uygulamalar

International Trade Related Practices For The Prevention

Of Greenhouse Gas Emissions..... 33

Cihad DEMİRLİ / Sümeyra AYDINER

Ortaokul Öğrencilerinin Bilgisayar Bağımlılıkları İle Benlik
Saygıları Arasındaki İlişkinin Çeşitli Demografik Değişkenlere
Göre İncelenmesi

The Examination Of The Relationship Between Computer Addiction

And Self Esteem Of Middle School Students According To

Demographic Variables..... 47

Ayşe S. ERDEMİR

Pazarlama Yönelimli Halkla İlişkilerde Arttırılmış Gerçeklik Çözümleri:
Pokemon Go Üzerinden Bir Değerlendirme

Augmented Reality Solutions For Marketingpr: A Case Analysis

Of Pokemon Go 61

Sema BALIK OKUTAN / Ela ARI / Firdevs Melis CİN

Riskli Davranış Gösteren Ergenlerde, Çocukluk Çağı Travmaları İle
Ruhsal Durum Arasındaki İlişki

Relationship Between Childhood Trauma And State Of Mood

In Adolescents Displaying Risky Behaviors 81

Ahmet Hayri DURMUŞ

Yaratıcı Muhasebenin Sınırları

Boundries Of Creative Accounting..... 95

Gökhan MALKOÇ / Gökhan ÖZCAN

Bedensel Engelli Olan ve Olmayan Bireylerin Çeşitli Duygudurum
Değişkenleri Açısından Değerlendirilmesi

The Examination Of Various Emotional Variables On Individual

With And Without Physical Disability..... 133

Irmak BAYBURTLU

Giyim Tasarımında Estetik Açıdan Gerçeküstü Algı

In Clothing Design, Surrealist Perception And Aesthetic Experimentation... 153

Duygu ŞENER

- Transatlantik Ticaret Ve Yatırım Ortaklığı Anlaşmasının Türkiye Ekonomisine Olası Etkilerinin Değerlendirilmesi
Assessment Of Transatlantic Trade And Investment Partnership Agreement's Possible Effects On Turkey's Economy..... 163

Pınar BAŞAR

- Kurumsallaşmanın Performansa Etkisi: Sağlık Sektöründe Bir Uygulama
The Effect Of Institutionalization On Performance: A Case Study In Health Care Sector..... 179

Ali Altuğ BİÇER / Vural AKARÇAY / Umut MÜLKÜT

- Etik Değerlerin Muhasebe Mesleğinin İtibarı Üzerindeki Rolü
Ethical Values Role On The Accounting Profession's Reputation..... 197

Hanifi PARLAR / Selime GENÇAL YAZICI

- Evli ve Bekar Yetişkinlerin Genel Öz-Yeterlik Ve Benlik Saygılarının İncelenmesi
The Examination Of The General Self-Efficacy And Self-Esteem Of Married And Single Adults..... 207

Ersoy ÖNDER

- İran'ın Üzerindeki Ambargonun Kaldırılması Sonrası Değerlendirmeler
Assessments After The Removal Of The Embargo On Iran..... 249

Melih DİKMEN / Adil ÇAĞLAR

- Öğretmen Adaylarının Bilgisayar Kullanımına İlişkin Öz-Yeterlik Algısı İle Siber Zorbalık Duyarlılığı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi
A Study On Investigation Of Teacher Candidates Computer Self-Efficacy Relationship Between The Cyber Bullying Sensitivity..... 261

Gamze EYÜBOĞLU / Mehmet BASTI

- Tersine Lojistikte Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri: Türk Gıda Sektörü Örneği
The Problems Encountered In Reverse Logistic And Suggestions For Solution: The Case Of Turkish Food Industry..... 279

Yunus DOĞAN / Murat TUNCER

- Effect Of Metacognitive Awareness On Achievement In Foreign Language Learning
Bilişüstü Farkındalığın Yabancı Dil Başarısına Etkisi..... 297

Arif Selim EREN

- TR 63 Bölgesinde İmalat İşletmelerinin İnovasyon Ve Ar-Ge Olgunluk Düzeylerinin Innovscale İle Belirlenmesi
Defining The Innovation And R&D Maturity Levels Of Manufacturing Firms In TR63 Region By Using Innovscalel..... 311

Elif ÖZER / Tuğba KARABULUT

- Kalite Uygulamalarının İşletme Performansı Üzerindeki Etkisi: İnşaat Sektöründe Bir Uygulama
The Effect Of Quality Practices On Company Performance: A Study In Construction Sector..... 329

Alev Taskin GUMUS / Erkan CELİK A Comprehensive Literature Review For Humanitarian Relief Logistics In Disaster Operations Management <i>Afet Operasyon Yönetiminde İnsani Yardım Lojistiği İçin Kapsamlı Bir Literatür İncelemesi.....</i>	347
Feyzi KAYSİ / Emrah AYDEMİR / Mehmet GÜROL Üniversite Mezunlarının Akademik Başarılarını Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi <i>An Evaluation Of Academic Achievement Among University Students.....</i>	391
Pınar KOSOVALI / Hüner ŞENCAN İş Tatmininin Örgütsel Bağlılığa Etkisi: Bir Vakıf Üniversitesi Örneği <i>The Effect Of Job Satisfaction On Organisational Commitment: A Case Study Of A Private University.....</i>	409
Zeynep Ecem GÜNÜŞEN / Tuğba KARABULUT Örgütsel Güvenin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisi Ve Bir Uygulama <i>The Effect Of Organizational Trust On Organizational Commitment And A Study.....</i>	425
İpek TÜRKER Avrasya'nın Ekonomik Entegrasyonunda Muhasebe Uygulamalarına Küresel Bakış <i>Global Review Accounting Practices Within The Economic Integration Of Euroasia.....</i>	441
Emine TİRALİ Refahiyol Hükümeti Dönemi'nin Ortadoğuya Yönelik Dış Politikası <i>The Foreign Policy Of The Refahiyol Government Towards The Middle East.....</i>	457
Asena Deniz ERSOY / Osman BAYRAKTAR Stresli Kişilik Yapısı İle İş Kazasına Yatkınlığı Arasındaki İlişkiye Yönelik Bir Araştırma <i>A Research On The Relationship Between The Stressfull Personality And Work Accidents.....</i>	471
Sevinç YALÇIN / Fatma Serab ONURSAL Gıda Sektörü Kapsamındaki Küçük Kobi'ler ve Elektronik Ticaret Üzerine Nitel Bir Araştırma <i>A Qualitatif Research On Small Food Smes And Electronic Commerce.....</i>	483
Pelin Vargel PEHLİVAN Toplumsal Cinsiyet Bağlamında Kuramsal Yaklaşımlar: Bir Literatür Taraması <i>Theoretic Approaches In The Context Of Public Gender: A Literature Review.....</i>	497
Esra DURMUŞ Karşılıklı Bağımlılığın Siyaseti: Türkiye'nin İsrail ve İran İlişkilerinde Ekonominin Etkisizliği <i>Mutual Dependence Of Politics: The Ineffectiveness Of The Israeli Economy In Turkey And Iran Relations.....</i>	523

Burcu UÇAR / Fulya GÖKALP YAVUZ	
Satış Tutundurma Faaliyetlerinin Tüketicilerin Marka Tercihlerine Etkileri ve Bir Uygulama	
<i>The Effects Of Sales Promotion Activities On Consumers' Brand Preferences And An Application.....</i>	543
Işıl DURMAZ	
Perakendecilikte Rekabet Avantajı Yaratmakta Mağaza Atmosferinin Önemi: Başarılı Bir Örnek	
<i>The Importance Of Store Atmosphere At Creating A Competitive Advantage On Retail Sector; A Succesfull Example</i>	569
Cevdet BABACAN	
Sigorta Şirketlerinin Mali Yatırımlarının Piyasa Risklerinin Ölçümleme Yöntemleri Üzerine Bir Uygulama	
<i>An Application On The Methods Of Measurement Of Market Risks Of Insurance Companies Financial Investments.....</i>	583
Bilal ASILSOY	
Marka Konumlandırmasında Sosyal Girişimcilik Kavramının Önemi: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma	
<i>The Importance Of Social Entrepreneurship As A Part Of Brand Positioning: A Study In The Service Sector.....</i>	599
Osman BOZKURT	
Vaka Çalışması: Türkiye-Ürdün Serbest Ticaret Anlaşması ve İkili Ticarete Etkileri	
<i>Case Study: Turkey-Jordan Free Trade Agreement And Its Mutual Trade Effects.....</i>	613
Nurcan TURAN	
Emlak Satış Elemanlarının Satış Ve Müşteri Odaklılıkları, Uyarlanmış Satış Becerileri Ve Kişisel Performans Algıları Üzerine Bir Saha Araştırması	
<i>A Field Survey On Sale And Customer Orientation, Adapting Selling Skills And Personal Performance Perceptions Of Real Estate Salesmen.....</i>	631
Ebru TURHAN	
Mülteci Krizinin Ab-Türkiye İlişkilerine Etkileri: Ab'ye Üyelik Sürecinden Bir "Stratejik Ortaklığa" Doğru Mu?	
<i>The Impact Of The Refugee Crisis On The Relations Between Turkey And The Eu: From Eu Accession Process Towards A "Strategic Partnership"?.....</i>	647

LES DEVELOPPEMENTS DES CREDITS DU SECTEUR BANCAIRE EN TURQUIE: LA PERIODE 2005-2015

Yusuf TUNA* Yunus ÖZCAN**

RESUME

L'objet de cette étude est d'analyser les développements des crédits du secteur bancaire surtout en mettant l'accent sur les banques de dépôt, banques de participation et banques de développement et d'investissement. Les données ont été fournies par l'Agence de Réglementation et de Surveillance Bancaires (BDDK en turc) et Oxford Economics pour la période 2005-2015. D'après les résultats de l'analyse, l'accroissement des crédits était plus rapide que celui des actifs pour l'économie turque; la croissance annuelle moyenne des crédits était 28,78% alors que celle des actifs était 20,52%. Pour cette période, afin d'avoir une croissance annuelle moyenne de 4,31% du PIB, on peut dire qu'il faut avoir une croissance annuelle moyenne de 20,52% en actifs bancaires. De 2005 à 2015, les banques de dépôt dominaient considérablement le secteur bancaire à tous égards à tel point que leur part annuelle moyenne dans l'ensemble des crédits bancaires était toujours environ 90%. Toutes les banques du secteur ont progressivement augmenté l'allocation des crédits à moyen et long terme par rapport à court terme.

Mots Clés: *l'économie de la Turquie, secteur bancaire turc, les crédits à court/moyen et long terme*

DEVELOPMENTS OF BANKING SECTOR LOANS IN TURKEY: 2005-2015 PERIOD

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze developments of the banking sector credits mainly focusing on deposit banks, participation banks and development and investment banks. The data were provided by the Banking Regulation and Supervision Agency (BDDK in Turkish) and Oxford Economics for the period 2005-2015. According to the results of the analysis, the increase in loans was faster than assets for the Turkish economy; the average annual credit growth was 28.78% while that of assets was 20.52%. For this period, in order to have an average annual growth of 4.31% of GDP, it must have an average annual growth of 20.52% in assets. From 2005 to 2015, deposit banks significantly dominated the banking sector in all respects to such an extent that their annual average share in the total bank loans was about 90%. All banks in sector have gradually increased the allocation of the medium and long term loans compared to the short term.

Key Words: *Turkish economy, Turkish banking sector, short/medium and long term loans*

* Prof. Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, ytuna@ticaret.edu.tr

** Arş. Gör., İstanbul Ticaret Üniversitesi, yozcan@ticaret.edu.tr, yunusozcan51@gmail.com

I. INTRODUCTION

Afin d'avoir une économie régulière et productive, le fonctionnement du système financier est d'assurer l'optimalité entre les fonds excédentaires et les demandeurs de ces fonds avec le coût le plus bas et le flux le plus efficace. Les pays émergents sont largement attachés aux développements du secteur financier (Zhuang et al., 2009: 1) puisque le plus le system bancaire est répandu dans un pays le plus l'économie de ce pays profitera de cette expansion.

Pour les pays en voie de développement comme la Turquie, on ne peut pas discuter l'importance du secteur bancaire en termes du développement économique. A partir de la fondation de République en 1923 jusqu'en 1980 -sauf pour une période entre 1923 et 1929- la caractéristique fondamentale de la politique économique exercé en Turquie a été l'économie planifiée en fonction de la substitution aux importations. Le secteur bancaire était largement sous le contrôle et l'influence du gouvernement au cours de la période de l'économie planifiée. Dans les années 1980, des mesures importantes ont été prises en Turquie pour l'établissement d'une infrastructure de l'entreprise visant à créer, développer et renforcer un mécanisme du fonctionnement des marchés. Le but était de créer un environnement qui rend les institutions financières plus attractives pour le secteur privé à investir. Les années 1990 ont commencé avec un règlement qui établissait la facilité des flux de capital, cette action a été considérée comme la dernière étape de la libéralisation (Keskin et al., 2009: VI-VII).

Quant aux années 2000, grâce à ces efforts de libéralisation, la Turquie a vécu un grand départ dans son économie à tel point qu'en 2014 l'économie turque était le 18eme pays des pays les plus riches du monde en termes du Produit Intérieur Brut (PIB). Concernant le marché financier, après la crise dans le secteur bancaire en 2001 nouvelles modifications ont été effectuées. Les fusions, les changements de main et les entrées de banques étrangères ont agrandi la concentration du capital dans le système bancaire. En même temps, la fonction et la diversité des instruments financiers ont été aussi augmentées dans le secteur bancaire (Coşkun et al., 2012: 2).

Le système bancaire turc s'est profondément modifié au cours des années 2000 surtout avec la fondation de l'Agence de Réglementation Bancaire et de Surveillance (ci-après dénommée l'ARBS). De 1983 à 2003, le Fonds d'Assurance-Dépôts et l'Epargne (TMSF en turc) était sous le contrôle de deux institutions ; la Banque Centrale de la République de Turquie (TCMB en turc) et l'ARBS. En 2003 avec la loi de 5020, ce Fonds a obtenu le statut des institutions autonomes. Ce Fonds fournit une garantie pour les comptes bancaires des investisseurs et déposants en cas de la faillite d'une banque. Cette garantie couvrit jusqu'à un montant de 100.000 TL par compte (TMSF, 2016).

Avec l'aide de ces établissements et d'autres comme le Ministère de l'Economie, le Ministère des Finances et le Sous-Secrétariat du Trésor- le système du secteur bancaire a été restructuré d'une manière robuste. Il avait été devenu très sain et

solide à tel point qu'il a dépassé les critères de Basel. Le secteur bancaire turc est encore un des secteurs bancaires les plus sains du monde et attire encore l'attention des investisseurs étrangers sur lui-même.

L'Association des Banques de la Turquie (TBB en turc) a été fondée en 1958 pour le but de préserver les droits et les avantages des banques, de mener des études pour la croissance du secteur bancaire. C'est une organisation professionnelle qui est une entité juridique avec le statut d'un établissement public, créée en application de l'article 79 de la loi sur les banques. Toutes les banques de dépôts, les banques de développement et d'investissement opérant en Turquie sont obligées de devenir le membre de cette Association (TBB, 2016).

Pour les banques de participation il y a l'Association des Banques de Participation de la Turquie (TKBB en turc). Cette association est une institution publique professionnelle qui avait été établi conformément à la loi bancaire précédente 4389 en 2002. En Novembre 2005, le nom des banques de l'association a été transformé en Banque de Participation ("Katılım Bankası" en turc), gagnant le statut de banque. Le statut actuel de l'Association a été réglé par rapport à l'article 81 de la loi bancaire 5411. Selon cette loi bancaire, d'être membre de l'association est une obligation pour les banques de participation. L'Association compte actuellement 5 membres: Albaraka Türk, Kuveyt Türk, Türkiye Finans, Ziraat Katılım et dernièrement Vakıf Katılım (TKBB, 2016).

Vakıf Katılım vient de joindre dans le système bancaire. Avec cette banque, l'importance des banques de participation a été aggrandie dans le secteur bancaire turc. Aujourd'hui les banques de participation ont une part d'environ 5% du total des actifs du secteur. L'Association des Banques de Participation cible à avoir une part de 15% du total des actifs bancaire d'ici à 2023 (Yılmaz et Güneş, 2015: 383).

Pour les analyses de cette étude, les données concernant les crédits sont prises de l'ARBS. L'année 2005 est le commencement de la période de l'analyse. Cette année a été choisie car à partir de cette année il y a des données pour les banques de participation à l'ARBS. Toutes les analyses sont faites pour les banques de dépôt, de participation, et de développement et d'investissement. La Banque Centrale a été exclue dans l'analyse. Les valeurs du PIB de la Turquie ont été fournies par Oxford Economics pour cette période.

Le plan de cette étude est le suivant: dans la première section sera donné un court aperçu concernant le secteur bancaire turc. Dans la section suivante sera fournies les analyses des crédits du secteur bancaire pour les trois types de banque en termes des développements des crédits en livre turque et en monnaie étrangère et puis les évolutions des maturités de ces crédits pour la période 2005-2015. Enfin la section de la conclusion terminera cette étude.

2. LE SECTEUR BANCAIRE DE LA TURQUIE

Dans l'Empire ottoman, la première banque qui avait été fondée en 1847 par des changeurs de monnaie était «Istanbul Bankası» mais elle a été fermée en 1852 à cause des transactions spéculatives et difficultés de paiement (Sağlam, 1976: 247). En 1856, au sens moderne la première banque «Osmanlı Bankası» (la Banque Ottomane) douée du pouvoir de délivrer des billets a été établie par les capitaux britanniques et français comme une banque de commerce et crédit (Kepenek ve Yentürk, 2005:21). Depuis la Banque Ottomane, il y a eu un grand nombre de banques dans le secteur bancaire, mais certains d'entre elles ont été fermées à cause de la mauvaise gestion et d'autres ont réussi à survivre contre les crises économiques et financières vécues surtout en 1994, 1997-1998, 2001, et 2007-2008.

En Septembre 2016, le système bancaire turc se compose d'une Banque Centrale, 34 banques de dépôts, 5 banques de participation (avec l'entrée de Vakıf Katılım dans le secteur bancaire) et 13 banques de développement et d'investissement. Ces 52 banques sont en service de la Turquie afin de renforcer l'économie. Leur rôle de la médiation financière devient de plus en plus important avec les développements économiques. Parmi ces banques, il y a 3 banques de dépôt d'Etat (100% du capital appartient à l'État). Ces banques sont Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası, Türkiye Halk Bankası et Türkiye Vakıflar Bankası. Dans les banques de développement et d'investissement; İller Bankası, Türk Eximbank et Türkiye Kalkınma Bankası sont aussi des banques d'Etat. Dans le secteur bancaire turc, à côté des banques d'Etat, les banques privées et étrangères fonctionnent librement et leur poids progressivement augmentent dans le secteur.

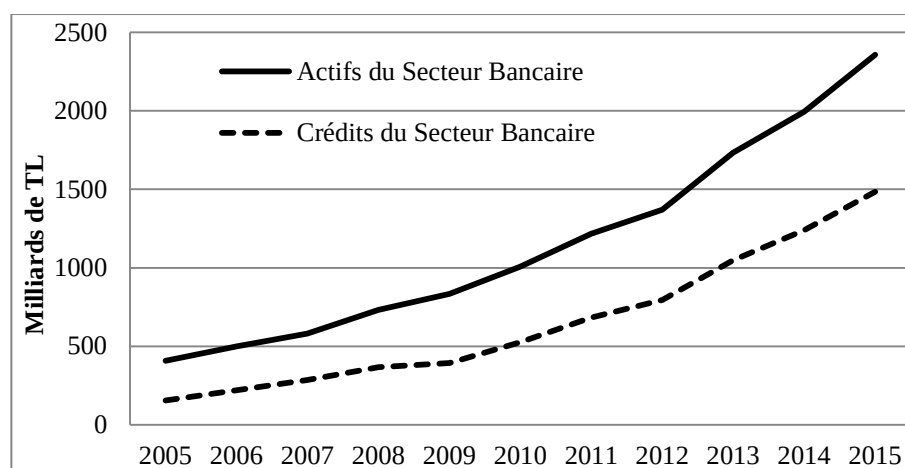


Figure 1. Actifs et Crédits Totaux du Secteur Bancaire

Source : Cette figure est préparée par les données de l'ARBS.

La Figure 1 montre les évolutions des actifs et des crédits du secteur bancaire de 2005 à 2015. En 2005 la totalité des actifs du secteur bancaire était 407 milliards de TL tandis que la totalité des crédits du secteur bancaire était 154 milliards de TL. Ce temps-là le taux des crédits sur les actifs comptait 37,8%. Les tendances de deux variables sont croissantes d'une manière constante.

En 2015, la totalité des actifs du secteur bancaire est parvenu à un montant de 2,36 trillions de TL alors que les crédits totaux du secteur bancaire étaient 1,49 trillions de TL. Le taux des crédits sur les actifs a doublé et atteint 63% (contre 37,8% en 2005). De 2005 à 2015, la totalité des actifs bancaires a progressé presque de cinq fois, en même période le total des crédits bancaires a grandi de neuf fois. La croissance des crédits était plus forte que celle des actifs pour l'économie de la Turquie.

Tableau 1. Les Taux de Croissance du PIB, Actifs et Crédits Bancaires

Années	Taux de Croissance (%)		
	PIB	Actifs du Secteur Bancaire	Crédits du Secteur Bancaire
2005	8.41	32.79	58.12
2006	6.93	22.81	42.49
2007	4.82	16.38	30.43
2008	0.88	25.95	28.65
2009	-4.85	13.85	6.85
2010	9.41	20.70	33.93
2011	8.93	20.96	29.86
2012	2.17	12.56	16.38
2013	4.17	26.39	31.79
2014	2.98	15.12	18.45
2015	3.52	18.21	19.62
Moyenne 2005-2015	4.31	20.52	28.78

Source: Ce tableau est préparé par les données de l'ARBS et Oxford Economics.

D'après le Tableau 1, de 2005 à 2015, les moyennes du taux de la croissance du PIB, des actifs du secteur bancaire et des crédits bancaires étaient 4.31%, 20,52% et 28,78%, respectivement. Parmi ces croissances, la performance des crédits était très élevée. Quand cette croissance est comparée avec le PIB, les crédits sont augmentés plus de 6,5 fois. Les actifs bancaires sont grandis de 5 fois par rapport au PIB. Pour cette période, dans l'économie turque pour avoir une croissance moyenne du PIB de 4,3% on peut dire qu'il faut avoir une croissance moyenne de 20,5% pour les actifs bancaires.

De 2005 à 2009, les développements du taux de la croissance du PIB sont décroissants. Notamment après la crise de 2008, la croissance de l'économie turque a sévèrement chuté (jusqu'à -4,85%). En 2009, pour les actifs, le taux de croissance était 13,85% (soit la moitié de l'année précédente). Le taux de la croissance des crédits était 6,85% en 2009 alors qu'en 2008 28,65%. La croissance des crédits a été plus touchée que celle des actifs d'une manière négative.

L'année suivante, c'est-à-dire qu'en 2010, le taux de croissance s'est bien remis des effets de la crise globale et a grimpé de 33,93%. Cette amélioration s'était montrée dans les croissances des actifs bancaires et du PIB. La croissance économique en termes du PIB était 9,41% et cette augmentation était extraordinaire puisque l'année dernière cette valeur était -4,85%. Quant aux actifs bancaires, leur croissance était 20,70% c'est la raison pour laquelle on peut dire que la récupération du secteur bancaire au sujet des impacts défavorables de la crise était assez rapide.

3. LES EVOLUTIONS DES CREDITS

3.1. Les Evolutions des Crédits: Le Secteur Bancaire

Le total des crédits fourni par 52 banques du secteur bancaire était 1,48 trillions de TL en 2015, soit une hausse de 1,33 trillions de TL par rapport à l'année 2005. Le développement des crédits dans la dernière décennie nous montre le potentiel du secteur bancaire turc.

D'après le Tableau 2, en passant de 2014 à 2015 le total des crédits du secteur bancaire a augmenté d'environ 244 milliards de TL. Dans une seule année, les crédits peuvent croître presque un quart de trillion de TL. Cette croissance est immense pour l'économie de la Turquie car le PIB en 2014 était environ 800 milliards de dollar. Les marchés financiers contribuent à la croissance économique est une proposition trop évidente pour des discussions sérieuses (Miller, 1998: 8-15). Les pays dotés de systèmes financiers mieux développés ont tendance à croître plus rapide (Levine, 2003: 31). C'est pourquoi l'économie turque a besoin plus d'approfondissement dans le secteur bancaire surtout dans les crédits si elle voudrait grandir d'une manière soutenable.

Tableau 2. La Totalité des Crédits et Les Parts des Crédits Selon Les Banques du Secteur

Années	Total des Crédits (Millions de TL)				Parts des Crédits (%)		
	Secteur Bancaire	Banques de Dépôt	Banques de Participation	Banques de Développement et Investissement	Banques de Dépôt	Banques de Participation	Banques de Développement et Investissement
2005	153689	143975	6474	3240	93,68	4,21	2,11
2006	218987	202467	9323	7197	92,46	4,26	3,29
2007	285616	262572	14072	8972	91,93	4,93	3,14
2008	367445	338091	17641	11712	92,01	4,80	3,19
2009	392621	355285	23641	13695	90,49	6,02	3,49
2010	525851	479018	30823	16010	91,09	5,86	3,04
2011	682893	621379	38538	22976	90,99	5,64	3,36
2012	794756	716307	47961	30488	90,13	6,03	3,84
2013	1047410	939772	62029	45608	89,72	5,92	4,35
2014	1240706	1118885	64065	57756	90,18	5,16	4,66
2015	1484179	1338445	71960	73773	90,18	4,85	4,97

Source: Ce tableau est préparé par les données de l'ARBS.

Les banques de dépôts dominent le secteur bancaire puisqu'elles représentent le secteur avec une part plus de 90% en moyenne. De 2005 à 2015, cette domination sur le marché peut être clairement vue sur le Tableau 3 même si elle a légèrement perdu sa puissance (en 2005 93,68% contre 90,18% en 2015). La totalité des crédits donnée par les banques de dépôt a été multiplié par environ 8 fois. Quand les banques de participation ont été comparées avec les banques de dépôt en termes des tailles de crédits, les banques de dépôt se montrent avec une énorme différence. C'est la même chose pour les banques de développement et investissement.

Quant aux banques de participation, leur part dans la totalité des crédits du secteur se sont fluctuées entre 4,21% et 6,02%. Cette part a terminé l'année 2015 avec 4,85% et les banques de participation ont représenté moins d'un sur vingt du marché des crédits bancaires. Dans cette période, la part des crédits totaux pour les banques de développement et investissement n'a pas cessé de croître et a atteint environ 5% en 2015. Elles ont alloué 3,2 milliards de TL et ce montant est arrivé à presque 74 milliards de TL à la fin de l'année 2015. Au total, les banques de participation et de développement et investissement présentent moins de 10% du marché des crédits.

Tableau 3. La Totalité des Crédits en Livre Turque et Les Parts des Crédits Selon Les Banques du Secteur

Années	Total des Crédits (Millions de TL)				Parts des Crédits (%)		
	Secteur Bancaire	Banques de Dépôt	Banques de Participation	Banques de Développement et Investissement	Banques de Dépôt	Banques de Participation	Banques de Développement et Investissement
2005	110794	103321	6258	1215	93,25	5,65	1,10
2006	163094	148980	9036	5078	91,35	5,54	3,11
2007	217015	197213	13133	6669	90,88	6,05	3,07
2008	262143	237126	16645	8372	90,46	6,35	3,19
2009	288208	257490	21638	9080	89,34	7,51	3,15
2010	383757	345182	28694	9881	89,95	7,48	2,57
2011	484829	437747	34637	12445	90,29	7,14	2,57
2012	588352	530198	43431	14723	90,12	7,38	2,50
2013	752699	676253	56174	20272	89,84	7,46	2,69
2014	880967	800808	58185	21974	90,90	6,60	2,49
2015	1013212	926175	62850	24186	91,41	6,20	2,39

Source: l'ARBS.

Le Tableau 3 présente l'information à propos des développements des crédits donnés en livre turque pour la période 2005-2015. Le secteur bancaire a donné plus de 110 milliards de TL en 2005 contre plus d'un trillion de TL en 2015. A partir de l'année 2005, le montant du crédit du secteur bancaire a augmenté d'une façon croissante malgré la crise financière mondiale en 2008. En passant de 2008 à 2009, la croissance du crédit était faible par rapport à d'autres d'années (environ 10%).

Pour les banques de dépôt, la totalité des crédits fournie en TL était environ 103 milliards de TL en 2005. Et puis ces crédits sont parvenus à plus de 926 milliards de TL en 2015. Cet accroissement était très grand pour le secteur c'est la raison pour laquelle les banques de dépôt ont dominé le marché des crédits en livre turque. La part de ces banques dans l'ensemble des crédits données en livre turque était près de 92%. Il y a une domination pour les banques de dépôt sur le marché et cette domination existait pendant toutes les années. Les banques de participation et de développement et investissement ont seulement pu avoir une part de 8,5% au total. Cette part est très petite en comparant avec celle des banques de dépôt. Les deux types de banques ont donné environ 87 milliards de TL en 2015 contre 7,5 milliards en 2005 sur le marché du crédit.

Tableau 4. La Totalité des Crédits en Devise Etrangère et Les Parts des Crédits Selon Les Banques du Secteur

Années	Total des Crédits (Millions de TL)				Parts des Crédits (%)		
	Secteur Bancaire	Banques de Dépôt	Banques de Participation	Banques de Développement et Investissement	Banques de Dépôt	Banques de Participation	Banques de Développement et Investissement
2005	42895	40655	216	2025	94,78	0,50	4,72
2006	55892	53487	287	2119	95,70	0,51	3,79
2007	68601	65359	939	2303	95,27	1,37	3,36
2008	105302	100965	996	3341	95,88	0,95	3,17
2009	104413	97796	2002	4615	93,66	1,92	4,42
2010	142095	133836	2129	6129	94,19	1,50	4,31
2011	198064	183632	3901	10531	92,71	1,97	5,32
2012	206405	186109	4531	15765	90,17	2,19	7,64
2013	294712	263519	5856	25336	89,42	1,99	8,60
2014	359740	318077	5881	35782	88,42	1,63	9,95
2015	470967	412270	9111	49587	87,54	1,93	10,53

Source: l'ARBS.

Le Tableau 4 nous décrit la situation des crédits donnés en monnaie étrangère comme le dollar ou bien l'euro de 2005 à 2015. Le secteur bancaire a distribué un crédit équivalent à environ 471 milliards de TL en 2015. Le total du crédit fourni en devise étrangère était égal à près de 43 milliards en 2005. Les crédits en devise étrangère ont été multipliés par plus de 10 fois en dix années. Pendant les années de la crise financière, l'augmentation de ces crédits étaient négative, soit une chute équivalente à 889 millions de TL entre 2008 et 2009.

D'après le Tableau 4, en 2005, le total des crédits fourni en devise étrangère par les banques de dépôt était environ 103 milliards de TL. Ensuite ces crédits sont parvenus à plus de 926 milliards de TL en 2015. La part du total des crédits en monnaie étrangère était toujours plus de 90%. Comme dans les crédits en TL les crédits des banques de dépôt en termes de la devise étrangère ont surpassé les banques de participation et de développement et investissement dans le marché.

En dépit de la diminution des parts des banques de dépôt (en 2005 94,78% contre 87,54% en 2015) on peut encore parler de la domination des banques de dépôt sur le

marché du crédit. Les deux banques (participation et de développement et investissement) ont élevé leur part des crédits en monnaie étrangère à travers les années. La part des banques de participation a été multipliée par quatre alors que celle de banques de de développement et investissement a presque doublé. Les crédits donnés en monnaie étrangère par les banques de participation étaient équivalents à 216 millions de TL. La croissance de ces crédits avait été lente mais de 2008 à 2011 la totalité des crédits en devise étrangère a été très rapide qu'il a quadruplé en trois années. Cette croissance a été réalisée bien qu'il y ait eu la crise financière qui avait freiné l'économie de la Turquie.

Tableau 5. La Totalité des Crédits à Court, Moyen et Long Terme et Les Parts des Crédits du Secteur Bancaire

Années	Total des Crédits (Millions de TL)			Parts des Crédits (%)	
	Total du Secteur Bancaire	Crédits à Court Terme	Crédits à Moyen et Long Terme	Crédits à Court Terme	Crédits à Moyen et Long Terme
2005	153689	80030	73659	52,07	47,93
2006	218987	102816	116171	46,95	53,05
2007	285616	131398	154219	46,00	54,00
2008	367445	157454	209990	42,85	57,15
2009	392621	161270	231351	41,08	58,92
2010	525851	198497	327354	37,75	62,25
2011	682893	234851	448042	34,39	65,61
2012	794756	288175	506581	36,26	63,74
2013	1047410	350151	697260	33,43	66,57
2014	1240706	410434	830272	33,08	66,92
2015	1484179	424437	1059742	28,60	71,40

Source: l'ARBS.

En ce qui concerne la maturité des crédits du secteur bancaire, le Tableau 5 nous fournit les données des crédits à court, moyen et long terme, de plus il y a aussi les changements de leur part pendant les années. De 2005 à 2015, les crédits à moyen et long terme ont augmenté plus que ceux à court terme. La part du total des crédits à court terme était 52,07% tandis que celle des crédits à moyen et long terme était 47,93% en 2005.

Leur part était à peu près équivalente (soit environ %50). Cependant, en 2015 leur part a changé d'une façon importante. La part des crédits à court terme a diminué jusqu'à 28,60% alors que celle des crédits à moyen et long terme a grimpé de

71,40%. Cette situation veut dire que dans le secteur bancaire les banques donnent de plus en plus les crédits à moyen et long terme à lieu des crédits à court terme. Dans ce cas-là, la formation de la maturité des crédits a bien changé en faveur des crédits à moyen et long terme.

3.2. Les Evolutions des Crédits: Les Banques de Dépôt

Dans cette section, les évolutions des crédits des banques de dépôts sont examinées d'abord au sujet des crédits en livre turque et monnaie étrangère et puis à propos de la maturité de ces crédits. Les Tableau 6 et 7 fournissent les données nécessaires pour les banques de dépôt du secteur bancaire turc.

Tableau 6. La Totalité des Crédits en Livre Turque et Devise Etrangère et Les Parts des Crédits Selon Les Banques de Dépôt

Années	Total des Crédits	Total des Crédits en (Millions de TL)		Parts des Crédits (%)	
		Livre Turque	Devise Etrangère	Livre Turque	Devise Etrangère
2005	143975	103321	40655	71,76	28,24
2006	202467	148980	53487	73,58	26,42
2007	262572	197213	65359	75,11	24,89
2008	338091	237126	100965	70,14	29,86
2009	355285	257490	97796	72,47	27,53
2010	479018	345182	133836	72,06	27,94
2011	621379	437747	183632	70,45	29,55
2012	716307	530198	186109	74,02	25,98
2013	939772	676253	263519	71,96	28,04
2014	1118885	800808	318077	71,57	28,43
2015	1338445	926175	412270	69,20	30,80

Source: l'ARBS.

Le total des crédits des banques de dépôt a changé de 144 milliards de TL à 1,34 trillions de TL en dix années. Dans la même période les crédits en livre turque se sont passés de 103 milliards de TL à environ 926 milliards. Quant aux crédits en monnaie étrangère, c'était presque 41 milliards de TL en 2005 contre 412 milliards en 2015. La part des crédits en TL a bougé entre une bande de 72-69%. Egalement les crédits en devise étrangère ont changé entre 28,24% et 30,80%. Les crédits en TL ont toujours été supérieurs aux crédits en monnaie étrangère.

Tableau 7. La Totalité des Crédits à Court, Moyen et Long Terme et Les Parts des Crédits Selon Les Banques de Dépôt

Années	Total des Crédits (Millions de TL)			Parts des Crédits (%)	
	Total des Crédits	Crédits à Court Terme	Crédits à Moyen et Long Terme	Crédits à Court Terme	Crédits à Moyen et Long Terme
2005	143975	74200	69775	51,54	48,46
2006	202467	96240	106227	47,53	52,47
2007	262572	122643	139930	46,71	53,29
2008	338091	147813	190279	43,72	56,28
2009	355285	149178	206107	41,99	58,01
2010	479018	184866	294152	38,59	61,41
2011	621379	216646	404733	34,87	65,13
2012	716307	261386	454921	36,49	63,51
2013	939772	312963	626809	33,30	66,70
2014	1118885	366002	752882	32,71	67,29
2015	1338445	378523	959922	28,28	71,72

Source: l'ARBS.

En 2005 les crédits à court terme étaient plus de 74 milliards de TL et ceux à moyen et long terme étaient environ 70 milliards. Pour cette année la différence était environ 4 milliards de TL toutefois en 2015 la différence entre les deux ne restait pas stable et est parvenu à un montant de 582 milliards.

En ce qui concerne les parts des crédits dans l'ensemble des crédits fournis par les banques de dépôt, en 2005 la part des crédits à court terme était 51,54% et pour les crédits à moyen et long terme cette valeur était 48,56%. En arrivant à 2015, ces parts ont changé d'une manière forte. La part de crédits à court terme a chuté jusqu'à 28,28% alors que celle des crédits à moyen et long terme a grimpé de 71,72%.

3.3. Les Evolutions des Crédits: Les Banques de Participation

Les crédits fournis par les banques de participation étaient environ 6,5 milliards de TL en 2005 et en 2015 ils ont augmenté environ 72 milliards au total. Le Tableau 8 contient l'information sur les développements des crédits en livre turque et monnaie étrangère. Pour l'année 2005, la part des crédits en livre turque du total des crédits était 96,67% contre 3,33% pour les crédits en monnaie étrangère. En appuyant sur cette différence, on peut dire que les banques de participation ont juste donné les crédits en livre turque à leurs clients. Avec le temps, la part des crédits en devise

étrangère s'est montée jusqu'à 12,66% alors que celle des crédits en livre turque a descendu (soit une perte de 10 points).

Les crédits distribués en livre turque étaient 6,3 milliards de TL en 2005. En deux années ces crédits sont devenus plus de 13 milliards de TL. Le montant des crédits en monnaie étrangère était égal à 216 millions de TL en 2005 et en 2010 ce montant a été multiplié par plus de 9 fois et est devenu 2 milliards. La performance de la croissance des crédits était plus efficace pour les crédits en livre turque que ceux en monnaie étrangère.

Tableau 8. La Totalité des Crédits en Livre Turque et Devise Etrangère et Les Parts des Crédits Selon Les Banques de Participation

Années	Total des Crédits	Total des Crédits en (Millions de TL)		Parts des Crédits (%)	
		Livre Turque	Devise Etrangère	Livre Turque	Devise Etrangère
2005	6474	6258	216	96,67	3,33
2006	9323	9036	287	96,93	3,07
2007	14072	13133	939	93,32	6,68
2008	17641	16645	996	94,35	5,65
2009	23641	21638	2002	91,53	8,47
2010	30823	28694	2129	93,09	6,91
2011	38538	34637	3901	89,88	10,12
2012	47961	43431	4531	90,55	9,45
2013	62029	56174	5856	90,56	9,44
2014	64065	58185	5881	90,82	9,18
2015	71960	62850	9111	87,34	12,66

Source: l'ARBS.

En 2005, les banques de participation ont fourni un montant des crédits à court terme équivalent à 4,3 milliards de TL. Ces crédits ont augmenté environ 18 milliards en 2015. Par contre la part des crédits à court terme a été réduite jusqu'à 27,74% (soit 66,35% en 2005). En passant de 2005 à 2015, les crédits à moyen et long terme ont changé de 2,2 milliards de TL à 54,2 milliards. Leur part dans l'ensemble des crédits a augmenté de 33,65% à 75,26%.

Les parts des crédits à court et des crédits à moyen et long terme étaient presque équivalentes en 2007 mais après cette année le poids des crédits à moyen et long terme a augmenté d'une façon rapide. Le Tableau 9 montre qu'en 2015 le taux des crédits à court terme sur les crédits à moyen et long terme était presque un sur trois.

Tableau 9. La Totalité des Crédits à Court, Moyen et Long Terme et Les Parts des Crédits Selon Les Banques de Participation

Années	Total des Crédits (Millions de TL)			Parts des Crédits (%)	
	Total du Secteur Bancaire	Crédits à Court Terme	Crédits à Moyen et Long Terme	Crédits à Court Terme	Crédits à Moyen et Long Terme
2005	6474	4295	2178	66,35	33,65
2006	9323	4843	4480	51,95	48,05
2007	14072	7005	7067	49,78	50,22
2008	17641	7716	9925	43,74	56,26
2009	23641	9446	14195	39,96	60,04
2010	30823	10459	20364	33,93	66,07
2011	38538	12379	26159	32,12	67,88
2012	47961	16356	31605	34,10	65,90
2013	62029	19631	42398	31,65	68,35
2014	64065	19412	44654	30,30	69,70
2015	71960	17804	54156	24,74	75,26

Source: l'ARBS.

3.4. Les Evolutions des Crédits: Les Banques de Développement et Investissement

En 2015 dans le secteur bancaire turc, le total des crédits fournis par toutes les banques étaient environ 1,49 trillions de TL. Parmi ces crédits, la taille des crédits des banques de développement et investissement était peu importante (soit presque 74 milliards de TL). Le Tableau 10 représente l'information sur les crédits en livre turque et devise étrangère. Concernant les données de la maturité des crédits, le Tableau 11 fournit ces informations de 2005 à 2015.

La totalité des crédits donnés était 3,2 milliards de TL en 2005. Ce montant a augmenté de 74 milliards en 2015. Les crédits en livre turque étaient 1,2 milliards de TL en 2005 et ces crédits sont parvenus à 24 milliards de TL en 2015. Les crédits en monnaie étrangère ont augmenté de 2 milliards de TL à 49,5 milliards entre 2005 et 2015. Les parts des crédits en livre turque et devise étrangère sont restées à peu près dans le même intervalle (respectivement 37,5-33% et 62,5-67%).

De 2005 à 2007, la part des crédits en livre turque ont grimpé de 74,33% mais à partir de 2008 cette part a commencé à diminuer. En particulière, en passant 2005 à 2006, la part avait presque été doublé (soit de 37,51% 70,56%). Ce montant a chuté

jusqu'à 32,78% en 2015. Cependant, dans le côté des crédits en devise étrangère, en passant 2005 à 2006, la part a perdu plus de la moitié de sa valeur (soit de 62,49% à 29,44%). A la suite de l'année 2007, cette valeur a commencé à accroître (soit 67,22% en 2015).

Tableau 10. La Totalité des Crédits en Livre Turque et Devise Etrangère et Les Parts des Crédits Selon Les Banques de Développement et Investissement

Années	Total des Crédits	Total des Crédits en (Millions de TL)		Parts des Crédits (%)	
		Livre Turque	Devise Etrangère	Livre Turque	Devise Etrangère
2005	3240	1215	2025	37,51	62,49
2006	7197	5078	2119	70,56	29,44
2007	8972	6669	2303	74,33	25,67
2008	11712	8372	3341	71,48	28,52
2009	13695	9080	4615	66,30	33,70
2010	16010	9881	6129	61,72	38,28
2011	22976	12445	10531	54,16	45,84
2012	30488	14723	15765	48,29	51,71
2013	45608	20272	25336	44,45	55,55
2014	57756	21974	35782	38,05	61,95
2015	73773	24186	49587	32,78	67,22

Source: l'ARBS.

Selon le Tableau 11, les crédits à court terme distribués par les banques de développement et investissement étaient 1,5 milliards de TL alors que les crédits à moyen et long terme étaient 1,7 milliards en 2005. Les crédits à court terme ont augmenté de 28,1 milliards de TL en 2015. Dans la même année les crédits à moyen et long terme sont montés à 45,5 milliards de TL. La différence entre les crédits à court terme et à moyen et long terme était 170 millions de TL mais cet écart a largement augmenté et en 2015 est devenu plus de 17,5 milliards.

De 2014 à 2015, les crédits à court terme ont pu augmenter de 3,09 milliards de TL tandis que les crédits à moyen et long terme sont accrus de 12,9 milliards. L'accroissement des crédits à moyen et long terme était 4 fois plus fort que celui des crédits à court terme.

Quant aux développements des parts dans l'ensemble des crédits, en 2015 les crédits à moyen et long terme se sont montés à 61,90% contre 52,63% en 2005. La part des crédits à court terme est tombée de 47,37% à 38,10% entre 2005 et 2015 bien qu'il y ait eu une hausse en 2014.

Tableau 11. La Totalité des Crédits à Court, Moyen et Long Terme et Les Parts des Crédits Selon Les Banques de Développement et Investissement

Années	Total des Crédits	Total des Crédits (Millions de TL)		Parts des Crédits (%)	
		Crédits à Court Terme	Crédits à Moyen et Long Terme	Crédits à Court Terme	Crédits à Moyen et Long Terme
2005	3240	1535	1705	47,37	52,63
2006	7197	1733	5465	24,07	75,93
2007	8972	1750	7222	19,51	80,49
2008	11712	1926	9786	16,44	83,56
2009	13695	2645	11049	19,32	80,68
2010	16010	3171	12839	19,81	80,19
2011	22976	5826	17151	25,36	74,64
2012	30488	10433	20055	34,22	65,78
2013	45608	17556	28052	38,49	61,51
2014	57756	25020	32736	43,32	56,68
2015	73773	28109	45664	38,10	61,90

Source: l'ARBS.

4. CONCLUSION

En Turquie, le secteur bancaire existait bien avant que la République avait été fondée en 1923. Au sens modern, le premier exemple de la banque était la Banque Ottomane en 1856. Aujourd'hui le secteur bancaire turc se compose des 52 banques; 34 banques de dépôt, 6 banques de participation et 13 banques de développement et d'investissement. Avec l'entrée de Vakıf Katılım Bankası (le 26 Février 2016), l'importance des banques de participation s'est renforcée sur le secteur bancaire turc car le taux anticipé est 15% dans le total des actifs du secteur bancaire d'ici 2023 contre environ 5,1% en 2015.

Les actifs du secteur ont augmenté de 407 milliards de TL à 2,36 trillions entre 2005 et 2015. Quant aux crédits, ils sont passés de 154 milliards de TL à 1,48 trillions en même période malgré qu'il y ait eu des réductions pendant les années de la crise globale. L'accroissement des crédits était plus rapide que celui des actifs pour

l'économie turque; la croissance moyenne des crédits était 28,78% alors que celle des actifs était 20,52%.

Pour l'économie turque, l'augmentation des actifs bancaire était plus forte que celle du PIB au cours de 2005 à 2015 (soit 4,5 fois plus). C'est pourquoi afin d'avoir une croissance annuelle moyenne de 4,31% du PIB pour cette période, on peut dire qu'il faut avoir une croissance annuelle moyenne de 20,52% en actifs.

Les banques de dépôt dominaient toujours le secteur bancaire à tous égards. Par exemple de 2005 à 2015 leurs parts dans l'ensemble des crédits bancaires étaient toujours environ 90%. Les 10% des crédits étaient partagés par les banques de participation et celles de développement et d'investissement (soit respectivement 4,85% et 4,97% en 2015).

Dans le secteur bancaire, on peut parler d'une tendance entre les banques concernant les crédits en maturité la plus longue. C'est-à-dire que toutes les banques du secteur avaient tendance à distribuer de plus en plus les crédits à long terme par rapport à court terme. Le taux des crédits à court terme était 52,07% en 2005 contre %28,60% en 2015 tandis que la part des crédits à moyen et long terme était 47,93% contre 71,40%. Quant aux parts des crédits en livres turque et monnaie étrangère, elles se sont établies respectivement à environ 70% et 30% de 2005 à 2015.

Avec cette étude, nous avons vu que pendant les temps des difficultés économiques et financières comme la crise globale de 2007-2008 le secteur bancaire turc s'est avérée être un bon marché financier grâce à son infrastructure solide et des mécanismes de contrôle appropriés.

REFERENCES

- Coşkun, M. N. et al, (2012), Türkiye'de Bankacılık Sektörü, Piyasa Yapısı, Firma Davranışları ve Rekabet Analizi, İstanbul, Türkiye Bankalar Birliği (TBB)
- Kepenek, Y. et Yentürk N. (2005), Türkiye Ekonomisi, İstanbul, Remzi Kitabevi
- Keskin E. et al, (2009), 50th Anniversary of the Banks Association of Turkey and Turkish Banking System 1958-2007, İstanbul, Türkiye Bankalar Birliği (TBB)
- Levine, R. (2003), "More on Finance and Growth: More Finance, More Growth?", The Federal Reserve Bank of St. Louis, July/August, 31-46
- Miller, M. H. (1998), "Financial Markets and Economic Growth", Journal of Applied Corporate Finance, Morgan Stanley, vol. 11(3), 8-15
- Sağlam, D. (1976), Türkiye Ekonomisi, Ankara, Ayyıldız

Yilmaz A. et Güneş N., (2015), "Efficiency Comparison of Participation and Conventional Banking Sectors in Turkey between 2007-2013", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 195, 383–392

Zhuang, J. et al, (2009), "Financial Sector Development, Economic Growth, and Poverty Reduction: A Literature Review", *ADB Economic Working Paper Series*, No. 173

<http://www.ekonomi.gov.tr> [Erişim Tarihi: 15.04.2016]

<http://www.tcmb.gov.tr> [Erişim Tarihi: 13.04.2016]

<http://www.bddk.org.tr> [Erişim Tarihi: 25.05.2016]

<http://www.tmsf.org.tr> [Erişim Tarihi: 15.05.2016]

<https://www.tbb.org.tr> [Erişim Tarihi: 17.05.2016]

<http://www.tkbb.org.tr> [Erişim Tarihi: 05.04.2016]

<http://services.oxfordeconomics.com/data> [Erişim Tarihi: 07.04.2016]

ZİHİNSEL ENGELLİ BİREYE SAHİP OLAN EBEVEYNLERİN TÜKENMİŞLİK DÜZEYLERİNİN İNCELENMESİ

Firdevs Melis CİN*

Merve ASLAN AYDIN**

Ela ARI***

ÖZ

Ebeveynler açısından engelli bir çocuğa sahip olmak, çok fazla görev ve sorumluluk gerektiren, sürekli fedakarlık isteyen ve duygusal yönden de anne babaları tüketen bir durumdur. Bunun bir sonucu olarak tükenmişlik sendromunun ortaya çıkma olasılığı yüksektir. Bu araştırmada temel amaç; zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlerin yaşam kalitesi, aile işlevlerinin değerlendirilmesi ile tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişkiyi ölçmek ve incelemektir. Araştırmanın örneklemini zihinsel engelli çocuğa sahip 107 ebeveyn oluşturmaktadır. Bu çalışmada, Demografik Bilgi Formu, Aile Değerlendirme Ölçeği, Maslach Tükenmişlik Ölçeği ve Yaşam Kalitesi Ölçeği (WHOQOL-BREF TR) kullanılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlerin tükenmişlik düzeyleri engel düzeyine bağlı olarak değişmekte ve engel derecesinin artması tükenmeyi arttırmaktadır. Bir diğer sonuca göre ise, ilköğretim düzeyinde eğitim alan ebeveynlerin duygusal tükenmişlik düzeyleri ortaokul ve üzeri eğitim alan ebeveynlere göre daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Engellilik, Zihinsel Engellilik, Tükenmişlik, Yaşam Kalitesi*

EXAMINING BURNOUT LEVELS OF MENTALLY DISABLED CHILDREN'S PARENTS

ABSTRACT

Having a disabled child brings a great deal of responsibility to the parents, necessitates self-sacrifice and psychologically damages the parents, leading to burnout syndrome. The main purpose of this study is to look into life quality, family functionality and burnout levels of parents with disabled children. The sample consists of 107 disabled children's parents and employed Demographic form, Family Assessment Scale, Maslach Burnout Scale and, Life Quality scale. The findings show that the level of burnout differs based on the type and level of disability of the child. In addition parents with high level of education have more psychological burnout than parents with low levels of education.

Key words: *Disability, Mental Retardation, Burnout, Quality of Life*

* Yrd. Doç. Dr. İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Psikoloji Bölümü Öğretim Üyesi
fmcin@ticaret.edu.tr

** İstanbul Ticaret Üniversitesi Aile Danışmanlığı ve Eğitimi Yüksek Lisans Öğrencisi
mrwaslan@hotmail.com

*** Yrd. Doç. Dr. İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Psikoloji Bölümü Öğretim Üyesi
eari@ticaret.edu.tr

1. GİRİŞ

Evrensel bir kurum olan aile; sosyal, kültürel, biyolojik ve psikolojik görevlere sahiptir. Bu görevler; neslin devamlılığını sağlama, sosyal yalnızlıktan arındırma, çocukların sosyalleşmesini sağlama, psikolojik tatmin, aile üyelerinin ekonomik faaliyetlere katılması şeklinde sıralanmaktadır (Erkal, 1991).

Toplumsal en temel birimlerinden biri olarak kabul edilen aile birliğinin oluşumunda, sosyolojik anlamda çocuklar en önemli öğeyi oluşturmaktadır. En geniş anlamda çocuklar, anne ve babanın ortak bir ürünü, karı ve kocayı birbirlerine bağlayan bağ ve bir ailenin sahip olabileceği bir ödül olarak kabul edilmektedir (Ataman, 2003).

Geleceğin yetişkini olarak görülen çocukların hem aile içinde hem de toplum içindeki önemi tartışılmazdır. Çocuğun kişilik yapısı aile içinde şekillenir. Aile üyeleri çocuğun zihinsel alışkanlıklar kazanmasını ve sosyalleşmesini sağlar (Milli Eğitim Bakanlığı Aile ve Tüketici Hizmetleri, 2011). Tüm ailelerde, aile üyelerinde tek tek gelişim aşamalarına bağlı olarak stres yaşadıkları dönemler vardır. Bunlar; yeni bir çocuğun dünyaya gelmesi, çocukluk dönemi, eğitim, ergenlik dönemi, işsizlik, aile bireylerindeki kayıplar vb. durumlar stres yaratabilmektedir (Küçükler, 1997).

Zihinsel engelli bir çocuğa sahip olmak, ailelerde çocuğun engel türü ne olursa olsun birden fazla sorunu beraberinde getirmektedir. Psikolojik sorunlar, sosyal ve çevresel ilişkiler, maddi sorunlar, engelli çocuğun eğitimi, sağlıkla ilgili sorunlar gösterilebilir (Özşenol ve diğ., 2003). Bu yaşanan sorunlar, sadece zihin engelli çocukların sorunları olmayıp, çocuğun ailesini ve çevresini içine alan bir sorundur (Beşer ve diğ., 2006).

Zihinsel engelli bir çocukla hayatını geçirmek ebeveynleri sosyal, psikolojik ve ekonomik açıdan etkileyebilen bir durumdur. Ebeveynler hem bu kabullenilmesi zor olduğuna inandıkları bir durum karşısında kaygı ve stres yaşarlarken hem de gündelik hayatta olan görev ve sorumluluklarını yerine getirmekte zorlanabilmektedir. Ebeveynler engelli çocuklarının bakımı için gerekli olan maddi ve manevi gereksinimler nedeniyle de stres yaşayabilmektedir (Küçükler, 2001).

Ebeveynlerin zihinsel engelli bir çocuklarının olduğunu kabul etmeleri ve onunla uyum içinde yaşamalarını kolaylaştıran, bunun sonucu olarak yaşadıkları stres düzeylerinin minimum seviyeye inmesini sağlayan en önemli etkenlerden biri sosyal destektir. Sosyal destek, insanın sevildiğini, başkaları tarafından ilgi ve kabul görüldüğünü gösterir. İnsan bu sosyal desteği en yakını olan ailesi, eşi, dostu, arkadaşı ve bunların dışında sosyal aktivitelerinden, bu işi profesyonel hale getirmiş kişi ile kurumlardan alabilir (Siklos & Kerns, 2006; akt: Köksal ve Kabasakal, 2012).

Ebeveynlerden bazıları çocuklarının engel durumunu kabul edip uyum sağlarken,

bazıları da çocuklarının engel durumunu kabullenemeyip stres yaşamaktadırlar (Duygun ve Sezgin, 2003). Engelli çocuğa sahip; ebeveynlerin suçluluk duyguları, inkar ve kabullenememe durumları, çocuğun bakımı konusunda kendilerini yetersiz hissetmeleri, çocuğun bakım ihtiyacı, eğitimi, maddi ve manevi gereksinimi zihinsel engelli çocuğa sahip ailelerde görülebilecek stres kaynakları arasındadır (Özkan, 2002).

Zucman (1982), zihin engelli bir çocuğa sahip olmanın etkileri olarak; annelerin kendilerine zaman ayıramaması, enerjilerinin çabuk tükenmesi, sürekli evde iş yapmak zorunda kalmaları nedeniyle kendilerinden uzaklaşmaları olduğunu belirtmektedir. Buna bağlı olarak anne çocuğu ile beraber dışarı çıktığında sosyal zorluklarla karşılaştığını, eğer evde bırakırsa bakıcı bulmak gibi sorunlarla karşılaştığını belirtmektedir (Duygun ve Sezgin, 2003).

Aile içinde anne bakım veren rolünü üstlenen kişidir, gerektiğinde işini ve sosyal hayatını bırakması gereken kişi olarak görülmektedir. Bu beklentiyi karşılamak engelli çocuğu olan anne için zor olduğu kadar sağlıklı çocuğu olan anne için bile oldukça zor bir durumdur ve bu durum anneleri yıpratmaktadır. Anneler üstlendikleri bu sorumluluk nedeniyle de aşırı stres yaşamakta ve bu durumların birikimi tükenmişliğe yol açabilmektedir (Arslan, Hamarta ve Deniz, 2002).

Tükenmişliğin en önemli nedenleri, insanın beklentileri ile ilişkilendirilmektedir. Genellikle beklentilerin gerçek dışı olması ve gerçeğe beklentiler arasındaki uyumsuzluğun fazla olması sonucunda olmaktadır (Tümekaya, 1996).

Zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlerin yaşadıkları tükenmişlik arttıkça yaşam kaliteleri azalmaktadır. Yaşam kalitesi kişinin, sağlığında yaşadığı olumsuz bir sorunun meydana getirdiği bulgu ve belirtileri nasıl yorumladığını ve algıladığını, bu sorunun fiziksel aktivite, sosyal ilişkiler ve çevresiyle nasıl bir ilişki içinde olduğunu göstermektedir (Eser ve ark., 1999).

Bu araştırmanın temel amacı; zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlerin yaşam kalitesi, aile işlevlerinin değerlendirilmesi ile tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişkiyi ölçmek ve incelemektir. Ayrıca ebeveynlerin tükenmişlik düzeylerini, cinsiyet, yaş, ailenin gelir düzeyi, çocuğunun engel türü gibi demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemekte çalışmanın amaçları arasındadır.

Literatür incelendiğinde, zihinsel engelli bireylere sahip olan ebeveynlerin tükenmişlik düzeylerinin incelendiği çalışmalar mevcuttur (Akman, 2006; Arman, 2009; Duygun ve Sezgin, 2003; Kurt, 2010). Fakat ebeveynlerin yaşadıkları tükenmişliği, yetersizliği olan çocuğun aile içi işlevlerine etkisini ve ebeveynlerin yaşam kaliteleri üzerindeki etkilerini birlikte inceleyen bir araştırmaya rastlanılmamıştır.

2.YÖNTEM

Katılımcılar

Araştırmaya İstanbul ili içinde yer alan bir engelliler okulunda eğitim alan, zihinsel engelli tanısı almış toplam 107 öğrencinin ebeveynleri katılmıştır. Çalışmaya katılan ebeveynlerin 103 'ü (%9) öz, 4 'ü (%4) üveydir.

2.1. Veri Toplama Araçları

Demografik Bilgi Formu: Araştırmacı tarafından katılımcılara ilişkin kendileri ve çocuklarına yönelik sosyo-demografik bilgilere ulaşmak amacıyla oluşturulmuş bu formda kişisel bilgiler, aile özellikleri ve çocuklarının kişisel ve engel durumlarına yönelik bilgiler gibi katılımcıların demografik özelliklerine yönelik sorular bulunmaktadır. *Aile Değerlendirme Ölçeği (A.D.Ö.):* Ölçeğin ülkemize uyarlanması Bulut (1990) tarafından yapılmıştır ve orijinal formunda yapılmış olan bulguları desteklemektedir (Bulut, 1990). A.D.Ö., problem çözme, iletişim, roller, duygusal tepki verebilme, gereken ilgiyi gösterme, davranış kontrolü, genel fonksiyonlar adı altında 7 alt ölçekten oluşmaktadır ve 60 maddedir. Her bir madde 4 seçenekten oluşmaktadır. Bütün maddelerde 1 puanı en sağlıklı cevabı, 4 puanı ise en sağlıksız cevabı göstermektedir. Aile değerlendirme ölçeği, aile işlevlerini değerlendirmek amacıyla uygulanmaktadır. Alt ölçeklerde problem çözmede 6, iletişimde 5, rollerde 3, duygusal tepki verebilmede 2, davranış kontrolünde 3, genel fonksiyonlarda 6 sağlıklı işlevleri gösteren maddeler vardır. Aynı zamanda alt ölçeklerde iletişimde 4, rollerde 8, duygusal tepki verebilmede 4, gereken ilgiyi göstermede 7, davranış kontrolünde 6, genel fonksiyonlarda 6 sağlıksız işlevleri gösteren maddeler yer alır. Anket sonucunda ortaya çıkan puanlar her alt boyut için toplanarak ortalamaları alınır ve bu şekilde her birey için yedi alt ölçek puanı hesaplanır. Ölçek puanları 2.00 'nin üzerindeki puan ortalamalarının aile içinde sağlıksız işlevlerin göstergesi olduğunu göstermektedir (Bulut, 1990). Ölçeğin alt boyutlarına ilişkin Cronbach Alpha katsayıları .38 ve .86 arasında değişmektedir. *Maslach Tükenmişlik Ölçeği:* Ölçek, Maslach ve Jackson (1981) tarafından geliştirilmiştir. Ölçeğin orijinal formunda 22 madde yer almakta ve bu maddeler üç boyutta toplanmaktadır. Duygusal Tükenmişlik boyutunda 9, Kişisel Başarı boyutunda 8, Duyarsızlaşma boyutunda ise 5 madde bulunmaktadır. Her bir alt ölçek ayrı ayrı puanlanmakta ve ölçekten toplam tek bir puan elde edilmemekte, her ölçek için birbirinden bağımsız puanlama yapılmaktadır. Böylece, her bir kişinin üç alt testten aldığı üç farklı puan bulunmaktadır (Maslach ve Jackson, 1986; akt: Kurt, 2010). Ölçeğin Türkçe'ye uyarlanması Ergin (1993) tarafından geliştirilmiştir. Ölçeğin alt boyutlarına ilişkin Cronbach Alpha iç tutarlılık katsayıları Duygusal Tükenme .83, Kişisel Başarı için .72, Duyarsızlaşma için .65 olarak bulunmuştur. Test tekrar test güvenilirlik katsayıları ise Duygusal Tükenme için .83, Kişisel Başarı için .67 ve Duyarsızlaşma için .72 olarak hesaplanmıştır. *Yaşam Kalitesi Ölçeği (WHOQOL-BREF TR):* Ölçek, Dünya Sağlık Örgütü tarafından yaşam kalitesinin subjektif olarak değerlendirmesi amacıyla geliştirilmiş, Eser ve arkadaşları tarafından geçerliği ve güvenilirliği yapılmış bir değerlendirme aracıdır. Ölçeğin iki sürümü vardır. Bunlar uzun

(WHOQOL-100) ve kısa (WHOQOL-27) formu şeklindedir. Yaşam kalitesi ölçeği Türkçe versiyonu WHOQOL BREF-TR ise 27 sorudan ve 5 alandan oluşmaktadır. Alanlar bedensel, psikolojik, sosyal ilişkiler, çevre ve ulusal çevre (Çevre-TR) şeklinde ayrılmaktadır. Ölçeğin alt boyutlarına ilişkin Cronbach Alpha iç tutarlık katsayıları bedensel alanda .83, psikolojik alanda .66, sosyal alanda .53, çevre alanında .73, ulusal çevre alanında .73 olarak hesaplanmıştır.

2.2. İŞLEM

Çalışmaya katılan ebeveynlere ölçekler yüz yüze görüşülerek uygulanmıştır. İlk olarak katılımcılara çalışmanın amaçları, çalışmanın gönüllülük esasına dayandığı, istedikleri an çalışmadan ayrılacakları konularında bilgi verilmiştir. Daha sonra onay alındıktan sonra sorulara geçilmiştir.

3. BULGULAR

Araştırmada ilk olarak çeşitli demografik değişkenlerin zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlerin tükenmişlik düzeyleri üzerinde etkisi olup olmadığı incelenmiştir.

Çalışmanın örneklemini 103(%9) öz, 4(%4) üvey olmak üzere toplam 107 ebeveyn oluşturmaktadır. Çalışmaya katılan ebeveynlerin çocuk sayıları incelendiğinde, 6'sı (%6) 1, 60'ı (%55) 2, 32'si (%29) 3, 11'i (%10) 4-5 arası çocuğu olduğunu belirtmiştir. Ebeveynlerin eğitim düzeyi açısından incelendiğinde, 42'si (%39) ilköğretim, 26'sı (%24) ortaokul, 21'i (%19) lise, 8'i (%7) üniversite mezunudur. 12'si (11) eğitimsiz olduğunu belirtmiştir. Çalışmaya katılan ebeveynlerin çalışma durumu açısından incelendiğinde, 77'sinin (%71) ev hanımı, 13'ünün (%12) işçi, 3'ünün (% 3) memur, 8'inin (%7) emekli, 8'inin ise (%7) serbest meslekte çalıştığını belirtmiştir. Ebeveynlerin sağlık durumlarına ilişkin bilgi elde etmek amacıyla sorulan soruya verilen yanıtlar incelendiğinde, 96'sı (%89) sağlıklı, 3'ü (2) nörolojik rahatsızlığı olduğunu, 9'u ise (%9) diğer sebeplerden kaynaklı rahatsız olduklarını belirtmiştir.

Çalışmaya katılan ebeveynlerin çocukları için herhangi bir sosyal destek alıp almamalarına bakıldığında, 56'sı (%52) sosyal destek aldıklarını, 52'si ise (%48) sosyal destek almadıklarını belirtmiştir. Aynı şekilde katılımcılara çocukları için herhangi bir ekonomik destek alıp almadıkları sorulmuş ve ebeveynlerden 59'u (%54) ekonomik destek aldıklarını, 50'si (% 46) ekonomik destek almadıklarını belirtmiştir. Çalışmaya katılan ebeveynlerin yaş aralığı incelendiğinde, 73'ünün (% 68) 40 ve altında, 34'ünün (%32) 41 ve üstünde olduğu görülmektedir. Anne ve baba arasında akrabalık olup olmaması incelendiğinde, 24'ü (%22) arasında akrabalık olduğu, 84'ü (%78) arasında akrabalık olmadığı görülmektedir. Katılımcıların aile tiplerine bakıldığında, 37'sinin (%35) çekirdek, 48'inin (%45) geniş ve 21'inin de (%20) parçalanmış aile olduğu görülmektedir.

Çalışmaya katılan ebeveynlerin sahip oldukları çocuklar arasındaki engelli olan çocuğun ailenin kaçınıcı çocukları olduğu sorulduğunda, 36'sı (%33) 1.çocuk, 46'sı (%43) 2.çocuk, 22'si (% 20) 3.çocuk, 2'si (%2) 4.çocuk, 2'si (%2) 5.çocukları

olduğunu belirtmiştir. Çalışmaya katılan ebeveynlere engelli olan çocuklarının yaşları sorulduğunda, 65'i (%71) 18 ve altı, 34'ü (%29) 19 ve üstü yaş aralığında olduğu görülmektedir. Anne ve babalara engelli çocuklarının engel durumlarının ne olduğu sorulduğunda çocuklardan, 10'u (%9) Down Sendromu, 53'ü (%49) Otizm, 46'sı (%42) diğer engel gruplarını oluşturduğu görülmektedir. Ebeveynlerin çocuklarının engel düzeyleri incelendiğinde, 20'si (%19) hafif düzeyde zihinsel engel, 37'si (%34) orta düzeyde zihinsel engel, 50'si (%43) ağır düzeyde zihinsel engel ve 1'i (%9) ileri düzeyde zihinsel engelli olduğu görülmektedir.

Çalışmaya katılan ebeveynlerin ev işlerindeki paylaşımları incelendiğinde, 77'si (%71) anne, 3'ü (%3) baba, 25'i (%23) anne ve baba birlikte ve 3'ünün de (%3) ebeveynler dışındaki kişilerin paylaştığı görülmektedir. Bunun dışında çocukların bakımı ile ilgilenen ebeveyn dışında başka kişilerin olup olmaması incelendiğinde, 43'ü (%40) çocukla ilgilenen anne baba dışında başka kişilerin olduğunu, 66'sı (%60) çocukla ilgilenen ebeveyn dışında başka kişilerin olmadığını belirtmiştir. Çalışmaya katılan ebeveynlerin çocuklarının cinsiyetlerine bakıldığında, 35'i (%32) kız, 74'ü (%68) erkek olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada yer alan değişkenler arasındaki değişkenleri saptamak üzere Korelasyon Analizi yapılmıştır.

FARK ANALİZLERİ

Katılımcıların aile destek ölçeğinin roller boyutu eğitim durumuna göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($t = -2.33, p < .05$). Tablodaki test sonuçlarına göre, eğitim seviyesi ortaokul ve üzeri olan hasta yakınlarının roller boyutu ($\bar{X}_{\text{ortaokulveüzeri}} = 2.96$, St.Sapma = .50), eğitimsiz veya ilköğretim düzeyinde eğitim alan hasta yakınlarının roller boyutuna göre ($\bar{X}_{\text{eğitimsizveilkokul}} = 2.73$, St.Sapma = .52) daha yüksektir.

Katılımcıların aile destek ölçeğinin roller boyutu ailenin gelirine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($t = -2.14, p < .05$). Tablodaki test sonuçlarına göre, aile gelirinin 1001TL ve üzeri olan hasta yakınlarının roller boyutu ($\bar{X}_{1000\text{TLveüzeri}} = 2.92$, St.Sapma = .50), 1000 TL ve altı olan hasta yakınlarının roller boyutu ($\bar{X}_{1000\text{TLvealtı}} = 2.69$, St.Sapma = .54) daha yüksektir.

Katılımcıların duygusal tükenmişlik düzeyleri mesleklerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($t = 2.15, p < .05$). Tablodaki test sonuçlarına göre, ilköğretim düzeyinde eğitim alan hasta yakınlarının duygusal tükenmişlik düzeyleri ($\bar{X}_{\text{evhaanımı}} = 2.81$, St.Sapma = .45), ortaokul ve üzeri eğitim alan hasta yakınlarına göre ($\bar{X}_{\text{diğerleri}} = 2.56$, St.Sapma = .60) daha yüksektir.

Katılımcıların yaşam kalitesi ölçeğinin psikolojik alan boyutu hasta çocuğun tanısına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($t = -2.09, p < .05$). Tablodaki test sonuçlarına göre, hasta çocuğun tanısı hafif ve orta düzeyde olan hasta yakınlarının psikolojik alan boyutu ($\bar{X}_{\text{downsendromuveotizm}} = 3.69$, St.Sapma = .62), ağır ve ileri

düzeyde engel tanısı konulmuş olan hasta yakınının psikolojik alan boyutuna göre ($\bar{X}$ diğer engelliler = 3.42, St.Sapma = .70) daha yüksektir.

KORELASYON ANALİZLERİ

Tablo 1. Değişkenler Arası Korelasyon Katsayıları

Ölçe k Adı	Boyut Adı	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Tükenmişlik Ölçeği	1Duygusal Tükenmişlik	1													
	2Zihinsel Tükenmişlik	-.17	1												
	3Fiziksel Tükenmişlik	.38**	.10	1											
Aile Değerlendirme Ölçeği	4Problem Çözme	-.08	.13	-.07	1										
	5İletişim	-.00	.12	.14	.74**	1									
	6Roller	-.15	.15	.05	.54**	.68**	1								
	7Duygusal Tepki Verebilme	-.02	.10	.17	.68**	.78**	.58**	1							
	8Gereken İlgiyi Gösterme	-.03	.10	.05	.24*	.46**	.59**	.47**	1						
	9Davranış Kontrolü	-.04	-.10	-.16	.20*	.31**	.35**	.26**	.27**	1					
	10Genel Fonksiyonlar	-.08	.09	.03	.77**	.849**	.73**	.77**	.57**	.32**	1				
	Yaşam Alan	-.03	.09	.02	.18	.34**	.37**	.23*	.29**	.12	.33*	1			

1Psikolojik 2Alan	- .20*	.1 5	- ,06 5	,37 0**	,34 **	,42 5**	,41 **	,22 *	- .00	,3 9*	,5 6*	1		
1Sosyal 3İlişkiler	- .03	.0 3	- .19*	,41 **	,37 **	,32 **	,38 **	,24 *	,21 *	,3 8*	,5 8*	,4 6*	1	
1Çevresel 4Alan	- .16	- .0 6	- .16	,34 **	,29 **	,51 **	,31 **	,29 **	,20 *	,3 6*	,5 7*	,5 8*	,4 7**	1

** $p < .01$ (çift yönlü)* $p < .05$ (çift yönlü)

Duygusal tükenmişliğin sadece yaşam doyumu ölçeğinin psikolojik boyutu ile arasında zayıf düzeyde negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir ($r = -.20$, $p < .05$).

Zihinsel tükenmişliğin aile destek ölçeği ve yaşam kalitesi ölçeğinin alt boyutları ile arasında anlamlı bir ilişki belirlenmemiştir ($p > .05$).

Fiziksel tükenmişliğin sadece yaşam kalitesi ölçeğinin sosyal ilişkiler boyutu ile arasında zayıf düzeyde negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir ($r = -.19$, $p < .05$).

REGRESYON ANALİZLERİ

İlk olarak aile desteği boyutları ve tükenmişlik düzeyinin psikolojik alana etkisini belirlemek amacıyla hiyerarşik regresyon analizi yürütülmüştür. Analizin birinci adımında aile desteği boyutları (problem çözme, iletişim, roller, duygusal tepki verebilme, gereken ilgiyi gösterme, davranış kontrolü, genel fonksiyonlar (bağımsız değişkenler), psikolojik alan (bağımlı değişken) varyansının %27.1'ini açıklamıştır. Hiyerarşik regresyon analizinde ikinci aşamada tükenmişliğin üç alt boyutu (duygusal, zihinsel ve fiziksel) modele dâhil edilerek toplam açıklanan varyans oranı %30'a yükselmiş ve tükenmişliğe ait bu üç değişkenin modele katkısı %2.9 düzeyinde olmuştur. Birinci aşamada aile destek ölçeğinin roller boyutu ($\beta = .50$, $p < .01$) ve duygusal tepkiler boyutu ($\beta = .33$, $p < .01$) anlamlı ve pozitif olarak psikolojik alanı yordamaktadır. Bu aşamadaki diğer aile desteği boyutlarının etkisi anlamlı bulunmamıştır ($p > .05$). Analizin ikinci aşamasında tükenmişlik ölçeğinin üç boyutunun da analize dahil edilmesiyle yaşam kalitesinin psikolojik alan boyutuna aile destek ölçeğinin roller boyutu ($\beta = .47$, $p < .01$) ve duygusal tepkiler boyutunun ($\beta = .38$, $p < .01$) pozitif etkisinin dışında davranış kontrolü boyutunun ($\beta = -.217$, $p < .05$) da anlamlı ve negatif etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

İkinci olarak aile desteği boyutları ve tükenmişlik düzeyinin sosyal ilişkiler etkisini belirlemek amacıyla hiyerarşik regresyon analizi yürütülmüştür. Analizin birinci adımında aile desteği boyutları birlikte bağımlı değişkenin (sosyal ilişkiler) varyansının % 20.8'ini açıklamıştır. Hiyerarşik regresyon analizinde ikinci aşamada tükenmişliğin üç alt boyutu modele dahil edilince toplam açıklanan varyans oranı %25.7'ye yükselmiş ve tükenmişliğe ait bu üç değişkenin modele katkısı % 4.9 düzeyinde olmuştur. Yaşam kalitesi ölçeğinin sosyal ilişkiler boyutuna hiyerarşik

regresyon analizinin birinci aşamasında aile destek ölçeğinin sadece problem çözme boyutu ($\beta = .41, p < .01$) anlamlı ve pozitif olarak etkilemiştir. Birinci basamakta aile destek ölçeğinin hiçbir boyutunun sosyal ilişkilere anlamlı etkisi bulunmamıştır ($p > .05$) ve ikinci basamakta tükenmişlik ölçeğinin sadece fiziksel tükenmişlik boyutunun ($\beta = .39, p < .01$) anlamlı ve negatif etkisinin ortaya çıktığı belirlenmiştir.

Üçüncü olarak aile desteği boyutları ve tükenmişlik düzeyinin çevresel alana etkisini belirlemek amacıyla hiyerarşik regresyon analizi yürütülmüştür. Analizin birinci adımında aile desteği boyutları birlikte bağımlı değişkenin (çevresel alan) varyansının %29.2'sini açıklamıştır. İkinci aşamada tükenmişliğin üç alt boyutu modele dahil edilince toplam açıklanan varyans oranı %33.3'e yükselmiş ve tükenmişliğe ait bu üç değişkenin modele katkısı %4.1 düzeyinde olmuştur. Ayrıca yaşam kalitesi ölçeğinin çevresel alan boyutuna hiyerarşik regresyon analizinin birinci aşamasında aile destek ölçeğinin sadece roller boyutu ($\beta = .61, p < .01$) anlamlı ve pozitif olarak etkilemiştir. Analizin ikinci aşamasında tükenmişlik ölçeğinin üç boyutunun da analize dahil edilmesiyle yaşam kalitesinin çevresel alan boyutuna aile destek ölçeğinin, ilk modelde olduğu gibi, sadece roller boyutunun ($\beta = .64, p < .01$) anlamlı ve pozitif etkisinin olduğu, tükenmişlik ölçeğinin hiçbir boyutunun anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

4. TARTIŞMA

Bu çalışmanın amacı, engelli çocuğa sahip ailelerde, aile içi ilişkilerin boyutlarına ve düzeylerine yönelik araştırma sonuçları ortaya koymaktır.

Araştırmada, zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlerin tükenmişlik düzeyleri; eğitim düzeyi ve gelir düzeyine göre analiz edilmiştir.

Araştırma sonuçlara baktığımızda ebeveynlerin eğitim düzeyi ve gelir düzeyi, tükenmişlik düzeyine bağlı olarak farklılaştığı sonucu bulunmuştur.

Beckman (1983) Serebral Palsi, Spina Bifida ve Down Sendromu tanısı gibi 31 engelli çocuğun annesi ile yaptığı çalışmada, davranış problemleri, kendine zaman ayırma, çocuğun bakım ihtiyacı ve maddi problemler gibi konularda daha fazla kaygı yaşadıklarını göstermiştir (Akandere ve ark., 2009).

Mevcut araştırmada; eğitim seviyesinin, ortaokul ve üzeri olan ebeveynlerin, eğitimsiz veya ilköğretim düzeyinde eğitim alan ebeveynlere göre aile değerlendirme alt amaçları (roller, genel fonksiyonlar) daha yüksek bulunmuştur. Literatüre bakıldığında da, mevcut çalışmalarla paralellik gösteren bulgular olduğu görülmüştür (Stein ve Book, 2003; Quine ve Pahl, 1991).

Akandere ve ark. (2009), zihinsel, fiziksel ve zihinsel - fiziksel engelli çocuğa sahip olan anne-babaların umutsuzluk ve yaşam doyum düzeylerinin belirlenebilmesi amacıyla yaptıkları çalışmada; araştırmaya katılan annelerin ve babaların umutsuzluk ve yaşam doyum düzeylerinin yaş ve eğitim düzeyi değişkenine göre farklılaştığı sonucu bulunmuştur. Araştırmaya katılan babaların umutsuzluk ve

yaşam doyum düzeyleri ile gelir durumu arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür. Cangür ve ark. (2013), bedensel engelli ve zihinsel engelli bireylere sahip ailelerin toplumsal yaşama katılımlarının karşılaştırmalı olarak değerlendirildiği çalışma sonucunda, ailelerin eğitim düzeyinin ailelerin geleceğe yönelik hayallerinde ve planlarında anlamlı düzeyde bir etkisi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Mevcut araştırmada; çocuğun zihinsel engel düzeyi arttıkça ailelerin, duygusal tükenmişlik ve duyarsızlaşma alt boyutlarında tükenmişlik düzeylerinin arttığı ancak kişisel başarı alt boyutundaki tükenmişlik düzeylerinin etkilenmediği görülmüştür. Arman (2009), yaptığı çalışmada, çocuğun zihinsel engel düzeyine göre anne ve babaların duygusal tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı bir farkın bulunmasına rağmen kişisel başarı düzeyinde anlamlı bir fark olmadığını bulgulamıştır. Araştırma sonucu ve yapılan çalışmalar birlikte ele alındığında zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlerin tükenmişlik düzeyleri engel düzeyine bağlı olarak değiştiği, engel derecesinin artması tükenmeyi arttırdığı sonucu çıkarılabilir.

Mevcut araştırma sonucuna göre, ilköğretim düzeyinde eğitim alan ebeveynlerin duygusal tükenmişlik düzeyleri ortaokul ve üzeri eğitim alan ebeveynlere göre daha yüksek bulunmuştur. Eğitim düzeyi ile ilgili araştırmalara bakıldığında, beklenen eğitim düzeyi arttıkça yaşam doyumunun artması, duygusal tükenmişlik düzeyinin azalmasıdır. Literatüre bakıldığında engelli çocuğu olan ilkokul ve ortaokul mezunları annelerin umutsuzluk düzeyleri lise mezunu olan annelerden daha yüksek olduğu bulunmuştur. Diğer bir çalışmada öğrenim yılı arttıkça yaşam kalitesinin de arttığı bulunmuştur (Deniz, 2011). Öncelikle ebeveynlerin eğitim düzeylerinin yüksek olması çocuklarının engel durumları, geleceğe yönelik neler yapabilecekleri konusunda bilgi toplamalarını, bu sayede neler yapabilecekleri hakkında bilgi sahibi olmalarını ve bilinmezlikten kurtulmalarını, ortadaki sorundan ziyade çözüm yollarını arama ve bu konu üzerine odaklanma ile umutsuzluğun azalarak ortadan kaybolması düşünülmektedir.

Mevcut araştırma sonucuna göre, ebeveynlerin tükenmişlik ve yaşam kalitesi düzeylerinin engel düzeyine bağlı olarak farklılaştığı görülmüştür. Zihinsel engelli çocuğun tanısı hafif ve orta düzeyde olan hasta yakınlarının psikolojik alan boyutu, ağır ve ileri derecede engel tanısı konmuş olan hasta yakınınına göre daha yüksektir. Arman (2009) yaptığı çalışmada, çocuğun zihinsel engel düzeyine göre anne ve babaların duygusal tükenmişlik düzeyleri arasında anlamlı bir farkın bulunmasına rağmen kişisel başarı düzeyinde anlamlı bir fark olmadığını bulgulamıştır. Araştırma sonucuna göre; çocuğun zihinsel engel düzeyi arttıkça ailelerin, duygusal tükenmişlik ve duyarsızlaşma alt boyutlarında tükenmişlik düzeylerinin arttığı ancak kişisel başarı alt boyutundaki tükenmişlik düzeylerinin etkilenmediği görülmüştür. Araştırma sonucu ve yapılan çalışmalar birlikte ele alındığında zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlerin tükenmişlik düzeyleri engel düzeyine bağlı olarak değiştiği, engel derecesinin artması tükenmeyi arttırdığı sonucu çıkarılabilir.

Sarıkaya (2011) yaptığı çalışmada, başa çıkma stratejilerinin problem çözme alt boyutu açısından çocukların engellilik düzeyine göre 4 farklı gruba ayrılan babalar karşılaştırıldığında gruplar arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. Orta düzeyde zihinsel engelli çocuğu olan babalar, başa çıkma stratejilerinden problem çözme, ağır düzeyde zihinsel engelli çocuğu olan babalara göre daha fazla kullanmaktadırlar. Bu bulgular çocuğun engel düzeyi ile ebeveynlerin tükenmişlik ve yaşam doyum düzeylerinin engel düzeyine bağlı olarak farklılaştığı sonucunu desteklemektedir. Ancak aynı çalışmada, zihinsel engelli çocuğu olan ve engel düzeyine göre farklı gruplara ayrılan ebeveynlerin yaşam doyumları incelendiğinde engel türleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı sonucunu desteklememektedir.

5. SONUÇ ve ÖNERİLER

Bu çalışmada, zihinsel engelli çocukların ebeveynlerinin yaşadıkları tükenmişlik, aile işlevlerinin değerlendirilmesi ve yaşam kaliteleri arasındaki ilişki belirlenmiştir. Tüm çalışmalarda olduğu gibi bu araştırmanında çeşitli sınırlılıkları bulunmaktadır. Bunlardan biri, İstanbul ilinin bir ilçesinde özel eğitim ve iş uygulama okulunda eğitim alan zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlerden elde edilen bilgilerle sınırlı olması, bir diğeri ise araştırmanın kullanılan veri toplama araçlarıyla sınırlı olmasıdır.

Yapılan araştırmalarda sıklıkla ebeveynlerden anne ile çalışılmıştır. İleride yapılacak olan çalışmalarda, annenin yanı sıra yoğunluğun baba olduğu gruplarla da çalışmalar yürütülebilir. Ayrıca zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlerin diğer çocukları ile iletişimi, sağlıklı olan kardeşin engelli olan kardeşini kabul ve uyum süreci, çevresel ve fiziksel faktörler gibi değişkenlerin ebeveynlerin tükenmişlik düzeyini nasıl etkilediği ile ilgili çalışılması literatüre katkı sağlayacaktır.

Engelli çocukların eğitiminde ebeveyn ve diğer aile bireylerinin önemi büyüktür. Bu nedenle engelli çocukların ebeveynlerinin eğitilmesi bir zorunluluktur. Ebeveyn, öğretmen ve okul rehber öğretmeni sıkı bir işbirliği içinde olmalıdır. Okulda verilen eğitimi evde devam ettirmek çocuk için son derece önemlidir. Ebeveynler, engelli çocuğun okulda aldığı eğitimi evde devam ettiremediğinde çocuğun davranışlarında bozulmalar meydana gelebilir. Bundan dolayı ebeveynlerin eğitimi önemlidir ve ebeveynlerin eğitimi engelli çocukların ayrılmaz bir parçası olarak ele alınmalı ve çalışmalar yürütülmelidir.

Zihinsel engelli çocuğa sahip ebeveynlere verilecek sosyal ve eğitsel desteğin ailelerin tükenmişlik düzeylerine olumlu katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ebeveynler toplumdaki yanlış inanışlardan dolayı kendilerini toplumdan soyutlamaktadır. Bu sebepten dolayı evlilik ve aile danışmanlığı konusunda gerekli bilgi verilmeli ve destek sağlanmalıdır.

KAYNAKLAR

Akandere, M. ve Acar, M. (2009) Zihinsel ve Fiziksel Engelli Çocuğa Sahip Anne ve Babaların Yaşam Doyumu ve Umutsuzluk Düzeylerinin İncelenmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22, 23-32.

Akman, S. (2006). Zihinsel Engelli Çocuğa Sahip Anne ve Babaların Algıladıkları Sosyal Destek Düzeyleri ile Tükenmişlik ve Kaygı Düzeylerinin İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Arman, N. (2009). *Zihinsel engelli çocuğa sahip anne ve babaların algıladıkları sosyal destek düzeyleri ile tükenmişlik ve kaygı düzeylerinin incelenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Arslan, C; Hamarta, E; Deniz, E. (2002). Engelli Çocuğu Olan Ailelerin Yaşam Doyumlarının Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi, Konya: 11. Ulusal Özel Eğitim Kongresi, 20-23 Ekim 2002.

Ataman, A. (2003). Özel Eğitime Muhtaç Olmanın Nedenleri, (ed. A. Ataman). Özel Eğitime Giriş. Ankara: Gündüz Eğitim Yayıncılık, s.9-50

Beckman PJ. (1983) Influence of Selected Child Characteristics on Stress in Families of Handicapped Infants. *American Journal of Mental Deficiency*, 88 (2): 150-156.

Beşer, E., Atasoylu, G., Akgör, Ş., Ergin, F., Çullu, E., Aydın il merkezinde özrürlük prevalansı, etiyojisi ve sosyal boyutu. TSK Koruyucu Hekimlik Bülten, 2006; 5:267-75.

Bulut, I. (1990) Aile Değerlendirme Ölçeği El Kitabı. Özgöl Zeliş Matbaası. Ankara.

Cangür, Ş., Civan, G., Çoban, S., Koç, M., Karakoç, H. ve ark., (2013). Düzce ilinde bedensel ve/veya zihinsel engelli bireylere sahip ailelerin toplumsal yaşama katılımlarının karşılaştırmalı olarak değerlendirilmesi. *Düzce Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 3(3), 1-9.

Deniz, M.Ç. (2011). Ayaktan Kemoterapi Alan Hastalar ve Yakınlarında Sağlıkla İlgili Yaşam Kalitesi. Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi. Trakya Üniversitesi Tıp Fakültesi, Aile Hekimliği ABD, Edirne.

Duygun, T., Sezgin, N. (2003). Zihinsel Engelli ve Sağlıklı Çocuk Annelerinde Stres Belirtileri, Stresle Başa Çıkma Tarzları ve Algılanan Sosyal Desteğin Tükenmişlik Düzeyine Etkisi. *Türk Psikoloji Dergisi*, 18(52), 37-52.

Ergin, C. (1993). Doktor ve hemşirelerde tükenmişlik ve Maslach Tükenmişlik Ölçeğinin Uyarlanması. Bayrakçı, R. Ve Dağ, İ. (Ed). 12. Ulusal Psikolojik Kongresi Bilimsel Çalışmaları, 143-154. Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları.

Erkal, M. (1991), İktisadi Kalkınmanın Kültürel Temelleri, İstanbul.

Eser E, Fidaner H, Fidaner C, Eser SY ve ark. WHOQOL-100 ve WHOQOLBREEF'in psikometrik özellikleri. 3P Dergisi 1999;23-40.

Köksal, G., ve Kabasakal, Z., (2012). *Zihinsel Engelli Çocukları Olan Ebeveynlerin Yaşamlarında Algıladıkları Stresi Yordayan Faktörlerin İncelenmesi*. Buca Eğitim Fakültesi Dergisi, cilt 32.

Kurt, D. (2010). *Zihinsel engelli çocuğa sahip annelerin tükenmişlik düzeylerinin yordanması*. Yüksek Lisans Tezi. Ege Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İzmir.

Küçük, S. (1997). *Bilgi verici psikolojik danışmanlık programının zihinsel özürlü çocukların kardeşlerinin özürlü ilgili bilgi düzeylerine ve özürlü kardeşlerine yönelik tutumların etkisi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara Üniversitesi.

Küçük, S. (2001). Erken Eğitimin Gelişimsel Geriliği Olan Çocukların Anne-Babalarının Stres ve Depresyon Düzeyleri Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi. *Özel Eğitim Dergisi*, 3(1) 1-11.

Maslach, C. Jackson, S.E. (1981). " The Measurement of Experienced Burnout". Journal of Occupational Behavior, 2,99-113.

Maslach, C., Jackson, S.E. (1986). Maslach Burnout Inventory Manual (2nd Ed.) Palto Alto, Ca: Consulting Psychologist Press.

Milli Eğitim Bakanlığı Aile ve Tüketici Hizmetleri, Aile Yapısı, Ankara 2011.

Özkan, S. (2002). *Zihinsel Engelli ve Normal Çocuğa Sahip Annelerin Algıladıkları Sosyal Destek ve Depresyon Düzeylerinin İncelenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.

Özşenol, F., Işıksan, V., Ünay, B., Aydın, H.İ., Akın, R. ve Gökçay, E. (2003). *Engelli çocuğa sahip ailelerin aile işlevlerinin değerlendirilmesi*. Gülhane Tıp Dergisi, 45(2) 156-164.

Quine L, Pahl J. (1991) ,Stress and Coping in Mothers Carıng for A Child with Severe Learning Difficulties: A, Test of Lazarys Trnscation Model of Coping. Journal of Community and Applied Social Psychology 1: 5770.

Sarıkaya, S. (2011). *Zihinsel engelli çocuğu olan ebeveynlerin stresle başa çıkma düzeylerinin ve yaşam doyumlarının incelenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü.

Siklos, S.; Kerns, K. (2006). Assessing need for social support in parents of children with autism and down syndrome, *Journal of Autism Development Disorders* 36, 921-933.

Stein, J. S, Book H. E. (2003) *EQ Duygusal Zekâ ve Başarının Sırrı*. İstanbul: Özgür Yayınları.

Tümekaya, S. (1996). *Öğretmenlerdeki tükenmişlik, görülen psikolojik belirtiler ve başa çıkma davranışları*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Adana: Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Zucman, E. (1982). *Childhood Disability in the Family: Recognizing The Added Handicap*. New York: World Rehabilitation Fund, Inc.

SERA GAZI EMİSYONLARI İLE MÜCADELEDE ULUSLARARASI TİCARET BAĞLANTILI UYGULAMALAR

Hande KARADAĞ*

ÖZ

Sera gazı emisyon miktarları kullanılarak hazırlanan iklim modelleri, önümüzdeki dönemde tehlikeli boyutlarda iklim değişiklikleri yaşanmasını öngörmektedir. Atmosferdeki giderek artan karbondioksit (CO₂) emisyonları ve bunun yaratacağı küresel boyuttaki iklim sistemi değişimleri, bu değişimlerin yaratacağı etkiler ve sonuçları ile alınması gereken kısa ve uzun dönemli önlemler, uluslararası platformlarda tartışılmaktadır. Konu çalışmada uluslararası ticaretten doğan emisyonların küresel ısınma ve iklim değişikliğine ne şekilde etkisi olduğu ve emisyon azaltımı için ticaret politikalarında ne tür değişimlerin sözkonusu olabileceği tartışılmıştır. Avrupa Birliği'nin dünya ticaret hacminde en büyük paya sahip olması ve dünya ülkelerine iklim değişikliği ve emisyon salınımları konudaki öncülük yapma misyonunu üstlenmesi nedeniyle, Birlik kapsamında bu yöndeki çalışmalar, politika değişiklikleri ve alınacak önlemler çalışma içeriğinde detaylı olarak irdelenmiştir.

Anahtar kelimeler: *Uluslararası ticaret, sera gazı emisyonları, emisyon azaltımı, iklim değişikliği.*

INTERNATIONAL TRADE RELATED PRACTICES FOR THE PREVENTION OF GREENHOUSE GAS EMISSIONS

ABSTRACT

Climate models developed by using greenhouse gas emission quantities forecast the occurrence of dangerous and crucial climate changes for the next century. After 1970's, the increasing levels of CO₂ accumulation led to serious discussions in international platforms about the effects and results of the climate changes on economic and social dimensions, as well as the short and long range prevention plans. In this analysis, the potential trade policy changes and international trade related preventions are discussed within that respect. The existing policies and proposals of policy changes within the European Union (EU) region are inspected in greater detail throughout the study, as EU has the largest share in global trade volume and has a leadership mission with considerable impact on the policy changes of other countries.

Keywords: *International trade, greenhouse emissions, emission reduction, climate change.*

* Yrd. Doç., MEF Üniversitesi Öğretim Üyesi.

GİRİŞ

Küresel ısınmaya bağlı olarak oluşan olumsuz iklim koşulları ile mücadele, özellikle 1970’li yıllardan itibaren hız kazanmıştır. Sanayi Devrimi’nin başlaması ile birlikte artış kaydeden sera gazlarının atmosferdeki yoğunluğunun artması, küresel iklim sisteminde meydana gelen değişikliklerin ve iklim sisteminin doğal dengesinin zaman geçtikçe bozulmasının en önemli nedeni olarak gösterilmektedir.

Uluslararası ticaret hacmi, dünya çapında giderek artan bir seyir izlemektedir. 1990 ve 2005 yılları arasında, küresel üretim rakamı yılda % 2,5 büyürken, dünya ticareti yılda % 5’lik artış kaydetmiştir. Bu büyümede en büyük pay sahipleri % 6,4 ile sanayi ürünleri, % 3,8 ile tarım ürünleri ve % 3,5 ile yakıt ve madensel ürünlerdir. Ticaret hacmindeki bu artışla birlikte karbondioksit (CO₂) emisyonları, özellikle nakliyat sektörü kaynaklı olarak büyük artış kaydetmiş, sadece Avrupa bölgesindeki emisyon artışı 1990-2001 yılları arasında % 20 olarak gerçekleşmiştir. Emisyon artışı ile mücadeleye yönelik olarak, uluslararası anlaşmalarla belirlenen üst sınırlar mevcut olmakla birlikte, birçok ülkenin emisyonlarını bu sınırlara düşürme yönündeki çalışmaları henüz sonuç alınacak boyutlara ulaşmamıştır. Gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerin özellikle ticaret politikalarında bu yönde yapacağı değişiklikler ve bu politikaların uygulanabilirliği, çalışmanın ana konusunu oluşturmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümü, sera gazlarının iklim değişikliği üzerindeki etkilerini kapsamaktadır. Özellikle endüstri sonrası dönemlerde insan faaliyetleri sonucu ortaya çıkan sera gazı emisyonlarında CO₂ ilk sırayı almakta, CO₂’yi sırasıyla metan ve diazot monoksit izlemektedir. Atmosferdeki sera gazı emisyonunda mevcut artışın devam etmesi halinde, 2050 yılına kadar dünya ikliminin +2 ila 5 derece arasında ısınması öngörülmektedir. Bu öngörünün gerçekleşmesi halinde, en fakir ülkeler başta olmak üzere dünyanın her yanında iklim değişikliği kaynaklı önemli olumsuzlukların meydana gelmesine kesin gözüyle bakılmaktadır.

Çalışmanın ikinci bölümünü, bu ciddi küresel tehlike karşısında atılan uluslararası adımlar ve bu adımların somut göstergeleri olan küresel raporlar ve anlaşmalar oluşturmaktadır. 1997 yılında, Japonya’nın Kyoto şehrinde imzalanan “Kyoto Protokolü”, bu konuda imzalanan ve bağlayıcılığı olan en önemli belgedir. Kyoto Protokolü’nün ardından, dünya kamuoyunun ve özellikle ekonomi ve siyaset çevrelerinin konuya daha duyarlı yaklaşmasını sağlayan Stern Raporu, 2005 yılında yayınlanmış ve tüm dünyada önemli yankılar yaratmıştır. Stern Raporu gibi, konuyla ilgili en kısa zamanda ciddi aksiyonlar alınması yönünde çarpıcı bulgular içeren son çalışma ise, Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli IPCC’nin 04 Mayıs 2007 tarihli Dördüncü Değerlendirme Raporu’dur. Bu bölümde ayrıca, küresel ısınma ve iklim değişikliği ile, ticaret bağlantısı incelenmekte ve iklim değişikliği ile mücadele için alınabilecek ticaret politikası ve diğer ticaret bağlantılı önlemler üzerinde durulmaktadır. Dünya çapında artan ekonomik ve ticari faaliyetler, küresel ısınmaya neden olan emisyonların en önemli nedenleri arasında yer almaktadır. Bu nedenle, uluslararası ticaretin kendisi, bu sorunda hem etken hem de çözüm tarafında ön

plana çıkmaktadır. Bu paralelde son bölümde uluslararası ticaretin emisyon artışına ne şekilde etkisi olduğu ve ülke ve bölge politikalarında bu azaltımlar için uluslararası ticaret bağlantılı alınması planlanan önlemler detaylı olarak irdelenmiştir.

I-Sera Gazı Emisyonları ve Bu Konuda Atılan Uluslararası Adımlar

A-Küresel Isınma ve Sera Gazı Emisyonları

Küresel ısınma “İnsan faaliyetleri sonucunda atmosfere salınan gazların sera etkisi yaratması sonucunda, dünya yüzeyinde sıcaklığın artması” olarak tanımlanmaktadır (DSİ raporu, 2016). Sera gazları olarak adlandırılan CO₂, N₂O, CH₄ gibi gazlar, güneş ve yerdeki radyasyonu tutarak atmosferin ısınmasındaki en önemli etkeni oluşturmaktadır. Fosil yakıtlar, hızlı nüfus artışı ve ormanların yokolması atmosferdeki sera gazlarının konsantrasyonunun Sanayi Devrimi öncesine göre % 25 daha fazla olmasına yolaçmıştır. Küresel ısınma nedeniyle oluşan iklim değişikliklerinin önümüzdeki yıllarda buzulların erimesi ve buna bağlı olarak deniz suyu seviyesinde yükselme, kıyı kesimlerde su baskınları ve toprak kayıpları yaşanması, temiz su kaynaklarında azalma, sıcaklık artışının yaratacağı buharlaşma sonucunda kuraklık, yangınlar, göl ve nehir sularında % 20 oranında azalma yaşanması, bazı bitki ve hayvan türlerinin tehdit altına girmesi, ısınma nedeniyle virüslerin mutasyona uğraması ile birlikte salgın hastalıkların çoğalması, zorunlu göçlerin artması gibi yerel ve küresel ölçekte birçok olumsuz sonuca neden olacağı tahmin edilmektedir. Avrupa Çevre Ajansı (EEA) raporlarına göre küresel sıcaklıklar son yüz yıl içinde ortalama 0.6 derece artış göstermiştir (EEA, 2003). Ayrıca son 150 yıl içindeki en sıcak yıl 1990 olarak ölçülmüş, buzul erimesine bağlı olarak deniz seviyesinde 0.1-0.2 mt yükselmeler gözlenmiştir.

İnsan faaliyetlerinden kaynaklanan sera gazı emisyonları, endüstri-öncesi dönemlerdekine göre önemli ölçüde artış göstermiş, 1970-2004 dönemindeki artış yüzdesi % 70 olarak gerçekleşmiştir. Emisyon artışında % 46 oranında enerji tüketimi, % 24 oranında endüstriyel faaliyetler, % 18 oranında ormanlardaki azalma, % 9 oranında tarımsal faaliyetler ve % 3 oranında diğer nedenler rol oynamaktadır (Bernheim, 2007). Bu sonuçlar enerji tüketiminin küresel bazdaki çevre sorunları ile ne derece ilintili olduğunu göstermektedir.

B-Kyoto Protokolü

Küresel ısınma başta olumsuz iklim değişiklikleri ile mücadelenin somutlaştırılması adına Birleşmiş Milletler üyesi ülkeler 1997 yılında Japonya'nın Kyoto şehrinde bir araya gelmiş ve bu yönde bir protokol imzalamışlardır. Protokolde imzası olan ülkeler, CO₂ ve sera etkisine neden olan beş ana gazın salınımını azaltmayı veya emisyon ticareti yoluyla haklarını arttırmayı kabul etmişlerdir. Protokol uyarında Ek 1 olarak adlandırılan gelişmiş ülkeler, emisyonlarını 2008-2012 arasında % 5.2 oranında azaltması öngörülmüştür. Buna yönelik olarak Ek 1 ülkeleri, başka

ülkelerden emisyon azaltımı haklarını satın alabilecektir. Bu haklar AB Emisyon Borsası gibi borsalardan satın alınabilecektir.

Küresel ısınmanın önlenmesi bağlamında Kyoto Protokolü ile birlikte ortaya çıkan ve “Esneklik Mekanizmaları” olarak adlandırılan uygulamalarla Ek 1 ülkeleri, kendi uygulayacakları ulusal politikaları dışında sera gazı emisyon azaltım hedeflerine ulaşabileceklerdir. Protokolde tanımlanan esneklik mekanizmaları “Salınım Ticareti (Emission Trading), Ortak Uygulama Mekanizması (Joint Implementation Mechanism), Temiz Kalkınma Mekanizması (Clean Development Mechanism)” (Altuğ ve Özkan, 2015). Protokolün 17. Maddesi ile düzenlenen Salınım Ticareti ile, herhangi bir Ek 1 ülkesi, kendisi için belirlenen salınım miktarının bir bölümünün ticaretini yapma hakkına sahip olmaktadır. Protokolün 6. Maddesinde ile düzenlenen Ortak Uygulama Mekanizması ise gelişmiş ülkelerin salınım azaltıcı yatırımlarını kredilendirmeye dayanmaktadır (Bishop, 1998, s.8). Protokolün 12. Maddesi ile düzenlenen Temiz Kalkınma Mekanizması’nın işleyişinde ise, ülkelerin salınım hedefleri doğrultusunda işbirliği yapmaları ve salınımların azaltımına yönelik projelerin “Sertifikalandırılmış Emisyon Azaltma Kredisi” ile ödüllendirilmesi söz konusudur.

C-Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli (IPCC) Raporları

Doğal kaynakların kendi kendini yenileyen ve sınırsız niteliklere sahip olduğu şeklindeki görüşün uzun yıllar boyunca hakim olmasının ardından ortaya çıkan çevresel problemler ve bu problemlerin canlı yaşamı üzerinde olumsuz etkiler yaratmaya başlaması ile birlikte, dünya genelinde bir çevre bilinci oluşmaya başlamıştır. Bunun sonucunda da, uluslararası alanda çevre kirliliğini önlemeye yönelik adımlar atılmaya başlanmıştır (EEA, 2003, s. 32)

Bu süreçte meydana gelen ilk önemli gelişme, 1988 yılında Birleşmiş Milletler Çevre Programı ve Dünya Meteoroloji Örgütü’nün desteği ile kurulan Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli (IPCC)’dir. Bu panel, insan faaliyetleri kaynaklı iklim değişikliklerinin konusuna ilişkin bilimsel bilgi ve bulguların toplanmasını amaçlamaktadır. Dönem dönem toplanan IPCC, son olarak 29 Ocak-01 Şubat 2007 tarihleri arasında Paris’te gerçekleştirilmiş ve panelde mutabık kalınan sonuçlar, 04.05.2007 tarihinde “Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli Dördüncü Değerlendirme Raporu” adıyla yayınlanmıştır. Rapora göre, insan aktivitelerinin sonucu olarak, 1750 yıllarından itibaren CO₂, metan ve N₂O gazlarının küresel atmosferik konsantrasyonu belirgin biçimde artmış, CO₂ miktarındaki artış, esas olarak fosil yakıtlar ve yer yüzeyi kullanımı değişikliklerinden dolayı oluşurken, metan ve N₂O gazlarındaki oransal yükselme ise, birincil olarak tarım alanlarındaki kullanımlardan kaynaklanmıştır. Aletli ölçümlerin başladığı 1850’li yıllardan itibaren, son 12 yılın 11 yılı, en sıcak yıllar olarak belirlenmiştir. Bir önceki raporda yayınlanan 100 yıllık ortalama sıcaklık artışı 0.6 derece iken, 1906-2005 döneminde ortalama sıcaklık artışı 0.74 dereceye yükselmiştir. Rapor içeriğinde bu temel saptamalardan sonra sera gazı emisyon trendleri, kısa ve orta vadeli (2030’a kadar) etki azaltımı, uzun vadeli etki azaltımları (2030 sonrası), iklim değişikliği etkilerini

azaltmaya yönelik politikalar, önlemler ve araçlar ve sürdürülebilir kalkınma ve iklim değişikliği etkilerini azaltma başlıklarında değerlendirmeler yer almaktadır.

D-Stern Raporu: İklim Değişikliği Ekonomisi

Küresel ısınma ve iklim değişikliği konusuna, çevre örgütleri dışında, dünya çapında ilgi gösterilmesini sağlayan en önemli çalışmalardan birisi de, İngiliz Hükümeti için Dünya Bankası eski başeskonomisti Sir Nicholas Stern tarafından hazırlanan “Stern Raporu : İklim Değişikliği Ekonomisi” (Stern Review:The Economic of Climate Change)’dir. (Stern,2005, s 66). Rapora göre, önümüzdeki 50 yıl içinde sıcaklığın 2-3 derece daha artması olasılığı % 75’in üzerindedir. Bunun doğuracağı ekonomik kayıplar dünya GSMH’sinin % 3’ü kadardır. Sıcaklığın 5 derecenin üzerinde artması olasılığı ise % 50 olup bunun oluşması durumunda, dünya üretiminin %10’undan fazlası yok olacaktır. Ancak iklim değişikliğinin dünya yüzeyindeki etkileri eşit olarak dağılmayacaktır.En fakir ülkeler ve bu ülkelerde yaşayanlar, en hızlı ve en yüksek zarara uğrayacaktır. Bu konuda emisyon azaltımı en temel çözüm olarak ortaya çıkmakta ancak emisyonlardaki azaltımların maliyeti bulunmaktadır. Rapor, 2050 yılına kadar emisyonların 500-550 ppm CO₂e seviyesinde sabitlenmesinin, dünyanın yıllık GSMH’sinin % 1’ine mal olacağını öngörmektedir. Son olarak emisyon azaltım politikasının üç temel unsur olarak karbon fiyatlaması, teknoloji politikası ve davranışsal değişikliklerin önündeki engellerin kaldırılması raporun değerlendirmeler kısmında yer almıştır.

II-Uluslararası Ticaret ve Sera Gazı Emisyonları

A-Uluslararası Ticaretin Sera Gazı Emisyonları Üzerindeki Etkileri

Emisyon azaltımı ile ilgili uluslararası girişimlerin hızlanması ile birlikte bu konuya akademisyenlerin ilgisinde de gözle görülür bir artış yaşanmıştır. Yapılan araştırmaların içinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri ayrı ayrı inceleyen çalışmalar ön plana çıkmış, Mete (2007) Nijerya’da çevresel bozulma ile ticaret yoğunluğu, km² başına düşen gelir ve GYİH arasında pozitif korelasyon olduğunu tespit etmiştir. Benzer şekilde Baek, vd. (2009) in çalışmasında gelişmekte olan ülkelerde gelir ve ticaret büyüdükçe çevre kalitesinin olumsuz oranda etkilendiği, bunun gelişmiş ülkelerde tersi olduğu ifade edilmiştir.Kukla-Gryz’ın (2009) gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret ve ekonomik büyümenin hava kirliliği üzerindeki etkisi ile ilgili yaptıkları çalışmanın sonuçları da bunu destekler niteliktedir. Çetin ve Seker (2014)’in panel veri analiz sonuçları da Türkiye’de ekonomik büyüme ve dışa açık ticaret ile CO₂ salınımı artış hızı arasında uzun dönemli ve pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. IPCC dördüncü değerlendirme raporuna göre 2030 yılına kadar alınacak tedbirlerle, sera gazları etki azaltımlarının toplam tutarlarının, küresel GSMH’nın % 3 kadar azalmasına neden olması öngörülmektedir. Ayrıca hayat tarzı ve davranış yöntemlerinde sağlanacak değişimlerin, tüm sektörler için emisyon azaltımına yardımcı olması beklenmekte, yönetim sistemlerindeki değişikliklerin de buna katkı sağlayacağı tahmin

edilmektedir. Bu bağlamda, ulaşım ve nakliyat sektörlerinde ciddi iyileştirmeler yapılması, emisyon azaltımı için hayati önem taşımaktadır.

1950 yılından bu yana dünyadaki tarım ürünleri ticareti 5 kat, yakıt ticareti 8 kat, sanayi ürünleri ticareti ise yaklaşık 500 kat artış göstermiştir. Uluslararası ticaret hacminin katlanarak artması, nakliyat kaynaklı CO2 emisyonlarının da benzer bir hızla artmasına neden olmaktadır. Uluslararası ticarete kullanılan farklı nakliyat şekilleri, CO2 emisyonlarının kaynaklarını araştırmak açısından önem arz etmektedir. Değişik nakliyat çeşitlerinde, taşınan yükteki her ton/km başına yayılan CO2 emisyonları farklılık göstermektedir. Bu husus, ticaretin iklim değişikliği ile bağlantısı açısından anahtar rolü oynamaktadır.

Denizyolu taşımacılığı, şu ana kadar CO2 emisyonu açısından, ton/km başına sadece 14 gram emisyon ile en verimli taşımacılık şekli iken, bunu sırasıyla demiryolu, karayolu ve havayolu taşımacılığı izlemektedir. Tabloda uçak satırında verilen emisyon rakamı, en son teknolojiye sahip uçaklar tarafından yayılan emisyonu göstermekte olup, eski tip uçaklarda bu rakam ton /km başına 2.500 grama kadar çıkmaktadır. (Bishop, 2006, s. 25) Değişik nakliyat tiplerinin yaydığı CO2 emisyonları rakamsal olarak farklılık göstermektedir. Buna karşın, kullanılan nakliyat biçiminin sıklığı da ,yayılan toplam CO2 emisyonunu etkileyen en önemli faktörü oluşturmaktadır. Bu yönüyle incelendiğinde, AB raporlarına göre, Avrupa'nın toplam sera gazı emisyonlarının % 73'ü karayolu taşımacılığından kaynaklanmaktadır. Bunu % 14 ile denizyolu, % 12 ile havayolu taşımacılığı izlemektedir. Demiryolunun yüzdesi ise % 1 seviyesinde kalmaktadır. (Sampson, 2002, s. 23).

Denizyolu taşımacılığı, şu ana kadar CO2 emisyonu açısından, ton/km başına sadece 14 gram emisyon ile en verimli taşımacılık şekli iken, bunu sırasıyla demiryolu, karayolu ve havayolu taşımacılığı izlemektedir. Tabloda uçak satırında verilen emisyon rakamı, en son teknolojiye sahip uçaklar tarafından yayılan emisyonu göstermekte olup, eski tip uçaklarda bu rakam ton /km başına 2.500 grama kadar çıkmaktadır. (Bishop, 2006, s. 25) Değişik nakliyat tiplerinin yaydığı CO2 emisyonları rakamsal olarak farklılık göstermektedir. Buna karşın, kullanılan nakliyat biçiminin sıklığı da ,yayılan toplam CO2 emisyonunu etkileyen en önemli faktörü oluşturmaktadır. Bu yönüyle incelendiğinde, AB raporlarına göre, Avrupa'nın toplam sera gazı emisyonlarının % 73'ü karayolu taşımacılığından kaynaklanmaktadır. Bunu % 14 ile denizyolu, % 12 ile havayolu taşımacılığı izlemektedir. Demiryolunun yüzdesi ise % 1 seviyesinde kalmaktadır. (Sampson, 2002, s. 23).

Tablo 1: Nakliye Şekilleri Bazında Emisyon Hacimleri

Nakliyat biçimi	CO2 emisyonları (g/tkm)
Kamyon (12 ton)	110
Kamyon (24 ton)	92
Kamyon (36 ton)	84
Denizyolu taşımacılığı	14
Tren	23
Uçak	207

Kaynak: ECOINVENT Avrupa Ekomik Araştırmalar Enstitüsü Dönem Raporu, Mart 2007

Dünya ticaretindeki küresel emisyon rakamları ile ilgili birçok araştırma yapılmaktadır. Almanya'daki Fizik ve Atmosfer Enstitüsü tarafından hazırlanan yakın tarihli bir çalışmaya göre, halen dünya uluslararası ticaretinin % 90 'ına sahip olan ve son 25 yıl içinde hacmini 2 katına çıkartan denizyolu taşımacılığının, iklim değişikliği üzerindeki etkisi giderek artmaktadır. Dolayısıyla, uluslararası ticaretin iklim değişikliği ve küresel ısınma ile bağlantısının incelenmesinde, farklı taşıma türlerinin yaydığı ton başına emisyon rakamları ile birlikte, yayılan toplam emisyon da önem taşımaktadır.

Pekin (2015), Türkiye'deki sera gazı emisyonlardaki değişimi ve bu değişimde nakliyat yöntemlerinin paylarını incelemiştir. Çalışmasının bulguları, CO2 başta olmak üzere sera gazı emisyonlarında artış olduğunu, CO2 deki artışın en önemli nedeninin yakıt tüketimlerinin artması olduğunu saptamıştır. Ulaştırma alt gruplarında ise, payı 1990-2004 yılları arasında % 93'ten % 84'e gerileyen karayolu ve % 4'ten % 12'ye yükselen havayolu ilk sıraları almaktadır (Pekin,2015).

Karbon salınımlarında değerlendirilmesi gereken başka bir faktör de dünya çağındaki üretimin Avrupa ve ABD'den uzakdoğuya kaymış olmasıdır. Avrupa bölgesinde, hammadde ve yarı-mamul temininin tamamına yakını dünyanın diğer bölgelerinden yapılmakta olduğundan, Avrupa, CO2 emisyonlarını bir anlamda "outsourced" etmiş durumdadır. Diğer bir ifade ile, yüksek enerji ve emisyon ihtiva

eden maden çıkarım süreçleri Avrupa dışı bölgelere kaymış olduğundan, bu durum “CO2 sızıntısı” olarak adlandırılmaktadır (Lenzen, 2004, s.11). Bu konu ile ilgili yapılan yakın tarihli bir çalışma, ABD ile Çin arasındaki 1997-2003 dönemine ait uluslararası ticareti CO2 sızıntıları açısından incelemiştir. (Shui ve Haris, 2006). Rapor, ABD tarafından Çin’den ithalatı yapılan ürünlerin ABD’de üretilmiş olması durumunda, ABD’deki CO2 emisyonlarının %3 ila % 6 artmış olacağını göstermektedir. Yine aynı rapora göre, Çin’deki mevcut CO2 emisyonunun % 7 ila % 14’ü , yalnızca ABD’ye ihraç edilen ürünlerden kaynaklanan emisyonudur. Bu durum, dünyadaki küresel ısınma ve iklim değişikliği açısından da olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Zira Çin’de kullanılan teknolojilerin daha fazla enerji ve emisyon yoğun olmasından dolayı, atmosfere fazladan salınan yıllık emisyon hacmi 720 milyon metrik tonu bulmaktadır.

Konuyla ilgili diğer önemli bir husus da, CO2 emisyonları ile ilgili sorumluluğun tüketiciden üreticiye kaymış olmasıdır. Kyoto Protoko’nün karbon muhasebesi ile ilgili izlediği yöntem, esas olarak “üreticinin sorumluluğu” üzerine kuruludur. Bu da, CO2 emisyonlarının hesabının, ürünlerin üretildiği yani emisyonun ortaya çıktığı lokasyon üzerinden tutulması anlamına gelmektedir. Bu nedenle, toplumun tüketim miktarları aynı kaldığı hatta artış kaydettiği halde, bazı ülkelerin Kyoto emisyon stokları düşüş seyrini izleyebilmektedir (Paulwelyn, 2007, s. 54).

CO2 emisyonlarının sorumluluğunun nihai tüketiciye kaydırılmasının avantajları olmakla birlikte, bu durum bazı zorlukları da içermektedir. Bunun başlıca nedeni, emisyon sorumluluğunun üreticilerden nihai tüketiciye kaydırılması durumunda, özellikle dünyanın çeşitli ülkelerinde farklı üretim safhaları gerçekleştirilen ürünler açısından sorunlar doğacak olmasıdır. Bu tür çoklu ülkeleri içeren uluslararası ticaret konusu ürünlerle ilgili CO2 emisyonlarını içeren modeller üzerinde çalışmalar devam etmektedir.

B-İklim Değişikliği ile Mücadelede Uluslararası Ticaret Bağlantılı Önlemler

Yapılan akademik çalışmalarda, uluslararası ticaret politikalarında yapılacak değişikliklerin, küresel CO2 emisyonlarının azaltımına yapacağı katkılar detaylandırılmıştır. Bu çalışmaların başlıcaları, CO2 emisyonlarının coğrafi olarak gelişmiş ülkelere doğru kayması, değişik nakliyat çeşitlerindeki CO2 emisyonlarının miktarsal ve oransal olarak incelenmesi ve gerek üretim, gerekse nakliyat kaynaklı CO2 emisyonları açısından uluslararası ticareti yapılan malların CO2 yoğunluklarının dengesi konuları üzerinde odaklanmıştır (Cosbey, 2005, s. 41).

Küresel ısınma ve iklim değişikliği konusunda ticaret bağlantılı birçok önlem üzerinde tartışmalar devam etmektedir. Bu önlem alternatifleri ve bunların uygulanması ile ilgili mevcut ve planlanan durumlar ve ana konular Tablo 2’te yer almaktadır.

Tablo 2’de yer alan tedbirlerin uygulanabilmesi, Dünya Ticaret Örgütü’nün mevcut uygulamalarına, çevre-dostu ürünlere yönelik yeni hükümler getirilmesini içermektedir. Bunun için, yeni teknolojilere tarife indirimi, yine bu tür ürünlerde uygulanacak sübvansiyonlar, iklim-dostu ürünlere yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına verilecek ilave teşvikler gibi bir çok alternatif strateji ve yöntemler bulunmaktadır. Ayrıca, bu tür alternatif ticaret politikası önlemleri, Kyoto Protokolü ile doğan bazı haksız rekabet unsurlarının ortadan kaldırılmasına da yardımcı olacaktır.

Tablo 2: İklim Değişikliği ile Mücadelede Kullanılan Uluslararası Ticaret Bağlantılı Önlemler

Önlemler	Mevcut ve Planlanan Durum
İklim değişikliği ile ilgili uluslar arası standartları kabul eden ihracatçılar için mal ve hizmetlere ulaşım kolaylığı	Mevcut durum :DTÖ üyeleri arasında ayırım yapmama şu anki kuraldır Olası durum :Çevre konusunda GATT Genel İstisnaları uygulamaları
İklim değişikliği politika hedefleri ile uyumlu olmayan malların pazarlarına erişimi sınırlama	Mevcut durum :“benzer ürünler” gibi ayrımcılık yapmama kuralları Olası durum : Ürünlerin ne şekilde üretildiği ile ilgili ayrımcı uygulamalar
Ürün standardizasyonu ve etiketleme	Ulusal yönde uygulanabilir olmakla birlikte,uluslar arası uygulamanın zamana yayılacak olması
Çevre-dostu ürünler için sübvansiyonlar	Ülkeler tarafından koruma amaçlı kullanılmayacakları limitlere kadar uygulanabilir

Kaynak: Avrupa Parlementosu Uluslar arası Ticaret Komisyonu Raporu, Haziran 2007

Türkiye’deki karbon salınım rakamları incelendiğinde ise, 1990-2011 yılları arasında 141 milyon tondan 344 milyona ulaşan önemli bir artış gözlenmektedir. Türkiye’nin kişi başına düşen CO2 salınımının dünya ortalamasının altında olmasına karşın artış hızındaki yükseklik, politika yapımcıların alınacak tedbirler konusunda hızlı davranmasını gerektirecek seviyededir. Kyoto Protokolü EK 1 listesinde yer

almakla birlikte CO2 salınımlarını indirme yükümlülüğü altına girmemiş olan Türkiye için AB üyelik sürecinde bu politikalar daha da önem kazanmıştır (Çetin ve Seker, 2014). Türkiye açısından alınabilecek nakiyat odaklı önlemler olarak, modelleri eski araçların trafiğe çıkmalarının önlenmesi, elektrikli araçlar gibi temiz enerji kaynakları kullanılan araçların teşvik edilmesi, taşımacılıkta ağırlığın karayolu dışı alternatiflere yönlendirilmesi, bu bağlamda deniz ve demiryollarının kullanımına ağırlık verilmesi, yakıt türlerine göre farklılaştırılmış vergilendirme uygulanması ve kontrol ve denetimlerin iyileştirilmesi ön plana çıkmaktadır (Pekin, 2015). Bireysel ve kurumsal enerji tüketimlerinde alternatif enerji kaynaklarından rüzgar, güneş ve jeotermal enerji kullanımlarının artması da bu yönde atılabilecek önemli adımlar arasındadır (Bayraç, 2011).

Karbon salınımları ile mücadelede alınabilecek ekonomik önlemlerde de, karbon vergisi ve ticaret edilebilir permiller ilk sıralarda yer almaktadır (Karakaya ve Özçağ, 2001). Karbon vergisi ile salınımlar oransal olarak vergilendirilmekte, bundan da ilk etapta salınım oranı yüksek olan fosil yakıtların fiyatlaması etkilenmektedir. Ticaret edilebilir permillerde de, kota altı salınım hakları kotalarını aşmış birimlere satılabilmektedir.

Karbon salınımları ile ilgili en erken ve geniş kapsamlı tedbirleri alan bölge Avrupa Birliği olmuş, Avrupa Parlamentosu Ticaret Komisyonu tarafından yayınlanan 14.02.2007 tarihli “İklim Değişikliği ile Mücadele Raporu”nda 2012 yılına kadar ve bu tarihten sonra Birlik içinde ve dışında başlanması öngörülen ve önerilen uygulamalar konusuna detaylı bir şekilde yer verilmiştir. (ECTC, 2007).

Rapor içeriğinde ana maddeler olarak:

- Küresel ısınmanın etkilerinin enaza indirilmesi için alınmış olan şu kararlarda üye ülkelerin kendi sınırları içine giren ve karbon kısıtlaması olmayan gelişmekte olan ülkelere yaptığı ithalatlarda, haksız rekabete uğramaları için, gümrüklerinde gereken önlemleri alması,
- Birliğin enerji tüketiminin büyük kısmının nakliyat sektöründen kaynaklanmasından ve karayolu taşımacılığı, toplam nakliyat emisyonları içinde % 25 ile en büyük payı almasından dolayı havayolu dahil tüm nakliyat şekillerinde, emisyon miktarlarının azaltılmasına yönelik olarak bağlayıcı önlemler alınması
- Daha bütünleşmiş ve yeşil teknolojilerin kamu taşımacılığında kullanılmasının yaygınlaşması
- Araçlardan kaynaklanan CO2 emisyonlarının acilen azaltılmasına yönelik olarak 2012 yılına kadar Birlik içinde pazarlanan her aracın maksimum 120 gram/km emisyon ile sınırlandırılması

- 2012 sonrası dönem için, hava ve deniz taşımacılığındaki emisyonların da, emisyon hedeflemesi içine dahil edilmesi,
- Birlik ve uluslararası çapta kerosen vergisi uygulanması için çabaların maksimize edilmesi

Yer almıştır. Avrupa Birliği uzun süredir dünyadaki en büyük ihracat ve ithalat hacmine sahip konumdadır. 2013 verilerine göre küresel bazdaki tüm uluslararası ticaretin % 16'lık kısmının AB ülkeleri tarafından gerçekleştirilmesinden dolayı yukarıda belirtilen uygulamaların hayata geçirilmesi sadece Birlik için değil tüm dünya ülkeleri için büyük önem taşımaktadır.

SONUÇ

Küresel ısınma ve iklim değişikliği, son yıllarda sadece çevre konuları ile ilgilenenleri değil tüm dünya kamuoyunu ilgilendiren önemli bir küresel sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Sorunun özünü oluşturan sera gazı emisyonları, insan faaliyetleri ve daha da detaylı olarak incelendiğinde fosil yakıt kullanımından ileri gelmektedir. Bu nedenle, özellikle 1990'lı yıllardan itibaren, dünya yüzeyindeki sera gazı emisyonlarının azaltılmasına yönelik çalışmalar hız kazanmıştır. Son yıllarda yayınlanan “Stern Raporu” ve “IPCC –Hükümetler Arası İklim Değişikliği Raporları” gibi çalışmalar, bilimsel bulguların, mevcut uyarı ve öngörülerini doğrular nitelikte olduğuna ve gerekli önlemlerin tüm dünya çapında en kısa zamanda alınmaya başlanmaması halinde, oluşacak küresel zarar ve maliyetlerin, dünya GSMH'nın % 10'una kadar ulaşabileceğine işaret etmektedir.

Sera gazı emisyonları ile mücadelede, 1997 yılında imzalanan Kyoto Protokolü, ilk sırada gelmektedir. Protokol kapsamında, mevcut emisyonlardan sorumlu olarak gösterilen gelişmiş ülkeler ilk etapta 2030, sonrasında da 2050 yılına kadar emisyon hacimlerini kademeli olarak aşağıya çekeceklerdir (Azaltım oranı 2050 yılına kadar % 80'i bulması hedeflenmektedir.) Protokolü imzalayan ülkelerin, kendileri için emisyon hedeflerine ulaşmak için gerekli adımları atmaya başlaması ile birlikte, ABD gibi, dünya çapındaki emisyonlara en yüksek katkı sağlayan ülkelere birisinin henüz protokolü imzalamamış olması, protokolün, öngörülen hedeflerine ulaşma anlamında ciddi tereddütler oluşmasına neden olmaktadır.

Uluslararası ticaret politikalarında yapılacak değişikliklerin, küresel CO2 emisyonlarının azaltımına yapacağı katkılar ile ilgili çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmaların başlıcaları, CO2 emisyonlarının coğrafi olarak gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere doğru kayması, değişik nakliyat çeşitlerindeki CO2 emisyonlarının miktarsal ve oransal olarak incelenmesi ve gerek üretim, gerekse nakliyat kaynaklı CO2 emisyonları açısından uluslararası ticareti yapılan malların CO2 yoğunluklarının dengesi konuları üzerinde gerçekleştirilmiştir.

Emisyonla küresel çapta mücadelede sadece çevre politikalarının yeterli olmayacağı, ekonomi ve ticaret politikalarının ve bireysel davranış değişikliklerinin desteği olmaması halinde istenen emisyon rakamlarına ulaşamayacağı artık tüm dünya ülkeleri tarafından kabul edilmektedir. Bu bağlamda, dünya çapındaki uluslar arası ticaretin hacminin katlanarak artması nedeniyle, ticaret bağlantılı önlemler de, giderek daha fazla önem kazanmaya başlamıştır. İngiltere ve Danimarka’da uygulandığı gibi karbon vergisi ve ticaret edilebilir permi sistemi, daha etkin sonuçların elde edilmesinde birbirlerini tamamlayacak şekilde birlikte uygulanabilir. Önemli olan nokta, uygulanacak politika araçlarının ekonomik birimler arasında karmaşaya yol açmamasıdır.

Alınması planlanan ticaret bağlantılı başlıca diğer önlemler içinde , taşımacılıkta düşük karbon salınım yayan deniz ve demiryolu taşımacılığına ağırlık verilmesi, CO2 salınım fazlası olan ürünler üzerine karbon vergisi konması, yeşil teknolojiler kullanılarak üretilen ürünlere sıfır tarife uygulanması, yenilenebilir enerji üretimlerine yüksek oranlı teşvikler getirilmesi ve emisyonu düşük ürünlere sübvansiyon verilmesi ilk akla gelen tedbirler olarak ön plana çıkmaktadır.

Bu önlemlerin, devletler ve hükümetler tarafından bireysel olarak alınması ve uygulanması olanaklı olmakla birlikte, küresel etkisi olan bu sorunun ancak küresel bazlı ve yaptırım yüksek çözümler ile halli olasılığının daha yüksek olmasından dolayı, Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası kuruluşlarca konan ve dünya ölçeğinde uygulanan kurallar ve uygulamalar arasına dahil edilmeleri, ileriki dönemler için çok daha umut vaat edici olacaktır. Avrupa Birliği örneğinde olduğu gibi, emisyon azaltımlarına yönelik kuralları ciddiyetle uygulayan kurumlara ve uygulanan stratejilere yakından bakıldığında, bu uygulamaların çoğaltılmasının yaratacağı olumlu katkıların belirlenen hedefleri daha da ulaşılabilir kılacağı açıktır.

KAYNAKÇA

Akkaya Ş. (2000). “An Instrument Of Limiting Carbon Emissions: Carbon Tax”. İstanbul Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi. No:23-24. Ekim 2000-Mart 2001.

Baek, J., Cho, Y., Ve Koo, W.W. (2009). “The Environmental Consequences Of Globalization: A Country-Specific Time-Series Analysis”. *Ecological Economics*, 68, 2255-2264.

Bayraç, H. N. (2010). Enerji Kullanımının Küresel Isınmaya Etkisi ve Önleyici Politikalar. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2).

Bernheim, T.(2007). “Joint Implementation Mechanism in Eu-Ets” İnt Presentation For The Eu Commission.(Çevrimiçi) [Http://Ji.Unfccc.Int/Workshop/February_2007/Index.Html](http://Ji.Unfccc.Int/Workshop/February_2007/Index.Html) (Erişim Tarihi : 12.11.2016).

Bierman, F. Ve Brohm (2003), 'Implementing The Kyoto Protocol Without The United States: The Strategic Role Of Energy Tax Adjustments At The Border' (Potsdam: The Global Governance Project).

Bishop J. Ve Vorhies F. (1998). "Market-Based Instruments For Global Environmental Benefit And Local Sustainable Development". Research Proposal For The Ring For Sustainable Development And The Iucn On Environmental, Economic And Social Policy (Ceesp). Commission Iucn-The World Conservation Union.

Capoor, Karan Ve Ambrosi (2006) . "State And Trends Of The Carbon Market 2006." (Çevrimiçi)
[Http://Carbonfinance.Org/Docs/Stateandtrendsmarketupdatejan1_Sept30_2006](http://Carbonfinance.Org/Docs/Stateandtrendsmarketupdatejan1_Sept30_2006).
Erişim Tarihi : 10.10.2016.

Cosbey, A.(2005). Climate Change And Competitiveness: A Survey Of The Issues. Background Paper To An Experts' Workshop: Climate Change, Trade And Competitiveness.
Chatham House. Londra. 2005.

Çetin, M., & Seker, F. (2014). Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaretin Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi: Türkiye İçin Bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *YÖNETİM*, 213.

DSİ Raporu (2016). DSİ Genel Müdürlüğü, Etüd ve Plan Dairesi Başkanlığı, İklim Değişikliği Birimi. http://www.dsi.gov.tr/docs/iklim-degisikligi/kuresel_isinma_ve_iklim_degisikligi.pdf?sfvrsn=0. Erişim tarihi 10.12.2016

Eea (2003). "Europe's Environment, The Third Report". European Environment Agency. Report No:10. Nisan 2003.

HM Treasury (2002). "Tax And The Environment:Using Economic Instruments". Her Majesty Treasury.Kasım 2002.

Karakaya, E., & ÖZÇAĞ, A. G. M. (2001). SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA VE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ: UYGULANABİLECEK İKTİSADİ ARAÇLARIN ANALİZİ. In *First conference in fiscal policy and transition economies, University of Manas*.

Karakaya E. ve Özçağ M. (2003). "Türkiye Açısından Kyoto Protokolü'nün Değerlendirilmesi Ve Ayrıştırma (Decomposition) Yöntemi İle Co₂ Emisyonu Belirleyicilerinin Analizi". VII. Odtü Ekonomi Konferansı.Ankara. 6-9 Eylül 2003.

Kukla-Gryz, A. (2009). "Economic Growth, İnternational Trade And Air Pollution: A Decomposition Analysis", *Ecological Economics*, 68, 1329 - 1339.

Lenzen,M. ve Pade (2004) . “CO2 Multipliers İn Multi-Region İntput-Output Models”. Economic Systems Research 16.

Mete, F. (2007). “Impact of trade liberalization on the environment in developing countries: The case of Nigeria”, *MPRA Paper*, No: 731, November.

Pauwelyn, J. (2007).U.S. Federal Climate Policy And Competitiveness Concerns: The Limits And Options Of International Trade Law Working Paper. Nicholas Institute For Environmental Policy Solutions. New York. 2007.

Pekin, M. A. (2015). *Ulaştırma Sektöründen Kaynaklanan Sera Gazı Emisyonları* (Doctoral dissertation, Fen Bilimleri Enstitüsü).

Proost S. Ve Regemorter D.V. (2003). “Climate Change Policy İn European Countries And İts Effects On Industry”. Katholieke Universiteit Faculty Of Economics And Applied Economic Sciences Center For Economic Studies Working Paper Series 2003-5.

Royal Society (2002). “Economic Instruments For The Reduction Of Carbon Dioxide Emissions”. Council Of The Royal Society.Policy Document 26/02. November 2002.

Sampson, G. ve Chambers (2002). Trade, Environment, And The Millenium. United Nations University Press. New York. Abd.

Ulueren M. (2001). “Küresel Isınma Bm İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi Ve Kyoto Protokolü”(Çevrimiçi) [Http://Www.Mfa.Gov.Tr/Turkce/Grupe/Ues3/Kuresel Isınma Bm İklim Ve Kyto.Htm](http://www.mfa.gov.tr/Turkce/Grupe/Ues3/Kuresel_Isınma_Bm_Iklim_Ve_Kyto.Htm). (Erişim Tarihi : 10.10.2016).

Vine A. (2003). “International Greenhouse Gas Trading Programs:A Discussion Of Measurement And Accounting Issues”, *Energy Policy* 31(2003).

ORTAOKUL ÖĞRENCİLERİNİN BİLGİSAYAR BAĞIMLILIKLARI İLE BENLİK SAYGILARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ÇEŞİTLİ DEMOGRAFİK DEĞİŞKENLERE GÖRE İNCELENMESİ

Cihad DEMİRLİ¹ Sümeyra AYDINER²

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, ortaokul öğrencilerinin bilgisayar bağımlılığı ile benlik saygısı arasındaki ilişkiyi çeşitli demografik değişkenler ışığında incelemektir. Araştırma, İstanbul'un Bayrampaşa ilçesinde faaliyet gösteren Bayrampaşa Bilgi Merkezi'nde eğitim alan toplamda 200 ortaokul öğrencisi ile gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgular bilgisayar bağımlılığı ile benlik saygısı arasında negatif yönde anlamlı bir ilişki olduğunu göstermiştir. Sonuç olarak benlik saygısıyla bilgisayar bağımlılığı arasında anlamlı bir ilişki olduğu hipotezimiz desteklenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Bilgisayar Bağımlılığı, Benlik Saygısı, Ortaokul Öğrencileri

THE EXAMINATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN COMPUTER ADDICTION AND SELF ESTEEM OF MIDDLE SCHOOL STUDENTS ACCORDING TO DEMOGRAPHIC VARIABLES

ABSTRACT

The purpose of this study is to examine the relationship between computer addiction and self-esteem of middle school students according to some demographic variables. The study was conducted with 200 middle school students from different grades that are educated in Bayrampaşa Information Center. The findings point out that there is a significant negative relationship between computer addiction and self-esteem. As a result our hypothesis of a significant relationship between computer addiction and self-esteem was supported.

Keywords: Computer addiction, Self-esteem, Middle School Students

¹ cdemirli@ticaret.edu.tr Doç. Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi Eğitim Bilimleri Bölümü Başkanı

² sumeyraaydiner@gmail.com İstanbul Büyükşehir Belediyesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Aile Danışmanlığı ve Eğitimi Tezli Yüksek Lisans Programı

1. GİRİŞ

Gelişen teknoloji ve imkânların artmasıyla, artık hemen hemen herkes kolaylıkla bilgisayara erişim sağlayabilmektedir. Bilgisayar ve internet hızla gelişmekte ve okul çağı öğrencileri bu gelişmeleri takip ederek uzun vakitler bilgisayar başında vakit geçirmektedir. Bu durum onların psikolojik, akademik, sosyal ilişkileri ve fiziksel özelliklerini olumsuz yönde etkileyerek bağımlı olmalarına neden olmaktadır (Young, 1996).

Benlik saygısı, kendini olduğundan düşük ya da olduğundan üstün görmeyerek kendinden memnun olma durumudur. Kendini kıymetli, olumlu, beğenilmeye ve sevmeye değer bulmaktır. Kendini olduğu gibi, gördüğü gibi kabullenmeyi, özüne güvenmeyi sağlayan olumlu bir ruh halidir (Yörükoğlu, 2004).

Aydın ve Sarı (2011)'e göre; internet bağımlılığının benlik saygısı üzerinde negatif yönde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu gibi araştırmalardan yola çıkarak, benlik saygısı ile bilgisayar bağımlılığı ilişkisinin araştırılması önem kazanmaktadır.

TÜİK (2016) verilerine göre; 2016 yılının Nisan ayında uygulanmış, bilgisayar ve internet kullanımına yönelik araştırma oranları 16-74 yaş aralığındaki bireylerde sırasıyla %54,9 ve %61,2 olduğu belirlenmiştir. Erkeklerde görülme oranı %64,1 ve %70,5 iken, kadınlarda görülme oranı %45,9 ve %51,9 bulunmuştur. 2015 yılında bilgisayar ve internet kullanım oranlarına göre %54,8 ve %55,9 bulunmuştur. Genel olarak Türkiye'ye baktığımızda internete ulaşma olanağı olan hanelerin oranı 2016 yılı Nisan ayında %76,3'e ulaşmıştır. 2016'nın ocak, şubat ve mart aylarında toplamda internet kullanan bireylerin %82,4'ü sosyal medya üstünden profil yaratma, mesaj yollama veya fotoğraf vb. paylaşımlarda bulunurken, bunu web sitelerinden video izleme %74,5, online haber %69,5 oranında, gazete ya da dergi okuma, sağlık içerikli bilgi araştırma %65,9 oranında, mal ve hizmetler ile alakalı bilgi araştırma %65,5 oranında ve en son olarak da %63,7 oranında internet üzerinden müzik dinleme (web radyo) görülmüştür. Son 3 ay baz alındığında, 2016 yılının ilk üç ayında internette aktif olan kişilerden interneti hemen hemen her gün yahut en azından haftada bir defa kullanan kişilerden meydana gelen devamlı internet kullanıcı oranı %94,9 bulunmuştur.

Young (1996)'a göre internet bağımlılığı dürtü kontrolündeki yetersizlikten kaynaklanmaktadır. Patolojik kumar oynamayla benzeşen yönleri vardır. Bu konuda en eski çalışma Young tarafından 1996 yılında geniş çapta ele alınmıştır. Young, internet bağımlılığını dürtü kontrol bozukluğu alt başlıklarıyla sınıflandırmış ve çalışmasında beş bağımlılık üzerine yoğunlaşmıştır. Bunlar; siber-cinsel ve ilişki bağımlılığı, zorlayıcı çevrimiçi kumar, çevrimiçi alışveriş bağımlılığı, zorlayıcı veri tabanı araması, bilgisayar oyun bağımlılığı olarak ele almıştır. İnternet yaygınlaşmakta ve kullanıcıları da her geçen gün artmaktadır. Bununla birlikte internetin zararları da artış göstermektedir. İnternet bağımlılığı bireyin ruhsal, fiziksel ve zihinsel becerilerini de olumsuz etkilemektedir (Young,1996; Akt. Kim, 2008).

Dr. Goldberg internet bağımlılığı kavramını ilk ortaya atan kişidir. 1995 yılında ortaya attığı bu kavramındaki esas amacı DSM'nin karışık yapısını ortaya koymaktır. Bu bağlamda DSMIV'te yer alan madde bağımlılığını internet bağımlılığına uyarlamıştır. Sonrasında bunu kendi web sitesinde yayınlamıştır. Fakat beklemediği bir şekilde insanlardan net kolik olduğuna dair mesajlar almaya başlar. Bunun sonucunda da internet bağımlılığı bilimsel alana taşınmış olur (Arısoy, 2009).

Ülgen (2014) 12-18 yaş arası ergenlerle yaptıkları çalışma da eğitim düzeyi yüksek olan annelerin çocuklarında daha yüksek oranda internet bağımlılığı geliştiğini bildirmiştir.

İnternet bağımlılığının nedenleri üzerinde durduğumuz zaman sosyalleşme ihtiyacının öncelikli neden olduğundan bahsedebiliriz. Kişiler şehir hayatı koşullarının zorluğundan kaynaklı internetle iletişim kurabilmektedirler. Aynı zamanda yabancılarla internet üzerinden kaygısız bir şekilde iletişim kurma fırsatını elde ederler. Öte yandan kişiler kendilerini gizlemeden oldukları gibi karşdakine kaygısız bir şekilde yansıtmaya fırsatını yakalarlar. Bunların yanı sıra kişilerin yasaklanmış olana kolay erişebilme imkânı, risk faktörü de çekici kılmaktadır. Gençlerdeki aşırı internet kullanımı onlarda bazı bilişsel bozulmalara yol açabilmektedir. Kişilerin ders başarısında düşme, yeme alışkanlıklarının bozulması, uyku alışkanlığında bozulmalar görülmesi de internet bağımlılığının olası sonuçlarından sayılabilmektedir (Esen ve Gündoğdu, 2010).

Kuss ve ark. (2013)'de ergenlerle yaptıkları çalışma da ergenlerin % 3,7'sinin potansiyel internet bağımlısı olduğunu bildirmişlerdir. Ayrıca online oyun ve sosyal uygulamaların kullanımının (online sosyal ağ siteleri ve twitter), internet bağımlılığı riskini artırdığı saptamışlardır.

Young (1996) tarafından yapılan çalışmada; araştırmacı örneklemini, arama motorlarından yararlanarak internette "İnternet bağımlılığı" kavramını araştıran veya gazete ve dergilerde yer alan araştırma ile ilgili olan ilana yanıt veren bireylerden oluşturmuştur. 496 kişiden oluşan örnekleme yer alan internet bağımlılarından 239'u kadın, 157'si erkektir. Bunun yanında, internet bağımlısı olmayan bireylerin ise 36'sı kadın, 64'ü erkektir. Literatürde var olan araştırmaların çoğuna göre, internet bağımlılığının erkeklerde daha çok görüldüğü tespit edilmiştir. Bu kapsamda araştırmacı tarafından tespiti yapılan bu sonuca göre, kadınların erkeklere nazaran iletişime daha açık olmaları ve problemleri hakkında yardım isteyebilmeleri olarak yorumlanmaktadır.

Strittmatter ve ark. (2015)'de ergenler üzerine yaptıkları araştırmalarında oyun içeren patolojik internet bağımlılığının erkeklerde kadınlara nazaran daha fazla olduğunu bulmuşlardır. Oyun içermeyen patolojik internet bağımlılığı gösteren öğrenciler ile oyun içeren patolojik internet bağımlılığı gösteren öğrencilere göre depresyona daha yatkın olduklarını bulmuşlardır. İnternet kullanımının, öğrenciler üzerinden yapılan araştırmada % 35,3 oyun için; % 92,9 sohbet için; % 92,5, diğer internet uygulamaları için ve % 55,4 okul için kullanıldığını bulmuşlardır.

Armstrong, Phillips ve Saling (2000), tarafından yapılan araştırmada ve “İnternete İlişkin Sorun Ölçeği” adlı ölçeğin geçerliliğini test ettikleri araştırmalarında, aşırı internet kullanımı ile düşük özgüven arasında anlamlı bir ilişki olduğunu bulmuşlardır (Akt. Ulusoy, 2008).

Bilgisayar oyunlarına baktığımızda ise, bilgisayar oyunlarına gösterilen ilginin giderek arttığını söylemek mümkündür. Bilgisayar oyunları çocuğu sosyal ortamdan uzaklaştırarak sosyal gelişimini olumsuz yönde etkilemektedir (Yavuzer,2007). Ögel (2012)’e göre, oyunlar gerçeklerden kopmaya neden olduğu kadar gerçeği daha iyi yaşamaya fırsat tanıyabilmektedir. Zorlu şehir hayatında insanın kaçmaya, eğlenmeye, mola vermeye ihtiyacı vardır. Oyunlar bu molayı sağlayabilmektedir. Bazı sanal oyuncular için internette oyun oynamak bir nevi terapi yerine geçebilmektedir. Kimin ne kadar oyun oynarsa bağımlı olacağını veya olamayacağını bilmek mümkün değildir. Sınır koyma becerisine sahip ebeveyne göre, sınır koyamayan ebeveynin çocuğunun bağımlı olabilme ihtimali daha yüksek olabilmektedir. Genel itibariyle oyun oynama sebeplerine baktığımızda: can sıkıntısı, öfke ve kızgınlıktan kurtulma, başarısızlık duygusundan kurtulma, merak ve uyarlama isteği, stresten kurtulma olarak sıralanabilmektedir.

Benlik saygısına baktığımız zaman, kendilerini pek önemli görmeyip, hiç bir özelliğini sevebilir görmeyen, kendilerine ve becerilerine güvenemeyen kişiler düşük benlik saygısına sahip bireylerdir. Özgüven, benliğini kabul etme, değerlilik ve eşitlik duyguları bir bütün olarak benlik saygısını oluştururlar. Ergenlerde değersizlik, güvensizlik, şüphe ve eşitsizlik duygularının belirmesi, benlik saygılarında düşüşe sebebiyet vermektedir (Temel ve Aksoy, 2001).

Benlik saygısıyla alakalı bazı araştırmalara baktığımızda; Mc Carthy ve Hoge (1982), yaş değişkeninin ergenler üzerindeki etkilerini belirlemek amacıyla yaklaşık 2000 kişiden oluşan örneklem üzerinde yaptıkları çalışmalarında, ergenlerin yaşları ilerledikçe benlik saygılarının da arttığını bulmuşlardır. Nottelman (1987), Erken ergenlik çağına geçiş döneminde, benlik saygısında ciddi bir artış tespit etmemiştir. Erken ergenlik döneminin bazı yönlerden uyumlu bir evre olduğunun önemi yanında, benlik saygısında bulunan bazı gelişmelerin de kızlarda düşülmeye yönelik, erkeklerde ise her yönden ortaya çıktığı bilinmektedir. İnanc (1987), ülkemizde ergenlere yönelik gerçekleştirdiği çalışmasında, büyük yaş kademesinde olan kız öğrencilerin, yaşıtı olan erkek öğrenci grubuna göre daha düşük benlik saygısına sahip oldukları tespit edilmiştir.

Tüm bu bilgiler ışığında kişilerin kendinden ne derece memnun olduklarını ifade eden benlik saygıları geliştikçe sosyalleştikleri, dış dünyaya daha çok açılıp insanlarla yüz yüze iletişimden kaçınmadıkları ve buna bağlı olarak bağımlılıklara eğilimlerinin azaldığı söylenebilmektedir. Benlik saygısı düşük bireyler dış dünyayla iletişimden kaçındıkları için bilgisayarda geçirdikleri vakitler uzamakta ve eksikliklerini bilgisayarla gidermeye çalışmaktadırlar. Bu da bilgisayar bağımlılığına yol açmaktadır.

Araştırmanın hipotezi bilgisayar bağımlılığıyla benlik saygısı arasında anlamlı bir ilişki olduğu yönündedir.

2. YÖNTEM

Araştırmamız Ergenlerde Bilgisayar Bağımlılığı Ölçeği ve Rosenberg Benlik Saygısı Ölçeğinin kullanıldığı tarama modelinde bir çalışmadır. Bu çalışmanın amacı, ortaokul kademesindeki öğrencilerin bilgisayar bağımlılığı ile benlik saygısı arasındaki ilişkiyi çeşitli demografik değişkenler ışığında incelemektir. Araştırmada bağımlı değişken olarak “Bilgisayar Bağımlılığı”, bağımsız değişken olarak ise benlik saygısı ve sosyo demografik özellikler ele alınmıştır.

Araştırmanın evrenini ortaokul kademesindeki 5.,6.,7.ve 8. Sınıf öğrencileri oluşturmaktadır. Araştırma, İstanbul’un Bayrampaşa ilçesindeki farklı okullardan bir araya gelen çocukları eğiten, Bayrampaşa Bilgi Merkezi’nde toplamda 200 öğrenciye uygulanmıştır. Araştırma için 250 kâğıt dağıtılmış, aralarından 200 tanesi geri dönüş yapmıştır.

Araştırmada öğrencilerin sınıf seviyesi, cinsiyet, kardeş sayısı, anne-babanın eğitim seviyesi, annenin çalışma durumu, evde internet olma durumu, bilgisayarı en çok hangi amaçla kullandıkları gibi demografik özellikler alınmış daha sonra bu katılımcılara Bilgisayar Bağımlılığı ve Rosenberg Benlik Saygısı Envanteri uygulanmıştır.

Araştırmada, Ayas, Balta ve Horzum (2011)’un geliştirdiği “Ergenler İçin Bilgisayar Bağımlılığı Ölçeği” öğrencilerin internet ve oyun bağımlılığını değerlendirmek amacıyla yararlanılmıştır. Ölçekte 5’li Likert tipi dereceleme uygulanmıştır. Bu sıralama “Her zaman (5), Çoğu Zaman (4), Sıklıkla (3), Ara Sıra (2) ve Nadiren (1)” olarak meydana gelmiştir. Cronbach Alfa iç tutarlılık katsayısı ölçeğin güvenilirliğini hesaplamak için kullanılmıştır. İç tutarlılık katsayısı tamamı 54 maddeden meydana gelen ölçekte. 95 olarak tespit edilmiştir (Ayas,2012).

Amerika’da geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları yapılmış olan Rosenberg’in geliştirmiş olduğu, Rosenberg Benlik Saygısı Ölçeğinden birçok araştırmada yararlanılmıştır. Rosenberg Benlik Saygısı Ölçeği on iki alt bölüme sahiptir. Ölçekte çoktan seçmeli sorular vardır. 0.89 olan, test tekrar test güvenilirlik katsayısı, cronbach alpha geçerlik katsayısı ise 0.71 olarak saptanmıştır. Çoktan seçmeli sorulardan oluşan ve 12 alt kategorisi bulunan ölçek toplam 63 maddeden oluşmaktadır (Çuhadaroğlu, 1986). On iki alt bölüme baktığımızda; benlik saygısı, kendilik kavramının sürekliliği, insanlara güvenme, eleştiriye duyarlılık, depresif duygulanım, hayalperestlik, psikosomatik belirtiler, kişilerarası ilişkilerde tehdit hissetme, tartışmalara katılabilme derecesi, ana-baba ilgisi, babayla ilişki ve psişik izolasyon yer almaktadır. Benlik saygısı alt testi değerlendirilirken 0-1 puana sahipse yüksek, 2-4 puana sahipse orta, 5- 6 puana sahip ise düşük benlik saygısına

sahiptir değerlendirilmesi yapılabilmektedir. Geri kalan alt bölümlerden alınan yüksek puanlar, insanlara güven duyma alt testine bakıldığında güvenin azlığına, ana baba ilgisi alt testinde ilgi azlığına, babayla ilişki alt testinde babayla ilişkinin yüksek oluşuna, depresif duygulanım alt testine göre depresyon düzeyinin fazlalığına, eleştiriye duyarlılık alt testine göre duyarlılığın yüksek olduğuna, hayalperestlik alt testinde hayalperestliğin yoğunluğuna, psikosomatik belirtiler alt testinde belirtilerin yüksek olduğuna, kişilerarası ilişkilerde tehdit hissetme alt testinde kolaylıkla tehdit edilme duygusuna, kendilik kavramının sürekliliği alt testinde devamlılığın düşük, tartışmalara katılabilme derecesi alt testinde tartışmalara katılma düzeyinin fazla olduğuna, psişik izolasyon alt testinde psişik izolasyonun yüksek olduğuna işaret eder. Üç farklı öğretim görevlisinin incelemiş olduğu ölçek, Çuhadaroğlu tarafından Türkçeye çevrilmiş, ölçeğin son hali ise Hacettepe Çocuk Hastanesine başvuran on ergene uygulanarak yapılan araştırmalar neticesinde bazı değişiklikler yapılarak oluşturulmuştur (Öner, 1997).

Ölçme araçları her bir öğrencide farklı sırada gelecek şekilde fotokopi çektilerle zımbalanmış araştırmacı tarafından öğrencilere elden dağıtılarak uygulanmıştır. Verilerin analizinde bilgisayar bağımlılığı, benlik saygısı ve demografik değişkenler arasındaki ilişki korelasyon ile belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmada tüm çözümler SPSS 15.0 paket programları kullanılarak gerçekleştirilmiş ve çözümlerde anlamlılık düzeyi olarak 0.05 kabul edilmiştir.

3. BULGULAR

Araştırmada bulgular; demografik değişkenlerin frekans ve yüzdelik dağılımı frekans testine göre sırayla aşağıda yer almaktadır.

Tablo 1. Demografik Değişkenlerin Frekans ve Yüzdelik Tablosu

Demografik değişkenlerin dağılımı		Frekans	Yüzde
Cinsiyetiniz nedir?	Kız	99	49.5
	Erkek	101	50.5
Babanızın eğitim durumu nedir?	Okul okumadı	5	2.5
	İlkokul	62	31.0
	Ortaokul	52	26.0
	Lise	62	31.0
	Üniversite	19	9.5
Annenizin eğitim durumu nedir?	Okul okumadı	15	7.5
	İlkokul	83	41.5
	Ortaokul	51	25.5
	Lise	43	21.5
	Üniversite	8	4.0
Kaç kardeşsiniz?	Tek çocuğum	28	14.0

	İki kardeşiz	109	54.5
	Üç kardeşiz	50	25.0
	Dört kardeşiz	9	4.5
	Beş kardeşiz	4	2.0
Anneniz çalışıyor mu?	Evet	54	27.0
	Hayır	146	73.0
İnterneti en çok hangi amaçlı kullanırsınız?	Araştırma(ders bilgi)	111	55.5
	Sohbet(chat)	24	12.0
	Müzik-film	19	9.5
	Oyun	46	23.0
Evinizde internet var mı?	Evet	145	72.5
	Hayır	55	27.5
Kaçıncı sınıftasınız?	5.sınıf	60	30.0
	6.sınıf	27	13.5
	7.sınıf	65	32.5
	8.sınıf	48	24.0

Bu öğrencilerin 60'ı (%30) 5.sınıftan, 27'si (13,5) 6. sınıftan, 65'i (%32,5) 7.sınıftan, 48'i (%24) 8.sınıftan olmak üzere toplamda 200 öğrenciye uygulanmıştır.

Araştırmaya katılanların cinsiyet oranlarına baktığımızda 99'u (%49,5) kız, 101'i (50,5) erkektir. Babanın eğitim durumuna göre, okul okumayan 5 kişi (%2,5), ilkokul 62 kişi (%31,0), ortaokul 52 kişi (%26,0), lise 62 kişi (%31,0), üniversite 19 kişi (%9,5)dir. Annenin eğitim durumuna göre, okul okumayan 15 kişi (%7,5), ilkokul 83 kişi (%41,5), ortaokul 51 kişi (%25,5), lise 43 kişi (%21,5), üniversite 8 kişi (%4,0)dir. Kardeş sayısına göre, tek çocuk 28 kişi (%14,0), iki kardeş 109 kişi (%54,5), üç kardeş 50 kişi (%25,0), dört kardeş 9 kişi (%4,5), beş kardeşiz 4 kişi (%2,0)dir. Annenin çalışma durumu, evet diyenler 54'ü (%27,0), hayır diyenler 146 kişi (%73,0). İnterneti en çok hangi amaçla kullandıkları sorusunu, araştırma 111 kişi (%55,5), sohbet(chat) 24 kişi (%12,0), müzik-film 19 kişi (%9,5), oyun 46 kişi (%23,0) tercih etmiştir. Evinizde internet olup olmadığı sorusuna evet diyenler 145 kişi (%72,5), hayır diyenler ise 55 kişi (%27,5) dir.

Araştırmada bulgular; bilgisayar bağımlılığıyla ile benlik saygısının ilişkisine yönelik bulgular korelasyon testine göre aşağıda yer almaktadır.

Tablo2. Bilgisayar Bağımlılığı İle Benlik Saygısının Korelasyonu

	Bilgisayar Bağımlılığı	Benlik Saygısı
Bilgisayar Bağımlılığı	1	-.222(**)
Benlik Saygısı	-.222(**)	1

** p <0.01 * p <0.05

Bilgisayar bağımlılığıyla benlik saygısı arasındaki ilişkiye baktığımızda, aralarında ($r=-.22$) negatif yönde anlamlı bir ilişki vardır ($p <0.01$). Bu bulgu benlik saygısı düşük olanların bilgisayar bağımlılık düzeylerinin yüksek olduğunu göstermektedir. Bu etkililik anlamlı fakat düşük düzeyde bulunmuştur.

Aşağıda bilgisayar bağımlılığı değişkeni ile cinsiyet değişkeni arasında saptanan anlamlı ilişkinin ayrıntılı analizleri için bağımsız örneklem (t-test Independent Samples) testi hesaplamaları yapılmıştır.

Tablo 3: Cinsiyete Göre Bilgisayar Bağımlılığı Ölçeklerinden Aldıkları Puanların Aritmetik Ortalama, Standart Sapma, Korelasyon Ve Bağımsız Örneklem Değeri

Cinsiyet	N	Bilgisayar Bağımlılığı Ortalama X	Standart Sapma SS	T	P
Kız	99	1.53	0.55	-3.87	0.002
Erkek	101	1.89	0.77		

** p <0.01 * p <0.05

Tablo 3’de bilgisayar bağımlılığı ile cinsiyet değişkenleri arasındaki ilişkileri saptamak için bağımsız gruplar t testi analizi yapılmıştır. Bu bağlamda, kız öğrencilerle ($x= 1,53$, $S= 0,55$) erkek öğrenciler ($x =1,89$, $S= 0,77$) arasında

bilgisayar bağımlılığı toplam puanları açısından anlamlı bir fark olduğu ifade edilebilir ($t = -3,86$, $p < 0.01$). Sonuç olarak, bu bulgular ilgili denencelerimizi desteklemektedir.

Aşağıda bilgisayar bağımlılığı ile kaçınıcı sınıfta olduğu arasındaki ilişkiyi hesaplamak için Tek-Yönlü Varyans Analizi (F testi- ANOVA) ve Tukey -HSD testi kullanılmıştır.

Tablo 4: Bilgisayar Bağımlılığı ile Kaçınıcı Sınıfta Olduğuna İlişkin Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Bilgisayar Bağımlılığı	Gruplar arası	5.11	3	1.70	3.68	0.013
	Gruplar içi	90.80	196	0.46		
	Toplam	95.91	199			

** $p < 0.01$ * $p < 0.05$

Tablo 4’de bilgisayar bağımlılığı ile kaçınıcı sınıf oldukları arasındaki ilişkinin ortalama puanlarının aralarındaki farkın $p < 0.01$ düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir ($F = 3,68$).

Aşağıda bilgisayar bağımlılığı ile interneti en çok hangi amaçla kullandığı arasındaki ilişkiyi hesaplamak için Tek-Yönlü Varyans Analizi (Ftesti- ANOVA) ve Tukey-HSD testi kullanılmıştır.

Tablo 5: Bilgisayar Bağımlılığı ile Bilgisayarı Hangi Amaçla Kullandığına İlişkin Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	P
Bilgisayar Bağımlılığı	Gruplar arası	7.27	3	2.42	5.36	0.001
	Gruplar içi	88.639	196	0.45		
	Toplam	95.90	199			

** p <0.01 * p <0.05

Tablo 5’de, bilgisayar bağımlılığı ile bilgisayarı hangi amaçla kullandıkları arasındaki ilişkinin ortalama puanlarının aralarındaki farkın $p < 0,01$ düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir ($F = 5,36$).

Aşağıda bilgisayar benlik saygısı ile cinsiyet değişkeni arasında saptanan anlamlı ilişkinin ayrıntılı analizleri için bağımsız örneklem (t-test Independent Samples) testi hesaplamaları yapılmıştır.

Tablo 6: Cinsiyete Göre Benlik Saygısı Ölçeklerinden Aldıkları Puanların Aritmetik Ortalama, Standart Sapma ,Korelasyon Ve Bağımsız Örneklem Değeri

Cinsiyet	N	Benlik saygısı Ortalama X	Standart Sapma SS	T	P
Kız	99	2.19	0.19	-3.86	-0.16
Erkek	101	2.12	0.26		

** p <0.01 * p <0.05

Tablo 6’da benlik saygısı ile cinsiyet değişkenleri arasındaki ilişkileri saptamak için bağımsız gruplar t testi analizi yapılmıştır. Bu bağlamda, kız öğrencilerle ($\bar{x}=2,19$, $S=0,19$) erkek öğrenciler ($\bar{x}=2,12$, $S=0,26$) arasında benlik saygısı toplam puanları açısından anlamlı bir fark olduğu ifade edilebilir ($t=-3,86$, $p<0.05$).

Bilgisayar bağımlılığıyla, babanın eğitim durumu, annenin eğitim durumu, kardeş sayısı, annenin çalışma durumu, evinde internet olup olmaması değişkenleriyle aralarında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Benlik saygısıyla, kaçınıcı sınıfta olduğu, babanın eğitim durumu, annenin eğitim durumu, kardeş sayısı, annenin çalışma durumu, interneti hangi amaçla kullandığı, evinde internet olup olmaması değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

4. TARTIŞMA

Bu araştırmanın amacı, bilgisayar bağımlılığıyla benlik saygısı arasındaki ilişkinin demografik değişkenlere göre değerlendirilmesidir. Bu amaç doğrultusunda öncelikle bilgisayar bağımlılığıyla benlik saygısı arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırma sonucunda bilgisayar bağımlılığıyla benlik saygısı arasında negatif yönde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu bulgu bilgisayar bağımlılığıyla benlik saygısı arasında ilişki olduğuna dair bulgu alan yazındaki bulgularla tutarlılık göstermektedir (Armstrong, Phillips & Salling, 2000; Griffiths & Banyard, 2005; Kim & Davis, 2009). Benlik saygısı düşük bireyler, genellikle sosyal açıdan yetersiz

oldukları için bilgisayarla vakit geçirmeye daha çok vakit ayırabilir, benlik saygısı düştükçe bilgisayar bağımlılığı artabilir. Aynı şekilde benlik saygısı düşük bireyler özgüven problemi yaşadıkları için yüz yüze iletişimden kaçınıp bilgisayar ortamında iletişim kurmayı tercih ettikleri için bu kimselerin bilgisayar bağımlılıkları artış gösterebilir.

Yapılan araştırmalar (Nalwa ve Anand, 2003) kişilere sosyal destek verilmesinin internet bağımlılığının azalmasında etkili olduğunu göstermektedir. Benlik saygısı düşük bireyler için okulla görüşülerek onların yeteneklerine yönelik okul kulüpleri açılması önerilebilir. Yeteneklerine yönelik aktiviteler yapmaları başarıyı tatmalarını ve benlik saygılarının artmasını sağlayabilir. Benlik saygısı düşük bireyler sosyal hayatta aktif olamadıklarından bilgisayar başında uzun süreler vakit geçirmeyi tercih edebilirler. Bu durumda ailelerin çocukların bilgisayarla oynamalarına sınır koymaları ve sosyal hayatta daha aktif olabilmeleri için teşvik etmeleri etkili olabilir.

Bilgisayar bağımlılığı ile evde internet olup olmama durumu arasında anlamlı bir ilişki bulunmamasının sebebi olarak, mobil internetlerin yaygınlaşması sebebiyle ev interneti kullanılmaması gösterilebilir. Bunun yanında internet kafelerin yaygınlaşması ve ekonomik olması sebebiyle de internet ihtiyaçlarının buradan kolaylıkla giderilebilmesi sebep gösterilebilir.

Bundan sonraki araştırmada internet bağımlılığı ile oyun bağımlılığının ayrı ayrı benlik saygısıyla ilişkisi değerlendirilebilir. İnternet bağımlılığının benlik saygısının alt ölçekleriyle ilişkileri ayrı ayrı değerlendirilebilir. Aynı şekilde oyun bağımlılığının benlik saygısının alt ölçekleriyle ilişkileri ayrı ayrı değerlendirilebilir. Örneklem sadece Bayrampaşa ilçesiyle sınırlı tutulmayıp, İstanbul'daki tüm ilçelerde uygulanabilir ve ilçeler arasındaki farklılıklar kıyaslanabilir.

KAYNAKLAR

Aksaray, Semra.(1992). “Adolesanların Benlik İmajlarını Etkileyen Etmenlerden Ana Baba Tutum Algısı” Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Çukurova Üniversitesi.

Arısoy, Ö.(2009),”İnternet Bağımlılığı Ve Tedavisi. Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar”, Current Approaches in Psychiatry,1.sayı.

Armstrong, L., Phillips, J. G. & Saling, L. L. (2000). Potential Determinants of Heavier Internet usage. International Journal of Human Computer Studies, 53, 537-550.

Ayas, T.(2012),”Lise Öğrencilerinin İnternet Ve Bilgisayar Oyun Bağımlılık Düzeylerinin Utangaçlıkla İlişkisi” Educational Sciences: Theory&Practice, Bahar, 627-636.

Aydın, B. Ve Sarı S. (2011), ``Internet addiction among adolescents: the role of self-esteem`` Procedia Social and Behavioral Sciences 15, 3500–3505.

Çuhadaroglu, F. (1986).” Adolesanlarda Benlik Saygısı ” ,Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi. Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi., Ankara.

Esen, B. K., & Gündoğdu, M. (2010). “The relationship between internet addiction, peer pressure and perceived social support among adolescents”, The International Journal of Educational Researchers, 2(1), 29-36.

İnanç, Banu (1987). Adolesan Dönemdeki Öz-İmaj Örüntüsünün İncelenmesi-Ön Çalışma. Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi. 1 (1): 60-72, 1987.

Kim J.(2008).”The Effect of a R/T Group Counseling Program The Internet Addiction Level and Self-Esteem of Internet Addiction University Students”,The author is an assistant professor at Dong-A University in Busan, International Journal of Reality Therapy ,Vol.XXVII, number 2 ,South Korea.

Kuss J., D., Griffiths D., M., Binder J., F. İnternet addiction in students: Prevalence and risk factors. Computers in Human Behavior 29 (2013); 959–966.

McCarty, J.D. ve Hoge D. R. (1982). “Analysis of Age Effects in Longitudinal Studies of Adolescent Self-Esteem”, Development Psychology,18(3): 372-379.

Nalwa,K.&Anand, A.(2003). “Internet addiction among students: A cause of concern”, Cyberpsychology and Behaviour,6 (6), 653-656.

Nottelman, E.D. (1987). “Competence and Self Esteem During Transition From Childhood To Adolescence”, Developmental Psychology, 23(3): 441-450.

Ögel, K.(2012,Nisan). İnternet Bağımlılığı “İnternetin psikolojisini anlamak ve bağımlılıkla başa çıkma”, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.

Öner, N. (1997). Türkiye’de Kullanılan Psikolojik Testler: Bir Başvuru Kaynağı. İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları.

Strittmatter E., Kaess M., Parzer P., Fischer G., Carli V., Hoven C., W., Wasserman C., Sarchiapone M., Durkee T., Apter A., Bobes J., Brunner R., Cosman D., Sisask M., Värnik P., Wasserman D. Pathological internet use among adolescents: Comparing gamers and non-gamers. Psychiatry Research 228 (2015); 128–135.

Temel, Z. F., Aksoy, B. A. (2001). Ergen ve Gelişimi. Ankara: Nobel Yayıncılık.

TÜİK(2016). <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21779>, 18.08.2016
Sayı: 21779

Ülgen V. 12-18 yaş arası ergenlerde internet bağımlılığında sosyal karşılıklılık ve yor dayıcı faktörlerin değerlendirilmesi. Uzmanlık tezi. Marmara Üniversitesi Tıp Fakültesi. Çocuk ve Ergen Ruh Sağlığı ve Hastalıkları Anabilim Dalı. İstanbul, Türkiye. 2014.

Ulusoy, O.(2008), “Ergenlerde Bilişim Teknolojileri Kullanımı ve Saldırganlık İlişkisi”, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, Adana.

Yavuzer, H.(2007). Çocuk Psikolojisi, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Young, K.S. (1996), “Internet Addiction: The emergence of a new clinical disorder”, Cyberpsychology and Behavior, 1, 1-12.

Yörükoğlu, A. (2004). Gençlik Çağı Ruh Sağlığı Ve Ruhsal Sorunlar. İstanbul: Özgür Yayınları.

PAZARLAMA YÖNELİMLİ HALKLA İLİŞKİLERDE ARTTIRILMIŞ GERÇEKLIK ÇÖZÜMLERİ: POKEMON GO ÜZERİNDEN BİR DEĞERLENDİRME

Ayşe S. ERDEMİR**

ÖZ

6 Temmuz 2016 tarihinde Niantic Games tarafından ABD, Yeni Zelanda ve Avusturalya’da eşzamanlı piyasaya sürülen Pokémon GO artırılmış gerçeklik (Augmented Reality- AR) tabanlı bir oyun formatında kitlelerin beğenisine sunuldu. Android ve iOS işletimli mobil telefonlar üzerinden kullanıcıların gerçek dünyada sanal öğelerle keyifli bir deneyim yaşamasına olanak sağlayan bu oyun piyasaya sürüldüğü gün milyonlarca kullanıcıya ulaşınca Niantic Games markalara pazarlama fırsatı sunmak amacıyla oyuna sponsorlu lokasyon ve içerik özelliğini açtı. Pokémon GO milyonları peşinden sürüklerken iki konu merak konusu olmaya devam ediyor: insanları bu içerikleri tüketmede motive eden güdü nedir ve bu güdülerden elde edilebilecek olası üretici ve tüketici odaklı çıkarımlar nelerdir? Etik konulara da değinecek olan bu yazıda farklı alanlarda karşımıza çıkan AR uygulamaları konu alınıp, popülerliğiyle öne çıkan, Pokémon GO bir AR tabanlı uygulama olarak değerlendirilecektir. Giriş bölümüne takiben AR tanım ve kullanım alanlarına değinilecek, kısa bir AR tarihçeden sonra literatürde sıklıkla referans verilen, insan güdülerini tetikleyen motivasyon teorileri ve araştırmaları incelenecek, sonuç ve değerlendirme kısmında ise motivasyon teorileri bilişsel bilimin sunduğu çıkarımlarla harmanlanıp bireyin bilişsel ihtiyaçları doğrultusunda markalara pazarlama stratejileri önerilecek, ilerdeki araştırmalar için konu tavsiyelerinde bulunulacaktır.

Anahtar kelimeler: *Arttırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik, yeni medya, pazarlama yönelimli halkla ilişkiler- MPR, Pokémon GO*

AUGMENTED REALITY SOLUTIONS FOR MARKETINGPR: A CASE ANALYSIS OF POKEMON GO

ABSTRACT

On July 6 2016, Niantic Games released an augmented reality (AR) based game, Pokémon GO in USA, New Zealand and Australia. Having realized the game’s drive power, Niantic Games rushed to offer in-game sponsored locations and content for brands. Fjord, one of the leading digital design agencies in the world, says Pokémon GO set the milestone in shaping 2017 marketing trends. As trend reports keep on piling, circles keep dwelling on questions such as what are some of the motives driving people to consume this type of media or content and what are some of the possible producer as well as consumer oriented implications that can be drawn. In this papepr Pokémon GO will be exemplified as an AR case illustration. Following introduction wherein some philosophical discourse on the discussion of matter is covered, AR definition and areas of use will be stated then right after a brief history on AR, motivation theories and research findings in literature will be provided as literature reviewed finally, in the discussion and conclusions section motivation theories will be interpreted with findings from neuroscience to offer marketing strategies and make propositions for future research.

Key words: *AR, VR, new media, MPR, Pokémon GO*

**** Yrd. Doç. Dr.;** *İstanbul Ticaret Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Öğretim Üyesi*

1. GİRİŞ

İnsanoğlu, varoluşundan bu yana gerçekliğe hep bir şüphe ile yaklaşmıştır. Gerçeği mi söylüyor, bu gerçek aşk mı, o gerçek bir dost mu, gerçek nedir gibi gerçeği arayan kimi zaman da sorgulayan sorular zihnimize musallat olmuştur. Uykuda gördüğümüz rüyanın ya da hakikat olarak algıladığımız bir olayın gerçekte olmadığına hayıflandığımız bazen de sevindiğimiz olmuştur. İçinde var olduğumuz bedeni, ruhu ve hayatı anlamamız, varoluşumuzu, dış çevremizi anlamlandırabilmemiz ve hayatı sürdürebilmemiz gerçek kavramı üzerine inşa edilmişken şaşırtıcı olmaması gerekir ki gerçekliğin benliğinin üzerindeki yeri derin tartışmalara yol açan bir konu olarak karşımıza çıkmıştır. Gerçek olan nedir? Gerçeği nasıl tanımlarız? Aristo'nun, metafizik kitabında yer verdiği gerçeklik tanımı ve gerçekliğin duyu organlarıyla algılanabilmesi savı uzun yıllarca kabul görmüş, insanlar algıladıkları gerçekliğin ideale en yakın gerçeklik olduğunu kabul etmiştir (Aristotle ve Ross, 1981). Sadece fiziksel veya maddi dünyanın gerçeklerine dayanan bilim düşüncesini savunan pozitivizm akımı bu kabullenışı doğrulamış, çeşitli araştırma deneklerini tabi tuttuğu illüstrasyonlar ve psikolojik testlerle insan beyni tarafından algılanan gerçeğin beyni yanıltılabileceğini göstererek insanların görüp duydukları dünya konusunda yanılabileceklerini ortaya koymuştur. Gerçek nedir sorusu, dünya gerçeği değil de onun çok yakın bir kopyasını oluşturuyorsa paradoksu, gerçek olarak algılanan aslında duyu organlarınca algılanan sanal bir gerçeklik, bir illüzyon olması ihtimali bilim ve felsefe dünyasını meşgul etmiştir. Yaratıcılıktan ilham alan sihir ve illüzyonlar insanları hep çekmiştir. Bu olgudan yola çıkarak, eğlence sektörü pazarlama dünyası işbirliğiyle kitleleri yaratıcılığın sınırlarını zorlayan, hayal dünyasının kapılarını aralayan, zaman ve mekan sınırlarını aşan, gerçeküstü bir deneyim sağlayan sanal gerçeklik ile tanıştırmış, AR ve VR (Virtual Reality) teknolojilerini birarada kullanarak Mixed Reality ile ürün ve hizmetlerde yeni deneyimler sunarak yeni bir milat başlatmıştır.

Günlük hayatın koşturmacası içinde gerçekler, hayaller, iş ve hayatın beklentileriyle zihnimiz sürekli meşguldür. Bu koşturmacaya kısa süreliğine de olsa ara vermek, kaçmak isteriz. Küresel eğlence ve medya sektörü raporları aradığımız kaçışı bize çoğunlukla eğlence dünyasının sağladığını gösteriyor. Uluslararası alanda danışmanlık, denetim, sigorta ve vergi hizmetleri sunan Amerikan kökenli PwC (PricewaterhouseCoopers) şirketinin hazırladığı 2016-2020 yılı değerlendirmelerini kapsayan "Küresel Eğlence ve Medyaya Bakış" raporundaki verilere göre önümüzdeki beş yıl içinde dünya kapsamında eğlence ve medya sektörünün büyüklüğü yılda ortalama % 5,1'lik artış yakalayacak. Eğlence ve medya sektörü 2014 yılını 1,74 trilyon dolar hacimle kapatırken 2019 yılında ise 2,23 trilyon dolarlık hacme sahip olması bekleniyor (Pwc, 2016). Raporun vurguladığı bir başka veriye göre Türkiye'de medya ve eğlence sektörü yıllık ortalama % 9,3 ile büyüyecek; bu dünya ortalamasının yaklaşık iki katı hızında bir büyüme demek

oluyor. Raporun sunduğu bilgiler kapsamında bir başka dikkat çeken bilgi ise yine Türkiye'deki medya ve eğlence sektörü ile ilgili; 2019 yılında büyüklüğünün 16,9 milyar olacağı belirtiliyor, 2015 yılında bu değer 11,9 milyar dolardı. Pek şaşırtıcı olmamakla birlikte, bu büyümede damgasını vuran başlıklardan bir tanesi de video oyunları. Rapora göre en hızlı büyüme sosyal ve eğlence amaçlı piyasaya sürülen uygulama tabanlı oyunlardan gelecek. Bu alanı kapsayan dijital teknoloji ve donanımlara yapılan yatırımlar da uygulama tabanlı sosyal ve eğlence amaçlı oyunların çeşitli sektörler tarafından uyarlanacağına yönelik bir gösterge niteliğinde. Nitekim çeşitli kurum ve kuruluşlar trendleri takip edip işleyişleri kolaylaştıracak fırsatları kendi amaç ve hedefleri doğrultusunda uyarlama peşinde. Buna örnek olarak 6 Temmuz 2016 tarihinde Niantic Games tarafından ABD, Yeni Zelanda ve Avusturalya'da eşzamanlı olarak piyasaya sürülen artırılmış gerçeklik tabanlı bir oyun olan Pokémon GO'dan bahsedebiliriz. Bu oyun Android ve iOS işletimli mobil telefonlar üzerinden kullanıcıların gerçek dünyada sanal öğelerle keyifli bir deneyim yaşamasına olanak sağlıyor. Piyasaya sürüldüğü gün milyonlarca kullanıcıya ulaşan Pokémon GO (Pocket Monsters; Pokemon) pazarın potansiyelini fark ederek kısa bir süre içinde markalara pazarlama fırsatı sunmak amacıyla sponsorlu lokasyon özelliğini açtı. Böylece başlıca McDonalds', Jamba Juice ve Zipcar olmak üzere daha birçok marka oyuncuları belirlenen lokasyonlara yönlendirerek müşteriye dönüştürme imkanı elde etti. Bu çılgınlığa Türkiye'den markalar da kayıtsız kalmadı, fakat maalesef ki sponsorlu lokasyon özelliği Türkiye'de sunulmadığından, Türk markaları ilgiyi üzerlerine çekmek adına markalarını Pokémon GO ile özdeşleştirip, yeni içerikler üreterek Twitter ve Facebook gibi sosyal medya kanalları üzerinden görünürlük sağlayıp, takipçilerin pozitif transfer ile oluşan algısını onları tüketiciye dönüştürmede kullanmayı amaçladılar. Ayrıca, Pokémon Go'nun popülerliği özellikle dış pazarda sürerken, birçok blogda uygulamanın pazarlama amaçlı nasıl kullanılabileceğine dair öneriler yazılmaya devam ediyor.

Artırılmış gerçeklik, kamera ve yazılım entegrasyonları aracılığıyla, algıladığımız çevreye gerçekte orada olmayan içeriklerin yerleştirilmesine olanak tanıyan yöntemle verilen bir ad. Son zamanlarda bilgisayar ve insan arasındaki etkileşimin temel yöntemlerinden birisi olarak işlev gören, duyumlarımızı dijital bilgiyle birleştiren AR, kullanıcı deneyiminde insanoğlunu hep büyülemiş olan illuzyonlar dünyasının kapılarını aralıyor. Dijital teknoloji alanındaki her yeni fikrin önce eğlence endüstrisinde uygulamaya konduğu, tüketici ile etkileşime geçirildiği göz önünde bulundurulduğunda, AR uygulamalarından ilk nasiplenen sektörün oyun sektörü olması o kadar da şaşırtıcı değil. Piyasaya sürülmesini takiben iki hafta süresinde 8.5 milyondan fazla yüklenen ve oyuncuları gün genelinde yaklaşık 47 dakika angaje ettiği raporlanan uygulama insanoğlunun psikolojik temel ihtiyaçlarına dair bazı ipuçları sunuyor (Hürriyet, 22 Temmuz 2016). Pokémon GO çılgınlığı pazarlama

trendlerin oluşmasında milat görevi görmesine takiben sektörü ve akademik çevreleri meşgul eden sorular güncelliğini koruyor: insanları bu oyunu oynamada ve bu tarz içerikleri tüketmede motive eden güdü nedir, ve bu güdülerden elde edilebilecek olası çıkarımlar nelerdir? Etik konulara da değinecek olan bu yazıda farklı alanlarda karşımıza çıkan AR uygulamaları konu alınıp, popülerliğiyle öne çıkan, bir AR tabanlı oyun olan Pokémon GO bir AR uygulama olarak değerlendirilecektir. Giriş bölümüne takiben AR tanım ve kullanım alanlarına değinilecek, kısa bir AR tarihçeden sonra literatürde sıklıkla referans verilen insan güdülerini tetikleyen motivasyon teorileri ve araştırmaları incelenecek, sonuç ve değerlendirme kısmında ise motivasyon teorileri bilişsel bilimin sunduğu çıkarımlarla harmanlanıp bireyin bilişsel ihtiyaçları doğrultusunda iletişim stratejileri önerilecek ve ilerdeki araştırmalar için konu tavsiyelerinde bulunulacaktır. Günlük iletişimde "gerçek" sözcüğü "hakikat" ve "doğru" kelimeleriyle çoğunlukla aynı anlamda kullanılır. Makale genelinde gerçek (mutlak) sözlük anlamında referans gösterilecek, insan bilincinden bağımsız, somut ve nesnel olarak varolan herşey, anlamında kullanılacaktır.

1.1 AR: TANIMLAR VE UYGULAMALAR

Albert Borgmann'ın de dediği gibi, artık gerçeklik sanal olarak ta hayat bulduğu için gerçeklik kavramına özgün bir tanım önermenin vakti gelmiştir; gelişen teknolojilerle birlikte gerçek ile sanal ayırt edilemez olma yolunda hızla ilerlemektedir (Borgmann, 1999, s.256). AR uygulamalarını kısaca canlandırılmış QR kodları olarak kavramsallaştırabiliriz. AR teknolojisi akıllı telefonlar üzerinden (tablet, ya da internet bağlantılı cihazlar üzerinden) kamera arayüzü aracılığıyla görüntü tanıma teknolojisi kullanarak, gerçek dünyada görüntülenen şekli, çevreyi ya da herhangi bir cismi bilgisayar tarafından üretilen ses, görüntü, grafik ve GPS girdileriyle zenginleştirerek, canlı, doğrudan veya dolaylı içerikleri görsellere dönüştürerek ekran üzerinde kullanıcıya artırılmış gerçek olarak yansıtan bir yöntemdir. Bu yöntem sayesinde kullanıcılar sanal ve gerçek öğeleri ayırt edebilir ve avuçlarının içindeki cihazın ekranı aracılığıyla hayatta gerçekte var olmayan bir içeriği gözlerinin önünde şekillenirken görebilirler. AR bir başka ifadeyle, gerçekliğin bilgisayar tarafından değiştirilerek artırılması yani zenginleştirilmesidir. Kullanıcılar bu uygulamayı kişisel AR deneyimlerini oluşturmak, paylaşmak, çevrelerindeki dijital içeriği keşfetmek ve etkileşime geçmek için kullanırlar.

AR uygulamalarının kitle iletişim için sunulmasını takip eden 2000'li yıllarda AR teknolojileri günlük kullanıcılar için biraz yüksek sayılabilecek fiyatlardan satılıyordu (i.e gözlükler, aparatlar) ancak daha sonraları şirketler ürün satmaktan çok AR konseptinin insanların hayatına daha çok penetre olmasını hedeflemeye yöneldiğinden, daha ucuz ve pratik görüntüleme deneyimi sağlayan teknolojiler sunulmaya başlandı. AR uygulamaları akla gelebilecek her türlü endüstride kullanım alanı bulmasının yanında, günümüzde ağırlıklı olarak eğlence dünyasında karşımıza çıkmakta. Şuan hem teknolojilerin yeniliği ve bu alanda yetkin insanların azlığı hem

de ekonomik kaygılar sebebiyle, VR (Visual Reality- Sanal Gerçeklik) ve AR uygulamaları eğlence sektörüne odaklanmış durumda. İki boyutlu oyunları ile ünlü birçok oyun şirketi bu alanda üretken olmak ve kullanıcılarına farklı deneyimler yaşatmanın peşinde. Eğlence sektörü haricinde özellikle eğitim, sağlık (i.e. eğitim imkanlarının eşit dağıtılması, kaynaklarının erişilebilirliği), pazarlama (i.e. müze tanıtım, etkileşimli perakendecilik), yönetim ve denetim (i.e. fabrikalar ve üretim tesislerinden gerçek zamanlı verilerin toplanıp, üretim sahasından merkeze anlık bilgi aktarımı) gibi alanlarda, kendi başına yap uygulamalarında karşımıza çıkan AR çözümleri herhangi bir boyut içeriğe çok boyutlu interaktif içerikler ekleyip adeta sihirli bir dünyanın kapılarını aralayarak kullanıcılara çeşitli kolaylıklar sunmakta, maddi (zaman, mekan, para, enerji) ve manevi (ödül değeri yüksek deneyim) kazanımlar sağlamakta. Birlikte uygulanmaya başlayan VR ve AR teknolojilerinin dünya genelinde önemli bir ekonomik yankı uyandırdığını ve sosyal etki yarattığını söylemek mümkün. Buna örnek vermek gerekirse Mars Experience Bus'dan bahsedebiliriz. Uygulama İngiltere'de kullanıcıların, otistik bir çocuk olmanın nasıl bir şey olduğunu anlamalarını sağlıyor. AR ile VR'nin birlikte kullanıldığı, öne çıkan projelerden bir başkası da Rebecca Minkoff 2016 Sonbahar şovu; işletmelerin etkileşimli perakendecilik alanında neler yapabileceğine dair başarılı örneklerden.

1.2 PAZARLAMA KARMASINDA AR: BİR HALKLA İLİŞKİLER ÇALIŞMASI ÖNERİSİ

Pokémon GO, sponsorlu lokasyon özelliği sayesinde markaların katılımcılara nadir Pokémon'ları markanın bulunduğu lokasyonlarda saklandığı bildirisi göndermesine izin verip avcılara avlarını nasıl yakalayabileceklerine ve oyunda hızlı ilerleyebilmelerine dair ipuçları yayınlaması haricinde insanları koşullandırılmış bir denek misali tele ne zaman bir bildiri gelse en büyük ödül kaynağı olarak kodladığı Pokémon avının peşine düşmesini pekiştirerek, ava kilitlenen tüketicilerle duygusal bağ kurup dikkat çeken, ilgi uyandıran, arzu yaratan, ve harekete geçiren pazarlama iletişimi çalışmaları yürütebilmekte. Bu yöntem klasik pazarlama yöntemlerine kıyasla harika bir yaratıcı strateji. Oyunun müdavimleri her bildiride elini cebine atıp etraftaki ödülleri toplamaya başladığından markaların kendilerini markalaştırılmış eğlence olarak entegre edip görünürlük elde etmesi, kullanıcıya pozitif deneyim sağlayan bir uygulamanın parçası olarak kendini sevdirmesi, akla ilk gelen marka olarak konumlandırabilmesi, hedef kitleyle doğrudan iletişime geçebilmesi, ödül algısı yaratabilmesi, potansiyel müşterileri tüketiciye dönüştürebilmesi son derece mümkün. Öyle ki, Türkiye'de devlet yapılanmalarından olan belediyeler bile Pokemon akımından faydalanıp trending topic içinde yer almak, görünürlük elde etmek adına çeşitli iletişim çalışmaları yapmakta. Başakşehir Belediyesi'nin Twitter üzerinden yayınladığı ileti buna bir örnek olarak verilebilir: "Günaydın Başakşehir. Squirtle'ı yakalamak isteyen katılımcıları belediyemize

davet ediyoruz” (Al-Monitor, 2016).

Pokémon GO’nun artan popülaritesinin AR etkileşiminin sağladığı renkli kullanıcı deneyimi sayesinde geniş kitlelere tanıtıp sevdirdiğini söyleyebiliriz. En çok katılımcıya sahip mobil oyun olarak Amerikan tarihine geçen Pokémon GO’nun insanları kitleler halinde tek bir noktaya yönlendirebilme gücünü sadece pazarlama alanında değil, bir halkla ilişkiler çalışması olarak siyasal iletişim alanında bile stratejik iletişim kapsamında uygulandığını söyleyebilmek mümkün. 2016 ABD seçiminde Başkanlığa aday olan Demokrat partili Hillary Clinton, Pokémon GO’nun “catch them all” sloganından ve oyunun kitleleri çekebilme gücünden ilham almış olsa gerek ki, seçim sonuçlarında kilit nokta olma özelliği taşıyan Ohio eyaletindeki seçmenleri sandığa götürebilmek, ikna ve algı üzerinde etkili bir kampanya yürütebilmek amacıyla resmi web sitesinde yayınladığı bir çağrıda bulundu. Bu çağrıda, seçmenleri Madison Park’ta konumlandırılan Pokestop’a, Cumartesi günü saat 1:00- 2:00 arası gerçekleştirilecek bir yürüyüşe davet ediyordu (NBCNews, 14 Temmuz 2016). Yayımlanan mesaj, çevre bölgelerdeki pokemonları lure modülü aracılığıyla çekip çok daha fazla Pokémon avlamaya, Lakewood bölgesindeki PokeGYM’de müsabakalar düzenleyerek envanter genişletmeye, arada da seçmen kaydı yaptırmaya ve kendi hakkında daha fazla bilgi edinmeye çağırıyordu. Temmuz 14, 2016 tarihinde Senatör Tim Kaine ile kampanyasını tanıtırken “Pokémon GO kimin fikridir bilmiyorum ama Pokémonları seçmen sandıkları civarına yerleştirme çabası içerisindeyiz” demesiyle de basın çevrelerinde yankı buldu (NBCNews, 14 Temmuz 2016).

1.3 AR TARİHÇE: KİLOMETRE TAŞLARI ÜZERİNDEN KISA BİR BAKIŞ

Literatüre bakıldığında, gerçeği arttırma arayışı içindeki ilk çalışmaların 1950’li yıllarda gerçekleştirildiğini söyleyebilmek mümkün. Amerikalı fotoğraf yönetmeni, kuramcı ve sanal gerçekliğin yaratıcısı olarak tanınan Morton Heilig, sinemanın izleyicinin tüm duyularına etkin bir şekilde hitap ederek izler kitleyi ekrana kenetleyebileceği görüşünden yola çıkarak AR uygulamasının hayat bulması için ilk adımı atmıştır. Heilig, Cinerama yönteminden ilham almıştır; kavisli geniş ekran üzerine yansıtılan filmlerin, izleme deneyimini yoğunlaştırdığını, tutsak izleyici etkisini ve katılımı arttırarak izleyicinin seyrini kuşattığını gözlemlemiştir. 3D film ve Cinerama tabanlı tekniklerin resim, fotoğraf ve sinemaya insan gözüyle gördüğümüz görsel dünyanın kapılarını aralama imkanı tanıdığını belirten Heilig (1992, s. 244), gerçekliğin röprodüksiyonunda görsel ve işitsel verileri daha da gelişmiş bir seviyeye taşıyarak, geleceğin sinemasını inşa etmek istemiş, böylelikle 1955 te yayınladığı “Sinemanın Geleceği” isimli makalesinde Sensorama olarak adlandırdığı ilk prototipi teorik olarak tanıtmıştır. Makalede, insanoğlunun dikkatinin birey tarafından nasıl yönlendirildiğini inceleyen Heilig (2001, s.249),

dikkat yönlendirme konusunda 5 duyu organının önemli görevi olduğunu ileri sürmüştür. Bu 5 duyu organının orantısal işlevlerini görme % 70, duyma %20, koku %5, hissetme %4, tat %1 olarak hesaplamıştır. Yapı taşı olarak adlandırdığı bu organlar birlikte tetiklenirse içeriğin gerçeklik hissini tam yaşatabileceğini, insan bilincinde gerçekle takas derecesinde yer bulabileceğini ve geleceğin sinema deneyiminin gerçekliğin röprodüksiyonunu sağlama anlamında bu duyu organlarını harekete geçirecek tetikleyicileri izler kitleye iletmesi gerektiğini savunmuştur. Daha etkili sanat adına ve yeni gerçekliği insanoğluna tüm canlılığıyla takdim etmek için havalandırma sistemlerinden belirli kokuların püskürtülmesi, periferik görüşün genişletilmesi, steryofonik seslerin çoklu hoparlör aracılığıyla iletilmesi gibi öneriler ileri sürmüştür (Heilig, 2001, s. 251). Ancak, o zamanlar sesli 3D filmlerin başına gelenle karşı karşıya kalmış; projeyi destekleyecek yeterli sayıda finansör bulamamıştır. Bunun üzerine ilk prototipi kendi kaynaklarını kullanarak oluşturmuş ve prototipe “Sensorama Simulator” adını vermiştir. Titreşim, koku, ses gibi uyarıcıları iletmesi haricinde 3D hareketli resim boyutunu geçemeyip finansman alamasa da, sanal gerçekliğin fikir babası, AR uygulamasının fikir tohumlarını atan Morton Heilig’dir. Heilig’den sonra sanal gerçeklik alanında yapıtaş oluşturan çeşitli buluşlar, çalışmalar yapılmıştır ancak makale konumuz sanal gerçeklik olmadığı için AR tarihçeye ağırlık verilecektir.

1997 tarihinde bilgisayar grafikleri, VR ve AR üzerine uzmanlaşmış, alanında öncü ve mucit olarak tanınan Amerikalı bilimadamı Ronald Azuma AR hakkında tarihe geçen ilk araştırmayı yapmış ve bu araştırma kapsamında kısa zamanda geniş çevrelerce kabul gören ilk AR tanımını sunmuştur (Gervautz, Hildebrand ve Schmalstieg, 1999). Tanıma göre AR yöntemi gerçek ve sanal ortamların iç içe geçirilerek 3D ve gerçek zamanlı etkileşimli olarak sunulmasıdır. Belirtmeye değer bir başka dönüm noktası da ilk açık hava mobil AR oyunu ARQuakei, Bruce Thomas tarafından 2000 yılında geliştirmiş ve Giyilebilir Teknolojiler üzerine uluslararası sempozyumda katılımcıların beğenisine sunulmuştur (Thomas ve ark., 2000). 2005 yılında Horizon Report AR teknolojilerinin 4 ile 5 yıl içerisinde gelişip kamera görüşü arayüzü aracılığıyla fiziksel ortamları gerçek zamanlı tanımlayabileceğini ve konuma göre içeriklerin kullanıcıya arttırılmış gerçek olarak yansıtılabileceğini önermiş, gündemde büyük bir yankı uyandırmıştır (Nmc, 2005). 2005 senesini takip eden yıllarda AR uygulamaları özellikle mobil uygulamalar için geliştirilmeye başlatıldığını söyleyebilmek mümkündür. Bunun örneklerini 2008 yılında piyasaya sürülen Wikitude AR Seyahat Rehberi ve çeşitli tıbbi uygulamalar için geliştirilmiş uygulamalarda görebiliriz (Bernardos ve Casar, 2011). Kısacası, gelişen teknoloji ve alana yapılan yatırımlarla birlikte, özellikle de iPad 2 ile başlayan, iPhone 4 ve üzeri telefonların yaygınlaşıp rakip markaların benzer işletim sistemi aracılığıyla çalışan akıllı cihazları piyasaya sürmesiyle hız kazanan bir mobil AR devriminin içinde

olduğumuzu söyleyebiliriz.

2. LİTERATÜR

Bazı insanlar neden zamanlarının büyük bir kısmını video oyunu oynamak için ayırır, oyuna saatlerce angaje olur? İlk akla gelen cevap oyunların eğlenceli olduğu olabilir. Bireyin video oyunu oynaması için harekete geçmesi, motive edici güdü bakımından dışsal ödül sağlayan eylemlerden oldukça farklıdır. Kitle kaynak oyuncularını haricinde çok az oyun sever oyuna katılım karşılığında kazanç elde eder hatta çoğu kazanç elde etmek bir yana dursun, maddi (abonelik ücretleri, oyun içi harcamalar) ve manevi (kızgın ebeveynler, hayattan kesintiler) bedel öder. Peki, aslında pek bir olumlu getirinin görünmediği bu oyunlarda katılımcıları çeken nedir? Literatür taraması, kullanıcıları oyunlara çeken cazibenin oyun içeriğinin sunduğu deneyimlerde saklı olduğunu vurguluyor. Yapılan araştırmalar, ağırlıklı olarak oyun literatüründe yer verilmiş motivasyon araştırmalarının gerçek dünyadaki pratikler için de (i.e. medya tüketim, tüketici davranışları, vb.) geçerli olduğunu, güdülerin motivasyon teorisine ve çıkarımlarla psikolojik ihtiyaçlar bağlamında açıklanabileceğini savunuyor.

Self-Determinasyon kuramı (SDT), psikoloji, psikiyatri ve eğitim alanlarında uzmanlaşmış Amerikalı profesörler Ryan ve Deci (2000) tarafından önerilmiş, bireylerde yaradılıştan var olan içsel eğilimleri anlamlandırmak için geliştirilmiş bir motivasyon teorisidir. SDT kuramına göre, belli bir davranışın veya etkinliğin sağlayacağı dışsal tetikleyicilerin değil de eylemin kendisine yönelik ilgi veya motivasyonu tanımlayan “içe yönelik motivasyon”un davranış biçimlerini belirlediğini önerir (Ryan ve Deci, 2000, s. 68-78). Dışa yönelik motivasyonu ise bir şeyi haz almak için veya hoşlanıldığı için değil dışsal bir ödül (ödül, para, şöhret) elde etmek amacıyla yapma arzusu olarak tanımlar.

SDT’nin bir yan kuramı olan “Kavramsal Değerlendirme Teorisi (Cognitive Evaluation Theory- CET) spor, eğitim ve serbest zaman aktivitelerini kapsayan alanlarda yapılan araştırmalarda içe yönelik motivasyonu açıklamak için yol gösterici bir kaynak olmuştur (Fortier ve ark., 2007, s. 741-757). CET tabanlı yapılan geniş çaplı araştırmalar belirli eylem ve aktivitelerin kendi içinde eğlenceli/zevkli değerlendirilebilmesi için içeriklerde birtakım psikolojik besinlerin olması gerektiğinin altını çizmektedir. Bu besinler CET araştırmalarına göre eylem ve hareketlerin motivasyon ve iyi olma hali üzerindeki etkilerine tesir eder. CET bazı araştırmalar, eylem ya da girişimlerin 3 temel insan ihtiyacı olan a) yeterlik; yetkinlik hissi, b) özerklik; istem/ kişisel eylemlilik ve c) ilintililik; sosyal bağlantılılık ihtiyaçlarını karşıladığı sürece daha fazla içsel motivasyon sağladığını ortaya koymaktadır (Ryan ve Deci, 2000).

Tarihsel perspektiften bakacak olursak ve ilk video oyununu ele alıp günümüzdeki sürümleri incelersek, yazılımcıların içerikleri geliştirerek, SDT literatüründe tanımlanan, insanoğlunun temel psikolojik ihtiyaçlarına gittikçe daha etkili bir şekilde hitap ederek gereksinimleri karşılayıp katılımı arttırmayı hedeflediğini görebiliriz. İlk zamanlarda endüstrinin, oyuna katılımda başlıca motivasyon etkenini oluşturan yeterlik ihtiyacı tatmini sağlayacak dereceli zorluklar ve olumlu geribildirim sağlayan yazılımlar sürdürdüğünü söylebilmek mümkün. Zaman içinde yazılımcılar tasarımları, içerikleri geliştirip, hedeflerde, oyun stratejilerinde, yeni ortamlar üzerinden yürütülecek fırsat ve keşiflerde esneklik sağlayıp katılımcıların özerklik ihtiyaçlarını tatmin etmeyi amaçladığını görebiliyoruz. Söyleyebiliriz ki yaklaşık son on yılda özerklik ihtiyacını sağlamanın yanında, internete bağlı cihazların artmasıyla birlikte endüstri ilintililik; sosyal bağlantılılık ihtiyacına da hitap etmenin peşinde. Bunu ise, katılımcıya online topluluklar üzerinden etkileşimde bulunma imkanı vererek gerçekleştiriyor.

Oyunlarda ihtiyaç tatmini konusunda yapılan ilk araştırmalar 3 temel insan ihtiyacı baz alınarak test edilmiştir: yetkinlik; yeterlik hissi, özerklik; istem/ kişisel eylemlilik ve ilintililik; sosyal bağlantılılık. Bu modeli test eden ilk uygulama 4 araştırmadan elde ettiği çıkarımlardan faydalanır. Araştırmalar bireyiçi, bireylerarası yöntemler, çeşitli örneklemeler ve deneyimsel teknikleri kullanıp oyun severleri katılıma teşvik eden güdülerini ortaya çıkarmayı amaçlamıştır (Ryan ve ark., 2006). Psikoloji ve sosyoloji literatüründe insan motivasyonlarını açıklamada sıklıkla referans verilen bu model Ryan ve arkadaşları (2010) tarafından genişletilmiş, alana katkı sağlayacak yeni hipotezlerin oluşturulup test edilmesine olanak sağlamıştır. Ryan ve arkadaşlarının yaptığı araştırmalar insanların medya tüketim motivasyonlarını da dizinsel bağlamda kapsadığından çalışma sonuçları ayrıntılı olarak incelenip bir sonraki bölümde yer verilen “Markalara Çıkarımlar” kısmında değerlendirme notları olarak harmanlanmıştır.

İhtiyaç tatmini konusunda yapılan araştırmalardan ilham alan Ryan ve arkadaşları (2010), başlangıç için 3 hipotez önerir ve test eder. Hipotezlerden ilki; ihtiyaç tatmini sağlayan deneyimler katılım için içsel motivasyona katkı sağlar, dahiliyeti artırır, ve kısa dönemde bireyin iyi olma halini olumlu etkiler yönündedir. Hipotezlerden ikincisi; içerik tarafından sunulan ihtiyaç sağlayıcıları içeriklerden ve diğer özgün özelliklerden içeriğin çekiciliğini belirlemede çok daha etkilidir. Son olarak, içeriği yönetmede kullanılan kontrollere hakimiyet ihtiyaç tatmini sağlayan fırsatlara erişim konusunda gerekli görülse de, söz konusu hakimiyetin katılımcı motivasyonunu ya da iyi hissetme halini önemli ölçüde etkilemeyeceği yönündedir. Yukarıda belirtilen varsayımlar kapsamında Ryan ve arkadaşları ilk araştırmayı gerçekleştirir. Acemi oyuncuların oluşan bir topluluk 40 dakika boyunca 3-D

platform üzerinden keşif ve beceri tabanlı zorlukları içeren bir oyuna dahil edilir. Varsayımlar; katılımcıların özerklik ve yeterlik ihtiyacı tatminine dair olumlu özbildirimleri doğrultusunda kısa dönemde iyi olma halinde olumlu etkiyle (pre/post test), daha yüksek katılım keyfi ve fırsat verildiğinde katılımı tekrar isteği ile bağlantılı olacaktır. Sonuçlar varsayımları doğrular, analizde yeterlik ve özsaygı ayrıştırılarak ta ayrıca değerlendirilir; içeriğin sağladığı özerklik tatmini oyunun keyif vericiliğine olumlu bir katkıda bulunur, sonuçlar diğer ölçülen kriterler için de geçerlidir. Bu çıkarımların haricinde, yeterlik ihtiyacı tatmininin sağlanmasıyla, katılımcıda artan dahiliyet, özsaygı, ve seçim imkanı verildiğinde özgür iradeyle yeniden katılım yatkınlıkları tespit edilir.

İkinci araştırma, oyunlararası farklılıkların psikolojik ihtiyaç tatmininde içeriklerin cezbediciliğiyle bağdaştırılabilirliğini inceler (Ryan ve ark., 2010; Tamborini, Bowman, Eden, Grizzard ve Organ, 2010). Bireyiçi araştırma tasarısında, rastlantısal seçilen bir grup katılımcının araştırmanın yapıldığı laboratuara ilk gelişlerinde belirlenen iki oyundan bir tanesini seçmeleri, diğer oyunu ise ikinci gelişlerinde oynamaları istenir. İçerik bakımından birbirleriyle uyumlu ancak kritik değerlendirmeler bakımından (başarılı, popüler/başarısız) oyunlar birbirinden farklıdır. Beklenti, oyunların kritik değerlendirmelerinde ortaya konulan farkın psikolojik ihtiyaç tatminini doğru orantılı olarak etkilemesi yönündedir. Sonuçlar beklentiyi karşılar niteliktedir; popüler içerik ihtiyaç tatmini sağlarken, başarısız bulunan, cezbedicilik değeri sunmayan içerik ihtiyaç tatmininde yetersiz sonuç verir. Ayrıca, bireylerarası incelemede popüler olarak değerlendirilen içerik katılımcılarca özerklik sunma ve yeterlik ihtiyacı tatmini sağlama konusunda kıyaslama yapılan içerikten açık ara önde değerlendirilir. Birey içi sonuçlar da benzer veriler ortaya koyar; oyundan alınan zevk, dahiliyet isteği, oyun öncesinde ve sonrasında iyi olma halindeki değişiklikler içeriklerin sağladığı ihtiyaç karşılama değerleriyle direkt bağlantılıdır. Bir başka deyişle, popüler olan içerik kısa dönemli iyi olma halinde olumlu bir etki yaratır ve daha kuvvetli bir şekilde içsel motivasyonu tetikler çünkü katılımcıya sağlanan deneyim özerklik değeri ve yeterlik ihtiyacını karşılaması bakımından daha zengindir. Araştırma sonuçlarında önyargı ihtimalini kaldırmak amacıyla bir yan araştırma yapılır. Bu üçüncü araştırma, ihtiyaç tatminini belirleyen faktörleri soyutlayıp oyun içerik farklılığı, deneğin oyun becerisi ve katılımcının demografik özellikleri gibi değişkenlerin sonuçlardaki belirleyiciliğini öğrenmek amacıyla gerçekleştirilir. Araştırma, oyuniçi ihtiyaç tatmini, içsel motivasyon ve iyilik hali verilerini bağlantısal olarak çoklu seviye modelleme üzerinden insan kaynaklı ve oyun kaynaklı etkiler kapsamında inceler. Denekler laboratuvarı dört kez ziyaret eder ve her ziyarette iyi olma hali ölçümleri raporlanır. Her ziyarette, oyun sonrası ölçümler alınmadan önce (i.e. ilk iki araştırmada incelenen konular) katılımcılara rastgele farklı bir oyun oynatılır. Oyun esnasında algılanan özerklik ve

yeterlik ihtiyacı tatmininin oyundan alınan zevkle, katılım isteğiyle, gelecek bir zamanda tekrar oynama isteğiyle ve kısa dönemde iyi olma haliyle bağdaşacağı öngörülür. Bireylerarası incelemeler, özerklik deneyimini ve yeterlik ihtiyaç tatminini daha fazla yaşayan katılımcılarda raporlanan zevkin, tercihte tekrar ve katılımda tekrar isteğinden bağımsız sonuçlar sergiler. Bireyiçi, oyunlararası analizler özerklik ve yeterlik tatmini sağlayan deneyimlerin katılımı kuvvetlendirdiğini, daha keyifli kıldığını ve sonucunda katılımcı enerjisini, özgüveni, etkileşimi olumlu yönde etkilediğini ortaya koymuştur. Oyunda katılımcı deneyimi aracılığıyla aktarılan psikolojik tatmin sağlayıcı deneyimler motivasyonu ve iyi olma halini öngörmeye oyun türü farketmeksizin önemli bir etkiye sahip olduğu raporlanır. Bir yan araştırma olarak aynı denekler kullanılarak katılımcıların istedikleri oyunu seçerek motivasyon ve iyi olma halindeki sonuçlar incelenmek istenir. Yukarıda belirtilen araştırmalar ağırlıklı olarak özerklik ve yeterlik ihtiyacı üzerine odaklanmış olduğundan katılımcılara sağlanan imkan (serbest seçim) aracılığıyla bağlantılılık ihtiyacının motivasyon ve iyi olma hali arasındaki ilişkisini ölçmektir amaç. Sonuçlar, ölçülen bağlantılılık ihtiyacının içeriğinin keyifli bulunması, katılımı belirlemesi, ve tekrar isteği konusunda sonuçlara bağımsız etkide bulunduğunu gösterir. Bağlantılılık ihtiyacının iyi olma haliyle pozitif olarak ilintili olduğu saptansa da, özellikle içeriğin, tatmin ettiği özerklik ve yeterlik ihtiyacının, başlıca farkı sağladığı tespit edilir. Sonuç olarak, Ryan ve arkadaşları (2010) tarafından yapılan araştırmalar psikolojik ihtiyaç tatminini sağlayan deneyimlerin içsel motivasyonu tetiklemede birincil güdü olduğunu ve kısa dönemde iyi olma hali ve katılım isteğini pozitif yönde etkilediğini ortaya koymuştur.

Pek çok eleştirel çevre, video oyunlarının aşırı kullanımını ve bu aşırılığın bireyin sağlıklı gelişimini olumsuz yönde etkilediği konusundaki endişelerini dile getirmektedir. Bu endişeleri destekler nitelikte olan, katılımcıların oyunlara adadıkları zamanla oyuncuların iyi olma hali ve hayata olan uyumları arasında negatif korelasyon olduğunu gösteren araştırma sonuçları bulunmaktadır (Hart ve ark., 2009, s. 63-65). Bu korelasyonel bağlantı haricinde, oyunlara aşırı, bir diğer deyişle, takıntılı boyutta从不dan dolayı bazı bireylerin neden etkilenip bazılarının etkilenmediği konusunda bilinen pek fazla somut bir bilgi bulunmamaktadır.

Ryan ve arkadaşları (2009) SDT'yi, oyunlara takıntılı katılım motiflerini incelemek için kavramsal ve deneysel bir köprü olarak kullanmıştır. SDT'nin bakış açısı, günlük yaşamda temel ihtiyaçları tatmin edilmiş bireylerin bu ihtiyaçları tatmin edilmemiş kişilere kıyasla, istem ve tercih tatmini ve yüksek düzeyde mutluluk (iyi olma hali) hissetmeye daha yatkın olduğu yönündedir. Ryan ve arkadaşları (2009) bireylerin yeterlik, özerklik ve bağlantılılık ihtiyaçları karşılandığında oyuna katılım

esnasında daha fazla seçme sağduyusuna sahip olduklarını ve istedikleri için (kendi istekleri doğrultusunda) katılım gösterdiklerini öngörmüşlerdir. Buna karşın, SDT araştırması göstermektedir ki temel ihtiyaçların tatmin edilmemesi bireyleri kendi başına karar vermede ve kendisini frenleme konusunda daha fazla iç zorlanma yaşamaya maruz bırakmaktadır (Ryan ve Deci, 2000). Bu görüşle aynı çizgide olan Ryan ve arkadaşları (2009) ihtiyaçları yeterince tatmin edilmemiş bireylerin kendilerini oyun oynamaya daha fazla mecbur hissedeceğini veya oynamak zorunda oldukları için katılım göstereceklerini öngörür. Bu konuları detaylı bir şekilde incelemek için, SDT ile uyumlu bir motivasyonel teori olan, tutkunun ikicil modeli seçilmiştir. Internet kullanımı ve video oyunu alanlarında teorik çerçeve olarak kullanılan (Vallerand & Reid, 1984, s. 94-102) bu kuram oynama isteğiyle oynama zorunluluğunu tetikleyen faktörleri değerlendirebilmek için uygulanmıştır.

Ryan ve arkadaşları (2009) düzenli bir şekilde video oyunu oynayan geniş bir kitleyi örnek olarak ele almış, oyuncuların temel psikolojik tatmin ihtiyaçlarında, oynama motiflerinde, oyundan hemen sonraki ruh hallerinde ve genel olarak iyi olma hallerinde bireysel farklılıkları belirlemişlerdir. Bu araştırmaya başlarken beklenti, yüksek tatmin seviyesine sahip oyuncuların oyunu takıntısız bir tutkuyla, günlük yaşamda tatmin ihtiyacına ulaşamamış oyuncuların ise önlenemez bir dürtüyle takıntılı bir şekilde oynayacakları yönündedir. Ryan ve arkadaşları (2009) takıntısız tutkunun oyun esnasında ve oyundan sonra daha fazla keyif duymayla sonuçlanacağını, takıntılı tutkunun ise kişiyi daha fazla oyun oynamaya ve oyundan hemen sonra da kötü bir ruh haline sürükleyeceğini öngörmektedir. Yaptıkları araştırma sonuçları göstermiştir ki temel tatmin ihtiyacındaki bireysel farklılıklar bireylerin video oyununu oynama şekliyle bağlantılıdır. Bu durum oyun oynama stillerinin fizyolojik stresin sebebi olmaktan ziyade semptomu olabileceği izlenimini uyandırır. Bir başka deyişle, video oyunu oynamanın sağlıklı modeli günlük fizyolojik ihtiyaçların giderilmesinin bir yolu (diğer sonuçların arasında) olarak düşünülebilir.

Video oyunları, katılımcıya oyun dünyası içindeyken güçlü bir varoluş hissettiren sarmal deneyimler yaşamasını sağlar. Sanal dünyaya giriş, oyuncu ile içerik arasında katılımcının kendi iç varlığından başka hiçbir şeyin olmadığı bir illüzyon yaşatır ki bu da katılımcıya sanal ortamda ve orada yer alan hikayede direkt olarak kendisini yerleştirmesine olanak sağlar. Video oyunlarının katılımcıları sanal dünyaya gömme derecesi, içeriğin katılımcının psikolojisini etkileme düzeyini şekillendirir. Ryan ve arkadaşlarına göre (2009) varoluş 3 alt bileşene göre 3'e ayrılır: 1) fiziksel varoluş; kişinin kendisini gerçek dünyada sanması, 2) duygusal varoluş; içerik ve deneyimlerin gerçek duygusal ağırlıkları olduğunu sanmak, 3) öyküleyici varoluş; oyunun hikayesinde kişisel bir yatırıma ve katılıma sahip olduğunu sanmak.

Varoluşun ana göstergesi oyunların motivasyonel ihtiyaçları tatmin etme derecesidir. Yeterlik, bağımsızlık ve ilintililik ihtiyacını tatmin eden oyunlar, katılımcının oyunun içine gömülme duygusunu güçlü bir şekilde arttırmaktadır.

Ryan ve arkadaşları tarafından 2009'da yapılan, sanal içeriklerin konusuyla gerçek dünyadaki kişilerarası amaçları ve karar vermeyi birbirine bağlayan bağlantıların oyuna gömülüğü nasıl şekillendirdiğini deneysel ölçen araştırma bir ilktir. Birinci çalışmada, oyuna katılanlar 2 içerikten birine dahil olur; biri şehirler ve gökdelenlerin olduğu mamul görüntüleri içerir, diğeri ise hiçbir mamul görüntünün olmadığı, orman ve akarsuların bulunduğu doğal ortama sahiptir. Mamul edilmiş görüntüye maruz kalanların kendine odaklı veya benmerkezci amaçlar benimseyecekleri, doğal ortam görüntüsü verilenlerin ise yüksek seviyede başkaları odaklı veya toplum yanlısı amaçlara sahip olacakları hipotezi ileri sürülmüştür.

Çıkan sonuçlar beklentileri desteklemiştir. Mamul içerik daha büyük benmerkezci amaçlara öncülük etmiş, doğal içerikse daha çok toplum yararına amaçlara bağlanmıştır. Kilit konu ise, neden, sanal içeriğe fazlasıyla gömülmüş olan oyunculara kişilerarası amaçlardaki yön değiştirmelerin belirgin şekilde daha sert olduğu bulgusudur.

Ryan ve meslektaşlarının çalışması (2009) sanal bir içerikte fiziksel olarak varolduğunu hissetmenin o içeriğin kapsamını gerçek dünya kavramına ve tutumuna aktarmayı kuvvetlendirdiğini ileri sürer ayrıca varoluşun fiziksel, duygusal ve öyküsel deneyimlenmesini oyunlarca sağlanan temel tatmin ihtiyacına dayandığını belirtir.

2.1 KULLANIMLAR VE DOYUMLAR

Motivasyon konusunu bir başka perspektiften değerlendirmek gerekirse, iletişim biliminin öne sürdüğü, motivasyonu kitle iletişim kuramı perspektifinden değerlendiren görüşlere de yer vermek gerekir. Teorik çerçeve olarak kitle iletişim kuramını temel alan çalışmalara bakıldığında medya tüketiminde motivasyon konusu dikkat çeker. Kullanımlar ve doyumlar kuramı (Blumler, Katz ve Gurevitch, 1974, s. 19-34), insanoğlunun medya tüketim pratiklerinde ihtiyaçlarını (i.e. kaçış) tatmin etmek için medyayı nasıl kullandığını, medyanın bireylerin ihtiyaçlarına nasıl çözüm sunduğunu inceleyen, iletişim biliminde sıklıkla referans gösterilen bir kuramdır. Aynı zamanda bu kuram iletişim çalışmalarında oyun oynama alışkanlıklarını konu alan araştırmalarda temel kuram olarak ele alındığından konu hakkındaki öne çıkan araştırmalara, teori ve önerilere bu bölümde yer verilmesi gerekli olarak görülmüştür. Kullanımlar ve doyumlar kuramını teorik çerçeve olarak temel alan Sherry, Greenberg, Lucas ve Lachlan (2006) iletişim bilimi literatüründe

sıklıkla karşımıza çıkar. Sherry ve arkadaşları kullanım ve doyumlar kuramını kullanarak bireylerin oyun oynama güdülerini istatistiksel bağlamda doğrulayarak bir taksonomi oluşturmak istemiştir. Elde edilen sonuçlar bireylerin aşağıda belirtilen psikolojik ihtiyaçlardan bir ya da iki tanesini tatmin için katılım gösterdiğini ortaya koymuştur. Bu ihtiyaçlar başlıca 1) rekabet; üstün olmak, 2) meydan okumak; efor sonucunda ulaşılan başarı, 3) oyalanma; kaçış, 4) fantazi; yeni ya da gerçeküstü uyarıcı, 5) sosyal etkileşim; sosyal deneyim, 6) uyarılma; olumlu duygular sonucu heyecanlanma. Güdülerini tetiklemede içeriklerin önemi olduğu kadar oyunun sağladığı katılım derecelerinin de önem taşıdığı vurgulanmıştır. Belirtmekte fayda var ki farklı kültürleri konu alan çalışmalar temel ihtiyaçların karşılanmasının içsel motivasyonla alakalı olduğunu ortaya koyar (Johnson, 1993; Ryan, 1993). Literatürde benimsenmiş bu hipotez, oyunların katılımcı üzerindeki etkisini anlamak için etkili bir çıkış noktası sunar.

3. MARKALARA ÇIKARIMLAR

Literatür taraması bölümünde altı çizilen teoriler doğrultusunda markalara çıkarımlar önerilebilir. SDT ve CET tabanlı araştırma çıktıları göstermiştir ki insan eylem ve pratiklerini tetikleyici temel psikolojik ihtiyaçlar vardır. Bu ihtiyaçlar özellikle medya tüketim pratiklerini açıklamada önemli bir rol oynar. Bahsi geçen ihtiyaçlar: yeterlik; yetkinlik, özerklik; istem/kişisel eylemlilik ve ilintililik; sosyal bağlantılık tatmininin sağlanmasıdır. Bu ihtiyaçlar tatmin edildiği sürece içsel motivasyon artacak, dahiliyet ve iyi olma halinde pozitif artış gerçekleşecek, yansımaları marka tarafından olumlu yönde tesir etmesi istenen tutum ve davranışların gerçekleşmesine sebep olacaktır. Peki bu ihtiyaçları marka sözlüğünde nasıl tanımlayabiliriz, bir marka hangi göstergeler üzerinden bu ihtiyaçları iletebilir ve pazarlama karması elementleri aracılığıyla iletişim mesajına entegre edebilir?

İlk olarak bu ihtiyaçların marka sözlüğündeki tanımlarına bir bakalım. İhtiyaçlardan ilki olan yeterlik bireyin maddi ve/ya manevi ihtiyaçlarını kapsar. Marka perspektifinden içerik vaatleri sağlamalıdır. Tüketici açısından ise maddi (işlevsellik, fiyat-fayda ilişkisi, vb.) ve manevi (statü, güç, gruplara katılma) beklentileri karşılamalıdır ki birey markanın ürün ya da hizmetini tercih ettiğinde ihtiyaçlarını tatmin edebilmiş olmaktan dolayı yeterlik hissi yaşasın. İhtiyaçlardan ikincisi özerkliktir; istem/kişisel eylemlilik olarak ta tanımlanabilir. Özerklik bireyin içeriği kendi hissettikleri ve yaptığı araştırma sonuçlarına göre seçme ya da reddetme özgürlüğüdür. Özgürlük sınırlılığın tam tersidir ve markalar insanların sınırlılıkları aşma, farklı olma arzularına pazarlama iletişimi stratejileriyle maddi ve manevi olarak değinebiliyorlar. Bunu algı yönetimi teknikleri kullanarak görsel ve işitsel uyarıcılardan oluşan göstergelerle ürün ya da hizmet etrafında bir aura yaratarak sunuyorlar ve adeta ihtiyaç belirliyorlar. Üçüncü ihtiyaç olan sosyal bağlantılılık bireyin başlıca gereksinimleri olan kişisel ilişkilerini geliştirme ve

sürdürme (i.e. beğenilme/takdir edilme, toplumsal fayda sağlama), kişisel kimlik oluşturma (i.e. kişisel referans, değer pekiştirme), gözetim ve kaçış ihtiyacını kapsar. Markalar bağlantılılık ihtiyacını kendi avantajlarına çevirip ağızdan ağıza pazarlamanın gücünü kullanarak, marka temsilcilerinden oluşan ünlü, gönüllü ve takipçisi çok sayıda olan lider araçlar üzerinden marka iletişimini yapıp, katılım sağlama adıyla tüketicileri üretici olmaya davet ederek bireyler üzerinden reklamlarını ulaşamayacakları kitlelere çok daha ucuza ve etkili bir şekilde ileterek elde ettikleri görünürlük üzerinden dikkat çekip, ilgi uyandırıp, istek yaratıp, harekete geçirebilmektedirler. Kotler (1997, s. 443)'in de belirttiği üzere marka birçok sembolden oluşan göstergeler bütünüdür ve temelinde sınıflama bazında 6 anlam sunar. Bu sınıflamalar a) özellikler, b) yararlar, c) değerler, d) kültür, e) kişilik ve f) kullanıcıdır (i.e. kim kullanır). SDT ve CET bazlı ihtiyaçlar göz önünde bulundurulduğunda marka yazılı, görsel ve işitsel göstergeler aracılığıyla içerik ile ilgili anlattığı özellikleri, yararları, değerleri ayrıca kültür, kişilik ve kullanıcı betimlemesini yeterli, özerklik ve bağlantılılık ihtiyacı ile harmanlayabilir. Elbette, kullanımlar ve doyumlar araştırmalarından elde edilen motifler de markalar için yol gösterici niteliktedir ve hem Kotler'in marka anlam inşasıyla hem de SDT ve CET temel psikolojik ihtiyaç güdüleriyle uyumludur. Markalar pazarlama karması elementlerinde rekabet unsurunu tetikleyerek, efor sonucunda ulaşılan başarı hissini (ödül algısı) yaşatarak, bir nevi kaçış (i.e. duygusal rahatlama, zevk) sunarak, yeni ya da gerçeküstü uyarıcı (arttırılmış gerçeklik, hediyeler, vb.) kullanarak, sosyal etkileşim ortamı yaratıp olumlu duygular uyandırıp pazarlama hedeflerine ulaşabilirler.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Insanoğlu, teknolojiyi kendisinin üretmesine rağmen teknolojinin birçok sunumuna hazır değildir çünkü beyin organik ve arkaik bir yapıya sahiptir. Arttırılmış gerçeklik teknolojisi kullanarak dış dünyaya adeta canlıymış gibi entegre edilen gerçek zamanlı içerikler kısa bir zaman sonra beyin tarafından “gerçekliğin parçaları” olarak algılanmaya başlar. Animasyon, 3D ve gerçek görüntüyle uyum gibi teknik gelişmeler sanal ile gerçek arasındaki çizgiyi silikleştirmede hala yetersiz olsa da beyin dış gerçekliği parçalardan bir bütün oluşturarak, kavramsal harita kullanarak kurguladığı için bu ayrıntı pek önemli bir sorun değildir. Maddenin aslı konusunda felsefi tartışmaların da hiçbir zaman sonuçlanmamış olduğunu göz önünde bulundurursak, hayatında ilk defa yeni gerçeklik ile karşılaşan insanın bu gerçekliğin büyüüne kolayca kapılıp kendini kaybetmesi pek beklenmedik bir şey olmasa gerek.

İnsanları önemli bir kısmı neden yenilikten hoşlanır? Neofili yeniyi sevmektir. Yeni iyidir ifadesi endüstriye destek veren güçtür. Özellikle teknolojik yeniliklerde yeni çıkan bir ürünü herkesten önce almak için mağazaların önünde sıra oluşturan,

günlerce bekleyen insanlar var. Peki neden? İnsan beyni, ilkel beyin (sürtingen beyin-- 200 milisaniyede karar verir) ve duygusal beyin (hisseder) bazı kodlandırılmıştır. Zevk arayışı (ödül algısı) ve acıdan sakınmak (ceza algısı) karar mekanizmamız tarafından aldığımız kararları belirleyen temel iki etkidir. Ödül kimyasalı olan dopamin en fazla yeni ve beklenmedik bir fayda (olumlu deneyim, ödül, eğlence, vb.) elde ettiğimizde tetikleniyor diye düşünürsek Pokémon'ları avlamak, insanlarla sosyalleşip ortak bir paydada buluşarak yeterlik, özerklik ve ait olma ihtiyacımızı karşılamak, gezerek keşfetmek ve bir şeyler (ödülleri, yiyecekler, barınaklar) bulmak, kaçış sağlamak, zamanı unutabilmek, sıradan dünyayı oyun alanına çevirip ilginç ve renkli kılabilmek hep ödül algısını pekiştiren uyarıcılar (Canan, 13 Haziran 2016).

Bazı eleştirmenlerin ifadelerinin aksine sanal dünyaların Pokémon GO rüzgarıyla sonlanmayacağını söylemek mümkün. Bu önerinin yansımalarını sanal dünya teknolojilerine yapılan yatırımlarda net bir şekilde görebiliriz. Teknolojik gelişmeler sayesinde sanal dünyalar sanal gerçekliğin önemli bir parçası olarak sanal ile gerçek arasındaki farkı ayırt edilemeyecek düzeye indirerek kullanıcıların beğenisine kendini yenileyerek sunuluyor. Endüstri bu yeni gerçekliği sevse de etik kaygılar sınır tanımıyor. Sanal gerçekliğin gerçekliğin yerine geçmesi konusunda değer niteliği irdeleniyor. Gerçekte değer verdiğimiz içerik ve eylemler sanal gerçek tarafından karşılanabilir mi sorusu sıklıkla üzerinde durulan mevzularda ilk sırada yer alıyor. Gerçek hayattaki ihtiyaç tatmini sanal gerçeklik tarafından karşılanabilir mi? Sanal evrene kendini kaptıran kişi hayatta neler kaçırıyor sorusu ise ağırlığını koruyor. Eleştirel bakış, değer kavramını gerçeklik, biriciklik, doğallık ile özdeşleştirip sanal etkileşimin nasıl bir değer sunabileceği konusunda tartışma öne sürerken pozitivist görüş eğer birey sürekli olarak bir kaçış içerisinde olup kendini sanal gerçekliğe kaptırırsa, hayat beklentilerini erteleyip sanal dünyayı kendine bir sığınak olarak benimseyerek pavlon vari koşullanmış bir denek gibi bağımlısı olduğu içeriğin sağladığı dünyadan kopamaz ve gerçeği tükettiği içerikle karıştırmaya başlarsa sorun teşkil edeceği görüşünü sunuyor.

Yakında bu Pokemon çılgınlığı da bitecek ve yerini başka bir heyecan alacak. İnsanın ödül devreleri çok hızlı adapte olup hep daha fazlasını istediğinden insanın zevk ihtiyacı tatmin edilmesi en zor ihtiyaçtır diyebiliriz. Hiçbir istek elde edildikten sonra da hayal edilen düzeyde bir tatmin yaşatmaz ve bu hayal kırıklığıyla başedebilmek için yeni bir istek/arayış içerisine girer insanoğlu. Pokémon GO bugün var yarın yok, ancak önemli olan toplumu etkileyen gelişmeleri takip edip, çeşitli çalışma alanları için interdisipliner fayda sağlayacak çıkarımları bir çatı altında sunabilmek.

Kaynaklar:

Al-Monitor. (2016). Pokemon Go Brings Turkish Gamers... Erişim tarihi: 4 Kasım, 2016, <http://www.al-monitor.com/pulse/originals/2016/07/turkey-pokemon-go-brings-gamers-out-street.html>

Aristotle, ., & Ross, W. D. (1981). *Aristotle's Metaphysics*. Oxford [England]: Clarendon Press.

Bernardos, A. M., & Casar, J. R. (2011). Analyzing business models for mobile augmented reality. 15th International Conference on Intelligence in Next Generation Networks. doi:10.1109/icin.2011.6081111

Blumler, J., Katz, E., & Gurevitch, M. (1974). Utilization of mass communication by the individual. In J. Blumler & E. Katz (Eds.), *The uses of mass communication: Current perspectives on gratifications research*. Beverly Hills, CA: Sage.

Borgmann, A. (1999). *Holding On to Reality: e Nature of Information at the Turn of the Millennium*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Canan, S. (13 Haziran, 2016). şimdi de Pokemonlar... Erişim tarihi: Eylül 23 2016, <https://nbeyin.com.tr/simdi-de-pokemonlar/>

Fjord. (13 Aralık, 2016). Design and innovation trends for business, government and society... Erişim tarihi: 23 Aralık, 2016, <https://www.accenture.com/us-en/insight-fjord-trends-2017>

Fortier, M. S., Sweet, S. N., O'Sullivan, T. L., & Williams, G. C. (2007). A self-determination process model of physical activity adoption in the context of a randomized controlled trial. *Psychology of Sport and Exercise*, 8(5), 741-757.

Gervautz, M., Hildebrand, A. & Schmalstieg D. (1999). *Virtual Environments '99: Proceedings of the Eurographics Workshop in Vienna, Austria, May 31-June 1, 1999*. Wien: Springer, 1999.

Hart, G. M., Johnson, B., Stamm, B., Angers, N., Robinson, A., Lally, T., & Fagley, W. H. (2009). Effects of Video Games on Adolescents and Adults. *Cyberpsychology & Behavior*, 12(1), 63-65.

Heilig, M. (1992). *El Cine Del Futuro: The Cinema of the Future*. Presence:

Teleoperators and Virtual Environments, 1(3), 279–294.

Heilig, M. (1998). Beginnings: Sensorama and the Telesphere Mask. In C. Dodsworth Jr. (Ed.), *Digital Illusion*, ACM Press, New York, 343-351.

Heilig, M. (2001). "The Cinema of the Future." In *Multimedia: From Wagner to Virtual Reality*, edited by Randall Packer and Ken Jordan, 160-172. New York: W.W. Norton & Company Ltd., 2001.

Hürriyet. (22 Temmuz, 2016). Pokemon Go çılgınlığı... Erişim tarihi: 5 Eylül 2016, <http://www.hurriyet.com.tr/pokemon-go-cilginligi-yatlara-da-sicradi-40156396>,

Johnson, F. A. (1993). *Dependency and Japanese socialization: psychoanalytic and anthropological investigations into amae*. New York: New York University Press.

Kotler, P. (1997). *Marketing Management*, 9th Ed., Prentice Hall, NJ, USA

NBCNews. (14 Temmuz, 2016). Clinton: How Do We Get..., Erişim tarihi: 4 Ağustos 2016, <http://www.nbcnews.com/video/clinton-how-do-we-get-pokemon-go-to-the-polls-725353027757>

Nmc. (2005). The Horizon Report. Erişim tarihi: 23 Eylül 2016, http://www.nmc.org/pdf/2005_Horizon_Report.pdf

Pwc. (2016). Küresel Eğlence ve Medyaya Bakış. Erişim tarihi: 2 Eylül 2016, <http://www.pwc.com/gx/en/industries/entertainment-media/outlook.html>

Ryan, R. M. (1993). Agency and organization: Intrinsic motivation, autonomy and the self in psychological development. In J. Jacobs (Ed.), *Nebraska symposium on motivation: Developmental perspectives on motivation* (Vol. 40, 1–56). Lincoln: University of Nebraska Press.

Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development and well-being. *American Psychologist*, 55, 68-78.

Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2007). Active human nature: Self-determination theory and the promotion and maintenance of sport, exercise, and health. In M.S. Hagger & N.L.D. Chatzisarantis (Eds.), *Intrinsic motivation and self-determination in exercise and sport*: 1-19). Human Kinetics Europe Ltd.

Ryan, R. M., Przybylski, A. K., & Rigby, C. S. (2009). The motivating role of violence in video-games. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 243-259.

Ryan, R. M., Przybylski, A. K., & Rigby, C. S. (2006). The motivational pull of video games: A self-determination theory approach. *Motivation and Emotion*, 30, 347– 363. doi:10.1007/s11031-006-9051-8

Ryan, R. M., Przybylski, A. K., & Rigby, C. S. (2010). A motivational model of video game engagement. *Review of General Psychology*, 14(2), 154-166. doi:10.1037/a0019440

Sheldon, K. M., & Filak, V. (2008). Manipulating autonomy, competence, and relatedness support in a game-learning context: New evidence that all three needs matter. *The British Journal of Social Psychology*, 47, 267–283.

Sherry, J., Greenberg, B., Lucas, S., & Lachlan, K. (2006). Video game uses and gratifications as predictors of use and game preference. In P.Vorderer & J.Bryant (Eds.), *Playing computer games: Motives, responses and consequences*. Mahwah, New Jersey: Erlbaum

Tamborini R., Bowman, N. D., Eden, A., Grizzard, M., & Organ, A. (2010). Defining Media Enjoyment as the Satisfaction of Intrinsic Needs. *Journal of Communication*, 60, 758–402.

Thomas, B., Close, B., Donoghue, J., Squires J., Bondi, P., Morris, M., & Piekarski, W. (2000). *The Fourth International Symposium on Wearable Computers: Digest of Papers, October 16-17, 2000, Atlanta, Georgia*. Los Alamitos, CA: IEEE Computer Society.

Vallerand, R. J., & Reid, G. (1984). On the causal effects of perceived competence on intrinsic motivation: A test of cognitive evaluation theory. *Journal of Sport Psychology*, 6, 94–102.

RİSKLİ DAVRANIŞ GÖSTEREN ERGENLERDE, ÇOCUKLUK ÇAĞI TRAVMALARI İLE RUHSAL DURUM ARASINDAKİ İLİŞKİ*

Sema BALIK OKUTAN**

Ela ARI***

Firdevs Melis CİN****

ÖZ

Riskli davranışların oluşumunda ailesel ve çevresel faktörlerin etki ağırlığını göz önünde bulundurarak hazırlanan bu çalışmada; riskli davranış gösteren ergenlerin yaşamış oldukları çocukluk çağı travmaları ve zekânın ruhsal durumları ile ilişkisi araştırılmıştır. Araştırmanın evrenini; ailesi ve çevresi tarafından istismara uğradığı belirlenmiş ve Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından koruma altına alınmış, riskli davranışlar gösteren ergenler tarafından oluşturulan klinik vakalar meydana getirmektedir. Söz konusu evren arasından, Bakanlık bünyesinde hizmet vermekte olan İstanbul İl sınırlarındaki iki adet merkezde korunma bulunan 65 ergen örneklem olarak belirlenmiştir. Klinik vakaların IQ skorlarının belirlenebilmesi adına örneklem Porteus ve Cattel zeka testleri uygulanmıştır. Bununla birlikte, vakalara Çocukluk Çağı Ruhsal Travmalar Ölçeği ve Kısa Semptom Envanteri uygulanmıştır. Araştırmadan elde edilen bulgulara göre duygusal ihmal; depresyon, olumsuz benlik ve somatizasyon üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır. Bununla birlikte, cinsel istismar olumsuz benliğin üzerinde anlamlı bir etki yaratmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Riskli ergenlik, çocukluk çağı travmaları, ruhsal belirtiler

RELATIONSHIP BETWEEN CHILDHOOD TRAUMA AND STATE of MOOD IN ADOLESCENTS DISPLAYING RISKY BEHAVIORS

ABSTRACT

In this study, the effect of childhood traumas and intelligence of adolescents on their mental states was investigated by taking into consideration of familial and environmental factors in the formation of risky behaviors. The participants of this study consist of 65 clinical cases having a history of abuse. They are exhibiting risky behaviors and are protected by the Ministry of Family and Social Policy in two centers in the province of İstanbul. In order to determine the IQ scores of the participants, Porteus and Cattel intelligence tests were conducted. The Childhood Mental Trauma Scale and Brief Symptom Inventory were also administered. According to findings of the study, emotional neglect has a significant effect on depression, negative self and somatization. In addition, sexual abuse has a significant effect on the negative self.

Key words: risky behaviors, childhood trauma, psychological symptoms

* Bu çalışma "Riskli Davranış Gösteren Ergenlerde, Çocukluk Çağı Travmalarının Ruhsal Belirtilerle İlişkisi" adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

** İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uygulamalı Psikoloji Bölümü Yüksek Lisans Öğrencisi

*** Yrd.Doç.Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Psikoloji Bölümü Öğretim Üyesi

**** Yrd.Doç.Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Psikoloji Bölümü Öğretim Üyesi

GİRİŞ

İnsanların travmatik bir olaya maruz kalmaları tarih boyunca yaygın olarak görülen bir meseledir. Özellikle çocukluk çağına ilişkin travmatik yaşantıların dünya çapındaki yaygınlığı oldukça yüksektir (Saveanu ve Nemeroff, 2012). Yapılan çalışmalar, çocukluk döneminde görülen travmatik yaşantıların yetişkinlikteki nöropsikolojik performans üzerinde etki oluşturabildiğini; biyolojik, fiziksel, sosyal, duygusal ve psikolojik gelişimsel süreçlere engel olabildiğini göstermektedir (Tanju ve Demirbaş, 2012).

Bu bağlamda psikiyatrik bozuklukların önemli bir risk etkeni olarak çocuk çağı travmaları ele alınmaktadır. Çocukluk çağına yönelik travmalar konusunda ilk incelemeleri yapan Kempe ve Helfer (1972), bu çağıdaki travmaları, “ebeveynlerin ya da çocuğun sorumlusu olan kişilerin giriştiği ya da girişmeyi ihmal ettiği eylemlerin neticesinde çocukların kaza dışı zarar görmeleri” şeklinde tanımlamaktadırlar (Briere ve ark., 2008). Bunun dışında çocukluk çağına ilişkin travmaları, fiziki, duygusal ve cinsel istismar olarak; çocuk ihmali de fiziksel, duygusal, cinsel ve eğitimsel ihmal gibi farklı alt gruplara ayırıp hepsinin detaylı biçimde tanımlarını yapmışlardır (Nasıroğlu, 2014).

Literatürde çocukluk çağında istismar ve ihmale maruz kalmanın yetişkinlikteki ruhsal sorunlar ile doğrudan ilişkili olduğu belirtilmiştir (Horwitz ve ark., 2001). Örneğin, çocuklukta ihmal ve istismar öyküsü olanların yetişkinlikte majör depresyon, anksiyete bozuklukları, kişilik bozuklukları, madde kötüye kullanım bozuklukları teşhislerini alma ihtimalleri ihmal ve istismar öyküsü olmayanlara kıyasla daha fazladır. Çocukluk çağı ihmal ve istismarının yaygın olarak görülmesinden ve farklı uyum problemleriyle bağlantısından ötürü çeşitli psikolojik tedaviler geliştirilmiş olup halen kullanılmaktadır. (Hovens ve ark., 2010).

Diğer taraftan ergenlik döneminde gözlenen riskli davranışların çocukluk çağı travmaları ile ilişkili olduğunu ortaya koyan çalışmalar mevcuttur. Riskli davranışlar, doğrudan veya dolaylı biçimde genç ergenlerin sağlığına, iyi hallerine ve yaşam tarzlarına etki eden ve potansiyel anlamda negatif sonuçlara yol açabilecek davranışlar olarak tanımlanmaktadır. Madde kullanımı, şiddet ve güvensiz cinsel ilişki ergenlikte sık olarak rastlanılan ve halk sağlığıyla ilgili bir sorun olan riskli davranışlardan bazılarıdır. Son dönemlerde ruh sağlığına ilişkin sorunlar ve obezlik de ergenin sağlığına tehdit oluşturan unsurlar olarak ortaya çıkmıştır (Duncan vd., 2003).

Çocukluk döneminden yetişkinlik dönemine bir geçiş olarak bilinen ergenliğin, yaşamdaki diğer dönemlere nazaran daha problemlidir. Ergenlikte, biyo-psiko-sosyal değişimlerin etkileri, duygusal iniş-çıkışlardaki süreklilik gibi faktörler nedeniyle psikolojik sorunlar da artabilmekte, sosyal hayatta yaşanan sorunlardan dolayı da genç bireyler giderek karamsar olabilmektedir (Ekşi, 2003). Ergenlik döneminde görülen riskli davranışlar, psikiyatrik bozukluklar için önemli risk etkeni oluşturabilmekte,

geçmişte yaşanan travma izlerinin etkisi ile de birey depresyon, anksiyete, olumsuz benlik, somatizasyon ve hostilite gibi problemler ile yüzleşebilmektedir (Steinberg, 2007).

Ruh sağlığıyla ilgili sorunlardan hiperaktiviteyle, zeka geriliğiyle, öğrenme güçlüğüyle, anksiyete bozukluğuyla şiddet davranışlarını gösterme mühim ilişki içerisinde. Kişisel koruyucu faktörler ise, zeki olunması, impuls kontrolü ve toplumsal sorunları çözme yeteneğinin iyi olması, özgüven hissinin gelişmiş olması ve optimizm şeklinde sıralanmaktadır (Ellickson ve McGuigan, 2000).

Literatürden aktarılan bilgiler göz önünde bulundurulduğunda, çocukluk çağı ihmal ve istismar yaşantısı ergenlik dönemindeki psikolojik sağlık sorunlarına zemin hazırlıyor olabilir. Literatürde yer alan çalışmaların riskli davranış gösteren ergenlerde çocukluk çağı travmaları ve psikolojik sağlık sorunları ilişkisinin ortaya koymaması araştırma probleminin çıkış noktasıdır. Bu çalışmanın amacı; riskli davranış gösteren ergenlerin yaşamış oldukları çocukluk çağı travmalarının, ruhsal durumları ile ilişkisini araştırmaktır. Araştırma kapsamında kurulan sekiz hipoteze aşağıda yer verilmiştir:

H₁: Zeka, çocukluk çağı travmaları üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır.

H₂: Zeka, ruhsal belirtiler üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır.

H₃: Çocukluk çağı travmaları, anksiyete üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır.

H₄: Çocukluk çağı travmaları, depresyon üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır.

H₅: Çocukluk çağı travmaları, olumsuz benlik üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır.

H₆: Çocukluk çağı travmaları, somatizasyon üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır.

H₇: Çocukluk çağı travmaları, hostilite üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır.

YÖNTEM

Örneklem

Araştırmanın evrenini; ailesi ve çevresi tarafından istismara uğradığı belirlenmiş ve Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından koruma altına alınmış, riskli davranışlar gösteren ergenler tarafından oluşturulan klinik vakalar meydana getirmektedir. Söz konusu evren arasından, Bakanlık bünyesinde hizmet vermekte olan İstanbul İl sınırlarındaki iki adet merkezde korunma bulunan 65 ergen örneklem olarak belirlenmiştir.

Veri Toplama Araçları

Araştırma verilerinin toplanmasında öncelikli olarak ilgili katılımcılara zeka testleri uygulanmıştır. Klinik vakaların IQ skorlarının belirlenebilmesi adına katılımcılara Porteus ve Cattell zeka testleri uygulanmıştır. Bununla birlikte, vakalara Çocukluk Çağı Ruhsal Travmalar Ölçeği ve Kısa Semptom Envanteri uygulanmıştır.

S.D. Porteus (1965) tarafından geliştirilen Porteus Labirentleri Testi, Bağlan Torol (1974) tarafından Türkçe 'ye uyarlanmıştır. Zekânın planlama ile genel yeteneklerini ortaya koymak gayesiyle kullanılmaktadır. 12 labirentli kartlardan meydana gelmektedir. Çocukların labirentlerdeki çıkış yollarını bulması esaslarına dayanır. Sınırlandırılmış biçimde zaman uygulaması bulunmamaktadır.

R.B. Cattell (1940) tarafından geliştirilen Cattell Zeka Testi, Bağlan Torol (1974) tarafından Türkçe 'ye uyarlanmış durumdadır.. Performansla zekâ seviyelerini ölçmekte olan bir testtir. 4 alt testten, dört ayrı puanın elde edilmesiyle bireyin zekâ seviyeleri hesaplanmaktadır. Sınırlandırılmış zaman uygulaması mevcuttur, bu zaman 25 dakikadan oluşmaktadır. Kültürden bağımsız Cattell zeka testi bütün toplumlara uygulanabilmektedir. 2A, 2B ile 3A olmak üzere üç formu mevcuttur. Yaş ile eğitim gruplarına bakılarak bu formlar ayrılmaktadır.

Bernstein ve arkadaşları (1994) tarafından geliştirilmiş olan Çocukluk Çağı Ruhsal Travmalar Ölçeği Türkçe uyarlama, geçerlilik ile güvenilirlik çalışmaları Şar ile arkadaşları (2012) tarafından ortaya konulmuştur. Yirmi sekiz maddeden meydana gelen ölçek çocukluk çağındaki istismarlarla bağlantılı olarak fiziksel, cinsel, duygusal istismar, duygusal ile fiziksel ihmal olmak kaydıyla beş alt boyuttan oluşmakta olup bütün maddeler 5'li Likert tipinde değerlendirilir. Ölçeklerin iç tutarlılıklarını ortaya koyan Cronbach alfa değeri Türkçe uyarlamalar, geçerlilik ile güvenilirlik çalışmalarında 0.93 şeklinde bulunurken, Guttman yarım test katsayısıysa 0.97 olmuştur. Ölçekteki toplam puanın 2 hafta arayla klinik olan ile olmayan katılımcıların üzerinde yapılmış olan testin tekrar test korelasyon katsayısı 0.90 olarak bulunmuştur (Şar vd., 2012). Bu çalışma için yapılan güvenilirlik analizi sonucuna göre ölçeğe ait alt boyutlara ilişkin güvenilirlik değerlerinin 0,79 ile 0,81 arasında değiştiği bulunmuştur.

Kısa Semptom Envanteri, genel olarak bir psikopatoloji değerlendirmesi sunacak kısa fakat güvenilir ve geçerli ölçeklere duyulan gereksinim üzerine Derogotis (1992) tarafından SCL-90-R'den uyarlanan likert tipi kendisini değerlendirme çeşidi bir envanterdir. SCL-90-R' nin dokuz unsuruna dağılmış 90 maddenin arasından, bütün faktörlerde en yüksek yükü alan toplam 53 madde seçilmiş olup toplam 5 alt boyut yer almaktadır. Bu boyutlar; depresyon, aksiyete, somatizasyon, hostilite ve olumsuz benliktir. Şahin ve Durak (1994) yapılmış olan çalışmalarda KSE'nin güvenilirlik değerleri kontrol edilmiştir. Ölçeklerin üç ayrı çalışmada iç tutarlılıkları toplam puanlarından elde edilen Cronbach Alpha iç tutarlılık adına katsayıları 0.96 ile 0.95; alt ölçekler adına elde edilmiş katsayılar 0.55 ve 0.86 aralarında

değişmektedir. (Savaşır ve Şahin, 1997). Bu çalışma için alt boyutların güvenirlik değerleri 0.95-0.97 aralığında hesaplanmıştır.

BULGULAR

Katılımcı grubunun eğitim durumu incelendiğinde; %30,8'inin (20) ilkokul, %63,1'inin (41) ortaokul ve %3,1'inin (2) üniversite mezunu olduğu görülmektedir. Katılımcıların %3,1'inin (2) ise hiç eğitim almadığı görülmektedir. Katılımcıların; %44,6'sının (36) ailesinin olduğu, %55,4'ünün (36) ise ailesinin olmadığı tespit edilmiştir. %64,6'lık (42) kesim Beylikdüzü, %35,4'lük (23) kesim ise Tepekent kurumundan katılım sağlamıştır. Bununla birlikte katılımcıların yaş ortalaması $18,40 \pm 3,07$ olarak hesaplanmıştır.

Zekanın çocukluk çağı travmaları ve ruhsal belirtiler üzerindeki etkisini incelemek üzere regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre zeka, çocukluk çağı travmaları ve ruhsal belirtiler üzerinde anlamlı etki yaratmamaktadır (Bkz. Tablo 1). Bu sonuca göre H_1 ve H_2 hipotezleri reddedilmiştir ($p > .05$).

Tablo 1. Zekanın Çocukluk Çağı Travmaları ve Ruhsal Belirtiler Üzerine Etkisi

Bağımlı Değişken	β	t	R^2	F	p
Çocukluk Çağı Travmaları	-.03	-.49	.004	.24	.63
Ruhsal Belirtiler	-.03	-.27	.001	.07	.79

Bağımsız Değişken: Zeka

Çocukluk çağı travmalarının ruhsal belirtiler üzerindeki etkisini araştırmak üzere regresyon analizi yapılmıştır. Kurulan regresyon modelinde; çocukluk çağı travmalarının anksiyete (H_3), depresyon, olumsuz benlik, somatizasyon ve hostilite üzerinde anlamlı etkisi yoktur. Bu sonuç çerçevesinde, H_4 , H_5 , H_6 ve H_7 hipotezleri reddedilmiştir. Çocukluk çağı travmalarının her bir alt boyutu ayrı ayrı ele alındığında duygusal ihmal, depresyon üzerinde anlamlı bir etki yaratmaktadır ($p = .01$). Yine duygusal ihmal olumsuz benlik üzerinde anlamlı bir etki yaratmaktadır ($p = .02$). Duygusal ihmalin anlamlı etki yarattığı bir diğer değişken ise somatizasyondur ($p = .04$). Cinsel istismar ise somatizasyon üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır ($p = .01$).

Tablo 2. Çocukluk Çağı Travmalarının Ruhsal Belirtiler Üzerine Etkisi

M.	Bağımsız Değişken	β	t	p	F	R ²	M. (p)
1	Sabit	3.784	.546	.587	.771	.088	.597
	Duygusal İstismar	.471	.849	.400			
	Fiziksel İhmal	-.070	-.113	.910			
	Duygusal İhmal	.751	1.526	.134			
	Cinsel İstismar	.495	1.529	.133			
	Minimizasyon	2.147	.957	.343			
	CTQ Toplam	-.285	-.957	.343			
2	Sabit	5.113	.701	.487	1.765	.181	.126
	Duygusal İstismar	.701	1.198	.237			
	Fiziksel İhmal	-.332	-.512	.611			
	Duygusal İhmal	1.502	2.899	.006			
	Cinsel İstismar	.600	1.759	.085			
	Minimizasyon	4.728	2.001	.051			
	CTQ Toplam	-.405	-1.290	.203			
3	Sabit	1.982	.304	.762	1.637	.170	.158
	Duygusal İstismar	.663	1.269	.211			
	Fiziksel İhmal	-.485	-.839	.406			
	Duygusal İhmal	1.076	2.326	.024			
	Cinsel İstismar	.553	1.815	.076			
	Minimizasyon	3.457	1.638	.108			
	CTQ Toplam	-.301	-1.073	.288			
4	Sabit	1.690	.389	.699	1.640	.170	.157
	Duygusal İstismar	.429	1.230	.225			
	Fiziksel İhmal	.371	.961	.341			
	Duygusal İhmal	.668	2.164	.035			
	Cinsel İstismar	.534	2.624	.012			
	Minimizasyon	1.092	.775	.442			
	CTQ Toplam	-.363	-1.941	.058			
5	Sabit	6.798	1.825	.074	.731	.084	.627
	Duygusal İstismar	.210	.704	.485			
	Fiziksel İhmal	-.257	-.779	.440			
	Duygusal İhmal	.355	1.341	.186			
	Cinsel İstismar	.190	1.092	.280			
	Minimizasyon	.567	.470	.640			
	CTQ Toplam	-.088	-.551	.584			

M: Model; Bağımlı Değişkenler: Anksiyete (Model 1), Depresyon (Model 2), Olumsuz Benlik (Model 3), Somatizasyon (Model 4) ve Hostilite (Model 5)

TARTIŞMA

Çocukluk döneminde ihmal ve istismar, çocuk ebeveyn ilişkisinin olmaması, yetersiz olması ya da kötüye kullanılması esasına dayanmaktadır. Özellikle ihmalin ağır psikolojik sonuçlar yarattığı varsayımını ileri süren araştırmacılar bunu doğrulayan sonuçlar da elde etmişlerdir. Buna göre ihmalin bilişsel gelişmeyi özellikle de zekâ (özelikle sözel IQ) ve dil gelişimi üzerinde olumsuz sonuçlar ortaya çıkardığı gösterilmiştir. İhmal edilmiş çocuklar ile istismar edilmiş çocuklar karşılaştırıldığında ihmal edilmişlerin daha içlerine kapanık olduğu ancak ergenlik döneminde dışavurum davranışlarının daha belirgin olduğu saptanmıştır. İhmal fiziksel istismarla olduğunda değil de tek başına olması durumlarında dışavurum davranışlarının daha fazla olduğu gözlenmiştir. Ancak, çalışmamızda çocukluk çağı travmaları ile zeka arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Ruhsal belirtilerin ortaya çıkmasında zeka düzeyi önemli bir rol üstlenmektedir. Zeka geriliği gözlenen her dört çocuktan bir tanesinde ruhsal belirtiler gözlemlenmektedir (Fidan, 2011). Zeka geriliği yaşayan çocuklar farklılıklarının getirdiği her türlü zorluğa bağlı olarak depresyon geçirmeye çok daha yatkındırlar. Bununla birlikte, bu çocukların hayattaki deneyimleri anlamlandırma sürecinde sıkıntı olduğundan çoğu normal yaşam koşulu onlar için korkutucu olabilmekte ve anksiyete bozuklukları ortaya çıkabilmektedir. Bununla birlikte, zeka geriliği olmayan ancak zeka düzeyleri birbirinden farklı olan kişilerin depresyon yatkınlıklarının farklılığını ortaya koyan araştırmalar bulunmaktadır (Doğan ve Çetin, 2006). Araştırmamızdan elde edilen bulgulara göre zeka, ruhsal belirtiler üzerinde anlamlı etki yaratmamaktadır.

Analiz sonuçları, anksiyete üzerinde herhangi bir çocukluk çağı travma türünün anlamlı etki yaratmadığına işaret etmektedir. Ancak, literatürde yer alan çalışmaların bulgumuzu desteklemediği görülmektedir (Hornor, 2011; MacMillan ve ark., 2001; Van Harmelen, 2010). Duygusal ve fiziksel istismara maruz kalmış çocuklar, kendilerini değersiz, sevilmeyen, istenmeyen ve tehlikede olarak hissederler (Kairys ve Johnson, 2002). Güvenli olmayan ve istikrarsız bir ortamda yetişen çocuklar, hem benliği hem de diğer insanlar ve dış dünya ile ilgili olumsuz beklentiler ya da modeller geliştirebilmektedir (Wright ve ark., 2009). Bu olumsuz beklentiler ve uyum bozucu modeller, çocuğun yetişkin dönemde anksiyete belirtileri geliştirmesine zemin hazırlayabilmektedir. Benzer şekilde, cinsel istismara maruz kalmış çocukların da benlik algısı, kişiler arası ilişki kurma ve sosyal ilişkileri sürdürebilme becerisi olumsuz etkilenmektedir (Taner ve Gökler, 2004). Cinsel istismarın genellikle çocuğa en yakını tarafından yapıldığı düşünüldüğünde, çocuğun bir güven ve güvenlik sorunu geliştirmesi de muhtemeldir. Böyle yaşantıları maruz kalan bireyler, aile bireylerine ya da arkadaşlarına güvenmeme ve onlardan uzaklaşma, içine kapanma, sosyal ilişkilerden kaçınma gibi tepkiler ortaya koyabilmektedir (Kurtay ve ark., 2004).

Analiz sonuçları, depresyonun sadece duygusal ihmal tarafından etkilendiğini göstermektedir. Literatürde yer alan çalışmalar, genel olarak çocukluk çağı

travmalarının ergenlik ve yetişkinlik döneminde depresyon gerekçesi olduğunu göstermektedir. Özellikle duygusal istismar ve ihmalin depresyon ile ilişkisini gösteren çalışmalar vardır (Hornor, 2011; Spertus ve ark., 2003; Wright ve ark., 2009). Sürekli eleştiri, aşağılama, reddetme, küçümseme ve yok sayma gibi duygusal istismar ve ihmal yaşantıları, benlik ile ilgili olumsuz inançların içselleştirilmesine ve uzun süreli olumsuz etkilerin oluşmasına neden olmaktadır (Wright ve ark., 2009). Çocukluk çağında özellikle aile ve diğer yakınlar tarafından sebep olunan cinsel istismar, fiziksel ihmal ve istismar yaşantıları, yetişkinlik döneminde içe kapanık bireyler yaratmakta; yaşadığı travmanın etkisi ile birey sürekli korku halinde olmakta ve sonuç olarak depresyon ortaya çıkabilmektedir (Hornor, 2011). Depresyonun oluşumunda, bireyin kendisi (kendini kusurlu, yetersiz, hastalıklı ya da yoksun olarak görme), dünya (dünyayı, kendi üstünde aşırı istekleri olan ve yaşam amaçlarına ulaşmasında önünde üstesinden gelemeyeceği engeller olan bir yer olarak görme) ve geleceği (yaşanılan güçlüklerin veya sıkıntıların sonsuza dek devam edeceği) hakkındaki olumsuz algılamalar ya da bakış açıları yer almaktadır (Beck ve ark., 1979).

Analiz sonuçlarına göre duygusal ihmal, olumsuz benlik üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır. Çocukken duygusal açıdan ihmale maruz kalan bireyler, değersizlik, aşağılanma, suçluluk, utanç gibi düşünceleri içselleştirebilmektedir. Özellikle, çocukken duygusal yönden gereksinim duyduğu ilgi, sevgi ve yakınlığı göremeyen bireylerin benlik kavramının gelişimi olumsuz etkilenmektedir (Ünal, 2008). Ayrıca, duygusal ihmal yaşantısı, çocuğa doğrudan yetersiz olduğuna dair bir kendilik değeri aşılmasına ve böylece çocuğun kendi ve etkililiği konusunda olumsuz inançları içselleştirmesine neden olur. Literatürde yer alan çalışmalarda bu bulgu desteklenmektedir (Wright ve ark., 2009). Buna göre, yetişkinlik döneminde olumsuz benliğin gelişiminde çocukluk çağında yaşanan duygusal ihmalin önemli bir rolü olabileceği görülmektedir.

Kısa Semptom Envanteri'nin somatizasyon alt boyutunun etkilenmesinde birinci sırada duygusal ihmal, ikinci sırada ise cinsel istismarın yer aldığı görülmüştür. Somatizasyon bozukluğu olan kişilerin psikiyatrik ve psikolojik değerlendirmeleri yapıldığında genellikle altta yatan stres unsurlarının olduğu görülmektedir. Stres unsurlarının kişi tarafından fark edilememesi, görmezden gelinmesi ya da çözülememesi sonucunda kişide psikolojik sıkıntı kendini fiziksel belirtiler olarak gösterir (Lipowski, 1988). Çocukluğunda duygusal istismara maruz kalan çocuklar, düşüncelerini ve duygularını ifade etme konusunda aileleri tarafından engellendiğinde ya da baskılandığında, sağlıklı baş etme mekanizmaları geliştiremeyen ve duygularını ifade edemeyen çocuklar, somatik yakınmalarla kendilerini ifade etmektedirler (Haugaard, 2004). Benzer şekilde, cinsel istismara maruz kalan çocuklar, vücut bütünlüklerine yönelik bu yaşantı nedeniyle olumsuzluk yaşayarak somatik belirtiler göstermektedirler. İlgili literatür çerçevesinde değerlendirildiğinde, bu bulgu ile tutarlı sonuçlar ortaya koyan çok sayıda çalışma olduğu görülmektedir (Allen, 2008; Spertus ve ark., 2003; Stuart ve Noyes, 2006). Diğer taraftan Güleç vd., (2013) yaptıkları çalışmada çocukluk çağı travma yaşantıları ile ruhsal belirtiler arasında herhangi bir ilişki bulamamıştır.

Çocukken ihmal ve istismara maruz kalan bireylerin genellikle reddedici ve düşmanca davranışlar sergileyen ailelere sahip oldukları gözlenmiştir (Glaser, 2002). Sürekli olarak reddedilme, tehdit edilme ya da aşağılanma gibi yaşantılara maruz kalan bireylerin benlik algısının olumsuz etkilendiği bilinmektedir. Bu olumsuz benlik algısı, bireylerin diğerlerine öfkelenmesine ve böylece olumsuz, saldırgan ve düşmanca bir etkileşim oluşturmalarına neden olmaktadır. Ayrıca, çocukluk döneminde ihmal ve istismara maruz kalmak, yeterli duygu düzenleme becerilerinin geliştirilememesine ve bu da bireylerin saldırgan ve düşmanca davranışların temelini oluşturan olumsuz öfke duygularını kendilerinden uzak tutmalarını engellemektedir (Allen, 2008). Ancak, araştırma bulguları çocukluk çağı travma yaşantılarının hostilitiyi etkilemediğini göstermektedir. Yazında yer alan çalışmalar özellikle duygusal istismarın hostilitiyi yordadığını göstermektedir (Barnett ve ark., 2011). Bu yönü araştırma bulguları genel olarak literatüre ters düşmektedir.

Bu çalışmada, klinik bir örneklem kullanılmıştır. Örneklemi oluşturan ergenlerin ailesi ve çevresi tarafından istismara uğradıkları Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'na belirlenmiş olmasına rağmen, çocukluk dönemi ihmal ve istismar yaşantılarının ruhsal belirtiler üzerinde genellikle etkisiz olduğu; daha çok duygusal ihmalin yordayıcı rolünün ön plana çıktığı görülmüştür. Bu açıdan değerlendirildiğinde, göreceli olarak katılımcıların fiziksel ve cinsel istismar yaşantılarının düşük oranda olduğu düşünülmüştür.

Bununla birlikte, bu çalışmada travma geçmişine yönelik bilgiler geriye dönük kendini değerlendirme ölçeği ile elde edilmiştir. Geçmiş yaşantılara ilişkin yapılan değerlendirmelerde dikkat edilmesi gereken noktalardan birinin, bu yaşantıların uzun zaman önce olmuş ve unutulması için aşırı çaba harcanmış; istismar yaşantılarına ait anıların bozulmuş ve çarpıtılmış olma ihtimalinin olduğu bildirilmektedir (Allen, 2008). Bu nedenle, istismarın uzun süreli etkilerini incelemek için, ileriye dönük ölçüm araçlarının kullanılması ve daha fazla ileriye dönük çalışma yapılması gerektiği düşünülmektedir. Benzer şekilde, kesitsel desen kullanan çalışmaların da neden-sonuç ilişkisi ile ilgili yeterli bilgiler sağlayamadığı ileri sürülmektedir (Spertus ve ark., 2003). Ayrıca, ruhsal travma yaşantıları, birçok sorunun varlığıyla birlikte ortaya çıktığından neden-sonuç ilişkisi kurmak daha da zorlaşmaktadır. Neden-sonuç ilişkisine dair sağlıklı veriler elde edilmesi için de boylamsal ve çok yönlü çalışmaların yürütülmesine gereksinim duyulmaktadır.

Çocukluk çağında görülen ihmal ve istismar yaşantılarında anne babaların davranışları önem taşımaktadır. Çocuğun başından herhangi bir travmatik olay geçmesi durumunda, çocuğun bu beklenmedik ve acı verici olayı nasıl algılayacağı ya da yorumlayacağı, olaylar karşısında ne tür tepki mekanizmaları geliştireceği büyük ölçüde içinde bulunduğu çevreye ve özellikle anne-babaya bağlıdır. Yaşadığı olay karşısında henüz herhangi bir davranış kalıbı oluşturamamış çocuğun davranışlarını olumlu yönde etkilemek ve gelecekte herhangi bir travma altyapısı oluşumunu engellemek üzere anne ve babaların çeşitli sorumluluklar üstlenmesi gerekmektedir. Anne babanın çocuğun duygu ve düşüncelerini anlamaya önem

vermek sureti ile çocuğa güvende olduğunu hissettirmesi ve olay öncesindeki hayatın yeniden yaşandığına çocuğu inandırması gerekmektedir.

Diğer taraftan, anne-babanın doğrudan neden olduğu travmalar konusunda da yetkili devlet kurumlarının müdahalesi gerekmektedir. Bizzat anne babası tarafından ihmal ve istismara maruz kalan çocukların psikolojik danışmanlık çerçevesinde travmalardan uzak tutulması ergenlik dönemindeki riskli davranışların ve ruhsal belirtilerin önüne geçecektir.

KAYNAKLAR

- Allen, B. (2008). An analysis of the impact of diverse forms of childhood psychological maltreatment on emotional adjustment in early adulthood. *Child Maltreatment*, 13, 307-312.
- Barnett, O. W., Miller-Perrin, C. L. ve Perrin, R. D. (2011). *Family violence across the life span: An introduction*. California: Sage Publications.
- Beck, A. T., & Rush, A. J. (1979). Shaw, BF, & Emery, G.(1979). *Cognitive therapy of depression*, 171-186.
- Bernstein, D. P., Fink, L., Handelsman, L., Foote, J., Lovejoy, M., Wenzel, K. et al. (1994). Initial reliability and validity of a new retrospective measure of child abuse and neglect. *American Journal of Psychiatry*, 151, 1132-1136.
- Briere, J., Kaltman, S. ve Green, B.L. (2008). Accumulated Childhood Trauma and Symptom Complexity, *Journal of Traumatic Stress*, 21(2), 223-226.
- Cattell, P. (1940). *The measurement of intelligence of infants and young children*. San Antonio, TX, US: Psychological Corporation.
- Derogatis, L. R. (1992). *SCL-90-R: Administration, scoring & procedures manual-II for the R (evised) version and other instruments of the psychopathology rating scale series*. Clinical psychometric research, Incorporated.
- Doğan, T., & Çetin, B. (2006). Üniversite öğrencilerinin sosyal zekâ düzeylerinin depresyon ve bazı değişkenlerle ilişkisinin incelenmesi. *Yüksek Lisans Tezi*, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Duncan, P., Dixon, Rr, Carlson, J. (2003). *Childhood And Adolescent Sexuality*. *Pediatric Clinician*, 50, 765-780
- Ekşi, A. (2003). Gözden Geçirme: Beş Kıtada Genç Sorunları, *Çocuk Ve Gençlik Ruh Sağlığı Dergisi* 10 (2).

- Ekşi, A. (2011). Şiddet, Zorbalık Ve Kabadayılık. (Editör: Aysel Ekşi), Ben Hasta Değilim, İstanbul: Nobel Tıp Kitapları, 370-384.
- Fidan, Y. T. (2011). Bir çocuk-ergen ruh sağlığı ve hastalıkları polikliniğine başvuran çocuk ve ergenlerin ruhsal belirtileri ve risk faktörlerinin değerlendirilmesi. *Konuralp Tıp Dergisi*, 3, 1-8.
- Glaser, D. (2002). Emotional abuse and neglect (psychological maltreatment): a conceptual framework, *Child Abuse & Neglect* 26, 697–714.
- Güleç, M. Y., Altıntaş, M., İnanç, L., Bezgin, Ç. H., Koca, E. K., & Güleç, H. (2013). Effects of childhood trauma on somatization in major depressive disorder: The role of alexithymia. *Journal of affective disorders*, 146(1), 137-141.
- Haugaard, J. J. (2004). Recognizing and treating uncommon behavioral and emotional disorders in children and adolescents who have been severely maltreated: Dissociative disorders. *Child maltreatment*, 9(2), 146-153.
- Hornor, G. (2011). Emotional Maltreatment. *Journal of Pediatric Health Care*, 26 (6), 436-442.
- Horwitz, A. V., Widom, C. S., McLaughlin, J. ve White, H. R. (2001). The impact of childhood abuse and neglect on adult mental health: A prospective study. *Journal of Health and Social Behavior*, 42 (2),184-201.
- Hovens, J. G. F. M., Wiersma, J. E., Giltay, E. J., Oppen, P. Van, Spinhoven, P., Penninx, B. W. J. H. ve Zitman, F. G. (2010). Childhood life events and childhood trauma in adult patients with depressive, anxiety and comorbid disorders vs. controls. *Acta Psychiatr Scand*, 122, 66–74.
- Kairys, S. W., & Johnson, C. F. (2002). The psychological maltreatment of children—Technical report. *Pediatrics*, 109(4), e68-e68.
- Kempe, C. H. ve Helfer, R. E. (1972). *Helping the battered child and his family*. Philadelphia: Lippincott.
- Kurtay, D., Özkok, S. M., Barlık, A. Y., Yatağan, M., Kurtay, A., & Akman, E. (2004). Çocuk İhmal ve İstismarına Multidisipliner Yaklaşım ve Çocuk ve Gençlik Merkezi Çalışması. Aydın, İl Sosyal Hizmetler Müdürlüğü.
- Lipowski, Z. J. (1988). Somatization: the concept and its clinical application. *Am J Psychiatry*, 145(11), 1358-1368.
- MacMillan L.,Fleming E., Streiner D., Lin E., Boyle M., Jamieson E., Duku E., Walsh C., Wong, M. & Beardslee W. (2001). Childhood abuse and lifetime psychopathology in a community sample. *American Journal of Psychiatry*, 158 (11).

Nasıroğlu, S. (2014). Çocuk İstismarında Rehabilitasyon ve Tedavi Merkezleri, *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar-Current Approaches in Psychiatry*, 6(1), 67-68.

Porteus Mazes Test: Fifty Years' Application. Palo Alto California. Pasific Books Publisher 1965.

Savaşır, I. ve Şahin, N. H. (1997). Bilişsel Davranışçı Terapilerde Değerlendirme: Sık Kullanılan Ölçekler, No: 9, Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları.

Saveanu, R. V. ve Nemeroff, C. B. (2012). Etiology of depression: Genetics and environmental factors. *Psychiatr Clin N Am*, 35, 51-71.

Spertus, I. L., Yehuda, R., Wong, C. M., Halligan, S., ve Seremetis, S. V. (2003). Childhood emotional abuse and neglect as predictors of psychological and physical symptoms in women presenting to a primary care practice. *Child Abuse and Neglect*, 27, 1247-1258.

Steinberg, L. (2007). Ergenlik. Ankara: İmge kitapevi.

Stuart, S. ve Noyes, J. R. (2006). Interpersonal psychotherapy for somatizing patients. *Psychotherapy and Psychosomatics*, 75 (4), 209-219.

Şahin, N. ve Durak, A. (1994). Kısa Semptom Envanteri (Brief Symptom Inventory-BSI): Türk gençleri için uyarlaması, *Türk Psikoloji Dergisi*, 9(31), 44- 56.

Şar V, Öztürk E, İkikardeş E (2012). Çocukluk Çağı Ruhsal Travma Ölçeğinin Türkçe uyarlamasının geçerlilik ve güvenilirliği. *Türkiye Klinikleri J Med Sci*, 32, 1054-63.

Taner, Y. ve Gökler, B. (2004). Çocuk istismarı ve ihmali: Psikiyatrik yönleri. *Hacettepe Tıp Dergisi*, 35, 82-86.

Tanju, E. H. ve Demirbaş, H. (2012). Investigation of childhood trauma experiences and family functions among university students. *Social and Behavioral Sciences*, 47, 1950-1956.

Toğrol, B. Cattell. (1974). Zeka Testinin 2A ve 3A formları ile Porteus Labirentleri testinin 1300 Türk Çocuğuna Uygulanması. *İstanbul Üniversitesi Tıbbi Psikoloji Çalışmaları*, 11, 1-32.

Van Harmelen A. L., de Jong, P. J., Glashouwer, K. A., Spinhoven, P., Penninx, B. W. ve Elzinga, B. M. (2010). Child abuse and negative explicit and automatic self-associations: the cognitive scars of emotional maltreatment." *Behav Res Ther*, 48 (6), 486-94.

Wright, M. O'D., Crawford, E. ve Castillo, D. D. (2009). Childhood emotional maltreatment and later psychological distress among college students: The mediating role of maladaptive schemas. *Child Abuse & Neglect*, 33, 59-68.

Yavuzer, H. (2000). *Eğitim Ve Gelişim Özellikleriyle Okul Çağı Çocuğu*. 4. Basım
İstanbul: Remzi Kitabevi.

YARATICI MUHASEBENİN SINIRLARI

*Ahmet Hayri DURMUŞ**

ÖZ

Yaratıcı muhasebe, yasal çerçeve sınırı ile hileli muhasebe sınırı arasında kalan **gri alanda** oluşmaktadır. Yaratıcı muhasebenin sınırının nerede başladığının ve nerede bittiğinin, hilenin ise nerede başladığının açık ve net olarak belirlenmesi oldukça zordur, belirsizlik göstermektedir. Çünkü yasal çerçevenin sınırı da sabit değildir, zamanla değişmektedir. Finansal tablolara ilişkin, yasal çerçevedeki esneklik, eksiklik, boşluk, belirsizlik, çelişki ve benzer durumlardan yararlanmak suretiyle yapılan amaca uygun manipülasyonlar yaratıcı muhasebe konusunu oluşturmaktadır. Küresel piyasaların gelişmesi, finansman ihtiyacı ve özellikle finansal krizler, günümüzde yaratıcı muhasebenin yaygınlaşmasına neden olmuştur. Ancak, yaratıcı muhasebe uygulamaları, oldukça derin ve ayrıntılı muhasebe bilgisi yanında ayrıca özel yetenek de gerektirmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Yaratıcı Muhasebe, Hileli Muhasebe, Muhasebe Manipülasyonları*

BOUNDRIES OF CREATIVE ACCOUNTING

ABSTRACT

Creative accounting occurs in the **gray section** between the regulatory framework and the fraudulent accounting boundaries. Creative accounting is the manipulations of financial statements in a purposeful way within the regulatory framework by using the flexibility, lack, gap, uncertainty, contradiction and similar situations of financial statements. It is rather difficult to clearly define where the creative accounting's boundary begins and where it ends and where the fraud begins. Because the boundary of the legal framework is not permanent, it changes over time. Therefore, discussions on the legality of creative accounting is still ongoing. The development of global markets, the need for financing and especially the financial crises have caused the spread of creative accounting today. However, creative accounting practices require special skills as well as fairly deep and detailed accounting knowledge. Many of the manipulations that start with creative accounting carry the risk of turning into fraudulent accounting.

Keywords: *Creative Accounting, Fraudulent Accounting, Accounting Manipulations*

* Prof.Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi- İşletme Fakültesi, adurmus@ticaret.edu.tr

1. GİRİŞ

Finansal tablolar, yasal çerçeve ya da düzenleyici çerçeve (*regulatory framework*) adı verilen genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine, uluslararası muhasebe/finansal raporlama standartlara ve ulusal yasalara uygun olarak düzenlenmelidir. Başta, bilançonun olduğundan güçlü ve kârın yüksek gösterilmesi olmak üzere, birçok nedenle bu tablolar üzerinde bazı değişiklikler yapılır. Finansal tablolar manipülasyonu adı verilen bu uygulamalar, genellikle finansal bilgi kullanıcılarının, işletmenin finansal yapısı üzerindeki algılarını ve faaliyet sonuçları üzerindeki olumlu kâr beklentisi algılarını etkilemeye yönelik çalışmalardır. Ancak, yönetimin başka amaçları için de uygulanabilir.

Finansal tablolar manipülasyonu; kâr yönetimi, algı yönetimi, kârın düzgünleştirilmesi gibi yumuşak değişiklikler, saldırgan muhasebe gibi daha ileri düzey değişiklikler ve yasal çerçeveye aykırı hileli muhasebe gibi yasal çerçeveye aykırı ve suç oluşturan değişikliklerle uygulanabilir.

Yaratıcı muhasebe, muhasebe literatüründe 20-25 yıl kadar geçmişi olan, oldukça genç bir kavramdır. Yaratıcı muhasebe dar anlamda, hile içermeyen dolayısıyla yasal çerçeve içinde yapılan finansal tablolar manipülasyonları olarak kullanılmaktadır. Geniş anlamda ise hileyi de içeren finansal tablolar manipülasyonu olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle yaratıcı muhasebe tanımında, dolayısıyla sınırlarında fikir birliği henüz sağlanamamıştır. Çünkü, *hile bir finansal bilgi manipülasyonudur, ancak her manipülasyon hile değildir*. Yaratıcı muhasebe uygulaması, finansal tablolarda bir tür **makyajlama** işlemi, görünüşü iyileştirme işlemi olmaktadır.

Ancak yasal çerçevede, finansal tablolara ilişkin belirlenmiş olan ilke ve kurallarda, değerlendirme ölçülerinde, sunumlarda ve uygulamaya yönelik birçok düzenlemelerde; eksiklikler, boşluklar, belirsizlikler, çelişkiler ortaya çıkmıştır. İşte bütün bunlardan yararlanmak suretiyle finansal tablolarda yapılan amaca uygun uyarlamalar **yaratıcı muhasebenin** konusunu oluşturmaktadır. Dolayısıyla, yaratıcı muhasebe, sözel olarak (lafzı ile) yasal çerçeveye uygun ancak ruhu ile aykırıdır. Kısaca yaratıcı muhasebe, yasal (düzenleyici) çerçeve sınırı ile hileli muhasebe sınırı arasında kalan **gri alan** olmaktadır. Yaratıcı muhasebenin sınırının nerede başladığının ve nerede bittiğinin, hilenin nerede başladığının açık ve net olarak belirlenmesi zordur, son derecede belirsizlik göstermektedir.

Üstelik **yasal çerçeve sınırı da sabit değildir**, üzerinde fikir birliği henüz sağlanamamıştır, zaman içerisinde Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri (GKGMİ)'nin, uluslararası muhasebe/finansal raporlama standartlarının ve ulusal yasal düzenlemelerin değişmesi ile de değişmektedir. Halen GKMI ile uluslararası muhasebe/finansal raporlama standartları arasında da tam uyum bulunmamaktadır,

bazı farklılıklar vardır. Hatta finansal tabloları düzenleyen ulusal yasalar arasında çelişki (*conflict of laws*) de yaratıcı muhasebe alanını genişletmektedir.

Çalışmanın **birinci bölümünde**, yaratıcı muhasebe ilişkisi dolayısıyla finansal tablolar manipülasyonu incelenmiştir. **İkinci bölümünde** yaratıcı muhasebe genel olarak ele alınmış, sınırları incelenmiştir. **Üçüncü bölümünde** ise yaratıcı muhasebe yöntemleri ve uygulanan teknikler, bu arada Türk Vergi Sisteminde yaratıcı muhasebe ortamı kısaca incelenmiştir. **Sonuç bölümünde** de, yaratıcı muhasebenin sınırları, hileli finansal tablolardan ayırt edilmesinde yararlanılabilecek kriterler ve yaratıcı muhasebenin gri alanı ve sınırlarına ilişkin değerlendirmeye yer verilmiştir.

2. FİNANSAL TABLOLAR MANİPÜLASYONU ve YARATICI MUHASEBE

Finansal tablolar manipülasyonu, geniş bir kavram olup *yaratıcı muhasebe* (*creative accounting*) kavramını da kapsamaktadır. Bu nedenle önce bunun içeriğinin incelenmesi konunun daha rahat anlaşılmasını sağlayacaktır.

Güvenilir finansal tablo, GKGMİ'ne ile standartlarına uygun düzenlenmiş ve gerçeğe uygun bir şekilde sunulmuş finansal bilgileri içeren tablodur (Doyrangöl, 2007: 53), kısaca yasal çerçeveye uygundur, makul ölçüde denetim güvencesi sağlar. Temel finansal tablolar da; bilanço, gelir tablosu ve nakit akış tablosudur (Durmuş, 2014: 3). Bu tablolar, değişik amaçlarla finansal tablolar manipülasyonuna konu olmaktadır (Jones, 2011: 43).

Finansal tablolar manipülasyonu (*financial reporting manipulation*) kısaca, finansal tablolardaki bilgilerin kasıtlı olarak değiştirilmesi biçiminde tanımlanabilir. **Finansal manipülasyon** (*financial manipulation*) ya da **muhasebe manipülasyonu** (*accounting manipulation*) olarak da bilinmektedir (Demir ve Bahadır, 2007:103).

Finansal tablolar manipülasyonları; “muhasebe ilke ve standartlarına **uygun** finansal bilgi manipülasyonları” ve “muhasebe ilke ve standartlarına **aykırı** finansal bilgi manipülasyonları” olarak iki uca ayrılabilir. Bu iki uç arasında, değişik ölçüde raporlama manipülasyonu gerçekleştirilebilir. Bu nedenle finansal tablolar manipülasyonları, **muhasebe tedbirlerinin meşrulaştırılmasından, hileli finansal raporlara** kadar geniş yelpazede finansal manipülasyonları içerir (Powell vd., 2005: 1). Dolayısıyla, muhasebe manipülasyonu çok geniş bir kavramdır (Ocak ve Güçlü, 2014: 125).

Finansal tablolar manipülasyonlarına ilişkin olarak kullanılmakta olan birbirine yakın anlamlarda terimler vardır. Bunlardan finansal tabloların muhasebe ilke ve standartlarına uygun olup olmadığını belirlemede de yararlanılmaktadır. Başlıcaları şunlardır: Finansal kurnazlık (*financial shenanigan*) (Schilit ve Perler, 2010: 24), finansal aldatma (*financial deception*), muhasebe dalaveresi (*accounting gimmick*),

aldatıcı finansal raporlama (*deceive financial reporting*), algı yönetimi (*impression management*), finansal usulsüzlük (*financial irregularity*) (Küçük ve Uzay, 2009: 240), kozmetik raporlama (*cosmetic reporting*), defterleri pişirme (*cooking the books*), hileli finansal raporlama (*fraudulent financial reporting*), hileli muhasebe (*fraudulent accounting*), kar yönetimi (*earnings management*), saldırgan kar yönetimi (*aggressive earnings management*), saldırgan muhasebe (*aggressive accounting*), yanlış yönlendiren finansal raporlama (*misleading financial reporting*), vitrin süslemesi /güzelleştirmesi (*window dressing*) (Ocak ve Güçlü, 2014: 126), muhasebecilikte el becerisi (*accounting sleight of hand*) (Çıtak, 2009: 84), defterler üzerinde tahrifat yapma (*fiddling the books*) (Ocak ve Güçlü, 2014: 126), bilanço sunma sanatı (*the art of presenting the balance sheet*), büyük temizlik muhasebesi (*big bath accounting*), kâr hesaplama sanatı (*the art of computing profit*), sözde hileli finansal tablolar (*alleged fraudulent financial statements*).

Kurumsal yönetim yapısı oluşmuş işletmelerde, etkin iç kontrol yapısı olan işletmelerde, finansal tablolar manipülasyonuna genellikle daha seyrek rastlanır (Jones, 2011: 22). Ancak ABD’deki 2000’li yıllardaki krizlerde, kurumsal yönetim yapısı olan işletmelerin de bu yola başvurdıkları anlaşılmıştır.

2.1. Finansal Tablolar Manipülasyonunun Amacı, Kapsamı

Finansal tablolar manipülasyonu, finansal bilgi kullanıcılarının işletmenin **finansal yapısı** ve **faaliyet sonuçları** üzerindeki olumlu kar beklentisi algılarını etkilemeye yönelik çalışmadır (Demir ve Bahadır, 2007: 84). Muhasebe manipülasyonu, işletme için yapılabileceği gibi (yeni hisse senedi ihracı, borç sözleşmeleri, vergi tasarrufu vb.), işletmeye karşı da (yöneticilerin primlerinin yükseltilmesi, hisse senedi opsiyonları vb.) yapılabilir (Stolowy ve Breton, 2004: 7).

Finansal tablolar manipülasyonunun amaçlarına ilişkin değişik görüşler vardır (Demir ve Bahadır, 2007: 107). Finansal tablolar manipülasyonunun başlıca amaçları ve kazanımları şöyle özetlenebilir (Mulford ve Comiskey, 2002: 5):

Hisse Senetleri Fiyatı: Yüksek hisse senedi fiyatı, düşük volatilite, yüksek işletme değeri, düşük öz kaynak maliyeti.

Borçlanma Maliyetleri: Kredibilitenin iyileştirilmesi, yüksek borçlanma derecesi, düşük borçlanma maliyeti.

Yönetici Ücret ve Primleri: Yüksek kara dayalı ödüller ve primler.

Politik Maliyetler: Azaltılmış düzenlemeler, yüksek vergilerden kaçınarak politik maliyetlerin azaltılması (Demir ve Bahadır, 2007: 107).

Muhasebe manipülasyonları, sadece finansal tablolar üzerinde yapılabileceği gibi, defter ve belgeleri de kapsayacak şekilde yapılabilir.

Güvenilir finansal tablolara, en fazla yatırımcılar ihtiyaç duyarlar. Yatırımcılar bu raporları inceleyerek hem kendi kişisel refahlarını artırmaya çalışırlar nem de toplumsal refah artışına katkıda bulunurlar. Bu nedenle, muhasebe manipülasyonu yalnız yatırımcılara değil, aynı zamanda kamuoyunu yanıltmaya yönelik bir çalışma niteliğinde olmaktadır (Stolowy ve Breton, 2004: 17).

2.2. Finansal Tablolar Manipülasyonu Yöntemleri

Finansal tablolar manipülasyonu yöntemlerinin tanımı ve türleri hakkında muhasebe literatüründe henüz ortak bir görüş oluşmamıştır (Demir ve Bahadır,2007: 110). Muhasebe ilke ve standartlarına *aykırı olmayan* manipülasyonlar ise yaratıcı muhasebe kapsamına girer. Bunların başlıcaları: Kâr yönetimi, algı yönetimi, karın düzgünleştirilmesi ve saldırgan muhasebedir. Muhasebe ilke ve standartlarına *aykırı* manipülasyonlar ise finansal hile kapsamına girer.

2.2.1. Kâr Yönetimi

Kâr yönetimi (*earnings management*), bir işletmenin kısa vadeli (sermaye piyasasında beklenti oluşturulan) kar hedeflerine uyumlu raporlama yapabilmek amacıyla yönetim tarafından yapılan manipülasyondur. Bu terim daha çok akademisyenler tarafından kullanılmaktadır.

Kâr yönetiminde *asıl amaç* özetle, kardaki azalmayı önlemek, kar tahminlerini karşılamak, zararları önlemek olarak belirtilebilir (Mulford ve Comiskey, 2002: 72). Yasal çerçeve içinde genellikle karın kalitesini etkileyici seçimlerde bulunulur (Ocak ve Güçlü, 2014: 131). Bu sayede, hisse senetlerinin piyasa fiyatındaki potansiyel büyük düşüş de önlenir (Atan, 2015: 26). Bu yaklaşımda, bir işletmenin hedeflenen karındaki dalgalanmalar bilinçli olarak değiştirilir ve hedefe yaklaştırılır. Kârın iyileştirilmesi biçiminde olabileceği gibi, kârın kötü gösterilmesi biçiminde de uygulanabilir (Ocak ve Güçlü, 2014: 132).

Kâr yönetimi, muhasebenin yasal çerçevesi içinde uygulanmaktadır (Jones, 2011: 9). Bunun için birçok muhasebe tekniklerinden yararlanılır, hatta finansal verilerin yanlış açıklanması ya da hiç açıklanmaması biçiminde de uygulanabilir (Demir ve Bahadır, 2007: 111). Kar yönetimi, bir anlamda *karın düzgünleştirilmesini ve saldırgan muhasebeyi* de kapsayan genel bir kavramdır. Muhasebe literatüründe, kâr yönetimi için genel kabul görmüş tek bir tanım yoktur (Powell vd., 2005: 3). Akademisyenler arasında da, kâr yönetiminin ne olduğuna ilişkin fikir birliği bulunmamaktadır (Powell vd., 2005: 3).

Kâr yönetimi, işletmenin gelecekteki nakit akışına ilişkin yatırımcı beklentilerini yönlendirmeyi amaçlayan **bilgi perspektifi** (*information perspective*) ve yatırımcıların yanlış yönlendirilmesinin teminini amaçlayan **fırsatçılık perspektifi** (*opportunistic perspective*) olarak iki şekilde uygulanabilir (Powell vd., 2005: 4).

Kâr yönetimi, genellikle muhasebe standartlarındaki belirsizliklerden, subjektifliklerden ve esnekliklerden kaynaklanır (Powell vd., 2005: 3). Yöneticiler, bunları arzu edilen yönde kullanarak finansal tabloları manipüle ederler. Kâr yönetimi, yatırımcıların beklentileri karşısında, zayıf kâr performansının gizlenmesi, gelecekteki nakit akışının olumlu gösterilmesi, istikrarlı kar politikası izlenimi, kar kalitesi gibi amaçlarla kullanılabilir. Kar yönetiminde, **muhasebe tahakkukları ile beklentiler** birbirinden ayrılmamış duruma gelir. Bu bağlamda, **tahakkuk yönetimi** ile de manipülasyon yapılabilmektedir (Powell vd., 2005: 5).

Amerikan Sermaye Piyasası Kurulu (SEC), kâr yönetimi kavramını tanımlamamış, kötüye kullanılan kâr yönetimi kavramına ilişkin açıklamada bulunmuş ve işletmenin gerçek finansal performansını çarpıtarak arzulanan bir sonuca ulaşmak amacı ile hilenin çeşitli formlarının kullanılmasını **kötüye kullanılan kâr yönetimi** (*abusive earnings management*) olarak değerlendirmiş ve bunu da hileli işlem kabul etmiştir (Ocak ve Güçlü, 2014: 131).

Kâr yöntemine her zaman olumsuz bakmak da doğru olmamaktadır. Olumlu yanlarının varlığından da bahsedilebilir (Aygün, 2013: 51). İşletme yönetimi, yüksek kâr oluşan yıllarda bu kâr tutarını, gelecek yılda/yıllarda kârın düşük oluşacağı öngörüsü karşısında gizleyerek azaltma yolu izleyebilir, bu durum da yaratıcı muhasebe olarak adlandırılabilir. Bu tür kâr yönetimi olumlu düşünülmektedir (Mulford ve Comiskey, 2002: 82), yatırımcılar üzerinde olumlu algı oluşturmaktadır.

2.2.2. Algı Yönetimi

Algı yönetimi (*impression management*) ya da izlenim yönetimi (Ocak ve Güçlü, 2014: 133), yönetimin finansal raporları işletmenin lehine etki yaratacak şekilde düzenlemesidir. Algı yönetimi geniş kapsamlı bir terim olup, hileli raporlama değildir (Jones, 2011: 10). Genellikle muhasebe anlatımlarının, grafiklerin ve fotoğrafların sunumu yolu ile yapılır. Örneğin yönetim iyi haberleri şirket lehine kullanır, kötü haberleri kontrol edilemeyen dünya olaylarına bağlanılarak kullanır ve anlaşılması zor teknik terimlerle anlatır, işletme lehine olan grafikleri kullanır, bazı tabiat fotoğraflarını yeşil çevreye duyarlı olduğu intibasını vermek için kullanır (Jones, 2011: 98).

2.2.3. Kârın Düzgünleştirilmesi

Kârın düzgünleştirilmesi (*income smoothing*) başka deyişle **kârın istikrarlı hale getirilmesi** (Demir ve Bahadır, 2007: 109) en yaygın kullanılan kâr yönetimi yöntemlerindendir. Çünkü, işletme yöneticileri, istikrarlı (düzgün) kârın yüksek kârdan daha önemli olduğunun bilincine varmışlardır. Bunun da önemli nedeni yatırımcıların, istikrarlı kâr dağıtımını sergileyen işletmeleri tercih etmeleri (Demir ve Bahadır, 2007: 112), onları mükafatlandırmalarıdır (Jones, 2011: 10). İstikrarlı kâr yatırımcıların risk algısının azalmasına ortam oluşturur. Bu nedenle yöneticiler de işletmenin kârlarını düzgünleştirmeye, başka deyişle istikrarlı hale getirmeye çalışırlar.

Kâr yönetimi ile kârın düzgünleştirilmesi birbirine çok yakın kavramlardır. Kâr düzgünleştirilirken zaten kâr yönetimi de yapılmış olmaktadır. Bu nedenle, kârın düzgünleştirilmesi yaklaşımı, kâr yönetiminin bir alt uygulaması biçiminde de düşünülebilir. Kârın düzgünleştirilmesindeki amaç, düzgün kâr veya sürekli artan kâr raporlamaktır. Muhtemel yatırımcılar, düzgün kârın, istikrarlı bir dönemlik fazla kârdan daha değerli olduğunu anlamışlardır (Ayres,1994: 28). Bunun için yöneticiler, kar tutarını, başarılı yıllardan başarısız yıllara aktararak kardaki dalgalanmaları azaltırlar. Karşılıklar muhasebesi kullanarak, şirketler ilerideki **“kötü günler için”** kâr biriktirirler. Az kârlı yıllarda kârı yükselterek, iyi yıllarda karı azaltarak kârı istikrarlı hale getirirler (Jones,2011: 11,13).

Kârın istikrarlı durumu getirilmesi aracının etkin olabilmesi için gerçekleştirilen manipülasyonun önemli bir etkiye sahip olması gerekir. Etkinlik, özel amaçlara ulaşmakla, önemlilik ise istikrar aracının kullanımının karda yarattığı net değişimle ilgilidir (Demir ve Bahadır, 2007: 113). Etkin bir istikrar aracı, raporlanan dönem kârlarını *tahakkuk, zamana dağıtım ve sınıflandırma* yolları ile istenilen düzeyde tutabilir (Demir ve Bahadır, 2007: 113).

2.2.4. Saldırgan Kâr Yönetimi (Saldırgan Muhasebe)

Saldırgan kâr yönetimi (*aggressive earnings management*) de muhasebe standartlarındaki belirsizliklerden, subjektif yargılardan ve esnekliklerden kaynaklanır (Powell vd., 2005: 6). Buna **saldırganmuhasebe** (*aggressive accounting*) adı da verilmektedir (Powell vd., 2005: 11). **Agresif muhasebe** olarak da Türkçe’de kullanılmaktadır.

Saldırgan muhasebe uygulamasındaki amaç, muhasebe ilke ve standartlarını **aşırı zorlayarak**, finansal yapının ve finansal sonuçların olduğundan farklı gösterilmesi ile işletme performansının iyi olduğu izlenimini yaratmaktır (Mulford ve Comiskey, 2002: 27). Bu amaçla, bazen muhasebe tahminlerinde, bazen de muhasebe

ilkelerinde değişiklikler yapılmaktadır (Mulford ve Comiskey, 2002: 48). Saldırgan muhasebe, yaratıcı muhasebeye en yakın kavramdır (Jones, 2011: 9). Hatta Jones, Yaratıcı Muhasebe kitabında saldırgan muhasebeyi, geniş anlamda **yaratıcı muhasebeye eşanlamlı** olarak kullandığını ifade etmiştir (Jones, 2011: 10). Saldırgan muhasebenin genel kabul görmüş muhasebe ilke ve muhasebe standartlarına aykırı olup olmadığına ilişkin tartışmalar halen sürmektedir. Mulford ve Comiskey'e göre, saldırgan muhasebe yasal çerçevenin içinde ya da dışında olabilmektedir (Mulford ve Comiskey, 2002: 3). Jones'a göre saldırgan muhasebe, yasal sistem içinde kalmaktadır (Jones, 2011: 9).

Hileye ilişkin standartlar mevcuttur, ancak kâr yönetiminin yetki alanına ilişkin standartlar bulunmamaktadır (Powell vd., 2005: 1). Bunun sonucu olarak, gerek araştırma gerekse meslek literatüründe, saldırgan muhasebenin ne zaman bittiği, hilenin ne zaman başladığının ayırt edilmesi güçlükleri ve sorunu vardır (Powell vd., 2005: 3).

2.2.5. Hileli Finansal Raporlama

Hile, muhasebe manipülasyonunun en uç noktası olup, yasal çerçeveye aykırı işlemlerden oluşur (Ocak ve Güçlü, 2014: 126). İşletmelerde yapılan hileler; çalışan hileleri, finansal raporlama hileleri, yolsuzluk/ahlâki olmayan davranışlar olarak üç grupta toplanabilir (ACFE, 2014: 18). İşletmeler, birçok nedenle finansal raporlama hilesine değişik ölçülerde başvurabilirler.

Finansal raporlama hilesi (*financial reporting fraud*) kavramının da çok fazla sayıda tanımı yapılabilir. Finansal raporlama hilesi, geniş anlamı ile, rakamların değiştirilmesi veya açıklamaların ihmal edilmesi ile kasıtlı olarak finansal tabloların yanlış düzenlenmesi biçiminde tanımlanmıştır (Powell vd., 2005: 7). Kısaca, finansal tabloları önemli ölçüde yanlış gösteren herhangi bir eylem olarak tanımlanabilir. Belgeleri değiştirmek, kayıtlardan işlem silmek, fiktif işlem kaydetmek, önemli bilgileri yok etmek gibi (Stolowy ve Breton, 2004: 11) çok çeşitli yöntemleri bulunmaktadır. Finansal raporlama hileleri, genellikle kendisi bir sonuç olmaktan çok, bir sonuca gitme aracıdır (Çıtak, 2009: 87).

Finansal raporlama hileleri, konuyu hileli muhasebeye (*fraudulent accounting*) ve buradan hileli finansal raporlamaya (*fraudulent financial reporting*) ulaştırır. **Hileli muhasebe**, uygun olmayan gelir ve giderlerin kaydı, fiktif gelir kaydı ve gelirin erken kaydı, varlıkların ve borçların olduğundan fazla veya eksik gösterilmesi, uygun olmayan açıklamalar, ilişkili taraf işlemleri gibi tekniklerle yapılır (Powell vd., 2005: 7). Hileli finansal raporlama, bir işletme kişiliğinin ekonomik durumunu

doğru dürüst yansıtamaz. Hileler ise en fazla bankacılık ve finans sektöründe yapılmaktadır (ACFE, 2014: 24).

Milford ve Cominskey'e göre **hileli finansal raporlama**, finansal tablo kullanıcılarını aldatmak amacıyla, tablolardaki yanlış düzenlenmeler ya da tutarların veya açıklamaların atlanmasıdır (Jones, 2011: 7). Bu tür raporlama **mahkemelerin** (veya düzenleyici kurulların) görev alanına girmektedir. Hileli finansal raporlamada GKGMİ ve uluslararası muhasebe standartlarına ve ülke yasalarına **açık aykırılık** söz konusudur. Ayrıca bu açık aykırılık **kasten yapılmış** olmalıdır (Güredin, 2014: 137). Hileli finansal tablolarda kasıt yoksa hata söz konusu olabilir. Hata; bilgisizlik, dikkatsizlik, ihmal sonucu oluşur (Dumanoglu, 2005: 349). Hileli finansal tablolar, denetim ve kalite standartlarına göre, makul güvence alamaz. Mesleki hileler; hesaplarda yanlış gösterme, bozulma ve finansal tablo hileleri olarak üç temel grupta toplanabilir, bu temel gruplarda alt gruplara ayrılmaktadır (ACFE, 2014: 18).

Hile üçgeni (*fraud triangle*) teorisine göre hileli raporlama, **fırsatlar**, **özenti/baskılar**, **davranış/bahaneler** olmak üzere üç temel elementten oluşmaktadır (Güredin, 2014: 136; ACFE, 2014: 18) ve bunlar da oldukça yoğun kullanılmaktadır (Hogan vd., 2008: 232; Küçük ve Uzay, 2009: 244). Daha sonra buna dördüncü element olarak **yetkinlik** (Mengi, 2012: 113) eklenmiş, adı da **hile karosu** (*fraud diamond*) olmuştur (Wolfe ve Hermanson, 2004: 121).

Her ülkede standartların ve yasal düzenlemelerin farklı olmasından kaynaklı olarak, yapılan bir muhasebe uygulaması bir ülkede hile olarak adlandırılabilir gibi başka bir ülkede hile olarak adlandırılmayabilir (Ocak ve Güçlü, 2014: 126).

3. YARATICI MUHASEBEYE GENEL BAKIŞ

3.1. Yaratıcı Muhasebenin Tanımı

Yaratıcı muhasebe kavramı üzerinde henüz fikir birliği bulunmamaktadır (Jones, 2011: 4). Bu nedenle, yaratıcı muhasebenin çok çeşitli tanımları ortaya çıkmıştır.

Yaratıcı muhasebe, Ian Griffiths tarafından 1986'da İngiltere'de yayımlanmış olan "Yaratıcı Muhasebe" adlı kitabından sonra önem kazanmıştır (Jones, 2011: 4). İngiltere'de bu kavram **dar anlamda** kullanılmakta olup, finansal tablolarda **hile içermeyen** manipülasyonlar olarak ifade edilmektedir (Aygün, 2013: 51). Çünkü yaratıcı muhasebe, mevcut yasal çerçeveden yararlanılarak sayısal verilerin hazırlayanlar tarafından istenilen duruma getirilmesidir (Naser, 1993: 2).

Jones, Yaratıcı Muhasebe kitabında, yaratıcı muhasebeyi özetle “muhasebedeki ölçüm ve sunum esnekliklerinden yararlanıp hesapları hazırlayıcıların faydasına olacak şekilde sunmak” biçiminde tanımlamış, dar anlamı ile kullanmayı tercih etmiştir (Atan, 2015: 19). Muhasebe ilkelerine uygun olduğunu, yasal çerçeve içerisindeki esnekliklerden kaynaklanmakta olduğunu bu nedenle de yasa dışı (yasaya aykırı) olmadığını, yasal çerçeve sınırları içerisinde kaldığını belirtmiştir (Jones, 2011: 18).

Avrupa ülkelerinde finansal tabloların “doğru ve gerçeğe uygun sunumu” (*a true and fair view*), “**doğru ve dürüst sunumu**” esastır. Bu, **ekonomik gerçekliğin sunumu** olmaktadır (Jones, 2011: 5). ABD’de ise buna yakın “**gerçeğe uygun sunum**” (*present fairly*), “**dürüst sunum**” kavramı kullanılmaktadır (Jones, 2011: 5). İngiltere’deki Yönetim Muhasebesi Enstitüsü de yaratıcı muhasebeyi, yasal düzenlemelerdeki esnekliklerin kullanımına dayandırmaktadır (Jones, 2011: 6).

Yaratıcı muhasebe kavramı daha sonra, Mulford ve Cominskey tarafından 2002’de ABD’de yayımlanan “Finansal Sayılar Oyunu” kitabı ile geliştirilmiştir (Jones, 2011: 4). ABD’de bu kavram daha **geniş anlamda** kullanılmakta olup, **hileyi de içeren** finansal tablolar manipülasyonları olarak ifade edilmektedir (Jones, 2011: 5; Aygün, 2013: 51). Mulford ve Comiskey’e göre yaratıcı muhasebe uygulaması, finansal sayılar oyunu oynamak için, muhasebe ilkelerinin saldırgan seçenek ve uygulaması dahil, hileli raporlama, kar yönetimi veya karın düzgünleştirilmesi için atılmış herhangi bir adım veya bütün adımlardır (Mulford ve Comiskey, 2002: 3).

Başka bir tanımla yaratıcı muhasebe, düzenleyici bir muhasebe standardı olmadığı bir durumda; yasal, ekonomik ya da finansal buluş ortaya çıkması ve muhasebe standartlarının yarattığı boşluklarından yararlanılarak istenilen amaca uygun işlem yapılmasıdır (Stowoly ve Breton, 2004: 48).

Yaratıcı muhasebe uygulamaları, oldukça **derin ve ayrıntılı muhasebe bilgisi** gerektirir, ayrıca **özel yetenek** de gerektirir. Bu nedenle yaratıcı muhasebe için **sanat** terimi de kullanılır, **kârı hesaplama sanatı** (*the art of computing profit*), **bilanço sunma sanatı** (*the art of presenting a balance sheet*) gibi (Stowoley ve Breton, 2004: 45). Bu nedenle yaratıcı muhasebe, bilgi, beceri, emek ve yetenek gerektiren bir suiistimal yöntemi olmaktadır (Çıtak, 2009: 84).

1980’li yıllarda ABD’de başlayan ve uzun süre devam eden şirket skandalları ve finansal krizler, 2008’deki mortgage krizi, finansal bilgiye olan güveni azaltmış, uygulanmakta olan ilkeler ve standartlardaki düzenlemelerin gözden geçirilmesi ve iyileştirilmesi ihtiyacını ortaya çıkarmış, ayrıca denetim kalite ve güvence

standartlarında da geliştirme ihtiyacı göstermiştir. Bu skandallar ve krizler, süratle diğer dünya ülkelerine yayılmıştır. Halbuki ABD, GKGMİ'nin, muhasebe standartlarının, denetim standartlarının en yüksek düzeyde uygulanmakta olduğu ülke durumunda idi. Vahşi kapitalizm, bu ülkede ileri düzeyde finansal tablo manipülasyonlarının uygulanması için zemin hazırlamıştır.

İşte dünyada yaşanan bu şirket skandallarının ve krizlerin çıkış noktasının, özellikle yaratıcı muhasebe uygulamaları olduğu görüşü vardır (Çıtak, 2009: 81), ancak yaratıcı muhasebenin payı olmakla birlikte, bunların çıkışı yaratıcı muhasebe sınırlarını da aşmış, hileli finansal tablolara geçmiş olduğu söylenebilir. Bütün suçu yaratıcı muhasebeye yüklemek oldukça abartılı yorum olur.

Yaratıcı muhasebe uygulamasında, firmanın yönetim ortamı ve ekonomik iklim çok önemlidir. Önemli ölçüde karın düzgünleştirilmesi uygulaması ile hızlı büyüme amacı ön planda olmaktadır (Jones, 2011: 21). Yaratıcı muhasebe genellikle, şirketlerin finansal güçlüklerle karşı karşıya kalmaların halinde uygulanmaktadır. Ancak, kurumsal yönetim yapısı, yaratıcı muhasebe fırsatlarını ve özellikle hileyi en aza indirme fonksiyonu sağlamaktadır (Jones, 2011: 22).

Zaman içinde, yasal çerçeveyi yapan kuruluşlar, yaratıcı muhasebeyi kontrol altına almak ve sınırlandırmak için çeşitli ilkeler ve yasal düzenlemeler yapmışlardır. Ancak zaman geçtikçe bu ***durum tersine dönmeye başlamış, yasal çerçeve yaratıcı muhasebe uygulamalarına göre yeniden şekillenmeye ve düzenlenmeye başlamıştır*** (Jones, 2011: 22).

Yaratıcı muhasebenin hileyi de kapsayan geniş bir kavram olduğu görüşlerinin yanı sıra, hileyi kapsamayan daha dar bir kavram olduğu dolayısıyla en azından yasal çerçeveye aykırı olmadığı görüşleri de vardır, bu konuda henüz fikir birliğine varılamamıştır. Bu nedenle, ***hilenin bir finansal bilgi manipülasyon olduğu, ancak her manipülasyonun hile olmadığını*** dikkate almak gerekir. Yaratıcı muhasebenin, hileyi içerdiği görüşü halen eleştiriye açık bir yaklaşımdır (Ocak ve Güçlü, 2014: 128). Eğer bir finansal tablo hile içeriyorsa, bunun adının hileli finansal tablo olması gerekir. Hile içermiyorsa adı yaratıcı muhasebe finansal tablosu olabilir. Ancak yaratıcı muhasebe uygulamaları, finansal tablolardaki bilgilerin anlaşılabilir, ihtiyaca uygun, güvenilir, karşılaştırılabilir olmasını bir ölçüde engellemektedir (Çıtak, 2009: 84).

Yaratıcı muhasebe terimi, muhasebe manipülasyonuna özellikle saldırgan muhasebeye, piyasa faaliyetlerini raporlayan ve yorumlayan uygulamacılar (medya yorumcuları ve gazeteciler) tarafından verilmiş bir ad olarak değerlendirilebilir

(Stolowy ve Lebas, 2006: 580; Demir ve Bahadır, 2007: 106). Bu ad, bir muhasebe teorisi sonucunda oluşmamıştır (Ocak ve Güçlü, 2014: 128). Jones da Yaratıcı Muhasebe kitabında, yaratıcı muhasebeyi saldırgan muhasebe ile eşanlamlı olarak kullandığını belirtmektedir (Jones, 2011: 10). Ancak, yaratıcı muhasebe, kar yönetimi, kar düzgünleştirilmesi ve saldırgan muhasebeyi de kapsayan, daha geniş bir kavram olarak kullanılmaktadır.

Yaratıcı muhasebe uygulamalarının bir özelliği de, yapılan işlemlerin ***muhasebe temel denklemini*** ($\text{varlıklar} = \text{yükümlülükler} + \text{öz sermaye}$) bozmamış olmasıdır (Jones, 2011: 45).

3.2. Yaratıcı Muhasebe Uygulamasının Teşviki

Her işletme farklı amaçla yaratıcı muhasebeye başvurabilir. Bunların başlıcaları aşağıdaki gibidir:

İşletme yönetimi kişisel çıkarları için (örneğin maaş artışı, ikramiye payı, iş garantisi, hisse senedi alabilme opsiyonu, kişisel tatmin) yaratıcı muhasebe uygulaması yapılabilir (Jones, 2011: 33,34).

Piyasanın beklentilerini yönlendirmek ve karşılamak için (analistlerin beklentilerini karşılamak, istikrarlı kar görünümü, yaratıcı muhasebe uygulamasının benimsenmiş olması) yaratıcı muhasebe kullanılabilir (Jones, 2011: 34-36).

Özel durumlar için (kar yönetimi, hisse senedi arzı, satın alma ve birleşmeler, yeni yönetim takımı uyumu, gelecek için iyimser beklenti oluşturmak, mevcut finansal düzenlemelerin ve uygulamaların doğru olmadığı inancı, yasa dışı değil neden yapmayayım düşüncesi, yanlış sınıflama düzeltimleri) yaratıcı muhasebe kullanılabilir (Jones, 2011: 36-39).

Bunların dışında, ***varlıkları güçlü gösterme, istikrarlı şirket imajı verme, borçlanma maliyetini azaltma, borçlanmayı kolaylaştırma, vergi yükü tasarrufu, nakit akışının artırılması, hisse senetleri fiyatını yükseltme ve hileyi örtbas etme*** (Jones, 2011: 39) gibi nedenlerle de yaratıcı muhasebe uygulanabilir.

Halka açık şirketlerde, borsada hisse senedi fiyatını etkilemek için, genellikle de kârın yüksek gösterilmesi amacı ile yaratıcı muhasebe uygulanmaktadır (Çıtak, 2005: 84).

Yaratıcı muhasebe uygulaması, finansal tablo paydaşlarına, yaratıcı muhasebe uygulayan kişinin bir mazereti bir haklı nedeni varmış intibasını vermeye, onları

olumlu düşünmeye de sevk etmeye yönelik gizli amaç da taşır. Yaratıcı muhasebe, özünde göz boyamaya yarayan bir uygulamadır (Çıtak, 2005: 84). Hileli finansal raporlamadaki amaçlar, yaratıcı muhasebede de kullanılabilir.

Yaratıcı muhasebenin paydaşları ise; yatırım analistleri, yatırımcılar, ortaklar/hissedarlar, denetçiler, ilke ve standart koyucu kuruluşlar, yetkili yasal makamlar, yöneticiler, kredi kuruluşları ve diğer kullanıcılar olarak sıralanabilir (Jones, 2011: 24-27).

Yaratıcı muhasebe işletmelere *kısa süreli yararlar da sağlayabilmektedir*. Bunların başlıcaları şöyle sıralanabilir (Mulford ve Comiskey, 2002: 4): Şirketin hisse senetlerinin borsa değeri artar, şirket değeri artar, daha düşük maliyetle ve daha yüksek tutarda borç sağlayabilir, hisse senetleri opsiyonlarının değeri artar, vergi tasarrufu sağlar, yüksek tutarda kâr payı dağıtımını imkanı sağlar, istikrarlı kâr raporlamasını sağlar.

Hisse senetleri sermaye piyasasında işlem gören bir şirketin finansal güçlüklerle karşılaştığı duyulursa, panik çıkabilir, hisse senetleri süratle değer kaybeder, bundan da sonuçta en çok yatırımcıları zarar görür. İşte yaratıcı muhasebe böyle durumlarda, şirketin zayıf sonuçlarını örtmede kullanılabilir (Jones, 2011: 22).

Bütün bu yararlar ise, işletme yöneticilerini yaratıcı muhasebe uygulamaları yapmayı özendirici ve cesaretlendirici olmaktadır. Yaratıcı muhasebe uygulaması, işletme yönetiminin bilgisi dışında yapılmaz. Çok ender durumlarda, finansal uygulayıcılar, prim, ikramiye gibi çıkarları için, yönetimin bilgisi dışında karı artırıcı yaratıcı muhasebe uygulamaları yapabilirler.

Yönetim, ekonomik çevre ve finansal bozulmadaki baskılar nedeniyle, önce yaratıcı muhasebe uygulamasını, *finansal mühendislik* olarak görür, bir çare olarak görür ancak başarılı olamaz ise sonu hileye döner (Jones, 2011: 29).

3.3. Yaratıcı Muhasebe Ortamının Oluşumu

Yaratıcı muhasebe ortamının *yasal çerçevedeki (regulatory framework)*; seçenekler (*choices*), esneklikler (*elasticities*), subjektiflik (*subjectivity*), belirsizlik (*uncertainty*), çelişki (*contradiction*), gevşeklik (*slackness*), boşluk (*gap*), eksiklik (*deficiency*), yetersizlik (*inefficiency*), yoruma ihtiyaç hissettirme (*interpretation needs*) ve benzeri nedenlerden kaynaklanmakta olduğu belirtilebilir.

Yasal çerçeve, ulusal standartlar (ABD, İngiltere, Avustralya vb. ülkelerin GKGMİ, Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS), Uluslararası Finansal

Raporlama Standartları (UFRS), ülke yasaları (ticaret ve vergi kanunları), bağımsız muhasebe kurum ve kuruluşları (örneğin ABD’de FASB, Amerikan Muhasebe Birliği, İngiltere’deki Yönetim Muhasebesi Enstitüsü), sermaye piyasası kurumları (örneğin ABD’deki Securities and Exchange Commission SEC) gibi muhasebe kuralları ve düzenlemelerinden oluşmaktadır (Jones, 2011: 5). Türkiye’de bunlar; standart koyucu kuruluş (*standard setters*) olarak KGK, sermaye piyasası düzenleme ve denetleme kuruluşları (SPK, BDDK, EPDK, Hazine Müsteşarlığı) ve kanun koyucu ve düzenleyici kuruluşlardan (TBMM, Bakanlar Kurulu, ilgili bakanlıklar, hükümet) oluşmaktadır (Atan, 2015:29).

Yasal çerçeveyi yapan kurum ve kuruluşlar, **Gresham Kanunu**’ndan esinlenerek, **yaratıcı muhasebe iyi muhasebeye kovar** endişesi taşımaktadır (Jones, 2011: 24).

Düzenleyici (*regulatory framework*) çerçeve muhasebe hukuku açısından **yasal çerçeve** anlamındadır. Ancak bu çerçeve ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir (Jones, 2011: 5). Dolayısıyla yaratıcı muhasebe kapsamı da ülkeler arasında farklılıklar gösterir.

Hatta, bir ülke içerisinde şirket hesaplarını düzenleyen yasalar arasında bile farklılıklar bulunabilir. Bunlardan birine uyumlu olan finansal rapor, diğerine uygun olmayabilir. Türkiye’de yeni TTK ile vergi kanunları birçok önemli düzenlemelerde uyumlu değildir, zıtlıklar vardır. Örneğin vergi kanunu, vergi matrahını etkileme açısından kıdem tazminatı, garantili satışlarda karşılık ayrılması ile karın azaltılmasına izin vermezken, TTK bunları zorunlu tutmaktadır. Bu durumda, vergi kanunlarına uyumlu finansal tablo, ticaret kanununa dolayısıyla uluslararası muhasebe standartlarına uyumlu finansal tablo olmamaktadır.

Muhasebe ilke ve standartlarında esneklikler olmasa idi, yaratıcı muhasebe de olmazdı. Muhasebe ilke ve düzenlemelerindeki esneklikler, yöneticilere yaratıcı muhasebe kullanımı için kapı açmaktadır (Jones, 2011: 5). Her ne kadar yaratıcı muhasebe uygulaması, kullanıcılara doğru ve gerçeğe uygun sunum sağlama temel amacından sapmakta ise de herhangi bir ilkeye aykırı olmadığı sürece de sorun oluşturmaz (Jones, 2011: 5).

Muhasebe kapsamındaki esneklik durumu şematik olarak şöyle gösterilebilir (Jones, 2011: 7):



UMS ve UFRS, ekonomik ve finansal ihtiyaçlara göre sürekli değiştirilmekte, güncellenmekte ve yenilenmektedir. 41 adet UMS'nin 14 adedi iptal edilmiş, bazıları ise yeniden düzenlenmiştir. 15 adet UFRS yayımlanmıştır.

GKGMİ de ülkelere göre farklılıklar gösterebilmektedir, US GAAP, UK GAAP, German GAAP gibi. Bunlar da ekonomik ve finansal ihtiyaçlara göre sürekli değiştirilmekte, güncellenmekte ve yenilenmektedir. Üstelik, **US GAAP** ile **uluslararası muhasebe standartları** da **tam uyum içerisinde değildir**, aralarında **uygulama ayrılıkları** bulunmaktadır. ABD'de FASB ile IFAC ayrılıklarının giderilmesine ilişkin yapılan uyum anlaşması (*clarity agreement*) kapsamında çalışmalar sürdürülmektedir. Ayrıca, ülkeler arasında da farklı GKGMİ ve standartların uygulanmakta olduğu da göz önünde bulundurulmalıdır.

Muhasebe ilkeleri ve mevzuatından oluşan **yasal çerçevedeki bir değişiklik**, önceki döneme göre yaratıcı muhasebe uygulaması kabul edilen bir işlemi, sonraki dönemde hileli raporlama olarak değerlendirebilmektedir. **Yıllar uzadıkça, bu değerlendirme ve algı değişimi daha da artmaktadır**, örneğin **1945'lerden 1980' lere ve oradan günümüze önemli değişimler olmuştur** (Jones, 2011: 14).

İşletme yönetimi, GKGMİ ve uluslararası muhasebe standartlarındaki düzenlemelere uyarak, fakat yukarıdaki unsurları istediği gibi manipüle ederek kendi muhasebe politikasını belirler. Belirlenen bu muhasebe politikasına göre de işletme yönetimi, finansal tabloları hazırlarken belirtilen seçenek, esneklik, boşluk, yorumları kendi amaçları ve hedefleri doğrultusunda kullanır. Bu ise finansal tablolar için söylenen, **"cam bardaktaki duru su"** benzetmesinde duru suyu bulandıran veya camın şeffaflığını bozan bir durumdur.

GKGMİ ve standartlar işletmelerde geçen bütün iş olgularını kapsayamaz, bunlar yoruma muhtaçtır, bunlar için yorumlar geliştirilmiştir. Yorumlar subjektif olabilir, hatalı olabilir ancak asla hileye dönük değildir (Demir ve Bahadır, 2007: 115).

Yaratıcı muhasebe ortamını oluşturan ve besleyen kaynakların başlıcaları şunlardır:

A- Seçeneklerden, Esnekliklerden Kaynaklanan Yaratıcı Muhasebe Ortamı:

İşletmeler **muhasebe politikalarını**, muhasebe standartlarına uyumlu olarak belirlerler. Muhasebe standartlarında bazı seçenekler sunulmuştur, muhasebe politikası belirlenirken bu seçeneklerden biri tercih edilerek uygulanabilir. Seçenekler temelde esneklik oluşturmak için standartlarda yapılmış düzenlemelerdir. İşletme yönetimi için bu seçenekleri kullanarak, amacına uygun olanı gerçekleştirmek için gerekli esneklik ortamını yakalayabilir. Bu nedenle seçenekler yönetim için önemli yaratıcı muhasebe kaynağı olmaktadır. Örneğin, finansal varlıkları değerlendirme, amortisman, stok değerlendirme, iştiraklerdeki yatırımları değerlendirme. Ülke yasalarındaki seçenekleri kullanarak vergi yükünü azaltmak da yaratıcı muhasebe kapsamına girmektedir.

B- Subjektifliklerden Kaynaklanan Yaratıcı Muhasebe Ortamı: Muhasebe uygulamasında, subjektif uygulamalar oldukça yoğun kullanılır, bunların bir kısmı da **mesleki yargı** ile ilgili olmaktadır. Örneğin, finansal varlıkların ilk muhasebeleştirilmesinde sınıflama kararı. Bu bağlamda, **bazen doğru sınıflamada, doğru ölçüm kadar önemli olmaktadır** (Mulford ve Comiskey, 2002: 279). Zaman unsurundaki subjektiflik olarak, tarihi maliyet değeri ile raporlanan bir taşınmazın ne zaman satılacağına yönetimin karar vermesi, iştiraklerdeki yatırımın satılma zamanına yönetimin karar vermesi örnek verilebilir.

C- Belirsizliklerden Kaynaklanan Yaratıcı Muhasebe Ortamı: Özellikle karşılıklar için hesaplanacak gider tutarı, ileri düzeyde istatistik tahminlere ve modellemelere dayanmaktadır. Bu hesaplamalar ise birçok parametrelerin oluşturulmasını gerektirdiğinden, bünyesinde birçok belirsizlikleri taşımaktadır. Örneğin, satışlara ilişkin garanti karşılıkları, kıdem tazminatı karşılığı, şüpheli alacaklar karşılığı, koşullu borçlar karşılığı gibi.

D- Eksikliklerden ve Boşluklardan Kaynaklanan Yaratıcı Muhasebe Ortamı:

Alacak yönetiminde, yöneticiler bir alacak için yasal yola başvurma zamanını belirleyerek, batacak dolayısıyla zarar yazma dönemini de belirleyebilirler. Keza, ilişkili tarafla anlaşmalı işlemler yapılarak, kar dönemlere yayılabilir. Sat ve geri kirala uygulaması ile varlıkların değeri yükseltilebilir, kar dönemlere yayılabilir. 13 numaralı Gerçeğe Uygun Değer (GUD) uygulamasında, halen

önemli eksiklikler görülmektedir. Yasal boşluklardan yararlanılarak vergi yükü hafifletilebilir ve bundan şirkete yarar sağlanabilir.

E- Yetersizliklerden, Yorum İhtiyacından Kaynaklanan Yaratıcı Muhasebe Ortamı: Muhasebe ilke ve standartları, genel yaklaşımları düzenler, her muhasebe olgusunu kapsayacak düzenlemelere inemez, bazı yetersizlikleri bünyesinde bulundurur. Bu nedenle, özellikle muhasebe standartlarında yorumlara yer verilmektedir. Bazen standardın hacminden daha fazla yorum yapıldığı olgularla karşılaşmaktadır. Satış gelirin kayıt zamanına ilişkin uygulamaların karmaşıklığı, GUD tespitinde üçüncü düzey yaklaşımlar örnek verilebilir.

2.4. Finansal Tablolar Manipülasyonu Yöntemlerinin Karşılaştırılması

Finansal tablolar manipülasyonlarından *kâr yönetimi* ile *kârın düzgünleştirilmesi* uygulamada birbirine çok benzemektedir. Hatta kârın düzgünleştirilmesine, kâr yönetiminin bir alt uygulaması olarak da bakılabilir, bunların arasında önemli bir farklılık yoktur. Kâr yönetiminde kâr tutarının belirlenmiş hedefe uyarlanması yapılırken, kârın düzgünleştirilmesinde her yıl istikrarlı kar hedefinin tutturulması yapılmaktadır.

Saldırgan muhasebede ise, kâr yönetimi ve kârın düzgünleştirilmesinden daha aşırı uygulama söz konusu olup, genellikle kârın yükseltilmesi hedeflenir. Muhasebe ilke ve standartlarını aşırı zorladığı için, saldırgan muhasebe sınırı, hileli muhasebe sınırına en yakın olan uygulama niteliğindedir (Jones, 2011: 9). **Saldırgan muhasebenin ne zaman hileli olacağını ayırt etmek oldukça zordur** (Mulford ve Comiskey, 2002: 41). Bunun ayırt edilmesi ise, bilimden ziyade bir sanattır (Mulford ve Comiskey, 2002: 42).

Yaratıcı muhasebede ise, çok daha geniş amaç ve kapsamla, bir yandan kâr yönetimi ve kârın düzgünleştirilmesi yaklaşımları kullanılarak kâr hedeflerine ulaşılmaya çalışılır, diğer yandan saldırgan muhasebe uygulamaları ile hem karın yükseltilmesi ve hem de finansal yapının kuvvetli gösterilmesi uygulamaları bir arada yapılabilir. Bu nedenle yaratıcı muhasebe uygulamaları, saldırgan muhasebe uygulamalarını da kapsamaktadır. Geniş anlamı ile saldırgan muhasebenin, yaratıcı muhasebe olarak da kullanılmakta olduğu daha önce belirtilmişti (Jones, 2011: 10).

2.5. Hileli Muhasebenin Yaratıcı Muhasebeden Ayırt Edilmesi

Hem kâr yönetimi, yaratıcı muhasebe ve saldırgan muhasebe, hem de hileli muhasebe arzu edilen sonuçları elde edebilmek için finansal tablolarda manipülasyon yapar. Her ikisi de, *aynı muhasebe tekniklerini* kullanır, ancak değişen oranlarda kullanır. Bu tekniklerin kullanılması, **gri alan** oluşturur (Powell vd., 2005: 8). Gri alan ise, muhasebe standartlarındaki subjektiflikten kaynaklanan,

yönetimin muhasebe standartlarını ihtiyatlı uygulaması (*management discretion*) ile açık hile arasındaki alandır (Powell vd., 2005: 8). Bu gri alan yönetimce ihtiyatlılık kavramına uygun oluşturulan tutucu finansal tablolar ile hileli finansal tablolar arasında bulunmaktadır (Powell vd., 2005: 8).

Yaratıcı muhasebe ile hileli muhasebenin birbirinden ayrılması çoğu kez oldukça güçtür (Powell vd., 2005: 8). Birçok halde, işletmeler yaratıcı muhasebe uygulamasına başlamakta ancak bu uygulama hileli raporlama ile sonuçlanmaktadır (Jones, 2011: 3). Nerede yaratıcı muhasebe biter, nerede hileli muhasebe başlar sorununa cevap bulmak için yürütülen bazı araştırmalar vardır (Powell vd., 2005: 1).

Yaratıcı muhasebeyi hileden ayıran temel özellik, **yaratıcı muhasebenin yasal çerçeve içinde** çalışmasıdır (Jones, 2011: 7). Hile tanımı ülkeden ülkeye bazı küçük farklılıklar gösterebilmekte olsa bile ortak özelliği hilenin yasal çerçeveye aykırı olmasıdır. Hatta İngiltere’de hilenin yasal tanımı bile yoktur (Jones, 2011: 8). Bu nedenle bazı finansal tablo manipülasyonları, bazı ülkeler için hileli raporlama olarak algılanırken, bazı ülkelerde hileli raporlama algısının kabul edilmemektedir. Örneğin, ABD, İngiltere, Avustralya, Yeni Zelanda ve bazı başka ülkelerde farklılıklar gösterebilmektedir.

Denetim standartları, bunların ayırt edilmesine ilişkin rehber hazırlamış, ne zaman saldırgan muhasebenin hileli muhasebeye dönüşeceği tartışmalarına yer vermiştir (Powell vd., 2005: 8).

Literatürde, yaratıcı muhasebe ile hileli muhasebenin birbirinden ayrılmasında **yönetim niyeti, yasal çerçeveye uyum, önemlilik ve ölçümdeki subjektiflik** gibi ayraçlar kullanılmaktadır (Powell vd., 2005: 14).

a) Bu ayırt etmede temel ayraç, **yönetim niyeti** (*management intent*) olmaktadır. Yönetim niyeti de yanlış yönlendirme (*mislead*) veya aldatma (*deceive*) şeklinde olabilmektedir (Powell vd., 2005: 8). Yöneticilerin aldatma niyeti hile kapsamına girmektedir ve bir suçtur (Jones, 2011: 8). Ancak sadece yönetim niyeti, tek başına bunu ayırt etmeye yeterli olmaktan uzaktır (Powell vd., 2005: 8). Yönetim niyeti, bu ayırt etmede **gözlemlenemez faktör** olarak dikkate alınmaktadır (Powell vd., 2009: 28).

b) Yaratıcı muhasebe ile hileli muhasebenin birbirinden ayrılmasında diğer bir ayraç, **yasal çerçeveye uyumlu olmak** (*compliance*) veya **olmamaktır** (*non-compliance*) (Powell vd., 2005: 9). **Yasal çerçeveye** aykırı olan muhasebe

uygulamaları, aldatma niyetini açıkça gösterir ve hileli muhasebe kapsamında algılanır (Dechow ve Skinner, 2000: 10). Ancak, GKGMİ, bütün mümkün muhasebe durumlarını içerecek kuralları oluşturamamıştır, bu eksikliği vardır (Powell vd., 2005:18).

GKGMİ’de, muhasebe yargıları ve tekniklerine göre; tutucu muhasebe (*conservative accounting*), yansız muhasebe (*neutral accounting*) ve saldırgan muhasebe (*aggressive accounting*) ayırımı vardır (Powell vd., 2005: 10). Tutucu muhasebede ise “ihtiyatlılık kavramı” vardır. Karşılıkların olması gerekenden daha fazla kaydedilmesi davranışı tutucu muhasebe kapsamına girmektedir. Fakat, karşılıkların ve yedeklerin, olması gerekenden daha az kaydedilmesi ise yaratıcı muhasebe kapsamına girmektedir (Powell vd., 2005: 10). Bu iki teknik de kar yönetiminde GKGMİ’nde kabul görmüş tekniklerdir, dolayısıyla hileli muhasebe kapsamı dışındadır. Satışların gerçekleşme öncesi kaydı, fiktif satışların kaydı, satış faturalarını geriye doğru tarihlemek, fiktif stok kaydı gibi uygulamalar ise GKGMİ sınırlarını aşmaktadır, dolayısıyla doğası gereği hileli muhasebe kapsamına girmektedir ki bunlar açıkça aldatma niyetini de gösterir (Powell vd., 2005: 10).

Yaratıcı muhasebeye, finansal rapor kullanıcılarını **yanlış yönlendirmek, yanlış algı yaratmak** amacıyla yönetim adına başvurulabilir. Hileli muhasebe ise, finansal rapor kullanıcılarını **aldatmak** amacı ile kasıtlı yanlış finansal tablolar düzenleme şeklinde yapılır (Powell vd., 2005: 10).

c) Yaratıcı muhasebeyi, hileli muhasebeden ayırt etmede bir araç da finansal tablolardaki yanlışlığın **önemlilik düzeyi** (*materiality level*) olmaktadır (Powell vd., 2005: 10). **Önemlilik**, bir kalemin büyüklüğü (*magnitude of an item*) başka deyişle **miktar önemliliği** (*quantitative materiality*) şeklinde olabileceği gibi bir kalemin doğası (*nature of an item*) başka deyişle **kalite önemliliği** (*qualitative materiality*) şeklinde de olabilir, hatta **her iki şekilde de** olabilir (Powell vd., 2005: 19).

İhtiyatlı tahakkuklar (*discretionary accruals*) gibi tahminlere dayanan muhasebe kayıtlarında, iddialı **tutarın büyüklüğü**, bunun yaratıcı muhasebe ya da hileli muhasebe olduğunu gösterir (Powell vd., 2005: 13). Küçültülmüş tutarlar kar yönetimi olarak algılanırken, büyütülmüş tutarlar hileli muhasebe olarak algılanmaktadır (Powell vd., 2005: 13).

d) Yaratıcı muhasebeyi, hileli muhasebeden ayırt etmede diğer bir araç da **ölçümdeki subjektiflik** (*measurement subjectivity*) olmaktadır, ancak bu husustaki araştırmalar oldukça azdır (Powell vd., 2005: 12). Subjektif ölçümler taşıyan yanlış tablolar, hileli muhasebe kapsamında değerlendirilebilmektedir. Subjektiflik daha

çok karşılıklar ve yedekler gibi önemli tahminler içeren hesaplarda ortaya çıkar. Ancak subjektiflik, bilanço kalemlerini ölçümlemede de ortaya çıkabilmektedir.

GKGMİ'ne **uyumluluk, önemlilik, ölçme sübjektifliği**, ayırt etmede **gözlemlenebilir faktörler** olarak dikkate alınmaktadır (Powell vd., 2009: 28).

Hile ile diğer finansal tablo manipülasyonları arasındaki ayırdetmede kullanılan faktörler aşağıdaki şemada verilmiştir (Dechow ve Skinner, 2000:239):

Akışı	Muhasebe Tercihleri	Gerçek Nakit
	GKMI' ne Uygun	Tercihleri
Tutucu Muhasebe	<i>Karşılık ve yedeklerde fazlaca saldırgan kayıt Satınalma yoluyla işletme edinimlerinde, süreçteki ar-ge nin fazla değerlendirilmesi</i>	<i>Satışların geç kaydı Ar-ge veya reklam harcamalarının hızlandırılması</i>
Yansız Muhasebe	<i>Yeniden yapılandırma giderlerinin ve aktiften zarar kayıtlarının fazla gösterilmesi</i>	
Saldırgan Muhasebe kaydı	<i>Yansız işlemlerden kaynaklanan karların kaydı Batak alacaklar için karşılıkları küçük gösterme</i>	<i>Ar-ge veya reklam harcamalarının ertelenmesi</i>
Hileli Muhasebe	<i>Fazlaca saldırgan tarzda karşılık veya yedekleri az gösterilmesi</i>	<i>Satışların erken</i>
	GKMI'ne Aykırı	
	<i>Satışları gerçekleşmeden kaydetme Fiktif satışları kaydetme Satış faturalarına eski tarih koyma Fiktif stokları kayıtları ile stokları fazla gösterme</i>	

Yaratıcı muhasebenin **sınırlarını** belirlemede kullanılabilecek **kriterler** şöyle sıralanabilir:

-Yasal çerçeve: Yaratıcı muhasebe uygulamalarında, GKGMİ ve muhasebe standartlarına açık aykırılık söz konusu olmamaktadır. Bunlardaki eksiklikler, esneklikler, boşluklar, belirsizlikler gibi durumlardan yararlanılarak yapıldığı için yasalıdır (Çıtak, 2009: 87).

-Kasıt unsuru: Yaratıcı muhasebe uygulamalarında da kasıt unsuru vardır (Ocak ve Güçlü, 2014: 129).

-Kanuna aykırılık: Yaratıcı muhasebe uygulamaları, o ülkedeki finansal tabloları düzenleyen yasalara aykırı değildir, dolayısıyla yürürlükteki yasalara uygundur (Çıtak, 2009: 87).

-Makul güvence: Bunlara karşın yaratıcı muhasebe uygulamaları sonucu oluşturulan finansal tablolar, makul güvence verebilme özelliği taşır.

Dünya çapında yaşanan büyük finansal skandallarda, muhasebe manipülasyonlarının çoğunun yaratıcı muhasebe ile başlamakta olduğu, daha sonra ise yavaş yavaş hile sınırlarına girmekte olduğu ve hileli muhasebeye dönüştüğü görülmektedir (Jones, 2011: 460). Yaratıcı muhasebenin ileri boyutu hileli raporlama ile sonuçlanmaktadır (Aygün, 2013: 54).

Yaratıcı muhasebe uygulaması, finansal tablolarda bir tür **makyajlama** işlemi olmaktadır (Çıtak, 2005: 84). Yaratıcı muhasebe uygulaması, insanın yüz makyajına benzetilerek, finansal tablolar önce temizlenir, sonra giydirilir, makyajlanır, görünüşleri iyileştirilir. Hatta estetik operasyon da yaptırılarak daha da geliştirilebilir (Stowoley ve Breton, 2004: 44). Bu hâlâ aynı insandır, ancak görünüşü oldukça iyileştirilmiştir.

3.6. Yaratıcı Muhasebe Uygulamasında Bağımsız Denetçinin Görev ve Sorumlulukları

İşletme yönetimi, uluslararası standartlara, GKGMİ'ne ve yasal mevzuata aykırı olmayan finansal tablolar, başka deyişle makul ölçüde güvenilir finansal tablolar hazırlamakla yükümlü ve sorumludur.

Bağımsız denetçinin işi hesapları denetlemek ve finansal tablolarda dürüst sunum yapılmasını sağlamaktır. Bu nedenle, yaratıcı muhasebe ve özellikle hileli muhasebe, denetçilerin gerçek baş ağrısıdır (Jones, 2011: 25). Hilenin ortaya çıkarılması ise denetçilerin maliyet kısıtları ve denetçilerin kullandıkları yöntemlerden dolayı sınırlı olmaktadır (Hogan vd., 2009: 245). Bağımsız denetçiler, yönetimin hazırladığı bu finansal tabloları, uluslararası denetim ve kalite güvence standartları açısından denetlemek ve bunlara **makul güvence** sağlamak sorumlulukları vardır (Powell, 2005: 1; Hogan vd., 2008: 237).

Başka deyişle bağımsız denetçiler, denetledikleri finansal tablolarda manipülasyon uygulamasının olup olmadığını ortaya çıkarmak sorumlulukları vardır. Dolayısıyla, yaratıcı muhasebe ile hileli muhasebe arasındaki farklılığı belirlemeleri bu sorumluluklarına dahildir. Manipülasyon nerede biter, hile nerede başlar belirlemesini yapmak, denetçi için hayati derecede önemlidir. Çünkü, yaratıcı muhasebe uygulaması ustaca yapılır, bazen çok karmaşıktır, çok deneyimli

analistlerce ve denetçilerce bile ayırt edilmesi ve ortaya çıkarılması çok zordur (Jones, 2011: 45). Ayrıca, bağımsız denetçilerin uygulamada bunu nasıl yaptıkları hususunda fazla bilgi bulunmamaktadır (Powell vd., 2005: 1). Buna ilişkin olarak, denetçiler tarafından çok az kanıt ileri sürülebilmektedir (Powell vd., 2005: 6).

Hilenin başladığı sınıra kadar yapılan yaratıcı muhasebe uygulamalarında yasal çerçeveye aykırılıktan söz edilemez. Denetçi finansal raporlamada hilenin varlığını tespit ettiğinde artık makul güvence vermesi de söz konusu olamaz. Kar yönetimi, saldırgan muhasebe, yaratıcı muhasebe uygulamasında ise prensip olarak uluslararası standartlara, GKGMİ'ne ve yasal mevzuata aykırılık oluşmadığı sürece, denetçi, bu tür manipülatif finansal tablolara da makul güvence verebilir.

Türkiye'de **yeminli mali müşavirler**, sadece vergi açısından denetim yaparlar, bu tek taraflı denetimdir. Finansal tablolarda vergi matrahını azaltacak yaratıcı muhasebe uygulaması yapılıp yapılmadığını denetleme sorumlulukları vardır. Ancak, **vergi matrahını artıran manipülasyonlar için yeminli mali müşavirler sessiz kalmaktadırlar**.

Türkiye'de vergi mevzuatı ile ticaret mevzuatı (ki uluslararası muhasebe standartlarını benimsemiştir) uyumlu olmaktan uzaktır, birbirine zıt oldukça fazla kanun maddeleri bulunmaktadır. Bu nedenle, vergi mevzuatına uygun hazırlanmış finansal tablolar, ticaret mevzuatına göre hazırlanmış finansal tablolardan farklı olmaktadır. Ancak bu farklılıklar için “finansal tablolarda yaratıcı muhasebe uygulaması yapılmıştır” yorumunda bulunulamaz. İki ayrı yasal mevzuata göre iki ayrı finansal tablo hazırlanmış olmaktadır. Örneğin, vergi mevzuatına göre kıdem tazminatı fiilen ödenmeden giderleştirilemez, bu nedenle kar tutarı daha yüksek olur. TTK'ya göre ise ödeme koşulu olmaksızın, tahmin edilerek giderleştirilmelidir. Bağımsız denetçiler, muhasebe standartlarının esnekliğinin söz konusu olduğu ve önemli muhasebe yargısına ihtiyaç hissettiren durumlarda, saldırgan muhasebe raporlamasına sıcak bakmaktadırlar (Powell vd., 2005: 6).

4. YARATICI MUHASEBE YÖNTEMLERİ

Yaratıcı muhasebe yöntemlerinin incelenmesi, **sınırlarını anlayabilmek açısından önemlidir**, ancak bu çalışmanın kapsamını ve hacmini genişleteceğinden, yalnız kısa açıklama ile yetinilmiştir.

4.1. Yaratıcı Muhasebe Yöntemlerine Genel Bakış

Yaratıcı muhasebe yöntemleri kavramı, **yaratıcı muhasebe metodları** (Jones, 2011: 44), **yaratıcı muhasebe teknikleri** (Çıtak, 2009: 90), **yaratıcı muhasebe stratejileri**

(Aygün, 2013: 53) olarak da kullanılmaktadır. Ancak, bunları yöntem olarak adlandırmak, bu yöntemlerin gerçekleştirilmesine ilişkin yaklaşım ve uygulamaları teknik olarak adlandırmak daha uygundur (Demir ve Bahadadır, 2007: 115).

Yaratıcı muhasebe uygulamaları Mulford ve Comiskey'e göre şu beş grupta toplanabilir (Mulford ve Comiskey, 2002: 9): **Gelirin erken kaydı veya fiktif satış kaydı, saldırgan aktifleştirme ve uzatılmış amortisman politikası, yanlış raporlanmış varlık ve borçlar, gelir tablosunda yaratıcı muhasebe, nakit akış tablosu ile ilgili sorunlar.**

Yaratıcı muhasebe uygulamasında kullanılan yöntemler Jones'e göre beş grupta toplanabilir (Jones, 2011: 44): **Gelirlerin artırılması, giderlerin azaltılması, varlıkların artırılması, borçların azaltılması ve nakit akışının artırılması.** Bunlara, **yanlış, yetersiz, atlanan açıklamalar** da eklenebilir (Powell vd, 2005: 7). Ancak bu yöntemler ülkeden ülkeye farklılıklar gösterebilmektedir (Aygün, 2013: 53). Bunlardan ilk ikisi, karı yükseltmek amacı ile yapılır (Jones, 2011: 44). Bu yöntemler birbirini etkileyecek şekilde sonuç doğurur, örneğin garanti karşılık yükümlülüğünün azaltılması ile giderler azaltılırken bu da gelirin yükseltilmesini sağlamış olur. Bu nedenle yaratıcı muhasebe tekniklerinden gelirlerin artırılması ve borçların azaltılması birleştirilebilir. Giderlerin azaltılması ile varlıkların artırılması birleştirilebilir. Yanlış yetersiz atlanan açıklamalar tekniği ile birlikte üç grupta toplanabilir ve şöyle gösterilebilir (Rezaee, 2002: 89): **Varlık ve gelirin fazla bildirimi** (uygun olmayan gelir kaydı, varlıkların uygun olmayan biçimde kaydı), **Yükümlülük ve giderlerin eksik bildirimi** (Yükümlülük ve giderlerin uygun olmayan ertelemeleri, uygun olmayan amortisman politikaları ve kar/zarar hesabına yapılan kayıtlar), **Yanlış, yetersiz ya da atlanan açıklamalar** (ilişkili taraf işlemlerinin uygun olmayan açıklamaları, yetersiz, atlanmış ya da uygun olmayan açıklamalar).

Yaratıcı muhasebe tekniklerinden birisi olarak da **nakit akışının artırılması** tekniği olduğu bilinmektedir. Ancak, bu başlı başına bir teknik olmaktan ziyade, yukarıda belirtilen tekniklerden biri veya birkaçının bir arada kullanılması yoluyla işletmenin nakit akışının olduğundan fazla gösterilmesi olarak uygulanmaktadır. Ancak bu tekniğin uygulanması, diğerlerine göre daha zor olduğu ifade edilmektedir (Jones, 2011: 43).

4.2. Yaratıcı Muhasebe Yöntem ve Teknikleri

Aşağıda yaratıcı muhasebe uygulamalarına değinilmiş ve örnekler verilmiştir.

(1) Gelirlerin Artırılması Yöntemi:

Gelirlerin artırılmasına ilişkin olarak kullanılan başlıca **teknikler** aşağıda kısaca belirtilmiştir.

Gelirin erken kaydedilmesi (*recognising premature revenue*): Yaratıcı muhasebenin başvurduğu tekniklerden en önemlisidir. Hile denetiminde, yüksek risk alanlarının başında da gelirin kaydı (*revenue recognition*) gelmektedir. Hilenin yarısı **satışın erken kaydı** şeklinde uygulamadan kaynaklanmaktadır (Hogan vd., 2008: 242). **Fiktif (yapay) satış** (*fictitious revenue*), **açığa satış**, **sat ve geri al** şeklinde satış (*back-to-back sale*) (Mulford ve Comiskey, 2002: 162), **sat ve tut** (bazı özel düzenlemelerin yapılması koşulu ile örneğin o malların depoda ayrı yerde tutulması, sigorta ettirilmesi gibi, SEC gelir kaydını kabul etmektedir (Çıtak, 2009: 92), **onaylanmamış satış yüklemeleri**, **faiz alacaklarının artırılması** (Jones, 2011: 47), **faaliyet dışı karların faaliyet karına dahil edilmesi** (Mulford ve Comiskey, 2002: 279), **alınan satış avanslarının satış olarak kaydı** (bunun hileli işlem olduğu görüşü de vardır), (Jones, 2011: 48), **mal takası (swap) işlemi** (Jones, 2011: 48), **satışların farklı satış maliyetlerinin farklı zamanda kaydı** (ancak bu durum yaratıcı muhasebe sınırını aşp hileli muhasebeye girmiş olur görüşü vardır) (Wells, 2011: 332), **yüksek faturalama ertesi dönem indirim/iskonto, transfer fiyatlandırması ile geliri yükseltme, satışları geçmiş tarih koyarak kaydetme** (*backdating sale invoice*) (alıcı ile olan mutabakat ve sözleşmeye göre bu işlemin hileli muhasebe ihtimali oldukça kuvvet kazanır), **koşullu satışlarda erken satış kaydı, konsinye satışları gerçek satış gösterme, iade garantili satışlarda satış kaydı, sat ve geri kirala** (*sale and leaseback*), belirlemesi (TMS 40), başlıca gelir artırıcı tekniklerdir.

Stoklar, yaratıcı muhasebenin en çok başvurulan yaklaşımlarından birisidir (Jones, 2011: 50). Kapanışta stokların (**değerde** ve/veya **miktarda**) yüksek gösterilmesi, karın daha yüksek hesaplanmasını sağlar. Stok değerleme yöntemlerinde tercih, bazı giderlerin stokların maliyetine eklenmesi, yükleme oranları değerde yükseklik sağlar. Stokların çok fazla olduğu durumda, **gevşek envanter yapılması** (*slack stock-take*) yolu ile de gerçekleştirilebilir (Jones, 2011: 50).

(2) Giderlerin Azaltılması Yöntemi:

Jones'e göre giderlerin azaltılması; tek başına giderlerin azaltılması, giderlerin azaltılması ile birlikte aynı zamanda varlıkların artırılması yollarına göre yapılabilir (Jones, 2011: 44). Schilit'e göre ise giderlerin azaltılması; giderin uygunsuz aktifleştirilmesi, giderlerin önceki dönemi kaydırılması, amortismanın uzun döneme yayılması, değersiz varlıkların zarar kaydedilmemesi, varlıkların karşılıklarının azaltılması olmak üzere başlıca beş yaklaşıma göre yapılabilir (Schilit, 1993: 113):

Giderleştirilmesi gereken kalemlerin aktifleştirilmesi: Kuruluş, araştırma geliştirme, genel yönetim, faiz, vade farkı, kur farkı vb. giderlerin aktifleştirilmesi, duran varlıklar için **sonradan yapılan giderlerin** aktifleştirilmesi/giderleştirilmesi esnekliği, (yenilenmiş *-refurbished-* duran varlıklar için katlanılan giderlerde bu esneklik oldukça fazladır), türdeş maddi duran varlıklarda aktifleştirme, aktifleştirme zamanına yönetimin karar verebilmesi, maddi olmayan duran varlıklarda **araştırma ve geliştirme harcamalarının aktifleştirme koşullarındaki esneklik** (Atan, 2015: 95,96; Demir ve Bahadır, 2007: 117), yazılım ve iletişim firmalarında personel giderlerinin aktifleştirilmesi (Jones, 2011: 51), ürün tanıtımı, reklam, kamuoyu oluşturma, halkla ilişkiler, firma imajı yaratma gibi bazı giderler aktifleştirilmesi, hatta bunlardan yararlanma süresi uzatılarak da giderlerin azaltılması, spor kulüplerinde sporcuların transferine ilişkin bütün giderlerin genişletilmesi ve aktifleştirilmesi, yazılım ve iletişim firmalarında personel giderlerinin aktifleştirilmesi (Jones, 2011: 51), finansal varlıklarda işlem maliyetlerinin doğrudan kar/zarar kaydı yerine finansal varlık üzerinde aktifleştirilmesi (Atan, 2015: 98).

Karşılıklar muhasebesi (*provision accounting*) olarak tanımlanan yaklaşım, yaratıcı muhasebede ilk sıralarda kullanılmaktadır (Jones, 2011: 74). Karşılıkların hesaplanmasındaki bilinmeyenlerden ve tahminlerden yararlanarak karşılık giderini olması gerekenden az hesaplama yoluyla uygulanmaktadır. Garantili satış karşılığı, kıdem tazminatı karşılığı, sadakat programları, bonuslar, indirimler, primler, dava karşılıkları, çevreye verilen zarar karşılıkları gibi koşulla borçlar da yüksek tahmin tekniklerine dayanmaktadır ki bunda da yaratıcı muhasebeye fırsatı oluşturmaktadır.

Giderleri azaltıcı diğer teknikler: **Amortisman döneminin (yararlı ömrün) uzatılması** (Mulford ve Comiskey, 2002: 12), **kalıntı değer in yüksek tahmin edilmesi, amortisman yönteminin değiştirilmesi**, miktara göre amortisman yönteminde kapasitenin /madencilikte rezervin yüksek tahmini, maddi duran varlıklarda brüt ve net yöntemde tercih (Atan, 2015: 40), **taşınmaz yatırım amaçlı sınıflandırarak amortisman ayırmama, varlıklarda değer kaybının cari dönemde zarar kaydedilmeyerek gelecek dönemlere yayılması** (Schilit, 1993: 79; Çıtak, 2009: 96), duran varlıklarda değer artışı oluştuğunda **yeniden değerlendirme yöntemine geçilmemesi**, duran varlığın **değer kaybettiği döneme yönetim karar vermesi, alacaklarda değer kaybının hangi dönemde oluşacağına yönetimin karar verebilmesi, stoklarda değer kaybı hesaplamasında emsal değerdeki olası subjektiflik**, özellikle maddi olmayan duran varlıklarda **değer düşüklüğü belirtileri olmasına rağmen piyasa değerinin** hesaplanmasındaki güçlükler mazereti ile değerlendirme modelini değiştirmemek (spor kulüplerinin futbolcu lisans haklarının değerlemesinde böyle uygulama bulunmaktadır, (Atan, 2014:119), **ekonomik açıdan dezavantajlı sözleşmeler** (*onerous contracts*) uygulamaları.

Gelecek dönem giderlerini azaltıcı bazı teknikler de uygulama konusu olabilmektedir. Durdurulan faaliyetlerde **karşılıklar muhasebesi** (*provision accounting*) yaklaşımı yoluyla **karşılık gideri tahmini** fazla hesaplanarak (*over-generous provision*) ve tahakkuk ettirilerek **cari giderlerin daha önceki dönemlere kaydırılması** (Jones, 2011: 49). **Batac alacaklar için gider karşılıklarının** olması gerekenden daha fazla tahakkuk ettirilebilir, ayrılan yılın karının düşük çıkmasına neden olur ise de **kötü günler için yedek** (*cookie jar reserve*) niteliğini de taşır (Hogan vd., 2009: 243), gelecek yıl giderini azaltır. Mulford ve Comiskey bunun için **“gelecek yıllar için kar depolama”** (*storing earnings for future years*) (Mulford ve Comiskey, 2002: 30), “ihtiyari harcamalar yedeği” (*the cookie jar of discretionary spending*) (Mulford ve Comiskey, 2002: 78) terimlerini kullanmıştır. Cari giderlerin önceki dönemlere kaydırılması tekniği, yönetime daha uzun vadeli bir çözüm sunmaktadır (Schilit, 1993: 79; Çıtak, 2009: 96).

Büyük temizlik muhasebesi (*big bath accounting*) yönetimi, kötümser haberlerden ve zararlardan bir seferde kurtulma stratejisidir (Demir ve Bahadır, 2007: 109). Moore tarafından 1973’de ele alınmıştır (Ocak ve Güçlü, 2014: 129). Genellikle, işletme edinmelerinde ve yeni bir yönetimin işbaşına gelmesinde kullanılır (Jones, 2011: 49). İşletme edinmelerinde, karşılıklar muhasebesi yolu ile yeniden yapılanma ve yeniden organizasyon gider tahminleri cari dönemde oldukça yüksek tahmin edilir (Aygün, 2013: 58). US GAAP bu uygulamaya izin vermektedir (Jones, 2011: 50). Bir işletmede yönetimin değiştiği dönemde, yeni yönetim bazı varlıkları örneğin bazı alacakları, o dönem gider yazmak suretiyle bilançosundan çıkarır, bu yolla gelecek dönemlerin giderlerinin daha düşük oluşmasını sağlar, sonuçta gelecek dönemin daha karlı olduğu, şirketin daha iyi olduğu izlenimini yaratır (Aygün, 2013: 58). Öte yandan geçmiş yönetimin görevde olduğu dönemlerin olduğundan daha zararlı olduğunu gösterilmiş olur (Jones, 2011: 49).

(3) Varlıkların Yükseltilmesi Yöntemi:

Giderlerin azaltılması stratejisi dolaylı olarak varlıkların artırılması etkisini de oluşturur (Jones, 2011: 56). Sadece varlıkların artırılmasına yönelik olmak üzere; şerefiyenin yükseltilmesi, marka ve diğer maddi olmayan duran varlıkların yükseltilmesi, maddi duran varlıkların yeniden değerlemesi, piyasaya göre ayarlama uygulamaları vardır.

Şerefiyenin yükseltilmesi: Edinilen şirketteki bazı varlıklar, örneğin stoklar, edinme tarihinde düşük değeri alırsa, şerefiye daha yüksek hesaplanır. Ayrıca bu stoklar ileride daha yüksek fiyatla satılırsa, karı da artırma işlevi görecektir. Bazı yasal çerçevelerde (örneğin İngiltere’de borsa dışı işletmeler için) aktifleştirilmiş şerefiye

amortismanına tabi tutulabilmekte, bu yolla bunun giderleştirilecek kısmı üzerinde manipülasyon yapılabilmektedir (Jones, 2011: 56).

Marka ve diğer maddi olmayan duran varlıkların yükseltilmesi: Muhasebede “**marka muhasebesi**” (*brand accounting*) nispeten yeni kavramdır (Jones, 2011: 56). Geleneksel muhasebede ancak satın almalarda markalar bilançoda gösterilmektedir. Ancak bazı muhasebeciler, değerli markaların bilançoda raporlanması görüşündedirler. Bunu da değişik şirket edinmeleri yolları ile gerçekleştirmektedirler.

Ayrıca marka, şirket unvanı, isim hakkı, bilgisayar yazılımı, teknik bilgi, lisans ve benzeri maddi olmayan duran varlıkların değerinin biçilmesi çok zordur, halen açık ve güven verici yol bulma sorunu bulunmaktadır. Bunları değerlemedeki güçlükler, yaratıcı muhasebe uygulamalarına konu olmaktadır.

Spor kulüplerinde, ödenen transfer ücretleri, lisanslar ilk muhasebeleştirmede gayri maddi hak olarak kaydedilmekte, daha sonraki dönemde ise yeniden değerlendirme modeli yoluyla yükseltilmektedir. Sporcu piyasasında sporcuların örneğin futbolcuların lisans bedellerinin yeterince açık ve net olmayan bu piyasada yeniden değeri ise oldukça subjektif olabilmektedir.

Maddi duran varlıkların yeniden değerlendirilmesi: TMS 16’da, **kullanım amaçlı maddi duran varlıkların** ilk değerlemesini maliyet, sonraki değerlemesini ise yeniden değerlendirme olarak yapabilme seçenekleri vardır. Yeniden değerlendirme, standarda göre 3 ila 5 yılda bir yapılabilir ki buna yönetim karar vermektedir. Bu değerlendirme zaman esnekliği ve subjektiflik ise yaratıcı muhasebeye kapı açmaktadır.

Yatırım amaçlı taşınmazın GUD’u düşmüşse, yönetim güvenilir tahmin edilememesi mazeretine sığınarak maliyet modeline göre bilançoda raporlamaya devam ediyorsa, bu taşınmazın değerini dolaylı olarak yüksek gösteriyor demektir. Özellikle Türkiye’de, gayrimenkul yatırım ortaklıklarının yatırım amaçlı gayrimenkullerinde bu gibi durumlarla sıkça karşılaşmaktadır (Atan, 2015: 57). Bu da dolaylı olarak (varlık değerini ve karı yükseltme açısından) yaratıcı muhasebeye kapı açmış olmaktadır. Ancak, yönetimin sığındığı mazeretlerin makul, ikna edici olmaması, durumu yaratıcı muhasebe sınırından hileli muhasebe sınırına taşıyabilir. Gerek kullanım amaçlı, gerekse yatırım amaçlı olsun taşınmazların yeniden değerlemesinde Türkiye’de **imar mevzuatı** oldukça önem kazanmaktadır. İmar mevzuatı, taşınmazlara emsal bulunmasında ve GUD tespitinde önemli etki ve esnekliğe sahiptir (Atan, 2015: 75).

Piyasaya göre ayarlama (*mark-to-market*) yaklaşımı, bilançodaki bazı varlıkları piyasa değerine dönüştürme yöntemidir (Aygün, 2013: 63). Özellikle enerjiye ilişkin piyasalarda ve finansal piyasalarda türev ürünlerine ilişkin sözleşmelerde varlıkların değerlemesi oldukça zor bir iştir. ABD’deki yasal çerçeveye göre, bu varlıkların değerinin, o dönemdeki piyasa değerine göre düzeltilmesi yapılabilmektedir ki bu da henüz gerçekleşmemiş gelirleri kaydetme esnekliği vermektedir (Jones, 2011: 58). Özellikle açık pozisyonla vadeli işlem piyasasında işlem yapan yatırımcılar gün sonunda kar zararı hesaplarlar. Fiyatların yükselme eğiliminde olduğu piyasada bu yaklaşım karı artırır (Aygün, 2013: 63).

Finansal varlıklar, standartlarda belirtilen biçimde sınıflandırılır ve finansal varlıklar bu sınıflamaya uygun farklı ölçüler kullanılarak değerlendirilir (TFRS 7, 9, TMS 32, 39). Farklı ölçü kullanmak yaratıcı muhasebeye girebilir, ancak önemlilik ölçüsüne göre hileye de girebilir. Örneğin, vadeye kadar elde tutulacak finansal varlığı (tahvil yatırımını) etkin faiz yöntemi dışında bir yöntemle değerlemek (Atan, 2015: 99).

Finansal varlıklarda GUD’un tespiti de, eğer belirli bir piyasada kote olmuş değer yoksa, bu değere ilişkin piyasa verilerini yorumlamak gerekir ki bunun için de yargı kullanmak gerekmektedir. Dolayısıyla, yapılan tahminler, cari bir piyasa işleminde elde edilebilecek değerlerin göstergesi olmayabilir (Atan, 2015: 98). Tahminlerdeki subjektiflik ve esneklik, yaratıcı muhasebe konusu olabilmektedir.

Yönetim, finansal varlık sınıflamasında istediği zaman vereceği kararla değişiklik yapabilir, örneğin vadeye kadar elde tutma amacı ile satın alınan tahvil portföyünü satma kararı alabilir. Bu durumda finansal varlık sınıf değiştirdiğinden, ölçü de değişecektir ki bu değişiklik de yaratıcı muhasebe konusunu oluşturabilir.

(4) Borçların Azaltılması Yöntemi:

Borçların (yükümlülüklerin) azaltılması, bilanço dışı finansman ve borçların öz sermaye olarak yeniden sınıflandırılması gibi yollarla yapılabilir.

Bilanço dışı finansman: Bu yaklaşımda amaç, bilanço görünen bazı borçları yok etmek, bilançonun daha güçlü gösterilmesini sağlamaktır. Yaratıcı muhasebenin en karma karışık konularından birisidir (Jones, 2011: 58). Özellikle ticari bankalar bu amaçla sık sık oldukça karmaşık planlar uygulamaya koymaktadır (Aygün, 2013: 64). Enron bunu enerji şirketlerinde, geniş band iletişim şirketlerinde uygulamıştır. Şöyle ki özetle: Enron konsolidasyon dışı iştiraklerinden borç almış, bunu zayıf iştiraklerinden hisse senetlerini alarak onlara aktarmıştır. Bu hisse senetleri karşılığı kredi kuruluşlarından kredi almış ve bunu ihtiyacı olan fonlamalarda kullanmıştır.

Borç aldığı iştiraklerine olan borcunu ise yeni ihraç ettiği kendi hisse senetlerini vererek ödemiştir. Borç verdiği iştirakleri değer kaybetmeye devam ettiğinden, bu durum tekrarlanmıştır (Jones, 2011: 58).

Borçların öz sermaye olarak yeniden sınıflandırılması: Bu da yaratıcı muhasebenin oldukça karışık konularından birisidir. Yüksek borç/öz sermaye oranı olan işletmelerin borç sözleşmelerini ihlal etme riskleri yüksektir, yüksek faiz ödeme ile de karşı karşıyadırlar. Bu şirketler, bu oranı düşürerek risklerini azaltmak isterler. Bu amaçla, hisse senedine çevrilebilir tahviller (*convertible bonds*) kullanılabilir ve bunlar bazı koşullarda yeniden sınıflandırılabilir. Bunlar, TMS 32 Finansal Araçlar: Sunum standardına göre, özkaynağa dayalı finansal araç olarak tanımlanmıştır. Öz kaynağa dayalı bu tür finansal araçlarda alım opsiyonu (*put option*) yatırımcıya ya da kredi veren kuruluşa verilmiş ise bu tür borçlar öz sermayede sınıflandırılabilir (TMS 32, Prg. 16). Bu tür tahvillere ödenen para da, faiz olarak değil kar payı olarak nitelendirilir. Bu tür tahvillerin düşük faizi ancak yüksek çevrim primleri olur. Karın yüksek raporlanabilmesi amacı ile yönetim, bu tür tahvil yatırımcılarını, bunları hisse senedine çevirmeleri yönünde teşvik ederek bunu sağlar. Parmalat şirketi bu tür yaratıcı muhasebe uygulaması yapmıştır (Jones, 2011: 60).

(5) Nakit Akışının Artırılması Yöntemi:

Nakit akışı; işletme, yatırım ve finansman faaliyetleri olmak üzere üç grupta izlenir. İşletme faaliyetlerinden sağlanan nakit akışı için, **brüt yöntem (dolaysız yöntem)** ve **net yöntem (dolaylı yöntem)** seçenekleri vardır (TMS 7 Nakit Akışı standardına, Prg. 18).

Jones'a göre nakit akışı manipülasyonu, işletme faaliyetinden kaynaklanan nakit girdilerini artırmak ya da işletme faaliyetinden kaynaklanan nakit çıkışlarını azaltmak yaklaşımları ile gerçekleştirilebilir (Jones, 2011: 61). Bir yazılım firmasında, yazılım geliştirme giderleri, faaliyete ilişkin nakit çıkışı yerine, yatırıma ilişkin nakit çıkışı olarak değerlendirilmiştir (Jones, 2011: 81).

Nakit akışı, kara göre daha az tahminleri içerdiğinden uygulanması daha zordur. Dolaylı yöntem daha fazla esneklik barındırdığından, yaratıcı muhasebe uygulaması için daha çok kullanılmaktadır (Jones, 2011: 82).

Nakit akışı standardına göre vadesine 3 ay kalan alacak ve borçlar nakit eşdeğeri kabul edilir (TMS 17, Prg. 23). Alacakların vadelerinde manipülasyon yaparak, 3 aydan daha kısa vadeli olarak sınıflamak ve bunu nakit akışında kullanmak, borçlarda tersini yapmak yaratıcı muhasebe kapsamına uygulama olarak değerlendirilebilir.

(6) Yanlış, Yetersiz, Atlanan Açıklamalar:

Finansal tablo kullanıcılarına, açıklanması gereken önemli olayları açıklamamak, eksik açıklamak, yanıltıcı açıklama yapmak gibi davranışlar da yaratıcı muhasebe tekniği olarak kullanılmaktadır (Çıtak, 2009: 99). Bazen bunlar yönetim tarafından kasıtlı olarak açıklanmaz, finansal tablo kullanıcılarından saklanır. Aslında, bu tür bilgiler, sunulun finansal tablolardaki tutarları da değiştirmez. Ancak bu gibi önemli bilgilerin açıklanmaması finansal tablo kullanıcılarının gelecekteki tasarruflarını önemli ölçüde olumsuz etkileyebilir. Özellikle, koşullu borçlarda (TMS 37) bu durum daha fazla ortaya çıkar (Jones, 2011: 83). İşletmeye ilgilendiren önemli davalara, gelecekteki taahhütlerdeki muhtemel temerrütlere ilişkin açıklama vermemek gibi (Çıtak, 2009: 99).

İlişkili taraf işlemleri, özellikle transfer fiyatlandırması finansal tablolarda açıklanmalıdır (TMS İlişkili Taraf Açıklamaları standardı 24, Prg. 21). Bunların açıklanmaması, eksik açıklanması, yanıltıcı şekilde açıklanması da yaratıcı muhasebe yaklaşımı olarak değerlendirilmektedir. Çünkü bu işlemler genellikle, önemli bilgileri gizlemeye yönelik, finansal tablolarda manipülasyon amaçlı olarak yöneticilerin bilgisi dahilinde yapılmaktadır. Denetçiler tarafından ortaya çıkarılması da oldukça güçtür.

Standartlara göre, **bilanço tarihinden sonra ortaya çıkan olaylar** karşında bazılarının düzeltilmesi gerekirken (örneğin stok tutarının düşük hesaplanması), bazıları için sadece açıklama yapmak (örneğin kurlardaki önemli değişiklik) yeterli olabilmektedir (TMS 10). Düzeltilmesi gereken yerde açıklama ile yetinilmesi ya da açıklama yapılmaması da yaratıcı muhasebe uygulaması kapsamında olmaktadır.

Ayrıca **işletmenin sürekliliğini** bozacak bir durum varsa bunun açıklanması yatırımcılar açısından önemlidir.

Kavramsal çerçevede, yararlı bilginin destekleyici niteliksel özelliklerinden birisi de “**karşılaştırılabilirlik**” olarak belirtilmiştir. Muhasebe kavramlarından “tutarlılık kavramı” ise, karşılaştırma ilkesi için bir araç olmaktadır. Tutarlılığın bozulduğu yerde karşılaştırma da yanıltıcı olabileceğinden, yatırımcıları yanıltmanın en kolay yollarından birisi de karşılaştırmayı bozan manipülasyonları uygulamaktır (Aygün, 2013: 52).

4.3. Türk Vergi Sisteminde Yaratıcı Muhasebe

Türk işletmelerinden yaratıcı muhasebe uygulamalarının, öncelikle **vergi yükünün azaltılmasına yönelik** olarak kullanılmakta olduğu gözlenmektedir. Kârı yükseltici

yaratıcı muhasebe uygulamalarına ender rastlanmaktadır. Finansmana erişim amaçlı kullanılması da giderek artmaktadır.

Vergi yükü ne kadar azaltılabilirse, işletmenin vergi sonrası kârı o kadar artar. Ayrıca nakit çıkışı da azalmış olur. Vergi yükünün azaltılmasında vergiden kaçınma (*tax avoidance*) uygulaması, yaratıcı muhasebe kapsamına girmektedir. Vergi kaçakçılığı (*tax evasion*) yolu ile verginin azaltılması ise yasal değildir, bu nedenle hile kapsamına girmektedir (Jones, 2011: 49).

Türk vergi mevzuatı, oldukça karmaşıktır ve çok sık değişmektedir. Üstelik enflasyonun işletmeler üzerindeki olumsuz etkisi dikkate alındığında, işletmelerin hemen hemen tümünün vergi yükünü azaltıcı yasal esnekliklerden, yorumlardan, boşluklardan yararlanmak istemeleri kaçınılmaz olmaktadır. İşte vergi mevzuatındaki **“istisna ve muafiyetler”** vergi yükünün azaltılması için, yaratıcı muhasebenin temel alanı ve konusuna girmektedir. Yaratıcı muhasebeye ilişkin teknikler işletmelere potansiyel vergiden kaçınma yolları da sunmaktadır (Aygün, 2013: 57).

Verginin azaltılması amacı ile kullanılacak teknikler bütünüyle ***Türk vergi mevzuatı yasal çerçevesi içinde olmalıdır***, ona aykırı olmamalıdır. Aksi halde vergi kaçakçılığı söz konusu olur ki bu durum yaratıcı muhasebeden çıkar, hileli muhasebe kavramına girer. Ancak bütün bunların aksine, ***Türk vergi sistemi, kârın yükseltilmesine yönelik yaratıcı muhasebe uygulamalarını uygun görmektedir***.

Türk işletmeleri, daha önce açıklanan yaratıcı muhasebe yöntem ve tekniklerinden kendisine uygun bulduklarını kullanabilir. Bunlara ek olarak Türk vergi sistemindeki yaratıcı muhasebeye uygun ortamdan da yararlanabilir.

Türkiye’de özel sektör işletmelerinde, giderleri artırıp gelirleri azaltmak yoluyla **vergi yükünün azaltılmasına** ve dolayısıyla **öz sermayenin kuvvetlendirilmesine** ve **nakit çıkışının azaltılmasına** ilişkin yaratıcı muhasebe uygulamalarının başlıcaları aşağıda belirtilmiştir. Bunlar ise büyük ölçüde, KVK Mad. 5 ***istisnalar***, Mad.10 ***diğer indirimler***, GVK Mad 89 ***diğer indirimlerden*** ve VUK ***değerleme hükümlerinden*** kaynaklanmaktadır.

Bunları incelemek, bu çalışmanın konusunu aşacağından, değinilmekle yetinilecektir.

Senetle, çekle vadeli satış yapıp reeskont uygulamak: VUK Mad.281’e göre, senetli alacaklar ve çekler reeskont işlemine tabi tutulabilir, bu yolla gider artırılarak

kar ve vergi yükü düşürülebilir. Özellikle dönem sonuna doğru alıcılardan senet alınarak bu işlem uygulanabilir.

Stok değerlendirme yöntemleri seçimi: FIFO, hareketli ortalama, ağırlıklı ortalama, gerçek maliyet yöntemlerinden, dönem sonundaki stokların maliyet değerini yüksek hesaplayan yöntem tercih edilerek kar düşürülebilir.

Yenileme fonu: Firmanın duran varlık satışından ya da sigorta tazminatından kaynaklanan kar, Türk vergi mevzuatına göre, 3 yıl vergilendirilmeyebilir, bu da vergi erteleme sağlar (VUK Md.328,329).

Şirket birleşmeleri: Kârlı şirket, KVK Mad.18 kapsamında, zararlı olan şirketle birleşerek zarar mahsubunu gerçekleştirebilmektedir.

Taşınmaz ve iştirak hisselerinin satışı: KVK Mad.5/3 kapsamında, şirketin aktifinde iki tam yıl beklemiş taşınmazların ve iştirak hisselerinin satışından sağlanan karın %75'i istisnadır, vergi matrahını azaltır.

Sat ve geri kiralama (sale and leaseback): Satış ve geri kiralama işlemi, bir duran varlığın satışını ve yine aynı varlığın geri kiralınmasını içerir (TMS 17 Kiralama işlemleri standardı, Prg. 58). Türkiye' de bu uygulama, şirket aktifine kayıtlı bir taşınmazın finansal kiralama şirketine (ya da varlık yönetim şirketine) karlı olarak satılması, tekrar geri kiralınması biçiminde uygulanmaktadır (Finansal Kiralama Kanunu Md.18). Satıştan doğan karın tamamı, aktifte bekleme süresine bakılmaksızın kurumlar vergisinden istisnadır (KVK Md.5/e). Bu nedenle satış değeri oldukça yüksek tutulup, şirkete vergisiz kar sağlanabilmektedir. Ayrıca, bu satış KDV'den de muaftır (KDVK Md. 17/4, y bendi). Tapu tescil harcı da çok düşük bir orana (%03,9) indirilmiştir.

Sat ve geri kiralama işleminin zamanına yönetim karar vereceğinden, böyle bir karın oluşum dönemini de yönetim belirlemektedir. Bu teknik uygulandığında, aynı zamanda nakit girişini de düzelecektir.

Ancak, muhasebe standardı taşınmazın aşırı karlı satışına sınır getirmektedir. Şöyle ki; taşınmaz gerçeğe uygun değerın üstünde satıldığı zaman fark kar kabul edilmemekte, ertelenmiş gelir olarak bilançoda raporlanmakta ve finansal kiralama taksitleriyle orantılı olarak kara aktarılmaktadır (TMS 17, Prg.59). Türk vergi mevzuatında ise böyle bir sınırlama düzenlemesi yoktur.

Duran varlıkta parçalara göre amortisman: VUK'da, duran varlığın değişik ömürlü bileşenlerine göre amortisman hesaplaması düzenlenmemiştir, ancak tersine ilişkin düzenleme de bulunmamaktadır. Bu boşluk yaratıcı muhasebe uygulamasına

kapı açabilir. Örneğin, bir binanın ısıtma soğutma sistemi sonradan yaptırılırsa ayrı amortisman oranına tabi tutulabilir. Ayrıca, 10 yıl sonra hurdaya çıkacak soğutma sistemi nasıl amortismanına tabi tutulur sorusu da bu kapıyı açabilir. Standartlar buna uçak parçaları için; uçak gövdesi, motoru, iç döşem donanımı ayırımı yapmakta ve bunları ayrı oranlarda amortismanına tabi tutmaktadır.

Binanın arsa payından da amortisman ayırma: Arsa yıpranmaya tabi olmadığı için amortisman ayrılmaz. Ancak, Türk vergi mevzuatındaki boşluktan yararlanılarak, satın alınan binalarda, arsa payı dahil değer üzerinden amortisman ayrılmaktadır ki bu da yaratıcı muhasebenin çok kullanılan bir uygulaması olmaktadır. Muhasebe standartlarında arsadan amortismanına izin yoktur.

Hızlandırılmış amortisman: VUK Mad. 315 ve mükerrer 315'e göre normal ve azalan bakiyeler üzerinden amortisman yöntemlerinden biri tercih edilebilir. Azalan bakiyeler üzerinden amortisman yöntemi tercihi yapılarak, hızlandırılmış amortisman uygulanabilir, bu da dönem giderini yükseltir.

Fevkalâde amortisman uygulaması: amortismanına tabi olup, yangın, deprem, su basması gibi nedenlerle veya yeni icatlar dolayısıyla yahut cebri çalışmaya tabi tutuldukları için değerleri düşen menkul, gayrimenkullerle haklara, mükellefin başvurusu üzerine Maliye Bakanlığınca "fevkalade ekonomik ve teknik amortisman oranı" belirlenir (VUK Md 317). Bu yüksek oranın uygulanması karı ve vergi yükünü azaltır.

Kuruluş ve örgütlenme giderlerinin giderleştirilmesi: VUK Mad.282 bu giderlerin aktifleştirilmesi ya da giderleştirilmesi seçeneğini getirmiştir. Giderleştirme tercih edildiğinde, karı azaltıcı etki yapar. Standartlar ise zaten bunun giderleştirilmesi yönünde düzenleme getirmiştir.

Şüpheli alacaklarda giderleştirme zamanını belirleme: VUK'a göre "dava veya icra safhasında bulunan alacaklar" şüpheli sayılmakta ve karşılık yoluyla giderleştirilebilmektedir (VUK Md 323). Dava açma zamanına, icraya verme zamanına yönetim karar verdiğinden, sonuç olarak giderleştirme dönemine de yönetim karar verebilmekte demektir. Bu da dönem karı tutarını amaca uygun etkileyebilmektedir.

Sermaye azaltma yolu ile kâr dağıtımı: Sermaye şirketlerinde, gerçek kişilere kâr dağıtımı GVK Mad. 96/6'ya göre, %15 oranında gelir vergisi stopajına tabidir. Sermaye artırılmasında daha önce yeniden değerlendirme fonu, enflasyon düzeltimi olumlu farkı, dağıtılmamış karlar gibi kaynaklar kullanılmamış ise, kâr dağıtımı

kararı yerine, sermaye azaltımı kararı ile ortaklara ödeme yapılabilir. Sermaye azaltımı vergiye tabi olmadığından, vergi tasarrufu sağlanmış olur.

Özel maliyette erken tahliye: Taşınmaz kiralamasında aktifleştirilen özel maliyet harcaması tutarının, yönetim kararına göre erken tahliyesi yoluyla, henüz itfa edilmemiş özel maliyet net defter değerinin tamamı gider kaydedilebilir, bu yolla kâr ve vergi yükü azaltılabilir.

Taşınmaz özel maliyetinde kira süresinin kısa gösterilmesi: Taşınmaz kiralamasında süre olduğundan kısa gösterilerek, özel maliyette daha yüksek giderleştirme sağlanabilir, kâr azaltılabilir.

Spor kulüplerine sponsorluk giderleri: GVK Mad.89/8 e göre, şirketlerce amatör spor dalları için yapılan harcamaların tamamı, profesyonel spor dalları için %50'si giderleştirilebilir. A milli futbol takımı liglerde kayıtlı olmadığı için, bu yasal boşluktan yararlanılarak, milli takım sponsorluğunun tamamı giderleştirilebilir (Artar, 2015: 13). Bir şirket amatör ya da profesyonel bir spor kulübüne sponsorluk değil de reklam amaçlı ödeme yaparsa, bunun tamamını giderleştirebilir.

Dolaylı bağış yaparak giderleştirme: Bir şirketin KVK Mad. 10 ve GVK Mad.89 kapsamında yaptığı bağış ve yardımlardan bazılarının tamamı, bazılarının ise bir kısmı vergi matrahından düşülür. Buna uygun yaklaşımlar geliştirilerek, harcamaların tamamının vergi matrahından düşülmesi yine yaratıcı muhasebeye kapı aralamaktadır. Örneğin, gıda, temizlik, giyecek, yakacak maddeleri yardımını doğrudan ihtiyaç sahiplerine değil de, gıda bankacılığı yapan dernek ve vakıflar aracılığı ile yapmak. Doğal afetlerde doğrudan yardım yapmak yerine, Başbakanlık aracılığı ile yardım yapmak. Bunlar harcamanın tamamını matrahtan düşme, dolayısıyla vergi yükünü azaltma yoluna açmaktadır.

Tasfiye kararı: Tasfiye kararı veren sermaye şirketi, tasfiye başlangıcı bilançosu düzenler, bir yıldan fazla süren tasfiyelerde ise her dönem tasfiye sonu bilançosu düzenlenir. Ancak tasfiyeye giren bir şirkette geçici vergi ödenmez. Dolayısıyla, tasfiye kararı ile geçici verginin tahakkuku ertelenebilir. TTK Mad. 458' e göre tasfiyeden dönülebilir, yapılırsa vergi ve ticaret yasalarının boşluğu, verginin geç ödenmesi biçiminde yaratıcı muhasebeye kapı aralamış olur.

Şirket merkezinin yurt dışına taşınması: Vergi yükünün azaltılmasına ilişkin olarak, işletmeler bazı durumlarda **şirket merkezlerini vergi** yükünün daha az olduğu ya da götürü vergi ödeyebildikleri, vergi uygulamalarının sıkı olmadığı **ülkelere taşıdıkları** görülmektedir. Özellikle elektronik ticarete, özellikle elektronik ürünlerin e-ticaretinde, kârın vergilendirileceği ülke konusunda büyük tartışmalar ve belirsizlikler bulunmaktadır, bundan yararlanılarak şirket merkezi vergi yükü az olan ülkede gösterilebilir.

Teşviklerden yararlanma: Yatırım teşvik, ihracat teşvik, vergi teşviği, istihdam teşviği ve benzeri teşviklerden yararlanılarak, vergi yükü azaltılabilmektedir.

5. SONUÇ

Yasal çerçeveye uygun oluşturulan finansal tablolar ile hileli finansal tablolar arasında bir **gri alan** bulunmaktadır (Powell vd., 2005: 8). Yaratıcı muhasebe ilke olarak, bu alanda oluşturulmaktadır. Yaratıcı muhasebe, yasal çerçevenin içerisinde kalan finansal tablo manipülasyonlarıdır, yasal çerçeve düzenlemelerine aykırı değildir, dolayısıyla yasalıdır.

Yasal çerçevenin alt sınırı ihtiyatlılık ilkesine göre, kârın en düşük, varlıkların en düşük ve borçların en yüksek belirlenebileceği sınırdır. Diğer sınır ise, yasal çerçevenin sınırının bittiği sınırdır, buradan sonra hileli raporlama sınırı başlar ki bu da üst sınırdır. Üst sınır, kârın en yüksek, varlıkların en yüksek ve borçların en düşük belirlendiği sınır olmaktadır.

Standartlarda bu sınırların dolayısıyla **gri alanın nerede başladığının ve nerede bittiğinin belirlenmesine ilişkin** rehber henüz sağlanamamıştır (Powell vd., 2005: 9). Yaratıcı muhasebenin sınırının nerede başladığının ve nerede bittiği, hilenin nerede başladığının açık ve net olarak belirlenmesi oldukça belirsizlik gösterir (Jones, 2011: 67). Başka deyişle yaratıcı muhasebenin kırmızı çizgilerinin nereler olduğunun belirlenmesi son derecede zordur. Kaldi ki, **yasal çerçeve sınırı da sabit değildir**, zaman içerisinde GKGMİ'nin, uluslararası muhasebe standartlarının ve ulusal yasaların değişmesi ile de değişmektedir. Halen GKGMİ ile uluslararası muhasebe standartları arasında da tam uyum bulunmamaktadır, bazı farklılıklar vardır. Üstelik finansal tabloların oluşumunu belirleyen ülke kanunlarının kendi aralarında da uyumsuzluk (*conflict of laws*) olmaktadır. Örneğin, Türkiye'de, VUK ile TTK hükümlerindeki çelişkiler gibi. Bütün bunlar yaratıcı muhasebedeki gri alanın genişlemesine neden olmaktadır.

Yaratıcı muhasebe çoğu kez **hileli muhasebe** ile karıştırılmakta, zaman zaman eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. **Yaratıcı muhasebe de birçok hileli finansal raporlama tekniklerini, bir ölçüde kullanır**, finansal tablolar manipüle edilir. Ancak, **her manipülasyon hileli muhasebe demek değildir**. Hile sınırına girmediğinden yaratıcı muhasebenin, hileli muhasebe olarak algılanması doğru değildir.

Hileli muhasebe, saldırgan muhasebe ve kar yönetimi şeklinde finansal tablo manipülasyonları ile yaratıcı muhasebe uygulamaları arasındaki farklarda çok

küçüktür, bu farkları ayırt etmek oldukça zordur. Bazen bunlar aynı anlama gelecek şekilde de kullanılabilir.

Yaratıcı muhasebenin *sınırını* belirlemede kullanılacak kriterlere göre yaratıcı muhasebe; *yasal çerçevede kalmakta, kasıt unsuru taşımamakta, kanunlara aykırılık bulunmamakta ve makul güvence* alabilmektedir.

Yaratıcı muhasebe uygulaması, finansal tablolarda bir tür *makyajlama* işlemi sınırlarında olmaktadır. İnsanın yüz makyajına benzetilerek, finansal tablolar önce temizlenmekte, sonra giydirilmekte, makyajlanarak görünüşleri iyileştirilmekte, hatta estetik operasyon da yaptırılarak daha da geliştirilebilmektedir.

KAYNAKÇA

- Artar**,Y.,(2015), Türkiye A Milli Futbol Takımına Yapılan Sponsorluk Harcamalarının Vergisel Açından Değerlendirilmesi, Vergi Raporu Dergisi, S.194, Kasım 2015.
- Association of Certified Fraud Examiners** (ACFE), The ACFE's Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse, The Association of Certified Fraud Examiners Manuel, 2014.
- Atan**, M., (2015), Yaratıcı Muhasebe Teknikleri, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Yayınlanmamış YL Tezi.
- Aygün**, D., (2013), Yaratıcı Muhasebe Stratejileri, Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Ekim 2013.
- Breton**, G. ve Taffler, R. J., (1995), Creative Accounting and Investment Analyst Response, Accounting and Business Research, C.25, S.98, 81-92.
- Çıtak**, N., (2009), Hileli Finansal Raporlamada Yaratıcı Muhasebe, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Dechow**, P. M. ve Skinner, D. J., (2000), Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners and Regulators, AAA -Accounting Horizons, C.14, S.2, 235-250.
- Demir**, V. ve Bahadır, O., (2007), Muhasebe Manipülasyonları, Mali Çözüm, S.84.
- Doyrangöl**, N., (2007), İşletmelerde İç Kontrol ve İç Denetim, İstanbul Deloit.
- Dumanoglu**, S., (2005), Hata ve Hile Ayırımı: Hile Denetimi, Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, C.20, S.1, s.347-358.
- Durmuş**, A. H., (2015), Finansal Tablolar Analizi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayını, İstanbul.
- Griffiths**, I., (1986), Creative Accounting, Sidgwick and Jackson, London.
- Güredin**, E., (2014), Denetim ve Güvence Hizmetleri, Türkmen Kitabevi, İstanbul.

- Hogan**, C. E., Rezaee, Z., Riley, R., Velury, U. K., (2009), Financial Statement Fraud: Insight from the Academic Literature, American Accounting Association, C.27, 231-252.
- Jones**, M., (2011), Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals, John Wiley & Sons Ltd., West Sussex.
- Küçük**, E. ve Uzay, Ş., (2009), Hileli Finansal Raporlamanın Oluşumu ve Doğurduğu Sorunlar, Erciyes İİBF Dergisi, 2009, 239-258.
- Mengi**, B. T., (2012), Hile Denetiminde Yetkinliklerin Değerlendirilmesi, Hile Karosu, Mali Çözüm Dergisi, Kasım-Aralık 2012, 113-128.
- Mulford**, C. ve Comiskey, E., (2002), The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices, John Wiley & Sons, N.Y.
- Naser**, K., (1993), Creative Financial Accounting: Its Nature and Use. Prentice Hall.
- Ocak**, M. ve Güçlü, F. C., (2014), Muhasebe Manipülasyonu: Hile, Yaratıcı Muhasebe, Kâr ve İzlenim Yönetimine İlişkin Kavramsal Çerçeve, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, C.6, S.3, 123-135.
- Powell**, L., Jubb, C., Lange, P., (2005) The Distinction Between Aggressive Accounting and Financial Reporting Fraud, <http://researchbank.swinburne.edu.au/vital/access/manager/Repository/swim:36618>
- Rezaee**, Z., (2002), Financial Statement Fraud: Prevention and Detection.
- Schilit**, H., M., (1993), Financial Shenanigans: How to Detect Accounting Gimmicks and Fraud in Financial Reports, McGraw Hill Co.
- Stolowy**, H. ve Breton, G., (2004), Accounts Manipulation: A Literature Review and Proposed Conceptual Framework, Review of Accounting and Finance, C.3, S.1, 5-92.
- Stolowy**, H. ve Lebas, M., (2006), Financial Accounting and Reporting: A Global Perspective, C.L. Business Press.
- Wells**, J. T., (2011), Financial Statements Fraud Casebook: Baking the Ledger and Cooking the Books, John Wiley & Sons.
- Wolfe**, D. T. ve Hermanson, D. R., (2004), The Fraud Diamond: Considering the Four Elements of Fraud, The CPA Journal, S. 74.

BEDENSEL ENGELLİ OLAN VE OLMAYAN BİREYLERİN ÇEŞİTLİ DUYGUDURUM DEĞİŞKENLERİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Gökhan MALKOÇ* **Gökhan ÖZCAN****

ÖZ

Bu araştırma, bedensel engelli olan ve olmayan ergen bireylerin depresyon düzeylerini, sosyal görünüş kaygılarını ve vücut algılarını incelemeyi amaçlamaktadır. Araştırmanın örnekleminde kırk beşi engelli, kırk beşi engelli olmayan toplam doksan katılımcı bulunmaktadır. Araştırmanın verileri tüm katılımcılardan Beck Depresyon Ölçeği, Sosyal Görünüş Kaygısı Ölçeği ve Vücut Algısı Ölçeği uygulanarak elde edilmiştir. Araştırma sonucunda engelli ergen bireylerin depresyon ve sosyal görünüş kaygı düzeyi engelli olmayan bireylerin depresyon ve sosyal görünüş kaygı düzeyinden daha yüksek; engelli bireylerin vücut algılarından sağladıkları tatmin ise engelli olmayan bireylerin vücut algılarından sağladıkları tatminden daha düşük olarak tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Bedensel Engel, Ergenlik, Depresyon, Sosyal Görünüş Kaygısı, Vücut Algısı.*

THE EXAMINATION OF VARIOUS EMOTIONAL VARIABLES ON INDIVIDUAL WITH AND WITHOUT PHYSICAL DISABILITY

ABSTRACT

This research aims at examining body perceptions and the levels of depression and social appearance anxiety of adolescent disabled and able-bodied individuals. The sample group of this research consists of ninety participants, forty-five of which are disabled individuals while the other forty-five are able bodied. The data of the research has been acquired through the Beck Depression Scale, Social Appearance Anxiety Scale and Body Image Perception Scale. The results indicate that while the depression and social appearance anxiety levels of disabled individuals are higher than those of able-bodied, the satisfaction they get from their body image perception is lower.

Key Words: *Disability, Adolescence, Depression, Social Appearance Anxiety, Body Image Perception.*

* Prof. Dr., Medipol Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Psikoloji Bölümü Öğretim Üyesi

** İstanbul Ticaret Üniversitesi Aile Danışmanlığı ve Eğitimi Tezli Yüksek Lisans Öğrencisi

1. GİRİŞ

Bedensel engeli olan bireyi ve özelde bedensel engeli olan ergeni anlamak, bedensel engeli olmayan bir bireyi ve ergeni anlamaktan çok farklı bir yöntem gerektirmemektedir. Çünkü engellilik bir insanlık durumudur. Birçok insan geçici veya kalıcı bir şekilde hayatının bir döneminde kötüleşebilir ve geç yaşlara kadar işlevselliğindeki bu zorlukla baş etmeye çalışır (World Health Organization [WHO], 2011, s. 3).

5378 Sayılı Özürlüler (Engelliler) Kanunu'nda (2005) engellik, bireyin fiziksel, psişik ve sosyal yeterliliğinin farklı düzey ve derecelerdeki kaybı olarak tanımlanmaktadır. Tanımdan anlaşıldığı üzere engelli bireylerin engelli olmayanlardan farkı, doğuştan ya da sonradan oluşan bir yeti yitimine karşı uğraş vermeleri, olağan yaşamsal pratiklerin kendileri tarafından karşılanması konusunda zorluk yaşamaları ve toplumsal koşullara uyum sağlamaları amacıyla desteğe ihtiyaç duyuyor olmalarıdır.

Engelliliğin tanımı ve ele alınma yöntemleri ile ilgili alanyazını değerlendiren kaynaklar incelendiğinde engelliliğin daha önce fiziksel ve tıbbi bir sorun olarak algılandığı, literatüre de 'tıbbi model' olarak girdiği görülebilmektedir. Ancak bugün, birey ve onun bağlamı arasındaki ilişkiye yapılan vurgu, "biyopsikososyal model" yaklaşımını ortaya çıkarmıştır. Tıbbi model, her birey için normal olarak düşünülen aktiviteleri yerine getirmedeki yetersizlik ve kısıtlılıkları merkez almaktadır. Tıbbi modelin odak noktası yürüyemeyen insanlar için koltuk değneği ve tekerlekli sandalye üretmek gibi tıbbi teşhis, fiziksel rehabilitasyondur. (United Nations International Children's Emergency Fund [UNİCEF], 2013, s. 4). Tıbbi modelde engellilik, bireyin bir sorunu, doğrudan bir uzmanın yardımına ihtiyaç duyulmasını gerektiren bir hastalık, travma ve diğer sağlık sorunlarından kaynaklanan bir durum olarak görülmektedir. Sosyal model perspektifinden engellilik, temelde, bir hastalık ve sakatlanmadan etkilenen bireyin katılımından yoksun kaldığı toplumun karakteristiğine atfedilen bir şeydir (Edwards, Patrick ve Topolski, 2003, s. 234). Biyopsikososyal model ise bu iki temel modelin bir eklektik ürünü olarak değerlendirilebilir. Cram, Krauss ve Kresh (2009) biyopsikososyal modele vurgu yaparak, engelli bireylerin gelişimlerini konu edinen araştırmaların, psikoloji, sosyoloji, biyoloji, tıp, halk sağlığı, özel eğitim, psikopatoloji gibi disiplinler arası nitelikte olması gerektiğinden bahsetmekte ve engelli bireylerin gelişiminin tek bir sebebe indirgenemeyeceğini iddia etmektedirler. Ergenlik biyolojik, duygusal ve sosyal bir geçiş dönemidir. Şu halde engelliliğin birey için kaotik bir evre olan ergenlikte nasıl bir anlam taşıdığı konusu oldukça önemlidir. Ergenlik, hayat boyu olumlu ya da kronik durumlarla seyredecek riskli davranışların geliştiği kritik bir dönemdir. Aynı zamanda, bireyin gelişim ve sağlık yörüngesinin dramatik biçimde olumlu veya olumsuz yönleri yer değiştirdiği bir zamandır. Ergenliğin gelişimini karakterize eden bu değişiklikler göz önüne alındığında, çocukluk dönemine göre ergenliğin, önemli değişimleri, sağlık sorunlarını ve psikolojik bozuklukları içermesi şaşırtıcı değildir (Holmbeck, 2002, s. 409-410).

Ergenlik ile engellilik arasında kurulacak ilişki bu anlamda dikkatleri engelli ergenlerin duygudurumlarına çekmektedir. Engelli bireyler için çocukluktan yetişkinliğe geçiş karmaşıktır, çünkü bu kişiler sıklıkla ‘çocuk gibi’ görülürler. Görünür engelleriyle baş etmeye çalışan çocukların bazıları zayıf sağlık durumlarını fark ederler (Groce, 1999, s. 1). Engelli ergen birey bir yandan kendi fiziksel yetersizliği ile bir yandan da ergenlik döneminin gelişimsel ödev ve özellikleriyle baş etmeye çalışmaktadır. Bu durum, engelli ergen bireyi strese daha açık hale getirebilmekte ve depresyona yaklaştırmaktadır. Budak (2009)’a göre depresyon, iştahsızlık ve uykusuzluk, ümitsizlik, karamsarlık, yavaşlık, dikkatsizlik, geri çekilme gibi fiziksel, duygusal, bilişsel ve sosyal belirtileri içerisine alan bir duygudurum bozukluğudur. Ergen bireylerin, hafiften şiddetliye doğru deneyimledikleri depresif belirtilerle, yaşadıkları uzun süreli yaşam sorunları arasında ciddi bir ilişki vardır (Terzian, Moore ve Constance, 20014; Bodur ve Küçükendirci, 2009).

Ergenlik, engellilik ve depresyon arasındaki ilişki ne kadar önemliyse, bedeninin ve onun sunumunun belirleyici olduğu bir dönem olan ergenlik ile beden imajı ve buna bağlı oluşabilecek sosyal görünüş kaygısı arasındaki ilişki de o denli önemlidir. Gümüş ve diğerleri (2011), sosyal görünüş kaygısı ve vücut algısı arasındaki bağın bebeklikten ergenliğe ve oradan da, yaşlılığa değin, yaşamın ileriki dönemlerinde önemini sürdürmeye devam ettiğini öne sürer. Oktan ve Şahin (2010) ise bedeninin gerçekçi biçimde kabulünün kişinin mutlu olup olmamasını belirlediğini ve bu gelişimsel ödevin en çok ergenlik döneminde soruna dönüştüğünü belirtir. Bilişsel olgunluk ile birlikte, ergenler yaşam meselelerini içeren daha büyük çaplı kaygılar ifade etmeye başlarlar. Kaygı sorunlarını doğru anlayabilmek için, bu dönemdeki normal olan kaygıyı bilmek gerekmektedir. Normal kaygı ile karşılaştırıldığında klinik kaygılar, uzun zamanlı ve aşamalı, uyumsuz, zorlayıcı ve kötüleştiricidir (Bernstein ve Victor, 2010, s. 106).

Bu araştırma, bedensel engelli olan ve olmayan ergen bireylerin depresyon düzeylerini, sosyal görünüş kaygılarını ve vücut algılarını incelemeyi amaçlamaktadır. Buna göre bedensel engelli bireylerin depresyon düzeyinin ve sosyal kaygı düzeyinin, bedensel engelli olmayanların depresyon ve sosyal kaygı düzeyinden daha yüksek; bedensel engelli bireylerin vücut algılarından sağladıkları doyumun ise engel olmayan bireylerden daha düşük olduğu araştırmanın hipotezleri olarak belirlenmiştir. Buna ek olarak araştırmanın amaçları arasında engelli olan ve olmayan bireylerin duygudurumlarının, cinsiyet, yaş, ebeveyn eğitim düzeyi, gelir düzeyi ve kardeş sayısı gibi bazı demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek de mevcuttur. Literatürde bedensel engellilik ve duygudurum bozuklukları arasındaki korelasyonları inceleyen çalışmalar mevcuttur. Ancak şimdiye kadarki araştırmaların birçoğu doğrudan bedensel engelli ergen bireyler yerine, onların ebeveynlerini konu almıştır. Bu araştırma ile kendilik gelişiminin en hassas dönemi olan ergenliğin içerisinde bulunan engelli olan ve olmayan bireylerin nasıl hissettikleri sorusuna cevap aranmaya çalışılmıştır. Böylece bu araştırmanın sonuçları, engelli ergen bireylerin ruh sağlıkları üzerinde yapılacak

ileriki çalışmalara hem teorik hem pratik açıdan katkı yapması açısından önem arz etmektedir.

2. YÖNTEM

2.1. Katılımcılar

Araştırmanın örnekleminde doksan katılımcı bulunmaktadır. Bunların kırk beşi İstanbul ili, Zeytinburnu ilçesinde bulunan Özel Zeytinalı Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi'nde fizyoterapi desteği alan bedensel engelli bireylerden (ort.=15,27; ss=1,58) ve kırk beşi bu bireylerin (ort.=15,51; ss=1,84) yakınlarından (kardeş, kuzen vb.) seçilen ve herhangi bir bedensel engeli bulunmayan bireylerden oluşmaktadır.

2.2. Veri Toplama Araçları

Demografik Bilgi Formu: Araştırmacı tarafından hazırlanan Demografik Bilgi Formunda, katılımcılardan yaş, cinsiyet, kardeş sayısı; ebeveynden ise ebeveyn eğitim düzeyi ve gelir düzeyi bilgileri alınmıştır.

Beck Depresyon Envanteri (BDE): 1979'da Aaron T. Beck ve arkadaşları tarafından geliştirilen Beck Depresyon Envanteri, bireyin duygusal, bilişsel, bedensel ve motivasyonel yönden depresyon belirtilerinin derecesini değerlendirmektedir. Envanterde 21 madde bulunmaktadır. Her madde 4 seçeneklidir ve 0 ile 3 arasında puanlanmaktadır. Envanterden alınacak toplam puan bireyin depresyon skorunu vermektedir ve bu da 0 ila 63 arasındadır. BDE'nin Türkçe geçerlilik ve güvenirlik çalışmasını Hisli (1989) yapmış olup, kesme puanını 17, Cronbach alfa katsayısını ise 0.80 olarak tespit etmiştir.

Sosyal Görünüş Kaygısı Ölçeği (SGKÖ): SGKÖ, Hart ve arkadaşları (2008) tarafından bireylerin sosyal görünüş kaygı düzeylerini değerlendirmek amacıyla geliştirilmiştir. SGKÖ, bireylerin sosyal görünüş kaygılarının duygusal, davranışsal ve bilişsel boyutlarını değerlendiren, 16 maddeden oluşan 5'li Likert tipi bir ölçektir. Türkçe'ye adaptasyonu Doğan (2010) tarafından yapılmış, faktör yapısı, özgün formunda olduğu gibi tek boyutlu bulunmuş, güvenirlik katsayısı .88, Cronbach alpha iç tutarlık katsayısı .93 ve test tekrar-test güvenirlik katsayısı ise .85 olarak tespit edilmiştir.

Vücut Algısı Ölçeği (VAÖ): Vücut Algısı Ölçeği, 1953'te, bireylerin vücutlarından sağladıkları doyum ile benlik kavramları arasında bir yakınlık olduğu düşüncesinden yola çıkan Secord ve Jourard tarafından geliştirilmiştir. Hovardaoğlu (1986) tarafından Türkçe'ye adaptasyonu yapılan VAÖ, 5 dereceli likert tipi 40 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin her bir maddesi bir beden yahut bir organ parçasını veya fonksiyonunu değerlendirmektedir. Ölçek toplam puanı 40 ila 200 puan arasında değişkenlik arz etmektedir. Ölçekte alınan yüksek puanlar doyum derecesinin yüksekliğini ifade etmektedir. Ölçeğin kesme puanı ise 135'tir.

3. İŞLEM

Uygulama sırasında, araştırma ölçeklerinin tamamı katılımcılar ile yüz yüze, bireysel olarak uygulanmıştır. Engelli bireyler için Demografik Form A, engelli olmayan bireyler için ise Demografik Form B verilmiştir. Tüm ölçekler katılımcılara peş peşe uygulanmıştır. Araştırma ölçeklerinden elde edilen verilerin analizi SPSS 24 istatistik programı ile yapılmıştır. Araştırma verileri T-Testi, ANOVA, Mann Whitney U-testi ve Kruskal Wallis testleri ile değerlendirilmiştir.

4. BULGULAR

Mevcut değişkenlere ait verilerin analizinde kullanılacak testlerin belirlenmesi amacıyla verilere normallik testi uygulanmıştır. Bu test sonucuna göre normal dağılıma uyan durumlarda Bağımsız Örneklem T-Testi ve ANOVA; uymayan durumlarda ise Mann-Whitney U ve Kruskal Wallis testleri kullanılmıştır. Araştırmaya katılan tüm bireylerin engellilik durumu ile sahip oldukları depresyon, sosyal görünüş kaygısı ve vücut algısı tatmini düzeyleri arasındaki istatistiksel ilişkiye ait veriler Ek-1’de; engelli bireylerin depresyon, sosyal görünüş kaygısı ve vücut algısı tatmini düzeyleri ile demografik özellikleri arasındaki istatistiksel ilişkiye ait veriler Ek-2’de; engelli olmayan bireylerin depresyon, sosyal görünüş kaygısı ve vücut algısı tatmini düzeyleri ile demografik özellikleri arasındaki istatistiksel ilişkiye ait veriler Ek-3’te verilmiştir.

4.1. Engel Durumuna Göre Depresyon Düzeylerinin Karşılaştırılması

Mann-Whitney U testi sonucuna göre; engelli bireylerin depresyon düzeyleri ile engelli olmayan bireylerin depresyon düzeyleri arasında anlamlı bir fark vardır ($U=479,00$ $p=0,00$, $z=-4,31$, $r=-0,45$). Buna göre engelli bireylerin depresyon düzeyi puanları sıralama ortalaması (57,36), engelli olmayan bireylerin depresyon düzeyi puanları sıralama ortalamasından (33,64) yüksektir. Etkinin büyüklüğü orta düzeydedir.

4.2. Engel Durumuna Göre Sosyal Görünüş Kaygısı Düzeylerinin Karşılaştırılması

Bağımsız Örneklem T-Testi sonucuna göre; engelli bireylerin sosyal görünüş kaygısı düzeyleri ortalaması (Ort=49,20, SS=14,97) ile engelli olmayan bireylerin sosyal görünüş kaygısı düzeyleri ortalamasından (Ort=33,13, SS=8,87) farklıdır ve bu fark istatistiksel açıdan anlamlıdır ($t(71,51)=6,19$, $p=0,000$, $r=0,59$). Buna göre engelli bireylerin sosyal görünüş kaygısı düzeyleri engelli olmayan bireylere göre daha yüksektir. Etkinin büyüklüğü orta düzeydedir.

4.3. Engel Durumuna Göre Vücut Algısı Tatmini Düzeylerinin Karşılaştırılması

Engelli bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyleri ile engelli olmayan bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyleri arasında anlamlı bir fark

olduğu Mann-Whitney U testi ile ($U=637,50$ $p<0,01$, $z=-3,03$, $r=-0,31$) görülmüştür. Buna göre engelli olmayan bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyi puanları sıralama ortalaması (53,83), engelli bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyi puanları ortalamasından (37,17) yüksektir. Etkinin büyüklüğü düşüktür.

4.4. Depresyon Düzeyine Göre Cinsiyet Değişkeninin Analizi

Beck Depresyon Ölçeği uygulanan engelli bireylerde; kadınların depresyon düzeyleri ortalaması (Ort=18,63, SS=8,00) erkeklerin depresyon düzeyleri ortalamasından (Ort=17,19, SS=9,50) farklıdır ancak bu fark Bağımsız Örneklem T-Testi sonucuna göre ($t(39,37)=0,54$, $p=0,59$, $r=0,26$) istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Engelli olmayan bireylerde de, kadınların depresyon düzeyleri ile erkeklerin depresyon düzeyleri arasında Mann-Whitney U testi sonucuna göre ($U=172,000$ $p=0,153$, $z=-1,428$, $r=-0,21$) anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

4.5. Depresyon Düzeyine Göre Yaş Değişkeninin Analizi

Beck Depresyon Ölçeği uygulanan engelli bireylerden; 15 yaş altı olan bireylerin depresyon düzeyleri ile 15 yaş ve üzeri bireylerin depresyon düzeyleri arasında Mann-Whitney U testi sonucuna göre ($U=183,00$ $p=0,40$, $z=-0,84$, $r=-0,12$) anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Beck Depresyon Ölçeği uygulanan engelli olmayan bireylerden; 15 yaş altı olan bireylerin depresyon düzeyleri ile 15 yaş ve üzeri bireylerin depresyon düzeyleri arasında Mann-Whitney U testi sonucuna göre ($U=150,00$ $p=0,07$, $z=-1,81$, $r=-0,27$) anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

4.6. Depresyon Düzeyine Göre Kardeş Sayısı Değişkeninin Analizi

Beck Depresyon Ölçeği uygulanan engelli bireylerin depresyon düzeyi puanları sahip olunan kardeş sayısına göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermediği Anova Testi sonucunda ($F(3,41)=1,372$, $p=0,27$, $r=0,09$) görülmektedir. Yapılan Anova Testi sonucuna göre ($F(3,41)=0,62$, $p=0,61$, $r=0,04$) Beck Depresyon Ölçeği uygulanan engelli olmayan bireylerin de depresyon düzeyi puanlarının sahip olunan kardeş sayısına göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermediği görülmektedir.

4.7. Depresyon Düzeyine Göre Anne Eğitimi Değişkeninin Analizi

Beck Depresyon Ölçeği uygulanan engelli bireylerin depresyon düzeyi puanlarında anne eğitimine göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık bulunduğu Anova Testi sonuçları ile ($F(2,42)=7,54$, $p<0,01$, $r=0,51$) görülmüştür. Anne eğitiminin depresyon düzeyine etkisi orta düzeydedir.

Games-Howell post hoc testi sonucunda annesi ilköğretim düzeyinde eğitim alanlar ile ortaokul düzeyinde eğitim alanların depresyon

düzeyi puanlarındaki ($p=0,00$) farklılığın anlamlı olduğu görülmekte ve ortaokul düzeyinde eğitim alanlar ile lise ve üzeri düzeyde eğitim alanların depresyon düzeyi puanlarındaki ($p=0,04$) farklılığın anlamlı olduğu görülmektedir. Beck Depresyon Ölçeği uygulanan engelli olmayan bireylerde, Kruskal Wallis Testi Sonucuna göre ($H=0,22$, $SD=2,00$, $p=0,90$) depresyon düzeyi anne eğitimine göre anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir.

4.8. Depresyon Düzeyine Göre Baba Eğitimi Değişkeninin Analizi

Engelli bireylerin depresyon düzeyi puanları baba eğitimine göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir ($F(2,42)=0,11$, $p=0,89$, $r=0,01$). Kruskal Wallis Testi Sonucuna göre engelli olmayan bireylerde, depresyon düzeyi baba eğitimine göre anlamlı düzeyde farklılık göstermediği görülmektedir. ($H=1,297$, $SD=2,00$, $p=0,523$).

4.9. Depresyon Düzeyine Göre Gelir Düzeyi Değişkeninin Analizi

Anova Testine göre engelli bireylerin depresyon düzeyi puanları gelir miktarına göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermediği ($F(3,41)=1,16$, $p=0,34$, $r=0,08$) görülmektedir. Ancak Kruskal Wallis Testi sonucuna göre engelli olmayan bireylerde, depresyon düzeyi ailenin gelir miktarına göre anlamlı düzeyde farklılık göstermektedir ($H=10,39$, $SD=3,00$, $p=0,02$). Farkın hangi grup ya da gruplardan kaynaklandığını bulmak için tüm gelir düzeyi değişkenleri için Mann-Whitney U testleri uygulanmıştır. Mann-Whitney U testi sonucuna göre engelli olmayan bireylerden aile geliri 1000 TL ve altında olanlar ile 1000-2000 TL olanların ($U=14,00$ $p=0,31$, $z=-1,02$, $r=-0,24$), aile geliri 1000 TL ve altında olanlar ile 3000 TL ve üzerinde olanların ($U=14,50$ $p=0,76$, $z=-0,31$, $r=-0,08$), aile geliri 1000-2000 TL olanlar ile 2000-3000 TL olanların ($U=82,50$ $p=0,14$, $z=-1,49$, $r=-0,27$), aile geliri 1000-2000 TL olanlar ile 3000 TL ve üzeri olanların ($U=55,00$ $p=0,15$, $z=-1,44$, $r=-0,28$) depresyon düzeyleri arasında anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Ancak aile geliri 1000 TL ve altında olanlar ile 2000-3000 TL olanların depresyon düzeyleri arasında anlamlı bir fark bulunmaktadır ($U=5,50$ $p=0,038$, $z=-2,08$, $r=-0,48$). Etkinin büyüklüğü orta düzeydedir. Depresyon düzeyleri ortalama değerleri göz önünde bulundurulduğunda aile geliri 1000 TL ve altında olanların (31,33) depresyon düzeyi puanları 2000-3000 TL olanların (15,75) depresyon düzeyi puanlarından yüksektir. Bunun yanı sıra engelli olmayan bireylerden aile geliri 2000-3000 TL olanlar ile 3000 TL ve üzeri olanların depresyon düzeyleri arasında anlamlı bir fark bulunmaktadır ($U=28,00$ $p<0,01$, $z=-2,97$, $r=-0,57$). Etkinin büyüklüğü orta düzeydedir. Depresyon düzeyleri ortalama değerleri göz önünde bulundurulduğunda aile geliri 3000 TL ve üzeri olanların depresyon düzeyi puanları (31,14) 2000-3000 TL olanların depresyon düzeyi puanlarından (15,75) yüksektir.

4.10. Sosyal Görünüş Kaygısı Düzeyine Göre Cinsiyet Değişkeninin Analizi

Bağımsız Örneklem T-Testi sonucuna göre engelli bireylerde; kadınların sosyal görünüş kaygısı düzeyleri ortalamasının (Ort=51,92, SS=15,90) erkeklerin sosyal

görünüş kaygısı düzeyleri ortalamasından (Ort=46,10, SS=13,54) farklı olduğu ancak bu farkın istatistiksel açıdan anlamlı olmadığı ($t(42,98)=1,326$, $p=0,19$, $r=0,19$) görülmektedir. Bağımsız Örneklem T-Testi sonucuna göre engelli olmayan bireylerde; kadınların sosyal görünüş kaygısı düzeyleri ortalamasının (Ort=33,41, SS=9,63) erkeklerin sosyal görünüş kaygısı düzeyleri ortalamasından (Ort=32,63, SS=7,57) farklı ancak bu farkın istatistiksel açıdan anlamlı olmadığı ($t(37,66)=0,30$, $p=0,76$, $r=0,05$) görülmektedir.

4.11. Sosyal Görünüş Kaygısı Düzeyine Göre Yaş Değişkeninin Analizi

Analiz sonuçları, Bağımsız Örneklem T-Testi'ne göre engelli bireylerde yaşı; 15 yaş altı olan bireylerin sosyal görünüş kaygısı düzeyleri ortalamasının (Ort=46,07, SS=15,50) 15 yaş ve üzeri olan bireylerin sosyal görünüş kaygısı düzeyleri ortalamasından (Ort=50,61, SS=14,77) farklı olduğunu ancak bu farkın istatistiksel açıdan anlamlı olmadığını ($t(24,09)=-0,92$, $p=0,37$, $r=0,03$) göstermektedir. Bağımsız Örneklem T-Testi'ne göre engelli olmayan bireylerde yaşı; 15 yaş altı olan bireylerin sosyal görünüş kaygısı düzeyleri ortalamasının (Ort=30,60, SS=8,78) 15 yaş ve üzeri olan bireylerin sosyal görünüş kaygısı düzeyleri ortalamasından (Ort=34,40, SS=8,79) farklı ancak yine bu farkın istatistiksel açıdan anlamlı olmadığını ($t(28,12)=-1,37$, $p=0,18$, $r=0,06$) göstermektedir.

4.12. Sosyal Görünüş Kaygısı Düzeyine Göre Kardeş Sayısı Değişkeninin Analizi

Anova Testine göre engelli bireylerin sosyal görünüş kaygısı düzeyi puanları sahip olunan kardeş sayısına göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir ($F(3,41)=2,08$, $p=0,19$, $r=0,13$). Anova Testine göre engelli olmayan bireylerin de sosyal görünüş kaygısı düzeyi puanları sahip olunan kardeş sayısına göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir ($F(3,41)=0,79$, $p=0,51$, $r=0,05$).

4.13. Sosyal Görünüş Kaygısı Düzeyine Göre Anne Eğitimi Değişkeninin Analizi

Engelli bireylerin sosyal görünüş kaygısı düzeyinin anne eğitimine göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermediği Anova Testi sonucunda ($F(2,42)=0,649$, $p=0,528$, $r=0,029$) görülmektedir. Anova Testine göre engelli olmayan bireylerin de sosyal görünüş kaygısı düzeyleri anne eğitimine göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir ($F(2,42)=2,74$, $p=0,08$, $r=0,12$).

4.14. Sosyal Görünüş Kaygısı Düzeyine Göre Baba Eğitimi Değişkeninin Analizi

Yapılan Anova Testi sonuçlarına göre engelli bireylerin sosyal görünüş kaygısı düzeyinin baba eğitimine göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermediği ($F(2,42)=0,31$, $p=0,73$, $r=0,01$), engelli olmayan bireylerin sosyal

görünüş kaygısı düzeyinin baba eğitime göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermediği ($F(2,42)=1,30$, $p=0,28$, $r=0,06$) görülmektedir.

4.15. Sosyal Görünüş Kaygısı Düzeyine Göre Gelir Düzeyi Değişkeninin Analizi

İncelendiğinde Kruskal Wallis Testi Sonucuna göre engelli bireylerde, sosyal görünüş kaygısı düzeyi ailenin gelir miktarına göre anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir ($H=0,18$, $SD=3,00$, $p=0,98$). Engelli olmayan bireylerde, sosyal görünüş kaygısı düzeyi ailenin gelir miktarına göre anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir ($H=4,12$, $SD=3,00$, $p=0,25$).

4.16. Vücut Algısı Tatmini Düzeyine Göre Cinsiyet Değişkeninin Analizi

Bağımsız Örneklem T-Testi sonucuna göre engelli bireylerde; kadınların vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyleri ortalamasının ($Ort=122,92$, $SS=27,40$) erkeklerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyleri ortalamasından ($Ort=137,43$, $SS=29,50$) farklı ancak bu farkın istatistiksel açıdan anlamlı olmadığı ($t(41,18)=-1,70$, $p=0,10$, $r=0,25$) görülmektedir. Mann-Whitney U testi sonucuna göre; engelli olmayan kadın bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyleri ile engelli olmayan erkek bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyleri arasında anlamlı bir fark bulunmamaktadır ($U=161,50$ $p=0,09$, $z=-1,67$, $r=-0,24$).

4.17. Vücut Algısı Tatmini Düzeyine Göre Yaş Değişkeninin Analizi

Engelli bireylerden; 15 yaş altı olan bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyleri ile 15 yaş ve üzeri bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyleri arasında Mann-Whitney U testi sonucunda ($U=181,50$ $p=0,38$, $z=-0,87$, $r=-0,13$) anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Engelli olmayan bireylerden; 15 yaş altı olan bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyleri ile 15 yaş ve üzeri bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyleri arasında da Mann-Whitney U testi sonucunda ($U=172,00$ $p=0,20$, $z=-1,28$, $r=-0,19$) anlamlı bir fark bulunmamaktadır.

4.18. Vücut Algısı Tatmini Düzeyine Göre Kardeş Sayısı Değişkeninin Analizi

Kruskal Wallis Testi Sonucunda engelli bireylerde, vücut algılarından alınan tatmin düzeyinin sahip olunan kardeş sayısına göre anlamlı düzeyde farklılık göstermediği ($H=6,18$, $SD=3,00$, $p=0,10$), Anova Testine göre engelli olmayan bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyinin sahip olunan kardeş sayısına göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermediği ($F(3,41)=0,23$, $p=0,87$, $r=0,02$) görülmektedir.

4.19. Vücut Algısı Tatmini Düzeyine Göre Anne Eğitimi Değişkeninin Analizi

Anova Testine göre engelli bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyi puanları anne eğitime göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir ($F(2,42)=2,03$, $p=0,14$, $r=0,09$). Kruskal Wallis Testi Sonucuna göre engelli olmayan bireylerde vücut algılarından alınan tatmin düzeyi anne

eğitimine göre anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir ($H=0,07$, $SD=2,00$, $p=0,97$).

4.20. Vücut Algısı Tatmini Düzeyine Göre Baba Eğitimi Değişkeninin Analizi

incelendiğinde, Kruskal Wallis Testi Sonucunda engelli bireylerde, vücut algılarından alınan tatmin düzeyi baba eğitimine göre anlamlı düzeyde farklılık göstermemekte ($H=0,14$, $SD=2,00$, $p=0,94$), Anova Testine göre engelli olmayan bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyi puanları baba eğitimine göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermemekte ($F(2,42)=0,07$, $p=0,96$, $r<0,01$) olduğu görülmektedir.

4.21. Vücut Algısı Tatmini Düzeyine Göre Gelir Düzeyi Değişkeninin Analizi

Kruskal Wallis Testi Sonucunda engelli bireylerde, vücut algılarından alınan tatmin düzeyi ailenin gelir miktarına göre anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir ($H=4,66$, $SD=3,00$, $p=0,20$). Anova Testine göre engelli olmayan bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyi puanları gelir miktarına göre istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde farklılık göstermemektedir ($F(3,41)=2,43$, $p=0,08$, $r=0,15$).

5. TARTIŞMA

Bu araştırmada, bedensel engelli olan ve olmayan ergen bireylerin depresyon düzeylerinin, sosyal görünüş kaygılarının ve vücut algılarının incelenmesi amaçlanmıştır.

Mevcut araştırma bulgularına göre engelli bireylerin depresyon düzeyinin engelli olmayan bireylerin depresyon düzeyinden daha yüksek olduğu tespit edilmiş ve araştırma hipotezinin doğrulandığı görülmüştür. Bu bağlamda ilgili literatür incelendiğinde, engelli bireylerin depresyon düzeyinin daha yüksek olacağına dair kurulan araştırma hipotezini dolaylı ve dolaysız destekleyen (Porvarðardóttir, 2014; King, Shultz, Steel, Gilpin ve Cathers, 1993) ve desteklemeyen (Akçamete ve Kargin, 1998; Kaner, 1995) çalışmaların mevcut olduğu görülmektedir. Nitekim Yavuzer'e (2008) göre, ergen bireyin arzu ya da amaçlarının önüne çıkan dış ve iç nedenler onun kırıklık (frustration) yaşamasına neden olur. Ergen bireylerin az bir bölümünde öfke, hemen hepsinde ise sıkıntı hali yaratan nedenlerin en önemlilerinden birisi biyolojik yetersizliktir. Önceki araştırmalara ek olarak mevcut araştırma bulgularının da gösterdiği üzere engelli ergen bireyler için hem iç hem de bir dış kırıklık nedeni oluşturan engellilik, onların depresyona daha meyilli olmalarına sebep olmaktadır.

Araştırma sonuçları, engelli bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyinin, engelli olmayan bireylerin vücut algılarından aldıkları tatmin düzeyinden daha düşük; engelli bireylerin sosyal görünüş kaygılarının ise engelli olmayanlara göre daha yüksek olduğunu bulgulararak, mevcut araştırmanın diğer iki hipotezini de doğrulamıştır. İlgili literatür (Tylka, 2004; Wade ve Tiggemann, 2013; Ferguson, Munoz, Garza ve Galindo, 2012; Furnham, Badmin ve Sneade, 2002; Gupta, 2011;

George, 2010; Pendley, Dahlquist ve Dreyer, 1996; Stice ve Whitenton, 2002; Moss, 2011; Jonstang, 2009; Tan ve Yew, 2012; Seki ve Dilmaç, 2015; Öksüz, 2012; Gürsel ve Kuruç, 2011) mevcut araştırmanın bulgularını destekler niteliktedir. McDaniel'a (1976) göre de vücut algısı kendilik algısının gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır. Yazara göre düşük vücut algısı tatmininin fiziksel engelli bireyleri, engelli olmayanlara göre daha fazla etkilemesi ve anksiyete gibi birtakım duygudurum sorunlarına neden olması evrensel bir bulgudur.

Mevcut araştırma sonuçları, hem engelli bireylerde hem de engelli olmayan bireylerde cinsiyet, yaş, kardeş sayısı, baba eğitimi değişkenlerinin depresyon düzeyleri, sosyal görünüş kaygıları ve vücut algısı tatminleri üzerinde anlamlı bir fark oluşturmadığını göstermektedir. Engellilerin depresyon düzeylerini, sosyal görüş kaygılarını ve vücut algılarını konu edinen literatürün kısıtlı olmasının yanında engellilik araştırmalarında bahsi geçen demografik faktörlerin bir değişken olarak ele alınmasının sınırlı oluşu (bkz. Kaner, 2000) mevcut araştırmanın diğer araştırmalar ile mukayese edilememesine sebep olmuştur.

Araştırma sonuçları incelendiğinde anne eğitiminin sadece engelli bireylerin depresyon düzeyleri üzerinde anlamlı bir fark oluşturduğu görülmektedir. Diğer eğitim kademelerine kıyasla ilköğretim mezunu olan annelerin, engelli çocuklarının daha depresif hissetmeleri, özellikle anne eğitim düzeyinin engelli bireylerin duygudurumları üzerindeki belirleyiciliğini ortaya koymaktadır. Literatürde bu konu ile ilgili engelli bireylerden ziyade annelerin depresyon düzeyleri incelenmiş olduğundan dolayı diğer araştırmalar ile yapılması istenen mukayese mümkün olmasa da mevcut araştırma bulgusu babalara kıyasla annelerin, risk grubundaki çocukların yaşamında çok önemli bir konuma sahip olabileceklerini düşündürmüştür.

Mevcut araştırma sonuçları aile gelir düzeyinin sadece engelli bireylerin depresyon düzeyleri üzerinde anlamlı bir fark oluşturduğunu göstermektedir. Gelir düzeyinin bir değişken olarak ele alındığı araştırmaların oldukça kısıtlı olması, bu değişkenin detaylı bir biçimde incelenmesini zorlaştırmaktadır.

Mevcut araştırma bulgularına göre engelli ergen bireylerin, engelli olmayanlara kıyasen engellilikleri sebebiyle depresyon, anksiyete gibi birtakım duygudurum sorunlarına daha meyilli oluşları, zaten bir kimlik karmaşası çağı olan ergenlik dönemini daha da zor hale getirebilme riski taşımaktadır. Ancak literatürdeki çoğu araştırmanın çalışma evreni olarak engelli bireylerin ebeveynlerini tayin etmiş olduğu gerçeği göz önüne alındığında, engelli ergen bireylerin bizzat kendilerinin nasıl hissettiği sorusu çoğu zaman cevapsız kalmakta ve yetişkin yaşamının kalitesini belirleyecek nitelikte olan bu önemli gelişimsel dönem, engelliler adına göz ardı edilmektedir. Gelecek araştırmaların doğrudan engelli ergen bireylerin duygudurumlarını dikkate alan hipotezler geliştirmesinin, halen bakir olan bu alanı zenginleştireceği düşünülmektedir.

Araştırmanın bulguları aynı zamanda engelli ergen bireylerin duygusal ve sosyal yönlerinin engelli olmayanlardan daha fazla desteklenmesi gerektiğini göstermiştir. Stalker (2007), engelli ergen bireylerin engelli olmayan ergen bireylere göre yaşamda daha az risk aldıklarını, daha korunmuş mekanlarda yaşadıklarını, bu nedenle özgürlüklerinin kısıtlandığını ve olumsuz durumlara daha az direnç (resilience) gösterdiklerini aktarmaktadır. Buradan hareketle mevcut araştırma sahasında engelli ergen bireylerin iyi oluşlarının ve direnç mekanizmalarının desteklenmesi amacıyla psikodrama tekniklerini içeren uzun dönemli bir grup psikoterapisi süreci planlanmaktadır. Bu süreç sonunda engelli ergen bireylerin risk alma, karar verme, duyguları ifade etme, yansıtma özdeşimlere karşı direnç gösterme gibi duygusal ve sosyal becerilerin kazandırılması amaçlanmaktadır.

KAYNAKÇA

- Akçamete, G. ve Kargın, T. (1998). Bedensel engeli olan ve olmayan üniversite öğrencilerinin yaşam yönelimi düzeylerinin incelenmesi. *Türk Psikoloji Dergisi*, 13 (42), 37-44.
- Bernstein, G. A. ve Victor, A. M. (2010). Pediatric anxiety disorders. K. Cheng & K. M. Myers, (Ed.), *Foundations of child and adolescent psychiatry: The essentials* (Second ed.) (103-121). Philadelphia: Wolters Kluwer.
- Budak, S. (2009). *Psikoloji Sözlüğü* (4. Baskı) içinde (1, 196, 418, 112). İstanbul: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Cram, P. H., Krauss, M. W. ve Kersh, J. (2009). Adolescents with developmental disabilities and their families. R. M. Lerner & L. Steinberg, (Ed.), *Foundations of handbook of adolescent psychology* (3rd ed.) (589-617). New Jersey: John Wiley & Sons.
- Edwards, T. C., Patrick, D. L. ve Topolski, T. D. (2003). Quality of life of adolescents with perceived disabilities. *Journal of Pediatric Psychology*, 28 (4), 223-241.
- Ferguson, C. J., Munoz, M. E., Garza, A. ve Galindo, M. (2012). Concurrent and prospective analyses of peer, television and social media influences on body dissatisfaction, eating disorder symptoms and life satisfaction in adolescent girls. *J Youth Adolescence*, 43 (1), 1-14.
- Furnham, A., Badmin, N. ve Sneade, I. (2002). Body image dissatisfaction: Gender differences in eating attitudes, self-esteem, and reasons for exercise. *The Journal of Psychology*, 136(6), 581-596.
- George, H. R. (2010). *The effects of media exposure on body dissatisfaction and cognitive bias in adolescent girls and boys*. Unpublished doctorate thesis, The University of Leeds.

Groce, N. (1999). *An overview of young people living with disabilities: Their needs and their rights* (1. Baskı). New York: United Nations Children's Fund Programme Publications.

Gupta, Charulata. (2011). *The relation between body image satisfaction and self-esteem to academic behaviour in adolescents and pre-adolescents*. Unpublished master's thesis, University of Manitoba.

Gümüş, A. B., Çevik, N., Hyusni, S. H., Biçen, ř., Keskin, G. ve Malak, A. T. (2011). Gebelikte benlik saygısı ve beden imajı ile ilişkili özellikler. *Anatolian Journal of Clinical Investigation*, 5 (1), 7-14.

Gürsel, F. ve Koruç, Z. (2011). The influence of physical activity on body image in people with and without acquired mobility disability. *Acta Universitatis Palackianae Olomucensis*, 41 (4), 29-35.

Holmbeck, G.N., Friedman, D., Abad, M. ve Jandasek, B. (2006). Development and psychopathology in adolescence. D. A. Wolfe & E. J. Mash, (Ed.), *Foundations of behavioral and emotional disorders in adolescents: Nature, assessment, and treatment* (21-55). New York: The Guilford Press.

Jonstang, I. C. (2009). *The effect of body dissatisfaction on eating disorder symptomatology: Mediating effects of depression and low self-esteem*. Unpublished master's thesis, Universitetet I Oslo.

Kaner, S. (1995). Görme ve ortopedik engelli ve engelli olmayan ergenlerin benlik saygılarının karşılaştırmalı olarak incelenmesi. *Özel Eğitim Dergisi*, 2 (1), 11-18.

Kaner, S. (2000). Ortopedik engelli ve engelli olmayan erkek ergenlerde benlik saygısı ve beden imajı. *Özel Eğitim Dergisi*, 2 (4), 13-22.

King, G. A., Shultz, I. Z., Steel, K., Gilpin, M. ve Cathers, T. (1993). Self-evaluation and self concept of adolescents with physical disabilities. *The American Journal of Occupational Therapy*, 47 (2), 132-140.

McDaniel, J. (1976). *Physical disability and human behavior* (2. Baskı). Great Britain: A. Wheaton & Co. Exeter.

Oktan, V. ve şahin, M. (2010). Kız ergenlerde beden imajı ile benlik saygısı arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 7 (2), 544-556.

Öksüz, Y. (2012). Üniversite öğrencilerinin özerklik düzeyleri ile vücut algıları arasındaki ilişki. *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi*, 28, 69-77.

Özürlüler ve bazı kanun ve kanun hükmünde kararnamelerde değişiklik yapılması hakkında kanun. (b.t.). 1 Mart 2016, http://orgm.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2012_10/10110701_5378_sayili_kanun.pdf.

Pendley, J. S., Dahlquist, L. M. ve Dreyer, Z. (1996). Body image and psychosocial adjustment in adolescent cancer survivors. *Journal of Pediatric Psychology*, 22(1), 29-43.

Seki, T. Ve Dilmaç, B. (2015). Ergenlerin sahip oldukları değerler ile öznel iyi oluş ve sosyal görünüş kaygı düzeyleri arasındaki yordayıcı ilişkiler: bir model önerisi. *Eğitim ve Bilim*, 40 (179), 57-67.

Stalker, K. (2007). Young disabled people. John, C. ve Ann, H. (Ed.), *Foundations of adolescence, risk and resilience* (1. ed.) (107-125). Great Britain: Scotprint.

Stice, E. S. ve Whitenton, K. (2002). Risk factors for body dissatisfaction in adolescent girls: A longitudinal investigation. *Developmental Psychology*, 38(5), 669-678.

Tan, S. Y. ve Yew, W. P. (2012). The relationship between body dissatisfaction and eating disorder among exercises. *SEGİ Review*, 5(1), 132-156.

Terzian, M. A., Moore, K. A. ve Constance, N. (20014). Transitioning to adulthood: The role of adolescent depression and suicidal ideation. *Child Trends Research Brief*, 45, 1-10.

Þorvarðardóttir, E. (2014). *Adolescents with physical disabilities and their wellbeing and peer relationships within secondary schools in Iceland*, Unpublished master's thesis, Reykjavik University.

Tylka, T. L. (2004). The relation between body dissatisfaction and eating disorder symptomatology: An analysis of moderating variables. *Journal of Counseling Psychology*, 51 (2), 178-191.

United Nations International Children's Emergency Fund. (2013). *Rights of children and adolescents with disabilities* (ISSN 1816-7551). Panama: Regional Office for Latin America and the Caribbean Documentation Centre.

Wade, T. D. ve Tiggemann, M. (2013). The role of perfectionism in body dissatisfaction. *Journal of Eating Disorders*, 1(2), 1-6.

World Health Organization. (2011). *World report on disability* (ISBN 978 92 4 156418 2). Geneva: WHO Publications.

Yavuzer, H. (2008). *Çocuk psikolojisi* (31. Baskı). İstanbul: Remzi Kitabevi.

EKLER

EK.1. Engel Durumuna Göre Katılımcılara Uygulanan Mevcut Ölçekler İçin Kullanılan Analiz Testleri Ve Bu Testlerin Sonuçları Tablosu

Hipotez	Uygulanan Ölçek	Analiz Testi	Engel Durumu	n	Ortalama Değeri	p	Fark
Bedensel engelli ergenlerin depresyon düzeyi, bedensel engelli olmayanların depresyon düzeyinden daha yüksektir.	Beck Depresyon Ölçeği	Mann-Whitney U Testi	Engel Var	45	57,36	0.00	✓
			Engel Yok	45	33,64		
Bedensel engelli ergenlerin sosyal görünüş kaygısı düzeyi, bedensel engelli olmayanların sosyal görünüş kaygısı düzeyinden daha yüksektir.	Sosyal Görünüş Kaygısı Ölçeği	Bağımsız Örneklem T-Testi	Engel Var	45	49,2	0.00	✓
			Engel Yok	45	33,13		
Bedensel engelli ergenlerin vücut algılarından sağladıkları tatmin düzeyi, bedensel engelli olmayan ergenlerin vücut algılarından sağladıkları tatmin düzeyinden daha düşüktür.	Vücut Algısı Ölçeği	Mann-Whitney U Testi	Engel Var	45	37,17	0.002	✓
			Engel Yok	45	53,83		

✓: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark var ($p < 0,05$); ✗: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark yok ($p > 0,05$)

EK.2. Engelli Katılımcılara Ait Demografik Bilgilere, Mevcut Ölçekler Bağlamında Uygulanan Analiz Testleri Ve Sonuçları Tablosu

Uygulan an Ölçek	Demografik Değişkenler		n	Ortalama Değeri	Analizde Kullanılan Test	p	Fark	
	Cinsiyet	Kadın	24	18,63	Bağımsız Örnekleme T-Testi	0,59	×	
		Erkek	21	17,19				
Beck Depresy on Ölçeği	Yaş	15 Yaş Altı	14	20,57	Mann-Whitney U Testi	0,40	×	
		15 Yaş Ve Üzeri	31	24,10				
	Kardeş Sayısı	0	6	21,17	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,27	×	
		1	19	16,21				
		2	9	21,89				
		3 Ve Üzeri	11	16,00				
	Anne Eğitimi	İlkokul	20	21,75	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,00	✓	
		Ortaokul	13	11,31				
		Lise Ve Üzeri	12	18,83				
		İlkokul	12	18,75				
	Baba Eğitimi	Ortaokul	13	17,08	Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,89	×	
		Lise Ve Üzeri	20	18,05				
	Gelir Düzeyi		1000 TL ve altı	2	11,00	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,34	×
			1000-2000 TL	16	20,75			
			2000-3000 TL	22	16,86			
			3000 TL Ve Üzeri	5	16,60			
	ENGELLİ BİREYLER	Cinsiyet	Kadın	24	51,92	Bağımsız Örnekleme T-Testi	0,19	×
			Erkek	21	46,10			
		Yaş	15 Yaş Altı	14	46,07	Bağımsız Örnekleme T-Testi	0,37	×
15 Yaş Ve Üzeri			31	50,61				
Kardeş Sayısı		0	6	58,33	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,19	×	
		1	19	48,79				
		2	9	53,33				
		3 Ve Üzeri	11	41,55				
Anne Eğitimi		İlkokul	20	48,90	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,53	×	
		Ortaokul	13	46,15				
		Lise Ve Üzeri	12	53,00				
		İlkokul	12	50,33				
Baba Eğitimi		Ortaokul	13	46,38	Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,73	×	
		Lise Ve Üzeri	20	50,35				
Gelir Düzeyi			1000 TL ve altı	2	23,75	Kruskal Wallis Testi	0,98	×
			1000-2000 TL	16	23,75			
			2000-3000 TL	22	22,16			
			3000 TL Ve Üzeri	5	24,00			

✓: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark var (p<0,05); ×: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark yok (p>0,05)

✓: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark var ($p < 0,05$); ×: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark yok ($p > 0,05$)

EK.2. Engelli Katılımcılara Ait Demografik Bilgilere, Mevcut Ölçekler Bağlamında Uygulanan Analiz Testleri Ve Sonuçları Tablosu (devam)

ENGELLİ BİREYLER	Uygulanan Ölçek	Demografik Değişkenler		n	Ortalama Değeri	Analizde Kullanılan Test	p	Fark
	Vücut Algısı Ölçeği	Cinsiyet	Kadın	24	122,92	Bağımsız Örneklem T-Testi	0,10	×
			Erkek	21	137,43			
		Yaş	15 Yaş Altı	14	25,54	Mann-Whitney U Testi	0,38	×
			15 Yaş Ve Üzeri	31	21,85			
			0	6	14,17			
		Kardeş Sayısı	1	19	25,37	Kruskal Wallis Testi	0,10	×
			2	9	17,94			
			3 Ve Üzeri	11	27,86			
		Anne Eğitimi	İlkokul	20	129,45	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,14	×
			Ortaokul	13	140,85			
			Lise Ve Üzeri	12	118,00			
		Baba Eğitimi	İlkokul	12	22,38	Kruskal Wallis Testi	0,94	×
			Ortaokul	13	24,12			
			Lise Ve Üzeri	20	22,65			
		Gelir Düzeyi	1000 TL ve altı	2	37,50	Kruskal Wallis Testi	0,20	×
			1000-2000 TL	16	19,53			
			2000-3000 TL	22	25,16			
			3000 TL Ve Üzeri	5	18,80			

✓: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark var ($p < 0,05$); ×: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark yok ($p > 0,05$)

EK.3. Engelli Olmayan Katılımcılara Ait Demografik Bilgilere, Mevcut Ölçekler Bağlamında Uygulanan Analiz Testleri Ve Sonuçları Tablosu

Uygulanan Ölçek	Demografik Değişkenler		n	Ortalama Değeri	Analizde Kullanılan Test	p	Fark	
Beck Depresyon Ölçeği	Cinsiyet	Kadın	29	25,07	Mann-Whitney U Testi	0,15	×	
		Erkek	16	19,25				
	Yaş	15 Yaş Altı	15	18,00	Mann-Whitney U Testi	0,07	×	
		15 Yaş Ve Üzeri	30	25,50				
	Kardeş Sayısı	0	2	4,00	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,61	×	
		1	18	11,06				
		2	12	11,08				
		3 Ve Üzeri	13	9,54				
	Anne Eğitimi	İlkokul	14	22,36	Kruskal Wallis Testi	0,90	×	
		Ortaokul	13	22,15				
		Lise Ve Üzeri	18	24,11				
		İlkokul	14	26,07				
	Baba Eğitimi	Ortaokul	7	19,79	Kruskal Wallis Testi	0,52	×	
		Lise Ve Üzeri	24	22,15				
		1000 TL ve altı	3	31,33				
		1000-2000TL	15	23,10				
	Gelir Düzeyi	2000-3000TL	16	15,75	Kruskal Wallis Testi	0,02	✓	
		3000 TL Ve Üzeri	11	31,14				
	Sosyal Görünüş Kaygısı Ölçeği	Cinsiyet	Kadın	29	33,41	Bağımsız Örneklem T-Testi	0,76	×
			Erkek	16	32,63			
Yaş		15 Yaş Altı	15	30,60	Bağımsız Örneklem T-Testi	0,18	×	
		15 Yaş Ve Üzeri	30	34,40				
Kardeş Sayısı		0	2	32,50	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,51	×	
		1	18	35,11				
		2	12	30,00				
		3 Ve Üzeri	13	33,38				
Anne Eğitimi		İlkokul	14	29,86	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,08	×	
		Ortaokul	13	37,46				
		Lise Ve Üzeri	18	32,56				
		İlkokul	14	32,71				
Baba Eğitimi		Ortaokul	7	38,00	Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,28	×	
		Lise Ve Üzeri	24	31,96				
		1000 TL ve altı	3	36,83				
		1000-2000TL	15	20,53				
Gelir Düzeyi		2000-3000TL	16	23,88	Kruskal Wallis Testi	0,25	×	
		3000 TL Ve Üzeri	11	21,32				

✓: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark var ($p < 0,05$); ×: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark yok ($p > 0,05$)

EK.3. Engelli Olmayan Katılımcılara Ait Demografik Bilgilere, Mevcut Ölçekler Bağlamında Uygulanan Analiz Testleri Ve Sonuçları Tablosu (devam)

Uygulana n Ölçek	Demografik Değişkenler	n	Ortalama Değeri	Analizde Kullanılan Test	p	Fark	
ENGELLİ OLMAYAN BİREYLER	Cinsiyet	Kadın	29	20,57	Mann-Whitney U Testi	0,09	×
		Erkek	16	27,41			
	Yaş	15 Yaş Altı	15	26,53	Mann-Whitney U Testi	0,20	×
		15 Yaş Ve Üzeri	30	21,23			
		0	2	151,50			
	Kardeş Sayısı	1	18	143,78	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,87	×
		2	12	146,25			
		3 Ve Üzeri	13	149,69			
	Vücut Algısı Ölçeği	İlkokul	14	23,75	Kruskal Wallis Testi	0,97	×
		Anne Eğitimi	13	22,58			
		Lise Ve Üzeri	18	22,72			
	Baba Eğitimi	İlkokul	14	146,64	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,94	×
		Ortaokul	7	143,86			
		Lise Ve Üzeri	24	147,17			
	Gelir Düzeyi	1000 TL ve altı	3	150,00	Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Testi	0,08	×
		1000-2000 TL	15	146,13			
		2000-3000 TL	16	154,75			
		3000 TL Ve Üzeri	11	134,00			

✓: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark var ($p < 0,05$); ×: İstatistiksel açıdan anlamlı bir fark yok ($p > 0,05$)

GİYİM TASARIMINDA ESTETİK AÇIDAN GERÇEKÜSTÜ ALGI

Irmak BAYBURTLU*

ÖZ

Sanatın çeşitli imgeleri kullanarak oluşturduğu dil aynı zamanda tasarım gibi sanatla beslenen disiplinlere de ulaşmaktadır. Bu anlamda sanatın tarihsel sürecinde yer almış bir çok akım çağdaş giyim modasında ve dolayısıyla da tasarımlarda etkili olmuştur. Bu akımlardan Gerçeküstücülük mantık sınırlarının dışında kurgulara yer verdiğinden algının da farklı seviyelerde etkili olduğu bir konumdur. Görsel Sanat görme duyusuyla algılanan nesnel gerçekliği çeşitli yöntem ve çözümlerle yaşama yansıtarak her defasında yeni tarz ve oluşumlara olanak sunmaktadır. Giyim-kuşam objeleri de görsel sanatla aynı doğrultuda bu yönelimleri kullanarak sanatın bir tür günlük yaşama dahil olmasına aracılık etmekte ve algısal olarak yarattıkları çağrışımlar da bir çok farklı duysal durum içermektedir. Konu görsel sanatta estetiğin felsefi temelleri açısından ele alınıp, gerçeküstü akımın giyim tasarımına yansımaları bu temel üzerinden değerlendirilip araştırılmıştır. Çalışma gerçeküstü yaklaşımla ortaya koyulmuş veya bu türden görsel dizgelerin yer aldığı giysilere ve bunların yarattığı algısal deneyim üzerine bir araştırma niteliği taşımaktadır. Giysilerdeki gerçeküstü algıya yönelik etki estetiğin felsefi temeliyle irdelenerek sanatsal bir nesne olarak giysinin edindiği konuma dikkat çekmek amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Giyim Tasarımı, Moda, Gerçeküstücülük, Estetik*

IN CLOTHING DESIGN, SURREALIST PERCEPTION AND AESTHETIC EXPERIMENTATION

ABSTRACT

The language that art creates by employing a myriad of images can simultaneously access to disciplines such as design that is also nourished by art itself. In that sense, a list of movements in the historical process of art have been influential in modern clothing fashion, thereby rendering a substantial effect on designs likewise. Allowing space for the kind of structures reaching beyond logic, one of these movements Surrealism is positioned in a place where perception is effective in a diversified set of levels. Visual Arts can, by reflecting onto the life itself through the lens of a multitude of methods and analyses the objective-reality perceived by eyesight, provide an assortment of novel styles and formations in each and every trial. Objects of clothes also employ such trends in the same line with visual arts to become an intermediary agent in the integration of art to daily life and the perceptual associations it creates also involve a number of diversified sensory cases. This issue has been treated with respect to the philosophical grounds of aesthetics in visual arts and the reflection of Surrealistic movement in clothing design has been assessed and investigated on the basis of such grounds. This study draws attention to the clothes presented on the basis of a surrealistic approach and/or clothes that manifest such forms of visual patterns and the perceptual experience created by such effects. On a different scale this study aims to analyze within the framework of the philosophical pillars of aesthetics the visual effect observed in these particular clothes.

Key Words: *Clothing Design, Fashion, Surrealism, Aesthetic*

* İstanbul Ticaret Üniversitesi, Mimarlık ve Tasarım Fakültesi, Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü,
ibayburtlu@ticaret.edu.tr

1.GİRİŞ

Çağdaş sanatın tarihsel sürecinde bir çok akım ve farklı bakış açıları ortaya çıkmıştır. Bu süreçler içerisinde psikoloji bilimiyle veya insan psikolojisiyle en fazla bağ kuran akımlardan biri Gerçeküstücülüktür. Akım resim, heykel, sinema, fotoğraf ve tasarım alanlarında etkili olmuştur.

Bilinçaltında var olan ve ancak rüya ya da hayalde rastlanacak türden imgelere ait kurguların giysilerdeki etkileri incelendiğinde diğer sanatsal akımlardan ayrılabilen farklı bir estetik deneyim ortaya çıkmaktadır. Söz konusu giysilerde güzel veya çirkin gibi nitelermelerin ötesinde şaşırtan, yadsıyan, sorgulatan çağrışımlar yaratılarak giysiye bir tür gerçeküstü sanat nesnesi özelliği yüklenmektedir. Konu estetiğin algısal bir alan olma özelliğinden dolayı bu bakış açısından ele alınmıştır.

2.ALGISAL BİR ALAN OLARAK ESTETİK

Estetik felsefi temellerine inildiğinde duyuşsal olanla ilgili bir kavramdır. Dolayısıyla öncelikle estetiğin temel felsefi tanımıyla konuya girilmesi doğru olacaktır.

Söylev olarak eski Yunan’a dayanmakla birlikte 18. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren estetik, Alman düşünürler tarafından bağımsız bir alan olarak kurulmak istenmiştir. Terim 1735 yılında Alexander Gotlieb Baumgarten tarafından ortaya atılmıştır. Hegel’den Ranciere’ye ve Kant’a kadar bir çok düşünür estetiğin tanımını “duyuşsal” olarak ifade etmektedirler. (Bayburtlu, 2015: 20)

Ortak tanımlamalardan yola çıkarak estetiğin yalnızca güzellikle ilgili değil aynı zamanda duyuşsal nedenler sonucu yaşanan deneyimsel bir kavram olduğu ve böylece çeşitli duygu durumlarını deneyimlemekle ilgili olduğu sonucuna da varılmaktadır. Bu deneyimler, güzellik veya çirkinlik olabileceği gibi şaşkınlık, korku, şefkat, öfke, tuhaflık, yücelik v.b. gibi bir çok farklı duyuşsal durumla açıklanabilir.

Freud, “Sanatsal dünyanın gerçek dışılığının sanatçının uygulayacağı tekniğe ilişkin önemli sonuçlar doğurduğundan” söz ederek “gerçekte insana zevk vermeyen pek çok şeyin, hayal gücünün yarattığı oyunda bu gücü gösterebildiğinden ve gerçekte tatsız pek çok duygunun sanat yapıtında dinleyici ve seyirciler için bir haz kaynağına dönüşebilmekte olduğundan” bahsetmektedir. (Freud, 2016 : 105)

Burada bahsedilen haz yalnızca güzellikle açıklanamayan estetiğin de tanımını oluşturan duyuşsal deneyimle ilgilidir. Dolayısıyla sanat veya tasarım nesnelerindeki estetik hazın hemen her türden duygu durumunu yaşatabilen yönü dikkate değer görünmektedir.

3.GERÇEKÜSTÜ SANAT

Gerçeküstücülük (Surrealism) adından da anlaşıldığı gibi bilinçaltına ait imgelerin, herhangi bir mantıksal bağlantı olmadan kurgulanması temeline dayanan bir sanat

akımıdır. Resim, heykel, sinema, fotoğraf, edebiyat, müzik, çeşitli tasarım disiplinleri de dahil olmak üzere sanatın bir çok alanında etkili olmuştur.

Bir dizi manifestoyla başlayan akımda birinci manifesto 1924’de akımın ismini de koyan Andre Breton tarafından yayınlanmıştır. Bunun aynı zamanda Gerçeküstücü Devrim (La Revolution Surrealiste) dergisinin çıkmaya başladığı döneme denk geldiği belirtilmektedir. (Artun,2010: 178)

Gerçeküstücülükte, “...rüyadaki her şeyi yapabilme gücünün ve düşüncenin tarafsız oyunlarındaki görüngülerin kesin formlarla ifade edilen bir temele dayanmakta olduğu ve diğer bütün fizik kurallarını kalıcı olarak yıkıp bunların yerine yaşamın temel sorunlarını çözümleriyle ortaya koymakta” olduğu belirtilerek ayrıca “yaratıcılığın önünü açtığı rüyalar ve halüsinasyonların üzerindeki bilinçaltının en alt düzeyinin” kullanıldığı bildirilmektedir. (Klingsöhr-Leroy, 2006: 6,8)

Kurgularda yer edinen imgelerin bir tür sembolik anlam yüklenmesi ve bu anlamların da bilinçaltından gelen psikolojik temellere dayanması sonucu oluşan kompozisyonlar izleyen açısından daha önce görülmeyene karşı duyulan bir tür yabancılaşma duygusuyla açıklanabilir. Bu anlamda eser, izleyende, yaratıcılığın üst sınırlarında olan ve daha önce görülmemiş veya alışılmamış olana duyulan bir tepki yaratabilmektedir.

İmgelerin gerçek yaşama uygun olması veya buna aykırı bir biçimde dizgelenmesi her ikisi de “gerçek” olarak nitelendirilen uzay-zamanda var olduğundan esasında gerçeğin üstünde olarak kabul edilen bir takım görüntü, kurgu veya kompozisyonlar da aynı sistemin (aynı gerçekliğin) içinde yer almaktadır. Bu durumda söz konusu kurgular için günlük yaşamda kullanılmayan veya günlük yaşamda karşılaşılmayacak ifadelerini kullanmak daha doğru olacaktır. Günlük yaşamda kullanılmayan veya rastlanmayacak türden kurguların da insan duyusunda yaratacağı etki bir tür, şaşkınlık, yadsıma, alaycılık, yaşanan gerçekliğin dışından olan herhangi bir şeyde duyulan “gizem” duyguları yaratabilir.

“Çoğunlukla, bu akımın yöntemi olan bazı davranışlar ve dışavurumlar, yani gerçeküstücülüğün yıkıcılığı, yadsıycılığı, hiççiliği (nothingness) onun özü olarak anlaşılmış ve sunulmuştur. Oysa bunlar gerçeküstücülüğün, bir yerlerdeki başlangıç noktaları da olsalar, aslında yöntemilimidir. Çünkü, gerçeküstücülüğün özünü oluşturan temel olgu onun gerçekle kurduğu ilişkidir. Onun sorgulama biçimidir. Ona yönelik olandır.” (Kahraman, 2005:134)

Dolayısıyla günlük yaşamda karşılaşılmayacak ve kendine özgü sorgulama biçimleri olan bu yönelimdeki duyusalılık izleyende farklı duygu durumlarının oluşmasına zemin hazırlamaktadır. Bu anlamda güzelden alınan haz yerine daha önce görülmemiş olana karşı duyulan merak ve şaşırma duyguları deneyimlenebilir.

Samurçay “Gerek bilim insanı gerekse, sanatçının öncelikle, kendi iç gerçekliği ile dış gerçeklik arasında, bir yaratıcılık eylemi gerçekleştirdiğinden” bahsetmektedir. (Samurçay, 2008: XIII) Konuya söz konusu nitelendirme açısından bakılırsa, iç

gerçeklik ve dış gerçeklik arasında kalan izleyicinin bu ikili dünya karşısındaki sorgulayıcılığı, bilinmeyene karşı duyulan yadsıma, yabancılaşma, şaşırma v.b. duygu durumları doğurabilmektedir.

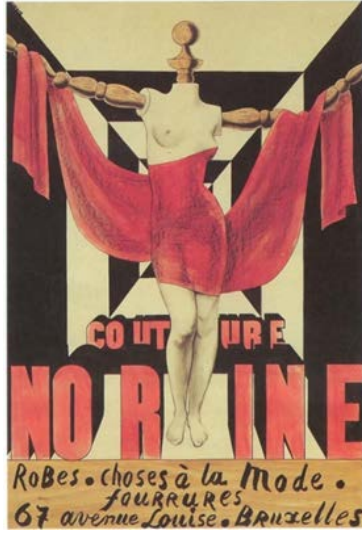
3.1. Gerçeküstü Sanatta Giysi İmgesi

Gerçeküstü Sanatta giysinin imge olarak kullanıldığı çalışmalar, yapılmıştır. Dali'nin "Afrodizyak Ceket" (Aphrodisiac Jacket) adlı eseri aynı zamanda Giyilebilir Sanat objesi olarak değerlendirilebilir. Eser t-shirt üzerine giydirilen ceket ve askot kravattan oluşmaktadır. Ceketin üzerine camdan gerçek likör bardakları dizilerek kompozisyon oluşturulmuştur. Çalışma, cam ve tekstil gibi birbirinden ayrı iki materyalin bir arada kullanılması düşünüldüğünde ve insan bedeninin üzerinde olmaması gereken bardaklar göz önüne alındığında yadsıma, sorgulama, şaşkınlık gibi duygu durumları yaratmaktadır.



Şekil-1: Salvador Dali, "Afrodizyak Ceket" (Aphrodisiac Jacket), 1936 (Klingsöhr-Leroy, 2006: 6,8)

Yine giysi imgesini çalışmalarında kullanan bir başka sanatçı ise Rene Magritte dir. Sanatçının, Norine modaevi için afiş hazırlamakla birlikte daha sonra resimlerinde giysi imgesine sıklıkla yer verdiği bildirilmektedir. "Magritte'in Norine için yaptığı afiş tasarımları onun moda ve giysi bilgisini; bunların bir kişinin kimliğindeki etkisinin farkında olduğunu gösterir. Bu bilgisini daha sonraki tablolarında da kullanmıştır." (Allmer, 2017: 25)



Şekil-2: Rene Magritte, “Norine modaevi için hazırladığı afiş” 1926 ve “The Liberator” (Kurtarıcı) adlı eseri 1947 (Allmer, 2017: 4, 24)

3.2.Giysi Tasarımında Gerçeküstü Algı

Tasarım günlük yaşam içerisinde kullanım işlevine sahip ürünler sunarken bir diğer yandan da görsel sanattan beslenmektedir. Bu noktada sanat eserinden, tasarıma esin ve etkilenme yoluyla aktarılan anlayış veya akımlar giyim tasarımında da etkili olmuşlardır.

Dönemine göre ileri bir bakış açısıyla tasarımlar yapan Elsa Schiaparelli bu konudaki önemli ve öncelikle verilebilecek örneklerden biri olarak gösterilebilir. Kaynaklarda, Schiaparelli tasarımlarını yaparken, “Bebe, Berard, Jean Cocteau, Salvador Dali, Vertes, Van Dongen gibi dönemin önemli Gerçeküstü sanatçıları davet ederek onlarla birlikte çalışmıştır. Bunun sonucunda çalışmalarında bir tür neşe, canlılık algısı edinmiş olduğu” bildirilmektedir. (Baudot, 1997: 11,12)



Şekil-3: Salvador Dali, Istakoz Telefon (Lobster Telephone) ve Schiaparelli tarafından “İstakoz Telefonda” etkilenecek tasarlanan gece elbisesi 1937

Schiaparelli'nin “İstakoz Elbisesi” tıpkı Dali'nin “İstakoz Telefonunda” olduğu gibi günlük yaşamda alışılmış olanın dışında, yaratıcı yönüyle şaşırtırken, özellikle dönemi düşünüldüğünde, giysideki estetik bakış açısında yadsıyıcı bir yön oluşturmaktadır. Istakozun belirli bir rapor tekrarı olmadan elbisenin üzerindeki yerleşimi ve dev boyutu bu yadsıyıcı algıyı harekete geçirebilen bir görselliğe sahiptir.

Diğer taraftan tasarımcı için Dali, Cocteau, Jean Hugo gibi sanatçılar çeşitli aksesuar ve tamamlayıcı öğeler tasarlamışlardır. Sinema yönetmeni Cocteau'yla işbirliği içinde tasarlanan keten ceket bunlardan biridir. Önden verev kesimle kapanan cekette saçları sağ kola işlenmiş yandan kesiti alınmış yüzü sağ omuzda ve bele kadar inen sol kol ve el yer alan kadın figürü işlenmiştir. Dirsekten itibaren sol kol kemer yerinden geçerek bir tür kemer etkisi yaratmaktadır. Kadın figürünün giysi objesi üzerindeki yerleşimi ve alışlagelen görsel kurgu ve yerleştirmelerden ayrılığı yine giyside alışılmışın dışında (özellikle dönemi düşünüldüğünde) bir estetik bakış açısı yaratarak şaşırtıcı bir algı yaratmaktadır.



Şekil-4: Jean Cocteau ve Schiaparelli işbirliği ile tasarlanmış keten ceket 1937 (Baudot, 1997: 30,31)

Öte taraftan giyim tasarımında önemli bir yere sahip olan Lanvin markası 2012 koleksiyonunda bu tür çalışmalara yer vermiştir. Marka, Dali'ye ait çalışmalardan yola çıkarak tasarımlarında bir tür alaycılığı olan izleyenin bilinçaltını etkileyen algı yaratabilmektedir. Göbek üzerine gelen kemer tokası dudak şeklinde, göz aksesuarlar omuzların altında, el göğsü yandan kavrayacak şekilde yüz değil beden üzerinde ait olmadıkları yerlere yerleştirilmişlerdir. Yüzün parçaları bluz üzerine taşınarak bu defa bluzda yüz etkisi yaratılmıştır.



Şekil-5: Solda Lanvin 2012 Sonbahar-Kış koleksiyonundan bir bluz tasarımı. Sağda Lanvin'in tasarımına esin kaynağı olduğu düşünülen Dali'ye ait bir görsel.

Celine markasının 2013 İlkbahar-Yaz koleksiyonunda yer alan aksesuarlarda ise Gerçeküstü çalışmalarıyla bilinen ve önemli tekstil sanatçılarından biri olan Meret Oppenheim'dan etkilenilmiştir. Oppenheim'ın "Kürkde Kahvaltı" adlı tanınmış eserinden uyarlanarak yapılan tasarımlar sorgulatan ve alaycı bir bakış açısının uyandırdığı algıyı yansıtmaktadır. Nitekim kapalı bir ayakkabının ön kısmında ojeli ayak tırnaklarının kurgulanması, ayakkabı ile çıplak ayak arasında kurulan bağ, alay (ironi) şaşırtıcılık ve düşündürme gücüne sahiptir.



Şekil-6: Meret Oppenheim tarafından gerçekleştirilmiş çalışmalardan yola çıkarak hazırlanmış, Celine 2013 İlkbahar-Yaz Koleksiyonunda aksesuarlar kullanmıştır. (Sağda)

Diğer yandan Viktor and Rolf markası 2016 Haute Couture koleksiyonunda insan bedenine ait parçaları soyut formlarla kurgulamıştır. Alaycı ve sorgulayan bakış açısıyla gerçekleştirilmiş koleksiyonda yine bilinçaltına ait mantıksal parçalanmaların yer aldığı yerleştirmeler yapılmıştır.



Şekil-7: Viktor and Rolf Bahar 2016 Haute Couture Koleksiyonu

4.Sonuç

Günlük yaşamda kullanılan ve aynı zamanda bir gereksinim olan giyside, gerçeküstü yaklaşıma yer verilmesi, Gerçeküstü Sanatın günlük yaşama yansıması bağlamında dikkate değer görünmektedir. Bilinçaltındaki parçalanmışlığın görsel dizgeleri bu defa giysiye ait ayrıntı ve aksesuarların kullanıldığı kurgularla ortaya koyulmaktadır. Böylece kullanım işlevine sahip bir obje üzerinden gerçeküstü söylev üretilerek yadsıma, yabancılaşma, şaşkınlık v.b. gibi duygu durumları deneyimlenmektedir.

Söz konusu deneyim sorgulayıcı bir takım etkiler yaratarak estetiğin kendi felsefi temeline uygun, güzel olandan öteye diğer duyusal çağrışımlara zemin hazırlamaktadır. Konunun içerisinde ele alınan örneklerden de anlaşılacağı üzere bilinçaltına taşınan gerçeküstü imge dizgeleri günlük yaşam içine taşınmıştır. Böylece Gerçeküstü Sanat bir deneyim olarak yaşam içinde dolaşma olanağına sahip olmuştur.

Diğer tasarım alanlarında olduğu gibi Gerçeküstü Sanat giysi tasarımına ulaştırdığı esinlerle bir tür devrim gerçekleştirmektedir. Giysiye bakış açısının değişmesinde etkili olan bu yaklaşım giysiyi çeşitli duygu durumları yaratabilen sanatsal bir objeye dönüştürmektedir. Günlük kullanım işlevi olan bir eşyanın, sanatın kapsadığı felsefi bakış açılarını içermesi, onun yaşamla sanat arasında köprü kuran bir role sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

KAYNAKÇA

Allmer Patricia, İşte Magritte, Çeviren: Eylül Cavaç, 1. Baskı, 2017, İstanbul

Baudot François, Fashion Memoir, Elsa Schiaparelli, 1. Edition, Thames and Hudson, London, 1997

Bayburtlu Irmak, Giyilebilir Sanatta Örme ve Dokuma Yapıların Estetik Yeri, Yayınlanmamış Sanatta Yeterlik Tezi, Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Enstitüsü, Tez Danışmanı: Mine Biret Tavman Ertuğrul, İstanbul, 2015

Kahraman Hasan Bülent, Sanatsal Gerçeklikler, Olgular ve Öteleri, 3. Basım, Agora Kitaplığı, İstanbul, 2005

Klingsöhr-Leroy Cathrin, Surrealism, Taschen, 2006, Köln

Samurçay Neriman, Sanatta Psikanaliz, 1. Baskı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2008, İstanbul

Sanat Menifestoları, Avantgarde Sanat ve Direniş, Derleyen: Ali Artun, İletişim Yayınları, 3. Baskı, İstanbul, 2010, Andre Breton: Sürrealizm Manifestosu, Çeviren: Kaya Özsezgin

Sigmund Freud, Sanat ve Sanatçılar Üzerine, Çeviren: Kamuran Şipal, 7. Baskı, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 2016

<http://www.tate.org.uk/art/artworks/dali-lobster-telephone-t03257> 22.11.2016

<https://panathinaeos.wordpress.com/2014/11/07/elsa-schiaparelli-lobster-dress/> 22.11.2016

<http://minniemuse.com/tag/retail/> 17.11.2016

<http://www.vogue.com/fashion-shows/spring-2016-couture/viktor-rolf>

<http://www.metmuseum.org/toah/works-of-art/2009.421/>

TRANSATLANTİK TİCARET VE YATIRIM ORTAKLIĞI ANLAŞMASININ TÜRKİYE EKONOMİSİNE OLASI ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Duygu ŞENER *

ÖZ

Yıllar boyunca ülkeler her geçen gün daha da zorlaşan rekabete dayanabilmek, kapasitelerini ve verimliliklerini arttırabilmek için çeşitli faaliyetlerde bulunmuşlardır. Son 68 yıldır genel olarak Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ile yürütülen bu faaliyetlerin Doha Turu'nda çıkmaza girmesiyle birlikte ABD ve AB gibi taraflar kendi aralarında serbest ticaret anlaşmaları yapmaya yönelmiştir. 13 Şubat 2013'ten bu yana AB ve ABD arasında müzakereleri devam eden Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTYO) adını almış bu mega/bölgesel ticaret anlaşması da bahsedilen faaliyetlerden biridir. Ancak AB ve ABD'nin iktisadi büyüklükleri ve birlikte dünya gayri safi milli hasılasının neredeyse yarısını oluşturdukları düşünülürse, bu durum TTYO'yu geleneksel bir serbest ticaret anlaşmasından çıkararak sonuçları sadece Atlantik'in iki yakasıyla sınırlı kalmayan, küresel etkiye sahip bir meseleye çevirmesi kaçınılmaz olacaktır. Dolayısıyla bu çalışmada AB ile Gümrük Birliği Anlaşması olan Türkiye'nin nasıl etkileneceği çeşitli resmi kaynaklardan toplanan veriler üzerinden yapılan hipotetik analizler çerçevesinde incelenecektir.

Anahtar Kelimeler: *TTYO, Gümrük Birliği, Türkiye*

ASSESSMENT OF TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP AGREEMENT'S POSSIBLE EFFECTS ON TURKEY'S ECONOMY

ABSTRACT

Over the years, countries have been doing various activities for trying to stand on competition, increasing their capacities and productivity. In the last 68 years, despite these activities carried out by General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and the World Trade Organization (WTO), the parties such as USA and EU have started to make free trade agreements among themselves, because of unsatisfying results of Doha Round. One of these activities is Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTYO), which is also called mega/regional trade agreement, and that's negotiations has been continued between USA and EU since 13th February 2013. But if it is thought that the EU and the US are the economic size and almost half of the gross national product of the world together, it would be inevitable to turn the TTYO out of a traditional free trade agreement and turn the results into a global affair that is not limited to just the two sides of the Atlantic. Therefore, how this effect will affect Turkey, which is a Customs Union Agreement with the EU, will be examined within the framework of hypothetical analyses of data collected from various official sources.

Keywords: *TTIP, Customs Union, Turkey*

* İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Uluslararası Ticaret Hukuku ve AB Doktora Programı duygu.sener@outlook.com

1. GİRİŞ

Dünya savaşları sonrası ekonomik düzeni sağlayabilmek için kurulan kurumlardan biri olan Dünya Ticaret Örgütü'ne olan inancın Doha Turu'ndan bu yana azalması ülkeleri, liberalizasyonu arttırmak ve yeni pazarlara ulaşabilmek için yeni girişimlerde bulunmaya yönlendirmiştir. Bu kapsamda günümüzde hızla yaygınlaşan bölgesel ya da diğer adıyla serbest ticaret anlaşmaları ortaya çıkmaya başlamıştır. Avrupa Birliği (AB) ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) tarafından resmen ilan edildiğinden bu yana uluslararası ticaret politikasının en önemli konularından biri haline gelen Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTYO), içeriği itibarıyla bir serbest ticaret anlaşmasının en kapsamlı hali olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak bu konuyu önemli kılan AB ve ABD'nin üç yıldır müzakerelerde bulunduğu konu başlıklarından ziyade anlaşmanın taraflarının uluslararası ticarete çok güçlü devletler olmasıdır.

TTYO'nun imzalanması durumunda bütün uluslararası ticaret kurallarını yeniden belirleyecek bir bloğun oluşması kaçınılmaz olarak görülürken, bu anlaşmadan en çok etkilenecek olan üçüncü ülkelerden biri de Türkiye olacaktır. Türkiye AB'ye tam üye olmasa da Gümrük Birliği'nde bulunduğu ve daha da önemlisi gümrük birliğindeki konumu sebebiyle bir açık pazara dönüşmesi ihtimali üzerinde durulmaktadır.

Çalışmada önce serbest ticaret anlaşmalarının artan önemi ve bugün geldiği boyut hakkında bir başlangıç yapılarak daha sonraki bölümlerde daha detaylı değinilecek olan TTYO'nun kapsamı daha iyi anlaşılmasına çalışılacaktır. Çalışmanın daha sonraki bölümlerinde TTYO'nun nasıl ortaya çıktığı, geliştiği ve son görüşmelerde özellikle üzerinde durulan konular hakkında fikir vermeye çalışılacaktır. Dördüncü ve beşinci bölümlerde ise öncelikle Türkiye'nin AB ile olan ticari ilişkileri ve Gümrük Birliği'nin Türkiye'ye olan etkileri tartışılarak olası bir TTYO anlaşması durumunda Türkiye'nin bundan nasıl etkileneceğine dair genel bir izlenim oluşturulmaya çalışılacaktır. Hali hazırda TTYO'a dair maddeleriyle birlikte tam bir anlaşma metni bulunmadığından ve bu anlaşma imzalanmadığı için Türkiye için doğurabileceği sonuçlar hipotetik olarak verilmiştir. Ancak özellikle 2013'de AB için TTYO çalışma grubu tarafından hazırlanmış olan rapordaki senaryolarla, Türkiye Merkez Bankası tarafınca bu konuyla ilgili hazırlanmış olan rapor bilimsel olarak gerçekliğe daha yakın olduğundan özellikle yer verilmiştir.

TTYO'nun Türkiye için doğuracağı sonuçlar ve bu kapsamdaki çözüm önerileri de çalışmada incelenerek Türkiye'nin bu anlaşmanın imzalanması durumunda nasıl bir politika izleyebileceğine değinilmiştir. Zira Türkiye'nin son yıllarda değişen dış politikası ile tam olarak nasıl bir yol izleneceği bilinmemekte ve endişe uyandırmaktadır. Aynı şekilde ABD başkanlığı seçimlerinde yönetimin değişmesi ve Donald J. Trump'ın başkanlığı kazanmasıyla TTYO'nun geleceği hakkında endişeler de mevcuttur. Çalışmada tüm bu endişelere de yer verilerek TTYO'nun olası geleceğine de objektif olarak yer vermeye çalışılmıştır.

2. DÜNYADA SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ ARTAN ÖNEMİ

Adam Smith'in 1776 yılında yayımladığı "The Wealth of Nations" bugün algıladığımız ve gözlemleyebildiğimiz serbest ticaret teorimi hakkında yayımlanmış olan en önemli eserlerden biri olarak kabul görmektedir. Smith'e göre korumacı önlemler ve devlet müdahalesi tekelciliğe yol açmaktadır ve tekelcilik kaynakların yanlış dağılımına sebep olarak sıkıntılara yol açmaktadır. Ülkelerin zenginlik kaynağı altın ya da gümüş stoku değil toparlakları, iş gücü ve sanayisidir ve bir ülkenin refahı onun sermayesi ile sınırlıdır. Dolayısıyla sermaye arttırılmadan zenginliğin arttırılması söz konusu olamaz. Geçmişte İngiltere'nin uzun süren denizasıırı savaşları sayılan bu ekonomik güçlerle sürdürülebilmiştir. (Yılmaz, 1992, s.19-22) Bu felsefeden yola çıkılarak oluşan serbest ticaret anlayışı bugün de hala geçerliliğini korumaktadır ve serbest ticaret anlaşmalarının altında yatan felsefenin de temelini oluşturmaktadır.

İki dünya savaşından sonra yine Smith'in serbest ticaret anlayışına dönülerek hem savaş zamanında bile verimlilik getiren bu ekonomik teorimi barışta da uygulanması hem de dünya barışını sürekli kılmak amacıyla uluslararası ekonomik iş birliğinin sağlanması gerektiği genel olarak kabul görmüştür ve bu amaçla 1944'de Amerika'da New Hampshire 'in bir bölgesi olan Bretton Woods'da Birleşmiş Milletler Para Konferansı toplanmış ardından da bölgeyle aynı adı taşıyan bir anlaşma imzalanmıştır. (Stiglitz, 2002, s.32-33) Bugünkü uluslararası ticaret sistemini oluşturan, savaş sonrası ekonomik düzen, Bretton Woods Sistemi adıyla bir yandan politikacıların yerel sosyal istihdam ihtiyaçlarına odaklanmalarını sağlarken diğer yandan küresel ticaretin yaralarını sarıp sarmalayan sığ bir taraflılık olarak gelişmiştir. Sistemin en belirgin özelliği, çeşitli hedeflere takdire değer bir şekilde hizmet eden bir denge yaratmış olmasıdır. Bu dönemde, ticareti aksatan kısıtlamaların bir kısmı kaldırılmış ve gelişmiş ülkelere dış baskılardan bağımsız olarak kendi ekonomilerini uygulama ve tercih etikleri refah devleti formunu kurma özgürlüğü verilmiştir. Gelişmekte olan ülkeler ise; kendi açılarından, kısıtlı bir dış baskıya maruz kalarak belirli büyüme stratejileri izleyebilmişlerdir. Uluslararası sermaye akışı tüm çabalara rağmen çok sınırlı kalmıştır. Ancak Bretton Woods Anlaşması yine de büyük bir başarı sayılmaktadır çünkü sanayi devrimini gerçekleştirmiş olan gelişmiş ülkeler toparlanıp zenginleşirken pek çok gelişmekte olan ülke eşi benzeri görülmemiş bir ekonomik büyüme yaşamıştır. Böylece dünya ekonomisinde de daha önce hiç olmadığı kadar büyüme kaydedilmiştir. (Rodrik, 2011, s.xv – xvi)

Uluslararası para sistemi ve dünya sanayi üretimi alanında sağlanan iş birliği karşısında uluslararası ticaretin serbestleşmesi yönünde de benzer girişimlere ihtiyaç duyulmuş, (Seyidoğlu, 2009, s.220) bu sebeple öncelikle 1948'de GATT kurulmuştur. Ancak 1980'li yıllara gelindiğinde GATT sisteminden beklenen sonuçlar elde edilemediği için uluslararası kredi kuruluşları, ülkelere verdikleri kredilerin (Aydoğan, 1999, s.508) tahsilinde sorunlar yaşamaya başlamış ve borçlu olan ülkeler de borçlarını nasıl ödeyeceklerinin arayışı içine girmişlerdi. 1994'de

liberal düşünürler bu konuda Washington Konsensüsü adıyla birtakım tavsiyelerde bulundular. Buna göre borcu olan ülkeler; gümrük vergilerini düşürür ve ekonomilerini dışa açarak, kendi ülkesinde üretmek yerine ithal ederse (Fukuyama, 2005, s.28), dünya ekonomisi kalkınacak ve herkes istediğini elde edebilecekti. Bu sebeple, GATT'ın bir turu olan Uruguay Turu'yla 1986'da başlayan görüşmeler sonucunda 125 ülkenin imzasıyla Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization – WTO) 'nın kurulmasına karar verilerek, örgüt faaliyetlerine 1995'de başlamıştır. (Çeştepe, 2013, s.244- 247)

Serbest ticaret anlaşmaları ise sisteme GATT'la DTÖ'nün temel prensiplerinden birini oluşturan “en çok kayırlan ülke” kuralına istisna olarak düzenlenen 24. Maddesinde nasıl kurulabileceği düzenlenerek yer almaya başlamıştır. Buna göre; birbirine komşu olan ülkeler sınır ticareti yapabilmektedir. Ancak bu sınır ticareti hem bir entegrasyona dönüşmemeli hem de bu kuralı ihlal etmeyecek şekilde ortak sınırlara sahip ülkeler arasında belli miktarda malların serbest şekilde alışverişine imkan sağlamalıdır. (Kara, 2005, s.63) Maddenin ihlali ise; DTÖ üyesi herhangi bir ülke diğer üye ülkelere karşı uyguladığı gümrük tarife oranlarında, ekonomik ve ticari önlemlerde bir üyeye uyguladığından daha az avantaj sağladığı durumlarda ortaya çıkmaktadır.(Article 16) Bu çerçevede serbest ticaret anlaşmaları için bir tanım yapılacaktır; iki veya daha fazla ülke arasında bulunan ticari önlemlerin kaldırılmasını sağlarken taraf ülkelerin diğer üçüncü ülkelerle ticaretindeki kendi uygulamalarına da devam etmesine imkan veren anlaşmalardır denebilir.

Serbest ticaret anlaşmalarının fonksiyonu genel olarak; anlaşmaya taraf olan ülkeler arasında gümrük tarife oranlarında indirim, kotaların azaltılması veya kaldırılması ve diğer koruma tedbirlerinin azaltılması gibi imkanlar sağlayarak karşılıklı ticareti ve dolayısıyla kendi aralarında rekabeti dengelerken üçüncü ülkelere karşı olan rekabeti arttırarak, avantajı kendi lehine çevirmektir. (Arslan, 2014, s.174) Günümüzde de ülkeler, uluslararası ticarete yaşanan rekabette hem üstünlük elde etmek amacıyla hem de yeni pazarlara ulaşma içgüdüsünden hareketle serbest ticaret anlaşmaları yapmaya yönelmişlerdir. Ülkeleri serbest ticaret anlaşmaları yapmaya yönlendiren bir diğer etken de DTÖ'nün değişen uluslararası ticaret sistemine ayak uyduramayarak Doha Turu'nun çıkmaza girmesi ve bunun sonucunda birçok ülkenin DTÖ'nün vaatlerini yerine getiremeyeceği yargısına varılarak, serbest ticaret anlaşmaları aracılığıyla uluslararası ticaretteki hacimlerini arttırmaya çalışmalarıdır. (Güneş vd., 2013, s.2)

Günümüzde serbest ticaret anlaşmaları üzerinde dört karakteristik değişiklik vardır. Bunlardan birincisi anlaşmaların üye sayısının günden güne artması yani anlaşmaların büyümesidir. İkincisi serbest ticaret anlaşmalarının derinliği de günden güne artarak ekonomik entegrasyona dönüşmektedir. Üçüncüsü, bu anlaşmaların kapsamı ve içeriği de giderek zenginleşmekte artık sadece belirli mal kalemleri üzerinden anlaşmalar yapılmamakta, yerine yatırımlar, kamu alımları, hizmet ticareti gibi konuların da yer verildiği geniş kapsamlı anlaşmalara dönüşmüşlerdir. Dördüncüsü ise, serbest ticaret anlaşmalarının giderek sınır komşuları arasında olan

anlaşmalar olmaktan çıkarak sınırları aşan anlaşmalar haline dönüşmüşlerdir. (Doğan ve Uzun, 2014, s. 328) Çalışmanın bir sonraki bölümünde bu konuyla bağlantılı olarak bir serbest ticaret anlaşması olan TTYO'nun yaşanan bu karakteristik değişimler sonucunda karşımıza nasıl bir anlaşma olarak ortaya çıkabileceğinden detaylı olarak bahsedilecektir.

3. TRANSATLANTİK TİCARET VE YATIRIM ORTAKLIĞI'NIN KAPSAMI

28 Kasım 2011 tarihinde AB ve ABD'nin aralarında kurmuş oldukları Yüksek Seviyeli Çalışma Grubu (High- Level Working Group / HLWG)'nin hazırladığı nihai rapor doğrultusunda 13 Şubat 2013'de dönemin ABD başkanı Barack Obama, AB Komisyon Başkanı Jose Manuel Barroso ve Avrupa Konseyi Başkanı Herman Van Rompuy tarafından AB ve ABD arasında çok kapsamlı bir serbest ticaret anlaşması kurulması yönünde karar alındığı ilan edilmiştir. Özellikle AB ve ABD'nin DTÖ kapsamı altında düzenlenen Doha Turu'ndan istediklerini elde edememeleri iki tarafı da böyle bir anlaşma yapmaya götürmüştür. Literatüre Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTYO / Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP) veya Transatlantik Serbest Ticaret Bölgesi (Transatlantic Free Trade Area – TAFTA) olarak da geçen bu anlaşma çalışmaları aynı zamanda serbest ticaret anlaşmaları açısından da yeni bir dönemi başlatmıştır. (Choblet vd., 2014, s.9)

AB Konseyi'nin 14 Haziran 2013'de Avrupa Komisyonu'nu müzakere yapabilmesi için yetkilendirmesinden sonra iki taraf arasında müzakere turları aynı yılın 12 Temmuz'unda Washington'da başlamıştır. Tüm hızıyla devam eden müzakerelerin sonuncusu ve on beşincisi 3-7 Ekim 2016 tarihleri arasında New York'ta yapılmıştır. (EU Comission)

TTYO temelde AB ve ABD arasında, DTÖ'yle Doha Turu'nda çıkmaza girdiği konular olan tarım, hizmet ticareti ve yatırımlar alanında ileri düzeyde serbestleşmeyi düzenleyici kuralların oluşturulmasını hedeflese de mevcut bölgesel ticaret anlaşmalarından ayrılarak karşımıza mega-bölgesel anlaşma girişimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun sebebi de anlaşmaya taraf olan ABD'nin tek başına dünya GSMH'sinin %25 ini oluşturduğu ve AB ile birlikte bu oranın %48'e ulaşarak neredeyse yarısını oluşturdukları ¹ ayrıca yine birlikte dünya ticaretinin %30,4'üyle yaklaşık olarak üçte birini temsil ettiği ve karşılıklı yatırımlarının değerinin ise 3,7 trilyon dolar olduğu ² ve serbest ticaret anlaşmalarında çeşitli iktisadi hedeflerle ithalat vergilerinin miktar ve bileşiminde ayarlama yapmanın ticaret yaratıcı ve/veya saptırıcı etkileri bulunduğu (Çelebi, 2013, s.220) hesaba katıldığında iki taraf arasında oluşabilecek ticaret ve yatırım ortaklığının boyutlarının dünya ticareti açısından ne kadar büyük bir anlam ifade ettiği ve mega-bölgesel denerek ne kastedilmek istendiği daha iyi anlaşılacaktır. ABD ve AB arasında böylesine

¹ 2015 verilerine göre

² 2014 verilerine göre

kapsamlı bir girişim başlatılmasının ardında özetle şu nedenlerin yattığı düşünülmektedir; (Akman, 2014)

- ABD ve AB arasında ortaya çıkan uluslararası ilişkilerdeki yeni dengelerin, orta ölçekte ticaretten başlayarak diğer uluslararası ilişki alanlarına da etki edeceği gerekçesiyle önceden önlem alma gereksinimi hissetmeleri.
- Gelişmekte olan ülkelerle yükselen ekonomiye sahip ülkelerin uluslararası ticarette ve üretimde paylarının artması dolayısıyla buna karşı da önlem alınması gerekliliği.
- ABD ve AB genelindeki kamuoyu yoklamalarında, diğer ülkelerdeki ucuz işgücü imkanlarının yerel işyerlerinin kapanmasına sebep olduğu algısından yola çıkarak kendi avantajlarını ve çıkarlarını koruyacak koalisyon arayışı içine girmeleri.
- DTÖ tarafından yürütülen çok taraflı ticaret sistemi politikalarının 1994’den bu yana özellikle AB ve ABD gibi ülkelerinin beklediği liberalleşme hedeflerini gerçekleştiremediği düşüncesiyle, DTÖ’nün liberalleşmesini sağlamakta sıkıntı çektiği konular olan hizmet ticareti, fikri mülkiyet, yatırımlar, kamu alımları konularında liberalleşme çalışmalarını hızlandırmak.
- ABD öncülüğünde Pasifik’te ve Atlantik’te kurulacak olan işbirlikleri yaparak uluslararası ticaretteki etkinliklerini sürdürmek ve DTÖ’de henüz ele alınmamış olan çevre, çalışma şartları, iklim değişikliği, enerji konularında uluslararası ticarete yeni kurallar ve düzenlemeler getirmek.
- Özellikle AB ve ABD tarafından sık sık dile getirilen, küresel ekonomik krizle başa çıkabilmek için ticaretin geliştirilmesi gerektiğine duyulan inanç.
- ABD ve AB’nin ortak kaygıları olan sürdürülebilir istihdam ve büyüme için birbirleri arasındaki bu geniş pazarın potansiyelini arttırarak daha verimli kullanma ve yeni iş alanları yaratmak konusundaki kararlılıkları.

TTYO yapısı itibariyle serbest ticaret alanı oluşturulması konusunda gerçekleştirilmiş en önemli girişimdir. Bu anlaşmada daha önceki serbest ticaret anlaşmalarına nazaran ülkeler arası ticarette hiç değinilmemiş konulara derinlemesine girilerek yeni düzenleme ve kurallar ortaya koyma çabası vardır. Hazırlanan nihai raporda ön plana çıkartılarak özellikle AB ve ABD arasında ele alınması beklenen konu başlıkları şu şekildedir; (Çelebi, 2013, s.221)

- Fikri mülkiyet hakları
- Gümrük tarifelerinin azaltılması ve/veya kaldırılması hakkında düzenleyici konular
- Hizmet ticareti
- Yatırımlar
- Karşılıklı olarak sanayi ve tarım ürünlerinin gümrük tarifelerinde sıfırlama
- Tarife dışı engellerin en aza indirilmesi

- Hizmet ticaretinde en geniş serbestliği sağlayacak ilkelerin belirlenmesi ve benimsenmesi
- Kamu ihalelerine karşılıklı olarak serbest katılımın sağlanmasıdır.

TTYO kapsamında bugüne kadar yapılan görüşmelerde özellikle, ilaç, kozmetik, tekstil, otomotiv, medikal ekipmanlar, bilişim ve iletişim teknolojileri, mühendislik, kimya ve tarım ilaçları sektörleri hakkında müzakerelerde bulunulmaya devam edilmektedir. Ayrıca tabii ki mal ticareti, tarifeler, tarım, kamu ihaleleri, pazara erişimin nasıl sağlanacağı konuları en yoğun gündem maddeleridir. Bunlara ek olarak dünya ticaret sistemine yeni kurallar getirmek istedikleri konular olan; fikri mülkiyet hakları ve coğrafi işaretler, enerji ve hammadde ticareti, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) faaliyetleri, rekabet politikaları, ticaretin kolaylaştırılması ve yatırımların korunması hakkında kanun hükmünde kararlar da oluşturulmaya çalışılıyor. Hepsinden önemlisi ise anlaşmanın sağlanması durumunda ABD ve AB arasında bir uyuşmazlık çözüm mekanizmasını devreye sokmak ve bir Transatlantik Ekonomi Konseyi (Transatlantic Economic Council) ile Yatırım Mahkemeleri Sistemi (Investment Court System) kurmaktır. (EU Commission) Bu kapsamda değerlendirildiğinde TTYO, basit bir serbest ticaret anlaşması değil kendi karar ve yargı mekanizmalarını da içerisinde barındıran bir entegrasyon olma eğiliminde devam etmektedir.

TTYO Danışma Grubu'nun hazırladığı son oturum raporunda 2017 için gelecek ABD başkanlık seçimlerinde yönetim değişeceği ve bu sebeple politikaların da değişebileceği göz önünde bulundurularak devam etmesi planlanan görüşmelerin şu kapsamda ilerleyeceği belirtilmiştir; (TTIP Advisory Group, 2016)

- Öncelikle TTYO Komisyonu bir an önce yeni ABD yönetimi ile uzlaşmaya varmalıdır. TTYO olmasa bile ABD ve AB arasındaki ticaret ve bu ticaretin önemli konuları değişmeyecektir. Bu durumda eğer yeni ABD yönetiminin farklı talepleri olursa son 3 yılda gelinen noktaya bir an önce adapte edilmelidir ve/veya anlaşmak için alternatif yollar bulunmalıdır.
- AB'nin üzerinde durduğu değerler olan çevre ve iş gücü alanlarında yeni ABD yönetimi ile anlaşmakta zorlanılabileceği için bunun ileriki oturumlara yansiyabileceği.
- ABD'de yönetimin değişmesinden dolayı AB'nin eline uluslararası ticaretin yeni lideri olabilmek için fırsat geçtiği ve AB'nin bir an önce Vietnam ve Kanada³ ile olan anlaşmaları onaylaması ve Japonya, Meksika gibi ülkelerle müzakerelere başlaması gerektiği.
- Zamanı kesin belli olmayan bir sonraki TTYO müzakeresine kadar oluşacak zaman boşluğu fırsata çevrilerek anlaşmadaki bütün kalemlerin ticaret politikaları kapsamlı ve detaylı olarak çalışılacak.

³ Burada bahsedilen anlaşma AB'nin Kanada ile yürüttüğü Kapsamlı Ekonomi ve Ticaret Anlaşması (Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA)'dır.

- TTYO’nun KOBİ’lerle ilgili olan kısımdan bilişim ve iletişim teknolojileri ile ilgili olan kısma kadar yenilikler ve gelişmeler getirilecek.
- Yeni ABD yönetiminin özellikle tarım ile ilgili olan yönetmeliklere itiraz etmemesi için önleyici bir yaklaşım izlenecek.
- Alkol, tütün, yüksek yağlı yiyecekler, tuz ve şeker gibi ticarete toplum sağlığı üzerinde etkileri bulunan mallar için uygulanacak tarifelerin üzerinde durulması. Ayrıca yine sağlık hizmetlerini de kapsayacak şekilde fikri mülkiyet haklarıyla alım gücü yüksek ilaçlar üzerinde de durulması.
- AB’nin CETA ile olan anlaşmasının sağlanması durumunda durumun ilk oturumda daha detaylı olarak değerlendirilmesi.
- Danışma grubunun çalışmalarına 2017’nin ilk oturumu için kaldığı yerden devam etmesi gerektiğidir.

Görüldüğü gibi alınan kararlar doğrultusunda toplantı sonucundan daha henüz Cumhuriyetçi Parti’den Donald J. Trump ABD başkanlık seçimlerini kazanıp 9 Kasım 2016’da Seçilmiş Başkanlık görevine başlamadan önce -yeni başkan ve yönetim kimlerden oluşursa oluşsun- bir takım tedbir ve geliştirme kararları alınmıştır. Buradan çıkarılması gereken sonuç ise bir takım spekülasyon görüşlerin aksine TTYO’nun uzlaşmacı bir politika izlemeye ve varlığını devam ettirebilmek amacıyla her türlü ihtimale karşı hazırlıklı olacağı yönünde olmalıdır.

4. GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRKİYE’YE ETKİLERİ

Birçok iktisatçıya göre ekonomik entegrasyon biçimlerinin başında gümrük birlikleri ve serbest ticaret bölgeleri yer almaktadır. Bunun sebebi ise günümüzde iktisadi kazanç bakımından en önemli ekonomik entegrasyon türünün gümrük birlikleri olmasıdır. Gümrük birliği teorisine göre; gümrük birliklerinin ticaret yaratıcı (trade creation) ve ticaret saptırıcı ya da daraltıcı (trade diversion) etkisi vardır. Ticaret yaratıcı etki ticari engellerin kaldırıldığı bölgeyi oluşturan ülkeler arasındaki iç ticaret hacmini genişleterek dünya refahı üzerindeki olumlu etkilerin tümünü kapsarken, ticaret saptırıcı etki gümrük birliği dışında kalan ülkelerle olan bölge dışı yapılan ticareti olumsuz etkileyerek dünya refahı üzerinde negatif etkileri bulunan olayların tümünü kapsamaktadır. Özetle; gümrük birliği teorisine göre, gümrük birliklerinin dünya refahına olan net etkileri doğurdıkları ticaretin yaratıcı ve saptırıcı etkilerinin göreceli büyüklüklerine bağlı olarak belirlenmektedir. Elbette ki dünya refahı ve kaynak verimliliği gümrük birliğine taraf olan ülkelerdeki değişimler yoluyla ortaya çıkmaktadır. Örneğin eğer ticaret yaratıcı etkinin göreceli olarak daha büyük bir etkiye sahipse birlik üyesi ülkelerin kaynak verimliliği ve refah düzeyleri arttığı için ithalatları artar ve böylelikle diğer ülkelere yayılır. Negatif olan saptırıcı etkilerin göreceli olarak daha büyük bir etkiye sahip olduğu durumlarda da tam tersi yaşanır. (Seyidoğlu, 2009, s.231-232)

AB ile Türkiye arasında 6 Mart 1995’de 36. Ortaklık Konseyi Kararı alınmış ve bu karar 31 Aralık 1995’de yürürlüğe girmiştir. Bu kararla birlikte Türkiye 5 yıl içerisinde Topluluk Ticaret Politikasını aşamalı olarak benimseyerek AB’nin

gümrük politikalarına uyum sağlamakla yükümlü kılınmıştır. Bu yükümlülük bir yandan AB'nin gümrük politikalarını içerirken diğer yandan da üçüncü ülkelerle yapılacak tercihli ticaret anlaşmalarını içermektedir. Bu sebeple Türkiye'de yükümlülüklerini tam ve eksiksiz yerine getirmek adına bölge içerisindeki malların serbest dolaşımına olanak sağlayan Pan-Avrupa Menşe Kümülayonu Sistemi'ne 1 Ocak 1995'de taraf olmuştur. (Eren, 2013)

Türkiye ile AB arasındaki bu birliğin 21 yıllık geçmişinde taraflar arasında gümrük birliğinin işleyişi daha iyi kavranmış gerek kendi ekonomileri açısından gerekse dış ticarete olan etkileri açısından daha iyi anlaşılmıştır. Ancak bunlarla beraber Gümrük Birliği'ne girildiğinden beri, bu durumun Türkiye'yi olumsuz etkilediği ve yerli üretime zarar verdiği düşüncesiyle eleştirilere de konu olmaktadır. Bunun sebebi ise Gümrük Birliği'nin kurulduğu müzakereler sırasında yapılan hatalar ve eksik öngörülerdir. Bu hata ve eksik öngörülerden en önemlisi de Gümrük Birliği'ni kuran 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nda *"AB'nin üçüncü ülkelerle yaptığı serbest ticaret anlaşmalarına Türkiye de taraftır"* şeklinde bir ibarenin yer almasıdır. Bunlarla birlikte son 10 yılda AB'nin dış ticaretinde izlediği stratejideki değişikliklerle Türkiye'nin dış politikası ve ticaretteki değişimi de bu tartışmaları yeniden gündeme getirmektedir. (Cengiz ve Kurtbağ, 2015, s.3)

Bir önceki bölümde de bahsedildiği gibi DTÖ'nün müzakerelerinden beklediği sonuçları elde edemeyen AB, serbest ticaret anlaşmaları yapmaya yönelmiştir. Bu ilk bakışta Türkiye'yi etkilemiyor gibi görünse de Gümrük Birliği ile AB ve Türkiye arasında kurulan bağ tam aksini işaret etmektedir. Çünkü yine 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın 16. Maddesi uyarınca Türkiye AB'nin ticaret politikalarına uymakla yükümlüdür. Yani Türkiye, AB'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı anlaşmalara uymak zorunda olduğu gibi AB'nin anlaşma imzalamadığı bir ülke ile de AB'nin onayı olmadan anlaşma imzalamaz. Ayrıca Türkiye AB'ye tam üye de olmadığından dolayı birliğin karar alma mekanizmasına katılamayarak kendini temsil etme yetkisi bulunmamaktadır. Böylece Türkiye, kendisinin dahil olmadığı, çıkarlarının uyduğu veya uymadığı AB'nin imzalamış olduğu tüm serbest ticaret anlaşmalarına doğrudan taraf olmadığı halde benimsemek durumundadır. Daha önce de belirtildiği gibi Türkiye AB'nin anlaşma imzaladığı üçüncü ülkelerle anlaşma yapabilmektedir ancak üçüncü ülkeler için Türkiye ile anlaşma yapmaları konusunda zorlayıcı bir yükümlülük olmadığı için; üçüncü ülkelerin Türkiye ile anlaşma yapma konusunda isteksiz olmaları durumunda bir anlaşmaya varmak ya uzun yıllar sürmekte ya da anlaşmazlığa düşmeye neden olmaktadır. Üçüncü ülkelerin Türkiye ile ayrıca bir anlaşma yapmayı tercih etmemelerinin bir başka sebebi ise; AB ile yaptıkları anlaşma sonrasında zaten Türkiye pazarına gümrüksüz girebilmiş olmalarıdır. (Cengiz ve Kurtbağ, 2015, s.7-8)

Türkiye'nin imzalamadığı serbest ticaret anlaşmalarından dolayı zarara uğradığı ve bu durumun düzeltilmesi gerektiği AB'ye birçok kez iletilmiş olmasına rağmen henüz bir sonuç elde edilememiştir. Türkiye de çeşitli sebeplerden dolayı AB'nin serbest ticaret anlaşması imzalamaya çalıştığı ülkeler olan Kanada, Ukrayna,

Malezya gibi ülkelerle hala sorunlar yaşamakta ve müzakerelerde bulunmaya çalışmaktadır. Öte yandan AB ise ABD, Japonya, Hindistan, Ukrayna, ASEAN⁴, MERCOSUR⁵ ve Körfez İşbirliği Konseyi gibi ülkeler ve ülke gruplarıyla serbest ticaret anlaşması müzakereleri yapmaya devam etmektedir. Bu durum ise gelecekte Türkiye'nin bu ülkeler ve ülke gruplarıyla kendisi için anlaşma müzakereleri yapmaya zorunlu kılacaktır. Ayrıca Türkiye'nin yapacağı bu müzakereler AB ile yapılanlarla eş zamanlı ve paralel yürütülmediği takdirde Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden gelecekte sağlayacağı faydalar zarar görecektir. Türkiye üretim sanayisi çeşitli zorluklarla karşılaşacak ve dış ticaret açığı daha da dengesiz hale getirerek Türkiye ekonomisinin çok ciddi sorunlarla karşılaşmasına da neden olabilecek bir konumdur. (Cengiz ve Kurtbağ, 2015, s.10-11)

Türkiye'nin 1990'lı yıllardan 2000'li yıllara kadar olan dış ticareti incelendiğinde ise Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girdiğinden beri dış ticaret hacminin arttığı gözlemlenmiştir. Ancak ithalat verileri her zaman ihracat verilerinden daha yüksek olmuştur. (Nart, 2010, s.2877) Yine Türkiye'nin son on yıllık dış ticareti AB ile olan ticaretiyle kıyaslırsak Tablo 1'deki sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Buna göre Türkiye'nin ithalatında ortalama olarak %38'lik bir payı AB oluştururken, ihracatında bu değer %46'dır. Kısacası Türkiye'nin ihracatında özellikle AB neredeyse yarı yarıya bir paya sahiptir.

Tablo 1: Türkiye'nin Son 10 Yıllık Dış Ticareti ve Avrupa Birliği'nin Payı (bin ABD \$)

Yıl	Genel İthalat	Genel İhracat	AB İthalat	AB İhracat	AB İthalat Payı	AB İhracat Payı
2016	163.261.982	117.020.967	63.632.951	56.372.724	39%	48%
2015	207.234.359	143.838.871	78.681.346	63.188.088	38%	44%
2014	242.177.117	157.610.158	88.783.651	68.514.370	37%	43%
2013	251.661.250	151.802.637	92.457.992	63.039.810	37%	42%
2012	236.545.141	152.461.737	87.346.097	59.398.377	37%	39%
2011	240.841.676	134.906.869	91.722.150	59.710.497	38%	44%
2010	185.544.332	113.883.219	70.468.260	52.934.452	38%	46%
2009	140.928.421	102.142.613	53.257.496	47.228.119	38%	46%
2008	201.963.574	132.027.196	70.965.624	63.719.097	35%	48%
2007	170.062.715	107.271.750	66.520.652	60.754.022	39%	57%
Ort.	204.022.057	131.296.602	76.383.622	59.485.956	38%	46%

Kaynak: TÜİK (2016 yılının son iki ayı hesaba katılmamıştır.)

⁴ ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) Güneydoğu Asya Uluslar Birliği

⁵ Mercosur ya da Mercosul (Southern Common Market) Güney Amerika Ortak Pazarı

Görüldüğü üzere Türkiye'nin dış ticaretinde ağırlıklı pay her zaman ithalat üzerindedir ve bu pay genel olarak %61 civarındadır. Gümrük Birliğinden dolayı malların Türkiye'ye kolayca girebilmesi ve yapılan serbest ticaret anlaşmaları belki de bu durumun oluşmasına sebep olan iki ana etmendir. Zira veriler üzerinde AB ile yapılan ithalat payı ihracat payından düşük görünse de Türkiye'nin ihracatta geri kaldığı görülmektedir.

Üzerinde durulan bu sorunlara ilaveten gerçekleşebilecek bir TTYO anlaşması endişe yaratmaktadır, çünkü görüşler bu anlaşmanın gerçekleşmesi durumunda Türkiye'nin çoğunlukla ihracat yaptığı pazar olan AB pazarında ABD menşeli mallarla rekabet edemeyecek duruma düşmesi ve dahası AB pazarını kaybetmesi yönündedir. Türkiye'nin TTYO'nun imzalanması durumunda karşılaşabileceği durumlar bir sonraki bölümde daha detaylı olarak işlenmiştir.

5. TTYO'NUN TÜRKİYE'YE MUHTEMEL ETKİLERİ

TTYO müzakereleri her ne kadar henüz tamamlanmasa ve ABD'de de yapılmış olan başkanlık seçimleri sonucunda izlenecek yeni politikalarla müzakerelerin nasıl ilerleyeceği ve/veya sonlanıp sonlanmayacağı bilinmese de TTYO'nun kabul edilmesi durumunda dünya ticaretinin yeniden şekilleneceği açıktır. Bu durum elbette ki tüm dünyayı olduğu gibi özellikle AB ile Gümrük Birliği içerisinde bulunan Türkiye'yi de oldukça etkileyeceğinden Türkiye'nin TTYO'yu gündemi dışında tutması düşünülemez.

AB ve ABD arasındaki serbest ticaret anlaşması olan TTYO'nun yapılandırılması müzakerelerinde birbirinden farklı sonuçlar doğuran farklı senaryo analizleri de yapılmaktadır. Şimdiye kadar yapılan üç farklı senaryo tarafından da ortaya çıkması beklenen sonuç hem tarafların hem de üçüncü ülkelerin büyüme hızlarının artmasıdır. Çizilen bu olumlu etkiye kıyasla ise AB ve ABD'nin hem sektörel hem de rekabet gücü artacaktır ancak AB ve ABD arasında tarifelerin kaldırılması, tarife dışı engellerin azaltılması ve mevzuatların uyumsallaştırılmasıyla beraber bu durum üçüncü ülkeler açısından yeni maliyetler ve ticaret saptırıcı etkiler olarak ortaya çıkaracaktır. Çıkan bu maliyetler ve etkiler üçüncü ülkeleri yeni ticari tedbirler almaya itecektir. Bunun sonucunda da dünya ticaretinin kuralları değişecek ve ülkelerin rekabet güçlerinin yeniden şekil alacağı bir yeni dünya düzeninin ortaya çıkması kuvvetle muhtemel görülmektedir. (Dereli, 2016, s.448-451)

TTYO'nun tüm dünya düzenini değiştirecek etkilerinin olmasının yanı sıra Türkiye'yi de derinden etkileyebilecek özelliklere sahiptir. Bir önceki bölümde Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden dolayı AB'nin üçüncü ülkeler ile olan anlaşmalarından nasıl ve neden etkilendiğinden bahsetmiştik. AB ve ABD'nin dünya GSMH'sının %48'ini ve dünya ticaretinin de %23'ünü temsil ettiğini tekrardan hatırlarsak bu durumda TTYO, ABD'nin Pasifik kıyısından Karadeniz'in sonuna kadar bir etki alanına sahip olacaktır. Her ne kadar gümrük anlaşması yapılırken tarım, hizmetler, kamu alımları gibi konular kapsam dışı bırakılmış ve

dolayısıyla TTYO'nun bu kalemlerinden etkilenilmeyecek olsa da etkisi yine de fazlasıyla hissedilecektir. Türkiye'nin bundan ne kadar etkileneceği de yine TTYO çalışma grubunun Ocak 2013'de Almanya Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı için hazırladığı raporda beyan edildiği üzere ABD bu anlaşmadan yaklaşık olarak her yıl 119 milyar Euro ve AB 95 milyar Euro kazanacakken özellikle gümrük birliği içerisinde bulunan Türkiye'nin göreceği zarar GSMH'ında neredeyse her yıl yaşayacağı %2,5'lik bir daralma olarak görülecektir. Bunun yanı sıra Türkiye 2013'teki mevcut durumuna ilaveten yaklaşık 95 bin kişilik bir istihdam kaybı yaşayabileceği yönündedir. (Kirişçi, 2013, s.14) Bu durum gelen mülteciler ve her geçen sene artan genç nüfusla birlikte hesaplanacak olursa çok daha büyük bir istihdam kaybı yaşayabilmemiz kaçınılmaz görünmektedir.

Tüm bu elde edilen bilgi ve verilerle birlikte düşünüldüğü zaman TTYO'nun kabul edilmesi halinde 2014'te 6,4 milyar dolar açık veren ABD Türkiye ticaretinin vereceği açık daha da artacaktır. Bu durum aynı şekilde piyasa rekabetine de yansarak Türkiye'yi zorlayacaktır. Özellikle Türkiye'nin petrokimya, otomotiv, tekstil, kimya, plastik, makine ve üretim sektörleri ABD'li firmalara karşı güçlü duramazlarsa, zaten AB pazarına erişimi daha da kolaylaşan ABD firmaları tercih edilecek ve bu da bu sefer Türkiye'nin AB ile olan ticaretinde açık vermesine sebep olacaktır. Bu nedenlerden dolayı bir çözüm önerisi olarak Türkiye'nin de TTYO için AB ve ABD ile birlikte müzakerelere başlaması gerektiği de düşünülmektedir. Öyle ki Türkiye Merkez Bankası'nın TTYO özelinde yaptığı çalışmaya göre; eğer Türkiye anlaşma kapsamı dışında kalmaya devam ederse GSMH'sından her yıl 4 milyar dolar kaybedecektir ancak katılırsa her yıl ihracat payı %7'lik bir artış göstererek 31 milyar dolarlık bir fazlalık elde edebilecektir. Ancak bu çözüm önerisi hem hali hazırda TTYO müzakerelerinin on beşinci oturumuna gelmiş olmasından dolayı Türkiye'nin bu saatten sonra müzakerelere yetişemeyeceği hem de zaten hali hazırda pek çok sorunu çözemediği gibi yeni başkanlık seçimleriyle izleyecekleri politikalar tam bir muammaya dönüşen anlaşma taraflarının bir de Türkiye'nin talepleri ve sorunlarıyla ilgilenmek istemeyeceği göz önünde bulundurulduğunda gerçekten uzak hayalci bir öneri olarak kalmaktadır. Ancak müzakereler ilk başladığında aktif bir politika izlenerek hızlıca müzakerelere dahil olunabilseydi bu en iyi çözüm önerisi olabilirdi. Yine aynı bağlamda geliştirilen bir çözüm önerisi olarak TTYO imzalandıktan sonra Türkiye'nin anlaşmaya dahil olması ise Türkiye'nin anlaşmaya uyumsallaştırılması ve bu konuda yapılacak uzun müzakereler döneminde yine Türkiye'nin ekonomisi ciddi zarar almış olacağından pek olumlu görülmemektedir. Bu konuda getirilen bir diğer çözüm önerisi ise Türkiye'nin ayrı bir serbest ticaret anlaşması için ABD ile müzakerelere başlayarak TTYO'nun yaratabileceği etkileri en aza indirmeye çalışmaktır ancak bu da daha önceden gümrük birliği konusunda değindiğimiz gibi ya ABD'nin zaten Türkiye pazarına gümrük birliği vasıtasıyla otomatik olarak girmesinden dolayı yanaşılmayacak ya da yeni bir anlaşmanın müzakereleri bitip imzalanana kadar TTYO devreye girebileceğinden yine Türkiye zarar alacaktır. Bu sebeple önerilen son çözüm önerisine de pek sıcak yaklaşılmamaktadır. Ancak durum gösteriyor ki; Türkiye bir şekilde TTYO ve/veya başka ülke gruplarıyla serbest ticaret anlaşması

yapma yoluna gidecek ve bu da dünya ticaretinde kutuplaşmalara sebep olacaktır. (Kocamaz, 2015, s.49-51)

6. SONUÇ

Çalışmanın sonucunda varılan öngörüye göre, Türkiye gerek AB ile arasındaki gümrük birliği münasebetiyle gerekse direk AB'nin ABD ile yapmaya hazırlandığı TTYO ile ticaret saptırıcı etkileri, diğer dünya ülkeleri ile birlikte büyük ölçüde hissedecek gibi görünmektedir. Ancak Türkiye'yi diğer dünya ülkelerinden ayıran hassas nokta, Türkiye'nin 1995'te Gümrük Birliği'ne girerken ön göremediği belki de en önemi nokta olan AB'nin kabul ettiği tüm ticari anlaşmaları – anlaşmalara taraf olmasa bile- uygulamak zorunluluğu olması ve diğer ülkelerin Türkiye ile de anlaşma imzalama gibi bir yükümlülüğü olmamasıdır. Bu ayrımı Türkiye'yi bugün zor bir duruma sokmuştur. Sadece TTYO açısından değil, AB'nin imzaladığı ve imzalayacağı tüm serbest ticaret anlaşmaları için sorun teşkil eden bu maddenin iyileştirilmesi ve/veya düzeltilmesi gerekmektedir. Özellikle yaşanan son politik krizlerle birlikte AB'nin Türkiye'nin AB'ye tam üyelik sürecini durdurmasıyla beraber, parlamento da kendini temsil etme umudunu da kaybeden Türkiye'nin bu konu hakkında bir an evvel tedbir alması şarttır.

Gümrük Birliği'nin söz konusu maddelerinde değişiklik yapılmasına dair talepler pek çok kez AB'ye iletilse ve olumlu bir geri dönüş alınamasa da bu konudaki talepler yoğunlaştırılarak AB'yi ikna etmeye yönelik bir dış siyaset izlenmesi daha uygun görünmektedir.

Türkiye'nin TTYO'dan nasıl etkileneneğine dair yapılan çalışmaların sonuçları oldukça çarpıcıdır. Çalışma boyunca değinilmiş detaylı bilgiler doğrultusunda zaten sanayi üretimi günden güne azalmakta olan Türkiye'nin TTYO gibi bir anlaşmadan negatif etkilenmemesi mümkün değildir. Bu anlaşmayla Türkiye'ye gümrük birliği üzerinden girecek mallarla, zaten üretim gücü zayıf olan Türkiye'nin rekabet edebilmesi olası görünmemekte, Türkiye'yi dolaylı olarak üretim gücü sıfırlanmış bir açık pazar haline düşürmesi kaçınılmazdır. Bu sebeple çalışma boyunca elde edilen genel izlenim TTYO'dan gelecek zararlara karşı geliştirilen çözüm önerilerine alternatif olarak meselenin önce Gümrük Birliği üzerinden AB ile çözülmesi gerektiğidir. Aksine TTYO üzerinden getirilen çözüm önerileri akılcı olsa da geç kalındığı ve/veya hala bir girişimde bulunulmadığı için yetersiz ve daha da önemlisi geç kalınmış olacağından Türkiye bu durumdan çok fazla zarar görebileceği bir konumdadır.

ABD'de de yapılan yeni başkanlık seçimlerinde Donald J. Trump'ın kazanmasıyla TTYO'nun geleceğini umutsuz gören ve hatta kaldırılabilceğini düşünen bir kesim olsa da onların aksine hali hazırda ABD-AB arasında ithalat ihracat rakamları gösteriyor ki; anlaşma şartları değişse bile böyle bir serbest ticaret anlaşması kesinlikle iki ülkenin çıkarına olacaktır. Dolayısıyla zaten her türlü iş birliği ve uzlaşmaya açık olduğunu belirten TTYO çalışma grubu bir an evvel anlaşmayı,

ABD'nin izlemek istediği yeni politikalara göre uyumsalaştırarak bu anlaşmanın fiiliyata geçmesi için çalışmalarına hız kesmeden devam edecektir.

KAYNAKÇA

- AKMAN, M. Sait (2014), "Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı: Ortaya çıkaran Etkenler, Kapsamı, Etkileri ve Güçlükleri", **Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi**, C.36 S.2, s.25-45
- ARSLAN, Kahraman (2014), **Dış Ticaret Politikaları**, Detay Yayıncılık, Ankara
- AYDOĞAN, Metin (1999), **Yeni Dünya Düzeni Kemalizm ve Türkiye, 20.yy'ın Sorgulanması**, Cilt II, Otopsi Yayınları, İstanbul
- CENGİZ, Cihangir, KURTBAĞ, Ömer (2015), "Türkiye-AB Gümrük Birliğinde Yaşanan Güncel Sorunlar ve Bunlara Olası Çözüm Önerileri" **Akademik Yaklaşımlar Dergisi**, C.6, S.2, s.1-33
- CHOBLET, Matthieu, HAGER, Warner (2014), "TAFTA/TTIP: New Dawn For Atlanticists, Sunset for Old Europe?", **The Transatlantic Colossus: Global Contributions to Broadening The Debate on EU-US Free Trade Agreement**, ed. Danial Cordoso, etc., Gesellschaft Collaboratory, Internet, s.9
(Çevrimiçi) https://books.google.ru/books?id=95yaAgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=tr&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false (Erişim Tarihi: 26/12/2016)
- ÇELEBİ, Işın (2013), "AB ve ABD'NİN Yeni Ekonomik İşbirliği Stratejileri ve Türkiye'ye Etkileri", **Marmara Avrupa Araştırmaları Dergisi**, C.21, S.2, S.217-229
- ÇEŞTEPE, Hamza (2013), "Dünya Ticaret Örgütü: Anlaşmadan Kurula", **Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım**, ed. Osman Küçükahmetoğlu, Hamza Çeştepe ve Şevket Tüylüoğlu, Ekin Basım Yayın, Bursa
- DERELİ, D. Dilara (2016), "Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı'nın Avrupa Birliği ve Amerika Birleşik Devletleri'nin Rekabet Gücüne Muhtemel Etkileri", **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.21, S.2, s.441-452
- DOĞAN, Adem, UZUN, Ahmet (2014), "Serbest Ticaret Anlaşmalarının Türkiye'nin Dış Ticaretine Etkileri", **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, C.15, S.1, s.352-344
- EREN, Mesut (2013), "Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları'nın Dış Ticaretine Etkileri ve Sorunlar", **Maliye Finans Yazıları**, Y.27, S.98, s.27-45
- European Comission, Trade, Negotiation rounds-press material (Çevrimiçi) <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/> (Erişim Tarihi:20.12.2016)
- European Commission, Report of the 15th Round of Negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (Çevrimiçi) http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/october/tradoc_155027.pdf (Erişim Tarihi: 15.12.2016)

- FUKUYAMA, Francis (2005), **Devlet İnşası 21. Yüzyılda Dünya Düzeni ve Yönetişim**, çev. Devrim Çetinkasap, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2005, s.28
- GÜNEŞ, Didem, MAVUŞ, Merve, ODUNCU, Arif (2013), "AB-ABD Serbest Ticaret Anlaşması ve Türkiye Üzerine Etkileri", **Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Ekonomi Notları**, S.2013-30
- KARA, Mehmet (2005), "Ekonomik Etkileri Açısından Türkiye'deki Sınır Ticaretinin Değerlendirilmesi", **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, C.7, S.3, s.60-79
- KİRİŞÇİ, Kemal (2013), "Turkey and The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Boosting the Model Partnership with the United States", **Turkey Project Policy Paper**, No.2
- KOCAMAZ, Sinem (2015), "Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Antlaşması'nın Dünya Ticareti ve Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkisi", **Ege Strategic Research Journal**, C.6, S.2, s.31-56
- NART, Ela Çolpan (2010), "Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Etkileri: Panel Veri Analizi", **Journal of Yaşar University**, C.17, S.5, s.2874-2885
- RODRIK, Dani (2011), **Akıllı Küreselleşme**, çev. Burcu Aksu, Efil Yayınevi, Ankara
- SEYİDOĞLU, Halil (2009), **Uluslararası İktisat**, Güzem Can Yayınları, İstanbul
- STIGLITZ, Joseph E. (2002), **Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı**, (çev.) Arzu Taşçıoğlu ve Deniz Vural, Plan B İletişim, İstanbul
- TTIP Advisory Group – Meeting Report of 22 November 2016 (Çevrimiçi) http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155087.pdf (Erişim Tarihi: 20.12.2016)
- WTO, **Final Act and Related Documents**, New York, April 1948 (Çevrimiçi) http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/havana_e.pdf (Erişim Tarihi: 11.12.2016)
- YILMAZ, Şiir Erkök (1992), **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Gazi Üniversitesi Yayınları, Ankara

KURUMSALLAŞMANIN PERFORMANSA ETKİSİ: SAĞLIK SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA

Pınar BAŞAR*

ÖZ

Bu çalışmanın amacı kurumsallaşmanın kurum performansına etkilerini incelemektedir. Kurumsallaşma ile firma performansı arasındaki ilişki çeşitli araştırmalara konu olmakla birlikte akademik yazından farklı bulgular elde edilmiştir. Çalışma evrenini İstanbul ‘da ikinci ve üçüncü basamak sağlık hizmetleri veren hastanelerde çalışan doktorlar oluşturmaktadır. Çalışmanın sonuçlarına göre, sağlık kurumlarında kurumsallaşma ile kurum performansı arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Araştırma sonuçları literatürdeki araştırma bulgularını kısmen desteklemektedir. Araştırma bulguları yorumlanarak yönetsel uygulamalara ilişkin etkileri değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Kurumsallaşma, Kurum Performansı, Sağlık Kurumları*

THE EFFECT OF INSTITUTIONALIZATION ON PERFORMANCE: A CASE STUDY IN HEALTH CARE SECTOR

ABSTRACT

The aim of this research is to study the effects of institutionalization on institutional performance. While the correlation between institutionalization and institutional performance exists in various researches, different findings have been obtained from academic literature. The population of the study is doctors, who are working in secondary and tertiary health care institutions in Istanbul. In this study; institutionalization with its sub-dimensions and its effect on institutional performance has been examined. Research results partially support the findings in the literature. The research findings have been interpreted; implications thereof on managerial practices have been analyzed.

Keywords: *Corporate Governance, Corporate Performance, Healthcare Institutions*

* Yrd.Doç.Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi
Dipnot: Bu çalışma doktora tezinden türetilmiştir.

1. GİRİŞ

Kurum terimi; sosyal ilişkiler düzeninin toplumda yerleşmiş, kabul edilmiş ve süreçleri belli olan ilişkiler düzenini (Koçer, 2005: 361) ya da organizasyonel yapılar, süreçler ve bireysel davranış için değişkenler sağlayan gelenek ve normları ifade etmektedir (Mavima ve Richard Chackerian, 2001: 94). Kurallara dayalı ve sosyal uygulamaları standartlaştırarak bir düzen oluşturulması kurumdur (Dillard, Rigsby ve Goodman, 2004: 508). Kurumlar zaman içinde yeniden üretilen kurallar ve kaynaklar ile açıklık ve esneklik özelliklerine sahip yapılardır (Giddens, 1984: 375).

Kurumsalcılık kuramına göre örgütler çevrelerine benzeyerek ve çevreye uyumlu olarak ayakta kalabilmektedir (Meyer ve Rowan, 1977: 346). Verimlilik ve etkinlik ise kurumsal çevrelerinin dolaylı etkisini yansıtmaktadır (Meyer ve Rowan, 1977: 340-341).

Kurumsalcılık teorileri, örgütsel devamlılık ve değişim süreçlerini açıklamış ve anlaşılmasını sağlamıştır. Bu durum, durumsallık kuramı ve kaynak bağımlılığı kuramı altında önem verilen görev ve teknik öğelerden daha çok, örgütsel çevrelerin sosyal ve kültürel görünümü vurgulayan (Oliver, 1991:145), örgütün ‘açık sistemler’ görüşlerinin geliştirilmesi olarak görülebilir (Ashworth, Boyne ve Delbrige, 2005: 61-62).

Yeni kurumsalcı teori araştırmacıları işlem maliyeti kuramı üzerinde çalışmaktadırlar. Ancak izomorfizmin sosyolojik özellikleri ile işlem maliyetlerinin kapsadığı verimlilik konuları henüz bağdaştıramamıştır. Örgütlerin uluslararası alanında özellikle muhasebe standartları ve bunlardan da finansal aracılık sistemi standartları konusunda izomorfizmin perdelediği fakat kurumsalcılıktan kaynaklanan sistemik hatanın kaynağı üzerindeki tartışmalar sürmektedir (Elsner, 2012: 3-4).

- (a) İzomorfizm ile meşrulaşma, birbirini karşılıklı besleyen iki unsurdur. Biri diğerine dayanmaktadır.
- (b) Ampirik olarak ispatlanması geniş çaplı kabul görmemiştir.
- (c) Bilimsel anlamda temsil yeteneği bulunamamıştır.

Kurumsalcılık Teorilerinin temel unsurları İzomorfizm (eşbiçimcilik) ve Örgütsel meşruiyet olarak ele alınabilir. Kurumsalcılık teorileri, aynı kurumsal alanda bulunan örgütlerin, (a) düzenleyici, (b) normatif ve (c) bilişsel mekanizmalar yolu ile zaman içinde birbirlerine benzeşeceklerini ileri sürmektedir. Bu benzeme durumu ve süreci “izomorfizm” olarak adlandırılmaktadır (DiMaggio ve Powell, 1983:147). Kurumsal izomorfizm, belirli bir zamanda, örgütler arasındaki benzerliktir (Deephouse, 1996:1024). İzomorfizm, kurumsalcılık teorileri ekseninde daha çok çevrenin bir fonksiyonu olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, izomorfizm, rekabet

yaklaşımlarında mevcut belirsizlikten kurtulma, kurumsallaşma yaklaşımında işletmenin meşruiyet kazanma çabası olarak değerlendirilmektedir (Apaydın, 2007: 42). Stratejik seçimlerde benzerlik, örgütlerin diğer örgütler ile iletişimde, mesleki olarak yetkin kişileri örgüte çekebilmesinde, yasal ve tanınır olmasında ve özel ya da kamusal alanda sözleşmeler yapmasında, ortaklıklar kurma ve kredi bulmasında kolaylık sağlamaktadır (DiMaggio ve Powell, 1983:153; Radaelli, 2000: 28).

Meşruiyet; toplumda rasyonel, açık ve doğal davranışlar olarak gösterilen (a) normatif, (b) düzenleyici ve (c) kültürel/bilişsel konulara uyum sağlayarak kurallara ve normlara uygun davranarak gerçekleştirilebilir (Wicks, 2001: 662). Normatif davranışları ahlâkî olarak içselleştirilen sosyal yükümlülüklerden oluşur (Scott, 2003: 880).

2. KURUMSALLAŞMA İLE İLGİLİ KAVRAMSAL ÇERÇEVE

İşletmenin varlığını sürdürebilmesinin ve sistem haline gelmesinin yolunun kurumsallaşmadan geldiğini belirtmektedirler (Yolaç & Doğan, 2011: 83) . Kurumsallaşma İlkeleri (a) formalleşme, (b) profesyonelleşme, (c) kültürel güç ve (d) tutarlılıktır (Apaydın, 2009: 12) olarak ele alınmıştır.

Formalleşme; bir kurumdaki yapı, aksiyon, ilişkilerin ve çalışanların görev, rol, yetki ve sorumluluklarının yazılı olarak kaydedilmesidir. (Apaydın, 2008: 123). Formalleşme, işlerin yürütülmesinde aşağıdaki kural ve prosedürleri vurgulamaktadır (Damanpour & Gopalakrishnan, 1998: 7)

Profesyoneller uzmanlıklarıyla işletmelerin çevresel değişimlere uyum sağlamasını desteklemektedir (Ruekert, Orville ve Kenneth, 1985: 16). Profesyonelleşme, belli bir konuda bilgi ve becerinin geliştirilmesi, o konuda objektif standartlar ve bu standartlara uygun lisans ve sertifika sistemi oluşturulmasıdır (Karasu, 2001: 30).

Kurumsallaşma işletmelerin güçlü bir örgüt kültürünü sağlamaktadır. Kültürel güç; kurum kültürünün kabullenilmesinin düzeyi ve kurumda yaygın olarak paylaşılması olarak tanımlanabilir. (Apaydın, 2008: 124). Tutarlılık kavramı bağdaşıklık kavramı ile yakın bir kavramdır. Tutarlılık, biçimsel ve anlamsal bütünlüğünü sağlayıcı özelliktir (Yalvaç, 2010: 22). İşletme yönetiminde tutarlılık ile ölçülülük de yakın ilişkilidir ve denetim işlevini gerektirebilir (Yargıtay, 2012: 429). Tutarlılık ile ilişkilerde güvenilirlik arasında da bağ bulunduğu yönünde araştırmalar bulunmaktadır (Tschannen-Moran ve Hoy, 2000: 552-555). Tutarlılık içsel ve dışsal tutarlılık olarak iki yönden ele alınabilir: (a) İçsel tutarlılık kurum etkinlikleri ile kurum hedeflerinin uyumlu olması ve benzer koşullarda kurumun benzer tepkiler göstermesi olarak değerlendirilebilir. (b) Dışsal tutarlılık kurumun verdiği sözü

tutmasını ve benzer sektörde benzer kurumlar ile etkinliklerinin benzer olmasını belirtmektedir.

3. PERFORMANS İLE İLGİLİ KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Mal ve hizmetler biçiminde çıktılara dönüştürürken etkin ve verimli olmak her işletmenin amacıdır. Bu süreçte işletmelerin belirli bir zaman diliminde rasyonel davranması performansını belirlemektedir (Tetik, 2003: 222; Yürüşen, 2011: 1). İşletmenin amaçlarına ulaşmak için harcanan çabalar performansı oluşturmaktadır (Zerenler, 2005: 1). Performans; yerine getirme, uygulama, bir görevi başarabilme gücü olan performans, bir amacın gerçekleştirilme derecesidir (Bayyurt 2007: 578).

Temel yetenek çeşitleri (Karakılıç, 2008: 20-25):

- Teknolojik Yetenek
- Ar-Ge Yeteneği
- Yenilik Yeteneği
- Yönetim Yeteneği
- Finans Yeteneği
- Satış-Pazarlama Yeteneği
- Yeni Ürün Geliştirme Yeteneği

Performans örgütün amaçlarına kaynaklarını en etkili şekilde kullanarak ulaşabilmesidir (Daft, 1997:745). Bir kurumun performansı, göre işletme amacının ya da görevinin belirli bir zaman diliminde ne ölçüde gerçekleştirildiğine göre ölçülmektedir (Turunç, 2006: 131).

Kurum performansı rakiplerin performansları ile karşılaştıran sübjektif ölçekler ve kesin ölçütleri esas alan objektif ölçekler ile ölçülmektedir. objektif ve sübjektif ölçekler arasında güçlü bir ilişkinin bulunmuştur (Akman, 2003: 58; Akman, Özkan ve Eriş, 2008: 94).

İşletme performansının ölçülmesinde objektif ve sübjektif veriler kullanılabilir. Mutlak performans değerleri, objektif değerler olarak; rakiplere veya şirket beklentilerine göre performansa ilişkin algılar sübjektif değerler olarak ele alınır. (Yıldız, 2011: 12; Küçükkancabaş, Akyol ve Ataman, 2006: 134). Objektif finansal kriterler örgütsel performansın bir kısmını belirtmektedir. (Chakravarthy, 1986: 36; Dinçer ve Tatoğlu, 2003: 195). Kurumların sübjektif kriterler de kullanılarak ölçülmesi uygundur (Erkuş, 2006: 189).

İşletme Performansı Ölçümünde Sübjektif ve Objektif Kriterler

Sübjektif Kriterler	Objektif Kriterler
1. Karlılık ve Karlılık Artışı	1. Aktif Karlılığı
2. Satışlar ve Satışlardaki Artış	2. Tobin Q Oranı
3. Piyasa Payı ve Artışı	3. Öz sermaye Karlılığı
4. Yeni Ürün Çıkarma Başarısı	4. PD / DD Oranı
5. Genel İşletme Performansı	5. Hisse Başına Kazanç Oranı
6. Aktif Karlılığı ve Artışı	6. Piyasa Değeri
7. Satış Karlılığı	7. Yatırımın Geri Dönüş Oranı
8. Müşteri Memnuniyeti	8. Satışlar ve Artışı
9. İtibar ve İmaj	9. Diğer (Otel doluluk oranı, tahliye edilen hasta sayısı, çalışan başına satışlar vb.)
10. Rekabet Üstünlüğü	
11. Diğerleri (sektör liderliği, çalışan memnuniyeti, kaliteli ürün sunma, yatırımın geri dönüş oranı, patent sayısının fazla olması vb.)	

Kaynak: Yıldız, Sebahattin (2010). **Entelektüel Sermayenin İşletme Performansına Etkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi SBS, İstanbul, s. 212-222.

4. KURUMSALLAŞMANIN PERFORMANSA ETKİSİ

Yapı ile performans arasındaki uyum sürekli olarak işletme bilimcileri meşgul etmiştir. Bu konuda çeşitli araştırmalar yapılmış, modeller geliştirilmiştir. Konunun çeşitli yönleri ile ele alındığı gözlenmiştir.

Performans için en uygun yapı tartışması “Uyum Kuram”larından (*fit theory*) birisinin de seçimini gerektirebilir (Gerdin ve Greve, 2004: 304-305): (a) Kartezyen (*Cartesian*) yaklaşım: Yapı ve performans boyutları arasında teker teker (yapı ve performans çifti biçiminde) uyumu inceler, (b) Düzenleme (*Configuration*) yaklaşımı: Yapı ve performans değişkenleri arasında bütünleşik incelemelerin yapıldığı yaklaşım. Kartezyen yaklaşımı da başlıca iki olgu çevresinde incelenebilir (Gerdin ve Greve, 2004: 304; Umanath 2003: 552): (a) Benzerlik, ahenk yaklaşımı (*Congruence*), kriter bağımsız bir yaklaşım ve (b) Durumsallık yaklaşımı belirli kriterlere göre bir yaklaşım.

Yeni liberaller arasında bulunan ve bu kapsamda mevcut ana akım işletme kuramları içinde yer alan araştırmacılar zaman içinde kurumsallığın performansa olan katkılarını göz ardı eder olmuşlardır. Onlara göre, rekabet ortamı içinde piyasa denilen bir olgu vardır ve bu piyasanın da en geçerli ilkesi rekabettir. Böylece onlar, özellikle izomorfizme yaptıkları eleştirilerden hareket ile kurumsallaşma ile performans arasındaki ilişkiyi kaybetmişler ve giderek de o ilişkiyi yadsır ve yok kabul eder duruma gelmişlerdir (Donaldson, 2006: 28-29).

Reimann (1974) Çalışmasında kurumsallaşmanın iki önemli boyutu olan formalleşme ve profesyonelleşmenin birbirini desteklediği durumlarda kurum performansının arttığını bulmuştur (704). Formalleşme (kurumsallaşma boyutlarından birisi) ile verimlilik arasındaki ilişki birçok araştırmacı tarafından ele alınmış olsa da çok az sayıda araştırma modeli formalleşme gibi yapısal özelliklerin çalışanlar üzerinden kurum performansını nasıl etkilediği üzerine kurulmuştur (Oldham ve Hackman, 1981: 66). Jakipii (2006) nın çalışmasında bir kurumdaki iç denetim çalışmalarına kurumsalcılık kuramı ışık tutmaktadır. Bu çalışmanın sonuçlarına göre, kurumlar çevre baskılarına, çevresel güdümlü iç denetim uygulamaları ile cevap vermektedirler. Kurumsallaşmanın formalleşmeye dayalı iç denetim araçları arasında iş tanımları, iç ve dış çevreler ile birlikte performans izleme sayılabilir (Jakipii, 2006: 23-30). Bu arada iyi bir kurum performansı için kurum iklimi kurum yapısı ile uyum içinde olmalıdır; kurum çevresi dengeli ve kararlı ise rutin teknoloji kurum performansını yükseltebilir (Jakipii, 2006: 38-41).

Apaydın (2007) çalışmasında kurumsallaşmanın boyutları ile kurum performansı arasındaki ilişkiyi de incelemiştir. Bu çalışmada, yurtdışında yapılan benzer çalışmalara göre birçok kurumsallaşma boyutu ile kurum performansı arasında güçsüz ilişkiler belirlenmiştir. Apaydın (2007: 227-229) bu düşük ilişki düzeyi için neden olarak kısa vadeli performans değerlendirmeyi göstermektedir.

Şen (2013: 175) çalışmasında kurumsallaşma ile kurum performansı arasındaki ilişkiyi Apaydın (2007) çalışmasından biraz daha yüksek düzeyli ilişkiler bulmuştur. Böyle bir yüksek ilişki düzeyini boyutlar düzeyinde bulamamıştır. Şen, daha yüksek bir ilişkiyi belirleyebilmek için örnekleme genişletilmesini önermiştir.

5. TÜRKİYE'DE SAĞLIK SEKTÖRÜ

Toplumsal refahın ve huzurun sağlanması için sağlık hizmetlerinde etkinliğin ve verimliliğin artırılması için birçok düzenleme yapılmıştır. Hastanelerde, yönetimlerin profesyonelleşmesinin ve kurumsallaşmasının bu hedefi sağlamada çok önemli bir yeri olduğu düşünülmektedir. Maliyetlerin artması, uzmanlaşmanın yüksek düzeyde olması, yasal düzenlemelerin yarattığı değişiklikler, yapılarının karmaşık olması ve sağlık hizmeti alıcılarının bilinçlenerek hasta-doktor arasındaki iletişimin değişmesi sağlık sektörünün rekabet ve yönetiminin zorlaştırmaktadır. Kaynakların etkin ve verimli kullanılması ve hasta odaklı düşünülmesi çok önemlidir (Tengilimoğlu, 2012:159).

Sağlık kurumlarının müşterileri dış ve iç müşteriler olarak ikiye ayrılmaktadır. Dış müşteri grubunu hastalar yakınları, ödeme yapan sosyal güvenlik kurumları ve özel sigorta şirketleri oluşturmaktadır. İç müşteri grubunu ise sağlık kurumlarında görev yapan doktorlar, hemşireler, sağlık görevlileri, vakıf müteveli heyeti üyeleri, hastaneye gönüllü olarak hizmet veren kişi ve kuruluşlardan oluşmaktadır. (Tengilimoğlu, 2012:160).

6. ÇALIŞMANIN ÖRNEKLEMİ VE YÖNTEMİ

Araştırmada kolayda örneklem yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada örneklemini İkinci Basamak Tedavi Hizmetleri ve Üçüncü Basamak Tedavi Hizmetleri özel ve kamu kurumlarında çalışan tıp fakülteleri mezunu doktorlar oluşturmaktadır. Bu örneklem doktorluk mesleğinin profesyonelleşmesi ve akreditasyonu nedeni ile Birinci Basamak Tedavi Hizmetleri kurumlarını da temsil eder niteliktedir. Olanaklı olduğu zaman Birinci Basamak Tedavi Hizmetleri kurumlarındaki doktorlar da örnekleme eklenebilecektir.

Kurumsallaşma İlkeleri Ölçeği Apaydın'ın (2007: 183-184) doktora tezi çalışmasından alınmıştır. Kurum Performansı Ölçeği Alpkan, Ergün, Bulut ve Yılmaz'ın (2005: 181) çalışmasından ve Ergün'ün (2003: 200) doktora tezi çalışmasından alınmıştır.

6.1. Hipotezler

H1: Formalleşme, kurumsallaşma alt boyutları arasında kurum performansını en çok etkileyen alt boyuttur.

H2: Profesyonelleşmenin diğer kurumsallaşma alt boyutları bütünü üzerindeki etkisi, diğer her bir kurumsallaşma alt boyutunun diğer kurumsallaşma alt boyutlarının bütünü üzerindeki etkisinden çoktur.

6.2. Araştırmanın Bulgularının Değerlendirilmesi

Ankete katılan doktorların yaş bilgileri iki grup altında toplanarak yukarıdaki tabloda verilmiştir. Araştırmaya katılan doktorların % 36,5'unun 35 yaşından küçük % 63,5'unun 35 yaşından büyük olduğu belirlenmiştir. Bu yaş grubu bilgileri mesleki kıdem bilgileri ile uyumluluk içindedir. Araştırmaya katılan doktorların % 67,0'unun erkek olduğu belirlenmiştir. Araştırmaya katılan doktorların % 92,2 gibi büyük çoğunluğunun uzman doktor oldukları görülmektedir. Araştırmaya katılan doktorlar arasında % 7,8 Prof. Dr. ve Doç. Dr. bulunması sağlık kurumlarının akademi ile ilgi derecesini ortaya koymaktadır. Ayrıca Prof.Dr. ve Doç. Dr. unvanına sahip katılımcılar sağlık kurumlarında karar verici, problem çözücü ve yol gösterici olarak önemli görevler üstlenmektedirler. Doktorların % 57,4'ünün yönetim görevi üstlenmediği görülmektedir. Buradan araştırmaya katılan doktorların yarısına yakınının yönetim görevi almasının hastane yönetimi açısından doğal bir

destekleyici süreç olduğu ortaya çıkabilir. Araştırmaya katılan doktorların çoğunun eğitim ve araştırma hastanelerinde çalıştıkları görülmektedir.

Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Demografik Özellikler		Frekans/Yüzde	
		Frekans	Yüzde
Yaş	35'ten küçük	42	36,5
	36'dan büyük	73	63,5
	Toplam	115	100
Cinsiyet	Kadın	77	67
	Erkek	38	33
	Toplam	115	100
Branş	Cerrahi-olmayan	58	50,4
	Cerrahi olan	49	42,6
	Diğer	8	7
	Toplam	115	100
Kıdem	15 yıldan az	65	56,5
	16 yıldan çok	50	43,5
	Toplam	115	100
Eğitim durumu	Uzman Dr. ve Dr.	106	92,2
	Doç. ve Prof	9	7,8
	Toplam	115	100
Yönetim görevinin olup olmadığı	Yok	66	57,4
	Alt	3	2,6
	Orta	11	9,6

	Üst	35	30,4
	Toplam	115	100
Kurum tipi	Hastane	32	27,8
	Arş. Hastane	71	61,7
	Tıp Merkezi	12	10,4
	Toplam	115	100
Kurum türü	Özel	19	16,5
	Resmi	96	83,5
	Toplam	115	100

Anket çalışmasında kullanılan ifadelerin, faktör analizine uygunluğunun tespit edilmiş olmasıyla bu ifadelerin toplanacağı boyutların ve söz konusu boyutların 8 faktörlü model tarafından toplam varyansın % 71,359'ı açıklanmıştır.

Profesyonelleşme bir birim arttığında satış performansı 0,16 birim, üretim ve operasyon performansı 0,143 birim, insan kaynakları performansı 0,104 birim finansal performans 0,184 birim artmaktadır. Profesyonelleşme arttığında en çok finansal performans artmaktadır. Tutarlılık bir birim arttığında satış performansı 0,019 birim azalmaktadır, üretim ve operasyon performansı 0,058 birim artmaktadır, insan kaynakları performansı 0,052 birim artmaktadır ve finansal performans 0,445 birim artmaktadır. Düzeltilmiş R^2 değeri (Profesyonelleşme) = 0,193, yani en yüksek profesyonelleşme için olduğundan tüm performansı en çok profesyonelleşmenin açıkladığı hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 3. Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: Profesyonelleşme	Beta	T değeri	Sig. Değeri
Sabit	2,64E-17		
Satış Performansı	0,084	0,000	1
Üretim ve Operasyon Performansı	0,016	0,194	0,847
İK Performansı	0,143	1,136	0,258
Finansal Performans	0,104	0,881	0,380
F	7,812		
Sig.	0,000		
R	,470a		
R ²	0,221		
Düzeltilmiş R ²	0,193		
* Değer 0,05 düzeyinde anlamlıdır			

Profesyonelleşmenin diğer kurumsallaşma alt boyutları bütünü üzerindeki etkisi, diğer her bir kurumsallaşma alt boyutunun diğer kurumsallaşma alt boyutlarının bütünü üzerindeki etkisinden çoktur. Profesyonelleşme bir birim arttığında formalleşme 0,157 birim artmaktadır, kültürel güç 0,529 birim artmaktadır, tutarlılık 0,236 birim artmaktadır. Formalleşme bir birim arttığında kültürel güç 0,79 birim, tutarlılık 0,307 birim ve profesyonelleşme 0,303 birim artmaktadır. Tutarlılık bir birim arttığında Kültürel Güç 0,471 birim artmaktadır, profesyonelleşme 0,259 birim artmaktadır ve formalleşme 0,175 birim artmaktadır. Kültürel Güç bir birim arttığında

profesyonelleşme 0,486 birim a, formalleşme 0,38 birim ve tutarlılık 0,394 birim artmaktadır. Profesyonelleşmenin kurumsallaşmanın diğer boyutlarından daha çok etkilendiği hipotezi desteklenmemiştir. Düzeltilmiş R^2 (Kültürel Güç) = 0,709 en büyük olduğundan tüm performansı en çok kültürel gücün açıkladığı hipotezi belirlenmiştir. Tutarlılık bir birim arttığında finansal performans 0,445 birim artmaktadır.

Tablo 4. Çoklu Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: Profesyonelleşme	Beta	T değeri	Sig. Değeri
Formalleşme	0,052	0,000	1
Kültürel Güç	0,157	2,356	0,020
İletişim Biçimleri	0,529	6,204	0,000
Tutarlılık	0,236	2,687	0,008
F	7,812		
Sig.	0,000b		
R	0,832a		
R ²	0,692		
Düzeltilmiş R ²	0,683		
* Değer 0,05 düzeyinde anlamlıdır			

Tablo 5. Araştırma Modeline Ait Hipotez Sonuçları

Araştırma Modeline Ait Hipotez Sonuçları	
Hipotez	Sonuç
H1: Profesyonelleşme, kurumsallaşma alt boyutları arasında kurum performansını en çok etkileyen alt boyuttur.	Desteklenmiştir
H2: Profesyonelleşmenin diğer kurumsallaşma alt boyutları bütünü üzerindeki etkisi, diğer her bir kurumsallaşma alt boyutunun diğer kurumsallaşma alt boyutlarının bütünü üzerindeki etkisinden çoktur.	Desteklenmemiştir

Doktorların iş akış süreçleri, hedefler ve eylemlerin birbiriyle uyumu vizyon, misyon ve strateji konusunda ve bunun bütünü birbiriyle tutarlı olmasının ve bunun işletmenin kurumsallaşmasında etkisinin finansal performansı diğer performans boyutlarından daha çok etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

7. SONUÇ

Organizasyonlar yaşayan varlıklar olarak kabul edildiklerinde; rekabet ortamında bulunan organizasyonların yaşamlarını sürdürebilmeleri kurumsallaşma ile mümkün olmaktadır. Kurumsallaşma ile organizasyonlar arasındaki bağın devam etmesi karşılıklı olarak memnuniyetlerinin sürmesi ile sağlanabilir. Yöneticiler kurumlar açısından büyük bir öneme sahiptirler. Kurumlar onların kararları ile geleceğe yönelik olarak çalışmalarını yönlendirirler. Konunun farklı açılardan ele alınması hem örgütsel yaşam açısından büyük bir önem taşımaktadır, hem de konunun metodolojik olarak geliştirilmesinin alana önemli düzeyde katkı vereceği düşünülmektedir. Böylece çok yönlü olarak yöneticilerin değerlendirilmesi mümkün olacaktır. Sağlık kurumları çok değişken bir çevrede faaliyet göstermektedir. Örgütsel başarıya ulaşabilmek için güçlü yanları geliştirmeye ve zayıf yanları azaltmaya ve çevresel fırsatları değerlendirmeye ve tehditlerden korunmaya çalışmaktadır (Tengilimoğlu, 2012, s.165). Sağlık kurumlarının yapısı onların hem uzun hem kısa vadelere tekrar ele alınmasını ve bu da dinamik bir planlama yapılmasını gerektirmektedir (Kaptanoğlu, 2011, s.66). Sağlık sektöründe maliyetlerin yüksekliği ve insan hayatının önemi planlamayı daha gerekli kılmaktadır. Araştırmanın bulguları değerlendirildiğinde literatür ile tutarlı olarak kurumsallaşma ve performans arasında anlamlı bir ilişkili bulunmuştur.

Çalışmanın aşağıda sayılan sınırlılıkları anketi cevaplayan sağlık kurumu çalışanları ile sınırlıdır. Örneklem genişletildiğinde daha farklı bulgular ortaya çıkabilir.

KAYNAKÇA

Akal, Zuhale (1992). İşletmelerde Performans Ölçü ve Denetimi, MPM, Yayın No. 473, Ankara.

Akman, Gülşen (2003). Bilişim Sektöründe Pazar Odaklılık, Yenilik Stratejileri ve Yenilik Kabiliyeti Arasındaki İlişkiler ve Bunların Şirket Performansı Üzerindeki Etkileri, Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kocaeli.

Akman, Gülşen; Özkan, Coşkun ve Eriş, Hatice (2008). "Strateji Odaklılık ve Firma Stratejilerinin Firma Performansına Etkisinin Analizi", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi**, 7 (13), s. 93-115.

Alpkan, Lütfihak; Ergün, Ercan, Bulut, Çağrı ve Yılmaz, Cengiz (2005). "Şirket girişimciliğinin şirket performansına etkileri", **Doğuş Üniversitesi Dergisi**, 6 (2), s. 175-189.

Apaydın, Fahri (2007). **Örgütlerde kurumsallaşma ve adaptif yeteneklerin pazarlama eylemlerine ve örgütsel performansa etkileri**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, T.C. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Gebze.

Apaydın, Fahri (2008). "Kurumsallaşmanın küçük ve orta ölçekli işletmelerin performansına etkileri", **ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi**, 4 (7), s. 121-145.

Apaydın, Fahri (2009). "Kurumsal teori ve işletmelerin kurumsallaşması", **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 10 (1), s. 1-22.

Ashworth, Rachel; Boyne, George ve Delbridge, Rick (2005). "Institutional pressures on public organizations: an empirical test of isomorphism", **Management Research Review**, 28 (9), s. 61-62.

Bayyurt, Nizamettin (2007). "İşletmelerde Performans Değerlendirmenin Önemi ve Performans Göstergeleri Arasındaki İlişkiler", **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**, 53, s. 577-592.

Chakravarthy, Balaji S. (1986). "Measuring Strategic Performance", **Strategic Management Journal**, 7 (5), s. 437-458.

Daft, Richard L. (1997). **Management**, Dryden Press, Orlando.

Deephouse, David L. (1996). "Does isomorphism legitimate?", **The Academy Management Journal**, 39 (4), s. 1024-1039.

Dillard, Jesse F., Rigsby, John T. ve Goodman, Carrie (2004). "The making and remaking of organization context-duality and the institutionalization process", **Accounting, Auditing and Accountability Journal**, 17 (4), s. 506-542.

DiMaggio, Paul J. ve Powell, Walter W. (1983). "The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", **American Sociological Review**, 48 (2), s. 147-160.

Dinçer, Ömer ve Tatoğlu, Ekrem (2003). "Formel Stratejik Planlama ve Şirket Performansı", **11. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi**, Kocatepe Üniversitesi, Afyon, s. 191-205.

Donaldson, Lex (2006). "The contingency theory of organizational design: challenges and opportunities" içinde ss. 19-40 Burton, Richard M.; Eriksen, Bo; Håkonsson, Dorthe Døjbak ve Snow, Charles C. (2006). **Organizational Design, The Evolving State-of-the Art**, Information and Organization Design Series, C. 6, Springer, New York.

Elsner, Wolfram (2012). "The theory of institutional change revisited: the institutional dichotomy, its dynamic, and its policy implications in a more formal Analizi", **Journal of Economic Issues**, 56 (1), s. 1-45.

Eren, Erol (2007). **Örgütsel davranış ve yönetim psikolojisi**, Beta Basım Yayım Dağıtım Yayın No. 1798, İşletme Ekonomisi Dizisi: 226, İstanbul.

Ergün, Ercan (2003). **Kültürel Boyutlar Olarak İşletmelerde İçsel Bütünleşme ve Dışsal Odaklanma Düzeylerinin Performansa Etkileri**, Yayınlanmamış İşletme Doktora Tezi, GYTE, Gebze.

Erkuş, Ahmet (2006). **Entelektüel Sermaye: Bir Uygulama**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi SBE, Erzurum.

Gerdin, Jonas ve Greve, Jan (2004). "Forms of contingency fit in management accounting research – a critical review", **Accounting, Organizations and Society**, 29 (3-4), s. 303-326.

Jakipii, Annuka (2006). **The structure and effectiveness of internal control – a contingency approach**, Acta Wasaensia, No. 166, Business Administration 69, Accounting and Finance, Vaasan Yliopisto, Universitas Wasaensis.

Karakılıç, Nilüfer Yörük (2008). **Temel Yeteneklerin Stratejik İttifak Oluşumundaki Önemi Ve Stratejik Performansa Etkileri**, Yayınlanmamış

Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (İşletme), Afyonkarahisar.

Karasu, Koray (2001). **Profesyonelleşme olgusu ve kamu yönetimi**, Mülkiyeliler Birliği Vakfı Yayınları: 27, Tezler Dizisi: 11, Ankara.

Koçer, Burak (2005). **İçsel bir yönetim mekanizması olarak yönetim kurulları: İMKB’de işlem gören şirketlerin yönetim kurulu yapısı ve işlevleri üzerine bir araştırma**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD, İşletme Yönetimi ve Organizasyon Bilim Dalı, İstanbul.

Kostova, Tatiana (1999). “Transnational Transfer Of Strategic Organizational Practices: A Contextual Perspective”, **The Academy of Management Review**, 24 (2), s. 308-324.

Küçükkancabaş, Selin, Akyol, Ayşe ve Ataman, Berk M. (2006). “İlişki Pazarlaması Bileşenlerinin Şirket Performansı Üzerindeki Etkileri: İçecek Sektöründe Uygulamalı Bir Araştırma”, **MÜ SBE Öneri**, 7 (25), s. 131-139.

Mavima, Paul ve Chackerian, Richard (2001). “Administrative reform adoption and implementation: the influence of global and local institutional forces”, **Journal of Developing Societies**, 17 (2), s. 91-110.

Meyer, John W. ve Rowan, Brian (1977). “Institutionalized organizations, formal structure as myth and ceremony”, **The American Journal of Sociology**, 83 (2), s. 340-363.

Oldham, Greg R. ve Hackman, J. Richard (1981). “Relationships between Organizational Structure and Employee Reactions: Comparing Alternative Frameworks”, **Administrative Science Quarterly**, 26 (1), s. 66-83.

Oliver, Christen (1991). “Strategic Responses to Institutional Processes”, **Academy of Management Review**, 16 (1), s. 145-179.

Özen, Şükrü (2010). “Yeni kurumsal kuram örgütleri çözümlemede yeni ufuklar ve yeni sorunlar” içinde s. 237-330. Sargut, A. Selami, **Örgüt kuramları**, İmge Kitabevi, Ankara.

Öztek, Yaman (2005). "Performans Ölçümünde Esas Alınan Ölçütler", **Marmara Üniversitesi SBE Öneri Dergisi**, 6 (23), s. 19-22.

Reimann, Bernard C. (1974). “Dimensions of structure in effective organizations: some empirical evidence”, **Academy of Management Journal**, 17 (4), s. 693-708

Reimann, Bernard C. (1974). "Dimensions of structure in effective organizations: some empirical evidence", **Academy of Management Journal**, 17 (4), s. 693-708

Ruef, Martin ve Scott, W. Richard (1998). "A multidimensional model of organizational legitimacy. Hospital survival in changing institutional environments", **Administrative Science Quarterly**, 43 (4), S. 877-904.

Ruekert, Robert. W.; Orville, C. Walker, Jr. ve Kenneth, J. Roering (1985). "The organization of marketing activities: a contingency theory of structure and performance", **Journal of Marketing**, 49 (1), s. 13-25.

Scott, W. Richard (2001). **Institutions and organizations**, Second Edition, Sage Publications, California.

Scott, W. Richard (2003). "Institutional carriers: reviewing modes of transporting ideas over time and space and considering their consequences", **Industrial and Corporate Change**, 12 (4), s. 879-894.

Şen, Erdal (2013). **Kurumsallaşma ile Firma Performansı İlişkisinde Kurumsal Yönetişimin Rolü**, Yayınlanmamış İşletme Doktora Tezi, GYTE, Gebze.

Şimşek, Muhittin ve Nursoy, Mustafa (2002). **Toplam Kalite Yönetiminde Performans Ölçme**, Hayat Yayıncılık, İstanbul.

Tengilimoğlu, Dilaver (2012) **Sağlık Hizmetleri Pazarlaması**, Siyasal Kitabevi, Ankara.

Tetik, Semra (2003). "İşletme Performansını Belirlemede Veri Zarflama Analizi", **Celal Bayar Üniversitesi, Yönetim ve Ekonomi**, 10 (2), s. 221-229.

Tschannen-Moran, Megan ve Hoy, Wayne, K. (2000). "A multidisciplinary Analyse of the nature, meaning and measurement of trust", **Review of Educational Research**, 70 (4), s. 547-593.

Turunç, Ömer (2006). **Bilgi Teknolojileri Kullanımının İşletmelerin Örgütsel Performansına Etkisi: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, SDÜ, SBE, Isparta.

Umanath, N. (2003). "The concept of contingency based beyond 'it depends' illustration from IS research stream", **Information and Management**, 40, s. 551-562.

Wicks, D. (2001). "Institutionalized mindsets of invulnerability: differentiated institutional fields and the antecedents of organizational crisis", **Organization Studies**, 22 (4), s. 659-692.

Yalvaç, Mesut (2010). "Tutarlılık -2", Bilgi Yönetimi Araştırmaları Merkezi, Yakın Doğu Üniversitesi, **Haberdar**, 29 Mayıs 2010, s. 22.

Yargıtay (2012). İşletmesel kararın tutarlılık ve ölçülülük denetimine tabi olacağı, 4857 S. İş. K/ Madde 18-21, T.C. Yargıtay 22. Hukuk Dairesi, Esas No. 2011/4954, Karar No. 2012/275, Tarihi: 19.01.2012, **Yargıtay Kararları – Çalışma ve Toplum**, 2012/3, s. 429-431.

Yıldız, Mete (2007). "Uluslararası Kuruluşların Türkiye'nin E-Devlet Siyasetlerine Etkisi", **Amme İdaresi Dergisi**, 40 (2), s. 39-55.

Yıldız, Sebahattin (2010). **Entelektüel Sermayenin İşletme Performansına Etkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi SBS, İstanbul.

Yolaç, S., & Doğan, E. (2011). Küreselleşme Sürecinde Aile İşletmelerinde Yönetim Ve Kurumsallaşma. İktisat Fakültesi Mecmuası, 61(2), 83-110.

Yürüşen, Serkan (2011). **Veri Zarflama Analizi İle Bayi Performansının Hesaplanması: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İşletme Mühendisliği, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.

Zerenler, Muammer (2005). "Performans Ölçüm Sistemleri Tasarımı ve Üretim Sistemlerinin Performansının Ölçümüne Yönelik Bir Araştırma", **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 1 (1), s. 1-36.

Damanpour, F., & Gopalakrishnan, S. (1998). Theories of organizational structure and innovation adoption: the role of environmental change. Journal of Engineering and Technology Management, 15(1), 1-24.

ETİK DEĞERLERİN MUHASEBE MESLEĞİNİN İTİBARI ÜZERİNDEKİ ROLÜ

Ali Altuğ BİÇER¹

Vural AKARÇAY²

Umut MÜLKÜT³

ÖZET

Muhasebe meslek mensuplarının tutum ve algıları mesleğin toplumdaki itibarı açısından önemlidir. Muhasebe ve denetim hizmetlerinin verimli, karşılaştırılabilir ve şeffaf bilgi üreterek kendisinden beklenen yararı sağlayabilmesi, öncelikle etik kurallara uyulmasıyla gerçekleşebilir. Muhasebe mesleğine olan güvenin artırılması için muhasebe meslek mensuplarının etik konusunda yeterli bilgi ve deneyime sahip olmaları gerekmektedir. Her mesleğin yazılı/yazılı olmayan kuralları olduğu gibi muhasebe ve denetim mesleği için de özel etik kurallardan söz etmek mümkündür. Bu bağlamda çalışmada etik değerler ile muhasebe mesleğinin itibarı arasındaki ilişki belirlenmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Muhasebe meslek etiği, mesleki etik algısı, meslek itibarı*

ETHICAL VALUES ROLE ON THE ACCOUNTING PROFESSION'S REPUTATION

ABSTRACT

Ethical behavior and perception of the accountants is important to maintain the accounting profession reputation in society. Accounting and auditing services expected of providing efficient, comparable and transparent information, can be primarily achieved through compliance with code of ethics. In order to improve the reputation of accounting profession, professionals should have sufficient knowledge and experience about ethics. As every other profession, accounting and auditing profession as well has its written/unwritten special code of ethics. In this context of the study we have tried to reveal the relationship between the ethical values and the reputation of accounting profession.

Keywords: *Accounting profession ethics, perception of ethics, reputation of profession*

1 Yrd.Doç.Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, Muhasebe ve Denetim Bölümü, Sütluçe-İSTANBUL.

2 Prof.Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Sütluçe-İSTANBUL.

3 SMMM

1. GİRİŞ

İşletme ilgilileri doğru kararlar alabilmek için güvenilir bilgiye ihtiyaç duyar. Muhasebecinin görevi, işletme ile ilgili kararların alınmasında yardımcı olacak finansal bilgileri sağlamaktır. Ancak işletmelerden elde edilen muhasebe bilgileri, bunların çokluğu/karmaşıklığı, ilgili tarafların çoğunluğunun işletme dışından olması ve bilgiyi sağlayanların eğilimleri vb. nedenlerden dolayı güvenilir olmama riskini taşımaktadır. Muhasebeciler de her meslek grubunda olduğu gibi mesleki ve değer yargılarında çelişkiye düşme, kurallarda ve kararlarda anlaşamama gibi çeşitli ikilemlerle karşı karşıya kalabilmektedir. Bu noktada meslek mensubundan beklenen mesleğin iyi şöhretine zarar veren ya da verebilecek diğer bir deyişle temel ilkelerle uyumsuz olan herhangi bir iş görev ya da faaliyete bilerek katılmamasıdır. (IFAC, 2015) Muhasebecilerin etik sorumluluğu, kanunların ötesinde toplumsal norm ve beklentilere uyumlu davranarak, sosyal sorumluluk ilkesi ile hareket etmesidir. Muhasebe mesleği ve meslek mensuplarının itibarı, büyük ölçüde bu mesleği icra edenlerin faaliyetlerini etik standartlar doğrultusunda yürütmesine ve etik tutumlarına bağlıdır. (Karacan, 2014) Mesleğin etik kurallarının tezahürü kullanıcılara ve topluma güven olarak yansır. Mesleğin ayırt edici özelliği kamu yararına hareket etme sorumluluğunu kabul etmesidir. Bu nedenle, meslek mensubunun sorumluluğu yalnızca bir müşteriyi veya işverenin ihtiyaçlarını memnun etmek değildir. Nitekim meslek mensubu faaliyetlerin yürütürken kamu yararı adına hareket etmeli ve temel etik ilkelere uymayı asgari standart olarak belirlemelidir. (IFAC, 2015)

Yasal düzenlemeler, özgür seçim hakları ve ahlak temel olmak üzere muhasebe meslek mensuplarının davranışlarına yön veren başlıca üç faktör vardır. Meslek mensubunun sahip olduğu ahlaki ölçütler, hak ve sorumluluklarının tanımlandığı yasal düzenlemeler ile özgürlük arasındaki boşluğu doldurarak denge kuran bir dinamiktir. (Sevimoğlu, 2006) Kural koyucunun muhasebe hukuk ilişkisi ışığında adalet ve sosyal sorumluluk çerçevesinde muhasebenin etik boyutunu ve evrensel değerleri insanın psikolojik ve sosyolojik yönünü göz önünde bulundurmadan gerçekleştireceği uygulamaların, muhasebe meslek mensuplarınca kabullenilmesi kolay olmamaktadır. Mesleki uygulamalarda, muhasebe meslek mensuplarının boşlukları doğru ve yanlış arasında seçim yaparak doldurmaktan ziyade kural savıcı bir tavırla hareket ediyor olmaları; muhasebe tekniği olarak normlar hiyerarşisine şekil açısından tam ve mükemmel bir şekilde uyan finansal raporların gerçeğe uygun doğru ve dürüst sunumun benimsenmesini zorlaştırmaktadır. (Biçer, 2015)

2. MUHASEBE MESLEK AHLAKI VE ETİK

Etik felsefenin bir dalıdır. Bazı filozoflara göre etik, ahlakın felsefi düzlemde incelenmesidir, bu durum etiğin ahlak felsefesi olduğunu düşündürmektedir. Daha çok soyut kavramların incelendiği felsefede etik ve ahlak hakkında çok uzun ve subjektif çıkarımlarda bulunabilmekle birlikte çalışmada meslek etiği kavramı ele alınmıştır. Etik, “*insanların davranışlarını kendilerine göre düzenlediği bir ilkeler sistemi ya da dizisi*” (Stroll vd., 2013) diye tanımlanmaktadır.

Meslek ahlakı, bireysel ahlak, işletme ahlakı ve toplumsal ahlaktan oluşan bir bütündür. Başta toplum olmak üzere ilgili piyasa aktörleri, hissedarlar, yasal ve siyasi çevreyi oluşturan diğer tüm ilgililer de meslek ahlakını etkileyen dış çevre faktörleri olarak ortaya çıkmaktadır. (Sevimoğlu, 2006)

Günümüz piyasa koşulları ve rekabet ortamı, birçok farklı alanda karşımıza etik dışı muhasebe uygulamalarına sebebiyet veren bir tehdit unsuru olarak çıkmaktadır. İşletmelerin gerek kârlılıklarına ve sürdürülebilirliklerine etki eden bu uygulamalar, kısa vadede şirket için geçici çıkış yolları olabilirken, uzun vadede etik değerlerden sapmanın sonuçları makro ve mikro ölçekte büyük kayıplara yol açmaktadır. Genel kanı meslek mensubunun etik tutumunun seçim alternatifleri arasındaki fayda maliyet ilişkisini gözetken bir etik algısı ile içine bulunulan duruma göre şekillendiği yönündedir. Bu noktada ele alınması gereken konu şudur: Hileli kararları veren bütün yöneticiler zaten ahlaksız mıdır? ve/veya etik dışı davranmaya meyilli midir? yoksa karar verici olduktan sonra mı ahlaksız olmakta ve/veya etik dışı uygulamalara yönelmektedir. (Kaya, 2012) Rasyonel tercihler teorisinin temelini oluşturan homo economicus modeli insanın doğası gereği faydasını maksimize, içsel maliyetlerini ise minimize edecek karar ve tercihleri benimseyeceğini savunmaktadır. (Aktan, 2012) Gerek Batı’da gerekse ülkemizde etik sapmaların tezahürleri muhasebe skandallarıyla karşımıza çıkmaktadır bu durum muhasebe meslek mensuplarının önemli bir kısmının meslek etiği kuralları hakkında bilgi eksikliği içinde olduğunu ve ayrıca, meslek etiği kurallarının algılanması ve tanımlanmasındaki sorunların önemini işaret etmektedir. (Ergün ve Gül, 2005). Muhasebe meslek mensuplarının etik ve ahlaki değerlere bağlı kalmaları mesleğin etik karakterini benimsemelerinin metazoriden öte mesleki yargılarının geliştirmeleri ile mümkündür. (Biçer, 2015)

Bu gelişmeler, iş dünyasının tüm unsurlarına ahlaki ve etik değerler esaslı kurumsal yönetim için daha iyi ve güçlü araçlar geliştirilmeleri ve ortak sorumluluk duygusunu geliştirmeye yönelik tedbirler almaları ile sonuçlanmıştır. (Erol, 2008)

Muhasebe meslek ahlakı ile ilgili ilk uluslararası çalışmalar Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (International Federation of Accountants-IFAC) tarafından 1990 yılında başlatılmış ve 1992 yılında oluşturulan Eğitim Komitesi öncülüğünde Muhasebeciler için Meslek Ahlakı: Eğitimsel Mücadele ve Uygulanabilir Uygulama adlı yönetmelik yayınlanmıştır. IFAC’ın bağımsız bir standart belirleyici organı olan muhasebeciler için Etik Standartlar Kurulu (IESBA) Haziran, 2005’de yürürlüğe koyulan ve 2015’te revize edilen “Muhasebe Meslek Mensupları için Etik Kuralları El Kitabı” ile yaşanan skandallarla itibarı sarsılan muhasebe mesleğinin itibarını güçlendirmeyi amaçlamıştır. (IFAC, 2015) Ülkemizde ise muhasebe meslek ahlakı kuralları ile ilgili ilk doğrudan düzenleme TÜRMOB (Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği) tarafından 2001 yılında yapılmıştır. Serbest Muhasebeci, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve Yeminli Mali Müşavirlik Meslek Ahlak Kuralları ile yine TÜRMOB tarafından Serbest Muhasebeci, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve Yeminli Mali Müşavirlerin Mesleki Faaliyetlerinde Uyacakları Etik İlkeler Hakkında Yönetmelik yayınlanmış ve uygulamaya konulmuştur. (Biçer, 2015)

IFAC etik ilkeleri ile de uyumlu bir düzenleme olan “Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirlerin Mesleki Faaliyetlerinde Uyacakları Etik İlkeler Hakkında Yönetmelik Meslek yasasının 50. maddesinin verdiği yetkiye dayanarak 19.10.2007 tarihinde Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girdikten bu yana TÜRMOB bünyesinde, bir Etik Komitesi oluşturulmuş, TÜRMOB’un Etik Eğitim Stratejisi çerçevesinde, “Muhasebe Meslek Mensuplarının Etik Eğitimi ve Etik Sözleşme Yapılması Hakkında Tebliğ 27 Mart 2014 tarih ve 28954 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.” (Sanlı, 2015) Bu tebliğin amacı; “etik öğrenme yönünde isteklilik yaratarak, etik eğitimi ve etik davranış gelişimini sağlamak üzere, muhasebe meslek mensupları ile bunların bağlı oldukları meslek odası arasında yapılacak etik sözleşmenin ve sözleşme yapılması öncesinde meslek mensubunun tabi olacağı etik eğitiminin usul ve esaslarını belirlemektir.”

Denetim sonucunda ortaya çıkan hile ve hatalar, işletmenin değeri, saygınlığı ve özellikle de denetçilere olan güveni olumsuz yönde etkilemektedir. (Dinç ve Cengiz, 2014) Tüm bu düzenlemelerin amacı, gerek denetim gerekse denetim dışı hizmetlerden faydalanan paydaşlarla gerçek ve güvenilir bilginin paylaşılmasıdır. Diğer yandan, güvenilir ve şeffaf finansal tabloların oluşturulması ve finansal tablo kullanıcılarının bu tablolara olan güveninin sağlanması açısından meslek deontolojisinin temel çerçevesine esas teşkil eden bu düzenlemeler mesleğin itibarının yükseltilmesinde meslek mensuplarına yol gösteren ilkeler olarak da tanımlanabilir.

3. ETİK ÇATIŞMALARIN ÇÖZÜMÜNDE UYGULANABİLECEK YAKLAŞIMLAR

Etik ikilemlerin çoğu, ödevler çatışmasının yaşandığı, etik ilkelerin ikilemde kalan taraflarca farklı yorumlandığı durumlarda ortaya çıkmaktadır. Etik davranışları düzenleyen konu etik ilkelerdir, mesleki kurallara ve kanunlara daha yakın olan muhasebe mesleği mensupları etik gibi soyut bir konuda sık sık etik ikilemlere düşmektedir. Aslen uygulama alanında kurallar ve kanunlar kesin çizgiler oluştururken bir taraftan da net boşluklar bırakır fakat ilke bazlı olan etik kurallar, muhasebe meslek mensuplarının değer yargılarına ve mesleki özenine dayanmaktadır. Muhasebe meslek mensuplarını ilgilendiren ve etik ikilemlerde karar vermelerine yol gösteren etik yaklaşımlar şöyledir:

Adalet Yaklaşımı, Temelde adalet karşısında eşit olma prensibine dayanan bu yaklaşım etik kararlarda adil olunmasını, dürüstlük, doğruluk, hakkaniyet gibi kavramları dikkate alarak karar verilmesini ifade etmektedir. (Biçer, 2015)

Deontolojik Yaklaşım, Deontoloji, yapılması gerekeni yapma bilimidir. Yunanca deon (ödev) ve Logos (bilim)dan gelmektedir. Bu yaklaşımda, sonuçlardan çok davranışla ilgili niyetlerin ve faaliyetlerin ön planda olduğu görülür. Diğer bir ifadeyle, görevi etiğin temeli olarak gören ve bazı eylemlerin sonuçlarına bakılmaksızın etik açıdan yapılması gereken eylemler olduğu savunulmaktadır. (Karacan, 2014) Genellikle deontolojik ekolün benimsendiği muhasebe mesleği,

mesleki yeterlilik, güvenilirlik ve bağımsızlık kavramlarına dayandırılmaktadır. (Biçer, 2015)

Yararcılık – Erkeçi Teori (Faydacılık), Deontolojik yaklaşım diğer insanlara önem vermektedir; fakat iyyinin artmasına yeteri kadar önem vermez; yararcılık ise iyyinin artmasına önem vermekte diğer insanlara yeteri kadar önem vermemektedir. (Frenkena, 2007) Ahlaki bir teori olarak yararcılığın temel sonucu, bir eylemin doğruluk ya da yanlışlığını o eylemi yapan kişinin iyilik ya da kötülüğünden ayrılmasıdır. (Stroll vd., 2013)

Bireyci Yaklaşım, Bireylerin kendileri için en fazla avantajı sağlayacak duruma göre karar vereceğini savunan bu yaklaşım, uzun dönemde bireye yarar sağlayan davranış ya da yaklaşım biçiminin doğru olduğunu savunmaktadır. Çıkarlarını öne çıkarma güdüsüyle hareket eden bireylerin davranışları ile toplumun genel çıkarlarının daha üste çıkacağı savunulmaktadır. (Biçer, 2015)

Rölativizm-Görecelik Yaklaşımı, Rölativist etik yaklaşımında genelgeçer kuralların olamayacağı, etik davranışın içinde bulunulan koşullara çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiği göre değişebileceği düşüncesi yatmaktadır. Rölativist yaklaşımda doğru davranışın kişiye, topluma, geleneklere ve kültüre göre değişebileceği düşüncesi savunulmaktadır. Bu sebeple doğru ve yanlışın ayrılması noktasında kesin yargılarda bulunulamayacağı ifade edilmektedir. (Biçer, 2015)

IFAC Etik Standartları'nda yer alan **kavramsal çerçeve yaklaşımı**, muhasebe meslek mensuplarına etik kurallarda yer alan hükümlere uymaları ve kamu yararına hareket etme sorumluluklarını yerine getirmeleri konusunda rehber olmaktadır. Bu yaklaşım muhasebe meslek mensuplarının temel ilkelere uyumuna yönelik tehditleri belirlemek, bu tehditlerin önemini değerlendirmek ve söz konusu tehditleri ortadan kaldırmak ya da kabul edilebilir bir seviyeye indirmek gerektiğinde yapılabilecekler konusunda bir çerçeve oluşturmaktadır. Muhasebe meslek mensuplarının faaliyet gösterdikleri şartlar, temel ilkelere uyumu engelleyebilecek birçok tehditle karşılaşmalarına elverişlidir. İlke bazlı bir yapı benimsenen bu yaklaşımda temel etik ilkelere uyumu engelleyen tehditleri tek tek belirlemenin ve bu durumlar karşısında alınması gereken önlemleri detaylı olarak belirlemenin imkânsız olduğu vurgulanmaktadır. (KGK, 2013)

Muhasebe meslek mensubu temel ilkelere uyum konusunda bir uyuşmazlığı belirlemek ve gerekli önlemleri almak için bu kavramsal çerçeveyi uygularken mesleki yargı kullanacaktır. Bir uyuşmazlığı ortadan kaldırmak için resmi veya gayri resmi bir süreç başlatıldığında, aşağıdaki faktörler tek tek veya diğer faktörlerle birlikte söz konusu süreçle ilgili olabilecektir: (KGK, 2013)

- (a) İlgili durumlar,
- (b) Karşılaşılan etik sorunlar,
- (c) Söz konusu sorunla ilgili temel ilkeler,
- (d) Oluşturulmuş işletme içi prosedürler ve

(e) Alternatif eylem planları.

Buradan da anlaşıldığı üzere, muhasebe meslek mensubu, bir tehdidin önemini değerlendirirken nicel faktörlerin yanı sıra nitel faktörleri de dikkate almalıdır. Meslek mensubu kavramsal çerçeveyi uygularken, tehditlerin önemli olması veya tehditlerin uygun önlemlerin bulunmaması veya uygulanabilir olmaması neticesinde ortadan kaldırılamadığı veya kabul edilebilir bir düzeye indirilemediği durumlarla karşı karşıya kalabilir. (KGK, 2013) Bu gibi durumlarda, muhasebe meslek mensubu kararını verirken, makul ve bilgilendirilmiş bir üçüncü tarafın, tüm özellikli bilgilerin ve durumların söz konusu zamanda muhasebe meslek mensubunun erişiminde olduğunu tartarak, önlemlerin uygulanmasıyla tehditlerin ortadan kaldırıldığı ya aşağıda kabul edilebilir bir düzeye indirdiği böylece temel ilkelerle uyumun ihlal edilmediği sonucuna varıp varamadığını dikkate alacaktır. (IFAC, 2015) Kavramsal çerçeve yaklaşımı ile muhasebe meslek mensubu karşılaştığı kendi özel durumunda ne yapması gerektiğine ilişkin bir akıl yürütme biçimi ile sonuca ulaşır.

4. MUHASEBE MESLEĞİNİN İTİBARI ve ETİK

Günümüzde hâlâ gelişmekte olan ekonomiler ve toplumlarda etik kurallar ve ilkelerin doğruluğunun kabul edildiği fakat uygulamada benimsenip uygulanmadığı görülmektedir. Bu tip toplumların önemli sorunların başında kurumlara ve sisteme olan güven eksikliği gelmektedir. Güven, tarafların birbiriyle ilişkilerinde nasıl davranacaklarını bilmeleri ile sağlanabilir. İlgili tarafların arasında güvenin sağlanması ilişkilerin sağlıklı sürdürülebilmesi, tarafların etik davranış ve uygulamaları benimsemeleri ile mümkündür. (Müslümov ve Aras, 2002)

Muhasebe disiplindeki temel kavramların ihlali şeklinde gerçekleşen hile, etik bir problem olmasının yanında tüm paydaşlar için mikro ve makro düzeyde zarara sebep olan ekonomik bir problemdir. (Bulca ve Yeşil, 2014) Mevcut etik kuralların sadece kabul düzeyinde kalarak muhasebe meslek mensuplarının faaliyetlerine yansıtılmaması sosyoekonomik çevre ve kültürel değerlerin* etik değerler üzerindeki etkisinin yansımasıdır. Nitekim toplumların ve insanların değer yargıları farklı olabilmekte bir toplumda insanlar açısından etik olmayan bir durum başka toplum ve insan kitlelerinde etik olabilmekte veya bu durum tam tersi de olabilmektedir. (Çalıyurt, 2010) Ahlak, toplumsal yaşamda, belirli kişi, grup ya da toplum için belirli zamanda ve belirli bir yerde geçerli olan (ya da geçerli olması beklenen) değer yargılarının, örf, adet, norm ve kuralların oluşturduğu bir sistem bütünüdür (Aktan, 2004). Bu durumda bir toplumun ahlak normları ile şeffaflık ve hesap verebilirlik anlayışı arasında bir yakın ilişkinin mevcut olduğunu söylemek yanlış olmaz.

Muhasebe mesleğinin temel görevlerinden en önemli iki tanesi topluma hizmet etmek ve toplumun çıkarlarını korumaktır. Bu açıdan bakıldığında muhasebe meslek mensuplarının toplumun güvenini kazanabilmek için yüksek ahlaki standartlara sahip olmaları gerekliliktir. (Sevimoğlu, 2006)

* Detaylı bilgi için bkz. Balsarı, 2010

İtibar, gerek işletme içi gerekse işletme dışı çevrelerin meslek mensubuna karşı algı ve tutumlarından oluşmaktadır. Güvenilir olma, saygın olma, değerli, prestijli olma olarak da ifade edebileceğimiz bu kavram güncel gelişmeler ışığında mesleğin yeniden yapılandırılmasında toplumu oluşturan unsurlarla pozitif bir etkileşimin zorunluluğunu beraberinde getirmektedir.

Bu tanımlardan yola çıkarak, itibar; bir kurumun saygınlığını/çalışanlar ve müşteriler tarafından nasıl algılandığını gösteren soyut bir kavram olarak tanımlanabilir. Diğer bir deyişle itibar, kamuoyunun kurum ile ilgili olumlu veya olumsuz yöndeki intibasıdır. (Karaköse, 2007) Tüm paydaşların duygu, düşünce ve izlenimlerini içine alan mesleki itibar, mesleklerin sosyal konumlarının ilgililerce değerlendirilmesi anlamına gelmektedir. Bu çerçevede mesleklerin toplum nezdindeki itibarı toplumsal yapı içinde bireyin yerini belirlemesinin yanı sıra iş hayatını, ekonomik yapıyı, eğitim ve istihdam sistemini yakından ilgilendirmektedir. Nitekim yapılan araştırmalarda kişilerin iyi bir işte en fazla aradıkları ilk üç özellik arasında iyi bir ücret ve işin saygınlığı gelmektedir. (Türkiye Mesleki İtibar Araştırması)

Bu bağlamda bir hizmet sağlayıcısı olarak muhasebe meslek mensuplarının sundukları değer, hizmetin performans düzeyi olarak da ifade edilebilir. Meslek mensubu bu değeri ne kadar arttırırsa, performansı ve beraberinde itibarı da o denli yükselmiş olacaktır. (Yükselen, 2013) Şüphesiz ki muhasebe mesleğinin bir prestij ve itibar mesleği olarak öne çıkarılmasında en önemli etken meslek mensubunun kendisidir. 3568 sayılı Sayılı Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu kapsamında, meslek mensubunun mevcut yasa ve yönetmeliklere uymasını ve mesleğin itibarını zedeleyecek her türlü davranıştan kaçınması gerektiği ifade edilmektedir.

Standart koyucuların denetim alanındaki küresel mimarisinde üç bağlayıcı çatı unsuru; güvence, etik ve eğitim olarak tanımlanmaktadır. (Durmuş ve Aytulun, 05.01.2016) Finansal raporların hazırlanmasından sorumlu olan muhasebecinin ve finansal raporların önceden belirlenmiş standartlara uygunluk derecesi hakkındaki güvence işinin denetçi raporuna bağlanarak ilgililere sunmaktan sorumlu denetçinin uyması gereken mesleki teknik standartları ilke bazlı olması meslek etiğinin önemini oldukça üst seviyeye taşımıştır. İlke bazlı standartların yorumlanmasında meslek mensubunun mesleki yargısını kullanmasını gerekli kılan bu yapılanma gereği mesleğin itibarının iyileştirilmesinde eğitimin önemi de gitgide artmaktadır. Yapılan çalışmalar meslek mensubu adaylarının etik eğitimlerine ilişkin en çok TÜRMOB ve TESMER yayınlarından yararlandıklarını ikinci sırada ise üniversitede aldıkları etik derslerden faydalandıklarını göstermektedir. Bu bağlamda üniversite müfredatlarında yer alan ilgili derslere bakıldığında, Etik konusunun çeşitli isimler ile ele alındığı görülmektedir. Meslek örgütünün yapmış olduğu yayın ve eğitimler dışında üniversitemizde verilen etik derslerinin önemli bir bölümünün muhasebe meslek etiği ile ilgili olmadığı da göz ardı edilmemelidir. Nitekim yaptıkları çalışmada Subaşı ve Fidan muhasebe meslek etiği eğitiminin üniversite eğitimleri

sırasında yeterli bir etik eğitimi verilmediğini tespit etmişlerdir. (Subaşı ve Fidan, 2015)

SONUÇ

Türkiye Mesleki İtibar Araştırması sonuçlarına göre muhasebe mesleği 126 meslek içerisinde 34. sıradadır. Birçok kriterin değerlendirildiği bu çalışmada, muhasebe mesleğinin diğer mesleklerden farklı olarak gerek ulusal ve uluslararası etik düzenlemelere sahip olması, gerekse meslek kuruluşunun ve ilgili hukuki kuruluşların düzenlemelerine tabî olmasına rağmen itibarı olarak tespit edilmiştir. Meslek üzerindeki kontrol mekanizmasının kamu otoritesi olmaktan çok finansal tablo kullanıcıları olması durumunda mesleğin ve beraberinde mesleğin toplum nezdindeki itibarının daha üst seviyelere taşınması mümkün olabilecektir.

Muhasebe meslek mensuplarının çalışmalarını mesleki standartlara, etik standartlara ve yürürlükteki mevzuat hükümlerine uygun yürütme zorunluluğu şüphesiz ki finansal raporların tarafsızlığına katkı sağlamaktadır. Uluslararası Denetim ve Güvence Standartları'nda da işaret edildiği üzere tek başına ilgili düzenlemelere uyum ile şeffaf ve güvenilir raporlara ulaşılması mümkün olamayacaktır. Bu ikilemin çözümünde sorumluluk muhasebe meslek mensuplarından ziyade işletme finansal tablolarının hazırlanmasından sorumlu olanlara düşmektedir. Şirketlerde kurumsal etik değerlere bağlılığın artırılması yönünde yapılacak düzenlemeler mesleğin itibarının arttırılmasına yönelik çözümlere öncülük edecektir.

Türkiye'de mesleki standartlarına uygun hareket edilip edilmediğini kontrol edecek Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, gerek raporların güvenilirliği gerekse muhasebe meslek mensuplarının çalışmalarını bu standartlara uygun yürütmesinin etkinliğinin arttırılmasına katkıda bulunacaktır. Ancak Kurumun standart belirleyici ve çalışmaların kalite kontrolünden de sorumlu olması ve yetkilerin tek bir çatıda toplanmış olması mesleğin itibarının arttırılması konusunda tartışılması gereken konuların başında gelmektedir. Kaldı ki diğer ülke uygulamaları incelendiğinde uluslararası genel kabul görmüş muhasebe, denetim ve etik standartlarının meslek mensuplarınca benimsenmesi, uygulanması ve daha önemlisi olan bu raporların uluslararası ilgililerince tanınıyor olması söz konusu uygulamaların dilimize çevrilmesinden daha çok uluslararası düzenleyici kuruluşlara üyelik ve genel kabul görmüş uygulamaların takip edilmesi ile mümkündür. Aksi takdirde yapılacak düzenlemeler yasak savmaktan öteye geçmeyecek iyi niyetli birer çaba olarak kalacaktır. Muhasebe mesleğinin ülkemizde de uluslararası çevrelerdeki itibar seviyesine yükselmesi uluslararası düzenleyici kuruluşlara üye ülkelerdeki uygulamaların bu kuruluşlara üye ülkemiz meslek örgütlerindeki uygulamaların adaptasyonu ile mümkün olabilecektir.

KAYNAKÇA

Ahmet Hayri Durmuş ve Arif Aytulun, Muhasebe Mesleğini İlgilendiren Ulusal ve Uluslararası Kuruluşlar, www.tmud.org.tr/Files/muhasebe-denetim.docx [29.01.2016]

- Aktan, C., (2012), “Vergi Psikolojisinin Temelleri ve Vergi Ahlakı”, Çimento Endüstrisi Sendikası Dergisi, 26 1, 14-22.
- Balsarı, Ç., (2010) 2. “Ulusal Kültür ve Muhasebe Etik İlişkisi”, 2.Muhasebe Etik Kongresi, İstanbul, TÜRMOB Yayınları-380, 28-32.
- Biçer, A., (2015), Muhasebenin Etik Karakteri, Atabay N, İyigün Ö, (edt.), Güncel Yaklaşımlar Işığında Etik, 199-208, İstanbul, Beta Yayınları.
- Bulca, H., Yeşil, T., (2014), “Bağımsız Denetim Standartlarının Muhasebede Hile Kavramına Yaklaşımı”, Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 1(2), 47-58.
- Çaliyurt, K., (2010), “ Muhasebe Skandalları, Yolsuzluk: Yönetilemeyen Risk”, Muhasebe Etik Kongresi, İstanbul, TÜRMOB Yayınları-380, 72-79.
- Dinç, Y., Cengiz, S., (2014), “Muhasebe Denetiminde Hata ve Hilenin Denetçi Etiği Açısından İncelenmesi: Enron Skandalı Örneği”, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 5(1), 221-236.
- Erol, M., (2008), “İşletmelerde Yaşanan Yolsuzluklara (Hata ve Hileler) Karşı Denetimden Beklentiler” Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Y., C.13, S.1, 229-237.
- Fidan, M.E., Subaşı, Ş., (2014), “Muhasebe Meslek Mensubu Adaylarının Etik Algıları: İstanbul İli Örneği”, Muhasebe ve Finansman Dergisi 64: s.111-129.
- Frankena, V., (2007), Etik, İstanbul, İmge Kitapevi Yayınları.
- Karacan, S., (2014), Etik Kavramı ve Muhasebe Meslek Etiği, Kocaeli, Umuttepe Yayınları.
- Karaköse, T., (2007), “Örgütlerde İtibar Yönetimi”, Akademik Bakış, ISSN:1694 – 528X 11, 1-12.
- KGK, Bağımsız Denetçiler İçin Etik Kurallar, <http://www.kgk.gov.tr/contents/files/Pdf/20150521-10-1-BagimsizDenetcilerIcinEtikKurallar.pdf> [08.01.2016].
- Müslümov, A. ve G. Aras (2002), Türkiye’de Muhasebe ve Finansal Yönetim Uygulamalarında Etik Davranışları Etkileyen Faktörlerin Analizi, XXI. Muhasebe Eğitimi Sempozyumu, Bodrum.
- Sanlı, N., (2015) “ Önsöz”, TÜRMOB Yayınları-470.

Seher Gündoğdu vd. , (2015), Türker M., Sayar Z., İpek T. (edt.), “Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (IFAC)”, Muhasebe Meslek Mensupları İçin Etik Kurallar El Kitabı, Ankara, Türmob Yayınları-470.

Sevimoğlu, S., (2006) “Türk Muhasebe Uygulamalarında Etik”, İSMMMO Süreli Yayınları Mali Çözüm, ISSN 1303-5444, 437-456.

Stroll, A., Long, A., Bourke, V., Campbell, R., (2013) Etik Kuramları, Ankara, Lotus Yayınları.

Subaşı, Ş., Fidan, M., (2015), “Muhasebe Meslek Mensubu Adaylarının Etik Eğitimi Görüşleri”, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, Volume 17 (3), 667-700.

Türkiye Mesleki İtibar Araştırması, <http://turkeyses.net/wp-content/uploads/2015/05/Türkiye-Mesleki-İtibar-Skalası-Sunumu-Son.pdf> [29.01.2016].

Yükselen, C., (2013), Pazarlama Müşterilerinizle İletişiminizi Güçlendirin, İSMMMO Yayınları 155.

EVLİ VE BEKAR YETİŞKİMLERİN GENEL ÖZ-YETERLİK VE BENLİK SAYGILARININ İNCELENMESİ

Hanifi PARLAR*

Selime GENÇAL YAZICI**

ÖZ

Bu araştırmada, evlilik kurumunun varlığının yetişkinlerin genel öz-yeterlik ve benlik saygısı düzeyleri üzerinde olumlu etkisinin olup olmadığının incelenmesini amaçlanmıştır. Ayrıca, cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, meslek, sosyo-ekonomik düzey gibi değişkenler ile genel öz-yeterlik ve benlik saygısı düzeyleri arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Katılımcılara, öz-yeterlik algılarını belirlemek için Genel Öz-Yeterlik Ölçeği (GÖYÖ) ve benlik saygısı düzeylerini belirlemek için de Rosenberg Benlik Saygısı Ölçeği (RBSÖ) ve son olarak belirlenen değişkenleri belirlemek için peşi sıra Kişisel bilgi formu uygulanmıştır. Elde edilen veriler, bilgisayar ortamında SPSS 20.0 programı kullanılarak, Independent Samples T Testi, One Way-ANOVA ve Pearson Korelasyonu Analizi ile hesaplanmıştır.

Anahtar Kelime: *Yetişkinlik, Medeni Durum, Genel Öz-Yeterlik Ve Benlik Saygısı*

THE EXAMINATION OF THE GENERAL SELF-EFFICACY AND SELF-ESTEEM OF MARRIED AND SINGLE ADULTS

ABSTRACT

In this research, it is aimed to examine positive effect of presence of marriage on self-esteem of adults and levels of self-efficacy. Besides, it is examined that is there a significant difference between levels of self-esteem and levels of general self-efficacy and variables like gender, age, education level, profession, socio-economic level. It is to be applied to them The General Self-Efficacy Scale (GSE) to detect perception of self-efficacy, Rosenberg Self-Esteem Scale (SES) to detect levels of self-esteem and also it is applied to them personal information form to detect these variables. The datas which are obtained are calculated with Independent Samples T Test, One Way-ANOVA ve Pearson Correlation Analysis by using SPSS 20.0 software on computer.

Key Words: *Adulthood, Marital Status, General Self-Efficacy And Self-Esteem*

* Yrd. Doç. Dr. İstanbul Ticaret Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Eğitim Bilimleri Bölümü, hparlar@ticaret.edu.tr

** selimegencal@gmail.com

1. GİRİŞ

Evlilik, tam ve sürekli bir hayat ortaklığı yaratmak üzere ayrı cinsteki iki kişinin hukukî makbul ve geçerli birleşmesi olup, sosyal, ahlaki ve aynı zamanda hukukî bir kurum olarak tanımlanmıştır. Bireyler belirli bir yaştan sonra düzenlerini kurarak, sevecekleri ve anlaşabilecekleri partnerler ile hayatlarını birleştirmek istemektedirler. Bu bağlamda, evlilik kurumunun yetişkinlerin yaşamındaki önemi yadsınamaz bir gerçektir. (Öztan, 2000:45)

Öz-yeterlik kavramı ilk kez Albert Bandura tarafından tanımlanmıştır (Bandura, 1989:96). Bandura, öz yeterliği, bireyin, belli bir performansı göstermek için gerekli etkinlikleri organize edip başarılı olarak yapma kapasitesine ilişkin kendi yargısı olarak tanımlamaktadır (Senemoğlu, 2013:232). Genel öz-yeterlik ise öz-yeterlik kavramının bir alt kavramı olarak alan yazında yerini almıştır. Genel öz-yeterlik algısı günlük yaşamda karşılaşılan bir çok sorun ve zorluğun da dahil olduğu (Hoeltje vd., 1996:451) bir çok zorluk ya da stres verici duruma yönelik olarak, bireyin başa çıkma yeterliğine ilişkin inancı anlamına gelmektedir.

Benlik saygısı bireyin kendisine karşı, olumlu ve olumsuz tutumudur (Rosenberg, 1965:561). Rosenberg'e göre benlik saygısı, bireyin kendini değerlendirmesinin bir sonucudur. Bireyin kendine ilişkin değerlendirmeleri sonucunda ulaştığı yargı, benlik saygısının düzeyi için belirleyici olmaktadır. Benlik saygısı, bireyin benlik kavramına ilişkin ulaştığı değerlilik yargısıdır (Rosenberg, 1986, Akt Avşaroğlu 2007:93). Rosenberg, yüksek benlik saygısına sahip bireyler, kendine saygı duymakta ve kendini değerli görmektedir. Düşük benlik saygısına sahip bireyler ise kendisini süregelen ve kalıplaşmış bir şekilde olumsuz görmektedir (Hamarta vd., 2009:35).

Araştırma, evlilik kurumunun varlığının yetişkinlerin genel öz-yeterlik ve benlik saygısı düzeyleri üzerinde olumlu etkisinin olup olmadığının incelenmesini amaçlamıştır. Bu bağlamda, elde edilen bulgular, hem kavramlar ve temalar ortaya çıkarılarak hem de katılımcıların verdikleri yanıtlardan doğrudan alıntılar yapılarak raporlaştırılmıştır. Özetle bu araştırma, yetişkinlerin medeni halleri ile genel öz-yeterlilik ve benlik saygısı düzeyleri arasındaki ilişkiyi inceleyen ilişkisel tarama modelinde betimsel bir araştırmadır.

1.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Araştırma, evlilik kurumunun varlığının yetişkinlerin genel öz-yeterlik ve benlik saygısı düzeyleri üzerinde olumlu etkisinin olup olmadığının incelenmesini amaçlamıştır.

1.1.1. Hipotezler

- Evli yetişkinlerin genel öz- yeterlik düzeyleri bekar yetişkinlere göre daha yüksektir.

- Evli yetişkinlerin benlik saygısı düzeyleri bekar yetişkinlere göre daha yüksektir.
- Erkeklerin genel öz- yeterlik düzeyleri kadınlara göre daha yüksektir.
- Kadınların benlik saygısı düzeyleri erkeklere göre daha yüksektir.
- Yaş değişkeni ile ve genel öz- yeterlik düzeyleri arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.
- Yaş değişkeni ile ve benlik saygısı düzeyleri anlamlı pozitif bir ilişki vardır.
- Üniversite mezunlarının genel öz- yeterlik düzeyleri diğer eğitim düzeylerine göre daha yüksektir.
- Üniversite mezunlarının benlik saygısı düzeyleri diğer eğitim düzeylerine göre daha yüksektir.
- Yüksek sosyo- ekonomik düzeye mensup yetişkinlerin genel öz- yeterlik puanları diğer sosyo-ekonomik düzeye mensup yetişkinlere göre daha yüksektir.
- Yüksek sosyo- ekonomik düzeye mensup yetişkinlerin benlik saygısı puanları diğer sosyo-ekonomik düzeye mensup yetişkinlere göre daha yüksektir.

1.2. Araştırmanın Problemi

Yetişkinlerin medeni hali ile genel öz-yeterlik ve benlik saygısı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığının incelenmesidir.

1.3. Varsayımlar

Araştırmanın örneklemini oluşturan yetişkinlerin uygulanan ölçekleri dürüstlükle cevapladıkları varsayılmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin araştırmanın değişkenlerini ölçmede ve değerlendirmede uygun olduğu varsayılmıştır. Araştırmanın örneklemini oluşturan yetişkinlerin evreni temsil ettiği varsayılmaktadır.

1.4. Sınırlılıklar

Araştırma İstanbul ili, Bağcılar ilçesi ile sınırlıdır. Bu araştırmanın sonuçları Kişisel Bilgi Formu, Genel Öz-Yeterlik Ölçeği (GÖYÖ) ve Rosenberg Benlik Saygısı Ölçeği (RBSÖ)'den elde edilen verilerle sınırlıdır.

1.5. Araştırmanın Önemi

Alan yazında genel öz-yeterlik ve benlik saygısı üzerine birçok araştırma yapılmıştır ve halen yapılmaktadır. Bir demografik değişken olarak medeni hal ile genel öz-yeterlik ve benlik saygısı değişkenlerinin arasındaki ilişkileri ortaya koyması bakımından önem taşır.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

2.1. GENEL ÖZ-YETERLİK VE BENLİK SAYGISI

2.1.1. Öz-Yeterlik

Öz-yeterlik kavramı ilk kez Albert Bandura tarafından Sosyal Bilişsel Bilişsel Kuram'da kullanılmıştır. Öz-yeterliğe teknik olarak “algılanan öz yeterlik” denilmektedir. Bireyin, belli bir performansını göstermek için gerekli etkinlikleri organize edip, başarılı olma kapasitesi hakkında kendine ilişkin yargısına öz yeterlik denir (Bandura, 1986:2). Diğer bir deyişle, bireyin gelecekte karşılaşılabileceği güç durumların üstesinden gelmede ne derece başarılı olabileceğine ilişkin kendi hakkında yargısı, inancıdır. Gelecekte karşılaşılabilecek güç durumlara örnek şunlar olabilir: Sınava girme, yarışmaya katılma, bir sınıfta öğretmenlik yapma, bir topluluk önünde konuşma vb. Öz yeterlik, bireyin farklı durumlarla baş etme, belli bir etkinliği başarma yeteneğine, kapasitesine ilişkin kendini algılayışıdır, inancıdır, kendi yargısıdır. (Senemoğlu, 2013:229)

Bandura (1999), öz-yeterlik, insanların, kendi yaşamlarını etkileyen olaylar üzerinde bir miktar kontrol kurmalarını sağlayacak şekilde davranma becerilerine dair kanaatleriyle ilgilidir şeklinde tanımladığı sosyal bilişsel kuramının temel kavramı olan öz-yeterliğin alan yazında birçok araştırmacı tarafından tanımlaması yapılmıştır. McMaster (2005) ise, yorum yoluyla, dolaylı olarak, sosyal olarak ve fizyolojik olarak açığa çıkarılan çeşitli yeterlilik bilgisi kaynaklarının bilişsel düzeyde işlenmesinin bir sonucu olarak tanımlamışlardır (Akt: Çetin, 2007). Tuncer ve Özüt (2012: 1082) ise, öz yeterliğin bir işte gerek duyulan performansı etkilediğini, karşılaşılan zorlukların aşılması noktasında önemli olduğunu ve dışsal unsurlardan çok içsel süreçlerle yakından ilişkili olduğunu belirtmektedirler.

Öz yeterlik, bireyin sahip olduğu becerilerle değil, sahip olduğu becerilerle neler yapabileceğine ilişkin algısı ile ilgilidir. Bandura, yetkinlik beklentisi ve sonuç beklentisini birbirinden ayırmaktadır. Algılanan öz-yeterlik (yetkinlik beklentisi) bireyin belli bir düzeydeki performansını yerine getirme kapasitesine ilişkin algısı iken; sonuç beklentisi, bireyin bu davranışının doğuracağı olası sonuca ilişkin yargısıdır (Bandura, 1986: 94). Burada sonuç sözcüğü davranışın başarıyla tamamlanması şeklinde anlaşılmalıdır, sonuç ile kastedilen şey; davranışın ardından ortaya çıkacak durumdur. Örneğin; bir çocuğun ağaca tırmanıp yukarıdaki dallardan birinde mahzur kalan bir kediye oradan alıp aşağıya indirebileceğini düşünmesi onun yetkinlik beklentisidir (algılanan öz-yeterlik); diğer taraftan bu davranış sonucunda arkadaşları tarafından alkışlanma, onların övgü ve onayını alma ve böyle bir başarı sonrasında öz doyum yaşama beklentisi ise sonuç beklentisidir. Bu durumda hem yetkinlik beklentisi hem de sonuç beklentisi kişinin belli bir performansı sergilemeye girişmesini yordamada etkili olacaktır. Ancak Bandura, yetkinlik beklentisinin, sonuç beklentisine göre davranışı daha iyi yordadığını belirtmektedir. Yüksek bir yetkinlik beklentisine sahip olan kişiler, belirli bir hedefe ulaşmada ya da sorunlarıyla başa çıkma çabalarında kararlı ve ısrarlı olurlar. Diğer yandan, düşük öz-yeterlik algısına sahip bireyler ise, üstesinden gelemeyeceklerini

düşündükleri zor işleri yapmaktan kaçınır, bu yönde çaba göstermez ve çabucak vazgeçme eğilimde olurlar. (İnanç ve Yerlikaya, 2012: 214).

Öz-yeterlik inançları, bireylerin nasıl hissettiklerini, düşündüklerini, kendilerini nasıl güdülediklerini ve nasıl davrandıklarını belirler. Yüksek bir yeterlik inancı, başarıyı ve kişisel doyumu artırır. Yüksek düzeyde öz-yeterliğe sahip bireyler, zorluk düzeyi yüksek olan çalışmalarla karşı karşıya kaldıklarında daha rahat ve verimli olabilirler. Düşük öz-yeterlik inancına sahip kimseler ise, yapacakları çalışmaların gerçekte olduğundan daha da zor olduğuna inanırlar. Bu tip bir düşünce; kaygıyı ve stresi artırırken; kişinin bir problemi en iyi şekilde çözebilmesi için gereken bakış açısını daraltır. Bu nedenle öz-yeterlik inancı, bireylerin başarı algılama düzeylerini çok güçlü bir şekilde etkilemektedir (Canpolat ve Çetinkalp, 2011: 17).

Schunk'a göre (1990); yeterlik inancı insan davranışlarının en önemli yordayıcısıdır. Bireyler bir görevi gerçekleştirmek için gerekli yeteneğin ve denetim gücünün kendilerinde bulunduğuna inanırlarsa, bu görevi seçmek için daha istekli olur, bu konudaki kararlılıklarını dile getirir ve gereken davranışları sergilerler (Eaton ve Dembo, 1997; Sharp, 2002: 35). Schunk (1991: 220)' da öz-yeterlik inancının, bireyin davranışlarının en önemli yordayıcısı olduğunu ve başarıyı etkileyen etkenlerden biri olduğunu yüksek performans ve yüksek öz-yeterlik bireyin gerekli bilgi ve becerilere sahip olmasıyla gerçekleştirdiğini belirtmiştir. Schunk (2003)' te yaptığı başka bir çalışmada, bireyler bir görevi gerçekleştirmek için gerekli yeteneğin ve kontrol gücünün kendilerinde olduğuna inanırlarsa, bu görevde daha istekli olup bu konuda kararlılıklarını dile getirip gereken davranışları sergileyebilirler (Akt: Kıvılcım, 2014: 16).

Bandura (1982: 239); öz yeterlilik algılarıyla sonuç beklentilerinin her zaman birbirleriyle örtüşmeyebileceğini ifade etmiştir. Buna göre; öz yeterlilik algı seviyesi yüksek olan bireylerin sonuç beklentilerin olumsuz olabileceğini gibi, öz yeterlilik algı seviyesi düşük olan bireylerin sonuç beklentilerinin olumlu olduğu durumlarla da karşılaşılabilir. Her durumda, bireyin genel öz yeterlilik algısının duruma özel beklentisine de katkıda bulunacağı ve bireyin öz yeterlilik algılarının bir başkasına aktarılabilmesi ifade edilmektedir (Pekmezci, 2010: 49). Bireylerin sahip oldukları kişisel yeterlilik duygusunun güçlülüğü çerçevesinde gayretleri de o derecede yüksek olmakta ve seçilen aktivitenin başarıyla gerçekleştirilme olasılığı artmaktadır (Compeau and Higgins, 1995; Bandura, 1997; Kenny, 2012; Akt: Uyaniker, 2014: 42).

Yardımcı ve Başbakkal (2011: 30) aktarımına göre; Bandura (1997) öz yeterliği; içinde bilişsel, sosyal, duygusal ve davranışsal becerileri barındıran ve sayısız amaçlar doğrultusunda, yöneltmek ve organize edilmek zorunluluğu olan genel bir kapasite olarak tanımlamaktadır. Algılanan öz yeterlik, kişinin ne kadar yeteneğe sahip olduğu konusunu değil, sahip olduğu yeteneği ile ne yapabileceği konusundaki inancını tanımlar. Yani, kişinin belirli bir davranış gerçekleştiren gerçekleştiremeyeceği konusundaki yargısını ifade eder. Öz yeterlik beklentisi, sürekli değişen ve farklı uyaranlar içeren stresli şartlara uyum sağlamaya yardım eder. Bireyin belirli bir davranışa teşebbüs edip etmeyeceğini, engellerle karşılaşta ısrar edip etmeyeceğini, güç kullanıp kullanmayacağını ve

başarısızlıklarını kendine veya diğer insanlara yükleyip yüklemeyeceğini de etkiler. Öz yeterlik inançları, sadece davranış üzerindeki kontrolle ilgili değildir, aynı zamanda düşünce sistemleri, motivasyon ve etkili psikolojik durumlarla da ilgilidir.

Bilişsel süreç kişinin düşüncelerini ve zihinsel süreçlerini kontrol edebilme yeteneğini içerir. Kişinin öz-yeterlik inançları engellere karşı ne kadar uzun süre dayanabileceğini ve ne kadar çok çaba göstereceğini yansıtarak, motivasyon seviyesini belirler. Kişinin kapasitesine olan inancı ne kadar çok ise o kadar çok çaba gösterir. Duygusal süreç, duygusal durumu düzenleme olup duygusal ya da psikolojik tepkilere neden olarak birkaç şekilde öz-yeterlik tarafından etkilenir. Öz-yeterlik inançları kişinin girmek istedikleri çevreyi ve aktivitelerin şeklini etkileyerek yaşamı şekillendirmede anahtar bir rol oynar. Seçim süreci yoluyla öz gelişim, kişisel yazgıyı, yaşam stillerini ve potansiyellerini geliştirmesini sağlayan bilgi, seçilen çevre tarafından şekillendirilir (Telef ve Karaca, 2012: 170).

Düşük yeterlik duygusuna sahip kişiler tehdit edici olarak gördükleri zor görevlerden kaçınırlar. Onlar düşük amaçlara sahiptir ve sürdürmek istedikleri amaca yönelik zayıf vaatte bulunurlar. Baskı altında olduklarında, nasıl başarılı olacaklarını düşünmek yerine kendilerinden şüphe duyma eğilimindedirler. Zorluklar ile yüz yüze geldiklerinde; engeller, başarısızlığın olumsuz sonuçları ve kişisel yetersizlikleri üzerinde dururlar. Başarısızlık kendilerine güven duymamalarına neden olur; çünkü başarısızlığı yeteneksizliklerinin kanıtı olarak değerlendirirler. Engeller karşısında çabuk vazgeçer ya da çabalarını azaltırlar. Yenilgi ya da başarısızlık sonrasında yeterlik duygularını tekrar kazanmaları zaman alır ve kolayca stres ve depresyonun kurbanı olurlar. Yeterlik algısı yüksek olan insanlar, aksine, zor görevlere kaçınılması gereken bir tehdit olmaktan daha çok başarılması gereken zorluklar olarak yaklaşırlar. Onlar yapmak istedikleri şeye yönelik ilgilerini geliştirir ve güçlü vaatlerini sürdürürler. Problemler ile karşılaştıklarında kendilerine zarar verici kişisel endişelere odaklanmaktan daha çok başarıyı nasıl gerçekleştireceklerine odaklanırlar. Başarısızlıklarını, telafi edilebilir bilgi, beceri, hatalı strateji ya da yetersiz çabaya atfederler. Başarısızlığa karşı daha fazla gayret gösterirler ve yenilgi sonrasında kısa sürede tekrar güven kazanırlar. Bu bakış açısı ile motivasyonlarını sürdürür, stresi azaltır ve depresyona düşük düzeyde maruz kalırlar (Bandura, 1997: 71-81).

Araştırmacılar öz yeterlik inancının çeşitli psikolojik sorunların üstesinden gelmekte kullanılabileceğini bulgulamışlardır. Bunların arasında çocukluk depresyonu, travma sonrası stres bozukluğu, sınav kaygısı, madde kullanımı, fobiler ve yakınların kaybıdır. Ayrıca öz yeterlik, psikologların ilgisini çeken pek çok başka alanda da davranış değişikliği yaratmakta kullanılır. İkna beklentileri, iş başarımını, akademik başarıyı ve sağlıklı ilişki davranışları da etkileyebilir. İnsanın değişiklik yapabileceğine ve ilerleme göstereceğine dönük inancı, hayatta karşılaştığımız sorunların ve zorlukların çoğuyla başa çıkabilme konusunda önemli rol oynar (Burger, 2006: 545-546).

Öz-yeterlik kavramının zaman zaman benlik saygısı, öz-kavram inançları, kontrol odağı, sonuç beklentileri ve öz güven ile benzer ya da yakın anlamlarda kullanıldığı gözlemlenmiştir. Fakat öz-yeterlik bu kavramlardan farklıdır. Öz-yeterlik algısı

yetenek yargısıdır; benlik saygısı ise öz-değer ile ilgili yargıdır. Bu kavramlar birbirinden tamamen farklı fenomenlerdir. Birincisi, benlik saygısı, alan olarak öz-yeterliği de kapsar. Benlik saygısı çok çeşitli alanlarda kişinin öz-değerlendirmelerini temsil eden genel bir yapı olarak betimlenir. Aksine öz-yeterlik özel bir yetenek bağlamında ve görev hakkında kişinin inancıdır. İkincisi, benlik saygısının, çoğu özelliği değişebilir olmakla birlikte, daha sabit olma eğilimindedir. Oysaki öz-yeterlik yeni bilgi ve deneyimlerle zamanla değişen dinamik bir yapıdır. Son olarak benlik saygısı bazı kişisel özellikler (zekâ, dürüstlük gibi) hakkındaki algılamalardan elde edilen kişisel değerlendirmeleri yansıtmaya dayanır. Aksine bazı insanlar, bazı görevler (teknik olarak problem çözmeye dayalı) için yüksek öz-yeterliğe sahip olabilirken; bazı görevler (teknik bir rapor yazma) için de öz-yeterlikleri düşük olabilir. Buna rağmen, bu sonuçlardan hiçbirisi benlik saygısını artırmaz ya da azaltmaz (Stajkovic ve Luthans, 1998: 63-74).

Öz-yeterlik inançlarının, bilişsel sistemde anahtar bir güdüleyici rolü vardır. Bandura (1986, 1997) öz yeterlik algısının, insan davranışlarının ve davranış değişikliklerinin temel belirleyicilerinden biri olduğunu, bireyin becerileri konusundaki inançlarının, sadece davranışlarını değil, düşünme süreçlerini ve güdüsünü de etkilediğini belirtmektedir. Bandura'ya (1997) göre öz yeterlik inancı yüksek olan insanlar yeni karşılaştıkları ve mücadele etmek durumunda oldukları yaşantılardan kaçmazlar ve eylemlerini başarılı bir şekilde tamamlamak için oldukça kararlı davranmaktadırlar. Düşük öz yeterlik inançlarına sahip bireyler de belli görevleri yerine getirme aşamasında güçlü öz yeterlik inancına sahip olan bireylere göre daha çok gerginlik, stres ve hoşnutsuzluk duyguları yaşamaktadırlar (Akt. Özerkan, 2007: 30).

Kişi bir alanda yüksek yeterlik algısına sahip olduğunda, kendisi ile ilgili daha yüksek amaçlar belirler, başarısızlıktan daha az korkar, başarısız olduğu duruma yönelik yeni stratejiler bulur. Eğer kişinin yeterlik algısı düşük olursa, görevden kaçınır ya da problem ortaya çıktığında kolayca vazgeçer. Örneğin; öğrenciler matematik ile başa çıkma yeteneğinden yoksun olduklarına inanırlarsa, onların gerçek yetenekleri ortalamanın üzerinde bile olsa, muhtemelen bu inançları doğrultusunda eylemde bulunacaklardır. Bu öğrencilerin trigonometri ya da cebirin üstesinden gelmek için daha az motivasyona sahip olmaları olasıdır; çünkü onlar bu alana yönelik zayıf beklentilere sahiptirler. Fakat onlar uygun çabalar ile öğrenebileceklerine inanırlarsa, problem ortaya çıktığında hemen vazgeçmeyecek, daha çok çaba harcayacak, başarısızlık sonrasında daha çabuk toparlanacak, dikkatini verebilecek, kendilerini daha rahat ve iyimser hissedecek ve daha güçlü stratejiler kullanacaklardır. Diğer bir deyişle, öz-yeterlik bilişsel ve motivasyonel araçları harekete geçirecektir (Hoy, 2004: 22).

Öz- yeterlik algısı, genel öz-yeterlik algısı (1) ve karşılaşılan durumlara özgü öz-yeterlik algılarını ifade etmek amacıyla kullanılan duruma özgü öz-yeterlik algısı (2) olmak üzere iki bağlamda ele alınabilmektedir. (Handy, Lyons ve Breakwell, 2006). Genel öz-yeterlik algısı günlük yaşamda karşılaşılan bir çok sorun ve zorluğun da dahil olduğu (Hoeltje ve diğerleri, 1996) bir çok zorluk ya da stres verici duruma yönelik olarak, bireyin başa çıkma yeterliğine ilişkin inancı anlamına gelmektedir.

Spesifik öz-yeterlik algısı ise, bireyin belli bir duruma yönelik olarak başa çıkma yeterliğine ilişkin inancı olarak tanımlanmaktadır (Luszezynska, Scholz ve Schwarzer, 2005; Akt: Sahranç, 2007: 86).

Öz-yeterlik inançlarının, üretken bir şekilde düşünüp düşünmeme, kişisel zayıflık, iyimserlik ya da karamsarlık; aktivitelere yönelik ne kadar çaba harcadığı; zorluklar ile yüz yüze gelindiğinde sebat etme ve kendini motive edebilme; düşünce ve davranışlarını nasıl kontrol edeceği; stres ve depresyona yönelik incinebilirlik gibi insan yaşamının neredeyse birçok alanıyla ilgili olduğu deneysel kanıtlar tarafından desteklenmektedir. Bu yüzden öz-yeterlik inançları sonuçtan daha çok başarı seviyesini güçlü bir şekilde etkileyebilir. Öz-yeterlik inançları bir de insanların sürdürmüş oldukları eylem akışının ve yaşamdaki tercihlerinin kritik belirleyicisidir. Tipik olarak, insanlar kendilerini yetenekli hissettikleri aktivitelerle ilgilenirler ve yapamayacakları şeylerden kaçınırlar. Bu durum lise ve kolej seviyesinde genç insanların akademik tercihlerine ulaşmalarını sağlar (Pajares, 2005: 340).

2.1.2. Genel Öz-Yeterlik

Bandura'nın belirli bir duruma özel olarak kavramlaştırdığı öz yeterlilik, Sherer et al. (1982) tarafından genel çerçevede ele alınmış; belirli bir duruma (iş, görev, faaliyet ya da alana) özel olmayan bir "genel öz yeterlik" ölçeği geliştirilmiştir. Genel Öz Yeterlilik Ölçeği'ni geliştiren Sherer et al. (1982), genel öz yeterlilik algısının ölçülmesinde 3 alan üzerine odaklanmışlardır (Pekmezci, 2010: 35). Bunlar;

- Başlangıç davranışındaki isteklilik,
- Davranışın tamamlanmasına yönelik çabanın artırılmasındaki isteklilik,
- Zorluklarla (engellerle) mücadeledeki ısrarlı tutum (Akt: Uyaniker, 2014: 12).

"Bireyin çeşitli durumlar altında sergilediği yeteneklerine ilişkin algısı" olarak tanımlayabileceğimiz genel öz yeterlilik; belirli bir duruma özel olmayan ve yaşamın farklı alanlarında genelleştirilerek kullanılabilen bir inanç düzeyidir (Doğruöz, 2008: 47). Ancak genel öz yeterliliğin, duruma özel öz yeterlilikten geçtiği de söylenebilir. Duruma özel edinilen öz yeterlilik algısı, bir alandan diğerine aktarılabilir. Böylece genel bir öz yeterlilik algısının oluşması sağlanır (Bandura, 1995; Pekmezci, 2010; Akt: Uyaniker, 2014: 11).

2.1.3. Durumlara Özgü Öz-Yeterlik

Bandura'ya (1997) göre; öz yeterlilik, bireylerin belirli davranışları sergileme ve öğrenme yeteneğine sahip olmalarına ilişkin kişisel inançları gösterir ve alana (duruma) özeldir (Schunk, 2003; Kenny, 2012:277-296). "Duruma özel öz yeterlilik"; verilen bir iş, görev, faaliyet ya da alanı etkileyen bireysel yeterlilikle ilgili algı ve inançları kapsamaktadır (Gözüm ve Aksayan, 1999; akt. Pekmezci, 2010: 19). Bandura (1997); "yetenekli olmaktan ziyade kişinin kendi kaynaklarına

güvenmesi” anlamına gelen öz yeterliliğin (Elibol, 2007; Aksoy ve Diken, 2009; Yıldırım ve İlhan, 2010; Derindere Kuşku, 2011), belli aktivite alanlarında farklılık gösteren yetenek yargılamalarını ölçmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Buna göre, Bandura; öz yeterlilik kavramının belirli bir duruma özel ele alınması gerektiğini savunmaktadır (Uyaniker, 2014: 13).

Duruma özel öz yeterlilik ve genel öz yeterlilik birbirinden farklı yapılara sahiptir (Stajkovic ve Luthans, 1998; Judge and Bono, 2001), ancak bireyin genel öz yeterlilik algısı duruma özel beklentisine de katkıda bulunmaktadır (Sherer et al. 1982; Gözüm ve Aksayan, 1999; Akt: Uyaniker, 2014: 11).

Öz yeterlilik algısı, bireyin kendi kapasitelerini değerlendirerek, daha sonra karşılaşacağı kapasitesine ilişkin inancı olarak tanımlanmakta ve belirli bir duruma ilişkin öz yeterlilik algısı “duruma özgü öz-yeterlilik algısı” olarak, genel birçok duruma ilişkin öz-yeterlilik algısı ise “genel öz-yeterlilik algısı” olarak adlandırılmaktadır. Bu durumda genel öz-yeterlilik algısının zorluklara ilişkin tutarlı bir tutum ya da davranışa ilişkin inanç olarak bireyde görece kalıcı birçok duruma yönelik olmasını bir kişilik özelliği olarak ele almak mümkün görünmektedir (Sahranç, 2007: 87).

2.1.4. Öz yeterlilik ile İlgili Yapılan Çalışmalar

Ülkemizde öz yeterlilikle ilgili çalışmalara çok sık rastlanamamaktadır. Yapılan az sayıdaki çalışmalarda ise öz yeterlilik algısına ilişkin yapılan araştırmalarda çeşitli konularda öz yeterlilik algıları incelenmiştir. Medenî durum, cinsiyet, yaş ve eğitim durumu bu konular arasındadır.

Literatürde, öz yeterlilik algısının medeni durumdan bağımsız olduğunu belirten çalışmalar mevcuttur. Pekmezci’nin (2010), bir üniversite hastanesinde görevli 402 hemşireyle gerçekleştirdiği çalışmada; hemşirelerin “öz yeterlilik”lerinin “medeni durum”larından bağımsız olduğu tespit edilmiştir (Pekmezci, 2010). Benzer şekilde, Sergek ve Sertbaş’ın (2006,sy.41/48) çalışmasında da, hemşirelerin “öz yeterlilik” algı düzeyleri ile “medeni durum”ları arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir (Uyaniker, 2014: 29).

Grice (1999: 99) yaşamın son yıllarında cinsiyetin, ırkın ve bağlanmanın; depresyon, anksiyete ve öz-yeterlilik ile ilişkisini incelemiştir. Araştırmanın sonunda endişeli bağlanan yaşlıların yüksek düzeyde depresyon, anksiyete ve düşük düzeyde öz-yeterliliğe; güvenli bağlanan yaşlıların ise düşük depresyon, anksiyete ve yüksek öz-yeterliliğe sahip oldukları bulunmuştur. Kadınların erkeklere göre daha fazla depresyon ve anksiyete semptomları yaşadıklarını belirtmiştir. Bağlanma stillerinde beyazlar arasında cinsiyet farkı saptanırken siyahlar arasında fark görülmemiştir. Beyaz erkekler daha çok endişeli bağlanmayı, kadınlar ise daha çok kaçınma bağlanma stillerini kullanmaktadır. Siyah insanlar beyaz insanlara göre daha düşük depresyon ve anksiyete ve daha yüksek öz-yeterliliğe sahiptirler. Bağlanma stillerinde

ırksal farklılığa bakıldığında siyah insanların daha çok güvenli bağlanma stiline, beyaz insanların daha çok endişeli bağlanma stiline sahip oldukları saptanmıştır.

Sosyal öğrenme kuramına göre; çocuklar ilk etkileşimlerini içinde bulunduğu aileden, özellikle de anne ve babasının davranışlarından elde ederler. İyi bir evlilik ve ebeveynlerin arkadaşlık ilişkileri, çocuğun sosyal ilişkilerini ve arkadaşlık ilişkilerindeki kaliteyi de etkilemektedir. Yani ebeveynler kendi ilişkileriyle, çocuklarına olumlu sosyal davranış modeli oluşturabilmektedirler. Daha sonra bireyin bu yakın çevresindeki etkileşimlerine okul çevresindeki öğretmenleri ve arkadaşları da dâhil olurlar. Yetişkinliğe geçiş süreci olan ergenlik dönemindeki sosyalleşme düzeyi, ergenin gelecekteki olumlu kişilik özelliklerini ve sosyal yaşama uyumlarını en üst seviyede yaşamalarını sağlamak açısından önemli bir role sahiptir (Akkapulu, 2005: 15-16).

İlk yeterlik deneyimleri ailede yaşanmaktadır; fakat büyüyen çocuğun sosyal dünyası hızlı bir şekilde genişledikçe, akranlar çocuğun yetenekleri hakkında bilgi oluşturmasında gittikçe önem kazanır. Akran ilişkilerinde sosyal karşılaştırma önemli bir rol oynar. Öncelikle, en yakın karşılaştırma kardeşlerle yapılmaktadır. Ailenin genişliği, doğum sırası, çocuğun aile içerisindeki konumunu yansıtan farklı aile yapıları bireyin kişisel yeterliğini sorgulaması için farklı sosyal karşılaştırma olanağı sağlar. Genç kardeşler kendilerinden birkaç yaş daha büyük kardeşleri hakkında olumsuz yargıda bulunabilirler (Bandura, 1997: 1).

Zimmerman, (2000: 88-90) çalışmasında; öz yeterliğin öz düzenlemeye dayalı öğrenme ve akademik başarıyla etkileşime girerek öğrencilerin performanslarında değişimlere neden olduğunu belirtmektedir. Araştırmacı öz yeterlik inançları kişinin amaç oluşturma, kendini gözlemleme, öz değerlendirme ve strateji kullanımı gibi öz düzenleme işlemlerini kullanarak öğrenmelerini motive ettiğini belirtmektedir.

Akkoyunlu ve Kurbanoglu (2003: 3) yaptıkları çalışmada, öğretmen adaylarının bilgi okuryazarlığı ve bilgisayar öz yeterlik algıları incelenmiş; söz konusu iki algı arasındaki ilişki ve bunların yıllar içinde değişim gösterip göstermediğini araştırmışlardır. Araştırma kapsamına alınan öğrencilerin bilgi okuryazarlığı öz yeterlik algısı ile bilgisayar öz yeterlik algısı arasında pozitif bir ilişki saptanmıştır. Bilgi okuryazarlığı öz yeterlik algısının da diğerinden bağımsız gelişmediği görülmektedir. Nitekim elde edilen sonuçlara göre bilgisayar öz yeterlik algısı ile bilgi okuryazarlığı öz yeterlik algısının birlikte arttığı görülmektedir. Çalışma kapsamına alınan üç bölüm arasında öğrencilerin gerek bilgi okuryazarlığı öz yeterlik algıları gerekse bilgisayar öz yeterlik algıları düzeyinde Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Eğitimi Bölümü açısından bir fark görülmüştür. Çalışma kapsamına alınan her üç bölümde, öğrencilerin hem bilgi okuryazarlığı hem de bilgisayar öz yeterlik algı düzeyleri, büyük sınıflarda bir fark görülmüştür.

Birleşik Devletlerde üç farklı eyaletten bir grup araştırmacının öz yeterliğin yazı yazma ile olan ilişkisini incelemek üzere gerçekleştirdiği çalışma, öz düzenleme öz yeterliğinin yazı yazmaktan hoşlanmayla öz yeterlik eğilimine göre daha güçlü; eyalet çapında elde edilen puanlara göreyse daha zayıf bir ilişkiye sahip olduğunu

bulmuşlardır. Katılımcılardan elde edilen her üç öz yeterlik tipininse orta düzeyli olarak yazı yazma performansı ile ilişkisi olduğu belirlenmiştir (Bruning, Dempsey, Kauffman, McKim ve Zumbunn, 2012: 1).

Literatürde, öz yeterlilik algısı ile cinsiyet arasında bir ilişki olduğu yönünde çalışmalar olduğu gibi, öz yeterlilik algısının cinsiyetten bağımsız olduğunu belirten çalışmalar da mevcuttur. Yardımcı ve Başbakkal (2011)' in 623 ilköğretim öğrencisiyle gerçekleştirdiği çalışmada; cinsiyetin öz yeterlilik düzeyini etkileyen değişkenlerden olduğunu tespit edilmiştir. Coşkun ve Ilgar (2004), Ünal Keskin ve Orgun (2006), Britner (2008), Doni et al. (2009), ve Karadağ ve ark.'nın (2009) yaptıkları çalışmalarda da; cinsiyet ile öz yeterlilik düzeyi arasında anlamlı bir etkileşim olmadığı bulunmuştur. (Akt: Uyaniker, 2014: 13).

Leung ve Chan (1998) ile Pintrich ve De Groot (1990) yaptıkları çalışmada erkeklerin kadınlara göre daha yüksek düzeyde öz yeterlik inancına sahip olduklarını ortaya çıkarmıştır. Netz ve Raviv (2004) çalışmalarında öz yeterlik düzeyinin cinsiyet açısından farklılaştığını erkeklerde daha yüksek olduğunu belirtmişlerdir (Akt: Kıvılcım, 2014: 21).

Altunçekiç, Yaman ve Koray (2005: 93-102) yaptıkları çalışmada, öğretmen adaylarının öz yeterlik inanç düzeyleri ile problem çözme becerileri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Araştırma sonucunda, Fen Bilgisi, Matematik ve Sınıf Öğretmenliği adaylarının fen öğretimine yönelik öz-yeterlik inançlarının alanlarına göre anlamlı düzeyde farklılaştığı görülmüştür. Buna göre, Fen Bilgisi öğretmen adaylarının, fen öğretimi konusunda kendilerini diğer anabilim dallarında eğitim gören öğretmen adaylarına göre daha yeterli gördükleri, bu konuda en düşük öz-yeterlik inanca sahip olan öğretmen adaylarının ise Sınıf Öğretmenliği bölümü öğrencileri olduğu bulunmuştur. Araştırmada ayrıca, sınıf düzeyi arttıkça, öğretmen öz-yeterlik algısının da yükseldiği, problem çözme becerileri ile sınıf düzeyi ya da cinsiyet arasında anlamlı bir fark olmadığı belirlenmiştir. Öğretmen öz yeterlik algısı ile problem çözme becerileri arasında, 0.42 düzeyinde orta güçte, olumlu yönde bir ilişki bulunduğu belirlenmiştir.

Katılımcıların çiftler halinde yer aldıkları bir araştırmada ise bireyin karşısındakinin yeterlikleriyle kendi öz yeterliklerinin ne derece ilişki içerisinde olduğu anlaşılmaya çalışılmıştır. Katılımcılardan video temelli bir dans uygulamasını eşleriyle birlikte yapmaları istenmiştir. Üç deneme seansının ardından katılımcılar ayrı odalara ayrılmışlardır. Odalara ayrılan katılımcılara eşlerinin ve kendilerinin performanslarının yanı sıra ortak performansları hakkında önceden belirlenmiş dönütler aktarılmıştır. İkinci aşamaya geçen katılımcılar dört farklı uygulama durumuna ayrılmışlardır. Birinci durumdaki bireylere bireysel performanslarının % 87, eşli performanslarının % 93 olduğu söylenmiştir. İkinci gruptakilere partnerinin % 87, kendi performansının % 43, eşli performanslarının da %62 olduğu söylenmiştir. Üçüncü gruptakilere partnerinin % 43, kendi performanslarının % 87, eşli performanslarının ise % 62 olduğu aktarılmıştır. Dördüncü ve son gruptakilere ise bireysel performansın % 43, eşli performanslarının % 37 olduğu bilgisi aktarılmıştır. Böylece birinci grupta hem eşli hem bireysel performansın artması,

ikinci grupta başkalarının yeterliklerinin artıp öz yeterliğin engellenmesi, üçüncü grupta başkalarının yeterliğinin engellenmesi ve öz yeterliğin artırılması, dördüncü grupta da hem başkalarının hem kişinin kendisinin öz yeterliğinin engellenmesi yönündeki dış müdahale gerçekleştirilmiştir. Sonuçlar kişinin karşısındakinin yeterliğine güvenmesi halinde kendi performansında karşısındakinin yeterliğine güvenmediği duruma oranla büyük bir artış yaşandığını göstermiştir (Dunlop, Beatty ve Beauchamp, 2011: 586-593).

Literatürde, öz yeterlilik algısı ile yaş arasında bir ilişki olduğu yönündeki çalışmaların olmasıyla birlikte, öz yeterlilik algısı ile yaş arasında anlamlı bir ilişki olmadığını belirten çalışmalar da mevcuttur. Otacioğlu'nun (2005) de müzik öğretmenliği öğrencileriyle yaptığı çalışmada, öğrencilerin yaşları arttıkça öz yeterlilik düzeylerinin de anlamlı derecede arttığı tespit edilmiştir (Akgül, 2008, sy.47). Diğer taraftan, Kumar ve Lal' in (2006: 249-254) 200 kolej öğrencisi (100 erkek, 100 kız) üzerinde yaptığı bir çalışmada, öz yeterlilik algısı ile yaş arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı tespit edilmiştir.

Literatürde, öz yeterlilik algısı ile eğitim düzeyi arasında bir ilişki olduğu yönündeki çalışmaların daha fazla olmasına karşın, öz yeterlilik algısı ile eğitim düzeyinden bağımsız olduğu ya da aralarında anlamlı bir ilişki olmadığını belirten çalışmalar da mevcuttur. Yardımcı ve Başbakkal (2011)' ın çalışmasında; “sınıf” durumunun öz yeterlilik düzeyini etkileyen değişkenlerden olduğunu tespit etmiştir. Bununla birlikte, Pekmezci'nin (2010), gerçekleştirdiği çalışmada; hemşirelerin öz yeterliliklerinin “unvan” dan bağımsız olduğu tespit edilmiştir (Akt: Uyaniker, 2014: 30).

Yıldırım (2011: 288) yaptığı çalışmasında, öz-yeterlik, içe yönelik motivasyon ve kaygı arasındaki ilişkileri ve bu ilişkilerin matematik başarıları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Araştırmada Türkiye, Japonya ve Finlandiya'da PISA 2003 uygulamasında öğrenci anketinden elde edilen veriler kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, her üç ülkede de öz-yeterlik inancının matematik başarıları üzerinde pozitif etkisinin olduğu ve bu etkinin Finlandiya'da daha fazla olduğu ve içe yönelik motivasyon ve kaygının öz-yeterlik ile matematik başarıları arasındaki aracı rolünün zayıf olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Yunanistan'ın Pire ve Atina Üniversitelerinden araştırmacılar çalışmalarında öz yeterliğin, teknolojinin eğitim alanındaki entegrasyonuna yönelik önemli bulgular elde etmişlerdir. Araştırmanın sonuçları öğretmenlerin genel öz yeterliklerinin onların bilgisayar öz yeterlikleriyle doğru orantıya sahip olduğunu ortaya çıkarmıştır. Çalışma; öz yeterliğin kendilik algısı, tutumlar, motivasyon ve ihtiyaçlarla birlikte modern teknolojinin eğitime entegrasyonunda hayati bir öneme sahip olduğunu ileri sürmektedir (Parasekva, Bouta ve Papagianni, 2008: 1087).

Luszczynska, Scholz ve Schwarzer (2005: 439-457) beş ülkede çeşitli fonksiyon alanlarında genel öz-yeterliğin kanıtlanması ile ilgili çalışma yapmışlardır. Costa Rika, Almanya, Polonya, Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri'nden 8796 katılımcının bulunduğu çalışmada genel öz-yeterlik ile kişilik, iyi olma, stres

değerlendirmeleri, sosyal ilişkiler ve başarı arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın sonunda genel öz-yeterlik ile iyimserlik, öz düzenleme ve benlik saygısı arasında pozitif, depresyon ve anksiyete arasında negatif ilişki olduğu saptanmıştır. Ayrıca akademik performans ile öz-yeterlik arasında ilişki olduğu da görülmüştür. Diğer psikolojik yapılar ile anlamlı ilişkisinden dolayı genel öz-yeterliğin evrensel bir yapı olarak görülebileceği saptanmıştır.

Bandura (1982), Bandura (1989: 1176), Sergek ve Sertbaş (2006), Aksoy ve Diken (2009), düşük öz yeterlilik algısının depresyon ile birlikte olduğunu; Bandura (1997), öz yeterlilik algısı düşük olan bireylerin depresyon gibi olumsuz duygu ve sıkıntılara muzdarip olduklarını tespit etmiş; Bandura, öz yeterlik inançlarının bireylerin depresyona karşı dayanıklılığını etkilediğini ifade etmiştir. Hermann and Betz (2004) ve Pössel et al.'un (2005) psikiyatri alanında yaptığı çalışmalar da öz yeterlilik ile depresyon arasında ilişkili olduğu yargısını desteklemektedir (Yıldırım ve İlhan, 2010). Bu konudaki diğer çalışmada da; Akyol (2003), düşük öz yeterlilik hissine sahip bireylerin düşük özgüvene sahip olduklarını ve düşük özgüvene sahip olan bireylerin de depresyona yakalanma olasılıklarının arttığını ifade etmektedir (Akt: Uyaniker, 2014: 10).

2.2. BENLİK SAYGISI

2.2.1. Benlik Kavramı

Alan yazında benlik saygısıyla birlikte benlik kavramının da açıklandığı ve aralarındaki farkı ortaya koymak adına tanımlamalar getirildiği görülmektedir.

Benlik, insanın kendi benliğini algılayış ve kavrayış biçimidir. Kişinin kendini nasıl görüp, nasıl değer biçtiğini anlatır. Kişi kimi alanda kendini yüceltebilir, kimi alanda küçültebilir (Yörükoğlu, 2004: 124). Kulaksızoğlu'na (2006: 78-79) göre; benlik kavramı, bireyin kendini algılamasına ve değerlendirmesine ilişkin geliştirdiği görüşler olarak tanımlanabilir. Bu kavram, birçok farklı açılardan düşünülebilir. Benlik, kişinin kendini nasıl anladığı, yani kendisiyle ilgili farkındalığıdır (Kağıtçıbaşı, 2010: 112).

Benlik kavramı (self-concept), bireyin zihinsel ve fiziksel özelliklerinin toplamı ve bireyin sahip olduğu bütün bu özelliklere ilişkin kendini değerlendirmesini ifade etmesidir (Lawrence, 1988). Başka bir tanıma göre, bir kimsenin çeşitli kişilik özelliklerinin kendinde bulunuş derecesi hakkındaki değerlendirmelerinin bütünüdür (Kuzgun, 1983; Akt: Ceylan, 2013: 25).

Benlik, Freud'un öncülüğünü yapmış olduğu psikanalitik kuramda, ego kavramı olarak ele alınmaktadır. Benlik; id, ego ve süper egoyu kapsayan bir yapı içerisinde ele alınmaktadır. Bazı kaynaklarda "alt benlik" ifadesinin "id" in karşılığı olarak; "üst benlik" ifadesinin de "süper egonun" karşılığı olarak kullanıldığı da görülmektedir. Freud, gerçek dış dünyanın etkisi altında alt benliğin bir parçasının, özel bir gelişme göstererek, dış uyaranları algılayan ve aşırı uyaranlara karşı ruhsal yapıyı koruyan özel bir yapı haline geldiğini ve bu yapının alt benlik ile dış dünya arasında bir

arabulucu görevini yüklediğini ileri sürmüştür ve gelişen bu yapıya ego, diğer bir deyişle benlik adını vermektedir (Geçtan, 2005: 44-45).

Benlik ve benlik kavramı tanımlarından yola çıkarsak; benlik saygısı, benliğin duygusal boyutudur. Birey, kim olduğuyla ilgili belirli fikirlere sahip olmasının yanı sıra, kim olduğuyla ilgili belirli duygulara da sahiptir. Böylelikle benlik saygısı bireyin benliği beğenme ve değerli bulma derecesi olarak tanımlanabilmektedir (Kulaksızoğlu, 2006: 114).

Benlik kavramı, gelecekteki olaylarda başarının nasıl değerlendirileceğinin öngörücüsü olmaktadır. Öze olan güven yetersiz ya da tam değilse, karşılaşılan yeni durumlardan kaçınma başlamakta ve onlarla karşılaşmaya çekinir bir hal gözlenmektedir. Bunun sonucu olarak da, başarısızlık hissi kaçınılmaz olmaktadır. Kişinin her alandaki toplam duygusal uyumunun en iyi göstergesi olan benlik, iş yaşamındaki başarılarından kişiler arası ilişkilere kadar bireyi etkilemekte, bozabilmekte ve zayıflatabilmektedir (Çelikkol 2008).

Her insanın ulaşmak istediği bir benlik kavramı vardır. Kişi özlediği, kendine yakıştırdığı bu ideal benlik kavramını geliştirmeye çabalar. İdeal ben'e yaklaştıkça mutlu olur. Gerçek benlik ile ideal benlik arasındaki boşluklar söz konusu olunca kişiler psikolojik savunmaya geçerler. Bunun için savunma mekanizmalarını kullanırlar. Ancak, bu davranışlar kendini sık gösteren bir davranış haline gelir ve aşırı derecelere ulaşırsa, sosyal ilişkileri gerçekçi bir zeminde sürdürmeyi engeller ve uyumsuz bir davranış kaynağı haline gelir (Cüceloğlu, 2006: 426).

Benlik kavramı, kişisel özelliklerin algılanması ve bireyin kendisine yönelik nasıl bir insan olduğu yönündeki düşüncelerinden oluşmakta iken; benlik saygısı, bireyin sahip olduğu benlik kavramına ilişkin değerlendirmelerini içermektedir (Burger, 2006: 626).

2.2.2. Benlik Saygısı

Benlik saygısının birçok tanımı yapılmıştır. Benlik saygısı, kişinin kendini değerlendirmesi sonunda ulaştığı benlik kavramını onaylamasından doğan beğeni durumudur. Kişinin kendini beğenmesi, kendi benliğine saygı duyması için üstün niteliklere sahip olması gerekmez. Çünkü benlik saygısı kendini olduğundan aşağı veya üstün görmeksizin kendinden memnun olma durumudur. Kendini değerli, olumlu, beğenilmeye ve sevilmeye değer bulmaktır (Yörükoğlu, 2004: 125).

Benlik saygısı kavramına bakıldığında olağan bir kavram değil kişisel olarak değişen bir örüntü olduğu görülmektedir. Bireye göre farklılaşsa da; çevresi tarafından kabul edilme ve bu durumundan gurur duyma, kendini faydalı ve önemli hissetme, bulunduğu ortamda ve yapıda umursanma, kendini etkili ve yeterli hissetme duygularını kapsamaktadır. Benlik kavramı kişiliğin odak noktasıdır. (Tuna ve Kayaoğlu, 2013: 69-70).

Bireyin benlik kavramına yüklediği olumlu-olumsuz duygular onun benlik saygısını oluşturmaktadır. Benliğin duygusal boyutu olan benlik-saygısı, bireyin, kendisinin

kim olduğu hakkındaki fikirlere sahip olmasının yanı sıra, kim olduğuyula ilgili duygulara da sahip olmasını içerir. Bireyin benlik kavramını oluşturan her bir “ben” parçasına ilişkin beslediği hoşnutluk, saygı, değer yani genel olarak bireyin kendini değerlendirmesi sonucu oluşturduğu değerlilik, önemlilik ve saygıdeğerlik yargısı “benlik saygısı” olarak nitelendirilmektedir (Arıca, 1999: 20).

Alan yazında “özsaygı” olarak da kavramsallaştırılan benlik saygısı, bireyin benlik imgesi ile ideal benliği arasındaki farkı değerlendirmesidir. Yani, bireyin kendisini nasıl algıladığı ile olmak istediği benliği arasındaki fark bize o bireyin benlik saygısı düzeyini verir. Bu süreçte bireyin bu farkı nasıl değerlendirdiği ve bu farkın onun duygusal dünyasını nasıl etkilediği önemlidir. Benlik imgesi ve ideal benliğin gelişiminde görüleceği gibi, bireyin kendini nasıl gördüğü yani hâlihazırdaki benlik imgesi ile ulaşmayı arzuladığı ideal benliği arasında bir farkın olması kaçınılmazdır ve bu fark normal bir olgu olarak kabul edilmelidir (Pişkin, 2003; Akt: Ceylan, 2013: 30).

Benlik saygısı, kişinin kendini değerlendirmesi sonunda ulaştığı benlik kavramını onaylamasından doğan beğeni durumudur. Birey kendini değerlendirirken olumlu bir tutum içindeyse, benlik saygısı yükselmekte; olumsuz bir tutum içindeyse benlik saygısı düşmektedir. Benlik saygısının duygusal, bilişsel, toplumsal ve bedensel öğeleri vardır. Kendini değerli hissetme, yeteneklerini, bilgi ve becerilerini ortaya koyabilme, başarma, beğenilir olma, kabul görme, sevilme, kendi bedensel özelliklerini kabul ve benimseme, benlik saygısının oluşması ve gelişmesinde önde gelen etkenlerdir. "Ben kimim?" sorusunu yanıtlayan bir kişi beceriklilik ve güven duygusu bütünleşmiş, psikolojik olarak uyumlu bir kişilik geliştirmenin yanı sıra bedeni, kişiliği, ahlakı, toplumsal yararı hakkında olumlu algılar geliştirme eğiliminde olabilmektedir (Yörükoğlu, 2004:125).

Rosenberg (1965), benlik saygısını bireyin kendisine karşı, olumlu ve olumsuz tutumu olarak tanımlamıştır. Ona göre benlik saygısı, bireyin kendini değerlendirmesinin bir sonucudur. Bireyin kendine ilişkin değerlendirmeleri sonucunda ulaştığı yargı, benlik saygısının düzeyi için belirleyici olmaktadır. Benlik saygısı, bireyin benlik kavramına ilişkin ulaştığı değerlilik yargısıdır (Akt: Avşaroğlu, 2007: 93).

Yavuzer (2003: 21)’e göre ise benlik saygısı: bireyin ne olduğu ile ne olmak istediği arasındaki farka ilişkin duygularını gösterir. Benlik saygısı, insanların birer birey olarak, değerleri konusunda ulaştıkları kanıdır. Kendi benlik kavramını beğenmesi, onaylaması ve kendinden hoşnut olmasıdır.

Benlik saygının yapısı konusunda, bazı yazarlar genel bir duygudan söz ederken, bazıları çok boyutlu bir yaklaşım sergilemişler; fiziksel görünüm, yakın dostluklar, meslekî başarılar gibi unsurları benlik saygısının boyutları içerisinde düşünmüşlerdir. Bununla beraber öz saygının faktör yapısında özellikle iki faktör öne çıkmaktadır: Kapasite veya yeteneklerin değerlendirilmesi ile sosyal kabul açısından kişisel uygunluğun değerlendirilmesidir (Bilgin, 2003; Akt: Ceviz, 2009: 31).

Benlik saygısı, kişiliğin önemli bir parçası olarak, bireyin hayatının tüm yönlerini etkileyerek onun davranışlarına yön verebilmektedir. Kişilik gelişiminde önemli bir yer tutan ve birey için önemli olan algı, duygu ve düşüncelerin bir bütünü olan benlik saygısı, bireyin sosyalleşme düzeyinde önemli bir rol oynamaktadır (Hamarta, 2004; Akt: Avşaroğlu, 2007:92).

Anne baba tutumları, bireyin kişilik gelişiminde önemli bir faktördür. Sözleri önemsenmeyen, fikrinin belirtilmesine izin verilmeyen ya da belirttiği zaman sürekli eleştirilen çocuk içine kapanık, güvensiz, huysuz ve saldırgan kişilik yapısına sahip olabilir. Bireyin benlik saygısının yüksek olması için, çocuğun içinde bulunduğu aile bireylerinin özgüveni yüksek, iletişim becerileri gelişmiş, güvenli ve hoşgörülü tepkiler gösteren bir yaklaşım içinde olmaları gerekmektedir (Aral ve diğ. 2000:190).

Benlik saygısının gelişmesinde sosyal çevrenin, bireyin içinde bulunduğu toplumun etkisinin büyük olduğu görülmektedir. Toplumsal beklentiler insanları büyük ölçüde etkilemekte; insanlardan cinsiyetlerine, sosyal ekonomik düzeylerine, mesleki kimliklerine, üyesi oldukları aile, okul, arkadaşlık ve iş grupları gibi toplumsal kurumların beklentilerine göre davranmaları istenmektedir. Belli bir role uygun hareket edip etmeme, bireyin kendisini değerli bulma yargısına etki etmektedir (Tufan, 1987; Akt: Kabalcı, 2008: 19).

Yavuzer, benlik saygısını olumlu veya olumsuz olarak etkileyebileceğini düşündüğü kişinin meslekleri, eğitim düzeyleri, ekonomik durumları ve birçok değişkenle ilgili çeşitli araştırmalar yapmıştır. Araştırma sonuçları; sosyo-ekonomik ve kültürel seviye, cinsiyet, babanın mesleği ya da anne babanın eğitim düzeyi, anne-babanın ilgisi, akademik başarı, okul yaşamında serbest zaman etkinliklerine katılma, spor yapma, kardeş sayısı ve doğum sırasının benlik saygısı üzerinde etkili olduğunu göstermiştir (Yavuzer 2000.akt. Ceylan, 2013: 35).

Benlik saygısı psikolojide oldukça yaygın olarak araştırılmış bir kavramdır ve kişilik özellikleri, davranışsal, bilişsel ve klinik alanlar gibi, psikolojik birçok alanla ilişkisi olduğu bulunmuştur. Bazı araştırmacılar benlik saygısının bileşenleri arasındaki farklılıkları araştırmaya yönelmişken, diğerleri benlik saygısının uyum sağlayan ve kendini korumaya yönelik işlevlerine odaklanmışlardır (Alavi, 2007., akt: Tunçelli, 2008: 23).

2.2.3. Yüksek ve Düşük Benlik Saygısı

Yüksek benlik saygısı; bireyin kendi ile ilgili yaptığı bütün olumlu değerlendirmeyi içerir. Birey olumlu yönde ilerleyip olumlu kişilik özellikleri gösterir. Başarı için çaba gösterme durumu esastır. İnisiyatifli iletişim kurma, yaşamının amacını çözme, depresyona karşı direnç özellikleri gösterirler ve toplumda kabul görürler. Diğer taraftan düşük benlik saygısı; ise yüksek benlik saygısının zıt durumudur. Birey kendini değerlendirirken olumsuz özelliklerini odağa alarak değerlendirir. Bunları telafi için olumsuz kişilik özellikleri sergiler. Sinirli, güvensiz ve sorunlu birey olma yatkınlıkları fazladır (Palti, 2012:10-11).

Benlik saygısı konusunda önde gelen isimlerden olan Coopersmith (1967), benlik saygısını, kişiliğin önemli bir boyutu ve olumlu bir kişilik özelliği olarak kabul ederken; bireyin kendini yetenekli, önemli, başarılı ve değerli olarak algılama derecesi şeklinde tanımlamaktadır. Benlik saygısı bireyin kendine özgü olarak yaptığı, benimsediği ve devam ettiği değerlendirmesi, bireyin kendisini değerli hissetmesi konusunda kişisel yargısıdır. Ona göre benlik saygısı; kimlik değerlendirmesini, savunma mekanizmalarını ve bunların değişik görünümünü içeren; kişinin davranışlarını belirleyen kendiyle ilgili değerlendirmelerdir ve oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir. Bireyin benlik saygısı onun kişilik özelliklerinden etkilenmektedir (Coopersmith, 1969; Akt: Kabalcı, 2008:24).

Düşük benlik saygısının varlığı, bireylerin kendilerini değersiz ve yetersiz görmelerine, olaylarla basa çıkma güçlerinin olmadığını düşünmelerine, çevreden çabuk etkilenmelerine, inanç ve tutumlarını çabuk değiştirmelerine neden olabilmektedir. Düşük benlik değerine sahip bireyler, günlük yaşamda karşılaştıkları streslerle basa çıkmada güçlük çekmekte ve duygularını kontrol etmekten uzak gözükümlüdürler. Kendilerine ve çevrelerindeki kişilere güven duyamamakta, insan ilişkilerinde yetersizlik göstermekte, incinme kaygısıyla yakın ilişkiye girememekte, sevgi ve dostluk ilişkilerinden kaçınmaktadırlar. Ayrıca yetersiz benlik saygısının aşırı katı bir bakış açısına, otorite bağımlılığına, içe kapanık ve pasif davranışlara, psikosomatik hastalıklara, depresyona, saldırgan davranışlara ve suç işlemeye eğilimli bir kişilik yapısına yol açabildiği araştırmalar tarafından ortaya konulmaktadır (Torucu, 1990:5).

Kendilik (benlik) algısı yüksek olan bir bireyin benlik saygısı da yüksektir çünkü benlik algısı ile benlik saygısı arasında doğrudan bir bağlantı vardır. Kendileri hakkında yoğun sosyal baskı ve kaygı hissetmemeleri benlik saygılarının güçlü olmasını sağlar. Bireylere küçük yaşlarda veya yaşları ilerledikçe uygulanan zorlama ve baskı kendilik algılarını negatife çevirir. Bireyin kendilik algısının yüksekliği bireyin kontrolünün kendinde olması ya da bir başkasında olması ile bağlantılıdır. Kontrolü kendinde barındıran bireyin kendine olan güveni artar. Yaptığı şeylerde kendine güven duyar ve yaptıklarının sorumluluğunu almakta tereddüt etmez. Kontrolü dıştan gelen bireyin yaptığı hareketler dış talimatlarla olacağından kişi kendini sıkıştırılmış ve baskılanmış hisseder. Buna göre olumlu bir kendilik algısına sahip olan birey kendini gerçekleştirmekle kalmaz, yetkin olduğuna inanır ve benlik saygısı da yükselir (Tutar ve diğerleri, 2009:491-495).

Yüksek benlik saygısına sahip olan bir birey kendini olduğu gibi görür. Gördüğü gibi kabullenir ve kendine güvenir, kendini değerli, saygıya ve kabul edilmeye değer hisseder ve yaşamdaki sorunlarla başa çıkabileceğine güvenir. Kendisi ve yetenekleri hakkında olumlu ve gerçekçi bir yaklaşıma sahiptir. Olaylar kötü gittiğinde, kendisini hatalarıyla birlikte kabullenebilir ve kendisini değerli hisseder. Kendi kontrol duygusunu hisseder ve başarısızlığa uğradığında daha iyisini yapmak için motive olur. Değişiklik yapmaya ve daha fazla çalışmaya ihtiyaç duyduğunun farkına vararak, hatalarını kabul eder ve başkalarını suçlamaktan kaçınır. Olumlu bir ruh haline sahip olan bireyin kişisel mutluluğunun kaynaklarından biri ve belki de en önemlisi benlik saygısıdır (Yavuzer, 2003: 20).

Düşük benlik saygısına sahip bireyler kendilerini değersiz ve yetersiz olarak algılamaktadırlar. Olaylarla başa çıkma güçlerinin olmadığını düşünmekte, çevreden çabuk etkilenecek, inanç ve tutumlarını kolaylıkla değiştirebilmektedirler. Günlük hayatta karşılaştıkları stresle başa çıkmada zorlanırlar ve bu olumsuz duygularını kontrol edemezler. Kendilerine ve çevrelerindeki kişilere güvenmekte zorlanmakta, insan ilişkilerinde yetersizlik gösterirken incinme kaygısıyla yakın ilişkilere girmekten kaçınmaktadırlar (Coopersmith, 1967 Akt: Kabalcı, 2008: 21).

Coopersmith (1967) benlik saygısının gelişiminde dört temel etkenden söz etmektedir:

- Bireyin yaşamında önemli bir yere sahip olan diğer insanlardan gördüğü ilgili, kabul edici ve saygılı etkileşimin düzeyi bu konudaki temel etkenlerden biridir.
- Bireyin başarıları, içinde bulunduğu pozisyon ve sahip olduğu statü de bir başka etkindir. Bireyin başarıları, onun toplum içinde fark edilmesini ve statü kazanmasını sağlar; bu benlik saygısı için somut bir temel oluşturur.
- Bireyin, başkaları tarafından kendisi için konulan ve kendi istediği amaçlara ulaşmış olması gerekir. Bu bakımdan, kişinin başarılarını ve gücünü kendi ölçütleri açısından değerlendirmesi benlik saygısının gelişmesiyle ilgili bir temel etken oluşturur.
- Bireyin başkaları tarafından kendisi için yapılan değerlendirmelere nasıl karşılık verdiği de bir başka etken olarak gösterilmektedir.

Coopersmith (1967) 'e göre bir çocuğun yüksek benlik saygısına sahip olarak yetişmesi; çocuğun ana babası tarafından kabul edilmesi, kendisine tutarlı ve iyi tanımlanmış özgürlük sınırlarının uygulanması ve inisiyatif kullanma olanağı sağlanmasıyla mümkündür. Coopersmith'e göre çocuklar iyi ya da kötü, aptal ya da akıllı olma kaygısıyla doğmaz, bunu zamanla geliştirirler. Çoğunlukla çevrelerinde önemli gördükleri kişilerin davranışlarına dayanarak kendileriyle ilgili bir imaj geliştirirler. Bu imaj onların benlik saygılarını oluşturur (Akt: Kabalcı, 2008: 20).

Erikson, düşük benlik saygılı insanların dengesiz bir benlik kavramına sahip olduklarını, diğerlerine göre kendilerini daha yalnız hissettiklerini, daha hassas, eleştirilere karşı daha kırılgan olma eğiliminde olduklarını; aldıkları görevde düşük performans gösterdiklerinde bundan rahatsızlık duydukları ve kişisel hatalar veya yetersizliklerini fark ettiklerinde tedirgin olduklarını belirtmiştir. King'e göre ise, düşük benlik saygılı genç, evlilik öncesi cinsel ilişkiler ve erken yaşta gebeliklere daha eğilimlidir. Düşük benlik saygılı bireylerin, sosyal etkilere karşı yüksek benlik saygılı bireylerden daha dayanıksız olma eğiliminde oldukları gözlenmiştir. Bu nedenlerden dolayı, Hayes ve Fors, düşük benlik saygısının sağlıklı davranışın benimsenmesi için bir hızlandırıcı faktör olabildiğini ileri sürmüşlerdir (Cevher ve Buluş, 2007: 59).

Benlik saygıları düşük olan bireyler, kendilerini pek önemli olmayan, sevebilir özellikten yoksun, kendilerine güvenemeyen kişiler olarak görme eğilimindedirler, yeteneklerinden kuşku duyar ve kendileri hakkında gerçekçi olmayan beklentileri vardır. Kendi değerleri hakkındaki fikirleri, diğer insanların görüşlerinden fazlasıyla etkilenebilir ve kendisini acımasızca eleştirir. Bu kişiler hedef belirlemede ve problem

çözmede güçlük çekebilmektedirler. Bir insan ne kadar benlik tasarımına uygun davranabilirse, kendini o kadar rahat hisseder, ideal benliğine ne kadar ters düşen yaşantıların etkisinde kalırsa, o kadar huzuru kaçır ve kaygılanır (Aydoğan, 2008: 26).

Benlik saygısının yüksek olması, genel olarak kişinin ilişkilerini etkileyen, kişinin kendisine ve diğer kişilere karşı daha güvenli olmasını sağlayan, kişilerarası ilişkilerinde daha sağlıklı ve doyurucu ilişkiler yaşamasını etkileyen bir özelliktir (Gün, 2006:6). Düşük benlik saygısına sahip kişilerde kendinden hoşnutsuzluk ve kendine güvensizlik görülmektedir. Bu kişilerin yapay bir olumlu benlik tutumu sergiledikleri ya da reddedilecek kişilerde iletişim kurmaktan korktukları için kendilerine döndükleri görülmektedir. Düşük benlik saygısına sahip kişilerde kendine güven eksiktir, kendilerini beğenmekte zorluk çekerler, diğerlerine bağımlı ve utangaç olma eğilimindedir (Taysi, 2000: 15).

Diğer taraftan, Campbell ve Lavalley (1993) düşük ve yüksek benlik saygısına sahip olan bireylerin özelliklerini şu şekilde tanımlamışlardır:

- Yüksek benlik saygısına sahip olan bireyler, kendilerini daha iyi ve olumlu tanımlarken, düşük benlik saygısına sahip bireyler, kendilerini daha olumsuz tanımlama eğilimindedirler.
- Yüksek benlik saygısına sahip kişilerin kendilerine olan inançları ve güvenleri, düşük benlik saygısına sahip kişilerden içsel olarak daha tutarlıdır (Arıcak, 1999; Akt: Yılmaz, 2011: 55).

Andre ve Lelord (2002) ise benlik saygısı düzeyi düşük ve yüksek olan bireylerin özelliklerini şöyle sıralamaktadır:

Benlik saygısı düşük olan bireyler, kendilerini tanımakta güçlük çekmektedir ve kendileri hakkındaki konuşmaları belirsiz, çelişkili, istikrarsız ve koşullara bağlı olarak değişkendir. Benlik saygısı yüksek olan bireyler ise kendileri hakkında net düşüncelere sahiptir, kendileri hakkında kesin, kararlı ve olumlu yargılar benimsemektedirler.

Benlik saygısı düşük bireyler önemli kararlar vermede zorluklar yaşamaktadır. Çoğunlukla tercihlerinin sonuçlarını kestirememekte, çevreden kolaylıkla etkilenmekte ve herhangi bir zorluk karşısında kararlarından çabucak vazgeçmektedirler. Aksine benlik saygısı yüksek bireyler karar alma sürecinde kendi düşüncelerini temel alarak etkin bir rol oynamakta ve zorluklar karşısında direnç gösterebilmektedir.

Benlik saygısı düşük bireyler başarısızlıklardan kolaylıkla etkilenmekte ve hemen duygusal tepkiler vermektedir. Başarısızlık durumunda kendilerini en başarılı kişilerle karşılaştırarak kendileri hakkında olumsuz duygulara kapılmakta ve başarısızlıkları konusunda eleştirilmekten rahatsız olarak kendilerini haklı çıkarmaya çalışmaktadırlar. Benlik saygısı yüksek bireyler ise bir başarısızlık durumunda başka insanların da başarısızlık yaşayabileceğini göz önünde bulundurarak, eleştirilerden rahatsızlık duymamakta ve kendilerini haklı çıkarmaya çalışmamaktadırlar.

Benlik saygısı düşük bireyler başarısız olmaktan korkmakta, risk almaktan kaçınmakta, yeni deneyimlerden uzan durmakta ve rahatlamak için kendilerinden aşağı olanlara bakmaktadırlar. Benlik saygısı yüksek bireyler ise başarılı olmayı istemekte, yeni deneyimlere ilgi duymakta, risk almaktan kaçınmamakta ve kendilerinden üstün kişileri örnek alarak kendi sınırlarını genişletmeye çalışmaktadırlar (Asıcı, 2013; Akt: Ceylan, 2013: 30-31).

Rosenberg, yüksek benlik saygısına sahip bireyler, kendine saygı duymakta ve kendini değerli görmektedir. Düşük benlik saygısına sahip bireyler ise kendisini süregelen ve kalıplaşmış bir şekilde olumsuz görmektelerdir (Akt: Hamarta vd. 2009:243). Bireyin benlik saygısının düşük olmasının iç dünyasında bir boşluk duygusu yarattığını ve sosyal yaşamında uyum bozukluklarına neden olarak, bireyin psikolojik sağlığını bozduğunu belirtmektedir (Akt: Karahan, Sardoğan, Ersanlı, Kaya ve Kumcağız, 2004: 30).

Benlik saygısı yüksek olan insanlar, saygınlıklarını ve toplumdaki imgelerini güçlendirmek isterler. Başkalarının kendileri hakkında olumlu düşüncelerini, kendilerine hayran olmalarını ve iyi bir şey yaptıklarında övülmelerini isterler. Ancak benlik saygısı düşük insanlar kendini koruma güdüsüyle hareket ettiklerinden, toplumun önünde aşağılanmak ve küçük düşmekten korktuklarından öne çıkmak istemezler. Bir seçim yapma gereği duyulduğunda düşük benlik saygılı kişilerin kendini koruma isteği, iyi görünme isteğine baskın çıkar (Burger, 2006:488).

Benlik saygısı düşük olan bireyin özgüveni azdır, kolay umutsuzluğa kapılır. Bir tartışma sırasında eleştiri almaktan çekinip, kendi fikirlerini beyan edemezler. Katılımcı olmaktan çok dinleyici olmayı tercih ederler (Korkmaz, 1996; Akt: Turanlı, 2010: 10). Özgüven problemi yaşayan bireylerin benlik saygısı düşüktür. Kendi fikirlerini topluluk içinde açıkça ifade etmekten çekinirler. Genellikle bulundukları ortamda çekingendirler (Korkmaz, 1996; Akt: Akça, 2012:4).

2.2.4. Benlik Saygısı ile İlgili Yapılan Çalışmalar

Benlik saygısı, yurtiçi ve yurtdışında üzerinde en çok araştırma yapılan ve çalışılan konulardan biridir. Özellikle yurtdışında benlik saygısı ile alakalı sayısız araştırma mevcuttur. Ülkemizde de benlik saygısı hakkında yapılan çalışmalar gün geçtikçe artmaktadır. Benlik saygısı ile ilgili yapılan çalışmalarda; benlik saygısı ile çeşitli konular açısından incelenmiştir. Medenî durum, cinsiyet ve yaş bu konular arasındadır.

Ceviz (2009: 68)'in yaptığı çalışmada; medeni durumun benlik saygısı üzerinde anlamlı bir farklılaşmaya sebep olduğu tespit edilmiştir. Evlilerin benlik saygıları daha yüksek çıkmıştır. Dolayısıyla evli olanların benlik saygısı düzeyleri, bekar, ayrı veya dul olanlara göre daha yüksektir şeklinde ifade edilen hipotezi desteklenmiştir. Evli bir bireyin esine olan güveni ve onun var olan desteği ile benlik saygısının yüksek olduğu düşünülmektedir. Ayrıca evlilik ile artan sorumluluk bilinci ile benlik saygısı arasında bir ilişki düşünülebilir.

Benlik saygısının çok farklı davranışlarla ilişkisi araştırılmış, birey ve toplum için önemli sorunlardan birisi olan saldırganlık davranışlarını daha iyi açıklama girişimlerinde benlik saygısı değişkenine de yer verilmiştir. Ancak benlik saygısı ile saldırganlık/şiddet arasındaki ilişkiyi ele alan araştırmalarda belli bir tutarlılık söz konusu değildir. Bazı araştırma bulguları saldırgan bireylerin benlik saygısının saldırgan olmayanların benlik saygısından daha düşük olduğunu, bazıları iki değişken arasında anlamlı ilişki olmadığını göstermiş, bazıları ise gerçekçi olmayan/şişirilmiş yüksek benlik saygısının saldırganlıkla ilişkili olduğunu ortaya koymuştur (Salmivalli, 2001: 377).

Siviş-Çetinkaya ve Kararırmak'ın (2011: 30-43) yaptığı bir çalışmada, bireyin kendine verdiği değerin artmasıyla gelişimsel krizleri çözmesinin, travmatik yaşantılardan sonra uyum sağlamanın ve zorlu yaşam koşulları ile başa çıkmasının kolaylaştığı sonuçlar arasında yer almaktadır. Elde edilen bu sonuca göre erken yaşta başlanmak üzere ve ilerleyen zamanlarda, benlik saygısını geliştirme çabası, gelişim dönemlerinde bireyin sorunlar karşısında güçlü hissetmesine yardımcı olması açısından önemli bir gereksinim olarak vurgulanmaktadır. Düşük benlik saygısı olan bireyler ise sıklıkla anlama yetersizliği ve sosyal içe kapanma gibi özellikler göstermenin yanında yüksek düzeyde bir yetkilinin söylediklerine daha kolay inanma eğilimi içinde olmaktadır.

Çetin (2007: 169-228) yeni ilköğretim programı uygulamalarının ilköğretim 4 ve 5. sınıf öğrencilerinin çalışma alışkanlıkları ile öz-yeterlikleri üzerindeki etkisini ve öğrencilerin program hakkındaki görüşlerini araştırmıştır. Araştırmanın sonunda yeni ilköğretim programı uygulamalarının öğrencilerin öz-yeterlik düzeylerini artırdığı saptanmıştır. Yeni ilköğretim programı uygulamalarının öğrencilerin öz-yeterlik düzeyine etkisinde cinsiyete, öğrencilerin okudukları sınıflara, okul türüne, anne ve baba eğitim seviyesine, babanın mesleki durumuna ve annenin çalışıyor/çalışmıyor olma durumuna göre anlamlı düzeyde farklılık bulunmuştur.

Sharpley ve Khan'a göre, yüksek düzeydeki evlilik uyumu olumlu benlik kavramıyla, düşük düzeydeki evlilik uyumu ise olumsuz benlik kavramıyla ilişkilidir (Akt; Güngör, 2007: 7).

Yapılan birçok araştırma cinsiyet faktörünün de benlik saygısı üzerinde etkili olduğunu ortaya çıkarmıştır. Wylie, genel benlik saygısında kızlarla erkekler arasında çok az bir fark bulmuştur. Baltimore (1972) ve Milwaukee de (1984) 26 çalışmalarında erkek çocuklarının benlik saygısının daha yüksek olduğunu ortaya çıkarmışlardır (Akt: Cevher ve Buluş, 2007, sy.52-64). Bununla birlikte; Maşrabacı (1994), İkiz (2000), Balat ve Akman (2004), Yenidünya (2005), Ünüvar (2007), Çankaya (2007), Dilek (2007), Çevik Büyükaşahin ve Atıcı (2009) ve Aktaş (2011), yurtdışında da Jackson ve arkadaşlarının (2010) lise öğrencileri üzerinde yaptıkları çalışmalar benlik saygısı puanlarının cinsiyete göre farklılaşmadığını ortaya koymaktadır (Akt: Ceylan, 2013: 125).

Benlik saygısı düşük bireylerde kabul edilme ve reddedilmeyle ilişkili olabilecek herhangi bir ipucu ya da hatırlatıcı bu şemaların aktifleşmesini daha kısa sürede

gerçekleştirmektedir. Bunu değerlendirmek için Koch (2002: 271-279) düşük ve yüksek benlik saygısına sahip katılımcılarla bir araştırma gerçekleştirmiştir. Benlik saygısı düşük olan bireyler sosyal durumları otomatik olarak reddedilmeyle ilişkilendirdikleri için reddedilmeyle ilişkili sözcüklerin yanı sıra belirsiz (ambiguous) sosyal içerikli kelimeleri de daha çabuk fark etmişlerdir. Ayrıca, düşük benlik saygısına sahip olan bireylerin reddedilmeye ilişkin algıları hem reddedilme hem de belirsizlik içeren kelimeler verildiğinde de değişmemektedir çünkü reddedilmeye ilişkin kelimeler ile sosyal içerik açısından belirsiz olan kelimeler benzer bilişsel bağlantıları harekete geçirmektedir. Özetle, bu iki uyarının da benzer nöron ağlarını uyardığı ifade edilebilir. Bu çalışma benlik saygısı düşük olan bireylerin bilişsel yanıtlıklar nedeniyle reddedilme kaygısı ve sosyal kaygı yaşama olasılıklarının daha yüksek olduğuna deneysel kanıt sağlamıştır.

Turanlı (2010: 50-55)'nın orta yetişkinlikte benlik saygısı ile ilgili yaptığı araştırmada farklı yaş gruplarındaki katılımcıların benlik saygı düzeylerinin benzerlik gösterdiği bulunmuştur. Cinsiyet ve benlik saygısı düzeyi arasında anlamlı bir ilişki saptanmamış ancak, katılımcıların eğitim düzeyi ile benlik saygıları arasında anlamlı bir ilişki belirlenmiştir.

Vardarlı (2005: 120-145) ilköğretim ikinci kademe öğrencilerinin genel öz-yeterlik düzeylerinin yordanması ile ilgili araştırmasında genel öz-yeterlik üzerinde öz saygı, sosyal beceri, akademik başarı, algılanan gelir düzeyi, annenin eğitim düzeyi ve yaşın yordayıcı değişken olduğu bulunmuştur. İkinci kademe öğrencilerinde algılanan öz saygı, sosyal beceri, akademik başarı, gelir düzeyi, annenin eğitim düzeyi arttıkça genel öz-yeterlik düzeyi de artmaktadır. 12 yaşındaki ilköğretim öğrencilerinin diğer yaş gruplarına göre öz-yeterlik düzeyleri daha düşüktür. Babanın eğitim düzeyi, ebeveyn tutumları ve denetim odağının genel öz-yeterliği yordayan bir değişken olmadığı saptanmıştır.

Sezer, İşgör, Özpolat ve Sezer (2006: 129-137) lise öğrencilerinin öz-yeterlik düzeylerini bazı değişkenler açısından incelemişlerdir. Araştırmanın sonunda sınav ve yetenekle öğrenci alan okullarda öğrenim gören öğrencilerin öz-yeterlikleri genel liselerde öğrenim gören öğrencilere göre daha yüksek olduğu bulunmuştur. Şehirde büyüyen gençlerin öz-yeterlikleri ilçe ve köyde büyüyenlere göre ve ilçede büyüyen gençlerin öz-yeterlikleri ise köyde büyüyen gençlere oranla daha yüksek olduğu saptanmıştır.

Shackelford'un, evlilikteki çatışma ve uyumsuzlukların evli çiftlerin benlik saygıları üzerindeki etkisini incelediği çalışmada, erkeklerin benlik saygısının, eşleri tarafından aldatılma ve kadınların sürekli olarak kocalarının istismarı ve kıskançlıkları konusunda dile getirdikleri şikayetlerden olumsuz olarak etkilendikleri; kadınların ise benlik saygılarının, fiziksel çekiciliklerinin kocaları tarafından sürekli olarak aşağılanmasıyla olumsuz olarak etkilendiği belirtilmektedir (Güngör, 2007: 41-42).

Kılıç ve arkadaşları (2007), tarafından yapılan çalışmada, kalıcı ostomi ameliyatının beden algısı, cinsel işlevler benlik saygısı ve eşler arasındaki uyuma etkisi

incelenmiştir. Araştırmanın sonucuna göre, kadınlarda, beden algısının ve cinsel işlevlerden dokunma, kaçınma, iletişim, sıklık faktörlerinin erkeklerle karşılaştırıldığında daha fazla bozulmuş olduğu saptanmıştır. Çocukluğunda anne ve babasından ayrı kalmış olan bireylerin benlik saygısının daha düşük olduğu, daha sıklıkla cinsel kaçınma bildirdikleri belirlenmiştir (Akt. Turanlı, 2010:21).

Benlik saygısı düşük bireylerin, yoğun olarak kabul edilme arzusu, aynı zamanda ilişkilerinde meydana gelebilecek çatışmaları çözebilmede bir kararsızlık ve karmaşa örüntüsüne yol açabilmektedir. Bu durumda eşi tarafından incitilen bir birey, düşük benlik saygısına sahipse, çözüm yolu bulmada zorlanabilir ya da geri çekilebilmektedir (Alpay, 2009: 49).

Pişkin (1997), Türk ve İngiliz lise öğrencileri üzerinde 190 İngiliz, 315 Türk lise öğrencisinin katılımı ile benlik saygısı ile ilgili yaptığı kültürler arası karşılaştırmalı çalışmada; İngiliz deneklerin benlik saygısı puan ortalamalarının, Türk deneklerin benlik saygısı puan ortalamalarından daha yüksek olduğunu saptamıştır. Cinsiyete göre yapılan karşılaştırmada ise İngiliz ve Türk erkeklerin benlik saygısı puanları ile İngiliz ve Türk kızların benlik saygısı puanları arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. Türk kızlar ile Türk erkeklerin benlik saygısı düzeyleri arasında da önemli bir farklılık bulunmazken; İngiliz erkeklerin benlik saygısı puanı ortalamalarının İngiliz kızlardan daha yüksek olduğu saptanmıştır (Akt: Ceylan, 2013: 41).

Hamarta ve arkadaşlarının (2009) 601 denek üzerinden yaptığı çalışmada, bireyin sahip olduğu benlik saygısı ve akılcı olmayan inançları ile stresle başa çıkma yaklaşımları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Veriler, öğrencilerin benlik saygılarının arttıkça, problem odaklı başa çıkma davranışlarının arttığını; akılcı olmayan inanç düzeyleri düştükçe problem odaklı başa çıkma davranışının da arttığını ortaya koymaktadır. Sonuç olarak, öğrencilerin karşılaştığı stres durumları ile başa çıkmada sahip oldukları akılcı olmayan inançların olumsuz; benlik saygılarının da olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir (Akt: Turanlı, 2010: 10).

Rosenberg'in 1953'te 5000'in üzerinde yaptığı araştırma sonuçlarına göre benlik saygısı ile genel kaygı düzeyi arasında kuvvetli negatif bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır (Akt:Çankaya, 1997, sy.56). Greenberg, Pyszczynski, Solomon, Pinel, Simon ve Jordan (1993) benlik saygısının kaygı önleyici olup olmadığını araştırmışlar ve benlik saygısının reddetme, savunma mekanizmasını azalttığını saptamışlardır (Akt: Kabalcı, 2008: 34).

Murray ve arkadaşları (2000), tarafından yapılan çalışmada, kişinin benlik saygısına ilişkin hissettiklerine göre, eşlerinin ilişkilerinde tatmin sağlamak için kullandıkları eleştirel dile olan güvenlerinin değişip değişmediği incelenmiştir. Araştırma sonucu, özsaygısı düşük olan bireylerin eşlerinin kendilerinin ne kadar olumlu gördüklerini göz ardı ettikleri saptanmıştır. Ayrıca, istenmeyen güvensizliklerin, eşlerin

algılanmasında olumsuz olunmasıyla ve ilişkinin sağlığının düşük düzeyde olmasıyla ilişkili olduğu belirtilmiştir (Akt. Turanlı, 2010: 25).

Smith (2007) tarafından, son ergenlikte öz-yeterlik ve benlik saygısı üzerinde ailenin etkisi ve bu faktörlerin okula uyumunun araştırıldığı çalışmada, otoriter ailelerin çocuklarının diğer ailelerin çocuklarına göre daha düşük benlik saygısına ve öz-yeterliğe sahip oldukları saptanmıştır. Genel öz-yeterlik ve benlik saygısının, öğrencilerin okula uyumunu etkilediği görülmektedir. Yüksek düzeyde genel ve sosyal öz-yeterliğe sahip olan öğrencilerin, düşük düzeyde genel ve sosyal öz yeterliğe sahip olanlara göre daha az duygusal problem yaşadıkları ve okula daha iyi uyum sağladıkları tespit edilmiştir (Akt: Ceylan, 2013: 57).

3. YÖNTEM

Bu araştırma, yetişkinlerin medeni halleri ile genel öz-yeterlilik ve benlik saygısı düzeyleri arasındaki ilişkiyi inceleyen ilişkisel tarama modelinde betimsel bir araştırmadır.(Durmuş, 2009: 135-136)

3.1. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, İstanbul’da yaşayan evli ve bekar yetişkinler oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise; İstanbul ili, Bağcılar ilçesinde yaşayan, rastlantısal şekilde seçilmiş ve medeni halleri evli ve bekar olan 50 kadın ve erkek yetişkin oluşturmaktadır.

3.1.1. Örneklem Grubunun Demografik Özellikleri

Araştırma grubunu oluşturan yetişkinlerden 23 kişi kadın (%46), 27 kişi ise erkektir (%54). Örneklem grubunun yaş ortalaması 30 olarak bulunmuştur ve yaşları 18-59 arası değişmektedir. Araştırma grubundan 24 kişi (%48) evli, 26 kişi (%52) ise bekarıdır. Grubun eğitim durumu ise; ilkokul mezunu 3 kişi (%6), ortaokul mezunu 4 kişi (%8), lise mezunu 12 kişi (%24), üniversite mezunu 27 kişi (%54), yüksek lisans mezunu 4 kişi (%8) olarak belirlenmiştir. Araştırma grubunun meslekleri avukat, bankacı, doktor, ev hanımı, emekli, muhasebeci, mühendis, polis, psikolog, psikolojik danışman, serbest meslek, sosyolog, şoför, tekniker, öğrenci, ve öğretmen olarak değişmektedir. Grubun sosyo-ekonomik düzeyi; düşük 3 kişi (%6), orta 42 kişi (%84) ve yüksek 5 kişi (%10) olarak belirlenmiştir.

3.2. Veri Toplama Araçları

3.2.1. Kişisel Bilgi Formu

Kişisel bilgi formu ile örneklem grubu hakkında çeşitli bilgiler edinilmektedir. Bunlar yetişkin grubun cinsiyeti, yaşı, medeni hali, eğitim düzeyi, mesleği ve sosyo-ekonomik düzeyi gibi değişkenleri içermektedir.

3.2.2. Genel Öz-Yeterlik Ölçeği (GÖYÖ)

Genel Öz-Yeterlik Ölçeği (General Self-Efficacy Scale) Jarrusselam ve Shwarzer 1979 yılında, 20 maddeden oluşturulmasına karşın, madde sayısı yine Jarrusselam ve Shwarzer tarafından 1981 yılında 10 maddeye indirilmiştir. Ölçek Türkçe'ye Yeşilay (Yeşilay, 1993; Akt.: Schwarzer, 1996) tarafından çevrilmiştir. Ölçek uygulanan kişiler, ölçekteki ifadelere ilişkin cevaplarda 1-bana hiç uygun değil, 2-bana biraz uygun, 3-bana çoğu kez uygun ve 4 bana her zaman uygun sıklık derecelerinden kendilerine uygun olanı seçerek ölçeği cevaplandırmışlardır. Ölçeğin puan aralığı teorik olarak 20-80 arasında değişmektedir

Genel öz-Yeterlik Ölçeğinin Güvenirliği, 23 ülkede yapılan çalışmalarda genel Öz-Yeterlik Ölçeğinin Cronbach Alpha güvenirlik katsayısı 0.76 ile 0.90 arasında değişmektedir (General Percieved Self-Efficacy Scale, <http://userpage.fu-berlin.de/~health/turk.htm> 21.12.2014)

Genel Özyeterlik Ölçeğinin geçerlik çalışması Çetin ve Fıkrıkoca tarafından yapılan faktör analizi sonucunda faktör yüklerinin 0.43 ile 0.69 arasında değiştiği bulunmuştur. Araştırmacılar tarafından oluşturulan model ölçeğin toplam %48'lik varyansını açıklamıştır.

3.2.3. Rosenberg Benlik Saygısı Ölçeği (RBSÖ)

Katılımcıların kendilerine verdikleri değeri görmek için, Rosenberg tarafından 1965 yılında geliştirilen Rosenberg Benlik saygısı ölçeğinin kullanılması planlanmaktadır. Uyarlama çalışmaları Tuğrul ve Çuhadaroglu tarafından 1994 yılında gerçekleştirilmiştir. On maddeden oluşan ve dörtlü likert tipi olan ölçekte, beş olumlu ve beş olumsuz ifade bulunmaktadır. Ölçeğin güvenirlik çalışması cronbachalpha yöntemiyle yapılmış ve 0.85 gibi anlamlı bir değer çıkmıştır. Ölçek tek boyutludur ve toplam puan değerlendirilir. (Rosenberg,1965)

3.3. İşlem

Ölçek deneklere ev, okul ve çalışma ortamlarında bireysel olarak uygulanmıştır. Uygulama gönüllü deneklerle yürütülmüş ve her denek için yaklaşık 10 dakika sürmüştür. Kişisel bilgi formu ile birlikte peşi sıra Genel Öz-Yeterlik Ölçeği (GÖYÖ) ve Rosenberg Benlik Saygısı Ölçeği (RBSÖ) uygulanmıştır.

3.4. Verilerin Analizi

Verilerin değerlendirilmesi SPSS 20.0 programı kullanılarak yapılmıştır. Araştırmada evli ve bekar yetişkinlerin Genel Öz-Yeterlik Ölçeği ve Rosenberg Benlik Saygısı Ölçeğinden aldıkları puanlar ile kişisel bilgi formda yer alan sorulara verilen cevapların anlamlı ilişkisi olup olmadığına bakılmıştır. Bunlar için Independent Samples T Testi, One Way-ANOVA ve Pearson Korelasyonu kullanılmıştır. Anlamlılık düzeyi $p < 0,05$ şeklinde alınmıştır.

4. BULGULAR

Bu bölüm araştırmanın hipotezleri doğrultusunda yapılan analizlerin sonuçlarını içermektedir. Araştırmanın amacı, Yetişkinlerin medeni hali ile genel öz-yeterlik ve benlik saygısı düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığının incelenmesidir. Yetişkinlerin, genel öz-yeterlik düzeylerini belirlemek için "Genel Öz-Yeterlik Ölçeği (GÖYÖ)", yetişkinlerin benlik saygısı düzeylerini belirlemek için "Rosenberg Benlik Saygısı Ölçeği (RBSÖ)" ve cinsiyet, yaş, medeni hali, eğitim durumu, mesleği ve sosyo- ekonomik düzeyi belirlemek için kişisel bilgi formu kullanılmıştır.

4.1. Medeni Durum Değişkenine İlişkin Bulgular

4.1.1. Medeni Durum ve Genel Öz-yeterlik Değişkenine Yönelik Bulgular

Tablo 1. Medeni Durum ve Genel Öz-yeterlik Arasındaki t Testi Sonuçları

Medeni Hal	N	Ortalama Std.	Sapma Std.	Hata Ort.	t	P
Evli	24	31.25	5.68	1.16	.77	.38
Bekar	26	26.80	2.63	.51		

$p > 0.05$

Tablo 1'e göre; araştırmaya katılan katılımcılardan elde edilen veriler doğrultusunda genel öz-yeterlik düzeylerinde medeni duruma göre fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda, katılımcıların medeni durumları genel öz-yeterlik düzeylerini etkilememektedir. Elde edilen bulgulara göre, *evli yetişkinlerin genel öz-yeterlik düzeyleri bekar yetişkinlere göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

4.1.2. Medeni Durum ve Benlik Saygısı Değişkenine Yönelik Bulgular

Tablo 2. Medeni Durum ve Benlik Saygısı Arasındaki t Testi Sonuçları

Medeni Hal	N	Ortalama Std.	Sapma Std.	Hata Ort.	t	P
Evli	24	26.80	2.63	.51	.20	.006
Bekar	26	25.29	2.57	.52		

p<0.05

Tablo 2'e göre; araştırmaya katılan katılımcılardan elde edilen veriler doğrultusunda benlik saygısı düzeylerinde medeni duruma göre anlamlı bir fark olduğu sonucuna ulaşılmıştır (p<0.05). Erkeklerin ve kadınların benlik saygısı arasında anlamlı bir fark vardır. Evlilerin aldıkları puan 26, 80 iken, bekarların 25,29 olarak bulunmuştur. Buna göre, evlilerin benlik saygısı puanları bekarlara oranla daha yüksektir. Elde edilen bulgulara göre, *evli yetişkinlerin benlik saygısı düzeyleri bekar yetişkinlere göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmiştir.

4.2. Cinsiyet Değişkenine İlişkin Bulgular

4.2.1. Cinsiyet ve Genel Öz-yeterlik Değişkenine Yönelik Bulgular

Tablo 3. Cinsiyet ve Genel Öz-yeterlik Arasındaki t Testi Sonuçları

Cinsiyet	N	Ortalama Std.	Sapma Std.	Hata Ort.	t	P
Kadın	23	28.78	3.96	.82	4.69	.03
Erkek	27	30.11	6.53	1.25		

p<0.05

Tablo 3'e göre; "cinsiyet" ile genel öz-yeterlik düzeyleri arasında anlamlı bir fark olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre katılımcıların cinsiyet özellikleri genel öz-yeterlik düzeylerini etkilemektedir ($p < 0.05$). Erkeklerin genel öz-yeterliği, kadınlarınkine göre yüksektir. Elde edilen bulgulara göre, *erkeklerin genel öz-yeterlik düzeyleri kadınlara göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmiştir.

4.2.2. Cinsiyet ve Benlik Saygısı Değişkenine Yönelik Bulgular

Tablo 4. Cinsiyet ve Benlik Saygısı Arasındaki t Testi Sonuçları

Cinsiyet	N	Ortalama Std.	Sapma Std.	Hata Ort.	t	P
Kadın	23	26.34	2.63	.55	.008	.92
Erkek	27	25.85	2.76	.53		

$p > 0.05$

Tablo 4'e göre; araştırmaya katılan katılımcılardan elde edilen veriler sonucunda, benlik saygısı düzeylerinde cinsiyete göre fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($p > 0.05$). Erkeklerin ve kadınların benlik saygısı arasında anlamlı bir fark yoktur. Buna göre katılımcıların cinsiyet özellikleri benlik saygılarını etkilememektedir. Elde edilen bulgulara göre, *kadınların benlik saygısı düzeyleri erkeklere göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

4.3. Yaş Değişkenine İlişkin Bulgular

4.3.1. Yaş ve Genel Öz-yeterlik Değişkenine Yönelik Bulgular

Tablo 5. Yaş Değişkeni İle Genel Öz-yeterlik Puanına Ait Korelasyon Sonucu

Değişken	R	P
Yaş	.073	.61

$p > 0.05$

Tablo 5'e göre; yaş ile genel öz-yeterlik puanı arasında anlamlı bir ilişki yoktur, doğru yönlü bir ilişki vardır ancak ilişki önemsizdir. ($p>0.05$) Elde edilen bulgulara göre, *yaş değişkeni ile ve genel öz- yeterlik düzeyleri arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

4.3.2. Yaş ve Benlik Saygısı Değişkenine Yönelik Bulgular

Tablo 6. Yaş Değişkeni İle Benlik Saygısı Puanına Ait Korelasyon Sonucu

Değişken	R	P
Yaş	-.04	.73

$p>0.05$

Tablo 6'a göre; yaş ile benlik saygısı puanı arasında anlamlı bir ilişki yoktur, ters yönlü bir ilişki vardır ancak ilişki önemsizdir. ($p>0.05$) Elde edilen bulgulara göre, *yaş değişkeni ile ve benlik saygısı düzeyleri arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

4.4. Eğitim Durumu Değişkenine İlişkin Bulgular

4.4.1. Eğitim Durumu ve Genel Öz- Yeterlik Değişkenine Yönelik Bulgular

Tablo 7. Eğitim Durumu ve Genel Öz- Yeterlik Puanına ait One Way-ANOVA Sonuçları

Eğitim Durumu	N	Ortalama Std.	Sapma Std.	Hata Ort.	F	P
İlkokul Mezunu	3	28.00	2.64	1.52	1.74	0.15
Ortaokul Mezunu	4	27.50	8.54	4.27		
Lise Mezunu	12	33.00	3.90	1.12		
Üniversite Mezunu	27	28.59	4.76	.91		
Y.Lisans Mezunu	4	28.25	9.81	4.90		

$p>0.05$

Tablo 7'e göre; araştırmaya katılan katılımcılardan elde edilen veriler sonucunda, genel öz- yeterlik düzeylerinde eğitim durumuna göre fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($p>0.05$). Buna göre katılımcıların eğitim durumları genel öz- yeterlik düzeylerini etkilememektedir. Elde edilen bulgulara göre, *üniversite mezunlarının genel öz- yeterlik düzeyleri diğer eğitim düzeylerine göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

4.4.2. Eğitim Durumu ve Benlik Saygısı Değişkenine Yönelik Bulgular

Tablo 8. Eğitim Durumu ve Benlik Saygısı Puanına ait One Way-ANOVA Sonuçları

Eğitim Durumu	N	Ortalama Std.	Sapma Std.	Hata Ort.	F	P
İlkokul Mezun	3	22.33	2.08	1.20	2.66	0.45
Ortaokul Mezun	4	27.75	2.98	1.49		
Lise Mezun	12	25.41	1.62	.46		
Üniversite Mezun	27	26.62	2.87	.55		
Y.Lisans Mezun	4	25.50	1.73	.86		

$p>0.05$

Tablo 8'e göre araştırmaya katılan katılımcılardan elde edilen veriler sonucunda, benlik saygısı düzeylerinde eğitim durumuna göre fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($p>0.05$). Buna göre katılımcıların eğitim durumları benlik saygısı düzeylerini etkilememektedir. Elde edilen bulgulara göre, *üniversite mezunlarının benlik saygısı düzeyleri diğer eğitim düzeylerine göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

4.5. Sosyo-Ekonomik Düzey Değişkenine İlişkin Bulgular

4.5.1. Sosyo-Ekonomik Düzey ve Genel Öz- Yeterlik Değişkenine Yönelik Bulgular

Tablo 9. Sosyo-Ekonomik Düzey ve Genel Öz- Yeterlik Puanına ait One Way-ANOVA Sonuçları

Sosyo-Ekonomik Düzey	N	Ortalama Std.	Sapma Std.	Hata Ort.	F	P
Düşük	3	27.00	2.00	1.15	.32	.72
Orta	42	29.66	5.65	.87		
Yüksek	5	29.60	5.94	2.65		

$p>0.05$

Tablo 9'a göre araştırmaya katılan katılımcılardan elde edilen veriler sonucunda, genel öz- yeterlik düzeylerinde sosyo-ekonomik duruma göre fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($p>0.05$). Buna göre katılımcıların sosyo-ekonomik durumları genel öz- yeterlik düzeylerini etkilememektedir. Elde edilen bulgulara göre, *yüksek sosyo- ekonomik düzeye mensup yetişkinlerin genel öz- yeterlik puanları diğer sosyo-ekonomik düzeye mensup yetişkinlere göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

4.5.2. Sosyo-Ekonomik Düzey ve Benlik Saygısı Değişkenine Yönelik Bulgular

Tablo 10. Sosyo-Ekonomik Düzey ve Benlik Saygısı Puanına ait One Way-ANOVA Sonuçları

Sosyo-Ekonomik Düzey	N	Ortalama Std.	Sapma Std.	Hata Ort.	F	P
Düşük	3	24.00	1.00	.57	2.68	.07
Orta	42	26.45	2.63	.40		
Yüksek	5	24.20	2.86	1.28		

$p>0.05$

Tablo 10'a göre; araştırmaya katılan katılımcılardan elde edilen veriler sonucunda, benlik saygısı düzeylerinde sosyo-ekonomik duruma göre fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($p>0.05$). Buna göre katılımcıların sosyo-ekonomik durumları benlik saygısı düzeylerini etkilememektedir. Elde edilen bulgulara göre, *yüksek sosyo-ekonomik düzeye mensup yetişkinlerin benlik saygısı puanları diğer sosyo-ekonomik düzeye mensup yetişkinlere göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışmada, evlilik kurumunun varlığının yetişkinlerin genel öz-yeterlik ve benlik saygısı düzeyleri üzerinde olumlu etkisinin olup olmadığının incelenmesini amaçlanmıştır. Bununla birlikte, cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, meslek, sosyo-ekonomik düzey gibi değişkenler ile genel öz-yeterlik ve benlik saygısı düzeyleri arasında anlamlı bir fark olup olmadığı incelenmiştir. Ayrıca, bu bölümde araştırmanın amaçları doğrultusunda yapılan ve bulgular bölümünde sunulan analizlerin sonuçları değerlendirilerek, literatür ışığında tartışılacaktır.

Bu amaç doğrultusunda, seçkisiz örnekleme yöntemi ile seçilen yetişkinlerin, genel öz-yeterlik ve benlik saygısı düzeyleri arasında etkileşimin olup olmadığı incelenmiştir.

5.1. Genel Öz-Yeterlik İle İlgili Bulgulara Yönelik Yorumlar

Araştırmaya katılan katılımcılardan elde edilen veriler doğrultusunda genel öz-yeterlik düzeylerinde medeni duruma göre fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 1). Bu bağlamda, katılımcıların medeni durumları genel öz-yeterlik düzeylerini etkilememektedir. Elde edilen bulgulara göre, *evli yetişkinlerin genel öz-yeterlik düzeyleri bekar yetişkinlere göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir. Genel öz-yeterlilik ile değişkenlerden "medeni durum" değişkeni arasında anlamlı bir ilişki olmaması ($p>0.05$); literatürdeki Sergek ve Sertbaş'ın (2006) ve Pekmezci'nin (2010) çalışmalarıyla uyumlu olup; evli ya da bekâr olmanın yetişkinlerin genel öz yeterlilik düzeyleri üzerinde etkili olmadığını ortaya koydukları çalışmalar ile bu çalışma uyum göstermektedir.

Cinsiyet değişkenine göre, genel öz-yeterlik düzeyleri arasında anlamlı bir fark olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 3). Buna göre katılımcıların cinsiyet özellikleri genel öz-yeterlik düzeylerini etkilemektedir ($p<0.05$). Erkeklerin genel öz-yeterliği, kadınlarınkine nazaran yüksektir. Elde edilen bulgulara göre, *erkeklerin genel öz-yeterlik düzeyleri kadınlara göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmiştir. Literatürde, Leung ve Chan (1998), Pintrich ve De Groot (1990) ve Netz ve Raviv (2004) erkeklerin kadınlara göre daha yüksek düzeyde öz yeterlik algısına sahip olduklarını ortaya koydukları çalışmalar ile bu çalışma paralellik göstermektedir.

Yaş değişkenine göre, genel öz-yeterlik puanı arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($p>0.05$); doğru yönlü bir ilişki vardır ancak ilişki önemsizdir (Tablo 5). Elde

edilen bulgulara göre, *yaş değişkeni ile ve genel öz- yeterlik düzeyleri arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir. Kumar ve Lal (2006) , Sergек ve Sertbaş, (2006) ile Pekmezci (2010) öz yeterlilik algısı ile yaş arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı ortaya koydukları çalışmalar ile bu çalışma paralellik göstermektedir.

Eğitim durumu değişkenine göre, genel öz- yeterlik düzeyleri arasında fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 7). Buna göre katılımcıların eğitim durumları genel öz- yeterlik düzeylerini etkilememektedir ($p>0.05$). Elde edilen bulgulara göre, *üniversite mezunlarının genel öz- yeterlik düzeyleri diğer eğitim düzeylerine göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir. Pekmezci (2010) ve Yardımcı ve Başbakkal (2011)'in öz yeterlilik algısı ile eğitim düzeyi arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı ortaya koydukları çalışmalar ile bu çalışma paralellik göstermektedir.

Sosyo-ekonomik düzey değişkenine göre, genel öz- yeterlik düzeyleri arasında fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 9). Buna göre katılımcıların sosyo-ekonomik durumları genel öz- yeterlik düzeylerini etkilememektedir ($p>0.05$). Elde edilen bulgulara göre, *yüksek sosyo- ekonomik düzeye mensup yetişkinlerin genel öz- yeterlik puanları diğer sosyo-ekonomik düzeye mensup yetişkinlere göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

5.2. Benlik Saygısı İle İlgili Bulgulara Yönelik Yorumlar

Araştırmaya katılan katılımcılardan elde edilen veriler doğrultusunda benlik saygısı düzeylerinde medeni duruma göre anlamlı bir fark olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 2). Bu bağlamda, katılımcıların medeni durumları benlik saygısı düzeylerini etkilemektedir ($p<0.05$). Evlilerin benlik saygısı puanları bekarlara göre daha yüksektir. Elde edilen bulgulara göre, *evli yetişkinlerin benlik saygısı düzeyleri bekar yetişkinlere göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmiştir. Literatürde Ceviz (2009: 66)'in yaptığı çalışmada; medeni durumun benlik saygısı üzerinde anlamlı bir farklılaşmaya sebep olduğu tespit edilmiştir. Evlilerin benlik saygıları daha yüksek çıktığını ortaya koyduğu çalışma ile bu çalışma uyum göstermektedir.

Cinsiyet değişkenine göre, benlik saygısı düzeyleri arasında anlamlı bir fark olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 4). Erkeklerin ve kadınların benlik saygısı arasında anlamlı bir fark yoktur ($p>0.05$). Buna göre katılımcıların cinsiyet özellikleri benlik saygılarını etkilememektedir. Elde edilen bulgulara göre, *kadınların benlik saygısı düzeyleri erkeklere göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir. Maşrabacı (1994), İkiz (2000), Balat ve Akman (2004), Yenidünya (2005), Ünüvar (2007), Çankaya (2007), Dilek (2007), Çevik Büyükaşahin ve Atıcı (2009), Turanlı (2010) ve Aktaş (2011), yurtdışında da Jackson ve arkadaşlarının (2010) yaptıkları çalışmalar benlik saygısı puanlarının cinsiyete göre farklılaşmadığını ortaya koydukları çalışmalar ile bu çalışma paralellik göstermektedir.

Yaş değişkenine göre, benlik saygısı puanı arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($p>0,05$); ters yönlü bir ilişki vardır ancak ilişki önemsizdir (Tablo 6). Elde edilen

bulgulara göre, *yaş değişkeni ile ve benlik saygısı düzeyleri arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir. Turanlı (2010)'nın farklı yaş gruplarındaki katılımcıların benlik saygı düzeylerinin benzerlik gösterdiğini ortaya koyduğu çalışma ile bu çalışma paralellik göstermektedir.

Eğitim durumu değişkenine göre, benlik saygısı düzeyleri arasında fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 8). Buna göre katılımcıların eğitim durumları benlik saygısı düzeylerini etkilememektedir ($p>0.05$). Elde edilen bulgulara göre, *üniversite mezunlarının benlik saygısı düzeyleri diğer eğitim düzeylerine göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

Sosyo-ekonomik düzey değişkenine göre, benlik saygısı düzeyleri arasında fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Tablo 10). Buna göre katılımcıların sosyo-ekonomik durumları benlik saygısı düzeylerini etkilememektedir ($p>0.05$). Elde edilen bulgulara göre, *yüksek sosyo- ekonomik düzeye mensup yetişkinlerin benlik saygısı puanları diğer sosyo-ekonomik düzeye mensup yetişkinlere göre daha yüksektir* olarak ifade edilen hipotez desteklenmemiştir.

Başka bir değişken olan meslek değişkeni ile genel öz- yeterlik ve benlik saygısı arasında herhangi bir ilişki bulunamamıştır. Katılımcıların meslekleri avukat, bankacı, doktor, ev hanımı, emekli, muhasebeci, mühendis, polis, psikolog, psikolojik danışman, serbest meslek, sosyolog, şoför, tekniker, öğrenci, ve öğretmen olarak değişmektedir.

Sonuç olarak, yetişkinlerin genel öz-yeterlik düzeylerinin medeni duruma göre farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre, katılımcıların medeni durumları genel öz-yeterlik düzeylerini etkilememektedir. Bununla birlikte, yetişkinlerin benlik saygısı düzeylerinde medeni duruma göre anlamlı bir fark olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Evlilerin benlik saygısı düzeyleri bekarlara göre daha yüksektir. Araştırmada bulgularan sonuç alan yazın ile uyum göstermektedir. Sergek ve Sertbaş (2006), Ceviz (2009: 66), Pekmezci (2010). Diğer taraftan, alan yazında evli ve bekar yetişkinlerin genel öz-yeterlik ve benlik saygılarını beraber inceleyen herhangi bir çalışma bulunamamıştır.

6. ÖNERİLER

Bu araştırmadan elde edilen verilerin değerlendirilmesi sonucunda aşağıdaki öneriler geliştirilmiştir;

- Bu araştırmada benlik saygısı ve öz yeterlilik değişkenleri yordanmıştır. Bir başka araştırmada sosyal içe dönüklük, atılganlık, utangaçlık, kişilik özellikleri gibi değişkenlerle ilişkisi incelenebilir.
- Bu çalışma bir takım sınırlılıkları içermektedir. Çalışmanın başlıca sınırlılığı, evrenin İstanbul ili olmasıdır. Evren daha büyük tutularak bu araştırma geliştirilebilir.
- Bu araştırma bireysel ve kolektif toplulukta yaşayan evli ve bekar çiftler açısından incelenebilir.

- Evlilik öncesinde ve sonrasında bireylere öz-yeterlik ve benlik saygılarını arttırmaları yönünde sivil toplum kuruluşları, belediyeler ve halk eğitimlerde eğitimler verilebilir. Bu kapsamda; özsaygı ve özgüven geliştirme, iletişim becerileri, sosyal beceri, atılganlık, empati ve duygusal zeka beceri eğitimi gibi benlik saygısını ve duygusal öz-yeterliği artırıcı grup çalışmaları yapılması önerilmektedir.
- Üniversite öğrencilerine yönelik benlik saygısı ve öz-yeterliklerinin arttırmalarını sağlayacak eğitimler verilebilir. Bu konuda temel bir eğitim aldıktan sonra öğrencilere eğitim yaşamları boyunca söz konusu bilgi ve becerilerini kullanma ve uygulama olanakları yaratılmalı, buna uygun araştırma ödevleri ve projeler planlanmalıdır.
- Ebeveynlerin öz-yeterlilik ve benlik saygılarını arttırmak amacıyla eğitimler verilebilir. Aile danışmanları, ebeveynlerin becerilerini geliştirici etkinlikler yapmalı, tarama çalışmalarının ardından bu konuda veriler elde etmeli ve buna yönelik hizmetler sunmalıdır. Bu sayede, bilinçli ebeveynler tarafından yetiştirilen bireylerin benlik saygısının ve duygusal öz-yeterliliklerinin yüksek olacağı düşünülmektedir.
- Okul öncesi öğrencilerinin öz-yeterliliklerini ve benlik saygılarını arttırmak amacıyla birtakım oyunlar ya da hikayeler üretilebilir. Öğrencilerin benlik saygısı düzeylerini geliştirici müfredat zenginliği sağlanmalı, böylelikle kararını daha özgüvenli verebilen, etkileşim becerisi geliştirerek benlik saygısı yüksek bireyler yetiştirilmeye çalışılmalıdır.
- Bireylerin öz-yeterliliklerini ve benlik saygılarını arttırmak amacıyla tiyatro gösterileri düzenlenebilir.
- Görme yetisini kaybetmiş bireylerin öz-yeterlilik ve benlik saygılarını arttırmak amacıyla sesli kitaplar oluşturabilir.
- Bir takım iş grubundaki insanlara uygulanan bu çalışma akademisyenlere uygulanabilir, öz-yeterliliğinin ve benlik saygısının ünvanla olan ilişkisi araştırılabilir.
- Öğretmenlerin bulundukları kademeleriyle öz-yeterliliğin ve benlik saygısının alakası olup olmadığı incelenebilir. Ayrıca kendi arasında tekrar sözel ve sayısal olarak ayırım yapılabilir. Böylelikle daha heterojen bir araştırma olabilir.
- Klinik psikologlarının ve okul psikologlarının öz-yeterlik ve benlik saygısı düzeyleri karşılaştırılarak anlamlı bir ilişki olup olmadığı incelenebilir.
- Evlilik doyumu yüksek çiftlerin öz-yeterlilik ve benlik saygısı araştırılabilir. Aynı zamanda çocuk sahibi olan ve olmayanlar arasında öz-yeterlilik ve benlik saygısı düzeyleri incelenebilir.
- Öğrencilerin öz-yeterlilik düzeyleri ile akademik başarıları arasında ilişkinin olup olmadığının tespit edilmesi öğrencinin zihinsel gelişimini olumlu yönde etkileyebildiği düşünülmektedir. Rehberlik ve psikolojik danışma servisi tarafından bu minvalde çalışmalar yürütülebilir.

KAYNAKÇA

KİTAP

- ARAL, N. BARAN, G. BULUT, S. VE ÇİMEN, S. (2000) *Çocuk Gelişimi*. İstanbul: İI. Yapa Yayınları
- BANDURA A. (1982) Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*,37(2):122-147.
- BANDURA, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall:92–96.
- BANDURA, A. (1989). Social Cognitive theory. In E. Barnouw (Ed.), *International Encyclopedia of Communications*. New York: Oxford University Press.
- BANDURA, A. (1997). *Self-efficacy, the exercise of control*. New York: W.H. Freeman and Company. Cilt 4: 71-81
- BURGER, J. M. (2006). *Kişilik*. İstanbul: Kaknüs Yayınları,(543-547)
- CÜCELOĞLU, D. (2006). *Yeniden İnsan İnsana*, İstanbul: Remzi Kitabevi, (36. Baskı:426-427).
- GEÇTAN, E. (2005) *Psikanaliz ve sonrası*, İstanbul: Metis Yayıncılık, (11. Baskı:44-45).
- HOLETJE, C. ZUBRICK, S.R., SİLBURN, S.R., AND GARTON, A.F, (1996). The General Self- Efficacy: Family And Adjustment Correlates. *Journal Of Clinical Child Psychology*. 25(4): 446-453.
- HOY, A. W. (2004). *What Do Teachers Need to Know about Self-Efficacy?* Paper Presented at the Annual Meeting of the American Educational Research Association, (April 15, 2004). San Diego.
- İNANÇ, Y. B. ve YERLİKAYA, E. (2012) *Kişilik kuramları* Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık, (6.Basım:212-220).
- KOCH, E. J.(2002). Relational schemas, self-esteem, and the processing of social stimuli. *Self and Identity*, 1(3).
- KULAKSIZOĞLU, A.(2006). *Ergenlik psikolojisi*, İstanbul:Remzi Kitabevi, (8.Basım:78-79).
- ÖZTAN, B. (2000). *Aile hukuku* Ankara, Turhan Kitabevi(45).
- PAJARES, F. (2005). Self-Efficacy during Childhood and Adolescence. Implications for Teachers and Parents. In F. Pajares & T. Urdan (Eds.). *Self-Efficacy Beliefs of Adolescents*, (Vol. 5). Greenwich, CT: Information Age Publishing, sy.340.

- ROSENBERG, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- SALMİVALLİ, C. (2001). Feeling good about oneself, being bad to others? Remarks on self-esteem, hostility, and aggressive behavior. *Aggression and Violent Behavior*, 6, 375-393.
- SCHUNK, D. H. (1991). Self-efficacy & academic motivation. *Educational Psychologist*, 26, 207-231.
- SENEMOĞLU, N.(2013). *Gelişim Öğrenme ve Öğretim*, Ankara: Yargı Kitabevi, (229-235).
- SHARP, C. (2002). Study support and the development of self-regulated learner. *Educational Research*, 44(1), 29-42.
- STAJKOVİĆ, A. D., Luthans, F. (1998). Social Cognitive Theory and Self-Efficacy: Going Beyond Traditional Motivational and Behavioral Approaches. *Field Report*, 240-261.
- TUNA, Y. Ve Kayaoğlu A. (2013) Birey Ve Davranış. Ünlü, S. (ed.) *Anadolu Üniversitesi Yayınları Web-Ofset*. 2. Baskı Eskişehir.
- YAVUZER, H. (2003). *Okul çağı çocuğu*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- YÖRÜKOĞLU, A. (2004). *Gençlik çağı ruh sağlığı ve ruhsal sorunlar*. İstanbul: Özgür Yayınları.
- ZİMMERMAN, B. J. (2000). Self-Efficacy: An Essential Motive To Learn. *Contemporary Educational Psychology* 25.

MAKALE

- GRİCE, M. J. (1999). Attachment, Race and Gender in Late Life Relationships to Depression, Anxiety and Self-Efficacy. Unpublished Doctoral Dissertation, Columbia University.
- HAMARTA, E. ARSLAN, C, SAYGIN, Y. & ÖZYEŞİL, Z. (2009). Benlik saygısı ve akılcı olmayan inançlar bakımından üniversite öğrencilerinin stresle başa çıkma yaklaşımlarının analizi. *Değerler Eğitim Dergisi*, 7(18), 25-42.
- SCHUNK, D. H. (1991). Self-efficacy & academic motivation. *Educational Psychologist*, 26, 207-231.
- TUNCER, M. ve ÖZÜT, A. (2012). Sınıf öğretmeni adaylarının eğitsel internet kullanımına yönelik öz yeterlik inançları. *International Periodical For the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 7(2), 1079-1091.

TEZLER

AKÇA, Z. K. (2012). *Genç Yetişkinlikte Algılanan Anne – Baba Tutumlarının, Kendini Toparlama Gücü Ve Benlik Saygısı Arasındaki İlişki*. Yüksek Lisans Tezi. Maltepe Üniversitesi

AKGÜL, N. (2008) Sivas İl Merkezi Birinci Basamak Sağlık Kurumlarında Çalışan Sağlık Personelinin Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları ve Öz-Etkililik-Yeterlilik Düzeylerinin Belirlenmesi. Cumhuriyet Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Hemşirelik Programı Toplum Sağlığı Hemşireliği Anabilimdalı, Yüksek Lisans Tezi.

AKKAPULU, E. (2005). Ergenlerin Sosyal Yetkinlik Beklentilerini Yordayan Bazı Değişkenler. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Adana.

ALPAY, A. (2009). Yakın İlişkilerde Bağışlama: Bağışlamanın; Bağlanma, Benlik Saygısı, Empati ve Kıskançlık Değişkenleri Yönünden İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.

ARICAK, O.T. (1999). *Grupla Psikolojik Danışma Yoluyla Benlik Saygısı ve Mesleki Benlik Saygısının Geliştirilmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi

AVŞAROĞLU, S.(2007). *Üniversite Öğrencilerinin Karar Vermede Özsaygı, Karar Verme Ve Stresle Başa Çıkma Stillerinin Benlik Saygısı Ve Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi*. Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi.

AYDOĞAN, D. (2008). Akademik Erteleme Davranışının Benlik Saygısı, Durumluluk Kaygı ve Öz-Yeterlilik ile Açıklanabilirliği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.

CEVİZ, F. H. (2009) *Orta Yaş Ve Yaşlılıkta Dindarlık, Mistik Tecrübe Ve Benlik Saygısı*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi.

CEYLAN, İ. (2013) *Ergenlerin Benlik Saygısı Ve Duygusal Öz-Yeterlilik Düzeylerinin İncelenmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi.

ÇANKAYA, Ö. (1997). The Relationship Among Test Anxiety, Self Esteem and Academic Achievement In Eleventh Grade Students. Master Of Science In The Department of Educational Sciences. Ankara: The Middle East Technical University.3

ÇETİN, B. (2007), *Yeni İlköğretim Programı (2005) Uygulamalarının İlköğretim 4. Ve 5. Sınıf Öğrencilerinin Çalışma Alışkanlıkları İle Öz-Yeterliliklerine Etkisi ve Öğrencilerin Program Hakkındaki Görüşleri*. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü İlköğretim Ana Bilim Dalı Sınıf Öğretmenliği Bilim Dalı. İstanbul.

- DOĞRUÖZ İ. (2008) *Planning of Time Management on Goal Setting. An Application For Managers in Different Sectors*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, Marmara Üniversitesi
- GÜNGÖR, H.C. (2007). Evlilik Doyumunu Açıklamaya Yönelik Bir Model Geliştirme. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KABALCI, T. (2008) *Akademik Başarının Yordayıcısı Olarak Benlik Saygısı, Sınav Kaygısı Ve Sosyo-Demografik Değişkenler*. Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi
- KIVILCIM, P. (2014). *Öğretmenlerde İş Doyumu, Öz yeterlik İnancı Ve Yaşam Doyumu İlişkisinin Karşılaştırılması*. Yüksek Lisans Tezi, Toros Üniversitesi
- ÖZERKAN, E. (2007). *Öğretmenlerin öz-yeterlik algıları ile öğrencilerin sosyal bilgiler benlik kavramları arasındaki ilişki*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- PALTİ, C. (2012). *Üniversiteye Hazırlanan Lise Son Sınıf Öğrencilerinde Yükseköğretime Geçiş Sınavı Öncesi Ve Sonrasında Benlik Saygısı, Sınav Kaygısı Ve Durumluk-Süreklilik Kaygı Düzeyleri*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi. İstanbul.
- PEKMEZCİ, G.U. (2010) *Hemşirelerin Örgütsel Bağlılıkları ile Öz yeterlilik Algısı Arasındaki İlişkiler*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi.
- SAHRANÇ, Ü. (2007). *Stres Kontrolü, Genel Öz- Yeterlik, Durumluk Kaygı Ve Yaşam Doyumuyla İlişkili Bir Akış Modeli*. Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi
- TAYSİ, E. (2000). *Benlik Saygısı, Arkadaşlardan ve Aileden Sağlanan Sosyal Destek, Üniversitesi Öğrencileriyle Yapılan Bir Çalışma*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi. Ankara.
- TORUCU, B. K. (1990). *13-14 Yaşındaki Gençlerin Sosyo-Ekonomik Düzeyi ve Ana Baba Tutumlarındaki Farklılıkların Belirlenip Benlik Saygısına Etkisinin Araştırılıp Karşılaştırılması*. Bilim Uzmanlığı Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi
- TURANLI, P. (2010). *Orta Yetişkinlikte Evlilik Uyumu İle Benlik Saygısı Ve Bağlanma Stilleri Arasındaki İlişkinin Saptanması*. Yüksek Lisans Tezi. Maltepe Üniversitesi.
- UYANIKER, E. (2014). *Yönetici Hemşirelerin Genel Öz Yeterlilik İnancı İle Zaman Yönetimi Arasındaki İlişki*. Yüksek Lisans Tezi, Haliç Üniversitesi
- VARDARLI G. (2005) İlköğretim ikinci kademe öğrencilerinin genel özyeterlik düzeylerinin yordanması

DERGİ

AKKOYUNLU, B. ve KURBANOG̃LU, S. (2003). Öğretmen adaylarının bilgi okuryazarlığı ve bilgisayar öz-yeterlik algıları üzerine bir çalışma. Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 24.

AKSOY, V. ve DİKEN I, H. (2009) Annelerin ebeveynlik öz-yeterlik algıları ile gelişimi risk altında olan bebeklerin gelişimleri arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalara bir bakış. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Özel Eğitim Dergisi, 10(1) 59-68.

ALTUNÇEKİÇ, A., YAMAN, S., ve KORAY, Ö. (2005). Öğretmen adaylarının öz yeterlik inanç düzeyleri ve problem çözme becerileri üzerine bir araştırma. Kastamonu Eğitim Dergisi, 13(1).

BRUNİNG, R., DEMPSEY, M., KAUFFMAN, D. F., MCKİM, C. and ZUMBRUNN, S. (2012). Examining Dimensions Of Self-Efficacy For Writing. Journal Of Educational Psychology, 1-14.

CANPOLAT, A.M, ÇETİNKALP, Z. K. (2011). *İlköğretim II. Kademe Öğrenci-Sporcuların Başarı Algısı ve Öz-Yeterlik Düzeyleri Arasındaki İlişki*. Selçuk Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bilim Dergisi. 13 (1), 14–19.

CEVHER, F.N.; BULUŞ, M. (2007), *Benlik Kavramı ve Benlik Saygısı: Önemi ve Geliştirilmesi*, Akademik Dizayn Dergisi, 20, 5264.

DUNLOP, W. L., BEATTY, D. J. and BEAUCHHAMP, M. R. (2011). Examining The Influence Of Other-Efficacy And Self-Efficacy On Personal Performance. Journal Of Sport & Exercise Psychology, 33.

KAĞITÇIBAŞI, Ç. (2010,s.112) *Benlik, aile ve insan gelişimi: kültürel psikoloji* İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.

KARAHAN, T.F; SARDOĞAN, M.E; ŞAR, A.H; ERSANLI, E; KAYA, S.N; KUMCAĞIZ, H.(2004). Üniversite Öğrencilerinin Yalnızlık Düzeyleri İle Benlik Saygısı Düzeyleri Arasındaki İlişkiler. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*,(18) 27-39.

KUMAR, R, LAL, R. (2006). The Role of Self-efficacy and Gender Difference among the Adolescents. Journal of the Indian Academy of Applied Psychology, Vol. 32(3):249–254.

LUSZCZYNSKA, A. SCHOLZ, U. AND SCHWARZER, R. (2005). The General Self- Efficacy Scale: Multicultural Validation Studies. The Journal Of Psychology. 139(5), p. 439-457.

OTACIOĞLU, S.(2005), Müzik Öğretmeni Adaylarının Benlik Saygısı Düzeyleri İle Akademik Ve Çalgı Başarılarının Karşılaştırılması, Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi, 13, 141-150.

- PARASKEVA, F. BOUTA, H. & PAPAGIANNI, A. (2008). Individual characteristics and computer self-efficacy in secondary education teachers to integrate technology in educational practice. *Computers & Education*, 50(3), 1084–1091. doi:10.1016 /j.compedu.2006.10.006
- SERGEK E, SERTBAŞ G. (2006) SSK hastanesinde çalışan hemşirelerin sosyo demografik özellikleri ve öz-etkililik, yeterlilik düzeyleri. *Atatürk Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi*, 9(1), 41-48.
- SİVİŞ-ÇETİNKAYA, R. ve KARAIRMAK, Ö. (2011). Benlik saygısının ve denetim odağının psikolojik sağlamlık üzerine etkisi: duyguların aracı rolü. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 4 (35), 30-43
- TELEF, B. KARACA, R. (2012). Çocuklar İçin Öz-Yeterlik Ölçeğinin Geçerlik ve Güvenirlilik Çalışması. *Buca Eğitim Fakültesi Dergisi*. Sayı; 32.
- TUTAR, H. ALTINÖZ, M. VE ÇAKIROĞLU D. (2009). İşgörenlerin Kendilik Algılarının Bireysel Özellikler Bakımından Değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21.
- YARDIMCI F. BAŞBAKKAL Z. (2011) İlköğretim öğrencilerinde algılanan sosyal destek ile öz-yeterlik ilişkisi ve etkileyen değişkenlerin incelenmesi. *Ege Üniversitesi Hemşirelik Yüksek Okulu Dergisi*, 27(2).
- YILDIRIM, F. ve İLHAN, İ.Ö. (2010) Genel öz yeterlilik ölçeği Türkçe formunun geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 21(4).

WEB SİTESİNDEN DOKÜMAN

ÇELİKKOL, A. (2008). *Egzersiz ve benlik kavramı. Sosyal Psikiyatri Kongresi*, <http://www.celikkol.org/benlikkavrami.htm> adresinden 22.06.2015 tarihinde edinilmiştir.

İRAN'IN ÜZERİNDEKİ AMBARGONUN KALDIRILMASI SONRASI DEĞERLENDİRMELER

Ersoy ÖNDER*

ÖZ

ABD'nin, İran'ın nükleer programının ortaya çıkmasından hemen sonra gösterdiği ödün vermez sert tutumu, Büyük Orta Doğu Projesi'nin oluşturulmasında, Afganistan ile başlayan yapılandırma Irak'tan sonra yol üstündeki üçüncü durağın İran olabileceği düşüncesini akla getirmekteydi. Ancak Suriye'de yaşanan gelişmeler, İran'la P5+1 ülkelerinin anlaşma yolunu tercih etmeleri ve en nihayetinde İran'ın üzerindeki ambargoların 16 Ocak 2016 tarihinden itibaren kalkması, Orta Doğu'da yeni bir strateji ve politikanın geçerli olacağını göstermektedir. İran'la P5+1 ülkelerinin görüşmeleri sonucu bir anlaşma sağlandığı deklare edilmiş, anlaşma sürecinin 6 aylık olduğu vurgulanmıştı. Başlangıçta her iki taraf da asıl konuda ödün verme yerine, kendi iç ve dünya kamuoylarına geçici uzlaşma yolunu tercih ettiklerini göstermek istemişlerdi. Sonrasında ise ambargoların kaldırılması ile anlaşmanın daha çok pekiştirildiği ve diplomasinin işlerliği gösterilmektedir. Diplomasinin bir şekilde güç kullanma yerine geçerliliğini sürdürmesi ise, zaten ateş çemberine dönmüş Orta Doğu için büyük bir kazanım olmaya devam edecektir.

Anahtar Kelimeler: *Orta Doğu, Nükleer silahlanma, Nükleer teknoloji, Kitle imha silahları*

ASSESSMENTS AFTER THE REMOVAL OF THE EMBARGO ON IRAN

ABSTRACT

The US' harsh attitude that it demonstrated after the emerge of Iran's nuclear programme brought to mind that Iran could be the third stop after Iraq in the formation of the Big Middle East Project beginning with Afghanistan. However, developments in Syria, agreement between Iran and P5+1 group of countries and finally lifting up sanctions on Iranas of January 2016 shows that a new strategy and policy will be valid in the Middle East. Following the agreement declared to be reached between Iran and P5+1 group of countries, agreement process was emphasized to be 6 months. Initially, two sides wanted to show their own people and teh world that they prefer reconciliation instead of making concession on the main issue. After then, reinforcement of the agreement with lifting up the sanctions and functionality of diplomacy is displayed. Therefore, it is too much optimistic to think that this problem will be solved instantly by lifting up the sanctions. Instead of using force, diplomacy maintains its validity and will continue to be a big acquisition for the Middle East which has already returned to a fire circle.

Key Words: *Middle East, Nuclear Armament, Nuclear Technology, Weapons of Mass Destruction*

** Dr. Ersoy ÖNDER, Girne Amerikan Üniversitesi, Siyasal Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Bilimi Öğretim Görevlisi*

1. Giriş

Kitle imha silahları ya da konvansiyonel olmayan silahları; kimyasal, biyolojik, nükleer ve radyolojik silahlar olarak sınıflandırmak mümkündür. Kimyasal silahlar; hem içerikleri, yapım araçları ve kullanım yöntemleri, hem de etkileri bakımından birbirlerinden oldukça farklıdır. Fakat hepsi konvansiyonel olmayan silahlar kategorisindedir. Konvansiyon, üzerinde bir anlaşmaya varılmış demektir. Bu silahların, silah olup olmadıkları konusunda bile askeri literatürde ve genel kavramlar çerçevesinde ortak bir anlayış yoktur.

Konvansiyonel olmayan silahların tahrip gücünün büyüklüğü, İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki silahsızlanma ve silahların denetimi çalışmalarının çoğunun bu alana kayması sonucunu doğurmuştur. Bu durumda, silahsızlanma ve silahların denetimi çalışmalarının bir dış politika aracı olarak kullanılması, esas itibarıyla Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB) açısından söz konusu olmaya başlamıştır.

Nükleer teknolojiye ilk önemli gelişmeden bahseden Sönmezoğlu (1995)'nin de ifade ettikleri üzere, atom bombası olarak bilinen, atom çekirdeğinin parçalanması sonucunda ortaya çıkan enerjinin değerlendirilmesi temeline dayanan fisyon bombası, ilk defa 16 Haziran 1945 tarihinde, ABD'nin Alamo-Gordo çölünde denenmiştir. Sonrasında ise, 1949'da SSCB ilk nükleer denemeleri yapmış ve ABD ve SSCB nükleer silah stoklarını çok kısa sürede hızla arttırmışlardır.

ABD'nin bu teknolojiyi önce müttefiki İngiltere ile paylaşması sonucu, Pierre Chao (2006) ve Hasmi (2004)'nin ifade ettikleri üzere 1952'de İngiltere'nin, 1960'ta Fransa'nın, 1964'de Çin Halk Cumhuriyeti'nin (ÇHC) ilk nükleer denemeleri yaptıkları bilinmektedir. Ne gariptir ki, bu ülkeler aynı zamanda Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi Daimi üyeleridir. Nükleer güç, daimi gücü doğurmuştur.

2. Nükleer Enerji mi, Silah mı?

İnsanoğlu, ilk önce nükleer silah yapmış, daha sonra nükleer teknolojiden enerji olarak faydalanma yolunu seçmiştir. Dünya'da nüfus artışına, sanayileşmeye, teknolojik gelişmelere ve hayat standartlarındaki artışa paralel olarak enerji tüketimi de artmaktadır. Dünya enerji konseyi; 2050 yılına kadar, dünya çapında enerji talebinin büyük olasılıkla iki veya üç kat artacağını öngörmektedir. Günümüzde dünya enerji gereksiniminin %80'i fosil yakıtlardan karşılanmaktadır. Ancak geleneksel enerji kaynakları olan fosil yakıt rezervleri gittikçe azalmaktadır. Bilindiği üzere dünya petrol rezervlerinin yaklaşık %65'i Orta Doğu'da bulunmaktadır. Orta Doğu'da bütün olup bitenler, bir şekilde ve genelde enerji faktörü ile bağlantılıdır. Bölgenin önemi ve değeri, temelde içerdiği enerji kaynaklarından ileri gelmektedir. Fosil yakıt rezervlerinin sınırlı olması ve giderek artan enerji ihtiyacı, dünyanın farklı enerji kaynaklarına yönelmesine sebep olmuştur. Bu kaynakların en önemlilerinden birisi de nükleer enerjidir.

Nükleer enerjiyi, rönesans ile kâbus olarak gören iki farklı düşünce söz konusudur. Bugüne kadar meydana gelmiş nükleer reaktör kazaları, özellikle nükleer gelişmeleri bir tehdit olarak görenlerin düşüncelerini destekler mahiyette iken, nükleer santrallerin miktarı ve devam eden yapım çalışmaları, rönesansçıların haklılığını ortaya koyar niteliktedir.

Nükleer reaktörlerin kullanım maksatlarını kaleme alan Külebi (2007)'nin de ifade ettikleri üzere nükleer reaktörlerin ürettiği enerjiyi endüstriyel amaçlarla kullanmak üzere elektrik enerjisine dönüştürmek için gerekli türbin, jeneratör ve diğer destek sistemlerini içeren düzenek grubuna nükleer santral denmektedir. Bazen bir nükleer santral, birden çok nükleer reaktörü, türbin ve jeneratör gruplarını barındıracak şekilde de tasarlanıp inşa edilebilir. Nükleer santraller, çekirdek bölünmesiyle açığa çıkan ısı enerjisinin mekanik enerjiye, mekanik enerjinin de elektrik enerjisine dönüştürüldüğü düzeneklerdir.

Nükleer güç reaktörleri yakıt çubuklarındaki zenginleştirilmiş uranyum oranı, %3,5 ile %4,0 arasındadır. Zenginleştirme oranı %20 kadar artırılırsa, o da makul bir orandır. Nükleer tıpta kullanılan bazı uygulamalar için gereklidir. Ancak %20'lik oranın aşılması nükleer silahlanma anlamına gelir.

3. İran ve Nükleer Teknoloji

Dünyanın en önemli pazar ve kaynak alanlarına ve aynı zamanda büyük petrol rezervlerine sahip olması, İran'ın dünya politikasında ve askeri stratejisinde önemini muhafaza etmesine yardımcı olmuştur. Yaklaşık 135 milyar varil petrol rezervi ile dünya petrol rezervinin %12'sini elinde bulunduran İran, dünya doğal gaz rezervlerinin de %15'ine sahip bulunmaktadır.

İran'ın, bu kadar fosil yakıt rezervine sahip iken, nükleer enerjiye de sahip olma isteği ve bunun için yaptığı yoğun çalışmalar, dünya kamuoyunca enerjiden ziyade silahlanmaya gidiş olarak yorumlanmaktadır.

Eğer İran'ın nükleer yapılanma amacı, siyasi nedenler ile dışa bağımlı kalmamak, nükleer güç reaktörlerine yakıt üretmek veya bazı uygulamaları nükleer tıpta kullanmak ise, bu sorun teşkil etmez. Ancak %20'lik oran geçilirse, İran'ın amacının masumane enerji üretmek değil, silah üretmek olduğu ortaya çıkacaktır. Bu oranın aşılması nükleer silahlanma anlamına gelir. Dünyada heyecan yaratan gelişme de bu oranın aşılabacağına dair emarelerin mevcut oluşudur.

Uluslararası Atom Enerji Ajansı'nın 2012 yılında yayınlanmış raporuna göre, İran, üretime başladığı 2007 Şubat tarihinden bu yana, 6.197 kg %5 zenginleştirilmiş U-235 ve 145,6 kg %20 zenginleştirilmiş U-235 üretebilmeyi başarmıştır.

Yalçın (2013)'in de ifade ettikleri üzere, nükleer bomba yapımına uygun zenginlikte uranyum elde etmekle iş bitmez. Bunu silah haline dönüştürebilmek için gaz

halindeki zenginleştirilmiş uranyumu yarım küre şeklinde metale dönüştürmek ve ortasına zincirleme nükleer tepkimeyi başlatacak bir nötron kaynağı yerleştirmek gerekir. Nötron kaynağı nükleer patlamanın tetiği görevini yapar. Zenginleştirme işlemine paralel olarak, doğruluğu teyit edilmemiş olsa da, istihbarat raporlarına göre, İran tetikleme mekanizmasını da başarmıştır.

Ancak, nükleer bomba yapmakla da iş bitmez. Bir de onu hedefe atacak bir sisteme sahip olunmalıdır. Yani, zenginleştirilmiş uranyumu nükleer başlık haline getirmek ve bir füze ile hedefe atmak gerekir. İran sahip olduğu, 740 kg ağırlığında nükleer başlık taşıyan füzesi ile 1600 kilometre uzaktaki bir hedefi vurabilir. İsrail'in telaşının ana sebebi, İran'ın bu kabiliyetini bilmesindendir. Ayrıca geliştirdikleri katı yakıtlı Siccil-1 ve Siccil-2 füzelerinin menzilleri 2.000 ve 2.400 kilometredir ki, bu menzil İsrail'in neredeyse tamamını içine almaktadır. İran bu amaca yönelik olarak değişik menzillere sahip füzeler geliştirmiş olmasına rağmen, "İran nükleer silah teknolojisine ulaştı yorumu" erken yapılmış bir değerlendirmedir.

İran açısından nükleer silah ediniminin en önemli sebebi, kendi rejim değişikliğine karşı koyabilme çabasından başka bir şey değildir. ABD'nin nükleer güç olan devletlere uyguladığı ikircikli politikalar sebebiyle, nükleer silah kulübüne girmek isteyen İran, böylece rejimini iyiden iyiye kökleştirmiş olacaktır. İran'daki ana algı, kendisinin nükleer güç olması sayesinde, ABD'nin kendisine müdahale etmeyeceği düşüncesidir. Her ne kadar farklı görüşleri olsa da, nükleer güç olma isteği, İran'daki üç ana politik yapı olan, reformcular, pragmatistler ve muhafazakârların, rejimi koruma konusu gündeme geldiğinde anlaşabildikleri en önemli ana politikadır. Ancak, uzun yıllardır devam eden ambargolar ve son yıllarda yerlerde sürünmeye başlayan petrol fiyatları ile ekonomik sıkıntılarla boğuşan İran'ın, bir anlaşma yapmaktan başka da çaresi kalmamıştır.

4. İran'ın Nükleer Yapılanmasına Karşı ABD Politikaları

ABD, özellikle 19'uncu yüzyılda Avrupa'nın yıkıcı kıtasal ve emperyalist rekabetlerinden uzakta, münasip bir coğrafi yalnızlık içinde, endüstriyel ve askeri kapasitesini geliştirmiştir. 20'nci yüzyılın ilk yarısındaki dünya savaşlarına müdahaleleri, Avrupa'da Almanya'nın üstünlüğünü önlemek için belirleyici adımlar olmuştur. Üstelik ABD bunu yaparken, çatışmaların akıl almaz yıkım ve katliamlarından korunmuştur. Avrupa'nın birçok başkenti, ana yolları, köprüleri, fabrikaları yerle bir olurken, ABD'ye tek bir bomba dahi düşmemiştir.

ABD'nin küresel konumu, Birinci ve İkinci Dünya Savaşları'nın hemen ardından, diğeri ise Soğuk Savaş'ın sonunda olmak üzere, üç kez yükselmiştir. Birinci Dünya Savaşı'nın ardından İdealizm, Milletler Cemiyeti'nin daha sağlam bir uluslararası düzen için umut vaat ettiği görüntüsünden etkilenecek geniş destek toplamıştır. ABD'nin İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki ekonomik ve jeopolitik konumu, ona yeni bir küresel egemenlik statüsü kazandırmıştır. Soğuk savaşın sonuna gelindiğinde ise, ABD, genellikle insan onuru, özgürlük, refah gibi dünyada çekici olarak kabul edilen ilkelerle anılır olmuştur. Toplumsal yorgunluk, siyasi

beceriksizlik, Marksizm'in ideolojik ve ekonomik başarısızlıkları ile Batı'nın başarılı askeri kontrolü ve barışçıl ideolojik nüfuz politikaları ise SSCB'nin 1991 yılındaki çöküşünün ana sebebi olmuştur. Aslında SSCB, ABD için sadece askeri güç alanında rakip olmuştur. Doğu Blok'unun ortadan kalkması, SSCB'nin dağılması ve soğuk savaşın sona ermesi ile ABD, tek süper güç haline gelmiştir. Bu gücünü, Dünya Bankası, IMF ve BM gibi ortaya çıkan işbirlikçi uluslararası kuruluşlar ağı üzerinden kurumsallaştırmayı başarmış ve küresel meselelerdeki üstün konumunu kalıcı bir çerçeve vasıtasıyla güçlendirmiştir.

Soğuk Savaş'ın bitişi, Doğu ve Batı arasındaki yoğun ideolojik çatışmanın biteceği, devletlerarası şiddetin geçmişte kalacağı ve yeni toplumcu değerlerin hem bireyler hem de devletler üzerinde daha geniş işbirliği sağlayan yeni bir paradigmanın ortaya çıkmasına yol açacağı düşüncesiyle, tarih açısından önemli bir dönüm noktasını oluşturmaktaydı. Bununla birlikte, Baylis (2012)'in ifade ettikleri gibi farklı düşünenler için, “eski” realizm, uluslararası güvenlik meselelerinde en iyi yaklaşım olmaya devam etmekteydi. İşbirliği geçiciydi ve ulusal ve uluslararası güvenlikle ilgili gerçekler yakın zamanda tekrar ortaya çıkacaktı. Bu bakış açısı, 11 Eylül olaylarının ardından doğrulanmıştır.

Soğuk savaş sonrasında SSCB'nin dağılması ile birlikte ortaya çıkan ortam ABD'ye büyük bir güven vermiş olsa da Washington çok geçmeden dünyanın tek kutuplu kalmayacağı gerçeği ile yüzleşmek zorunda kalmıştır. Bu yeni düzende 2'nci Dünya Savaşı'nın sonundaki ekonomik gücüne sahip olmayan ABD, yeni ekonomik rakiplerle ve bölgesel çatışmaların ortaya çıkardığı güçlerle karşı karşıya kalmıştır. Küresel ekonominin işleyişinde kontrolü kaybetmeye başlayan ABD daha sert askeri politikalarla sınırlanırken, dünyaya çekidüzen verme gayesi yeni tehditler bulma ihtiyacı doğurmuştur. Kitle imha silahlarından, bölgesel çatışmalara kadar bu tehditler, başta ABD'nin ulusal strateji belgelerinde daha sonra 1999'daki NATO konsept belgesinde tanımlanmıştır.

ABD dış politikasının temel doktrini, dünya üzerindeki tek ve biricik süper güç olarak devam etmesine yöneliktir. 1945'te dünyanın GSYİH'sının %50'sine sahip ABD'nin gelecek yıllarda bu gücüne hiçbir gücün ulaşması mümkün gözükmemektedir. Bu da Brzezinski (1997)'nin ifade ettikleri üzere “ABD'nin yalnızca ilk ve tek küresel süper güç değil, aynı zamanda muhtemelen de en sonuncusu olacağı” öngörüsünü güçlendirmektedir.

ABD'nin yeni dünya düzenini küreselleşme süreci ile inşa etmeye başladığını söylemek mümkündür. Bu genel stratejisinin unsurları olarak; rakipsiz silah gücü, egemen sermaye, müttefikleriyle ittifak, kültürel markaların siyasal güç olarak dünya çapında yaygınlaştırılması ve bunların genel bir demokrasi ve insan hakları ideolojik şemsiyesi altında bütünleştirilip pazarlanabilmesi sayılabilir.

ABD'nin Orta Doğu politikası terör, yoksulluk, uyuşturucu gibi dünya çapındaki sorunlarla savaşmak adına “Genişletilmiş Orta Doğu” projesi üzerine kurulmuştur. Aslında oldukça insani olarak gösterilen bu proje, uluslararası platforma anlatılmış

ve onaylatılmıştır. İster demokrat, ister cumhuriyetçi başkan olsun, bu ana politika sadece uygulama farklılığı ile son dönemde karşımıza çıkmaktadır.

İran'ın, bu politika bağlamında ABD için doğrudan bir hedef olması sadece kitle imha silahlarına sahip olmaya çalışması ve terörü desteklemesinden kaynaklanmamaktadır. ABD'nin, İran devriminden sonra yaşadığı gerginlikler, iki ülke arasında devamlı olarak problem yaratmıştır. İran'ın Orta Doğu'daki ABD varlığına karşı çıkması, ABD çıkarları ile ters düşmüştür. İran'ın, Orta Doğu'daki Filistin meselesine bakış açısı, İsrail'e yönelik saldırılarda terörist gruplara destek olması, ABD raporlarında teröre destek veren ülkeler listesinde baş sıraya konmasına sebep olmuştur.

İran hâlihazırda bölgedeki tüm dengeleri belirleme iddiasında olan ülkedir ve ABD'nin İran'dan duyduğu rahatsızlık, sadece nükleer güç olma girişimi değil, bölgede oluşturduğu siyasi güçle ilgilidir. İran'ın siyasi gücü, Irak'taki Şiiler üzerindeki etkinliği, Suriye rejimi ve Rusya ile ittifakının ötesinde, İsrail'e karşı direniş örgütleri olarak öne çıkan Lübnan Hizbullah'ı ve Filistin Hamas'ına verdiği destekten kaynaklanmaktadır. Dahası, “ABD ve İsrail'e karşı direniş” söylemi dolayısıyla, Şii bir İslam ülkesi olmasına rağmen bölgedeki Sünni ülkelerin kamuoylarında, ideolojik bir nüfuz alanı oluşturmaktadır. Mert (2008)'in ifade ettikleri gibi nasıl ki, İran'ın bu gücünden vazgeçmesi veya taviz vermesi çok gerçekçi değilse, ABD'nin, bu duruma sonsuza kadar seyirci kalmasını beklemek de hiç gerçekçi değildir.

ABD'nin bu genel politikası, Orta Doğu'da izleyebileceği en etkili yol olarak, İran yönetiminde değişiminin gerçekleşmesini sağlayabilmesinden geçer. Arap ve Afrika baharlarında uygulanan metotların İran üzerinde de oynanıyor ve oynanacak olması kaçınılmazdır. Ancak İran'ın diğer hedef ülkelere nazaran sahip olduğu güçlü doğal kaynakları, geleneksel devlet yapısı ve din eksenli muhafazakâr kültürel yapısı, bu ülkenin dönüştürülmesinin o kadar da kolay olmadığını göstergesidir. Yönetimdeki muhafazakâr hükümetin vaatlerini yerine getirememesi, ambargolardan kaynaklanan ekonomik koşulların kötüye gitmesi, yolsuzluk ve olumsuz sosyal şartlar ve tüm bunlardan oluşan iç dinamikler ve bunların sonucu reformcu Ruhani'nin Cumhurbaşkanlık zaferi, İran'da iç ve dış politikada değişimi gerektiren zemini hazırlamıştır. Bu zaferin sonrasında İran'ın nükleer programı ile ilgili, 6 aylık da olsa, anlaşmaya varılması ve sonrasında da ambargoların kalkması, ABD'nin İran'la ilgili genel politikasını tam anlamıyla değiştirdiğini değil, kendisi ve Batı ile bütünleşmiş bir İran hedefi için farklı bir strateji ortaya koyduğunun göstergesidir.

ABD Dışişleri Bakanı John Kerry, ABD'nin nükleer silah endişelerinin giderildiğini ve kendi ülkesinin de yaptırımları kaldırma kararını onayladığını belirtirken, “İran'ın gerekli adımları atmasının bir dönüşü olarak ABD ve Avrupa Birliği, ülkeye olan yaptırımları kaldırma kararı aldı. Bu, İran halkına ufuklarını genişletmek için önemli bir fırsat. 2015 Temmuz ayından beri yapılan çalışmalar neticesinde bugün, ABD, dostumuz Avrupa Birliği ve diğer ülkeler için dünya çok daha güvenli bir yer haline gelmiştir. Çünkü İran'ın nükleer silah üretme tehlikesi ortadan kaldırıldı” demiştir.

John Kerry ve Avrupalı yöneticiler kendilerini bürokratik açıdan kazançlı görseler de İran Devlet Başkanı Hasan Ruhani'nin ambargoların kalkması ile ilgili, "Batılı devletlerin sabırlı Fars milleti karşısında boyun eğişi" olarak yorum yapması, bu problemin bir anda süt liman olmayacağını gösteren beyanlardır.

Öte yandan, 1979 yılında gerçekleşen İran İslam Devrimi'nin ardından ilk olarak 1980 yılında başlayan İran'a yönelik ambargoların (1980 yılında, İran devriminin ardından İslamcı olarak nitelendirilen bazı üniversite öğrencileri, Tahrân'daki ABD Büyükelçiliğini işgal etti ve 66 diplomatı rehin aldı. Dünya çapında büyük bir krize neden olan olay, İran'a karşı 36 yıldır uygulanan ambargoların başlangıcı olarak kabul edilmektedir.) bir şekilde kalkıyor olması, başta İran ve ABD olmak üzere, ilgili tüm ülkeler açısından yeni bir politika oluşturmanın başlangıcı için oldukça önemli bir sebep.

ABD'nin, İran'da rejim değişikliğini sağlayamaması, ancak uzlaşma yolunu tercih etmesi, hem İran'ı kendisi ve müttefikleri için bir tehdit olmaktan çıkaracak, hem de ABD müttefikleri bir ülke olarak İran'a ABD sermayesinin daha rahat girmesini sağlayacaktır. ABD, böylece yakın gelecekte en büyük tehdit olarak algıladığı ÇHC, Rusya ve Hindistan'ı da batıdan kontrol altında tutabilecektir. Bir diğer ana hedef ise, bölgenin İsrail için daha güvenli hale gelecek olmasıdır.

ABD'nin güvenlik kavramına getirdiği yeni tanım dâhilinde, İran'ın sadece nükleer silah niyetlerinden dolayı değil, Jervis (2003)'in de ifade ettikleri gibi, vatandaşlarına yaptığı baskılardan dolayı da tehdit oluşturduğu savunulmaktadır. ABD Neo-muhafazakârlarının düşüncesine göre, İran, devrim vakti gelmiş bir devlettir ve ufak bir ABD müdahalesi bile onu eşikten atlatmaya yetebilir. Oysaki İran, siyah-beyaz düşüncenin kabul görmesinin pek mümkün olmadığı ve içinde grinin çok fazla tonunu barındıran bir ülkedir. Barack Obama'nın 2008 yılında başkan seçilmesinden sonra, ABD dış politikasında ciddi bir değişiklik yaşanmıştır. ABD, bölgedeki politikasının yürütülmesinde Türkiye gibi diğer müttefiklerini daha fazla devreye sokmak istemektedir. ABD'nin müttefikleriyle beraber, Orta Doğu'daki İran nüfuzunu kırmak, İsrail'in güvenliğini sağlamak ve petrol bölgelerini kontrol etmek amaçlı politikası, Türkiye'nin Suriye bunalımında ve İran nükleer sorununda çok daha fazla aktif rol alma ve yeni politikalar üretme mecburiyetini ortaya koymaktadır.

5. Türkiye ve Nükleer Teknoloji

Petrol ve doğalgaz kaynaklarına sahip dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olan İran'ın nükleer enerjiye de sahip olma isteği bu kadar açıkken, yanı başındaki diğer bir orta boy bölgesel güç olan ve maalesef bu tür kaynaklara yeterince sahip olmayan Türkiye'nin nükleer enerjiye yönelmesi kadar doğal bir sonuç olamaz. Nükleer enerji, bilindiği üzere ulusal bir enerjidir. Türkiye uranyum açısından vasıflı kaynakları olmasa da belli oranda değerlendirilebilecek bir rezerv sahiptir. Nükleer santrallerde kullanılabilecek "toryum" ile ilgili bu alandaki çalışmalar ise devam etmektedir. Toryum zengini Türkiye için, rezervleri ileride büyük bir avantaj

olabilecektir. Türkiye'nin toryum rezervi, dünya rezervinin yaklaşık %54'ünü oluşturmaktadır.

Nükleer reaktör teknolojisine sahip olmayan Türkiye'nin nükleer yakıt ithal etmeden nükleer enerji elde etmesi mümkün değildir. Nükleer enerji geri dönüşü olmayan bir yol gibidir. T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı (Yayın No:1) ifade edildiği üzere bu yola girdikten sonra onu durdurma veya “zararın neresinden dönersen kârdır” deme şansı bulunmamaktadır.

Saygın (2007)'in de ifade ettikleri üzere, Türkiye'de kurulması planlanan nükleer santraller 3'üncü nesil olarak tasarlanmaktadır. Yapımı planlanan santrallerin, ABD'de Üç Mil Adası kazasına uğrayan santralden en az yüz kat daha güvenli olacağı, aynı zamanda Çernobil kazasına benzer bir kazanın asla gerçekleşmeyeceği ifade edilmektedir.

Rusya tarafından Mersin Akkuyu'da yapılacak Türkiye'nin ilk nükleer santrali için 12 Mayıs 2010 tarihinde bir anlaşma sağlanmıştır. Anlaşma hükümlerine göre, Türkiye reaktörler için gerekli alanı sağlayacak, Rusya ise başlangıçta projenin tamamına sahip olurken, bilahare Türkiye Elektrik Ticaret ve Taahhüt A.Ş. (TETAŞ), santralin belli bir üretim miktarını satın alacaktır. Santral 60 yıl boyunca işletmeye devam edecek ve çoğunluk hissesi (%51) her zaman Rusya tarafına ait olacaktır. 20 milyar dolarlık proje bedeliyle, 2022-2023 yıllarında bitirilmesi planlanan santralin ilk ünitesinin 2019'da devreye girmesi beklenmektedir. Ancak Rusya ile Türkiye arasında Suriye sınırında yaşanan kriz sonrası, santralin yapımı ile ilgili gecikmelerin söz konusu olabileceği değerlendirilmektedir. Santralin inşaat, yakıt tedariki gibi tüm hususların tamamının Ruslar tarafından yapılacak olması en önemli eleştiri konusu olmuş, dışa bağımlılığın azalmadığı, tersine arttığı görüşü ağırlık kazanmıştır.

Sinop'ta, 22 milyar dolarlık yatırımla kurulacak, Akkuyu'dan sonraki ikinci Nükleer Güç Santrali anlaşması, 3 Mayıs 2013'de Japonya ile imzalanmıştır. Santral inşaatı esnasında 10.000 kişinin ve dört ünitenin işletmeye alınmasıyla 450'si mühendis olmak üzere 2.000 kişinin istihdam edilmesi planlanmaktadır. Santral, Türk ve Japon tarafının birlikte kuracağı proje şirketince yapılacak, 2023 yılında hizmete girecek ve yılda yaklaşık 40 milyar Kw saat elektrik üretecektir. 4.480 megawatt'lık Türkiye'nin ikinci nükleer santrali için en son nesil reaktör teknolojisi olan Atmea-1'in kullanılmasına karar verilmiştir. Yapılacak yatırımın üçte birini Türk şirketlerin yapabilecek kabiliyette olması da Türk sanayisi ve inşaat sektörü için önemli bir fırsat yaratacaktır. Öte yandan, bugüne kadar hiç kullanılmamış, denenmemiş, istatistiksel verileri oluşmamış bir teknolojinin Sinop'ta kurulacak olması risktir. Ürdün ve Arjantin, Türkiye'de ilk kez yapılacak reaktörün durumunu görecektir, ona göre değerlendirme yapacak ve karar vereceklerdir. Daha güvenli reaktörler varken, denenmemiş bir reaktörün Türkiye'de kurulacak olmasına karar verilmesi, eleştiri konusu olmaktadır.

İki nükleer santral, 8 reaktörün devreye girmesi ile 7,2 milyar dolarlık doğalgaz ithalatının kesileceği öngörülmektedir.

İğneada'da yapılması planlanan üçüncü nükleer santralin yerlilik oranının ise %75-80'e çıkması planlanmaktadır.

6. Sonuç

14 Haziran 2013'de yapılan Cumhurbaşkanlığı seçimini reform yanlılarının desteklediği Ruhani'nin kazanmasıyla, ABD-İran ilişkilerinin gelişmesi, sorunların müzakere yoluyla görüşülmesi ve bir sonuca ulaşılmasının önü açılmıştır. Ruhani'nin 2005 yılından beri devam eden Ahmedinejad politikalarını, bir anda değiştireceğini düşünmek, fazla iyimserlik olacaktır. Keza, her ne kadar ılımlı ve reformcuların desteklediği bir kişilik de olsa, Ruhani yıllardır bu sorunun içindedir ve genel İran politikasından farklı bir görüş sergilemesi beklenmemelidir. Öte yandan ülkenin en tepesinde yaşanan bu değişikliğin, ileride meyvelerini vereceğini söylemek de kehânet değildir. Nükleer müzakereler sonucu, geçerlilik süresi 6 ay da olsa, her iki tarafın tarihsel süreçte ilk kez bazı konularda anlaşmaya varması ve sonrasında ambargoların kaldırılması sorunun çözümü için iyimserliği arttırmaktadır.

İran'ın nükleer faaliyetleri ile buna karşı gelen P5+1 ülkeleri arasındaki satrançta, Türkiye, bulunduğu jeopolitik konumu, NATO'ya üyeliği ve her iki tarafla da devam ettirdiği ilişkileri nedeniyle tek yönlü ve taraflı politika izlememek durumundadır.

Türkiye'nin bölgedeki çıkarlarını ABD çıkarlarından ayrı tarif etmesi ve bölgenin hâkim stratejik gücü olma yaklaşımını benimsemesi, ABD tarafının bölgede hiç kimse ile hiçbir şeyi paylaşmaya hazır olmaması nedeniyle çok soğuk bir yaklaşımla karşılanabilir. Bazı Amerikalılar Türkiye'nin bağımsız bölgesel politikalar üretmesinin engellenmesi gerektiğine inanmaktadır. Türkiye güçlendikçe ve bölgeye yönelik iddiaları arttıkça tek başına politikalar geliştirmeye başlayan Türkiye'nin giderek daha zor ve güvenilmez bir müttefik haline gelebileceğini ileri süren bu çevreler, Türkiye'nin stratejik yönelişinin Avrasya gücü olmaktan yana geliştiğine vurgu yapmakta ve Türkiye'yi tanımlarken "Yükselen Hegomon" ifadesini kullanılmaktadırlar. İran'la başlatılan uzlaşma sürecinin bir diğer sebebi de Türkiye'nin dengede tutulma gerekliliğidir.

Türkiye, İran ile P5+1 ülkeleri arasındaki anlaşmanın uzamasını ve ambargoların kaldırılmasını iyi değerlendirmelidir. Askeri seçeneğin hiçbir zaman devreye girmemesi için her türlü arabuluculuk faaliyetini, taraf gözetmeksizin üstlenmelidir. Irak ve sonrası Suriye'de yaşanmakta olan savaflara, bir diğer komşu İran bölgesinin de eklenmesi Türkiye'nin menfaatine uygun değildir.

İran'ın nükleer güç olma iddiasından arınmış veya arındırılmış olması, Türkiye için yeni fırsatlar doğuracaktır. Kan ve gözyaşı ile sulanan Orta doğu coğrafyasında yaşanacak her türlü uzlaşma Türkiye'nin lehinedir. Öte yandan ambargoların kalkmasıyla bölgedeki gücünü arttırması öngörülen İran'dan, bölgesel güç dengesinin bozulması sebebiyle Türkiye'nin rahatsızlık duyabileceği gerçeği de göz ardı edilemez.

Sonuç olarak; gerek bölgesinde, gerek kendi içinde demokratikleşmenin artması, ay yıldızın daha da parlamasını sağlayacaktır. Özgürlükçü demokrasinin geliştiği, adil ve zamanında seçimlerin yapıldığı, bağımsız yargının etkin ve etkili olduğu, kumpasların, paralellerin, faili meçhullerin olmadığı, siyasi ortamın ve ekonominin iyi işlediği, bölünmüş değil daha da büyümüş, çağdaş medeniyet seviyesini yakalamış, uluslararası kurum ve kuruluşlar vasıtasıyla dünya ile bütünleşmiş, mezhep odaklı değil barış odaklı politika izleyen, fikri, vicdanı ve irfanı hür kişilerden oluşmuş, AB üyesi bir Türkiye hedefi mutlaka gerçekleştirilmelidir.

Kaynakça

BRZEZINSKI, Zbigniew: “Büyük Satranç Tahtası”, 1997.

HASHMI, H. Sohail, LEE, P. Steven: “Ethics and Weapons of Mass Destruction”, Cambridge University Press, New York, 2004.

KÜLEBİ, Ali: “Türkiye’nin Enerji Sorunları ve Nükleer Gerekliklik”, Bilgi Yayınevi, Ankara, Haziran 2007.

SÖNMEZOĞLU, Faruk: “Uluslararası Politika ve Dış Politika Analizi”, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1995.

WALTZ, Kenneth N.: “Man, The State and War: A Theoretical Analysis”, New York, Colombia University Press, 1954.

WENDT, Alexander: “Anarchy is What States Make of It: The Social Construction of Power Politics”, International Organisation, Cilt 46, No 2, 1992.

BAYLIS John: “Uluslararası İlişkilerde Güvenlik Kuramı”, (Çevrimiçi) 11 Temmuz 2012, <http://www.uidergisi.com/wp-content/uploads/2011/06/UIde-Guvenlik-Kavrami.pdf>.

CHAO, Pierre, NIBLETT, Robin: “Trusted Partners: Sharing Technology within US-UK Security Relationship”, CSIS Working Paper, 26 Mayıs 2006.

FİDANOĞLU, Dilek, Filiz: “Küresel Isınmaya Karşı Küresel Tedbirler”, Cumhuriyet Strateji, Sayı 141, 12 Mart 2007.

IAEA: Board of Governors, “Implementation of the NPT Safeguards Agreement and relevant provisions of Security Council resolution in the Islamic Republic of Iran”, 25 May 2012.

JERVIS, Robert: “Understanding the Bush Doctrine”, Political Science Quarterly, Sonbahar 2003.

MERT, Nuray; “Zor dostluk: Türkiye-İran”, Radikal Gazetesi, 14 Ağustos 2008, s. 23.

SAYGIN, Hasan: “Nükleer Enerjiye Geçişte Türkiye Modeli, Büyük Nükleer Kazalar ve Nükleer Enerji Teknolojisinin Evriminde Doğurdukları

Sonuçlar”, <http://www.edam.org.tr/EDAMNukleer/edamraporubolum2.pdf>, çevrim tarihi 19 Eylül 2012.

SAYGIN, Hasan, KÜPELİ, Timur, KÜÇÜKŞAHİN, Ahmet, DEMİR, Ayhan: “Nükleer Enerji ve Ulusal Güvenlik”, Silahlı Kuvvetler Dergisi, Sayı 391, Ocak 2007.

T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Nükleer Enerji Proje Uygulama Dairesi Başkanlığı Yayın No:1.

YALÇIN, Cengiz; "İstanbul Nükleer Zirvesi başlarken" isimli makalesinden alınmıştır, <http://www.hurriyet.com.tr/teknoloji/20343823.asp>, erişim tarihi 20 Mayıs 2013.

ÖĞRETMEN ADAYLARININ BİLGİSAYAR KULLANIMINA İLİŞKİN ÖZ-YETERLİK ALGISI İLE SİBER ZORBALIK DUYARLILIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ¹

Melih DİKMEN²

Adil ÇAĞLAR³

ÖZ

Bu araştırmanın amacı, Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Öğretmen (BÖTE) Adaylarının bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algılarının siber zorbalık duyarlıklarına etkisini incelemektir. Araştırmanın evrenini BÖTE öğretmen adayları oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini, İstanbul ilindeki 6 farklı Üniversitede öğrenim gören 352 BÖTE öğretmen adayı oluşturmaktadır. Araştırmada verilerin toplanması amacıyla araştırmacı tarafından geliştirilen kişisel bilgi formu, Tanrikulu, Kınay ve Arıcak (2011) tarafından geliştirilen Siber Zorbalık Duyarlılık Ölçeği ile Aşkar ve Umay (2001) tarafından geliştirilen Bilgisayar Öz-yeterlik Algısı Ölçeği kullanılmıştır. Araştırmanın bağımlı ve bağımsız değişkenleri arasındaki ilişki Pearson korelasyon, etki ise regresyon ile analiz edilmiştir. Araştırmanın sonucunda, bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algısı ile siber zorbalığa ilişkin duyarlılık arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişki bulunmuştur. Bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algısı arttıkça siber zorbalığa ilişkin duyarlılık düzeyi artmaktadır.

Anahtar kelimeler: *Siber Zorbalık, Siber Zorbalık Duyarlılığı, Bilgisayar Öz-yeterliği, BÖTE Öğretmen Adayları, Zorbalık, Öz-yeterlik*

A STUDY ON INVESTIGATION OF TEACHER CANDIDATES COMPUTER SELF-EFFICACY RELATIONSHIP BETWEEN THE CYBER BULLYING SENSITIVITY

ABSTRACT

The purpose of this research, Computer and Instructional Technology Teacher (CEIT) Candidates of self-efficacy related to computer use is to examine the effects of cyber bullying precision. The research population constitutes CEIT teacher candidates. The sample of study, studying in 6 different provinces in Istanbul University CEIT constitutes 352 teachers. The personal information form developed by the researchers for collecting the data in the study, Tanrikulu, Kınay and Arıcak (2011) with Cyberbullying Awareness Scale developed by Love and Umay (2001) Computer self-efficacy is enhanced by the scale is used. The relationship between the dependent and independent variables, Pearson correlation, the impact was analyzed by regression. In the survey, self-efficacy and cyber related to computer use found a significant relationship between awareness of bullying statistically significant. self-efficacy related to computer use increased with increasing levels of awareness about cyberbullying.

Keywords: *Cyber Bullying, Cyberbullying Awareness, Computer self-efficacy, CEIT Teachers, bullying, self-efficacy*

¹ Bu makale araştırmacı tarafından Yeditepe Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri Bilim Dalında Nisan 2015 tarihinde kabul edilen Yüksek Lisans Tezinden uyarlanmıştır.

² Uzman Fırat Üniversitesi melihdikmen@gmail.com

³ Prof. Dr. Avrupa Meslek Yüksek Okulu

Giriş

Son yıllarda bilim ve teknolojiye yaşanan hızlı gelişmeler, insan hayatını birçok yönde etkilemiştir. Teknoloji denildiğinde aklımıza ilk gelen bilgi ve iletişim teknolojileri hayatımızda vazgeçilmez bir yer tutmuştur. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin hızlı gelişimi ve günlük hayatımızda yoğun olarak kullanılmasıyla birlikte insanlığın doğasında var olan sevinmek, üzmek, korkmak, öfke duymak ya da saldırgan davranışlar bilgi ve iletişim teknolojilerinde de baş göstermeye başlamıştır. En önemli toplumsal sorun olan şiddet ve zorbalık, aynı ortamda olan insanların birbirlerine uyguladıkları olumsuz davranışların ötesine geçip teknolojiyle birlikte parmaklarımızın ucunda olan yer kürenin, her tarafına sıçramasına neden olmuştur (Basu ve Jones, 2007). Öfke ve saldırgan davranışlara yönelik birçok görüş vardır. Bu görüşlerin odak noktası, öfke ve saldırganlığın insanlığın kaçamayacağı duygu ve davranışlar olduğudur. Öfke ve saldırgan davranışlar, uygun bir biçimde ifade edildiğinde bireyin benliğini koruyan ciddi bir kontrol mekanizması olurken, kontrol edilemediği durumlarda ise bireye ve topluma ciddi zararlar oluşturabilecek bir tehlike olarak görülmektedir. Öfke, saldırganlık, zorbalık gibi davranışların teknolojiyle birleşmesiyle ortaya siber zorbalık kavramı çıkmıştır (Gültekin, 2008).

Siber zorbalık davranışlarının olumsuz ve yıkıcı etkisi, 2006 yılında ABD'nin eyaletlerinden biri olan Missouri'de yaşayan Megan Meir'in başına gelmesiyle dünyada geniş yankı bulmuştur. On üç yaşında ortaokul öğrencisi olan Megan, popüler sosyal ağ sitesi MySpace üzerinden tanıştığı Josh Evans'la samimi diyaloglarla başlayan arkadaşlığı bir süre sonra olumsuz davranışlar ve hakaretler içeren mesajlar almasıyla devam etmiştir. Depresyona giren Megan "Dünya siz olmadan daha iyi bir yer olurdu" notunu yazarak hayatına son vermiştir. Trajik olan gerçek ise Josh Evans adında bir kişinin hiçbir zaman var olmamış olduğunu keşfetmeleridir. Yapılan soruşturmalar sonucunda bu kişinin komşularının kızı olan Lori Drew tarafından oluşturulmuş sahte bir profil olduğu ortaya çıkmıştır (King, 2010).

Siber zorbalık kavramını çalışmalarında ilk kullanan kişinin Kanadalı araştırmacı Bill Belsey olduğu ifade edilmektedir (Campbell, 2005). Teknoloji ve saldırgan davranışların birleşmesi sonucu ortaya çıkan bu kavramı tanımlamak kolay olmamıştır. Siber zorbalık kavramının ortaya çıkmasıyla birlikte, bazı araştırmacıların saldırganlığın ya da geleneksel zorbalığın farklı bir biçimi olup olmadığını tartışmışlardır. Bazı çalışmalarda siber zorbalığın geleneksel zorbalıkla karşılaştırıldığında, siber zorbalığın fiziksel, ilişkisel, sözlü boyutu ve dünya çapında yer ve zaman sınırlılığı olmadığından geleneksel zorbalıktan farklı bir yapıya sahip olduğu belirtilmiştir (Juvonen ve Gross, 2008). Bazı çalışmalarda ise siber zorbalığın, elektronik ortamlar kullanılarak yapılan geleneksel zorbalığın farklı bir türü olduğu belirtilmiştir (Smith, vd., 2008). Siber zorbalık, birey ya da grup tarafından sürekli ve kasıtlı olarak tekrarlanan düşmanca davranışlarla, başkalarına zarar vermek için bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanılmasıdır (Belsey, 2004). Arıcak'a (2011) göre siber zorbalık; *"bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanarak bir birey ya da gruba, özel ya da tüzel bir kişiliğe karşı yapılan teknik ya da ilişkisel tarzda zarar verme davranışlarının tümüdür"*.

Siber zorbalık davranışları, siber zorbaların ve siber mağdurların üzerinde çok önemli sorunlara yol açmaktadır (Eroğlu, 2011). Ybarra vd. (2006) tarafından yapılan araştırmada siber zorbalığa maruz kalan bireylerin neredeyse üçte birinin duygusal stres yaşadığı görülmüştür. Ayrıca siber mağdurların üçte birinin, kişisel bilgilerinin başkasına gönderilmesinden veya sanal ortamda yayınlanmasından dolayı utanç duyduklarını ve kendilerini tehdit altında hissettiklerini bildirmişlerdir. Ybarra vd. (2007) tarafından yapılan bir başka araştırmada siber zorbalığa maruz kalan bireylerin okulu bırakma, okuldan kaçma, okula silah getirme ve tutuklanma olaylarıyla arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca araştırmada siber mağdurların, alkol, uyuşturucu kullanma oranlarının yüksek olduğu bunun yanında aile bağlarının zayıf olduğu gözlemlenmiştir. Şahin vd., (2010) tarafından lise öğrencileri üzerinde yapılan bir araştırmada, siber mağdur bireylerde cinsiyet fark etmeksizin yaşadıkları ortak duygunun öfke olduğu, bunun yanı sıra sadece kızlarda üzüntü ve aşağılanmak duygusu görülürken, erkeklerde nefret ve intikam isteği olduğu tespit edilmiştir.

Siber zorbalıkla yapılan çalışmalar (Beale ve Hall, 2007; Hinduja ve Patchin, 2009; Kowalski, Limber ve Agatston 2008; Li, 2007; Shariff, 2008; Ybarra, Mitchell ve Finkelhor, 2006; Dempsey ve diğ., 2009; Hoff ve Mitchell, 2009; Hinduja ve Patchin, 2007; Smith ve diğ., 2006; Smith ve diğ., 2008) incelendiğinde, dünya çapında büyüyen bir problem olduğu gözlemlenmektedir. Siber zorbalıkla başa çıkmada en önemli unsurlardan biri de bireyin bu kavram üzerindeki duyarlılığıdır. Tanrıkulu'nun 2011'de yapmış olduğu çalışmada siber zorbalığa ilişkin duyarlılık *"internet, cep telefonu gibi siber araçların kullanımı esnasında zorba davranışlara maruz kalmaya yol açabilecek davranışlardan uzak durma, bu türlü tehditlerin varlığından haberdar olma ve tedbir alma, tehdit oluşturabilecek uyarıcıları fark etmeye yönelik dikkati yüksek tutma davranışları"* olarak tanımlanmaktadır (Aktaran: Tanrıkulu, Kınay ve Arıca, 2013). Günümüzdeki çoğu öğretmenin ve yöneticinin zorbalığın okullarda bir problem olduğunun farkında olmasına rağmen, sadece küçük bir kısmı, öğrencilerin elektronik ortamda zorbalığa maruz kaldığını düşünmektedir (Beren ve Li, 2005; Chibbaro, 2007; Li, 2007; Keith ve Martin, 2005).

Öğrencinin akademik başarısını, sosyal hayatını ve psikolojisini büyük ölçüde etkileyen siber zorbalık durumlarını fark etme ve mücadele etmede diğer öğretmen adaylarına nazaran bilişim teknolojileri öğretmen adaylarının bu konudaki algıları çok önemlidir. BÖTE bölümü öğrencileri, meslek alanı nedeniyle Eğitimde Bilgisayar Ağları ve İletişim, Web Programlama ve Bilgisayar Donanımı gibi dersleri aldıklarından dolayı eğitim fakültesinde öğrenim gören diğer gruplar içerisinde teknoloji okuryazarlığına en fazla sahip oldukları görülmektedir (Akbulut ve Çuhadar, 2011). Bu nedenle Bilişim Teknoloji öğretmen adaylarına üniversitede verilen bilgi ve becerilerin siber zorbalıkla başa çıkmada ne derece önemli olduğu araştırılmalıdır. Ancak bireyin bir konu hakkındaki bilgi ve becerilere sahip olması, bu konu hakkındaki bilgi ve becerilerini kullanabileceği anlamına gelmeyebilir. Ayrıca bu bilgileri uygulamakta olan bireyin öz-yeterlik algısı son derece önemlidir. Bireyin bilgi ve becerilerini kullanabilmesi öz-yeterlik olarak tanımlanmaktadır (Gürçan, 2005). Bilgisayar öz-yeterliği ise özel bir öz-yeterlik (specific self-

efficacy) olduğundan dolayı siber zorbalık duyarlılığına etkisi üzerinde durulmalıdır. Bilgisayar öz-yeterliği, kişinin bir işi veya görevi başarıyla yapabilmesi için bilgisayar kullanım bilgi ve beceri düzeyinin nasıl olduğu algısıdır (Gürcan, 2005). Yurtiçi ve yurtdışı literatür tarandığında BÖTE öğretmen adaylarının siber zorbalığa ilişkin duyarlılıkları araştırılmasına rağmen, bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algılarının bu kavram üzerindeki duyarlıklarını ne derece etkilediğini tespit etmeye yönelik araştırma bulunmamaktadır.

Araştırmanın Amacı

Son yıllarda teknolojide yaşanan hızlı gelişmeler, insan hayatını birçok yönde etkilemiştir. Günümüzde neredeyse hızına yetişemediğimiz teknoloji getirdiği kolaylıkların yanı sıra, insanlığın doğasında var olan şiddet, geçimsizlik ve zorbalık gibi davranışları sanal ortamlara da taşımaktadır. Öğretmenlerin, okuldaki akran zorbalığına birinci elden tanık olmalarına rağmen, bu zorbalığın elektronik ortamlardaki şekli olan siber zorbalık konusunda çeşitli tedbirler almaları gerekebilmektedir. Bu öğretmenler arasında branşı gereği Bilişim Teknolojileri grubu en önemli kategori olarak görülebilir.

Alanyazın incelendiğinde, ülkemizde siber zorbalıkla ilgili olarak öğretmen adayları ve öğrenciler üzerinde birçok çalışmaların (Topçu ve diğerleri, 2008; Baker & Kavşut, 2007; Ayas & Horzum, 2012) yapıldığı görülmektedir. Fakat öğretmenlerin siber zorbalık durumlarıyla mücadele edebilmeleri için öncelikle bu kavram üzerinde duyarlılığa ve yeterli bilgiye sahip olmaları gerekmektedir. Bir konu hakkında duyarlılığa sahip olunması tek başına yeterli olmayıp, bu durumla mücadele etmek için sahip olduğu bilgileri uygulamakta olan bireyin öz-yeterlik algısı da son derece önemlidir. Nitekim bilişim teknolojileri öğretmenlerinin bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algılarının siber zorbalık duyarlıklarını ne derece etkilediğini önceden tespit etmek, siber zorbalık durumlarıyla mücadele etmede önemli olacağı düşünülmekte ve bu nedenle bilişim teknolojileri öğretmen adayları üzerinde yapılacak araştırmalar soruna farklı açılardan ışık tutacağı düşünülmektedir.

Bu araştırmanın problem cümlesi “BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algıları ile siber zorbalık duyarlılıkları arasında anlamlı ilişki var mıdır ve bilgisayar öz-yeterlik algı düzeyi siber zorbalığa ilişkin duyarlılık düzeyine etki etmekte midir?” sorusudur.

2.1.1. Alt amaçlar

- Araştırmaya katılan BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algı düzeyleri nedir?
- Araştırmaya katılan BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algı düzeyleri demografik özelliklere göre farklılaşmakta mıdır?
- Araştırmaya katılan BÖTE öğretmen adaylarının siber zorbalığa ilişkin duyarlılık düzeyleri nedir?
- Araştırmaya katılan BÖTE öğretmen adaylarının siber zorbalığa ilişkin duyarlılık düzeyleri demografik özelliklere göre farklılaşmakta mıdır?

Araştırmanın Hipotezi: Bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik düzeyinin artması bireyin sanal ortamda yapılan zorbalık durumlarına karşı daha duyarlı olmasını etkiler.

Yöntem

3.1. Araştırmanın Modeli

Araştırma ilişkisel tarama modeline dayalı olarak yürütülmüştür. İlişkisel tarama modelleri iki veya daha fazla sayıdaki değişken arasındaki değişimin varlığını ve/veya derecesini belirlemeyi hedefleyen araştırma modelleridir. Bu model gerçek bir neden-sonuç ilişkisi vermemekte olup, bir değişkendeki durumun bilinmesi halinde diğerinin kestirilmesine olanak sağlamaktadır (Karasar, 2006). Bu araştırmada ilişkisel-tarama modeli aracılığıyla BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayar öz-yeterlik inançlarının siber zorbalık duyarlılığına ne derece etki ettiğinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

3.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini 2014-2015 eğitim-öğretim yılında İstanbul ilindeki BÖTE öğretmen adayları oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini Yeditepe Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Fatih Üniversitesi ve İstanbul Aydın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Eğitimi'nde öğrenim gören öğretmen adaylarından basit seçkisiz örnekleme yöntemiyle seçilen 202'si (%57,4) kadın, 150'si (%42,6) erkek toplam 352 üniversite öğrencisi oluşturmaktadır.

3.3. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmada, Tanrıkulu, Kınay ve Arıcak (2011) tarafından geliştirilen “Siber Zorbalık Duyarlılık Ölçeği” kullanılmıştır.

3.3.1. Siber Zorbalık Duyarlılık Ölçeği (SDÖ)

Tanrıkulu, Kınay ve Arıcak (2011) tarafından geliştirilen siber zorbalık duyarlılığı ölçeği 14 madde ve tek faktörden oluşmaktadır. Bu tek faktör toplam varyansın %27.70'ini açıklamaktadır. Tek faktör altındaki faktör yükleri .32 ile .73 arasında değişmektedir. Elde edilen bu tek faktörlü yapı, doğrulayıcı faktör analizi ile test edilmiş olup modelin kabul edilebilecek düzeyde olduğu tespit edilmiştir ($\chi^2/sd=2.06$ ve $RMSEA=.078$). SDÖ ölçeğinin genel güvenilirliği $\alpha=0,89$ olarak yüksek derecede güvenilir bulunmuştur. Ölçekteki sorular “Evet” seçeneği 3 puan, “Bazen” seçeneği 2 puan, “Hayır” seçeneği 1 puan olacak şekilde hesaplanmıştır. Ölçekten elde edilecek maksimum puan 42, en düşük puan ise 14'tür.

3.3.2. Bilgisayar İlişkin Öz-yeterlik Algısı Ölçeği (BÖÖ)

Aşkar ve Umay (2001) tarafından geliştirilen ölçek 18 maddeden oluşmaktadır. Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algısı ölçeğinin genel güvenilirliği $\alpha=0,855$ olarak yüksek derecede güvenilir bulunmuştur. Cronbach's Alpha Katsayısının değerlendirilmesinde kullanılan değerlendirme kriteri (Özdamar, 2004);

- $0,00 \leq \alpha < 0,40$ ise ölçek güvenilir değildir.
- $0,40 \leq \alpha < 0,60$ ise ölçek düşük güvenilirliktedir.
- $0,60 \leq \alpha < 0,80$ ise ölçek oldukça güvenilirirdir.
- $0,80 \leq \alpha < 1,00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir.

Yanıtlar 5’li likert tipine uygun olarak puanlanmakta olumlu maddeler için “Her zaman-5, Çoğu zaman-4, Bazen-3, Nadiren -2, Hiçbir zaman-1” olarak puanlama yapılırken, olumsuz maddelerde “Her zaman-1, Çoğu zaman-2, Bazen-3, Nadiren -2, Hiçbir zaman-1” olarak puanlama tersine çevrilmiştir. Ölçekteki maddelerin çoğunun ayırt ediciliklerinin yüksek olduğu (ortanca 0.44) saptanmıştır. BÖÖ ölçeğinde en düşük puan 18, en yüksek puan 90 olarak hesaplanmış ve yüksek puanlar olumlu tutumu yansıtmıştır.

3.4. Verilerin Toplanması

Bilgisayar İlişkin Öz-yeterlik Algısı Ölçeği, Siber Zorbalık Duyarlılık Ölçeği ve Kişisel Bilgi Formu İstanbul ilindeki çeşitli üniversitelerde Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Öğretmenliği bölümünde öğrenim gören 363 üniversite öğrencisine uygulanmıştır. Katılımcılara katılımın gönüllülüğe dayalı olduğu bildirildikten sonra isteyen katılımcılara ölçekler uygulanmıştır. Öğrenciler veri toplama araçlarına ortalama olarak 20 dakikada cevaplandırmışlardır. Uygulamalar sonucunda boş bırakıldığı ya da ciddi biçimde doldurulmadığı tespit edilen veriler analize sokulmamıştır. Bu nedenle istatistiksel analizlerin yapıldığı örneklem 352 öğrenciden oluşmaktadır. Araştırmanın uygulama boyutu yaklaşık 1,5 ay sürmüştür.

3.5. Verilerin Analizi

Araştırmada sonucunda elde edilen veriler SPSS (Statistical Package for Social Sciences) for Windows 21.0 programı ile analiz edilmiştir. Veriler değerlendirilirken tanımlayıcı istatistiksel metotları (Yüzde, Sayı, Standart sapma, Ortalama) kullanılmıştır.

Niceliksel verilerin karşılaştırılırken iki grup arasındaki farkı tespit etmek amacıyla t-testi kullanılmıştır.

Araştırmanın bağımlı ve bağımsız değişkenleri arasındaki ilişkiyi Pearson korelasyon, etki ise regresyon analizi ile test edilmiştir. Ölçekler arasındaki korelasyon ilişkileri aşağıdaki kriterlere göre değerlendirilmiştir (Kalaycı, 2006).

<i>r</i>	<i>İlişki</i>
0,00-0,25	Çok Zayıf
0,26-0,49	Zayıf
0,50-0,69	Orta
0,70-0,89	Yüksek
0,90-1,00	Çok Yüksek

Elde edilen bulgular %95 güven aralığında %5 anlamlılık düzeyinde değerlendirilmiştir.

Bulgular

Bu bölümde araştırma probleminin çözümü için, BÖTE öğretmen adaylarından ölçekler aracılığıyla toplanan verilerin analizi sonucunda elde edilen bulgular yer almaktadır. Elde edilen bulgulara dayalı olarak açıklamalar yazılmıştır.

Tablo 1. BÖTE Öğretmen Adaylarının Cinsiyetine Göre Frekans ve Yüzde Değerleri

Gruplar	<i>f</i>	%
Kadın	202	57,4
Erkek	150	42,6
Toplam	352	100,0

BÖTE öğretmen adaylarının cinsiyet değişkenine göre 202'si (%57,4) kadın, 150'si (%42,6) erkek olarak dağılmaktadır.

Tablo 2. BÖTE Öğretmen Adaylarının Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algısı Düzeyi Ortalaması

	N	Ort	Ss	Min.	Max.
Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algısı	352	63,918	10,510	32,000	87,000

Araştırmaya katılan BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algısı düzeyi ortalamasının (63,918 ± 10,510) düzeyde olduğu görülmektedir.

Tablo 3. BÖTE Öğretmen Adaylarının Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algılarının Cinsiyete Göre Ortalamaları

	Grup	N	Ort	Ss	t	p
Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algısı	Kadın	202	62,302	9,682	-	0,001
	Erkek	150	66,093	11,201	3,397	

Araştırmaya katılan BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algısı puanları ortalamalarının cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılığın olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda grup ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($t=-3.397$; $p=0.001<0,05$). Erkek öğretmen adaylarının bilgisayar öz-yeterlik algısı puanları ($x=66,093$), kadın öğretmen adaylarının bilgisayar öz-yeterlik algısı puanlarından ($x=62,302$) yüksek bulunmuştur.

Tablo 4. BÖTE Öğretmen Adaylarının Siber Zorbalığa İlişkin Duyarlılık Düzeyi Ortalaması

	N	Ort	Ss	Min.	Max.
Siber Zorbalık Duyarlılığı	352	36,227	4,653	15,000	42,000

Araştırmaya katılan BÖTE öğretmen adaylarının siber zorbalık duyarlılığı düzeyi ortalamasının ($36,227 \pm 4,653$) yüksek düzeyde olduğu görülmektedir.

Tablo 5. BÖTE Öğretmen Adaylarının Siber Zorbalığa İlişkin Duyarlılıklarının Cinsiyet Değişkenine Göre Ortalamaları

	Grup	N	Ort	Ss	t	p
Siber Zorbalık Duyarlılığı	Kadın	202	36,668	4,607	2,074	0,039
	Erkek	150	35,633	4,662		

Araştırmaya katılan BÖTE öğretmen adaylarının siber zorbalık duyarlılığı puanları ortalamalarının cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan t-testi sonucunda grup ortalamaları arasındaki fark istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($t=2,074$; $p=0.039<0,05$). Kadın üniversite öğrencilerinin siber zorbalık duyarlılığı puanları ($x=36,668$), erkek üniversite öğrencilerinin siber zorbalık duyarlılığı puanlarından ($x=35,633$) yüksek bulunmuştur.

Tablo 6. BÖTE Öğretmen Adaylarının Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algısı ve Siber Zorbalığa İlişkin Duyarlılık Düzeyleri Arasındaki İlişkinin Korelasyon Analizi ile İncelenmesi

	Siber Duyarlılığı	Zorbalık
Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algısı	r 0,135*	
	p 0,011	

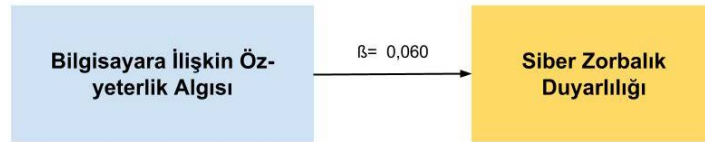
Bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algısı ile siber zorbalık duyarlılığı arasında istatistiksel açıdan pozitif yönde çok zayıf ilişki bulunmuştur ($r=0.135$; $p=0,011<0.05$). Buna göre bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algısı arttıkça siber zorbalık duyarlılığı artmaktadır.

BÖTE Öğretmen Adaylarının Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algısının Siber Zorbalığa İlişkin Duyarlılık Üzerine Etkisinin Regresyon Analizi ile İncelenmesi

Tablo 7. BÖTE Öğretmen Adaylarının Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algısının Siber Zorbalığa İlişkin Duyarlılık Üzerine Etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model (p)	R^2
Siber Zorbalık Duyarlılığı	Sabit	32,418	21,347	0,000	6,460	0,011	0,015
	Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algısı	0,060	2,542	0,011			

Bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algısı ile siber zorbalık duyarlılığı arasındaki ilişki belirlemek üzere yapılan regresyon analizi istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($F=6,460$; $p=0,011<0.05$). Siber zorbalık duyarlılığı düzeyinin belirleyicisi olarak bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algısı değişkenleri ile ilişkisinin (yordayıcı gücünün) zayıf olduğu görülmüştür ($R^2=0,015$). BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algısı düzeyi siber zorbalık duyarlılığı düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,060$).



Şekil 1. BÖTE Öğretmen Adaylarının Bilgisayara İlişkin Öz-yeterlik Algısının Siber Zorbalığa İlişkin Duyarlılık Üzerine Etkisi

Sonuç

Bu bölümde araştırmanın bulgularına dayalı olarak ulaşılan sonuçlara ve bu sonuçlar doğrultusunda geliştirilen önerilere yer verilmiştir.

5.1. Sonuç

BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algıları ile siber zorbalığa karşı duyarlıklarının incelenmesi sonucunda, siber zorbalık duyarlılığı düzeyinin belirleyicisi olarak bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algısı değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) zayıf olduğu görülmüştür. Fakat bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algı düzeyi arttıkça siber zorbalığa ilişkin duyarlılığın arttığı tespit edilmiştir.

Sonuca İlişkin Yargılar

- Öğrencilerin bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algıları cinsiyet değişkenine göre farklılıkları anlamlı bulunmuş olup, erkek öğrencilerin bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algılarının kadın öğrencilere göre daha yüksek olduğu görülmüştür.
- BÖTE öğretmen adaylarının siber zorbalık duyarlılıkları ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık olduğu ve kadın öğrencilerin erkek öğrencilere göre siber zorbalığa ilişkin duyarlılıkları daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

5.2. Tartışma

Bu araştırma ile BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayar kullanımına yönelik öz-yeterlik algılarının siber zorbalık duyarlılığına etkisi tespit edilmiştir. Araştırma BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algısı ve siber zorbalığa ilişkin duyarlılık düzeyleri yüksek olduğu görülmektedir. Benzer sonuçlar Orhan (2005) tarafından yapılan BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik inancını inceleyen araştırmada ve Gezgin ve Çuhadar (2012) tarafından yapılan BÖTE bölümü öğrencilerinin siber zorbalığa ilişkin duyarlılık düzeylerini inceleyen araştırmada da görülmektedir. BÖTE öğretmen adaylarının, birinci sınıftan itibaren kredisi ve sayısı gitgide artan bilgisayar teknolojilerine yönelik eğitimler aldıklarından dolayı öğretmen adayı grubunun içerisinde en fazla bilgisayar öz-yeterlik algılarına sahiptirler (Akbulut ve Çuhadar, 2011; Akkoyunlu ve Orhan 2003; Akkoyunlu, Orhan ve Umay, 2005; Orhan, 2005; Köseoğlu, Yılmaz, Gerçek ve Soran, 2007; Gezgin ve Çuhadar, 2012). Tuncer ve Tanaş (2011)'in "Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Bilgisayar Öz-yeterlik Algılarının Değerlendirilmesi" üzerine yaptıkları bir araştırmada öğretmen adaylarının bilgisayara kullanımına ilişkin öz-yeterlik algıları arasında öğrencilerin öğrenim gördükleri bölüme göre anlamlı farklılık bulmuştur. BÖTE öğrencileri programları gereği diğer bölümlere oranla çok daha fazla teknoloji bağlantılı ders aldıklarından dolayı bilgisayarı sürekli olarak kullanmaktadırlar. Bu nedenle bölümün öğretmen adaylarının bilgisayar kullanma deneyimleri kaçınılmaz olarak diğer bölümlerden daha fazla olduğu söylenebilir.

BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algıları cinsiyet değişkenine göre incelenmiş ve erkek öğretmen adaylarının kadın öğretmen adaylarına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Literatür incelendiğinde bazı çalışmalar öğretmen adaylarının bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algı düzeyleri cinsiyete bağlı anlamlı bir farklılık gösterdiği (Berkant ve Efendioğlu, 2010; Torkzadeh ve Koufteros, 1994; Çetin, 2008; Keskinkılıç ve Alabay, 2006; Sadık, 2006; İşman ve Çelikli, 2009; Shapkaa ve Ferrarib, 2003; Schumacher ve Morahan-Martin, 2001; Işıksal ve Aşkar, 2003; Shashaani, 1993; Avis, 2006; Tekerek, Ercan, Udum ve Saman, 2012) ifade edilirken, bazı çalışmalarda da bilgisayar kullanımına ilişkin öz-yeterlik algısının cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılık göstermediği (Gürol, Altunbaş ve Karaaslan, 2010; Akbaş ve Çelikkaleli, 2006; Özçelik ve Kurt, 2007; Çobanoğlu, 2008; Birgin, Kutluca ve Çatlıoğlu, 2008; Murphy, Coover ve

Owen, 1989; Kutluca ve Ekici, 2010; Yılmaz vd., 2006; Tuncer, ve Tanaş, 2011) belirtilmektedir. Ayrıca kadın öğretmen ve öğretmen adaylarının bilgisayar öz-yeterlik algı düzeyleri erkek öğretmen ve öğretmen adaylarınınkinden göre yüksek olduğu saptanmıştır (Demiralay, 2008; Tekin, 2007). Erkek öğretmenlerin bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algılarının kadın öğretmenlerinkinden yüksek olması erkek öğretmenlerin bilgisayara ilgi duymaya yönelik tutumları ile ilgili olduğu ifade edilmiştir (Deniz, 2005). Yapılan araştırmaların farklı sonuçlar göstermesi, farklı çalışma grupları üzerinde çalışılmasından kaynaklanabileceği düşünülmektedir.

Siber zorbalığa ilişkin duyarlık düzeyi incelenen değişkenlerden cinsiyet değişkenine göre farklılaştığı görülmektedir. Yılmaz (2010) ve Gezgin ve Çuhadar (2012) tarafından gerçekleştirilen çalışmada bireylerin siber zorbalığa ilişkin duyarlıkların cinsiyet değişkeni ile arasında anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiş olup, kadın öğretmen adaylarının siber zorbalık duyarlılığının erkek öğretmen adaylarına göre daha yüksek olduğu ifade edilmiştir. Elde edilen bulguların yapılan araştırmalarla benzerlik gösterdiği söylenebilir. Diğer taraftan Ayas ve Horzum (2011) tarafından yapılan araştırmada öğretmenlerin siber zorbalığa ilişkin algı düzeylerinin yüksek düzeyde olduğu görülürken, bu algı düzeyinin cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediği ifade edilmektedir. Cinsiyet değişkenine göre farklılık göstermeme nedenini çalışma grubundaki öğretmenlerin siber zorbalık olaylarını önemsemeleri ve algılamaları açısından birbirine eşit oldukları ifadesiyle açıklamaktadır.

Sonuç olarak bağımlı değişken siber zorbalık duyarlılık düzeyinin, bağımsız değişken olan bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algı düzeyi arasındaki ilişkisinin zayıf olduğu tespit edilmiştir. Literatüre bakıldığında bu yönde yapılmış herhangi bir çalışma bulunmamaktadır. Bunun nedeninin olumsuz davranışların engellenmesine yönelik duyarlılığın tek bir etkene bağlı olmadığı, kişisel tutumların, duygusal zekâ, ahlaki değerler gibi kavramların da öneminin büyük olacağı düşünülmektedir. Bu nedenle ileride yapılacak araştırmaların yukarıda belirtilmiş olan durumlar ve birçok değişken ile siber zorbalığa ilişkin duyarlılık arasındaki ilişkileri incelemesi, toplumun bu kavram üzerindeki duyarlılığını hangi faktörlerin etkilediğini bulmak açısından önemli olacaktır. Fakat iki değişken arasında ilişki zayıf olarak görülse bile, bilgisayara ilişkin öz-yeterlik algısı artan bireyin siber zorbalığa ilişkin duyarlılığının arttığını söyleyebiliriz. Bu çerçevede BÖTE öğretmen adaylarının bilgisayar ve interneti kullanırken siber zorbalık durumları ile karşı karşıya kalabileceklerinin farkında oldukları ve bu tür durumlarda kişisel güvenliklerini koruyabilecek bilgisayara ilişkin öz-yeterliliğe sahip oldukları söylenebilir.

5.3. Öneriler

BÖTE bölümü öğrencilerine “Topluma Hizmet Uygulamaları” dersi kapsamında elektronik ortamda bireyleri bekleyen sanal tehditler, siber zorbalık ve nasıl korunabileceği konularında bilinçlendirmelerini destekleyecek uygulamalar yapmaları sağlanmalıdır.

BÖTE bölümü öğrencilerin bilgisayar öz-yeterlik algılarının ve siber zorbalığa ilişkin duyarlıklarının yüksek olması, ilköğretim birinci ve

- ikinci kademedeki öğrencileri siber zorbalık durumlardan koruyabilmek için bilişim teknolojileri derslerine BÖTE mezunu haricinde başka branşlardaki öğretmenlerin girmesi engellenmelidir.
- Fakülte ve okullarda öğretmen ve öğrencileri kapsayan seminerler düzenlenerek siber zorbalık farkındalık düzeylerini artırmak adına akademik etkinlikler düzenlenebilir.
- Bilgisayar kullanım sıklığıyla bilgisayar öz-yeterlik algısının siber zorbalık farkındalık düzeyine pozitif etkisi düşünüldüğünde üniversitelerin bilgisayar laboratuvarlarında yapılan ders esnasında her öğrenciye bir bilgisayar verilmesine önem gösterilmelidir.
- Üniversitelerde siber zorbalık üzerine yapılan çalışmaların artırılması ve akademik bilgi ve deneyimler diğer üniversitelerle paylaşılması gerekmektedir.
- Üniversitelerde bireylerin siber zorbalık farkındalıklarını artırmak adına kulüp etkinlikleri oluşturularak kulüp başkanları BÖTE bölümü öğrencilerinden seçilmelidir.
- Sanal zorbalık bilgi ve iletişim teknolojileri araçlarının bulunduğu her yerde gerçekleşebileceği düşünüldüğünde verilecek eğitimlerin yalnızca öğretmen adaylarıyla sınırlı kalmaması gerektiği de söylenebilir.

Kaynakça

- Akbaş, A. ve Çelikkaleli, Ö. (2006). Sınıf öğretmeni adaylarının fen öğretimi öz yeterlik inançlarının cinsiyet, öğretim türü ve üniversitelerine göre incelenmesi. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2 (1), 98-110.
- Akbulut, Y. ve Çuhadar, C. (2011). Reflections of preservice information technology teachers regarding cyberbullying. *Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry*, 2 (3), 67-76.
- Akkoyunlu, B., Orhan, F., ve Umay, A. (2005). Bilgisayar öğretmenleri için "bilgisayar öğretmenliği öz yeterlik ölçeği" geliştirme çalışması. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 29 (29).
- Akkoyunlu, B., ve Orhan, F. (2003). Bilgisayar ve öğretim teknolojileri eğitimi (BÖTE) bölümü öğrencilerinin bilgisayar kullanma öz yeterlik inancı ile demografik özellikleri arasındaki ilişki. *The Turkish Online Journal of Educational Technology*, 2 (3), 86-93.
- Arıca, O. T. 2011, Siber zorbalık: Gençlerimizi bekleyen yeni tehlike. *Kariyer Penceresi*, 2 (6):10-12
- Aşkar, P., ve Umay, A. (2001). İlköğretim matematik öğretmenliği öğrencilerinin bilgisayarla ilgili öz-yeterlik algısı. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 21 (21).

- Avis, F. (2006). Mesleki ve teknik okulların bilgisayar bölümü öğrencilerinin bilgisayar kullanma öz-yeterlik algılarının incelenmesi. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ayas, T., ve Horzum, M. B. (2011). Exploring the teachers' cyberbullying perception in terms of various variables. *International Online Journal of Educational Sciences*, 3(2), 619-640.
- Ayas, T., ve Horzum, M.B. (2012). İlköğretim öğrencilerinin sanal zorba ve mağdur olma durumu. *İlköğretim Online*, 11 (2), 369-380.
- Baker, Ö. E. ve Kavşut, F., (2007). "Akran Zorbalığının Yeni Yüzü: Siber Zorbalık". *Eğitim Araştırmaları (EJER)*; 27: 31-42.
- Basu, S., Jones, R. (2007). Regulating cyberstalking. *Journal of information, Law and Technology*, 2.
- Beale, A. V., & Hall, K. R. (2007). Cyberbullying: What school administrators (and parents) can do. *Clearing House*, 81 (1), 8-12.
- Belsey, B. (2004). What is cyberbullying? Erişim Tarihi:10 Eylül 2014, www.bullying.org/external/documents/ACF6F8.pdf.
- Beren, T. ve Li, Q. 2005. Cyber-harassment: A study of a new method for an old behavior. *Journal of Educational Computing Research*, 32, 265-277.
- Berkant, H.G. ve Efendioğlu, A. (2010). Sınıf öğretmenliği bölümü öğrencilerinin bilgisayarla ilgili öz-yeterlik algıları ve bilgisayar destekli eğitim yapmaya ilişkin tutumları. 9. Ulusal Sınıf Öğretmenliği Eğitimi Sempozyumu, (951-955), Elazığ.
- Birgin, O., Kutluca, T. & Çathoğlu, H. (2008). Öğretmen adaylarının bilgisayar kullanım durumları ile bilgisayara yönelik tutumlarının çeşitli değişkenlere göre incelenmesi. I. Uluslararası Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Sempozyumu Bildiriler Kitabı, 16-18 Mayıs 2007, 1205-1219. Çanakkale Onsekizmart Üniversitesi, Çanakkale.
- Campbell, M. (2005), "The impact of the mobile phone on young people's social life", <http://eprints.qut.edu.au/3492/>, 12.11.2010
- Chibbaro, J.S. (2007). School counselors and the cyberbully: Interventions and implications. *Professional School Counselor*, 11 (1), 65-68.
- Çetin, B. (2008). Marmara üniversitesi sınıf öğretmeni adaylarının bilgisayarla ilgili öz-yeterlik algılarının incelenmesi. Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi, 11, 101-114.
- Çobanoğlu, İ. (2008). Bilgisayar ve öğretim teknolojileri öğretmen adaylarının bilgisayar destekli öğretime ve bilgisayara yönelik tutumları. I. Uluslararası Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Sempozyumu Bildiriler

- Kitabı, 16–18 Mayıs 2007, 298–306. Çanakkale Onsekizmart Üniversitesi, Çanakkale.
- Demiralay, R. (2008). Öğretmen adaylarının bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanımları açısından bilgi okuryazarlığı öz-yeterlik algılarının değerlendirilmesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Dempsey, A. G., Sulkowski, M. L., Nichols, R., & Storch, E. A. (2009). Differences between peer victimization in cyber and physical settings and associated psychosocial adjustment in early adolescence. *Psychology in the Schools*, 46 (10), 962-972.
- Deniz, L. (2005). İlköğretim okullarında görev yapan sınıf ve alan öğretmenlerinin bilgisayar tutumları. *The Turkish Online Journal Of Educational Technology*, 4(4), 22.
- Eroğlu, Y., (2011). Koşullu Öz-değer, Riskli İnternet Davranışları ve Siber Zorbalık/Mağduriyet Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Gezgin, D.M. ve Çuhadar, C. (2012). Bilgisayar ve öğretim teknolojileri eğitimi bölümü öğrencilerinin siber zorbalığa ilişkin duyarlılık düzeylerinin incelenmesi, *Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 2 (2).
- Gültekin, F. 2008, “Saldırganlık ve öfkeyi azaltma programının ilköğretim ikinci kademe öğrencilerinin saldırganlık ve öfke düzeyleri üzerindeki etkisi”, Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi
- Gürcan, A. (2005). Bilgisayar Özyeterliliği Algısı İle Bilişsel Öğrenme Stratejileri Arasındaki İlişki. *Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 19, 179-193.
- Gürol, A., Altunbaş, S. ve Karaaslan, N. (2010). Öğretmen adaylarının öz yeterlik inançları ve epistemolojik inançları üzerine bir çalışma. 9. Ulusal Sınıf Öğretmenliği Eğitimi Sempozyumu, 20- 22 Mayıs, Elazığ, s. 569-573.
- Hinduja, S. ve Patchin, J. W. (2007). Offline consequences of online victimization: School violence and delinquency. *Journal of School Violence*, 6, 89-112.
- Hinduja, S. ve Patchin, J. W. (2009). *Bullying beyond the Schoolyard: Preventing and Responding to Cyberbullying*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Hoff, D. L., & Mitchell, S. N. (2009). Cyberbullying: Causes, effects, and remedies. *Journal of Educational Administration*, 47 (5), 652-665.
- İşıksal, M. ve Aşkar, P. (2003). İlköğretim öğrencileri için matematik ve bilgisayar öz-yeterlik algısı ölçekleri. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 25, 109-118.

- İşman, A. ve Çelikli, G. E. (2009). How does student ability and self-efficacy effect the usage of computer technology. The Turkish Online Journal Of Educational Technology, 8(1), 4.
- Juvonen, J. ve Gross, E. F. 2008, "Extending school grounds? –Bullying experiences in cyberspace", Journal of school health , 78,496-505
- Karasar, N. (2006). Bilimsel ara. t. rma yontemi (9. Bask.). Ankara: Nobel Yayınları.
- Keith, S. ve Martin, M.E. (2005). Cyber-Bullying: Creating a Culture of Respect in a Cyber World. Reclaiming Children and Youth, 13, 224-228.
- Keskinkiliç, G. ve Alabay, E. (2006). Selçuk Üniversitesi fen bilgisi öğretmen adaylarının bilgisayar kullanımına yönelik özyeterlik inançlarının belirlenmesi. 6. Uluslararası Eğitim Teknolojileri Konferansı. Gazi Magusa, Kıbrıs.
- King, A.V., 2010 Constitutionality Of Cyberbullying Laws: Keeping The Online Playground Safe For Both Teens And Free Speech Vanderbilt Law Review Cyberbullying Laws [Vol. 63:3:845 2010]
- Kowalski, R., M., Limber. S., P. and Agatston, P., W. (2008), Cyberbullying: Bullying in the Digital Age, Malden, MA: Blackwell
- Köseoğlu, P., Yılmaz, M., Gerçek, C. ve Soran, H. (2007). Bilgisayar kursunun bilgisayara yönelik başarı, tutum ve öz-yeterlik inançları üzerine etkisi. Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 33 (33).
- Kutluca, T., ve Ekici, G. (2010). Öğretmen adaylarının bilgisayar destekli eğitime ilişkin tutum ve öz-yeterlik algılarının incelenmesi. Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 38 (38).
- Li, Q. (2007). "Bullying in The New Playground: A Research into Cyberbullying and Cybervictimization". Australasian Journal of Educational Technology, 23 (4): 435-454.
- Murphy, C., Coover, D., Owen, S. (1989) Development and validation of the computer self efficacy scale. Education and Psychological Measurement, Vol. 49, pp. 893-899.
- Orhan, F. (2005). Bilgisayar öğretmen adaylarının, bilgisayar kullanma özyeterlik inancı ile bilgisayar öğretmenliği öz-yeterlik inancı üzerine bir çalışma. Eğitim Araştırmaları, 21, 173-186.
- Özçelik, H. ve Kurt, A.A. (2007). İlköğretim öğretmenlerinin bilgisayar öz yeterlikleri: Balıkesir ili örneği. İlköğretim Online, 6 (3), 441-451. [Online]: <http://ilkogretim-online.org.tr>
- Sadık, A. (2006). Factors influencing teachers' attitudes toward personal use and school use of computers: New Evidence From a Developing Nation. Evaluation Review, 30 (1), 86–113.

- Schumacher, P. & Morahan-Martin, J. (2001). Gender, internet and computer attitudes and experiences. *Computers in Human Behavior*, 17 (1), 95–110.
- Shapkaa, J. & Ferrarib, M. (2003). Computer-related attitudes and actions teacher candidates. *Computers in Human Behavior*, 19 (3), 319–334.
- Shariff, S. (2008). *Cyber-bullying: Issues and solutions for school, the classroom and the home*. New York: Routledge.
- Shashaani, L. (1993). Gender-based differences in attitudes toward computers. *Computers & Education*, 20 (2), 169–181.
- Smith, P. K., Mahdavi, J., Carvalho, M., & Tippet, N. (2006). An investigation into cyberbullying, its forms, awareness, and impact, and the relationship between age and gender in cyberbullying. London: Goldsmith College, University of London.
- Smith, P. K., Mahdavi, J., Carvalho, M., Fisher, S., Russell, S., & Tippet, N. (2008). Cyberbullying: its nature and impact in secondary school pupils. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 49 (4), 376-385.
- Şahin, M., Sarı, S. V., Özer, Ö., & Er, S. H. (2010). “Lise öğrencilerinin siber zorba davranışlarda bulunma ve maruz kalma durumlarına ilişkin görüşleri”, *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21, 257-270.
- Tanrıkulu, T., Kınay, H. ve Arıcak, O. T. (2011). Siber zorbalığa ilişkin duyarlılık ölçeği. İzmir: XI. Ulusal Psikolojik Danışma ve Rehberlik Kongresi Bildiri Özetleri Kitabı. ss.338-339.
- Tanrıkulu, T., Kınay, H., ve Arıcak, O. T. (2013). Siber zorbalığa ilişkin duyarlılık ölçeği: Geçerlik ve güvenirlik çalışması. *Trakya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 3 (1).
- Tekerek, M., Ercan, O., Udum, M. S., & Saman, K. (2012). Bilişim teknolojileri öğretmen adaylarının bilgisayar öz-yeterlikleri. *Turkish Journal of Education*, 1 (2).
- Tekin, O. (2007). Uzaktan eğitim yöntemi ile verilen hizmet-içi eğitim programlarının öğretmenlerin özyeterlik algıları ve tutumlarına etkisi - Muğla ili örneği. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.
- Topçu, Ç., Baker, Ö.E., Çapa., ve Aydın, Y. (2008). Examination of cyber bullying experiences among Turkish students from different school types. *CyberPsychology & Behavior*, 11, 643-648.
- Torkzadeh, G. ve Koufteros, X. (1994). Factorial validity of a computer self - efficacy scale and the impact of computer training. *Education and Psychological Measurement*, 54 (3), 813-821.

- Tuncer, M. Ve Tanaş, R. (2011). Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Bilgisayar Özyeterlik Algılarının Değerlendirilmesi. Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl: 4, Sayı: 6, Haziran 2011, s. 222-232.
- Ybarra, M. L., & Mitchell, K. J. (2007). Prevalence and frequency of Internet harassment instigation: Implications for adolescent health. *Journal of Adolescent Health*, 41 (2), 189-195.
- Ybarra, M. L., Mitchell, K. J., Wolak, J. ve Finkelhor, D. (2006). Examining Characteristics and Associated Distress Related to Internet Harassment: Findings from The Second Youth Internet Safety Survey. *Pediatrics*, 118, 1169-1177.
- Yılmaz, H. (2010). 7. sınıf öğrencileri arasında siber zorbalık. Sözel bildiri, 4.
- Yılmaz, M., Gerçek, C., Köseoğlu, P. ve Soran, H. (2006). Hacettepe Üniversitesi biyoloji öğretmen adaylarının bilgisayar ile ilgili öz yeterlik inançlarının incelenmesi. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 30, 278-287.

TERSİNE LOJİSTİKTE KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: TÜRK GIDA SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ

Gamze EYÜBOĞLU¹ Mehmet BASTI²,

ÖZET

Globalleşme ile birlikte lojistiğin her geçen gün öneminin arttığı yadsınmaz bir gerçektir ve bunun bir sonucu olarak her geçen gün lojistik ile ilgili yeni kavramlar gündemimize girmektedir. Bu yeni kavramlardan birisi de tersine lojistik olup, ürünlerin müşterilere teslimi sonrası hasar, kullanım süresi dolması, modası geçme, tamir vb. nedenlerle ya da ürün ambalajlarının geri dönüşüm amacıyla kaynak noktalarına doğru ters yönde lojistiğinin planlanması ve gerçekleştirilmesi faaliyetidir. Diğer taraftan dünya nüfustaki artış gıda sektörünü her zamankinden daha önemli hale getirmekte ve bu süreç gıda konusunda bölgesinde önemli bir aktör olan Türkiye’de lojistik sektörünün gelişmesi için önemi fırsatlar sunmaktadır. Bu çalışma, Türkiye’de gıda sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin tersine lojistiğe bakışlarını, tersine lojistik faaliyetleri sırasında karşılaştıkları sorunları ortaya koyma ve bu sorunlara ilişkin çözüm önerileri sunmayı amaçlamaktadır. Bu çerçevede öncelikle tersine lojistiğin tanımı ve kapsamı ile tersine lojistik faaliyetleri sırasında karşılaşılan sorunlar kavramsal olarak incelenmiştir. Sonrasında ise Türkiye’de gıda sektöründeki tersine lojistik faaliyetleri yapan firmaların yaşadıkları sorunlar ile ilgili yapılan bir saha araştırmasına yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *lojistik, tersine lojistik, gıda sektörü*

THE PROBLEMS ENCOUNTERED IN REVERSE LOGISTIC AND SUGGESTIONS FOR SOLUTION: THE CASE OF TURKISH FOOD INDUSTRY

ABSTRACT

Globalization has affected the importance of logistics and it has been constantly growing in today’s environment. We can see the new elements of logistics in our life on a daily basis. One of the examples of that is reverse logistics which involves dealing with used products and items returned by customers for the purpose of recycling, re-production and repair and also transportation of products due to out of date fashion, seasonal changes, etc. Increase in world population has greatly affected the world food market. This opens a lot of opportunities for Turkey, one of the key players in food industry and logistics sector in the region. This study will try to understand the opinions of businesses involved in Turkish food sector to reverse logistics and also look at the problems they might face in the reverse logistics activities and facilitating solutions in case of problems during that process. In this concept we have gone through the steps to cover initial stages which is a literature review, we have given a definition about reverse logistics. We have looked at problems it may face through our research during the literature review. To demonstrate the usage level of reverse logistics activities and its problems we have conducted a field research on Turkish food industry and have shared our findings and suggested some solutions to issues in the last part of the study.

Keywords: *logistics, reverse logistics, food sector*

¹ Fatih Üniversitesi

²Yrd. Doç. Dr., Fatih Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, 34500 Büyükçekmece, İstanbul

1. GİRİŞ

Globalleşme ile birlikte tedarik zinciri yönetimi ve dolayısıyla lojistik ve ilgili sektörler hiç kuşkusuz 21. yüzyılın yükselen alanları olarak kabul edilmektedir. Diğer taraftan çevresel duyarlılıklardaki artış, birey ve toplumların eskiye göre çevreye karşı daha bilinçli hale gelmesi ve sürdürülebilirlik konusunun neredeyse bütün organizasyonların gündemine girmesi birçok alanı etkilediği gibi iş dünyasını da doğrudan etkilemektedir. Buna ilave olarak müşterinin artık eskiye göre çok daha güçlü ve bilinçli olması, müşteriye koruma ve ürün garantisi konusunda yasal düzenlemeler satılan ürünle ilgili yaşanan sorunlar ve şikâyetlerin anında çözülme gerekliliğini doğurmuştur. Bütün bu sayılan konular yeni bir kavram olan tersine lojistiğin doğmasında önemli paya sahip faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tersine lojistik genel olarak, tedarik zinciri içerisinde üretici aşamasından tüketici aşamasına ulaşan ürünlerinin sonradan hasar, iade, reddetme, kullanım süresi tamamlanması, modası geçme, tamir, ambalajların geri kazanımı gibi nedenlerle kaynak noktalarına geri doğru lojistiğinin planlanması, gerçekleştirilmesi ve ilgili süreçlerin yönetilmesi olarak tanımlanabilir. Tersine lojistik kısaca ürünlerin veya ambalaj malzemelerini geri kazanımı ile ilgili tüm operasyonları kapsayan bir faaliyetler dizisidir. Ürün akışı ile beraber ilgili bilgi akışlarının yönetilmesi de tersine lojistiğin önemli bir alanı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bütün bu bilgiler ışığında tersine lojistiği, tüketim noktasından üretim noktasına doğru olan tüm ürün, ambalaj ve bilgi akışlarının yönetimi olarak tanımlayabiliriz.

Dünyada gıda ürünlerine olan talep artan nüfusa da bağlı olarak sürekli olarak artış göstermektedir. Her ne kadar gelişmiş ülkeler emek yoğun sektörlerden büyük ölçüde çekilerek katma değeri yüksek alanlara odaklanmış olsa da bu ülkelerde de gıda sektörü halen önemini korumaktadır. Diğer yandan Türkiye konumu ve iklimi itibarıyla bölgesinde önemli bir gıda üretim merkezidir. Türkiye’de iç pazar talebinin yüksekliği hem de bölgesindeki ülkelere gıda ihracatı yaptığı için sektörü hem ekonomik büyüklük hem de istihdam açısından öne çıkarmaktadır. Bütün bu söylenenleri doğrular nitelikte, Türkiye gıda endüstrisi 2014 yılında 4,2 milyon kişi istihdam ederek ve 11 milyar dolar ihracat yaparak toplam ihracattan %7 pay almıştır (www.tgdf.org.tr, 2015).

Bu çalışmanın amacı, Türk gıda sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin tersine lojistiğe bakışlarına ve ters lojistikle ilişkili yaptıkları faaliyetlere açıklık getirmek ve bu faaliyetlerin firmalar için önemini ortaya koymaktır. Çalışmanın temel katkıları gıda firmalarında tersine lojistikle ilişkili faaliyetler yapılmasının ve ilgili süreçlerin yapılandırılmasının öneminin anlaşılması, tersine lojistikle ilişkili faaliyetlerinin firmalara sağladığı çeşitli faydaların açıklanması, tersine lojistik ile ilgili sorunlar ve gıda sektöründe tersine lojistiğin gelişmesi için neler yapılabileceğinin tartışılması olacaktır.

Çalışmada öncelikle tersine lojistik kavramı, önemi ve tarihsel gelişimi üzerinde durulacak sonrasında tersine lojistiğin önemini arttıran nedenler tartışılacaktır. Ayrıca tersine lojistikle ilişkili yeşil lojistik, sürdürülebilirlik kavramları ve tersine lojistiğin dünyada ve Türkiye'deki uygulamalarına değinilecektir. Çalışmanın devamında Türk gıda sektöründe tersine lojistik uygulamaları incelenecektir. Son olarak yapılan nitel araştırma ile ilgili bilgilere yer verilecek; devamında da yapılan araştırmadan elde edilen bulguların yorumlanması ile çalışma tamamlanacaktır.

2. TEORİK ÇERÇEVE VE LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Çalışmanın bu bölümünde literatür araştırmasından edinilen bilgiler ışığında, öncelikle tersine lojistik kavramı açıklanacak, tersine lojistiğin gelişimi, devamında ise tersine lojistik süreçleri ve tersine lojistiğin önemini arttıran faktörler üzerinde durulacaktır.

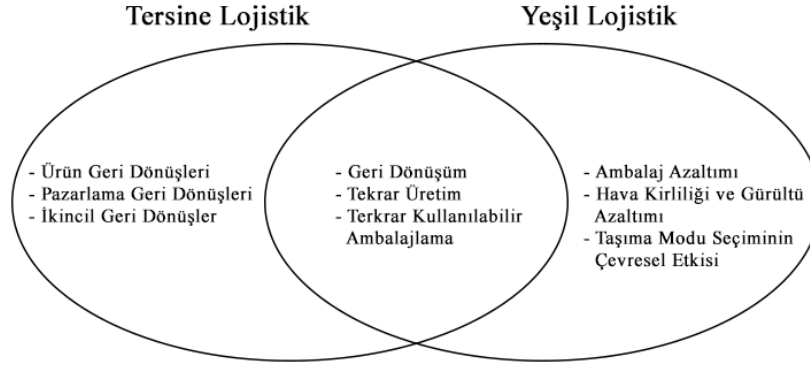
2.1. Tersine Lojistiğin Tanımı

Tersine lojistikten önce tersine lojistiği de kapsayan bir üst kavram olan lojistik kavramını tanımlamak yerinde olacaktır. Lojistik tedarik zinciri yönetiminin bir parçasıdır ve müşteri gereksinimlerini karşılamak amacıyla ürünlerin etkin ve verimli bir şekilde ileri ve ters yönde akışının, depolanmasının ve ilgili bilginin akışının üretim noktası ile tüketim noktası arasında planlanması, uygulanması ve kontrolünü kapsar (CLM, 2003).

Tersine lojistik ifadesinin tanımı literatürde ilk defa Lambert ve Stock (1981) tarafından yapılmış olup bu tarihe kadar yapılan tanımlar daha çok çevresel lojistik ve yeşil lojistik ile ilişkili olarak yapılmıştır. Lambert ve Stock (1981) çalışmalarında tersine lojistiği tek yön bir yolda ters yönde gitmek olarak ifade etmişlerdir, çünkü büyük çoğunluktaki ürün taşımaları ileri yönde yapılmaktadır.

Literatürde tersine lojistiğin; ters lojistik, ters dağıtım veya geri dönüş lojistiği gibi farklı isimlerle anıldığı ve birçok farklı tanımı yapılmış olduğu görülmektedir. Bu konuda oldukça kapsayıcı olan bir tanım Rogers ve Tibben-Limbke (2001) tarafından yapılmıştır. Bu tanıma göre tersine lojistik; hammaddelerin, halen üretim sürecinde bulunan yarı mamul stoklarının, bitmiş mamullerin ve bunlar hakkındaki bilginin tüketim noktasından üretim noktasına tekrar değer elde etmek veya düzgün bir şekilde elden çıkarma amacıyla verimli ve maliyet avantajı sağlayacak şekilde akışını planlama, yürütme ve kontrol etme sürecidir.

Literatürdeki çalışmalarda tersine lojistik ve yeşil lojistiğin sıkça iç içe girdiği bazen aynı kapsamda değerlendirilirken bazen de tamamen ayrıldığı tanımlar mevcuttur. Bu konuda yukarıda da bahsettiğimiz Rogers ve Tibben-Limbke (2001) tarafından yapılmış olan çalışmada oldukça açıklayıcı bir ayırım yapılmıştır (Şekil 1).



Şekil 1: Tersine Lojistik ve Yeşil Lojistiğin Karşılaştırılması (Rogers ve Tibben-Limbke, 2001)

2.2. Tersine Lojistiğin Önemi

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde işletmelerin günümüzde tersine lojistik faaliyetlerini üç temel faktörün etkisiyle gerçekleştirmekte olduğu görülmektedir. Bunlar sırasıyla; ekonomik faktörler, yasal zorunluluklar ve kurumsal sosyal sorumluluk olarak sayılabilir. Diğer taraftan literatürde üç anahtar faktörün tersine lojistik faaliyetlerinin başarısı üzerinde önemli etkiye sahip olduğu belirtilmektedir; (1) tersine lojistik ağının yapısı, (2) materyal akışının planlanması ve (3) materyallerin sınıflandırılması ve rotalanması olarak sayılabilir (Sarkis vd., 1995). Aşağıda tersine lojistiğin önemini arttıran faktörlerin üzerinde daha detaylı bir şekilde durulacaktır.

2.2.1. Ekonomik Faktörler

Firmaların tersine lojistik yapmasında ekonomik faktörlerin önemli gün geçtikçe artmaktadır. Ekonomik faktörler kapsamında öncelikle kullanım ömrünü tamamlayan ürünlerin geri dönüşümü yoluyla gelir elde edilmesi ikinci olarak ise ambalajların tekrar kullanım ya da geri dönüşüm amacıyla toplanılması sayılabilir. Diğer taraftan tersine lojistiğin diğer bir sebebi olan sorunlu ürünlerin geri çağırılması ile ilgili faaliyetler kısa vadede maddi kazanç sağlamaktan çok müşteri memnuniyetini arttırarak uzun vadede ekonomik kazançta dönüşmektedir.

2.2.2. Kanuni Zorunluluklar

Firmaları tersine lojistik faaliyetlerinde bulunmaya iten faktörlerden birisi de kanuni zorunluluklardır. ABD ve AB ve birçok gelişmiş ülke ambalaj materyalleri, müşteri elektroniği, otomobil gibi ürünlerin geri toplanmasını kanunlar ile düzenlemiştir. Örneğin Almanya üreticilerin paletleri, kutuları ve ürünlerin taşınmasında ve korunmasında kullanılan diğer ambalaj malzemelerini geri toplamasını kanuni zorunluluk haline getirmiştir (Livingstone ve Sparks, 1994). Türkiye’de ise 2111 yılında resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 28035 sayılı yönetmelik özellikle ambalaj atıklarının kontrolü ve geri kazanımı konusunu düzenlemekte ve

bu konuda işletmelere önemli sorumluluklar yüklemektedir (T.C. Resmi Gazete, 24 Ağustos 2011, sayı:28035). Diğer taraftan katı atık kontrolüyle ilgili yasa gereği ambalajlarda plastik, pet şişe, polietilen, polistiren malzeme kullanan üretici firmalar bu ambalajların en az %30'unu geri toplamak zorundadır. Bu çerçevede, plastik şişe üreten işletmeler, üretici firmalar adına tersine lojistik faaliyetiyle ambalajların kanunda belirtilen miktarını toplamakta ve geri dönüştürmektedir. Yine ambalaj olarak kullanılan cam kavanoz ve şişelerin % 30'unun kanunen geri toplanması zorunluluğu vardır (Birdoğan, 2003).

2.2.3. Kurumsal Sosyal Sorumluluk

Kurumsal sosyal sorumluluk, organizasyonların ekonomik, yasal koşullara, iş etiğine, işletme çalışanları ve çevredeki kişi ve kurumların beklentilerine uygun çalışma stratejisi ve politikası takip etmesine kısacası toplumun mutluluğu ve refahı için hassasiyet göstermesine verilen isimdir. Günümüzde oldukça öne çıkan konularından birisi olan çevreye karşı duyarlılık da kurumsal sosyal sorumluluk ilkesinin bir gereği olarak karşımıza çıkmakta işletmeler tersine lojistik faaliyetlerini bu bağlamda gerçekleştirmektedirler. Çevreyi koruma amaçlı bu tür kurumsal sosyal sorumluluk çalışmaları müşteri nezdinde firma imajına olumlu katkı sağlamakta ve müşterilerin firmaya sadakatini güçlendirmektedir (Sarkis vd., 2010).

2.3. Tersine Lojistikte Akışlar ve Tipleri

Tersine lojistiğe konu olan ürün birçok sebeple tedarik zinciri içerisinde tersine dağıtım ağına girebilmektedir. Dekker ve Brito (2004) tarafından yapılan sınıflandırmada ürünü geri veren kaynağa göre yedi kategori üzerinde durulmuştur. Bunlar üretim sırasındaki geri dönüşler, ticari geri dönüşler, ürün geri çağırılmaları, garanti geri dönüşleri, servis geri dönüşleri, kullanım sonu dönüşler ve ürün ömrünün sona ermesi ile gerçekleşen geri dönüşler olarak sayılmaktadır. Tedarik zinciri sisteminin yapısı, karmaşıklığı tersine lojistik aktivitelerinin yapılışını ve süreçlerini etkileyebilir. Bu geri dönüş süreçlerinde işletmeleri en çok zorlayan konular geri dönüş zamanlarındaki ve geri dönecek ürün ya da malzemelerin miktarındaki belirsizlik dolayısıyla stok kontrol kararlarının alınmasının güçleşmesidir (Guide vd., 2000). Aşağıda kısa başlıklar halinde tersine lojistik faaliyetlerini doğuran sebepler açıklanacaktır.

2.3.1. Üretim Aşamasında Geri Dönüşler

Üretim sırasında ya da üretim sonrası muayenelerde ürünlerdeki hata, güvenlik sorunu veya sağlığa zararlılık gibi sebeplerden dolayı ürünün geri dönüşümü veya tekrar işleme yoluyla kullanılabilir hale getirilmesi söz konusu olmaktadır. Kalite maliyetleri sınıflandırmasında iç başarısızlık maliyetleri kategorisine giren bu maliyetin minimize edilmesi dış başarısızlık maliyetlerinin de minimize edilmesini sağlar. Bu aşamada gerçekleşen geri dönüş üretim aşamasında ya da geri dönüşüm aşamasında son bulur.

2.3.2. Dağıtıcılardan Geri Dönüşler

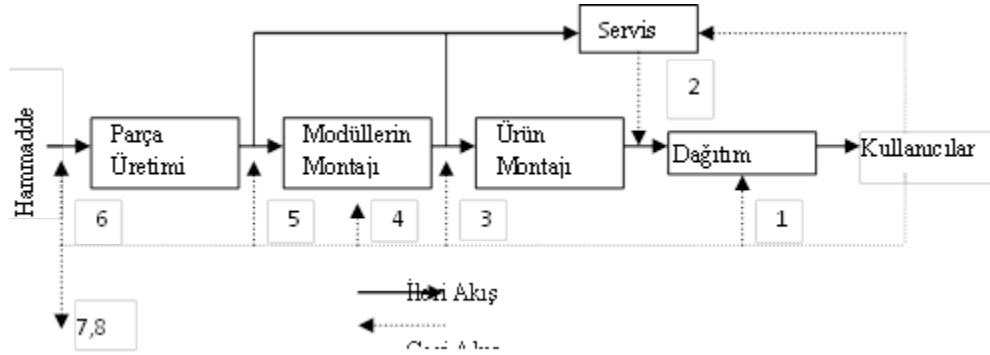
Dağıtıcı dönüşleri ürünün tüketiciye ulaştırılması çabaları sırasında gerçekleşen geri dönüşlerdir. Dağıtım sırasında ortaya çıkan yanlış ya da hasarlı yapılan teslimatlar, kullanım süresi geçmiş ürünler, stok fazlası ürünler, mevsimsel talebi olan ürünler tersine lojistik yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu aşamada ürün geri çağırma durumları da söz konusu olabilir. Ürün geri çağırma güvenlik ile ilgili problemler ya da sağlığa zararlı olma ihtimali durumunda ortaya çıkan ürünlerin geri toplanması işlemidir. Dağıtıcıdan geri dönüşler kategorisinde değerlendirilen diğer bir konu ise ürün ambalajları, palet ya da konteynır gibi taşıma ekipmanlarının tersine lojistik ağı ile ana firmaya taşınması işlemidir. Bazı ürünler doğası gereği taşıma için özel ekipmanlara ihtiyaç duyarlar. Bazı ürün ambalajları ise geri kazanım yoluyla ekonomik değere dönüştürülebilecek niteliktedir. Bu ekipman ve ambalajların taşıma işlemi bittikten sonra yeniden kullanılmak üzere fabrikaya geri taşınması sürecidir. Bu tür geri dönüşler genellikle ekonomik kazanç beklentisi ile yapılan bir faaliyettir (Rogers and Tibben-Lembke, 2001).

2.3.3. Tüketiciden Geri Dönüşler

Tüketiciden geri dönüşler ürünün tüketiciye ulaştıktan sonra farklı sebeplerle geri gönderilmesini kapsar. Bu sebepler; alınan bir ürünün bozuk veya beklenen kalite düzeyinin altında çıkması nedeniyle üretici firma tarafından geri alınması ya da ürünün kullanım ömrünü tamamlaması ile yeniden değerlendirme olanaklarının ele alınması gibi farklı şekillerde olabilir. Tüketici kaynaklı geri dönüşler belirli bir ürünün hatalı olması ya da üretim hattında yaşanan problemlerden dolayı belirli bir partinin toplu olarak geri çağırılması şeklinde de olabilmektedir. Bunların dışında sipariş edilen bir ürünün zamanında teslim edilmemesi tüketicilerden geri dönüşlere sebep olabilir. Tüketiciden geri dönüşlerin bazılarını ise garanti kapsamındaki ürünler oluşturmaktadır. Firmalar ürünlerin satışı esnasında belirli bir süreliğine belirli şartları içeren garantiyi kanuni zorunluluklardan dolayı müşterilerine taahhüt etmek durumundadırlar. Garanti süresi içerisinde belirtilen şartlarda üründe ortaya çıkan arızalar sebebiyle ürünlerin üreticinin belirlediği servis merkezleri ya da üretim tesisine yapılan lojistiği diğer bir tersine lojistik faaliyeti olarak karşımıza çıkmaktadır. Tüketiciden geri dönüşlere son bir örnek kullanım sonu dönüşler olarak verilebilir. Bazı ürünler belirli bir süre tüketiciler tarafından kullanıldıktan sonra ekonomik ömürlerini tamamlayarak kullanılamayacak hale gelir, bu durum da tüketiciden firmaya tersine lojistik faaliyetini doğuran bir nedendir (Dekker vd., 2004).

2.4. Tersine Lojistikte Aktiviteler

Tersine lojistik faaliyetleri yoluyla ürünlerin geri kazanılması ya da imhası konusunda tedarik zincirinin farklı aşamalarında yapılabilecek çeşitli faaliyetler söz konusudur. Bu konuda yapılan çok önemli çalışmalardan birisi olan ve Thierry vd. (1995) tarafından yapılmış çalışmada bu aktiviteler aşağıda Şekil 2’de gösterilmiştir.



Şekil 2. Tersine Lojistikte Ürün Dönüşleri ve Aktiviteler (Thierry vd., 1995)

Yukarıda numaralandırılmış aşamalardaki tersine lojistik faaliyetleri kısaca açıklanacak olursa;

- 1- Direkt yeniden kullanım ya da yeniden satış; son tüketiciden herhangi bir problemi olmadığı halde geri dönen ürünler için bu prosedür uygulanır.
- 2- Tamir etme ve yeniden kullanım; tamir işleminde ürünün zarar görmüş parçaları değiştirilir ya da tamir edilir. Tamir edilmiş ürünün kalitesi yeni üründen genellikle düşüktür (Thierry vd.,1995).
- 3- Ürün yenileme ya da makyajlama; kullanılmış ürünü belirli bir kalite standardına getirmek için yapılan işlemlerdir. Çoğunlukla maddi değeri yüksek ürünler için bu işlem uygulanır. Ürün yenileme işleminde zarar görmüş parçalar sökülerek üründen ayrılır ve yenisi ile değiştirilir. Bazen ise ürünün parçaları teknolojik olarak daha yenisi ile değiştirilerek modernizasyon denilen işlem de yapılmaktadır (Kumar vd., 2006).
- 4- Yeniden üretim; kullanılmış ürünün zarar görmüş veya eskimiş parçaları detaylı şekilde incelenip, ürün tamamen sökülerek yeni ürün kadar kaliteli ürün elde edilmesi için gereken işlemlerinin yapılması olarak ifade edilebilir.
- 5- Üründen parça alma; kullanılmış ürünlerden bazı değerli ve kullanılabilir parçaların geri kazanılması işlemlerine verilen isimdir. Hedef kullanılmış üründen, kullanılabilir sınırlı sayıda parçanın geri alınması ve benzer ürünlerin tamir ya da yenilenmesinde kullanılması yoluyla ekonomik değer elde etmektir.
- 6- Geri dönüşüm; kullanılmış ürünlerden hammadde olarak kullanılabilir parçaları ayırarak üretimde kullanma işlemleridir. Geri dönüşüm işleminde

önceki işlemlerden farklı olarak ürünün yapısı korunmaksızın malzeme geri kazanma söz konusudur (Fleishemann, 2001).

- 7- Yakma; tersine lojistiği yapılan ürün ya da atıkların yakarak imha edilmesidir.
- 8- Gömme; tersine lojistiği yapılan ürün ya da atıkların toprağa gömerek imha edilmesi işlemidir.

Tersine lojistik ağındaki aşamalar ve ilgili şamalarda aktiviter genel olarak yukarıdaki şekilde açıklanabilir.

2.5. Gıda Sektöründe Tersine Lojistik ile İlgili Literatürdeki Çalışmalar

Literatürde, tersine lojistiğin çok farklı açılardan ele alındığı ve farklı sektörler üzerine yapılmış çalışmalar mevcut olmakla birlikte gıda sektörü üzerine yapılan çalışma sayısı oldukça sınırlı düzeydedir. Tersine lojistik ve gıda sektörü üzerine Türkiye’de yapılmış çalışmalar bu alanda yazılmış iki adet yüksek lisans tezinden oluşmaktadır. Bu alana odaklanmış uluslararası alanda da yapılan çalışma sayısı da sınırlı sayıda olup bunlar; Oko ve Nkamnebe (2013); Kim vd. (2014); Vijayan vd. (2014); Song vd. (2015); Dias ve Junior (2016) tarafından yapılan çalışmalardır.

Literatürdeki çalışmalarda tersine lojistik ile ilgili yaşanan sorunlar ise belirsizlik altında yapıldığı için tersine lojistik ağı tasarımının zorluğu (Lee ve Dong, 2009), yine belirsizlikten dolayı yeniden üretimi planlama ve stok kontrolü sürecinin daha karmaşık hale gelmesi (Lourenço ve Soto, 2002), tersine lojistik faaliyetlerinin işletme için ek maliyet oluşturması (Fleischmann vd., 1997) konularına yoğunlaşmaktadır.

3. ARAŞTIRMA

Çalışmanın bu bölümünde, işletmelere hem ekonomik yönden ve müşteri memnuniyetini arttırma konusunda önemli fırsatlar sunan tersine lojistik konusunda Türk gıda sektöründe faaliyet gösteren işletmeler üzerinde yapılan saha araştırmasının bulguları üzerinde durulacaktır.

3.1. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak nitel veri toplama tekniği olan derinlemesine mülakat yöntemi kullanılmıştır. Mülakat kapsamında öncelikle firma ve sektör hakkında genel bilgi, tersine lojistik yapma nedenleri, tersine lojistiğe bakış açısı, tersine lojistik faaliyetleri sırasında karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri, tersine lojistiğin geleceğine ilişkin görüşler ve genel yorumlar başlıkları altında 22 soru mülakat sırasında sorulmuştur. Araştırmada açık uçlu sorular sorularak katılımcıların konuya farklı bakış açıları getirmesi amaçlanmış ve böylece farklı cevaplar elde edilmiştir. Görüşmeler yüz yüze, internet ve telefon aracılığıyla yazılı ve sözlü şekilde gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmeler her bir katılımcı için ortalama bir saat sürmüş ve tüm görüşmeler 1,5 ay içinde tamamlanmıştır. Yönlendirici olmaktan kaçınmak ve tarafsızlık için yapılan mülakatlar sohbet ortamında ve soru cevap şeklinde gerçeklemiştir. Mülakatlarda bir ses kayıt cihazı

kullanılmış ardından görüşmeler tek tek çözümlenerek alınan cevaplar anlaşılır bir biçimde sorulara göre kategorize edilmiştir. Kategorize edilen cevaplar ile ortaya çıkan veriler tarafsız bir gözle ve neden sonuç ilişkisi irdelenerek ortaya konulmaya çalışılmış, bazı bölümlerde ise dikkat çekici alıntılara yer verilmiştir.

3.2. Araştırmanın Soruları

Araştırmada iki temel sorunun cevabı aranmıştır:

- Türk gıda sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, tersine lojistik kavramından ne anlamaktadırlar, bu konuda yapılan aktivitelerin düzeyi nedir?
- Türk gıda sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin tersine lojistik faaliyetlerinin motivasyon kaynağı nedir ve tersine lojistik faaliyetleri sırasında ne gibi sorunlar ile karşılaşmaktadırlar?

Bu çerçevede öncelikle araştırma kapsamında Türkiye’de tersine lojistik faaliyetleri yapan gıda firmalarının tersine lojistik süreçleri incelenmiştir. İkinci olarak da çalışmada literatürde değindiğimiz sorunlarının Türk gıda sektöründeki işletmeler için geçerli olup olmadığını ve karşılaştıkları sorunlara ilişkin ne gibi çözümler üretilebileceği de araştırılmıştır.

3.3. Araştırmanın Kapsamı

Araştırma kapsamında aktif olarak tersine lojistik faaliyeti yapan ve Türkiye’nin ilk 500 sanayi kuruluşu içerisinde yer alan (İSO 500) 20 gıda firmasının yöneticileri veya lojistik departmanı çalışanlarına literatür taraması ile elde edilen sorular yöneltilmiştir. Araştırmaya katılan 20 işletmenin ve katılımcıların profilleri incelendiğinde işletmelerin içinde en az çalışan sayısına sahip olanının 310 çalışan olduğu, en fazla çalışan sayısına sahip işletmenin ise 4000 üzerinde çalışan bulunduğu görülmektedir. Araştırma kapsamında mülakat yapılan firma yetkililerinin genellikle lojistik müdürü ve tedarik zinciri ya da satın alma müdürü gibi üst düzey yönetici olduğu ve bu anlamda da araştırmaya katkıda bulunabilecek düzeyde olduğu açık bir şekilde gözlenmiştir.

3.4. Araştırmanın Sonuçları

Mülakatın başında ilk olarak işletmelere bir gıda işletmesi olarak genel anlamda lojistik faaliyetlerinde yaşadıkları sorunlar sorulmuştur. İşletmeler sırasıyla; ürünlerin özelliklerine göre araç temin etmek, istenildiği zaman soğutucu özelliklere sahip araç bulmak, gıda ürünlerinin raf ömrünün kısa olması sebebiyle zamanlama hatalarının telafisi zor mali kayıplara yol açması gibi sorunlar yaşamakta olduklarını ifade etmişlerdir. Bu cevaplardan da anlaşıldığı üzere gıda lojistiği belirli açılardan diğer ürünlerin lojistiğinden ayrılmakta kendine has özellikleri bünyesinde barındırmaktadır.

Tersine lojistik kavramı yeni bir kavram olduğu için gıda işletmelerinin tersine lojistik hakkındaki bilgi düzeyini ölçmek amacıyla mülakat yapılan kişilere “Tersine lojistik ifadesinden ne anladıkları” sorusu sorulmuştur. En çok verilen cevaplar aşağıda Tablo 1’de verilmiştir. Tablodan da görüldüğü üzere tersine lojistik

denildiğinde işletmeler tarafından ilk olarak ürün iadesi anlaşılmaktadır ki 15 işletme bu şekilde ifade etmiştir. Bu soruya en çok verilen cevaplardan ikinci sıradaki geri dönüşüm, üçüncü olarak da ürün imhası faaliyetleri anlaşılmakta olduğu görülmüştür. Geri toplamış oldukları ürünlerin bir kısmının geri dönüştürdükten sonra geri kalanları imha ettiklerini ve tersine lojistikten bunu anladıklarını ifade eden işletme sayısı 9 adettir.

Tablo 1. İşletmelerin Tersine Lojistik Kavramından Anladıkları

Tersine Lojistikten Ne Anlaşıyor	Açıklama	Firma Sayısı
İade	Bozuk ürünlerin toplanması	15
Geri Dönüşüm	Ürünler ve ambalajların tekrar kullanılabilir hale getirilmesi	10
İmha	Toplanan ürünlerin imha edilmesi	9

Mülakat sırasında firmalarda tersine lojistik birimi olup olmadığı, varsa ne kadar süredir faaliyette olduğu ve şu anda özel olarak tersine lojistik faaliyetleri ile ilgilenen çalışanları olup olmadığı sorulmuştur. Verilen cevaplardan araştırmaya katılan 20 işletmenin tamamının tersine lojistik faaliyetleri yapmakta olduğu, fakat özel olarak tersine lojistik birimi bulunan işletme sayısı sadece 4 adet olduğu anlaşılmıştır. Sorulara verilen cevaplardan anlaşıldığına göre tersine lojistik ile ilgili özel bir birimi olmayan işletmeler tersine lojistik işlemlerini lojistik, tedarik zinciri yönetimi ya da satın alma departmanı altındaki bazı çalışanlara sorumluluk vererek çözmektedir.

Tersine lojistik sürecinde ürünlerin ve atıkların toplanması, tedarik zincirindeki hangi aşamalardan daha çok gerçekleştiği ile ilgili verilen cevaplar Tablo 2’de verilmiştir. En çok verilen cevaplar sırasıyla; perakendeciden, dağıtıcıdan ve son müşteriden olmuştur. Mülakata katılan 15 işletmede tersine lojistik faaliyetleri sıklıkla karşılaşılan şekliyle perakendecilerden ürün ve ambalajların toplanması yoluyla yapılmaktadır. Dağıtıcıdan dönüşler ise ikinci sırada olup 10 katılımcı bu aşamadan tersine lojistik faaliyetinin başladığını ifade etmiştir. Son müşteriden ürün toplanması işlemi ise en az sayıda verilen cevap olarak karşımıza çıkmıştır.

Tablo 2. Tersine Lojistik Faaliyetlerinde Ürün Dönüş Kaynakları

Tersine Lojistikte Ürün Dönüş Kaynakları	İşletme Sayısı
Perakendecilerden Toplanması	15
Dağıtıcılardan	10
Son Müşteriden	10

Tersine lojistik faaliyetleri yapma konusunda işletmelerin motivasyon kaynağının ne olduğu ile ilgili elde edilen bilgiler Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Tersine Lojistik Faaliyetlerinin Yapılmasındaki Etkenler

Etkenler	Açıklama	Firma Sayısı
Sosyal Sorumluluk	Sosyal sorumluluk ve müşteri gözünde çevreye dost firma imajı oluşturmak için uygulanması	20
Kanuni Zorunluluklar	Kanuni zorunlulukların tersine lojistik faaliyetlerini gerektirmesi	15
Ekonomik Nedenler	Geri dönüştürülen malzemelerin ekonomik olarak firmaya katkısı	15

Öncelikle işletmelerin tersine lojistik faaliyetine sosyal sorumluluk açısından baktığı, müşteri nezdinde firma imajına katkıda bulunacağını düşündüğü görülmüştür. İkinci öne çıkan faktör kanuni zorunluluklar iken, geri dönüşüm yoluyla elde edilecek ekonomik katkı üçüncü sırada işletmelerin tersine lojistik yapmalarını etkileyen faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yapılan mülakatlar neticesinde firmaların tersine lojistik sistemini kurarken ve sonrasında faaliyetlerini gerçekleştirirken, kendi bilgi birikimlerinden yararlandıkları görülmüştür. Teknik konular haricinde dışarıdan yardım almadıkları, tersine lojistik faaliyetlerine başladıktan sonra adaptasyon sürecinin 1 ile 2 sene arasında değiştiği, tersine lojistik faaliyetlerinin firmaların klasik lojistik faaliyetleri içindeki oranının ise %5 ile %10 arasında olup firmadan firmaya değişkenlik gösterdiği görülmüştür.

Yapılan görüşmelerde firmalara yöneltilen “tersine lojistik faaliyetlerinizin gelirlerinize etkisi hangi yöndedir” şeklindeki soruya bazı firmalar yanıt vermiş bazıları ise yanıt vermemiştir, bu konuda verilen cevaplar Tablo 4'te verilmiştir. Cevaplayan firmalardan 7 tanesi olumlu katkı sağladığını ifade ederken, 5 adet firma olumsuz etki oluşturduğunu ifade etmiştir. Yine 8 firma ise olumlu ya da olumsuz bir etkisinin olmadığını belirtmiştir. Bir firma bu konuda “genelde iade ürünler işletmemize çok kötü durumda geri gelir, saymak ve istiflemek çok mümkün değildir, ayrıca paketinde geri dönüşümü olan pek çok ambalaj malzemesi maliyeti kazancından fazla olduğu için maalesef geri dönüştürülememektedir, fakat bu ürün ve ambalajları toplamak zorundayız” şeklinde ifade etmiştir.

Tablo 4. Tersine Lojistik Faaliyetlerinin Firma Gelirine Etkisi

Tersine Lojistik Faaliyetlerin Gelirlerinize Etkisi	Pozitif	Negatif	Nötr	Cevaplayan Firma Sayısı
	7	5	8	20

Tersine lojistiğin yarattığı maliyetlerin firmaların tersine lojistik faaliyetlerini kullanma oranına göre değişkenlik gösterdiği belirlenmiştir. Tersine lojistik yapma oranı yüksek firmalar, sağladığı faydaya oranla maliyetlerinin önemsiz kaldığını, az kullananlar ise gelirin maliyeti karşılamadığını ifade etmişlerdir. Buna rağmen genel olarak tersine lojistiğin işletmelere ağır bir maliyet yükü getirmediği, diğer ifadesiyle maliyetin müşteri memnuniyetine sağladığı katkı hesaba katıldığında cüzi kaldığı anlaşılmıştır.

Gıda firmalarında tersine lojistik faaliyetleri sırasında karşılaşılan zorluklar nelerdir sorusuna verilen cevaplar Tablo 5’te verilmiştir. Tersine lojistikte planlama yapmak normal lojistik faaliyetlerine göre daha zor olduğu için en çok üzerinde durulan sorunlar nakliye planlaması yani araç yetersizlikleri, araç tedarik edememe, araç kapasite yönetimi ve alış noktasında mamul ve ambalajların bekleme süresinin uzun olmasının doğurduğu sorunlar olarak ifade edilmiştir.

Tablo 5. Tersine Lojistik Faaliyetlerinde Karşılaşılan Sorunlar

Tersine Lojistikte Yaşana Sorunlar	Gözlemlendiği İşletme Sayısı
İade Durumunda Araç Planlaması Sıkıntısı	18
İade Ürünlerin Zamanında Hazırlanmaması	15
Araçların Soğutucu Sistem Gereksinimi	15
İade İle İlgili Genel Prosedürlerin İş Yükü	10

Yukarıdakilere ek olarak bazı katılımcıların üzerinde durduğu konu ekonomik sorunlar olup; tersine lojistik için ayrı bir ekip bulundurma gerekliliği ve bunun getirdiği ek maliyetin toplam lojistik maliyetlerini yükseltmesi, az miktarda ürün için araç ayırma zorunluluğu olmuştur.

Konu gıda olduğu için işletmelerin bazılarının üzerinde durduğu bir konu da gıda güvenliği konusunda yaşanan sorunlar olmuştur. Raf ömrünü tamamlamış ya da bozuk ürünlerin perakendecilere ürün teslimatı yapan araçlar ile toplanmasının gıda güvenliği konusunda riskler taşıdığı ve bu konunun üzerinde hassasiyet ile durulması gerektiği bununda kendilerine ek yük getirdiği ifade edilmiştir. Bu konu ile ilgili olarak bir katılımcı firma farklı bir noktaya temas etmiş, yakıt fiyatlarının çok yüksek olduğu Türkiye’de yerinde imha etmenin daha az maliyete sebep olacak olmasına rağmen ürünlerin geri toplanarak tek merkezde imha edilmesi gerektiğini belirtmiştir. Bunun sebebinin ise bozuk ya da kullanım tarihini doldurmuş gıda ürünlerinin art niyetli kişiler tarafından tekrar piyasaya sürülmesi riski olduğunu ifade etmiştir. Bu durum gıda ürünlerinin tersine lojistiğinin diğer ürünlere göre farklı bir yönü olduğunu göstermektedir.

Araştırmaya katılan firmaların üzerinde durduğu araç ve rota planlaması ile ilgili yaşanan sorunlar literatürde üzerinde sıklıkla durulan tersine lojistik ağı tasarımı ile sorunlardır. Yine literatürdeki verilerle uyumlu olarak geri dönüşlerdeki belirsizlik düzeyinin yüksek olmasının işletmeleri birçok konuda planlama yapmakta zorladığı (araç, stok, insan kaynağı) konusunda dönüşler alınmıştır.

Firmaların hiçbiri tersine lojistiğin doğurduğu hukuki, yasal veya vergi ile ilgili bir soruna değinmemiştir. Firmalar dağıtıcı ve perakendecileri ile sözleşme aşamasında zaten belirli bir prosedür uygulandığından hukuki bir sorun ile karşılaşmalarında bu prosedüre uygun hareket ettiklerini, anlaşmazlıkların çözümünde ikili görüşmeler ile sorunlarını aştıklarını belirtmişlerdir.

İşletmelere tersine lojistik sistemlerini nasıl kurdukları yönünde soru sorulduğunda genel olarak deneme yanılma yoluyla firma bünyesinde bir sistem geliştirildiği anlaşılmıştır. Mülakat sırasında bir firma bu konuyu kendi tecrübeleri üzerinden aşağıdaki şekilde ifade etmiştir. Aydınlatıcı bilgiler içerdiği için buraya olduğu gibi konulmasında yarar görmekteyiz.

- *Tersine lojistik kapsamında iadeler sağlam ve hasarlı olmak üzere 2 kategoride değerlendiriliyor. Herhangi bir şekilde ürün bütünlüğü bozulmuş, ürün ambalajı açılmış ya da patlamış veya son kullanma tarihi (SKT) dolmuş olan ürünler hasarlı olarak değerlendiriliyor. Sağlam (satılabilir) ürünler ile hasarlı ürünlerin distribütörlerde ayrıştırılması oldukça önemlidir.*
- *İade toplama sürecinde en sık karşılaşılan sorun iade alınan ürün ile iade edildiği belirtilen ürünlerin SKT, stok kodu (SKU) ya da miktar olarak birbirini tutmaması. Bu süreçteki karmaşanın minimize edilmesi amacıyla “Sayarak İade” uygulamasını hayata geçirdik. Bu uygulama şöyle işliyor:*
 - *Distribütörler SKU bazında hasarlı ürün miktarını sisteme giriş yaparlar.*
 - *Düzenli aralıklarla saha sayım ekibi distribütörlere giderek ürünleri adet ve SKT bazında sayar.*
 - *El terminalleri vasıtasıyla ürünlerin adet barkodları tek tek okutularak çuvallara doldurulur.*
 - *Belirli bir doluluğa ulaşan çuvallar kapatılır; mühür-kelepçesi takılır ve o çuvalda ne olduğunu belirten barkod çuvala yapıştırılır. (Bu barkod palet barkodu mantığında çalışan bir barkoddur)*
 - *Her bir çuvalın içerisinde hangi üründen ne kadar adet ürün olduğu net olarak bilindiği için miktara göre araç planlaması yapılıyor. (Araç planlamasında dikkat edilen nokta dönüş yükü şeklinde planlama yapılması, örneğin İzmir e yapılan bir sevkiyat sonrasında İzmir deki bir distribütörün iadeleri alınarak navlunda bir indirim sağlanıyor)*
 - *Sağlam iadeler depoya ulaştığında elleçlenir, tekrar kontrolden geçerek satılabilir hale getirilir (Örneğin dış kolisi hasarlı olan sağlam ürünler sağlam bir koliye konularak satılabilir hale getiriliyor).*

- *Hasarlı iadeler ise hasarlı ürünler için özel olarak kiralananmış depomuza gönderiliyor.*
- *Hasarlı Ürün Dönüştürme Süreci:*
 - *Hasarlı ürünler ayrı bir depoda kırım işleminden geçiriliyor. Ambalajları ile bir makineye atılan ürünler bu makinede ambalajlarından ayrıştırılarak çok küçük parçalara kırılıyor. Bu işlemin maliyetini ürünü satın alan bir hayvan yemi üreticisi karşılıyor. Bu hayvan yemi üreticisi hasarlı ürünleri kg başına belirli bir fiyat üzerinden satın alıyor.*
 - *Hasarlı ürün dönüştürme süresince firmamız sadece kırım işleminin gerçekleştiği deponun kirasını ödüyor.*

Yukarıdaki örnek olaydan da anlaşılacağı üzere işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektör ve ürünlerinin özelliklerine göre geliştirmiş oldukları bir tersine lojistik prosedürü söz konusu olabilmektedir.

Az sayıda da olsa bazı işletmeler tersine lojistik yaparken karşılaşılan diğer bir sorunun sektörde çalışacak yetişmiş insan gücü olduğunu ifade etmişlerdir. Firmaların bu alanda çalışacak kişilerden başta öğrenme isteği bekledikleri buna ek olarak da; yabancı dil, bilgisayar ile lojistik bilgi ve tecrübesi aradıkları belirlenmiştir. Bu konuda sorun yaşamadığını ifade eden firmaların ise lojistik konusunda tecrübeli yetişmiş kadroya sahip firmalar olduğu görülmüştür. Bir firma lojistik eğitimi veren bir kurumun kendisine bu anlamda kaynak sağladığını belirtmiş, bir diğer firma ise eleman bulmakta zorluk çekmemelerine rağmen, bu elemanların yeterli donanıma sahip olmadığını ifade etmiştir.

Araştırmaya katılan tüm firmalar lojistik ve özellikle tersine lojistik ile ilgili eğitimlerin gerekli veya faydalı olduğunu düşündükleri ifade etmelerine rağmen çoğunun mevcut eğitimlere katılmadığı belirlenmiştir. Bu durumun nedeninin ise mevcut eğitimlerin içeriğinin veya eğitimi veren kişilerin yetersiz olması olarak ifade edildiği görülmüştür. Lojistik ve tersine lojistik ile ilgili yapılacak eğitimlerin ilgili kişiler tarafından, ortak bir dil oluşturularak, belirli merkezlerde ve belli yaşın üzerindeki kişilerin de katılımı sağlanarak, pratik uygulamalar eşliğinde verilmesi gerektiğine dikkat çekilmiş, üniversitelerin lojistik ve ilişkili bölümlerinde doğru ve etkin uygulamalı eğitim ile başlaması gerektiği vurgulanmıştır.

Tersine lojistik konusunda özel bir departman ya da sadece bu konuda uzmanlaşmış personel ihtiyacı tersine lojistik yapan bir firmanın en önemli ihtiyacı olduğu görülmüş, firmaların yaşadıkları problemlerin temel sebebinin bu konudaki yetersizlik olduğu anlaşılmıştır. Fakat bu konunun çözümünün önündeki en büyük engelin ekonomik konular olduğu anlaşılmıştır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmada Türk gıda sektöründe tüketici ve tedarik zincirinin diğer aşamalarından geri dönen ürün ve ambalajların geri dönüşümü, yeniden kullanımını, kullanılamayacak olan atıkların yok edilmesi gibi faaliyetleri kapsayan tersine

lojistik aktivitelerinin yapılma düzeyi, işletmelerin bakışı ve yaşanan sorunlar araştırılmıştır.

Yapılan saha çalışmasında öncelikle gıda firmalarında tersine lojistik biriminin olup olmadığı sorulmuştur. Araştırma sonucunda gıda firmalarında henüz yapılandırılmış bir tersine lojistik birimi bulunmadığı tespit edilmiştir. Genel olarak lojistik departmanları altında küçük gruplar halinde, iade planlama yöneticisi, bazen de satın alma ve tedarik zinciri birimi altında yine bir kişi ya da küçük gruplar halinde faaliyet göstermekte olduğu görülmüştür. Bu durumun temel sebebi ise firmalarda tersine lojistik faaliyetlerine gelir getirici bir aktivite olarak değil de daha çok bir zorunluluk olarak bakılmasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Yapılan araştırma sonucunda Türk gıda firmalarında yapılan tersine lojistik ile ilişkili faaliyetleri aşağıdaki şekilde tespit edilmiştir;

- Problemlı ürünlerin perakendecilerden toplanması,
- Perakendeci ve dağıtıcılardaki son kullanma tarihi geçmiş ürünlerin toplanarak imha edilmesi,
- Ekonomik değeri olan ambalajların geri kazanım için toplanması

Tersine lojistik faaliyetleri genel olarak perakendeci, dağıtıcı ve nihai müşteriden oluşan tedarik zincirinin son üç halkasından ana firmaya geri dönüşler şeklinde yaşanmaktadır. Firmaların tersine lojistik faaliyetleri yapma sebebi olarak kurumsal sosyal sorumluluk, marka değeri ve müşteri memnuniyetinde artış beklentisi, ekonomik gerekçeler öne çıkmaktadır.

Türk gıda sektöründe faaliyet gösteren firmalar açısından tersine lojistik ve geleneksel lojistik arasında iş süreçlerinin planlanması ve yaşanan sorunlar açısından kıyaslama yapıldığında tersine lojistiğin daha yüksek düzeyde zorluklar ve belirsizlikler içerdiği sonucu elde edilmiştir. Firmalar buna gerekçe olarak oturmuş planlı bir iş süreci olan ve bir program dâhilinde ilerleyen lojistik faaliyetleri ile karşılaştırıldığında tersine lojistiğin sürprizlere açık, farklı bir süreç olduğunu ifade etmişlerdir. Firmalar tersine lojistiğin zayıf yönü olarak maliyeti işaret etmektedir. Güçlü yanı olarak müşteri memnuniyeti, işletmenin çevreye dost firma imajı kazanılmasını göstermişlerdir.

Yukarıda da bahsedilen konuyla ilgili olarak tersine lojistik aktiviteleri sırasında en çok karşılaşılan sorunların başında belirsizlikten kaynaklanan planlama yapmaktaki zorluk gelmektedir. Gıda firmalarının bahsettiği ettiği diğer bir konu olan tersine lojistiğin getirdiği ek maliyetinin altında yatan sebep ise gıda sektöründe genellikle ambalajlar hariç tersine lojistiğe konu olan ürünlerin imha edilmek üzere toplanıyor olması işletmeye diğer sektörlerden farklı olarak kazanç yerine külfet getirmesi durumunu doğuruyor olmasıdır. Tersine lojistikte maliyetin ve zorlukların bir diğer sebebi de belirsiz bir yapıya sahip olan ürün geri dönüşleri ve çok fazla noktadan az sayıda ürünün dönüşünün planlanmasının gerekliliğidir. Bahsedilen bu sorunlar literatürdeki bulgular ile benzerlik göstermektedir.

Firmaların büyük çoğunluğunda tersine lojistik biriminde çalışan elemanlar lojistik biriminde tecrübe kazanıp yetiştirilen nitelikli personellerdir. Herhangi özel bir bilgi veya eğitim düzeyi aranmamaktadır. Firmalar şirketlerinde bu pozisyonda çalıştırmak istedikleri nitelikli elemanda aradıkları özellikleri; güvenilir, çalışkan, özverili personel olarak tanımlamaktadırlar.

Araştırmada elde edilen veriler neticesinde, gıda sektöründe tersine lojistikte karşılaşılan sorunların çözümüne yönelik öneriler aşağıdadır:

- Tersine lojistikte nakliye konusunda yaşanan sıkıntıları aşmak için firmaların tedarik zincirindeki firmalar ile daha sağlıklı bir iletişim kurmaları sağlanmalıdır. Bu da bilgi ve iletişim teknolojilerini daha etkin kullanılması ile sağlanabilecektir.
- Maliyet ile ilgili sorunların aşılması için sadece tersine lojistik alanında hizmet veren uzmanlaşmış üçüncü parti lojistik işletmelerinin ortaya çıkması yarar sağlayacaktır.
- Lojistik ve işletme eğitimi verilen okul ve bölümlerde tersine lojistik konusuna da yer verilmeli ayrıca sertifika düzeyinde eğitimleri sayısı artırılmalıdır.
- Tersine lojistiğe konusunda eğitimleri verecek kişiler, özellikle sektörün içinden de seçilmeli; eğiticileri sektörle yoğun etkileşim içinde olması sağlanmalıdır.
- Sektör kuruluşları ya da ilgili devlet kurumları tarafından firmalara tersine lojistik birimi kurulum aşamasındayken, sistemin nasıl olması gerektiğine dair danışmanlık hizmeti verilebilir, örnek başarılı sistemler gösterilebilir veya firmanın mevcut sistemi kontrol edilip, eksiklikler bir rapor halinde sunulabilir.
- Gıda ve lojistik firmalarının aktif katılımının sağlanacağı tersine lojistik konulu web forum, mail grupları veya haber sitesi şeklinde çevrimiçi birlikler kurulup bu birliklere, sektörde faaliyet gösteren firma ve kişilerin aktif katılımı sağlanmalıdır.
- Tersine lojistikle ilişkili olarak çevreyi korumaya yönelik ciddi ve sıkı bir denetleme mekanizması kurulmalı, cezai yaptırımlar artırılarak gıda firmalarının yükümlülükleri yerine getirmelerine yönelik caydırıcı önlemler alınmalıdır.

Sonuç olarak bu çalışma ile Türk gıda sektöründe tersine lojistik konusunda belirli bir düzeyde farkındalık olduğu ve firmaların konuya gerekli önemi verdiği anlaşılmıştır. Diğer taraftan sürdürülebilirlik konusunda uluslararası kuruluşların ve hükümetlerin yaptığı çalışmalar ve kanuni düzenlemeler bu konunun öneminin gelecekte daha da artacağını göstermektedir. Bütün bu bilgiler ışığında tersine lojistik konusunda yapılacak teşvik edici düzenlemeler ve karşılaşılan sorunlara eş zamanlı çözümler üretilmesiyle Türk gıda sektöründe tersine lojistik uygulamalarının bugünkünden daha iyi bir duruma geleceği açıktır.

KAYNAKLAR

- Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği, (2011), T. C. Resmi Gazete, 28035, 24 Ağustos 2011.
- Birdoğan, Baki (2003), “Tersine Lojistik Zorunluluk mu? Kazanç mı?” Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt:4, Sayı:1, ss.18-39.
- CLM, 2003, Definition of Logistics. Council of Logistics Management, (www.cscmp.org, Erişim tarihi: 23 Ocak 2015)
- Dekker, R., Fleischmann, M., Inderfurth, K., Wassenhove, L. N. V., (2004), Reverse Logistics, Springer, Germany.
- Dias, K. T., & Junior, S. S. B. (2016). The use of reverse logistics for waste management in a Brazilian grocery retailer. Waste Management & Research, 34(1), 22-29.
- Dowlatshashi, Shad (2000) “Developing a Theory of Reverse Logistics.” Interfaces, 30: ss.143- 151.
- Fleischmann, M., Bloemhof-Ruwaard, J. M., Dekker, R., Van der Laan, E., Van Nunen, J. A., & Van Wassenhove, L. N. (1997). Quantitative models for reverse logistics: A review. European journal of operational research, 103(1), 1-17.
- Kim, H., Kang, J. G., & Kim, W. (2014). An Application of Capacitated Vehicle Routing Problem to Reverse Logistics of Disposed Food Waste, International Journal of Industrial Engineering, 21(1).
- Kumar, S. ve Malegeant, P. (2006), “Strategic alliance in a closed-loop supply chain, a case of manufacturer and eco-non-profit organization”, Technovation, 26(10), ss.1127-1135.
- Lambert, Douglas M. ve James R. Stock, (1981), Strategic Physical Distribution Management. R.D. Irwin.
- Lee, D.H. and Dong, M. “Dynamic network design for reverse logistics operations under uncertainty”. Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review, vol.45, No. 1, pp. 61-71, 2009.
- Livingstone, S. ve Sparks, L. (1994), “The new German packaging laws: Effects on firms exporting to Germany,” International Journal of Physical Distribution and Logistics Management, Vol. 24, No. 7, ss.15–25.
- Lourenço, H. R., & Soto, J. P. (2002). Reverse Logistics Models and Applications: A Recoverable Production Planning Model.
- Oko, A. N., & Nkamnebe, A. D. (2013). Reverse Logistics Management and Enviromental Sustainability Drive in Nigeria (Study of the Food and Drink Industries). International Journal of Business and Management, 8(16), 54.
- Rogers, Dale S. ve Ronald Tibben-Lembke, (2001), “An Examination of Reverse Logistics Practices” Journal of Business Logistics, 22: 129-147.

Sarkis, J., Darnall, N., Nehman, G., ve Priest, J. (1995), "The role of supply chain management within the industrial ecosystem," Proceedings of the 1995 IEEE International Symposium on Electronics and the Environment, Orlando, Florida, 229–234.

Sarkis, J., Helms, M. M., & Hervani, A. A. (2010). Reverse logistics and social sustainability. Corporate Social Responsibility and Environmental Management, 17(6), 337-354.

Song, Q., Gao, X., & Santos, E. T. (2015). A Food Chain Algorithm for Capacitated Vehicle Routing Problem with Recycling in Reverse Logistics. International Journal of Bifurcation and Chaos, 25(14), 1540031.

Thierry, M., Salomon, M., Nuppen, J. ve Wassenhove, L. (1995), Strategic issues in Product Recovery Management, California Management review, Vol. 37, no. 2, ss.114-135.

Vijayan, G., Kamarulzaman, N. H., Mohamed, Z. A., & Abdullah, A. M. (2014). Sustainability in Food Retail Industry through Reverse Logistics. International Journal of Supply Chain Management, 3(2).

EFFECT OF METACOGNITIVE AWARENESS ON ACHIEVEMENT IN FOREIGN LANGUAGE LEARNING

Yunus DOĞAN¹

Murat TUNCER²

ABSTRACT

This study aimed to determine the relationship between general metacognitive awareness and academic achievement in foreign language learning. To this end, the study first tried to investigate whether there were any correlations between the construct of metacognitive awareness and its sub-dimensions- knowledge management, planning, monitoring, evaluation- and the academic achievement in foreign language. The study then went on to search whether metacognition with its sub-dimensions were effective in foreign language achievement. The sample of the study consisted 683 university students studying English as a foreign language. The data collection was conducted with the use the Metacognitive Awareness Inventory; and the students' grades were also used. As a result, it was observed that there were no correlations between the metacognitive awareness and its sub-dimensions and the achievement in foreign language. Moreover, the only variable that predicted the academic achievement was monitoring skill.

Key Words: *metacognitive awareness, metacognition, foreign language, achievement.*

BİLİŞÜSTÜ FARKINDALIĞIN YABANCI DİL BAŞARISINA ETKİSİ

ÖZ

Bu çalışma genel bilişüstü farkındalık ile yabancı dil öğreniminde akademik başarı arasındaki ilişkiyi belirlemeyi amaçlamıştır. Bu doğrultuda, çalışmada ilk olarak bilişüstü farkındalık ve onun alt-boyutları olan bilgi yönetme, planlama, izleme ve değerlendirme ve yabancı dilde akademik başarı arasında herhangi bir korelasyon olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışmada bunun yanında bilişüstü ve alt-boyutlarının yabancı dil başarısını yordamada etkili olup olmadığına bakılmıştır. Çalışmanın evreni İngilizceyi yabancı dil olarak öğrenen 683 üniversite öğrencisinden oluşmuştur. Araştırma verileri, Bilişüstü Farkındalık Envanteri ve öğrencilerin yabancı dil başarı notlarından oluşmaktadır. Çalışma sonucunda, bilişüstü ve altboyutları ile yabancı dil başarısı arasında herhangi bir ilişki olmadığı; ayrıca bilişüstü farkındalığın izleme altboyutu yabancı dilde akademik başarıyı yordayan tek değişken olarak bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: *bilişüstü farkındalık, bilişüstü, yabancı dil başarısı*

¹ Lec.Dr. ydogan@firat.edu.tr

² Cor. Author: Assoc. Prof.Dr., mtuncer@firat.edu.tr

1.Introduction

The term metacognition can be generally identified as the capacity of thinking related to thinking, the person's awareness of his own intellectual processes, determination and observation of how a person can learn, and formulate a new strategy pursuant to it (Bakırcıoğlu, 2012). Along with the development of cognitive psychology, a wide variety of researches have been conducted for metacognition and its derivatives (meta-memory, meta-knowledge, meta-learnign, etc.) in both psychological sense and educational sense since the beginning of the 1970s. The metacognition term does not have a net definition that psychologists and academicians compromise on, and this conceptual confusion has been expressed by researchers (Brown, 1987; Livingston, 1997; Hacker et al., 1998; Tobias & Everson, 2000; Papaleontiou-Louca, 2003; Schraw, 2009; Rahman & Masrur, 2011; Kim, 2013) too. Papaleontiou-Louca (2008) states that metacognition has been used in different epistemological processes, however it has been widened to include the knowledge or awareness of any psychological thing rather than just cognitive things. For example, if a person has knowledge or cognition of his/her own emotions or his/her reasons for a cognitive attempt (awareness of his anxiety while answering a question in an exam), this kind of knowledge is metacognitive, too.

While Flavell (1979) defines metacognition as one's knowledge about his/her cognitive processes, Nelson (1996) defines it as one's ability to be conscious about his/her mental processes. Some researchers (Cross & Paris, 1988; Baird, 1990; Schraw & Dennison, 1994; Tobias & Everson, 1997) define it as one's knowledge, awareness and control over his/her own learning, and some others (Kuhn & Dean, 2004; Martinez, 2006) define it as one's awareness and control over his/her own thinking. In other words, metacognition can be defined as our knowledge about cognitive processes and how we use these processes in learning and remembering (Ormrod, 2004). Metacognition is a type of cognition and is a higher order thinking process which involves active control over the cognitive processes (Wenden, 1998). Metacognition has been considered as "the seventh sense" and accepted as one of the mental processes that successful students use (Birjandi, 2006; as cited in Rahimi and Katal, 2012).

It can be understood from some relevant literature that another difference that should be completely seperated is the difference between metacognitive knowledge and metacognitive strategies. As Brown et al. (1983) mentioned, metacognitive knowledge and meta-cognitive strategies are two different and unique components of metacognition that is a wider concept (as cited in Wenden, 1998). Metacognitive knowledge is the knowledge of a person about his/her own learning and it resembles other knowledge types that are stored in long-term memory in terms of structure and function (Borkowski, 1998; Goh and Burns, 2012). In this sense, Wenden (1998) makes this distinction and continues her argument with regard to language learning. In this respect, metacognitive knowledge is the relative stable knowledge of people about their own and other people's metacognitive processes (Flavell and Wellman, 1977; Wenden, 1998). It is a special part of knowledge substructures (Flavell, 1979),

obtained as formal or informal and conscious or unconscious. This kind of knowledge is stable, students are aware of their knowledge and they can express that they know it. Metacognitive knowledge has been mentioned as students' beliefs (Horwitz, 1987), and students' pure psychology about learning (Wenden, 1987) in second/ foreign language literature and each of these terms shows another defining characteristic of this type of knowledge (Wenden, 1998). Metacognitive strategies are the general skills through which learners manage, direct and regulate their learning: i.e. planning, monitoring and evaluating. Deployment of these three strategies in learning is referred as self-regulation (Wenden, 1998).

1.1.The Components of Metacognition

Researchers have indicated that metacognition consists of two related components: metacognitive knowledge and metacognitive regulation (Brown, 1987; Flavell, 1987; Schraw & Dennison, 1994). Metacognitive knowledge consists of knowledge or beliefs about what factors or variables act or interact in what ways to affect the cognitive processes (Flavell, 1979). Metacognitive knowledge consists of three sub-components: Declarative knowledge (one's knowledge about himself/herself and his/her strategies), procedural knowledge (one's knowledge about how to use his/her strategies), and situational knowledge (one's knowledge about when and why to use his/her strategies). Metacognitive regulation consists of the activities used for the regulation and control of learning (Papaleontiou-Louca, 2003). Metacognitive regulation consists of some sub-components through which learning is controlled: planning, knowledge management, monitoring of comprehension, debugging and evaluation (Schraw & Dennison, 1994).

Flavell (1979) defines the knowledge of cognition as one's knowledge about his/her cognitive strengths and weaknesses including internal and external factors and divides this type of knowledge into three categories:

- (1) *"Person Knowledge"*: includes everything a person believes about human nature as cognitive processors. In other words, person knowledge is the general knowledge students have obtained about human factors that help or hinder learning. Cognitive and affective variables which are submitted as effective in language learning in foreign language learning researches are among the examples of these factors (language aptitude, motivation. etc.) Besides, person knowledge includes how students match that kind of factors to their own experiences. Students can also achieve (person) knowledge about their efficiency in a field, depending on the evaluations they form or obtain about their skills. For example, language students will have some opinions on how good they can read or write, how much they know about the grammar. In addition to these, person knowledge generally includes students' beliefs about their effectiveness as a student. For example, self-efficacy beliefs about skills of mobilizing and managing sources which are necessary to learn and maintain effort. Finally, person knowledge means students' beliefs about their skills in specific learning and

accomplishing purposes: knowledge and/or skills necessary for writing in a foreign language, success beliefs, etc. (Wenden, 1998).

- (2) "*Task knowledge*": is the knowledge of requirements for different tasks. Task knowledge has three aspects. It is what a student knows about how the purpose of a task serves for his/her language learning requirements -for example how it serves for improving writing skills, extending vocabulary, improving fluency in oral communication-. Besides, it includes the knowledge results from a classification process that determines the nature of a specific learning task. This means understanding that learning reading is different from learning writing and distinguishing a creative thinking task from a problem solving task. Task knowledge also includes the knowledge about the requirements of a task - for example, generally speaking, how a person can learn, how a specific task will be done, and what are the necessary knowledge and skills to accomplish this task- (Wenden, 1998).
- (3) "*Strategy knowledge*": knowledge about the most beneficial strategy types. Strategy knowledge is the specific knowledge about what the strategies are, why they are generally beneficial, when and how they are used. Wenden (1998) has stated that although this type of knowledge seems to be a sub-component of task knowledge, it should be classified separately because of its unique role. She has emphasized that there are various researches on the usage of learning strategies in foreign language learning.

On the other hand, some researchers divided the knowledge of cognition into declarative and procedural knowledge (Cross & Paris, 1988; Schraw & Moshman, 1995; Kuhn, 2000; Schraw et al., 2006). Especially, Schraw et al. (2006) has stated that declarative knowledge is the knowledge of the student about himself/herself as a student and about the factors that can affect his/her performance; procedural knowledge includes strategy knowledge and awareness and management of cognition; conditional knowledge is the knowledge of why and when a strategy is used. The second component of metacognition, the regulation or monitoring of cognition includes such sub-components as planning, monitoring or regulating and evaluating. In this sense, planning embrace the determining and choosing of the appropriate strategy and regulating the required sources; it also includes activities such as activation of substructure knowledge and programming the time. Monitoring and regulating includes monitoring or regulating, comprehension awareness and paying attention to task performance and self-testing. Evaluating means person's evaluation of the outputs of his/her learning and regulatory processes of this learning (Schraw et al., 2006). In addition to these, Flavell (1979) has discussed the regulation of knowledge in the context of cognitive experiences and stated that these are the perception or internal view such as "*I understand this*" a person experiences in the cognition process.

1.2.The Relation Between Metacognition and Success

Researchers have stated that students with high cognitive awareness behave more strategic in learning and show better performances. (Brown, 1987; Flavell, 1979, Ganz & Ganz, 1990; Schraw & Dennison, 1994; Livingston, 1997; Schunk, 2008; Zulkipli et al., 2008; Downing, 2009; Goh & Burns, 2012). The people with improved metacognitive skills can correctly estimate what they can learn, how they learn and how fast they can learn, they can choose the right learning strategies. It can be said that the metacognitive skills of a student who knows what mark he/she will get at the end of an exam, who knows which questions he/she answered right and wrong, who plans the studying time in a right way while preparing for an exam and who uses the right learning strategies are improved (Erden and Akman, 2014). However, Schunk (2008) emphasizes that metacognitive knowledge alone is not enough, although students have the awareness, they may not be able to use the strategies, so usage of the strategies should be taught to the students in an appropriate time and place. On the other hand, an understanding toward the students' metacognition enables teachers to evaluate students' attitude toward learning, helps teachers to understand students' individual learning styles and abilities (Rubin, 2001; Goh and Burns, 2012).

It has been stated that metacognition has an important role in the improvement of student's autonomy and self-regulation (Kim, 2013). Besides, it has been suggested that metacognition is not only a part of students' cognitive development, but it also enables cognitive development's better improvement, and is affected by in-class teaching and enables students to regulate and direct their own learning (Marzano et al., 1988; Goh and Burns, 2012). Students develop a sense of being active on their learning effort when they bring their own learning processes to the condition of consciousness and this can motivate them about bigger successes (Hacker, Dunlosky & Graesser, 1998). In other words, metacognition enables students to have control over their own learning nature and characteristic. This encourages students to study more for reaching their purposes and promotes their self-esteem (Gosh and Burns, 2012).

1.3.Metacognition in Foreign Language Learning

Flavell (1979) has stated that metacognitive knowledge has an important role in various cognitive activities related to language acquisition: for example oral communication of knowledge, oral persuasion, oral comprehension, reading comprehension and writing. Metacognitive knowledge in foreign language learning means the assumption of students about themselves as students, about the factors affecting language learning and the nature of language learning and teaching (Victori & Lockhart, 1995). Metacognitive knowledge and regulation in language acquisition, which is a complex process including knowledge about the structure of the target language and where and when to use it, has an important role in reserving awareness of the learning strategies used from the beginning to the end of the

language learning process and controlling them. In this sense, Goh (2012) has emphasized that teaching metacognition will bring cognitive, affective and social learning processes to the condition of conscious and the language students will be better at regulating and evaluating their language learning efforts.

Wenden (1998) complained that there had not been a net theoretical argument that could explain the exact role of metacognition in language learning field, and became the first person to adapt Flavell's (1979) model for metacognition to the field of foreign language (Goh and Burns, 2012; Kim, 2013). For example, Wenden (1998) has stated that person knowledge includes factors such as age, language aptitude, motivation and student's knowledge about how these factors affect their own language learning experience. Besides, person knowledge includes student's general effectiveness as a student, effectiveness in a particular field of language learning (reading, writing, speaking, listening) and beliefs about their capacity for reaching a particular purpose. For language student's knowledge about learning task; Wenden (1987, 1998) has stated that it is student's knowledge about the purpose of the task, how it will affect learning and nature and requirements of the task and given this example: "It was easier to talk to Americans about daily subjects than to talk about abstract subjects" (Kim, 2013). Strategy knowledge includes general knowledge about the approaches for language learning and student's knowledge about specific strategies and their effectiveness. For example, while a statement such as "Grammar background is important. You cannot improve your language without grammar" reflects student's general strategic knowledge, student's deciding to make a list for technical terms while summarizing a reading text shows student's specific strategic knowledge (Wenden, 1998; Kim, 2013).

According to Wenden (1998), metacognitive knowledge is a prerequisite for the self-regulation of language learning; it informs planning decisions taken at the outset of learning and the monitoring process that regulate the completion of a learning task (Öz, 2005). Some findings have shown that successful students develop a belief about language learning process, their own skills and the efficient strategy usage that will compensate their possible weaknesses and this ensure students to trust their potential as good language students. (Victori & Lockhart, 1995).

Wenden (1998) has noted that the researches towards students' strategy usage in language learning documented the relation between metacognitive knowledge and specially task knowledge, planning and evaluation. For example, Holec (1987) reported the relation between the change in students' beliefs about language learning and their learning planning styles. Wenden's (1987) study on theories of language students on language learning has revealed how these beliefs affect the priorities students determine, strategy choosing and learning evaluating criteria. The students who believe that linguistic performance is the key for a successful learning emphasized the need for learning how to speak, chose application strategies in this sense and made positive use of the situations that offered opportunities for oral communication. Gillette's (1994) study based upon socio-cultural theory has stated that language students' opinions about the value of language learning shapes their

purposes and implicitly determines their approaches, how much effort they will make and what kind of learning activities they will choose (Wenden, 1998).

Another series of researches conducted in the scope of the role of metacognitive knowledge in language learning is to determine characteristics of good language students and the strategies they use for performing a specific language learning task. In this sense, it has been discovered that applying open metacognitive knowledge about the characteristics of the task and appropriate strategies while performing the task is an important determiner of language learning effectiveness (Mahmoudi et al., 2010; Rahimi and Katal, 2012). The reason for this is that it enables students to actively use metacognitive strategies in their learning process, manage and direct their own learning and find the best ways to apply and strengthen what they learn as a result (Chari et al., 2010; Rahimi and Katal, 2012). Some researchers (Anderson, 2003; Rasekh et al., 2003; Goh, 1998, 1999; O'Maley, Chamot & Küpper, 1989; Vandergrift, 1996, 1997; Young, 1997; Vandergrift et al., 2006; Rahimi and Katal, 2012) have stated that high level of metacognitive knowledge enables language students to become better at processing and storing new information and applying what they learn.

It is understood that the role of the metacognitive awareness in language learning has been researched especially on the language skills performance specific to the field. Metacognitive strategy use in reading, listening, writing and speaking skills and the effect of metacognitive awareness on the performance have been widely studied. In this sense, researchers have determined the contribution of metacognitive knowledge to advanced listening skills (Cross, 2009; Vandergrift & Taraghdotari, 2010), reading skill (Carrell, 1989; Zhang, 2010), pronunciation skill (He, 2011) and writing skill (Victori, 1999) (Goh and Burns, 2012). However, when the relevant literature is examined, it can be seen that there are not many studies about how metacognitive awareness predicts general foreign language academic success. Some studies reached by examining the literature shows that metacognition predicts the academic success reasonably. According to Chamot and O'Malley (1994), metacognition can be a great factor in determining effectiveness of a person's foreign language learning attempt (Pishghadam and Khajavy, 2013). Alci and Yüksel (2012) concluded from the regression analysis they made with foreign language students that the only variable that predicts the academic performance is metacognitive awareness. Nosratinia et al. (2014) revealed that metacognitive awareness is the best predictor of strategy use in language learning. In the study they executed with 143 Iranian students who learnt English as a foreign language, Pishghadam and Khajavy (2013) stated the role of meta-cognition and intelligence in foreign language academic success and found out that intelligence explains 12,2% of variance while metacognition explains 17,6% of the variance.

This study aimed to reveal what metacognitive awareness meant for achievement in foreign language learning. Thus, we first tried to identify the direction and degree of the correlation between metacognitive awareness and foreign language achievement.

Then, we went on to understand to what extent metacognitive awareness predicted the achievement in foreign language.

2.Method

This research was conducted in the correlational survey design. Karasar (2008) defines the correlational survey models as researches that try to determine the existence and/or the degree of the covariance between two or more variables.

The Metacognitive Awareness Inventory (MAI) developed by Schraw & Dennison (1994) was used as the data collection instrument. This scale is graded as (1) never (2) rarely (3) often (4) usually, and (5) always. The scale consists of two main sub-scales: knowledge of cognition and regulation of cognition. In the knowledge of cognition dimension, it is targeted to measure both an individual's knowledge about himself/herself, and about what strategies he/she will use and what strategy will be useful in any learning situation; while in the regulation of cognition dimension, it is aimed to measure the individual's knowledge about planning of learning process, use of strategies suitable for a particular learning situation, monitor of learning, and about his/her awareness of mistakes and self-evaluation of the learning situation (Akin, 2006). The original form of the scale contains 52 items.

The latest validity-reliability and Turkish adaptation of the scale was carried out by Yıldız (2010). Yıldız (2010) employed the MAI to 32 students studying in the 7th grade of secondary school. The correlation between the scores of the English and Turkish forms of the scale was .52. According to the factor analysis conducted to identify the construct validity, it was observed to account for 57 % of the variance and consist seven factors. İç tutarlık güvenirliğini belirleyen the Cronbach's Alpha coefficient, determining the internal consistency reliability, was found as .83 for the whole scale. It was observed with the validity test conducted for the items of the Turkish MAI form that the factor structure after the principal component analysis was not compatible with the factor structure of the original scale; and the internal consistency reliability coefficients of some factors were low. Then, as a result of the secondary confirmatory factor analysis, the scale was transformed to a four-factor structure- knowledge management, planning, monitor and evaluation- with 19 items. The Cronbach's Alpha coefficient of this latest version of the scale was .89. And in this study, it was calculated as .867.

The study was conducted with 683 students who were studying at various engineering departments of Fırat University after having received English as a foreign language preparation education for one year. These students were subjected to an English proficiency exam before starting to study at their departments. Those who failed this exam received a two-term prep-class education. The students were once again subjected to a proficiency exam after their prep-class education. The achievement criteria of both exams were at least 70 out of 100. Those who got a score of 70 and over from one of these exams were exempt from the prep-class education. The data of the study were limited to the MAI and the achievement

scores of the students. The data of the study were analyzed with one of the logistic regression analysis methods: standard (enter) method.

In order to evaluate the normality of the data, Skewness and Kurtosis values and P-P Plot graphs were examined. The fact that Kurtosis and skewness coefficients are between ± 2.0 is considered as a normal distribution. The Skewness and Kurtosis values were respectively as (.157, -.208) for the MAI, (-.136, -.320) for the knowledge management factor, (.038, -.323) for the planning factor, (.127, -.235) for the monitor factor, (-.031, -.428) for the evaluation factor, and (-1.004, .214) for the academic achievement. According to the test results, it was observed that the variables got values between ± 2.0 and showed normality. Moreover, the P-P Plot graphs also showed the normal distribution of the variables.

3. Findings

The first research question was to identify the correlations between the MAI and its sub-dimensions and the foreign language academic achievement. The relevant findings are given in Table 1 below:

Table1. The Correlation between the MAI and the Foreign Language Academic Achievement

	Correlation (N=683)	Pearson (r)	p
MAI* Achievement		-.009	.814
Knowledge Management* Achievement		.021	.586
Planning* Achievement		.026	.500
Monitoring* Achievement		-.064	.096
Evaluation* Achievement		.003	.931

According to Table 1, no significant correlation was found between the MAI and its sub-dimensions and the academic achievement in foreign language. In order to test this situation with another way, it was tried to understand whether the MAI and its sub-dimensions predicted the foreign language academic achievement. In the first place, it was tested whether there was any data loss (missing cases) in the sample, and the findings are given in Table 2:

Table2. The Sample included in the analysis

Unweighted Cases		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	683	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	683	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		683	100.0

As it can be understood from Table 2, the number of the students included in the analysis is 683. Thus, there was no data loss (missing case). The initial block iteration history of the analysis is given in Table 3:

Table 3. The Iteration History for the Initial Block (Block 0)

Iteration	-2Log likelihood	Coefficients
		Constant
Step 0	1 940.644	.190
	2 940.644	.191

It is seen that the -2LL (-2Log likelihood) value in the iteration history of the initial block is 940.644. The fact that this value is near to zero is necessary for the model fit. Thus, it is a high value for the initial history. What should be assessed at this point is whether there will be any betterment with the inclusion of those predictive variables which were not present in the first model. This will get clearer later; however, we should first evaluate the first categorization table of the predictive variables. The first categorization table is given in Table 4.

Table4. The First Categorization of the Predictive Variables

Observed	Predicted		Percentage Correct
	Successful	Unsuccessful	
Unsuccessful	0	309	.0
Successful	0	374	100.0
Overall Percentage			54.8

According to Table 4, all the students are categorized within the successful group, and the percentage of correct categorization is 54.8 %. And the wald statistics of the variables in the first model are as $\beta=.191$, *Standard Error* =.77, *Wald*=6.167, *freedom value*=1, *significance value* .013, *Exp*(β)=1.210. The Wald statistics is commonly used in testing the significance of the logistic regression coefficient for each independent (predictive) variable. The results of the variables which were not present in the first model (predictive variables) are given in Table 5.

Table5.The Results of the Predictive Variables in the Initial Model

	Variables	Score	df	sig
Step 0	Knowledge management	.295	1	.587
	Planning	.087	1	.768
	Monitoring	2.547	1	.111
	Evaluation	.244	1	.622
Overall Statistics		13.916	4	.050

The error chi-square value in Table 5 was calculated as ($X^2_{\beta_0}=13.916$, $p=.05$). As this value is on the threshold of significance, we should go on searching whether the predictive variables not included in the model can significantly contribute to the predictive power of the model. When the predictive variables were included in the model, the findings in Table 6 were observed:

Table6.The Iteration history after the inclusion of the predictive variables

Iteration		-2Log likelihood	Coefficients				
			Constant	Know.- Manag.	Plan.	Monit.	Eval.
Step 1	1	931.061	.217	.116	.195	-.546	.203
	2	931.053	.221	.119	.199	-.560	.208
	3	931.053	.221	.119	.199	-.560	.208

On observing the values given in Table 6, it is seen that there is a betterment in the -2LL value. In addition, the Hosmer & Lemeshow value (Chi-square=14.297,df=8 and $p=.074$) shows that the model data fit is at an adequate level ($p>.05$). Hence, we should review the categorization table of the model obtained as a result of the logistic regression. The relevant findings are given in Table 7.

Table7.The categorization table of the model obtained as a result of the logistic regression

Observed	Predicted		Percentage Correct
	Unsuccessful	Successful	
Unsuccessful	76	233	24.6
Successful	61	313	83.7
Overall Percentage			57.0

While the successful categorization rate in the first categorization was 54.8%, this rate increased to 57 % after the logistic regression analysis model. And, 233 of the 309 successful students were categorized correctly and 76 of them incorrectly; and 313 of the 374 successful students were categorized correctly, while 61 of them incorrectly. The coefficient estimates of the targeted model variables were found as in Table 8:

Table8.The coefficient estimates of the targeted model variables

Step		β	S. error	Wald	df	p	Exp(β)
1	Know.-Man.	.119	.156	.583	1	.445	1.127
	Planning	.199	.168	1.415	1	.234	1.221
	Monitoring	-.560	.186	9.028	1	.003	.571
	Evaluation	.208	.143	2.122	1	.145	1.232
	Standardized	.221	.492	.203	1	.653	1.248

According to Table 8, the students' academic achievement is only affected by their monitoring skills, however, the academic achievement does not seem to be affected by the students' knowledge management, planning and evaluation skills. Thus, the resulting categorization equation can be explained as: $[\gamma = .221 - .560 \times (\text{monitoring})]$. According to this equation, one unit of increase (1) in the predictive variable "monitoring" leads to a 42.9 % increase in the unsuccessful odds $[(1-0.571) \times 100]$.

4. Conclusion

This study tried to understand the relation between university students' general metacognitive awareness and achievement in foreign language learning. To this end, correlation and regression analyses were conducted. It was observed at the end of the study that there are not any correlations between the metacognitive awareness scale and its sub-dimensions-knowledge management, planning, monitoring, evaluation- and achievement in foreign language. It was further understood that the metacognitive awareness and its three sub-dimensions, knowledge management, planning and evaluation, do not have a predictive power for the variance in the academic achievement in foreign language. Monitoring skill is the only predictive variable effective on the academic achievement in foreign language. Bol and Hacker report that correlational and experimental have established monitoring to be able to positively affect decisions about what to study, however, whether this studying results in achievement gains is a question requiring to be supported with more research. In this study, it was understood that those students who are more aware of monitoring their foreign language learning are more successful learners.

The findings of this study are not compatible with those of Pishghadam and Khajavy (2013), Alcı and Yüksel (2012) and Nosratinia et al. (2014) who found metacognition as effective on language learning. While Alcı and Yüksel (2012) found out that metacognitive awareness is the only variable that predicts the academic performance, Pishghadam and Khajavy (2013) reported that metacognition explains more of the variance in foreign language achievement than does intelligence. One important reason for the findings of this study is thought to be the students' metacognitive miscalibration. Calibration is said to be the degree to which an individual's judgement of performance fits his / her actual performance (Bol & Hacker, 2012). That is to say, the Turkish engineering students in this study may have overestimated their metacognitive awareness; their judgements about their metacognitive awareness were not compatible with their outcome performance. However, it is thought that more research are needed in order to have clearer picture of this case.

Moreover, as Schunk (2008) puts it, metacognitive awareness is not enough itself in learning, we should teach our students how and when to use metacognitive strategies, for it is already established by some studies that metacognitive strategy use is effective in advanced listening skills (Cross, 2009; Vandergrift & Taraghdotari, 2010), reading skill (Carrell, 1989; Zhang, 2010), pronunciation skill (He, 2011) and writing skill (Victori, 1999) (as cited in Goh and Burns, 2012). Therefore, it can be suggested that in classroom teaching, students should be informed about what it really means to be able to know, plan, monitor and evaluate their own knowledge and learning in order for them to correctly calibrate their metacognition and be better self-regulated language learners.

5.References

- Alcı, B. & Yüksel, G. (2012). An Examination Into Self-Efficacy, Metacognition and Academic Performance of Pre-Service ELT Students: Prediction and Difference, *Kalem Eğitim ve İnsan Bilimleri Dergisi*, 2 (1), 143-165
- Baird, J.R. (1990) Metacognition, purposeful enquiry and conceptual change, in: E. Hegarty Hazel (Ed.)The Student Laboratory and the Science Curriculum.London: Routledge.
- Bakırcıoğlu, R. (2012). Ansiklopedik Eğitim ve Psikoloji Sözlüğü. Anı Yayıncılık: Ankara.
- Bol, L.,& Hacker, D. J. (2012). Calibration Research: where do we go from here? *Frontiers in Psychology / Educational Psychology*, 3, 1-6.
- Brown, A. L. (1987). Metacognition, executive control, self-regulation, and other more mysterious mechanisms. In F. E. Weinert & R. H. Kluwe (Eds.), *Metacognition, motivation, and understanding* (pp. 65-116). Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cross, D. R. & Paris, S. G. (1988). Developmental and instructional analyses of children's metacognition and reading comprehension. *Journal of Educational Psychology*, 80(2), 131-142.
- Goh, C.C. M. & Burns, A. (2012). Teaching speaking: A holistic approach. New York: Cambridge University Press.
- Downing, K.J. (2009). Self-efficacy and Metacognitive Development. The International Journal of Learning, 16(4), 185-199.
- Erden, M., ve Akman, Y. (2014). *Eğitim Psikolojisi: Gelişim, Öğrenme, Öğretme*. Arkadaş Yayınevi: Ankara.
- Flavell, J.H. (1979). Metacognition and Cognitive Monitoring: A New Era of Cognitive-Developmental Inquiry. In T.O. Nelson (Ed.) *Metacognition Core Readings*. Allyn and Bacon: USA, 1992.
- Ganz, M.N.,& Ganz, B.C. (1990). Linking Metacognition to Classroom Success. *The High School Journal*, 73(3), 180-185.
- Goh, C.C.M. (2012). *Metacognition and Language Development*. Powerpoint Presentation, National Institute of Education, Singapore. Nanyang Technological University.
- Hacker, D. J., Dunlosky, J., & Graesser, A. C. (1998). *Metacognition in educational theory and practice*. Mahwah NJ: Erlbaum.
- Karasar, N. (2008). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*. Nobel Yayın Dağıtım: Ankara
- Kim, S.Y. (2013). *Metacognitive Knowledge in Second Language Writing*. Unpublished Ph.D. Dissertation. Michigan State University, USA.
- Kuhn, D. (2000). Metacognitive development. *Current Directions in Psychological Science*, 9(5), 178-181.
- Kuhn, D. & Dean, D. (2004). A bridge between cognitive psychology and educational practice. *Theory into Practice*, 43(4), 268-273.
- Livingston, J.A. (1997). Metacognition: An overview. State University of New York at Buffalo (Electronic version). Retrieved from <http://gse.buffalo.edu/fas/shuell/cep564/metacog.htm>
- Martinez, M. E. (2006). What is metacognition? *Phi Delta Kappan*, 696-699.

- Nelson, T. O. (1996). Consciousness and metacognition. *American Psychologist*, 51, 102-116.
- Nosratinia, M., Saveiy, M. & Zaker, A. (2014). EFL Learners' Self-efficacy, Metacognitive Awareness, and Use of Language Learning Strategies: How Are They Associated?, *Theory and Practice in Language Studies*, 4(5), 1080-1092).
- Ormrod, J.E. (2004). *Human Learning*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Öz, H. (2005). Metacognition in Foreign/Second Language Learning and Teaching. *H.U. Journal of Education*, 29, 147-156.
- Papaleontiou-Louca, E. (2003). The Concept and Instruction of Metacognition. *Teacher Development*, 7(1), 9-30.
- Papaleontiou-Louca, E. (2008). *Metacognition and Theory of Mind*. Cambridge Scholars Publishing: Newcastle.
- Pishghadam, R. & Khajavy, G.H. (2013). Intelligence and metacognition as predictors of foreign language achievement: A structural equation modeling approach, *Learning and Individual Differences*, 24, 176-181
- Rahimi, M., & Katal, M. (2012). Metacognitive strategies awareness and success in learning English as a foreign language: an overview. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 31, 73– 81.
- Rahman, F., & Masrur, R. (2011). Is Metacognition a Single Variable?. *International Journal of Bussiness and Social Science*, 2(5), 135-141.
- Schraw, G. (2009). Measuring Metacognitive Judgements. In D.J. Hacker, J. Dunlosky, & A.C. Graesser (Eds.). *Handbook of Metacognition in Education*, Routledge, pp. 415-429.
- Schraw, G., & Dennison, R.S. (1994). Assessing Metacognitive Awareness. *Contemporary Educational Psychology*, 19, 460-475.
- Schraw, G., Crippen, K. J., ve Hartley, K. (2006). Promoting self-regulation in science education: Metacognition as part of a broader perspective on learning. *Research in Science Education*, 36, 111-139.
- Schraw, G. & Moshman, D. (1995). Metacognitive theories. *Educational Psychology Review*, 7(4), 351-371.
- Schunk, D.H. (2008). *Learning Theories: An Educational Perspective*. Pearson Education, Inc., New Jersey.
- Tobias, S., & Everson, H.T. (1997). Studying the relationship between affective and metacognitive variables, *Anxiety, Stress, & Coping: An International Journal*, 10(1), 59-81.
- Victori, M., ve Lockhart, W. (1995). Enhancing Metacognition in Self-directed Language Learning. *System*, 23 (2), 223-234.
- Wenden, A.L. (1998). Metacognitive Knowledge and Language Learning. *Applied Linguistics*, 19/4, 515-537.
- Zulkipli, N., Kabit, M.R., & Ghani, K.A. (2008). Metacognition: What Roles Does It Play in Students' Academic Performance?. *The International Journal of Learning*. 15(11), 97-105.

TR 63 BÖLGESİNDE İMALAT İŞLETMELERİNİN İNOVASYON VE AR-GE OLGUNLUK DÜZEYLERİNİN INNOVSCALE İLE BELİRLENMESİ

Arif Selim EREN*

ÖZ

Bu araştırma TR63 bölgesi bağlamında imalat işletmelerinin inovasyon ve Ar-Ge olgunluk düzeylerini belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla öncelikle kapsamlı bir yazın taraması gerçekleştirilmiştir. Önceki çalışmalar konu, kapsam, bulgu ve yöntem bakımından incelenmiştir. Buradan elde edilen veriler ışığında Vicente vd. (2015)'nin geliştirmiş olduğu ölçek tercih edilmiş ve uyarlanmıştır. Uyarlama safhasında anketin ön-testi gerçekleştirilmiş ve önerilen değişiklikler gözden geçirilmiştir. Son halini alan ölçek e-posta ve telefon yoluyla rastsal yöntemlerle belirlenen örnekleme uygulanmış ve 263 adet anket formu elde edilmiştir. Bu veriler bir set haline getirilmiştir. SPSS 18.0 ve AMOS 16.0 ile yapılan güvenirlik, geçerlik, korelasyon ve faktör analizi ile yenilikçilikle yeni ürün geliştirme ve teknik kabiliyetlerin daha fazla ilişkili olduğu, stratejik kabiliyetlerin ise daha az ilişkili olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *İnovasyon, Ar-Ge, TR63 Bölgesi*

DEFINING THE INNOVATION AND R&D MATURITY LEVELS OF MANUFACTURING FIRMS IN TR63 REGION BY USING INNOVSCALE

ABSTRACT

This research is conducted in order to determine the innovation and R&D maturity levels of manufacturing enterprises in TR63 region. For this purpose initially a comprehensive literature review is performed. Previous research was analyzed in terms of topic, scope, methodology and findings. In the light of the data derived from this review, the scale developed by Vicente et.al. (2015) was chosen and adapted. In adopting the questionnaire, a pre-test is conducted and proposed changes have been made. The final version of the questionnaire is applied to randomly defined 263 respondents via e-mail and phone calls. The data is converted into a set. By applying reliability, validity, correlation and factor analysis tests via SPSS 18.0 and AMOS 16.0, innovativeness is defined to be more related to product development and technical capabilities whereas low relations are detected with strategic capabilities.

Keywords: *Innovation, R&D, TR63 Region*

* Yrd. Doç. Dr. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü
arifselimeren@hotmail.com

1. GİRİŞ

İşletmeler gelişen teknoloji, değişen müşteri tercihleri ve küreselleşme ile her geçen gün rekabette daha zor koşullara ayak uydurmak zorunda kalmaktadır(Wong vd., 2008: 700; Mohannak, 2007: 236). Günümüz dünyasında yeni ürün geliştirme ile ilgili herhangi bir kısıtın olmadığı göz önünde bulundurulursa işletmelerin sürekli olarak talep görmek için süreç ve ürünlerinde yenilik yapmaları gerekmektedir(Cheng ve Chen, 2013: 445; Zheng vd., 2011: 1043)

Planlı bir şekilde işletmenin var olan kabiliyetlerinin göz önünde bulundurulması ile önerilen değişiklikler işletmeyi başarıya götürürken(Hetog vd., 2010: 496; Saunila vd., 2014: 238), işletme dinamiklerinin göz önünde bulundurulmadığı değişiklikler başarısızlıkla sonuçlanmaktadır(Cheng ve Chen, 2013: 449; Keskin, 2006: 401). Gerekli temel becerilerin olgunlaşmamış olduğu işletmelerin yeni durumlar karşısında maruz kalacağı karmaşa(Dell'era ve Verganti, 2009: 873; Delgado-Verde vd., 2011: 5), değişime karşı direnç(Assink, 2006: 220; Kearney vd., 2013: 106) ve teknik kabiliyetlerden yoksun olma(Hetog vd., 2010: 508) gibi durumlar işletmelerin performansını olumsuz etkilediği belirtilmektedir.

Bütün bu bilgilerden yola çıkarak işletmelerin inovasyon ve Ar-Ge olgunluk düzeylerinin araştırılması gerektiği görülmüştür. Ayrıca yazında bu tür çalışmaların yapılması gerektiğine dair çağrılar da bulunmaktadır. Buradan yola çıkarak, bu araştırma TR63 bölgesindeki imalat işletmelerinin inovasyon ve Ar-Ge olgunluk düzeylerini belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir.

Araştırma kapsamında ilk olarak önceki çalışmaların taranması gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmalar konu, yöntem ve bulgular bakımından incelenmiştir. Bu çalışmadan elde edilen veriler ışığında Vicente vd. (2015)'nin geliştirmiş olduğu anket çalışmasının uyarlanması sağlanmıştır. Anketin uygulanmasından önce akademisyen ve uygulayıcılara ön-testi gerçekleştirilmiş ve gerekli görülen değişiklikler yapılmıştır.

Anketin uygulanmasında TOBB sanayi veri tabanında kapasite raporu olan işletmeler evren olarak belirlenmiş ve istatistiki yöntemlerle rastsal olarak belirlenen örnekleme uygulanması sağlanmıştır. Geri dönüş oranının yüksek düzeyde olması için hem e-posta hem de telefonla görüşmeler sağlanmış (Lin vd., 2010: 119) ve 263 kullanılabilir anket formu elde edilmiştir.

Bu veriler bir set haline getirilmiş ve güvenilirlik, geçerlik, korelasyon ve faktör analizlerinin kullanımı ile analiz edilmiştir. Analizler neticesinde yenilikçiliğin yeni ürün geliştirme ve teknik kabiliyetlerle daha fazla ilişkili olduğu, stratejik kabiliyetlerle ise daha az ilişkili olduğu görülmüştür. Sonuç olarak Vicente vd.(2015)'nin geliştirmiş olduğu teorik altyapının TR 63 bölgesi bağlamında da geçerli olduğuna yönelik akademisyen ve uygulayıcıların kullanabileceği bulgular elde edilmiştir.

2. YAZIN TARAMASI

Yazındaki inovasyon ve Ar-Ge olgunluk düzeylerinin belirlenmesine yönelik çalışmaların taranması ile mevcut çalışmada kullanılabilecek değerli bilgilere ulaşılmıştır. Önceki çalışmalar konu, kapsam, yöntem ve bulgular bakımından incelenmiş ve aşağıdaki bilgilere ulaşılmıştır;

Fernandez-Mesa vd. (2013) KOBİ bağlamında tasarım yönetim kabiliyeti ile birlikte ürün inovasyonu konusunu ele almıştır. İtalyan ve İspanyol seramik üreticileri bağlamında gerçekleştirilen çalışmada yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Sonuç olarak örgütsel öğrenmenin inovasyon ve yeni ürün geliştirme kabiliyetini artırdığı bulgusuna ulaşılmıştır. Yine, Keskin (2006) KOBİ’ler bağlamında pazar ve öğrenme oryantasyonu ile inovasyon kabiliyetleri üzerine bir araştırma gerçekleştirmiştir. 157 işletmeden elde edilen verilerle geliştirilen Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) firmaların inovasyon kabiliyetlerinin üst düzeyde olmasının performanslarına olumlu etki yaptığını göstermektedir. Ngugi vd. (2010) de KOBİ’ler bağlamında değer oluşturma ve inovasyon konusunu ele alan bir çalışma gerçekleştirmiştir. Mevcut ve potansiyel müşterilerle iletişim kurmak için inovatif yollar aramanın işletmenin performansını artıracak ifade edilmektedir.

Wong vd. (2008) ise Çin ve Amerikan menşeli firmalarda ulusal kültürün inovasyon kabiliyetine etkisini araştırmıştır. Hofstede’nin kültürün inovasyona etkisini inceleyen beş temel faktörü üzerinden yürütülen çalışmanın sonuçları batı toplumlarının doğu toplumlarına nazaran daha inovatif özellikler sergilediğini göstermektedir.

Lin (2007) bilgi paylaşımının inovasyon kabiliyeti üzerindeki etkisini araştırmıştır. Tayvan menşeli 50 büyük işletmeden elde edilen 172 anket formundan elde edilen verilerin analizi ile başkalarına yardım etmenin hazzı ile kendini yeterli görme isteğinin bilgi paylaşımı üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Ayrıca bilgi paylaşımına açık olan bireylerin inovasyon kabiliyetlerinin yüksek düzeyde olduğu da tespit edilmiştir. Çavuşgil vd. (2003) ise örtük bilgi paylaşımının inovasyon kabiliyetlerine etkisi üzerine bir araştırma yapmıştır. Bilgi paylaşımının inovasyon kabiliyetleri üzerinde olumlu etkileri olduğu iddia edilen çalışmada bilgi paylaşımının miktarı arttıkça inovasyon kabiliyetlerinin arttığı da tespit edilmiştir. Zheng vd. (2011) de network ortamı oluşturulmuş durumlarda inovasyon kabiliyetlerinin bilgi paylaşımından ne şekilde etkilendiğini araştırdıkları bir çalışma gerçekleştirmiştir. 218 Çinli imalat işletmesi üzerine gerçekleştirilen çalışmada dinamik kabiliyetlerin inovasyon kabiliyeti ile bilgi paylaşımı arasında aracı rolü üstlendiğine dair bulgular elde edilmiştir. Mohannak (2007) ise Avustralya bağlamında yüksek teknoloji kullanan işletmelerin network oluşumu ve inovasyon kabiliyetleri üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Network halinde yönetilen ilişkilerin inovasyon ortamına zemin hazırladığı iddia edilmektedir.

Skilton ve Dooley (2002) teknolojik bilgi olgunluk düzeyi ile inovasyon ve üretkenliği birlikte inceledikleri bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bu çalışmada veri toplama süreci altı aylık bir çalışma ile gerçekleştirilmiştir. Teknolojik bilgi

olgunluk düzeyinin yüksek olması durumunda işletmelerin inovasyon ve üretkenlik durumlarının düşük düzeylerde seyrettiği ifade edilmektedir.

Smart vd. (2007) ise dinamik kabiliyetler bağlamında inovasyon ağlarının oluşturulması üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bio-farmakötik ürünlerin üretiminde yer alan kişilere uygulanan anket sonucunda inovatif faaliyetlerin işletme yöneticilerinin karar alma ve ağ oluşturma süreçlerinde kullanabilecekleri ortaya konulmuştur. Colin vd. (2013) ise dinamik inovasyon kabiliyetleri ile açık inovasyon etkinlikleri üzerine bir araştırma gerçekleştirmiştir. 218 anket formundan elde edilen verilerin analizi ile inovasyon kabiliyetlerinin inovasyon etkinliklerini artırdığını ifade eden bulgulara rastlanmıştır. Hertog vd. (2010) hizmet inovasyonu bağlamında inovasyon kabiliyetleri konusunu işlemiştir. Müşteri beklentilerinin belirlenmesi, kavram geliştirme, işlemler yönetimi, derecelendirme, öğrenme ve adapte etme olmak üzere belirlenen altı dinamik inovasyon kabiliyetinin başarılı inovasyon süreçleri gerçekleştirmek için gerekli olduğu ifade edilmektedir. Tsekouras vd. (2011) de yine hizmet sektörü bağlamında dinamik inovasyon kabiliyetleri konusunu incelemiştir. Sonuç olarak inovasyonun işletmelere yeni pazarların yolunu açabileceği ve uzun vadede stratejik davranabilme imkânı sağlayacağı iddia edilmiştir. Ayrıca Jiao vd. (2011) Çin bağlamında inovasyon, dinamik inovasyon kabiliyetleri ve çevresel hususları inceleyen bir araştırma gerçekleştirmiştir. 158 adet anket formundan elde edilen cevapların analizi ile işletmenin dinamik kabiliyetleri ile inovasyon kabiliyeti arasında olumlu bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Saenz ve Perez-Bouvier (2014) de dış faktörler, inovasyon ağları ve inovasyon kabiliyeti arasındaki ilişkileri inceleyen bir çalışma gerçekleştirmiştir. Yapısal eşitlik modeli ile test edilen ilişkilerin olumlu düzeyde gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Dell’era ve Verganti (2009) uluslararası tasarımcıların firmanın inovasyon kabiliyeti ve müşteri ilgisine etkisini konu alan bir araştırma yaptıkları görülmektedir. 91 İtalyan mobilya üreticisinden elde edilen verilerin analiz sonuçları sosyo-kültürel faktörlerin göz önünde bulundurulmasının işletmenin inovasyon kabiliyetini artırdığını iddia etmektedir.

Xiaosong vd. (2011) ise aynı çalışma içinde rekabet öncelikleri, fabrika yerleşiminin geliştirilmesi, inovasyon kabiliyetleri ve operasyonel performans konularını birlikte incelemiştir. 238 işletmeden elde edilen verilerin analiz edilmesi ile inovasyon ve gelişim kabiliyetlerinin farklı rekabet önceliklerine göre farklı sonuçlar doğurduğu bulgusu elde edilmiştir.

Kumar ve Rose (2010) İslami etik anlayışı ile inovasyon kabiliyetinin ilişkisini konu alan bir çalışma gerçekleştirmiştir. Malezya bağlamında 472 kişiye uygulanan anket sonuçları İslami etik anlayışının inovasyon kabiliyetleri ile olumlu şekilde ilişkili olduğunu göstermektedir.

Lin vd. (2010) inovasyon kabiliyeti ile müşteri ilişkileri yönetimi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. 107 Tayvan bilgisayar üreticisi üzerinden gerçekleştirilen çalışmada inovasyon kabiliyetleri yüksek düzeyde olan firmaların müşterilerini süreçlerine daha fazla dahil edeceği ve bu sayede müşteri ilişkileri yönetiminde başarılı

olabilecekleri ifade edilmektedir. Bu husus hakkında başka çalışmaların da olduğu görülmüştür. Belkahla ve Triki (2011) müşteri ilişkileri bağlamından inovasyon kabiliyetleri üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Yarı yapılandırılmış mülakatlar yoluyla gerçekleştirilen çalışma sonucunda müşterilerden elde edilen bilgilerin iyi bir şekilde organize edilmesinin işletmenin inovasyon kabiliyetini artırdığı görülmüştür. Panayides (2006) ise ilişki yönetimi ile inovasyon kabiliyetlerinin artırılması hususunda bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular işletmenin müşteri ilişkileri yönetimini üst düzeyde tutmasının inovasyon kabiliyetini artırdığını göstermektedir.

Shan ve Zhang (2009) inovasyon kabiliyetlerine dışa dönme teorisinin etkileri üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Maddeler halinde dışa dönme teorisinin incelendiği çalışmada işletmenin dış ilişkilerinin yüksek düzeyde olmasının inovasyon kabiliyetlerine olumlu etki yaptığı ifade edilmektedir.

Sanstos-Vjande vd. (2013) yenilikçilik bağlamında kültür ve inovasyon performansı üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bilgi yoğun işletme hizmetleri bağlamında inovasyon kültürünün işletme içinde oluşmasının inovasyon kabiliyetlerini artırdığı ve bunun sonucu olarak da performansın arttığı ifade edilmektedir.

Soosay vd. (2008) ise inovasyonun sürdürülebilirliği için tedarik zincirinin etkileşimi hususunu ele almıştır. Yarı yapılandırılmış mülakatlardan elde edilen veriler ışığında tedarik zinciri etkileşiminin artırılması ile inovasyon kabiliyetinin de artacağı ifade edilmiştir.

Lindgren vd. (2009) iş modellerinin inovasyonunda entelektüel kabiliyetler üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bu kabiliyetlerin artırılması ile iş modellerinde değişiklik yapmanın daha kolay hale gelebileceği belirtilmektedir.

Assink (2006) rahatsız edici inovasyon kabiliyetlerinin tetikleyicileri üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışma sonucunda iş modelinin başarılı bir şekilde yürümesi, değişimin riski beraberinde getirmesi, inovasyon sürecinin kötü yönetilmesi, sürecin kontrolünü sağlayacak kabiliyetlerden mahrum olunması gibi faktörlerin işletmelerin inovasyon kabiliyetlerini kısıtladığı iddia edilmektedir.

Mothe vd. (2010) teknolojik olan ve olmayan inovasyon arasındaki ilişkiyi inceleyen bir çalışma gerçekleştirmiştir. 555 firmadan elde edilen verilerin analizi ile teknolojik inovasyon kabiliyetleri ile teknolojik olmayan inovasyon kabiliyetlerinin birbirinden farklı yapılar halinde incelenmesi gerektiğini ifade edilmiştir.

Delgado-Verde vd. (2011) örgütsel bilgi varlığı ile inovasyon kabiliyeti konusunu ele alan bir çalışma gerçekleştirmiştir. Örgütsel sermayenin yüksek düzeylerde seyrettiği işletmelerin inovasyon kabiliyetlerinin de yüksek düzeylerde gerçekleşeceği ifade edilmektedir.

Saunila ve Ukko (2012) inovasyon kabiliyetinin ölçümü ve etkilerinin belirlenmesi üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışma sonucunda inovasyon kabiliyeti ile işletme performansı arasında olumlu bir ilişkinin olduğu görülmüştür.

Tepic vd. (2014) yiyecek içecek bağlamında teknoloji temelli inovasyon projelerinde inovasyon kabiliyetleri üzerine bir araştırma yapmıştır. 38 inovasyon projesinin lojistik regresyon analizi ile incelendiği çalışmanın bulguları yapılan inovasyonun işletmeye yeniliği ile iletişim becerilerinin inovasyon kabiliyetlerine daha olumsuz etki yaparken teknik kabiliyetlere daha olumlu etki yaptığını ifade etmektedir.

Huhtala vd. (2014) ise pazar oryantasyonu, inovasyon kabiliyeti ve işletme performansı üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Küresel bazda etkili olan 2009 krizinden bir yıl sonra gerçekleştirilen veri toplama ile Finlandiya işletmelerine krizin etkileri araştırılmıştır. Inovasyon kabiliyetinin işletmenin performansı ile pazar oryantasyonu arasında aracı etki gördüğü iddia edilmektedir. Saunila vd. (2014) de inovasyon kabiliyeti ile işletme performansının incelendiği bir çalışma gerçekleştirmiştir. 311 anket formundan elde edilen verilerin analizi ile inovasyon kabiliyetleri ile işletme performansı arasında kuvvetli bir ilişkinin olduğu bulunmuştur.

Kearney vd. (2013) ise mikro firmalar bağlamında yönetsel inovasyon becerilerini inceleyen bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bu becerilerin liderlik, stratejik düşünme, problem çözme ve insan ilişkileri olarak tanımlandığı çalışmada genel anlamıyla bir yazın taraması yapılmış ve gelecekte yapılması önerilen ampirik çalışma önerilerine yer verilmektedir.

Vicente vd. (2015) ihracat yapan firmaların inovasyon kabiliyetlerinin ölçümüne yönelik INNOVSCALE adlı bir ölçek geliştirmiştir. Bu çalışmada kullanılan ölçek hedef dile tercüme edilerek uyarlanmış ve mevcut araştırmanın ölçeği bu şekilde elde edilmiştir.

Carroll ve Helfert (2015) açık inovasyon bağlamında hizmet inovasyonu konusunu incelemiştir. İşletme içinde açık inovasyon ile ilgili altyapının oluşturulmasının işletmenin kabiliyetlerinin olgunlaştırılması yönünde katkı sağladığı ifade edilmektedir.

Holtzman (2014) ise inovasyon kabiliyetlerinin geliştirilmesinde stratejik yaklaşımı ele alan bir çalışma gerçekleştirmiştir. İşletmelerin yeni ürün geliştirme süreçlerini etkin bir şekilde yerine getirebilmeleri için inovasyon kabiliyetlerinin üst düzeylerde olması gerektiği ifade edilmektedir.

Vallin vd. (2015) imalat işletmeleri bağlamında ürün-hizmet inovasyon kabiliyetlerinin geliştirilmesini konu eden bir çalışma yapmıştır. Çalışmanın bulguları işletmelerin ürün-hizmet inovasyonu gerçekleştirebilmeleri için inovasyon kabiliyetlerinin olması gerektiğini göstermektedir.

Taherparvar vd. (2014) müşteri bilgi yönetimi, işletme performansı ve inovasyon kabiliyetleri arasındaki ilişkileri incelemiştir. 265 anket formundan elde edilen verilerin analizi ile müşteri bilgi yönetimi hususunda etkin olan işletmelerin inovasyon kabiliyetlerinin artacağı ve bunun da işletme performansı üzerine olumlu etkiler yaratacağı ifade edilmektedir. Kafetzopoulos ve Psomas (2015) da imalat işletmeleri bağlamında inovasyon kabiliyetlerinin işletme performansına etkisini

konu alan bir çalışma gerçekleştirmiştir. 233 Yunan işletmesinden elde edilen sonuçlar ürün kalitesi ve operasyonel performansa inovasyon kabiliyetlerinin doğrudan etkili olduğunu göstermektedir. Ancak finansal performansa etkisinin olup olmadığı ile ilgili istatistiki veriler elde edilememiştir. Saunila ve Ukko (2013) ise yine performans ölçümü bağlamında inovasyon kabiliyetlerinin geliştirilmesi hususunu inceleyen bir çalışma yapmıştır. 311 anket formundan elde edilen verinin analizi ile performans ölçümü çabalarının işletmenin inovasyon kabiliyetlerine olumlu etki yaptığı gözlenmiştir.

Lijida ve Robert (2014) dinamik kabiliyetlerle inovasyon kabiliyetlerinin ilgili olup olmadığını inceledikleri bir çalışma gerçekleştirmiştir. Yazın taraması mahiyetinde olan çalışmanın sonuçları bu iki kavramın birbiri ile ilişkili olduğunu göstermektedir.

Schweitzer (2014) stratejik ortaklıklar bağlamında liderlik ve inovasyon kabiliyetlerinin oluşturulmasını ele alan bir araştırma yapmıştır. 369 anket formundan elde edilen veriler dönüşümsel liderlik ile inovasyon kabiliyetleri arasında bir ilişkinin olduğunu göstermektedir.

Sonuç olarak yazındaki çalışmaların dinamik kabiliyetler, işletme performansı, müşteri ilişkileri yönetimi, bilgi yönetimi, stratejik ortaklıklar, açık inovasyon, ürün ve süreç geliştirme ve genel olarak işletme performansı ile ilişkili hususları ele aldıkları gözlenmektedir. Bu tarama ile inovasyon kabiliyetlerinin neler olduğu, nasıl ölçüldüğü, hangi bağlamların tercih edildiği ve hangi analiz yöntemlerinin kullanıldığına yönelik faydalı pek çok bilgiye ulaşılmıştır. Bu bilgiler mevcut çalışmanın bundan sonraki kısımlarında da sıkça kullanılacaktır.

3. INNOVSCALE bağlamında İnovasyon ve Ar-Ge Olgunluk Düzeyi

İnovasyon kabiliyetlerinin işletmelerin ürün geliştirme süreçlerine etkilemektedir (Fernandez-Mesa vd., 2013: 547; Wong vd., 2008: 703; Smat vd., 2007: 1070). Bu kabiliyetlerin işletme performansını doğrudan (Xiaosong vd., 2011: 497; Delgado-Verde vd., 2011: 15) ya da dolaylı olarak (Santos-Vijande vd., 2013: 93; Keskin, 2006: 409; Taherparvar vd., 2014: 597) etkilediği göz önünde bulundurulduğunda işletmenin bu kabiliyetleri geliştirme çabası içinde olması gerektiği görülmektedir (Smart vd., 2007: 1084; Ngugi vd., 2010: 264; Saunila ve Ukko, 2012: 368).

INNOVSCALE, Vicente vd. (2015: 29) tarafından geliştirilen ürün geliştirme kabiliyeti, yenilikçilik, stratejik yetenek ve teknolojik kabiliyet bağlamında inovasyon kabiliyetini ölçmeyi hedefleyen bir ölçektir. İnovasyon kabiliyetlerinin ölçümü ile ilgili diğer anketli çalışmalar (Fernandez-Mesa vd., 2013: 564; Lin, 2007: 321; Xiaosong vd., 2011: 493; Kumar ve Rose, 2010: 79; Lin vd., 2010: 111; Santos-Vijande vd., 2013: 90; Cheng ve Chen, 2013: 444) incelenmiş ve en uygun olduğu düşünüldüğü ve henüz yerli yazında kullanılmamış olmasından dolayı tercih edilmiştir. Bu ölçeğin aşağıdaki başlıklar bağlamında inovasyon kabiliyetlerini ölçtüğü iddia edilmektedir (Vicente vd., 2015: 29).

3.1. Ürün Geliştirme Kabiliyeti

İnovasyon var olan süreçlerin farklı çalıştırılması, ya da bunların içine yenilerinin eklenmesi veyahut var olan süreçlerin çıkarılması ile ürün ve hizmetlerde yenilik yapma süreci olarak tanımlanmaktadır(Belkahla ve Triki, 2011: 665; Saunila ve Ukko, 2012: 360; Tepic vd., 2014: 230). Ürün ve hizmet temelli bir anlayış söz konusu olduğu için ürün geliştirme kabiliyeti olan işletmelerin inovasyon kabiliyeti olduğu belirtilmektedir(Xiaosong vd., 2011: 487; Vicente vd., 2015: 29). Başka bir ifadeyle ürün geliştirme kabiliyeti yüksek düzeyde olan işletmelerin inovasyon ikliminin yüksek düzeylerde olduğu ifade edilmektedir(Wallin vd., 2015: 779; Hertog vd., 2010: 501; Panayides, 2006: 478).

3.2. Yenilikçilik

Küreselleşme ile birlikte işletmeler sürekli olarak değişen müşteri beklentileri ile karşı karşıya kalmaktadır(Kumar ve Rose, 2010: 79; Keskin, 2006: 411; Holtzman, 2014: 26). Bu taleplerin üst düzeylerde karşılanması işletmenin performansını artıran bir husus olarak kabul edilmektedir(Ngugi vd., 2010: 261; Saunila ve Ukko, 2012: 355; Huhtala vd., 2014: 134; Zheng vd., 2011: 1037). Böylece, işletmelerin sürekli olarak süreçlerini takip edip optimum düzeyde piyasanın beklentilerini karşılayan ürünler geliştirmeleri gerekmektedir(Santos-Vijande vd., 2013: 87; Carrol ve Helfert, 2015: 277). Yenilikçilik, işletme kültüründe yer etmesi gereken bir husus olarak dile getirilmektedir(Lin, 2007: 315; Smart vd., 2007: 1070; Assink, 2006: 215). Bu kültürün oluşması ile işletmenin bu yöndeki kabiliyetlerini artırma yönünde çaba sarf etmesi beklenmektedir(Smart vd., 2007: 1084; Ngugi vd., 2010: 264; Saunila ve Ukko, 2012: 368; Kearney vd., 2013: 96; Wallin vd., 2015: 766; Schweitzer, 2014: 442). Yenilikçilik faaliyetlerinin gerçekleştirilebildiği işletmenin inovasyon kabiliyetinin üst düzeyde olduğu kabul edilmektedir(Delgado-Verde vd., 2011: 5; Payanides, 2006: 466; Zheng vd., 2011: 1039).

3.3. Stratejik Yetenek

Piyasalardaki ve talepteki dalgalanmalar işletmelerin dış faktörlere karşı sürekli olarak pozisyonlarını gözden geçirmelerine sebep olan bir durumdur(Smart vd., 2007: 1081; Hertog vd., 2010: 507; Lindgren vd., 2009: 17; Tsekouras vd., 2011: 322; Kafetzopoulos ve Psomas, 104: 107). Bu durumda işletme yöneticilerinin stratejik biçimde düşünerek gelecekte işletmelerini görmek istedikleri noktaya ulaştıracak adımları stratejik bir bakış açısı ile planlamaları gerekmektedir(Wong vd., 2008: 707; Kearney vd., 2013: 97). Böylece, işletmenin gelecekteki hedeflerini gerçekleştirmek için sürekli hazır hale getirilmesi önerilmektedir(Xiaosong vd., 2011: 488; Kumar ve Rose, 2010: 90; Lin vd., 2010: 113). Strateji, farklı bağlamlarda farklı konjonktürün gelişmesini öngördüğü için değişen müşteri beklentilerini de göz önünde bulundurarak inovasyonu gerçekleştirmeyi öngörmektedir(Hertog vd., 2010: 498). Buradan inovasyon kabiliyetinin ölçümü için stratejik yeteneklerin göz önünde bulundurulması gerektiği anlaşılmaktadır(Tsekouras vd., 2011: 320; Tepic vd., 2014: 242; Saunila ve Ukko, 2013: 994).

3.4. Teknolojik Kabiliyet

Teknoloji imalat işletmeleri bağlamında ürün veya hizmeti elde etmek için tekniğin mevcut durumunu ifade etmektedir(Mohannak, 2007: 237; Jiao vd., 2011: 132; Carrol ve Herfert, 2015: 275). Tekniğin mevcut durumu piyasa beklentilerinin altında kaldığına tekniğin geliştirilmesi gerekmektedir(Lin vd., 2010: 116; Cheng ve Chen, 2013: 445; Tepic vd., 2014: 240). Bu nedenle işletmenin teknik yeterliğinin üst düzeyde olmasının işletmenin inovasyon kabiliyetinin üst düzeyde olduğunu gösterdiği ifade edilmektedir(Fernandez-Mesa vd., 2013: 549; Vicente vd., 2015: 34; Lidiya ve Robert, 2014: 346). Gelişen teknoloji ve küreselleşme ile birlikte bütün dünyanın ihtiyacının tek bir fabrikanın kapasitesi ile sağlanabilmesi ister istemez bu tesislerin ayakta kalabilmek için sürekli talep görmelerini gerektirmektedir(Kumar ve Rose, 2010: 88; Soosay vd., 2008: 162). Talebin sağlanması için de yeni ürünler ve hizmetlerin sağlanması gerekmektedir ve bu durumun ancak teknik kabiliyetin, dolayısıyla da inovasyon kabiliyetinin üst düzeylerde gerçekleşmesi ile mümkün olduğu belirtilmektedir(Hertog vd., 2010: 508).

4. AMPİRİK ÇALIŞMA

Bu araştırma TR63 bölgesinde(Kahramanmaraş, Hatay ve Osmaniye) imalat işletmelerinin inovasyon ve Ar-Ge olgunluk düzeyinin belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda öncelikle yazın detaylı bir biçimde taranmış ve önceki çalışmalar konu, kapsam, yöntem ve bulgular bakımından incelenmiştir. Bu çalışmadan elde edilen veriler ışığında yazından INNOVSCALE ölçeği uyarlanmıştır (Lin, 2007: 321; Kumar ve Rose, 2010: 85; Cheng ve Chen, 2013: 446). Anketin hedef dile tercümesinden (Santos-Vijande vd., 2013: 91) sonra akademisyen ve uygulayıcılara ön-testi gerçekleştirilmiştir(Delgado-Verde vd., 2011: 11; Vicente vd., 2015: 38). Tatmin edici sonuçlar elde edildiği için Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) veri tabanından elde edilen işletmelere elektronik ortamda gönderilmiştir.

Veri tabanında kapasite raporu tamamlayan imalat işletmesi sayısının beş bine yakın olduğu görülmüştür. Bu evrenden %10 hata payı ile 257 anket formu elde edilmesinin uygun olacağı hesaplanmıştır. Bu kapsamda sistemde e-posta adresleri olan işletmelere ulaşılarak yaklaşık olarak 2000 e-posta gönderilmiştir (Belkahla ve Triki, 2011: 656). Ancak, geri dönüş oranının düşük düzeyde seyretmesi ile telefonla e-postanın dikkate alınması için yapılan görüşmeler neticesinde 263 adet anket formunun geri dönüşü sağlanmıştır(Lin vd., 2010: 119).

Elde edilen cevaplar ilk olarak tanımsal istatistikler ve demografik faktörler bakımından incelenmiştir. Buna göre anketi cevaplayanların %74,9(197)'unun erkeklerden oluştuğu görülmüştür. Yaşları bakımından incelendiğinde 22 ila 58 yaşları arasında seyrettiği gözlenmiştir. Bu veriler 22-28,29-34,35-42 ve 43 ve üzeri olarak kodlanmış ve eşite yakın varyans değerleri elde edilmeye çalışılmıştır. Statü bakımından değerlendirildiğinde %44,1 (116) oranında kişinin alt düzey yönetici, %37,3(98) kişinin orta düzey yönetici ve son olarak da %18,6(49) kişinin ise üst düzey yönetici olduğu görülmüştür. Bu verilerin tümü birlikte değerlendirildiğinde sektör dinamiklerini yansıtan bir örneklemin elde edildiği gözlenmiştir. İllere göre

dağılım incelendiğinde Hatay(99), Kahramanmaraş(107) ve Osmaniye (57) illerinden katılımın olduğu görülmektedir. İmalat işletmelerinin yapısı gereği erkek egemen bir sektör olması, ankete katılanların çalışan nüfus ortalamaları ile yakın bir yaş seyri göstermesi ve üst yöneticilerin sayısının az, orta düzey yönetici sayısının biraz daha fazla ve son olarak da alt düzey yöneticilerin sayısının en fazla olarak gerçekleşmiş olması da elde edilen örneklemin imalat sektörünü temsil yeteneğinin olduğunu göstermektedir.

Tablo 4.1. Güvenirlik Testi Sonuçları

	Önerme Sayısı	Cronbach alfa katsayısı
Yenilikçilik	3	0,865
Ürün geliştirme yeteneği	4	0,907
Stratejik kabiliyet	2	0,859
Teknik kabiliyet	3	0,948

Cronbach alfa skorları üzerinden yapılan güvenilirlik testleri neticesinde anket önermelerinin ölçmeyi hedeflediği değişkenin diğer önermeleri ile güvenilirliğinin olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar Tablo 4.1’de sunulmuştur.

Analizin ikinci aşamasında önermelerle ilgili tanımsal istatistikler incelenmiştir. Aritmetik ortalama ve standart sapmalar vasıtasıyla incelenen verilerde değişkenlerin diğer önermeleri ile benzer sonuçların elde edildiği görülmüştür. Bununla birlikte değişkenlerin birbirleri ile ilişkileri, korelasyonlar kullanılarak ölçülmüştür. Verinin daha kolay işlenebilmesi için değişkenler için tanımlanan önermelerin aritmetik ortalamaları kullanılmıştır. Korelasyonlarla ilgili sonuçlar Tablo 4.2’de sunulmuştur.

Tablo 4.2. Değişkenler Arası Korelasyonlar

	Yenilikçilik	Ürün geliştirme yeteneği	Stratejik kabiliyet
Ürün geliştirme yeteneği	,392**		
Stratejik kabiliyet	,263**	,176**	
Teknik kabiliyet	,477**	,342**	,212**

****.** Korelasyon $p<0.01$ düzeyinde anlamlı.

Elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde bütün değişkenlerin birbiri ile $p<0.01$ düzeyinde istatistiki olarak anlamlı bir biçimde ilişkili olduğu görülmüştür. Yenilikçiliğin en çok 0,477 düzeyinde anlamlı bir şekilde teknik kabiliyet ile ilişkili olduğu görülmüştür. Bu durum yazındaki çalışmaların sonuçları ile paralellik sergilemektedir(Fernandez-Mesa vd., 2013: 549; Hertog vd., 2010: 508; Vicente vd.,

2015: 34). Aynı değişkenin 0,392 düzeyinde ürün geliştirme kabiliyeti ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Bu ilişkinin varlığının iddia edildiği çalışmalara da rastlamak mümkündür(Xiaosong vd., 2011: 487; Vicente vd., 2015: 43). Yenilikçilik ile ilgili olarak 0,263 düzeyinde bir ilişki de stratejik kabiliyetler bağlamında görülmüştür. Bu bulguyu destekleyen çalışmaların da olduğu görülmektedir(Schweitzer, 2014: 444; Saunila ve Ukko, 2013: 994).

Diğer taraftan ürün geliştirme kabiliyetinin teknik kabiliyet ile daha fazla (0,342) ilişkili olduğu görülürken stratejik kabiliyet ile daha düşük düzeyde (0,176) ilişkili olduğu gözlenmektedir. Bu bulguyu da destekleyen önceki çalışmaların olduğu görülmektedir(Vicente vd., 2015: 34). Son olarak stratejik kabiliyet ile teknik kabiliyetin de birbiri ile ilişkili (0,212) olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç da önceki çalışmaları desteklemektedir(Tepic vd., 2014: 242).

Tablo 4.3. Döndürülmüş Yapılar Matrisi

	Yapı			
	1	2	3	4
inno1			,899	
inno2			,903	
inno3			,694	
prodev1	,916			
prodev2	,866			
prodev3	,781			
prodev4	,868			
stracap1				,960
stracap2				,962
techcap1		,924		
techcap2		,920		
techcap3		,916		

Çıkarılma Metodu: Temel Bileşen Analizi.

Döndürme Metodu: Kaiser Normalleştirilmesi ile Varimax.

Analizin bir sonraki aşamasında Açıklayıcı Faktör Analizi (EFA) gerçekleştirilmiştir. Anketin teorik altyapısı birden çok değişkeni içerdiği için bu çalışmaya gerek duyulmuştur(Kafetzopoulos ve Psomas, 2015: 104; Tepic vd., 2014: 234). EFA kapsamında önermelerin tümü birlikte analiz edilmiştir. Öncelikle KMO ve Barlett'in Küresellik testi sonuçları incelenmiştir. Bu sonucun 0,758 olarak

ölçülmüş ve $p < 0.01$ düzeyinde anlamlı olduğu görülmüştür. Buradan faktör analizi yapabilmek için yeterli örneklem büyüklüğünün elde edildiği anlaşılmaktadır (Delgado-Verde vd., 2011: 11; Kafetzopoulos ve Psomas, 2015: 112). Müştereklik tabloları incelendiğinde önermelerin başka herhangi bir önerme ile benzeştiği gözlenmiştir. Açıklanan Toplam Varyansın 86,438 olduğu gözlenmiştir. Bu da anketin kapsam geçerliğinin olduğunu göstermektedir (Tepic vd., 2014: 234; Fernandez-Mesa vd., 2013: 554).

Tablo 4.3'te de gösterildiği üzere araştırmanın teorik altyapısının EFA ile doğrulandığı tespit edilmiştir. Bütün önermelerin ölçmeyi hedeflediği değişkenin diğer önermeleri ile birlikte dağılım gösterdiği gözlenmiştir.

EFA ile tespit edilen faktör yükleri teorik altyapıyı doğrulamıştır ancak elde edilen faktörler gizli faktörlerin olduğunu ortaya çıkarmıştır. Bu nedenle Doğrulamalı Faktör Analizi (CFA) yapılması gerekmektedir. Ayrıca bu analizin sonuçlarının araştırmanın benzeşim geçerliği (Lin, 2007: 323; Xiaosong vd., 2011: 494) ve ayırma geçerliğinin de (Zheng vd., 2011: 1045; Vicente vd., 2015: 39; SantoVijande vd., 2013: 91) test edilmesinde kullanılması planlanmıştır.

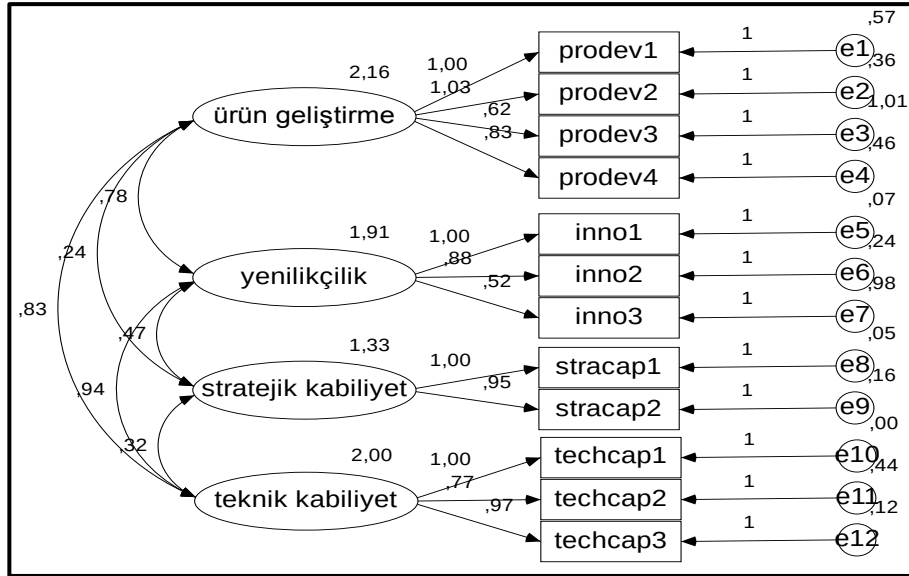
Bu kapsamda ilk olarak araştırmanın teorik altyapısında ortaya çıkarılan gizli değişkenlerin belirleyicileri ile birlikte bir modelde yerleşimi sağlanmıştır (Keskin, 2006: 409; Panayides, 2006: 475). Bu yerleşime hata terimleri eklenerek model tamamlanmıştır (Kafetzopoulos ve Psomas, 2015: 116).

Tablo 4.4. Kovaryans Analizi Sonuçları

			Tahmin	S.E.	C.R.	P
ürün geliştirme	<-->	yenilikçilik	,782	,142	5,490	***
ürün geliştirme	<-->	stratejik kabiliyet	,238	,111	2,145	,032
ürün geliştirme	<-->	teknik kabiliyet	,825	,144	5,715	***
yenilikçilik	<-->	stratejik kabiliyet	,472	,106	4,461	***
yenilikçilik	<-->	teknik kabiliyet	,936	,136	6,900	***
stratejik kabiliyet	<-->	teknik kabiliyet	,318	,104	3,058	,002

AMOS 16.0 kullanılarak elde edilen modelin testi gerçekleştirilmiş ve verinin modele istatistiki olarak uyum sağladığı gözlenmiştir. Uyum eşitlerinin $NFI=,925$; $RFI=,897$; $IFI=939$; $TLI=916$; $CFI=,939$ olduğu gözlenmiştir. Ayrıca $RMSEA=,126$ olarak tespit edilmiş olup $CMIN/DF=5,159$ olarak hesaplanmıştır. Bu da verinin modele istatistiksel olarak kabul edilebilir düzeyde uyum sağladığını göstermektedir (Kafetzopoulos ve Psomas, 2015: 114; Panayides, 2006: 472). Bu örtük değişkenler arasındaki kovaryansların incelenmesi ile bütün değişkenler arasında olumlu sonuçlar elde edildiği gözlenmiştir. Korelasyon tablosundaki sonuçlara benzer olarak ürün geliştirme ve yenilikçilik ile en çok teknik kabiliyetin ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Stratejik kabiliyet ise diğer değişkenlerle en az

düzeyde ilişkili olan değişken olarak gözlenmiştir. Bu bulguyu doğrulayan yazında çalışmaların olduğu da görülmüştür(Santos-Vijande vd., 2013: 92).



Şekil 4.1. CFA Modeli Sonuçları

Analizin bir sonraki aşamasında ise elde edilen CFA modelinin göstermiş olduğu bulgular incelenmiştir. Ürün geliştirme ile teknik kabiliyet ile diğer değişkenlerin daha iyi bir uyum sergilediği görülürken stratejik kabiliyet ile ilgili ilişkilerin daha düşük düzeylerde seyrettiği burada da görülmüştür. Örtük değişkenlerin belirleyicilerinden kimilerinin (örn. İnno3, techcap2) daha düşük doğrulama katsayılarının olması ölçeğin benzeşim ve ayırma geçerliğinin de test edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmasına neden olmuştur.

Bu kapsamda yine AMOS 16.0'dan elde edilen veriler kullanılarak Açıklanan Ortalama Varyans(AVE), Birleşik Güvenirlik Değeri(CR), Paylaşılan En Yüksek Varyans(MSV) ve Paylaşılan Ortalama Varyans(ASV) hesaplanmıştır(Xiaosong vd., 2011: 494). Bu hesaplamalarla ilgili bulgular Tablo 4.5'te sunulmuştur. Ölçeğin benzeşim geçerliğinin olması için $AVE > 0,5$ ve $CR > AVE$ olması gerekmektedir(Lin, 2007: 323; Santos-Vijande vd., 2013: 92). Ayırma geçerliği için de AVE'nin hem MSV hem de ASV değerlerinden büyük olmalıdır.

Tablo4.5. Geçerlik İle İlgili İstatistikler

	CR	AVE	MSV	ASV	stratejik kabiliyet	ürün geliştirme	yenilikçilik	teknik kabiliyet
stratejik kabiliyet	0,960	0,923	0,088	0,049	0,961			
ürün geliştirme	0,909	0,717	0,158	0,109	0,141	0,847		
yenilikçilik	0,883	0,723	0,229	0,155	0,296	0,385	0,850	
teknik kabiliyet	0,961	0,892	0,229	0,142	0,195	0,397	0,479	0,944

CR=Birleşik Güvenirlik Değeri, AVE=Ortalama öz değişkenlik, MSV=paylaşılan en yüksek varyans, ASV=paylaşılan ortalama varyans

Elde edilen veriler incelendiğinde AVE'nin 0,5'ten bütün değişkenler için daha büyük olduğu ve CR'nin yine bütün değişkenler için AVE'den büyük olduğu görülmüştür. Bu sonuç modelin benzeşim geçerliğinin olduğunu göstermektedir. Ayırma geçerliği için incelendiğinde yine AVE'nin hem MSV hem de ASV'den büyük olduğu görülmektedir. Bu bulgu da ayırma (diskriminant) geçerliğin elde edilmiş olduğunu göstermektedir.

Bütün bu çalışmalardan elde edilen bulgular hep birlikte incelendiğinde yazına katkı sağlayabilecek nitelikte bir çalışmanın yapıldığı görülmektedir. 263 anket formundan elde edilen verilerin analizinde ilk olarak örneklemin sektör dinamiklerini yansıtıp yansıtmadığı ile ilgili testler gerçekleştirilmiştir. Bu testler sonucunda elde edilen örneklemin sektör dinamiklerini temsil kabiliyetinin olduğunu görülmüştür. İkinci aşamada verinin güvenilirliği ile ilgili testler gerçekleştirilmiş ve hem dağılım hem de güvenilirlik bakımından herhangi bir kısıtın olmadığı görülmüştür. Analizin üçüncü aşamasında değişkenler arasındaki ilişkilerin incelenmesi sağlanmış ve birbiri ile ilişkili oldukları görülmüştür. Bir sonraki aşamada faktör analizleri ile INNOVSCALE ölçeğinde belirtilen teorik altyapının veri ile uyum sağlayıp sağlamadığının testinin gerçekleştirilmesi için faktör analizleri (EFA, CFA) uygulanmıştır. Verinin modele uyum sağladığı görüldüğü için elde edilen ilişkilerin yazından desteklenerek bulguların akademisyenler ve uygulayıcıların kullanımına sunulması sağlanmıştır.

5. SONUÇ

Bu araştırma TR63 bölgesi bağlamında faaliyet gösteren imalat işletmelerinin inovasyon ve Ar-Ge olgunluk düzeylerinin INNOVSCALE kullanılarak belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda ilk olarak kapsamlı bir yazın taraması gerçekleştirilmiş ve önceki çalışmalar konu, kapsam, yöntem ve bulgular bakımından incelenmiştir.

Yazın taramasından elde edilen bilgiler doğrultusunda araştırmanın teorik altyapısı kurgulanmıştır. Bu altyapının test edilebilmesi için yazında yeni olan ve yerli yazında henüz örneğine rastlanmayan bir ölçek olan INNOVSCALE uyarlanmıştır. Hedef dile tercümesi gerçekleştirilen ölçeğin ön testi akademisyen ve uygulayıcılara yapılmış ve gerekli gördükleri değişiklikler gerçekleştirilmiştir (Keskin, 2006: 403; Panayides, 2006: 472; Delgado-Verde vd., 2011: 11). Ölçeğin uygulanacağı örneklemin belirlenmesi için TOBB sanayi veri tabanına kapasite raporu bildiren işletmeler ile iletişime geçilmiş ve e-posta ile pek çok işletme ile temas sağlanmıştır. Ancak, geri dönüş oranlarının düşük düzeylerde seyrettiğinin gözlenmesi ile telefonla e-postaların dikkate alınması yönünde görüşmeler gerçekleştirilmiştir (Mohannak, 2007: 241; Lin vd., 2010: 119).

Elde edilen 263 kullanılabilir anket formu bir set haline getirilmiş ve SPSS 18.0 ile AMOS 16.0 kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz kapsamında ilk olarak örneklemin sektör dinamiklerini sağlayıp sağlamadığı ve verinin dağılımının normal gerçekleşip gerçekleşmediği ile ilgili analizler yapılmıştır. Örneklemin temsil kabiliyetinin olduğu ve verinin de normal dağılım gösterdiği anlaşıncaya güvenirlilik ile ilgili testler uygulanmıştır. Güvenirlilik testlerinden olumlu sonuçlar alınca araştırmanın teorik altyapısındaki değişkenlerin belirlenmesi ve bunlar arasındaki ilişkilerin ortaya konulmasına yönelik çalışmalar gerçekleştirilmiştir.

Bu kapsamda ilk olarak korelasyon analizi ölçülmesi hedeflenen değişkenin bütün önermelerinin aritmetik ortalamaları vasıtasıyla gerçekleştirilmiştir. Bu analiz neticesinde değişkenlerin tümünün birbiri ile ilişkili olduğu ancak teknik kabiliyet ile ürün geliştirme kabiliyetinin yenilikçilik ile daha ilgili olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Teorik altyapının doğrulanması ve bu yapı içindeki örtük değişkenlerin ortaya çıkarılmasına yönelik olarak faktör analizi uygulanmıştır. Elde edilen faktörler arasındaki ilişkiler de incelenmiş olup korelasyondakine benzer biçimde yenilikçilik, ürün geliştirme kabiliyeti ve teknik kabiliyet arasında yüksek düzeyde ilişkilerin olduğu tespit edilmiştir. Ancak, stratejik kabiliyetlerle ilgili ilişkilerin daha düşük düzeylerde ilişkili olduğu görülmüştür. Faktör analizleri ile ölçeğin kapsam, ayırma ve benzeşim geçerlikleri de test edilmiştir. Sonuç olarak istatistiki bakımdan kabul edilebilir bir ölçek uygulamasının yapıldığı görülmüştür.

Sonuç olarak bu çalışma ile Vicente vd. (2015)'nin geliştirmiş olduğu ölçeğin TR63 bölgesi bağlamında da geçerli ve güvenilir sonuçlar verdiği ortaya konulmuştur. Ancak Türkiye imalat sanayi farklı kollara yayılan ve çok büyük bir evren olarak temsil edilen bir yapı sergilediği için bu çalışmanın sonuçlarının genellenmesi için daha büyük kapsamda çalışmaların yapılması gerekmektedir (Wong vd., 2008: 697; Shan ve Zhang, 2009: 457). Konu ile ilgilenenlerin ya sektör temelli çalışmaları tercih ederek sonuçların özelleştirme yoluna gitmeleri ya da buradan elde edilen bulguların kıyaslanabileceği farklı bölgelerde bu araştırma desenini tekrarlamalarının yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Özetle yerli yazına bu alanda katkı sağlayan akademisyen ve uygulayıcıların sonuçlarını kullanabilecekleri özgün bir çalışmanın gerçekleştirilmiş olması ümit edilmektedir.

KAYNAKÇA

- Assink, M., (2006), "Inhibitors of disruptive innovation capability: a conceptual model", *European Journal of Innovation Management*, 9(2), pp. 215 – 233.
- Belkahla, W. and Triki, A., (2011), "Customer knowledge enabled innovation capability: proposing a measurement scale", *Journal of Knowledge Management*, 15(4), pp. 648 – 674.
- Carroll, N. and Helfert, M., (2015), "Service capabilities within open innovation", *Journal of Enterprise Information Management*, 28(2), pp. 275 – 303.
- Cavusgil, S.T., Calantone, R.J. and Zhao, Y., (2003), "Tacit knowledge transfer and firm innovation capability", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 18(1), pp. 6 – 21.
- Cheng, C.C.J. and Chen, J., (2013), "Breakthrough innovation: the roles of dynamic innovation capabilities and open innovation activities", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 28(5), pp. 444 – 454.
- Delgado-Verde, M., Castro, G.M. and Navas-López, J.E., (2011), "Organizational knowledge assets and innovation capability", *Journal of Intellectual Capital*, 12(1), pp. 5 – 19.
- Dell'era, C. and Verganti, R., (2009), "The impact of international designers on firm innovation capability and consumer interest", *International Journal of Operations & Production Management*, 29(9), pp. 870 – 893.
- Fernández-Mesa, A., Alegre-Vidal, J., Chiva-Gómez, R. and Gutiérrez-Gracia, A., (2013), "Design management capability and product innovation in SMEs", *Management Decision*, 51(3), pp. 547 – 565.
- Hertog, P., Aa, W. and De Jong, M.A., (2010), "Capabilities for managing service innovation: towards a conceptual framework", *Journal of Service Management*, 21(4), pp. 490 – 514.
- Holtzman, Y., (2014), "A strategy of innovation through the development of a portfolio of innovation capabilities", *Journal of Management Development*, 33(1), pp. 24 – 31.
- Huhtala, J., Sihvonen, A., Frösén, J., Jaakkola, J. and Tikkanen, H., (2014), "Market orientation, innovation capability and business performance", *Baltic Journal of Management*, 9(2), pp. 134 – 152.
- Jiao, H., Alon, I. and Cui, Y., (2011), "Environmental dynamism, innovation, and dynamic capabilities: the case of China", *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 5(2), pp. 131 – 144.
- Kafetzopoulos, D. and Psomas, E., (2015), "The impact of innovation capability on the performance of manufacturing companies", *Journal of Manufacturing Technology Management*, 26(1), pp. 104 – 130.
- Kearney, A., Harrington, D. and Kelliher, F., (2013), "Exploiting managerial capability for innovation in a micro-firm context", *European Journal of Training and Development*, 38(1/2), pp. 95 – 117.

- Keskin, H., (2006),"Market orientation, learning orientation, and innovation capabilities in SMEs", *European Journal of Innovation Management*, 9(4), pp. 396 – 417.
- Kumar, N. and Rose, R.C., (2010),"Examining the link between Islamic work ethic and innovation capability", *Journal of Management Development*, 29(1), pp. 79 – 93.
- Lidija, B. and Robert, D.H., (2014),"Dynamic capabilities vs. innovation capability: are they related?", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 21(3), pp. 368 – 384.
- Lin, H., (2007),"Knowledge sharing and firm innovation capability: an empirical study", *International Journal of Manpower*, 28(3/4), pp. 315 – 332.
- Lin, R., Chen, R., Kevin, R. and Chiu, K., (2010),"Customer relationship management and innovation capability: an empirical study", *Industrial Management & Data Systems*, 110(1), pp. 111 - 133.
- Lindgren, P., Saghaug F.K. and Knudsen, H., (2009),"Innovating business models and attracting different intellectual capabilities", *Measuring Business Excellence*, 13(2), pp. 17 – 24.
- Mohannak, K., (2007),"Innovation networks and capability building in the Australian high-technology SMEs", *European Journal of Innovation Management*, 10(2), pp. 236 – 251.
- Mothe, C., Uyen, T. and Thi, N., (2010),"The link between non-technological innovations and technological innovation", *European Journal of Innovation Management*, 13(3), pp. 313 – 332.
- Ngugi, I.K., Johnsen, R.E. and Erdélyi, P. (2010),"Relational capabilities for value co-creation and innovation in SMEs", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17(2), pp. 260 – 278.
- Panayides, P., (2006),"Enhancing innovation capability through relationship management and implications for performance", *European Journal of Innovation Management*, 9(4), pp. 466 – 483.
- Saenz, J. and Pérez-Bouvier, A., (2014),"Interaction with external agents, innovation networks, and innovation capability: the case of Uruguayan software firms", *Journal of Knowledge Management*, 18(2), pp. 447 – 468.
- Santos-Vijande, M.L., González-Mieres, C. López-Sánchez, J.A., (2013),"An assessment of innovativeness in KIBS: implications on KIBS' co-creation culture, innovation capability, and performance", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 28(2), pp. 86 – 102.
- Saunila, M. and Ukko, J., (2012),"A conceptual framework for the measurement of innovation capability and its effects", *Baltic Journal of Management*, 7(4), pp. 355 – 375.
- Saunila, M. and Ukko, J., (2013),"Facilitating innovation capability through performance measurement", *Management Research Review*, 36(10), pp. 991 – 1010.
- Saunila, M., Pekkola, S. and Ukko, J., (2014),"The relationship between innovation capability and performance ", *International Journal of Productivity and Performance Management*, 63(2), pp. 234 - 249.

- Schweitzer, J., (2014), "Leadership and innovation capability development in strategic alliances", *Leadership & Organization Development Journal*, 35(5), pp. 442 – 469.
- Shan, W. and Zhang, Q., (2009), "Extension theory and its application in evaluation of independent innovation capability", *Kybernetes*, 38(3/4), pp. 457 – 467.
- Skilton, P.F. and Dooley, K., (2002), "Technological knowledge maturity, innovation and productivity", *International Journal of Operations & Production Management*, 22(8), pp. 887 – 901.
- Smart, P., Bessant, J. and Gupta, A., (2007), "Towards technological rules for designing innovation networks: a dynamic capabilities view", *International Journal of Operations & Production Management*, 27(10), pp. 1069 – 1092.
- Soosay, C.A., Hyland, P.W. and Ferrer, M. (2008), "Supply chain collaboration: capabilities for continuous innovation", *Supply Chain Management: An International Journal*, 13(2), pp. 160 – 169.
- Suli Zheng, S., Zhang, W. and Du, J., (2011), "Knowledge-based dynamic capabilities and innovation in networked environments", *Journal of Knowledge Management*, 15(6), pp. 1035 – 1051.
- Taherparvar, N., Esmaeilpour, R. and Dostar, M., (2014), "Customer knowledge management, innovation capability and business performance: a case study of the banking industry", *Journal of Knowledge Management*, 18(3), pp. 591 – 610.
- Tepic, M., Fortuin, F., Kemp, R.G.M. and Omta, O., (2014), "Innovation capabilities in food and beverages and technology -based innovation projects", *British Food Journal*, 116(2), pp. 228 – 250.
- Tsekouras, G., Poulis, E. and Poulis, K., (2011), "Innovation and dynamic capabilities in a traditional service sector", *Baltic Journal of Management*, 6(3), pp. 320 – 341.
- Vicente, M., Abrantes, J.L. and Teixeira, M.S., (2015), "Measuring innovation capability in exporting firms: the INNOVSCALE", *International Marketing Review*, 32(1), pp. 29 – 51.
- Wallin, J., Parida, V. and Isaksson, O., (2015), "Understanding product-service system innovation capabilities development for manufacturing companies", *Journal of Manufacturing Technology Management*, 26(5), pp. 763 – 787.
- Wong, Y., Everett, A.M. and Nicholson, J.D., (2008), "National culture and innovation capability: some observations concerning Chinese-Americans", *Management Research News*, 31(9), pp. 697 – 712.
- Xiaosong, D. Roger, P., Schroeder, G. and Shah, R., (2011), "Competitive priorities, plant improvement and innovation capabilities, and operational performance", *International Journal of Operations & Production Management*, 31(5), pp. 484 – 510.

KALİTE UYGULAMALARININ İŞLETME PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: İNŞAAT SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA

Elif ÖZER ¹ Tuğba KARABULUT ²

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, kalite uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkisini incelemektir. Çalışmada kalite uygulamaları şu 6 boyutta incelenmiştir: Üst yönetim liderliği, müşteri odaklılık, kalite sistem prosesleri, insan kaynakları uygulamaları, tedarikçi ilişkileri, süreç kontrol ve geliştirme. Öte taraftan, performans Dengeli Başarı Göstergesi boyutları yönünde şu 4 boyutta incelenmiştir: Finansal Performans, Firma İçi Performans, Müşteri Performansı, Yenilik ve Öğrenme Performansı. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırma formu inşaat sektöründeki 3 şirkette çalışan 300 kişiye uygulanmış ve analiz edilmiştir. Toplanan verilerin analizi için frekans dağılım analizi, güvenilirlik analizi, faktör analizi, korelasyon analizi ve çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Araştırmada işletmelerin kalite uygulamalarının işletme performansını pozitif yönlü etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Kalite Uygulamaları, İşletme Performansı, Dengeli Başarı Göstergesi*

THE EFFECT OF QUALITY PRACTICES ON COMPANY PERFORMANCE: A STUDY IN CONSTRUCTION SECTOR

ABSTRACT

The purpose of this study is to explore the effect of quality practices on company performance. Quality practices are examined in 6 dimensions whereas performance is examined in 4 dimensions. The convenience sampling method is used in this study. The questionnaire of this study was filled by 300 employees in 3 companies which are in the construction sector. Frequency distribution analysis, reliability analysis, factor analysis, correlation analysis and multiple regression analysis were applied to the data. It is found that quality practices have positive effects on company performance.

Keywords: *Quality Applications, Company Performance, Balanced Scorecard*

¹ *İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Yüksek Lisans Programı Öğrencisi*

² *Doç.Dr. İstanbul Ticaret Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, İngilizce İşletme Bölümü Öğretim Üyesi*

Kalitenin farklı tanımları olmasına rağmen bir ürünün veya hizmetin kaliteli olması müşterinin istediği özellikleri taşıması olarak düşünülebilir. Günümüzde kalite, işletmelerin ulusal ve küresel pazarlarda rekabet avantajı kazanması ve bunu koruması için gerekli bir unsurdur. Bu yönde işletmeler kalite uygulamaları gerçekleştirmekte, kalite yönetim sistemlerini edinmekte, kalite belgeleri ile başta müşterileri olmak üzere tüm paydaşlarına kaliteli ürün ve hizmet sunacak sisteme sahip olduklarını göstermektedirler. Böylece, onların güvenini ve desteğini kazanarak, uzun dönemde de faaliyetlerini sürdürmeye çalışmaktadırlar. İşletmeler kalite uygulamalarını üst yönetim liderliği, müşteri odaklılık, kalite sistem prosesleri, insan kaynakları uygulamaları, tedarikçi ilişkileri, süreç kontrol ve geliştirme boyutlarında gerçekleştirebilirler. İşletmelerin kalite uygulamaları performanslarını etkileyebilmektedir. İşletmeler performanslarını kapsamlı olarak finansal performans, işletmedeki süreçlere yönelik firma içi performans, müşteri performansı, yenilik ve öğrenme performansı açılarından değerlendirmektedirler. Bu çalışmanın amacı, kalite uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkisini incelemektir. Öncelikle, kalite kavramı ve kalite yönetim ilkeleri ele alınacak, performans kavramı ve performans boyutları üzerinde durulacaktır. Ardından, araştırma modeli, yöntemi ve verileri sunulacaktır. Çalışma sonuç bölümü ile sona erecektir.

1. KALİTE KAVRAMI VE KALİTE YÖNETİM İLKELERİ

Bu bölümde kalite kavramı, kalite tanımları, kalite yönetim sistemi, kalite belgesi, kalite yönetim ilkeleri üzerinde durulacaktır.

1.1. Kalite Kavramı

Kalite, ürünlerin ve hizmetlerin müşterinin istediği özellikleri taşıması olarak düşünülebilir.

Kalite, Latince “nasıl oluştuğu” anlamındaki “qualis” kelimesinden türemiştir. Kalite bir ürünün veya hizmetin özelliğini belirtir (Şimşek, 2007, s. 5). Bergman ve Klefsjö’ya (1994) göre, Çiçero ve bazı yunanlı yazarlar, kaliteyi özellik ve nitelik anlamında kullanmışlardır (Halis, 2008, s. 3).

Shewhart tarafından kalite, ürünlerin ve hizmetlerin kalitesini açıklamadaki zorluklar olarak ifade edilmiştir. Shewhart, müşterinin ödeyebileceği bedelle onu memnun edebilecek bir ürünün tasarımı ve üretimi için müşterinin gelecekteki ihtiyaçlarının ölçülebilmesi gerektiğini, bunun da kaliteyi tanımlamadaki güçlüğü doğruladığını vurgulamıştır. İşletme, bunu başardığını hissettiğinde, müşterilerin ihtiyaçlarının değiştiğini, rakiplerin pazara girdiğini, kullanılacak daha yeni, daha iyi, daha ucuz malzemelerin olduğunu farkeder (Deming, 1998, s. 138). (Çağlar ve Kılıç, 2006, s. 3). Kalite bir ürünün veya hizmetin müşteri beklentilerini ve ihtiyaçlarını karşılama yeteneği olup şu unsurları içermelidir (Şimşek, 2002, s. 15-16):

- Dizaynda mükemmellik
- Fiyatta mükemmellik

- Satış süresinde mükemmellik
- Teslim süresinde mükemmellik
- Kullanımda mükemmellik

Dubose'e (1990, s. 1) göre, kaliteye standart şu tanımlama yapılmıştır: "Kalite, ürün veya hizmetin, belirlenen veya vurgulanan ihtiyaçların tatmin edici gücünü gösteren nitelik ve özelliklerin toplamıdır" (Kıngır, 2013, s. 21). Kalite Yönetim Sistemi, kalite yönetimi için gerekli sistematik uygulamalar, yöntemler, örgüt yapısı, prosesler ve araçlardır (Topal, 2000, s. 67).

Günümüzde, işletmeler ISO 9000 Kalite Yönetim Sistemi vb. sistemler edinmektedirler. ISO 9000, işletmenin şartları yönünde kaliteye ilişkin araçları temin eden bir yönetim sistemidir. Kalite güvence sisteminin kurulması için asgari koşulları belirlemektedir. ISO 9000 Kalite Yönetim Sistemi ile maliyetler azalır, verimlilik ve işçi-işveren ilişkileri iyileşir, daha iyi ürün tasarımı yapılır, satışlar, müşteri memnuniyeti ve işletmeye güven artar (Yatkın, 2004, s. 59).

1.2. Kalite Yönetim İlkeleri

Kalite yönetim sistemi bir işletmenin verimli ve etkin olmasını sağlar. İşletmenin üst yönetimi stratejik bir karar olarak, kalite yönetim sistemini edinmeye karar vermelidir. Kalite yönetim sisteminin tasarımı ve uygulanması, işletmenin büyüklüğünden, amaçlarından, ihtiyaçlarından, yapısından, proseslerinden, ürünlerinden etkilenir (Tanrıku, 2010, s. 10). ISO 9000 Kalite Yönetim Sistemi için aşağıdaki altı ilke önem taşır:

Üst Yönetimin Liderliği: İşletmelerde üst yönetim kalite yönetim sisteminin yararlarına inanmalı, kalite uygulamalarını ve kalite yönetim sistemi edinimini hem maddi, hem manevi olarak desteklemeli, çalışanlara rol modeli olmalı, eğitimlere katılmalı, çalışanların kaliteyi artırmaya yönelik tüm faaliyetlere katılmalarını sağlamalıdır. Üst yönetimin inancı ve desteği olmadan işletmelerin kalite uygulamaları gerçekleştirmeleri, kalite yönetim sistemine sahip olmaları, kalite belgesi almaları mümkün olmaz.

İşletmelerde liderler örgüt kültürünü geliştirmeli, stratejileri ve politikaları yaygınlaştırmalı, bütün faaliyetlerde uyumu amaçlamalıdır. İşletmeler paydaşlarını memnun ederlerse başarılı olabilirler. Bu yönde, sorumluluklarının farkında olmalıdırlar. Kalite uygulamaları üst yönetimin liderliği ile başarılı olabilir. Üst yönetimin kararlılığı ve liderliği çalışanları motive eder (Eroğlu, 2003, s. 127-128). Deming ve bazı kalite öncülerinin vurguladığı üzere kalite yönetim sürecine üst yönetimin inanması ve destek sağlaması gereklidir. Kalite yönetim sistemi, üst yönetimin inançlarını, davranışlarını değiştirmeli ve geliştirmelidir. Üst yönetimin kalite konusunda yapmak istediklerini orta kademe yöneticiler çalışanlara duyurmalıdırlar. Çalışanların kalite ile ilgili yaptıklarını da yine orta kademe üst yönetime duyurmalıdır (Kıngır, 2013, s. 47). Lider, işletmenin amaç ve yönetim

birliğini sağlamalı, çalışanları işletmenin amaçlarını gerçekleştirmeye yönlendirecek ortamı oluşturmalıdır (Erkoç, 2004, s. 28).

Müşteri Odaklılık: Kalite uygulamalarının temel amacı müşteri odaklı faaliyetler gerçekleştirip müşteri memnuniyeti sağlamaktır. İşletmelerde iş ve dış ve müşteriye odaklı olma, kalite uygulamalarının başarısını sağlamakta, kalite belgesi almaya uzanan süreci desteklemektedir.

Özveren'e (1997, s. 40) göre, müşteri ürün ve hizmet satın alarak bedelini ödeyen kişi veya ürünü ve hizmeti kullanan kişi olarak tanımlanabilir (Sarp, 2014, s. 136). Kalite yönetim sistemi iç ve dış müşteriye odaklanır. İç müşteri işletmenin çalışanları olup, kendilerinden önceki sürecin çıktısını girdi olarak kullanırlar. Dış müşteri ise, işletmenin ürünlerini ve hizmetlerini satın alanlar ve kullananlardır (Göktaş, 2004, s. 46-47). Günümüzde, işletmeler pazarlarında rekabet edebilmek için müşteri odaklı stratejiler geliştirmeli, kalite uygulamalarını müşteri odaklı olarak şekillendirmelidirler (Peşkircioğlu, 1994, s. 96) (Akın, 2001, s. 66). Kalite yönetim sisteminde çalışanlar müşterileri memnun etmeleri gerektiğinin bilincinde olmalıdırlar. İç ve dış müşteri kavramlarını bilmedirler. Müşteri isteklerini tespit etmek için araştırmalar yapmalı, ürünleri ve hizmetleri müşterilerin istekleri yönünde tasarlamalı ve sunmalıdırlar. Müşterilerin isteklerini yerine getirmek için çaba sarf etmelidirler (Yatkin, 2004, s. 28).

Kalite Sistem Prosesleri: Kalite sistem prosesleri, kalite uygulamalarının başarısı için uygun biçimde düzenlenmeli ve gerçekleştirilmelidir. Kaliteli ürün ve hizmet sunmak için adım adım yapılması gerekenler, iş akışları prosesleri oluşturur.

Süreç odaklılık kalitenin temel öğelerinden biridir. Süreç, literatürde proses olarak geçmektedir. Proses, işletmenin amaçlarına ulaşabilmesi için faaliyetlerini sistemli olarak yönetmesini sağlar. Ürünlerin müşteriye ulaşınca kadarki oluşumunu sağlar, müşterinin görmediği yönüdür (Göktaş, 2004, s. 57). İşletmelerin istedikleri çıktılara ulaşmak için prosesleri tanımlamaları, bunların etkileşimiyle prosesler sistemi uygulamaları, bunları yönetmeleri proses yaklaşımı olarak tanımlanabilir. Proses yaklaşımının yararlarından biri, prosesler sistemindeki prosesler arasındaki bağlantılarda, proseslerin birleşimleri ve etkileşimleri üzerinde sürekli kontrolün yapılmasıdır (Tunçer, 2011, s. 18). İşletmeler amaçlarına, faaliyetleri ve kaynakları proses olarak yönettiklerinde daha verimli olarak ulaşabilirler. İlişkili proseslerin bir sistem olarak tanımlanması, yönetilmesi, amaçları gerçekleştirmede işletmenin verimliliğine ve etkinliğine katkıda bulunur (Erkoç, 2004, s. 30-32).

İnsan Kaynakları Uygulamaları: Kalite uygulamalarına tüm çalışanların katılımı önemlidir. Bu yönde, istekli insan kaynaklarının ekip çalışmalarında kaliteyi iyileştirici öneriler sunmaları, bu önerileri hayata geçirmeleri, sürekli iyileştirme odaklı olmaları gerekmektedir.

İşletmedeki tüm çalışanların, sistemlerin ve proseslerin sürekli iyileştirilmesine aktif katılımları kalite yönetim sistemi ilkelerinden biridir. Kalite yönetim sistemi,

katılımcı yönetime ve sürekli iyileştirmeye dayalıdır. Katılımcı yönetimin en önemli ilkesi, ekip çalışmasına dayalı birimler arası koordinasyondur (Kıngır, 2013, s. 52). Farklı düzeylerde çalışanlar işletmenin özünü oluşturur, katılımlarının sağlanması, yeteneklerinin işletmenin menfaatine kullanılmasını kolaylaştırır (Erkoç, 2004, s. 29). İşletmelerin başarılı olmaları için insan kaynaklarının kaliteli ürünler ve hizmetler sunmaya çaba sarfetmeleri gerekmektedir. Bu yönde, işletmeler uygun yapıları, araçları, yöntemleri sağlamalıdır (Çetin, 2013, s. 117).

Tedarikçi İlişkileri: İşletmeler kaliteli ürünler ve hizmetler sunabilmek amacıyla kalite uygulamaları gerçekleştirir, kalite yönetim sistemi edinir, kalite belgesi alırlar. Ancak, kendileri gibi, kendileriyle uyumlu çalışacak kalite uygulamaları gerçekleştiren, kalite yönetim sistemi ve kalite belgesi olan tedarikçilerle çalışmalıdırlar. Satın aldıkları ürünler ve hizmetler düşük kalitede olursa, kendileri ne kadar başarılı kalite uygulamaları gerçekleştirse gerçekleştirebilirler, kaliteli ürünler ve hizmetler sunamaz, müşteri memnuniyeti sağlayamazlar.

İşletmeler açısından tedarikçilerden temin edilen malzemelerin düşük kalitede olması, kalite sorunlarına yol açan en önemli faktör olduğu için tedarikçilerin kalite yönetimi önemlidir. İşletmeler iyi bir tedarikçi kalite yönetimi gerçekleştirebilirlerse, tedarikçileriyle uzun dönemli işbirliği yapabilirler. İşletmelerin, tedarikçilerinin kalite uygulamalarına katılıp, performansları hakkında kapsamlı bilgi edinmeleri gereklidir. İşletmeler tedarikçi seçimlerinde temin ettikleri ürünlerin ve hizmetlerin kalitelerini ana unsur olarak görmeli, bunlarda düzenli olarak kalite kontrol gerçekleştirmelidirler (Zhang vd., 2000, s. 733) (Aslan, 2007, s. 9). İşletmeler ve tedarikçileri birbirlerine karşılıklı bağlıdırlar. Karşılıklı faydaya dayanan ilişkiler kurmaları, her iki tarafın değer yaratma yeteneğinin artmasını sağlar (Erkoç, 2004, s. 34).

Süreç Kontrol ve Geliştirme: Kalite uygulamalarında süreçlerin kontrolü hata seviyesini ve maliyetleri azaltır. İşletmeler Kaizen prensibiyle kaliteyi artırmak amacıyla faaliyetlerini her defasında daha iyi, daha kısa sürede, daha az hatayla ve daha düşük maliyetle gerçekleştirmeyi amaçlamalıdır. Böylece, rekabet avantajı sağlayabilir ve bunu koruyabilirler.

İşletmelerde süreçlerin kontrol edilmesi için veri ve bilgi analizi önemlidir. İşletmelerde performansın sürekli iyileştirilmesi amaçlanmalıdır (Erkoç, 2004, s. 32-34). Sürekli iyileştirme uygulamasında Planla-Yap-Kontrol Et-İyileştir (PDCA) adımlarını içeren Deming çemberi kullanılır. Bu döngü, işletmelerde süreç geliştirmenin sürekli olması gerektiğini gösterir (Şirvancı, 1992, s. 14; Bozkurt, s. 16) (Efil, 2010, s. 197).

2.PERFORMANS KAVRAMI VE BOYUTLARI

Bu bölümde performans kavramı, bir performans ölçüm aracı olan Dengeli Başarı Göstergesi ve boyutları ele alınacaktır.

2.1. Performans Kavramı

İşletmeler tüm kaynaklarını ve faaliyetlerini bulundukları pazarlarda kabul edilebilir performansa ulaşmak için yönlendirirler. Günümüzde, işletmelerin başarılı olması için sadece finansal performanslarının yüksek olması yeterli değildir. Finansal performansın yanı sıra, süreçlerinin başarılı gerçekleştirildiğini yansıtan firma içi performans, müşteri performansı, yenilik ve öğrenme performansı da önemlidir.

Performans amaçlı ve planlı bir faaliyet sonucunda ulaşılanı nitel veya nicel olarak tanımlar (Şimşek, 2007, s. 289). Bir iş sisteminin performansı, belirli bir zamanda, iş sisteminin çalışma sonucu veya ondan sağlanan çıktıdır. İşletmenin amaçlarına ulaşma derecesidir. İşletme performansı, işletmenin amaçlarına ulaşması için yapılan çabaların değerlendirilmesidir (Akal, 1992, s. 1) (Bolat, 2000, s. 105). İşletmeler geçmiş dönemlerdeki, mevcut durumdaki ve gelecek dönemlerdeki performanslarını ölçmek için kapsamlı, gerçekçi, dengeli, stratejik ve gelişme odaklı performans ölçüm yöntemleri tercih etmektedirler. Performans ölçümünde finansal ve finansal olmayan boyutlara odaklanılması daha güvenilir sonuçlara ulaşılmasını kolaylaştırmaktadır. Finansal ve finansal olmayan boyutlara odaklanan ölçüm yöntemlerinden biri de Dengeli Başarı Göstergesi'dir (Balanced Scorecard) (Yılmaz ve Bitiççi, 2006; Blesa ve Ripolles, 2007) (Öncü vd., 2015, s. 151-152).

2.1. Dengeli Başarı Göstergesi (Balanced Scorecard) ve Boyutları

Dengeli Başarı Göstergesi, işletmelerin performanslarını kapsamlı ve çok boyutlu olarak ölçmelerini sağlayan bir araç olup, günümüzde farklı sektörlerde yaygın olarak kullanılmaktadır.

İşletmeler, müşteri memnuniyeti sağlamak, kaynaklarını verimli kullanmak amacıyla doğru kararlar almalıdırlar. Muhasebe ve finansman ölçümlerinin yanında, pazarlara, müşterilere, insan kaynaklarının etkinliğine, tedarikçilerinin performansına, ürünlerinin ve hizmetlerinin kalitelerine vb. unsurlara yönelik bilgilere ve verilere ihtiyaç duymaktadırlar. Bu yönde, Dengeli Başarı Göstergesi kullanabilirler (Ersoy ve Ersoy, 2011, s. 170). Dengeli Başarı Göstergesi, 1990'larda Kaplan ve Norton tarafından geliştirilmiştir. Amacı, işletmelerin stratejileri ve gerçekleştirecekleri amaçları arasında ilişki kurmak, bu ilişkileri yansıtan göstergeleri izlemek, stratejilerin istenen sonuçlara ulaşma düzeyini kontrol etmektir (Kaplan ve Norton, 1992; Kaplan ve Norton, 1993) (Koçel, 2011, s. 447). Dengeli Başarı Göstergesi, yöneticilere, işletmenin vizyonunu ve stratejisini, tutarlı performans ölçütleri haline getirerek kapsamlı değerlendirme fırsatı sunar (Kaplan ve Norton, 2015, s. 31). Dengeli Başarı Göstergesi'nin dört boyutu bulunmaktadır:

- a) Finansal Performans Boyutu
- b) Müşteri Performansı Boyutu
- c) Firma İçi Performans Boyutu
- d) Yenilik ve Öğrenme Performansı Boyutu

Finansal Performans Boyutu: İşletmelerin temel amaçlarından biri finansal performanslarının yüksek olmasıdır. Bu yönde, kaynaklarını sarf eder, çaba

gösterirler. Bununla, beraber günümüzde finansal performans işletmelerin tek başarı göstergesi değildir. İşletmeler finansal olmayan göstergeleri de dikkate almalıdırlar.

Dengeli Başarı Göstergesi, geçmişteki faaliyetlerin, bunların halihazırdaki durumunun ekonomik sonuçlarını özetlemek için finansal ölçütler gerekli olduğu için finansal performans boyutunu öngörür. Finansal performans ölçütleri, işletmenin stratejisinin ve buna yönelik faaliyetlerinin, işletmenin gelişmesine katkı düzeyini tespit eder. İşletmeler, Dengeli Başarı Göstergelerinde finansal boyutu oluştururken, finansal amaçları ve kurumsal stratejileri yönünde finansal ölçütleri belirlemelidir. Finansal boyut, uygulanacak stratejilerden ulaşılabilecek finansal performansı tanımlamalı, Dengeli Başarı Göstergesindeki diğer boyutlardaki amaçların ve ölçütlerin hedefi olmalıdır (Kaplan ve Norton, 2015, s. 33-62).

Firma İçi Performans Boyutu: Firma içi performans boyutu, süreçlerin, iş akışlarının, kalite uygulamalarının performansını yansıtır.

İşletmeler firma içi performans boyutunun uygulamasında, müşterilere ve hissedarlara yönelik amaçlara ulaşmada önemli yöntemleri belirlemelidirler. İşletmeler, finansal performans ve müşteri performansı ile ilgili amaçları, ölçütleri tespit ettikten sonra firma içi performansla ilgili amaçları ve ölçütleri geliştirirler. Yöneticiler Dengeli Başarı Göstergesinde, müşterilerin isteklerini tespit ettikten sonra, firma içi faaliyetleri değer zinciri mantığıyla düzenlemelidirler (Kaplan ve Norton, 2015, s. 115).

Müşteri Performansı Boyutu: İşletmeler, müşteri memnuniyeti önem kazandıkça, müşteri performansını daha çok dikkate almaya başlamış, müşterilere yönelik ölçütleri daha iyi gerçekleştirmeye odaklanmışlardır.

İşletmeler, Dengeli Başarı Göstergesi'nin müşteri boyutunda, rekabet için seçtikleri müşterileri ve pazarları tanımlarlar. Bunlar, işletmelerin finansal amaçlarının gelir bileşenini oluşturan kaynaklarına işaret eder. Müşteri performansı boyutu, müşteri sonuçlarının temel ölçütlerinin (memnuniyet, sadakat, devamlılık ve kazanç) müşterilerle ve pazarla uyumlu olmasını sağlar (Kaplan ve Norton, 2015, s. 81).

Yenilik ve Öğrenme Performansı Boyutu: Yenilik ve öğrenme, işletmelerin rekabet avantajları kazanması ve bunları korumaları için gereken unsurlardır. Bu yönde belirlenen performans diğer performans boyutlarının gerçekleştirilmesi için gereken altyapıyı oluşturur.

Yenilik ve öğrenme performansı boyutu, Dengeli Başarı Göstergesi'nin diğer boyutlarının amaçlarının gerçekleştirilmesi için çabalar. Bu boyut, bilgi sistemlerinin yeterliliği, motivasyon, yetkilendirme; çalışanların yetenekleri, işletmedeki konumları, üst yönetimden istekleri vb. konulara odaklanmaktadır (Edwards, 2001, s. 8) (Karaman, 2008, s. 422). Yenilik ve öğrenme performansı boyutu, işletmede öğrenme ve gelişme sağlayacak amaçları ve ölçütleri oluşturmaya

odaklanır. Diğer boyutlarda belirlenen amaçlarla, işletmenin ilerlemesini sağlayacak performansa erişmesi için üstünlük kazanması gerekli alanlar tespit edilir. Yenilik ve öğrenme performansı boyutundaki amaçlar, diğer boyutlarda belirlenen amaçların gerçekleştirilmesi için gerekli altyapıyı temin eder (Kaplan ve Norton, 2015, s. 153).

3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE UYGULAMASI

3.1. Araştırma Amacı, Modeli ve Hipotezi

Bu araştırmanın amacı, kalite uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkisini incelemektir. Araştırmanın modeli Şekil 1’de sunulmuştur. Araştırmanın analizlerle test edilen hipotezleri aşağıda yer almaktadır.

H1: Kalite uygulamaları boyutları işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

H1a: Kalite uygulamalarının üst yönetim liderliği boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

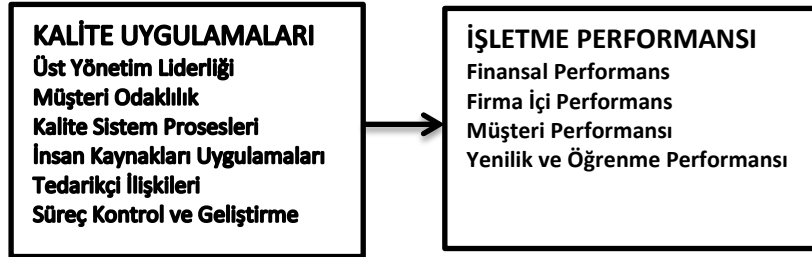
H1b: Kalite uygulamalarının müşteri odaklılık boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

H1c: Kalite uygulamalarının kalite sistem prosesleri boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

H1d: Kalite uygulamalarının insan kaynakları uygulamaları boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

H1e: Kalite uygulamalarının tedarikçi ilişkileri boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

H1f: Kalite uygulamalarının süreç kontrol ve geliştirme boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.2. Araştırma Örnekleme

Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırma formu inşaat sektöründeki 3 şirkette çalışan 360 kişiye dağıtılmış, bu formların 300 tanesi doldurularak, analiz edilmiştir.

3.3. Araştırma Formu ve Kullanılan Ölçekler

Araştırmada katılımcıların cinsiyetlerini, yaşlarını, eğitim durumlarını, çalıştıkları işletmelerdeki yönetim düzeylerini, görevlerini ve toplam iş tecrübelerini öğrenmek

üzere sorular sorulmuştur. Ayrıca, katılımcıların görev yaptıkları işletmelerin ISO 9001-2008 kalite belgesine sahip olma süresi ve belgeyi aldıkları kuruluş sorulmuştur. Araştırmada kullanılan iki ölçek de Aslan (2007) tarafından geliştirilmiştir. Bu ölçeklerden Kalite Uygulamaları ölçeği 24 madde ve şu 6 boyuttan oluşmaktadır: Üst Yönetim Liderliği (4 madde), Müşteri Odaklılık (3 madde), Kalite Sistem Prosesleri (5 madde), İnsan Kaynakları Uygulamaları (3 madde), Tedarikçi İlişkileri (3 madde), Süreç Kontrol ve Geliştirme (6 madde). Öte taraftan, İşletme Performansı ölçeği 20 ifade ve şu 4 boyuttan oluşmaktadır: Finansal Kriterler (5 madde), Firma İçi Kriterler (5 madde), Müşteri Kriterleri (5 madde), Yenilik ve Öğrenme Kriterleri (5 madde).

3.4. Demografik Soruların Analizi

Araştırmada cevaplayıcılar inşaat sektöründeki üç işletmede çalışan kişilerdir. Araştırmaya katılanların % 70'i erkek, %41'i 30-39 yaş arasında, %94'ü önlisans veya lisans eğitilmiş, %48'i proje çalışanı, %36'sı kontrol mühendisi, %36'sı 11-15 yıl iş tecrübesine sahiptir. Bu kişilerin görev yaptıkları işletmelerin tamamı 2 yıl ve daha uzun süredir ISO 9001-2008 kalite belgesine sahip olup, belgeyi TSE'den almışlardır.

3.5. Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi

Kalite uygulamaları ölçeğine ait faktör analizi sonuçları ve bu ölçeğin güvenilirlik değerleri Tablo 1'de sunulmaktadır. Ölçek güvenilirlik düzeylerinin yüksek olduğu tespit edilmiş ve araştırmada soru azaltılmamıştır.

Faktörler		Faktör Yüğü	Cronbach Alpha	Varyans Açıklama %'si
Üst Yönetim Liderliği	Firmamızda kalite politikası çerçevesinde birimler bazında ölçülebilir kalite hedefleri oluşturulmuştur.	0,770	0,676	14,369
	Üst Yönetim, firmamızın kalite ile ilgili faaliyetlerini düzenli aralıklarla gözden geçirir.	0,756		
	Firmamızda üst yönetim kalite ile ilgili faaliyetler için gereken kaynakları sağlar.	0,714		
	Firmamızda üst yönetimin oluşturduğu bir kalite politikamız vardır.	0,708		
Müşteri Odaklılık	Firmamız, müşteri şartlarının, istek ve ihtiyaçlarının karşılanıp karşılanmadığı hakkındaki müşteri algılaması ile ilgili bilgi toplar.	0,832	0,751	12,464
	Firmamızda, müşteri memnuniyeti hakkında bilgi sağlamak için müşterilerden edinilen bilgiler şikayetler, geri bildirimler incelenir.	0,790		

	Firmamızda, müşterilerden toplanan bilgiler ve gelen şikayetler, ürün ve süreçleri iyileştirme aracı olarak kullanılır.	0,716		
Kalite Sistem Prosesleri	Firmamızda ürünlerin uygun/yeterli olup olmadığına dair kriterler belirlenmiştir.	0,657	0,631	10,87
	Firmamızda, proseslerin planlanan sonuçları elde etme yeteneğine sahip olup olmadığı (proseslerin yeterliliği) araştırılır.	0,649		
	Firmamızda kalite hedeflerine ne derece ulaşıldığı kontrol edilir.	0,620		
	Firmamızda, belirlenen şartlara uymayan ürünler, yanlışlıkla kullanımını veya teslimatını önlemek için tanımlanır ve “şartlara uygun” olarak belirlenen ürünlerden ayrı tutulur.	0,561		
	Firmamızda ürünlerin (hizmetlerin), süreçlerin uygunluğunun izlenmesi sonucunda gereken kayıtlar tutulmaktadır.	0,516		
İnsan Kaynakları Uygulamaları	Firmamızda yapılan işlerin içeriği net olarak tanımlanmıştır.	0,865	0,667	8,723
	Firmamızda çalışanların yetki ve sorumlulukları net olarak tanımlanmıştır.	0,717		
	Firmamızda, ürün kalitesini etkileyebilecek işi yapan personel, eğitim, öğrenim, beceri ve deneyim yönünden yeterlidir.	0,696		
Tedarikçi İlişkileri	Firmamızda tedarikçileri seçme, değerlendirme ve tekrar değerlendirme için kriterler oluşturulmuştur.	0,883	0,674	8,259
	Firmamızda satın alınacak ürünler (hammadde, malzeme vs.) için kriterler belirlenmiştir.	0,673		
	Firmamızda, satın alınan ürünün belirlenen şartları karşılamasını teyit etmek için ürünün kabulü sırasında muayene ve diğer gerekli kontroller uygulanır.	0,663		
Süreç Kontrol ve Geliştirme	Firmamızda izleme ve ölçme sonuçlarından çıkan ve diğer ilgili kaynaklardan (müşterilerden, tedarikçilerden) elde edilen bilgiler analiz edilir.	0,757	0,832	8,107

Firmamızda toplanan bilgilerin analizi ve yönetimin gözden geçirmesi sonucu elde edilen bilgiler kalite sisteminin etkinliğini sürekli iyileştirmek için kullanır.	0,749		
Firmamız, ürün şartlarının yerine getirildiğini doğrulamak için ürün karakteristiklerini izler ve ölçer.	0,690		
Firmamızda ürün veya prosesin uygunluğunu sağlamak için gerekli izleme ve ölçme cihazları mevcuttur.	0,681		
Firmamızda ölçme teçhizatı, belirli aralıklarla veya kullanımdan önce kalibre edilir veya doğrulanır.	0,666		
Firmamız, uygunsuzluk tespit ettiğinde sebebini gidermek ve tekrarını önlemek için düzeltici ve önleyici tedbirler alır.	0,611		
Toplam Açıklanan Varyans			61,796
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.			0,901
Approx. Chi-Square			4682,623
Df			610
Sig.			0,000

Döndürme Yöntemi: Kaiser Normalization ile Varimax

Tablo 1’de görüldüğü üzere KMO değeri 0,901 olup, bu değer 1’e yakın olması örneklemin faktör analizine uygun olduğunu ortaya koymaktadır. Sig. < 0,000 olması korelasyon matrisinin birim matris olmadığını, verilerin normal dağıldığını göstermektedir. Alfa katsayısının 0,60’dan büyük olması önemli olup, ölçekteki soruların kalite uygulamalarını açıklama konusunda bütünlük ve uyum içinde olduklarını ortaya koymaktadır. Süreç Kontrol ve Geliştirme (0,832) ve Müşteri Odaklılık (0,751) faktörlerine ait Cronbach Alfa değerleri en yüksek değerlerdir. Ölçeğin diğer boyutlarının alfa değerleri 0,60’tan yüksektir. Performans ölçeğine ait faktör analizi sonuçları ve bu ölçeğin güvenilirlik değerleri Tablo 2’de sunulmaktadır. Ölçek güvenilirlik düzeylerinin yüksek olduğu tespit edilmiş ve araştırmada soru azaltılmamıştır.

Tablo 2. Performans Ölçeğine ait Faktör Analizi ve Güvenilirlik Sonuçları

Faktörler		Faktör Yüğü	Cronbach Alpha	Varyans Açıklama %'si
Finansal Kriterler	Firmamız pazar payı yönünden iyi durumdadır.	0,900	0,883	19,39
	Firmamızda alacakların devir hızı yüksektir.	0,886		
	Firmamızda stok devir hızı yüksektir.	0,868		
	Firmamız karlılık yönünden iyi durumdadır.	0,744		

	Firmamız ciro yönünden iyi durumdadır.	0,694		
Firma İçi Kriterler	Firmamızda kapasite kullanımı oranı yüksektir.	0,804	0,828	18,64
	Firmamızda hata, israf ve yeniden işlemenin neden olduğu maliyetler düşüktür.	0,801		
	Firmamızda kusurlu ürün oranı düşüktür.	0,763		
	Firmamızda siparişten ürün(hizmet) teslimatına geçen süre düşüktür.	0,638		
	Firmamızda çalışanların memnuniyet düzeyleri yüksektir.	0,604		
Müşteri Kriterleri	Müşterilerden gelen şikayet sayısı düşüktür.	0,823	0,831	15,093
	Müşterilerin firmamızdan memnuniyet düzeyi yüksektir.	0,734		
	Müşteriden geri dönen ürün sayısı düşüktür.	0,649		
	Firmamız teslimatları zamanında ve tam olarak gerçekleştirir.	0,519		
	Firmamızda teknik servisin cevap verebilme hızı-gücü yüksektir.	0,369		
Yenilik ve Öğrenme Kriterleri	Firmamızın piyasaya yeni ürün (hizmet) sürme konusunda başarısı yüksektir.	0,834	0,839	10,311
	Firmamızın rekabetçi pozisyonu (rakipleri arasındaki durumu) iyidir.	0,790		
	Firmamızda çalışanlara işleriyle ilgili düzenli eğitimler verilir.	0,740		
	Firmamızda eğitimlerin geri dönüşü yüksektir.	0,729		
	Firmamızda yeni yöntem uygulamaları sonucu zaman ve maliyet tasarrufu sağlanmaktadır.	0,685		
Toplam Açıklanan Varyans				63,436
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy				0,912
Approx. Chi-Square				4577,546
Df				630
Sig.				0,000

Döndürme Yöntemi: Kaiser Normalization ile Varimax

Tablo 2’de görüldüğü üzere KMO değeri 0,912 olup, bu değer 1’e yakın olması örneklemin faktör analizine uygun olduğunu ortaya koymaktadır. Sig. < 0,000 olması korelasyon matrisinin birim matris olmadığını, verilerin normal dağıldığını göstermektedir. Alfa katsayısının 0,60’dan büyük olması önemli olup, ölçekteki soruların işletme performansını açıklama konusunda bütünlük ve uyum içinde

olduklarını ortaya koymaktadır. Finansal Kriterler (0,883) ve Yenilik ve Öğrenme Kriterleri (0,839) faktörlerine ait Cronbach Alfa değerleri en yüksek değerlerdir. Ölçeğin diğer boyutlarının alfa değerleri 0,80'den yüksektir.

3.6. Korelasyon Analizi

Tablo3'de Kalite Uygulamaları ve İşletme Performansı ölçekleri ve boyutları arasındaki ilişkiler korelasyon analizi ile incelenmiştir

Tablo 3. Korelasyon Analizi

	Üst Yönetim Liderliği	Müşteri Odaklılık	Kalite Sistem Prosesleri	Çalışanların Katılımı ve İK Uygulamaları	Tedarikçi İlişkileri	Süreç Kontrol ve Geliştirme	Finansal Kriterler	Firma İçi Kriterler	Müşteri Kriterleri	Yenilik ve Öğrenme Kriterleri	İşletme Performansı	Kalite Uygulamaları
Üst Yönetim Liderliği	1											
Müşteri Odaklılık	0,000	1										
Kalite Sistem Prosesleri	0,000	0,000	1									
İnsan Kaynakları Uygulamaları	0,000	0,000	0,000	1								
Tedarikçi İlişkileri	0,000	0,000	0,000	0,000	1							
Süreç Kontrol ve Geliştirme	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1						
Finansal Kriterler	0,287**	0,016*	0,028*	0,110*	0,279**	0,083*	1					
Firma İçi Kriterler	0,242**	0,409**	0,082*	0,195**	0,070	0,177*	0,000	1				
Müşteri Kriterleri	0,631**	0,061*	0,004	0,181**	0,070	0,016	0,000	0,000	1			
Yenilik ve Öğrenme Kriterleri	0,185**	0,043*	0,138*	0,034*	0,118*	0,054*	0,000	0,000	0,000	1		
İşletme Performansı	0,662**	0,136*	0,319**	0,032*	0,121*	0,079*	0,500**	0,500**	0,500**	0,500**	1	
Kalite Uygulamaları	0,408**	0,408**	0,408**	0,508**	0,408**	0,408**	0,315**	0,271**	0,339**	0,029*	0,472**	1

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

Tablodaki korelasyon değerlerine bakıldığında ölçeklerin boyutları arasında anlamlı en yüksek ilişkilerin üst yönetim liderliği ve müşteri kriterleri (0,631), müşteri odaklılık ve firma içi kriterler (0,409) arasında olduğu gözlenmektedir. Bu ilişkiler 0,01 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı pozitif ilişkilerdir. Öte taraftan, kalite uygulamaları ve işletme performansı (0,472) arasında 0,01 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı pozitif ilişki bulunmaktadır.

3.7. Çoklu Regresyon Analizi

Tablo 4'de H1 hipotezi ile bu hipoteze bağlı alt hipotezler çoklu regresyon modeli ile incelenmiştir.

Tablo 4. Çoklu Regresyon Analizi

Model	Standartlaştırılmamış Katsayılar		Standartlaştırılmış Katsayılar	t	Sig.
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	0,077	0,100		0,769	0,442
Üst Yönetim Liderliği	1,356	0,100	0,674*	13,576	0,000
Müşteri Odaklılık	0,288	0,098	0,145*	2,928	0,004
Kalite Sistem Prosesleri	0,348	0,104	0,167*	3,354	0,001
İnsan Kaynakları Uygulamaları	0,077	0,104	0,037*	0,741	0,043
Tedarikçi İlişkileri	0,110	0,103	0,053*	1,062	0,010
Süreç Kontrol ve Geliştirme	0,213	0,097	0,108*	2,190	0,030
R	0,709				
R ²	0,503				
Düzeltilmiş R ²	0,489				
Standart Hata	1,443				
F	34,79				0,000
*Değer 0,05 düzeyinde anlamlıdır					

Bağımlı değişken: İşletme Performansı

Bağımsız değişkenler: Üst Yönetim Liderliği, Müşteri Odaklılık, Kalite Sistem Prosesleri, İnsan Kaynakları Uygulamaları, Tedarikçi İlişkileri, Süreç Kontrol ve Geliştirme

Bağımsız değişkenlerin Üst Yönetim Liderliği, Müşteri Odaklılık, Kalite Sistem Prosesleri, İnsan Kaynakları Uygulamaları, Tedarikçi İlişkileri, Süreç Kontrol ve Geliştirme, bağımlı değişkenin işletme performansı olduğu çoklu regresyon modeli kurulmuştur. Modele ait açıklama oranı yaklaşık %49'dur. Kalite uygulamaları ölçeğinin değişkenleri işletme performansının %49'unu açıklayabilmektedir. Tablo 4'de çoklu regresyon denkleminin değişken katsayıları, anlamlılık değerleri ve F istatistik değeri sunulmaktadır. Katsayılara ait sig. anlamlılık değerlerinin 0,05'ten küçük olduğu ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmektedir. Katsayıların pozitif olması kalite uygulamalarına ait değişkenlerin firma performansına artırıcı yönde etki yaptıklarını ortaya koymaktadır. F istatistiğine ait sig. anlamlılık değerinin $0,000 < 0,05$ olması model parametresinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

H1: Kalite uygulamaları boyutları işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

Modeldeki katsayılar pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu için H1 kabul edilir.

H1a: Kalite uygulamalarının üst yönetim liderliği boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

Regresyon denkleminde üst yönetim liderliğine ait katsayı 0,674 olup, sig. değeri 0,000'dır. Sig. değerinin 0,05'ten küçük olması bulunan katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Üst yönetim liderliğine ait faaliyetlerin bir birimlik artışı işletme performansını 0,674 katsayısı oranında artırmaktadır. **H1a** hipotezi kabul edilir.

H1b: Kalite uygulamalarının müşteri odaklılık boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

Regresyon denkleminde müşteri odaklılığına ait katsayı 0,145 olup, sig. değeri 0,004'tür. Sig. değerinin 0,05'ten küçük olması bulunan katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Müşteri odaklılığına ait faaliyetlerin bir birimlik artışı işletme performansını 0,145 katsayısı oranında artırmaktadır. **H1b** hipotezi kabul edilir.

H1c: Kalite uygulamalarının kalite sistem prosesleri boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

Regresyon denkleminde kalite sistem proseslerine ait katsayı 0,167 olup, sig. değeri 0,001'dir. Sig. değerinin 0,05'ten küçük olması bulunan katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Kalite sistem proseslerine ait faaliyetlerin bir birimlik artışı işletme performansını 0,167 katsayısı oranında artırmaktadır. **H1c** hipotezi kabul edilir.

H1d: Kalite uygulamalarının insan kaynakları uygulamaları boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

Regresyon denkleminde insan kaynakları uygulamalarına ait katsayı 0,037 olup, sig. değeri 0,043'dür. Sig. değerinin 0,05'ten küçük olması bulunan katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. İnsan kaynakları uygulamalarına ait faaliyetlerin bir birimlik artış işletme performansını 0,037 katsayısı oranında artırmaktadır. **H1d** hipotezi kabul edilir.

H1e: Kalite uygulamalarının tedarikçi ilişkileri boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

Regresyon denkleminde tedarikçi ilişkilerine ait katsayı 0,053 olup, sig. değeri 0,010'dur. Sig. değerinin 0,05'ten küçük olması bulunan katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Tedarikçi ilişkilerine ait faaliyetlerin bir birimlik artışı işletme performansını 0,053 katsayısı oranında artırmaktadır. **H1e** hipotezi kabul edilir.

H1f: Kalite uygulamalarının süreç kontrol ve geliştirme boyutu işletme performansını pozitif yönlü etkilemektedir.

Regresyon denkleminde süreç kontrol ve geliştirmeye ait katsayı 0,108 olup, sig. değeri 0,030'dur. Sig. değerinin 0,05'ten küçük olması bulunan katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Süreç kontrol ve geliştirmeye ait faaliyetlerin bir birimlik artışı işletme performansını 0,108 katsayısı oranında artırmaktadır. **H1f** hipotezi kabul edilir.

4.Sonuç

Günümüzde birçok işletmede kalite uygulamaları işletmelerin performansını etkilemektedir. Bu yönde, işletmeler kalite uygulamaları gerçekleştirip, kalite yönetim sistemine sahip olup, performanslarını artırmak, ulusal ve küresel pazarlarda rekabet avantajı kazanmak istemektedirler. Bu araştırmanın amacı, kalite uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkisini incelemek olup, araştırma sonucunda kalite uygulamalarının işletme performansını pozitif yönlü etkilediği tespit edilmiştir. Çalışmanın gelecekte bu alanda yapılacak çalışmalara kaynak teşkil edeceği düşünülmektedir. Ayrıca, bu çalışmanın performansını artırmak isteyen işletmelere kalite uygulamaları gerçekleştirmeleri için ışık tutacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akın, Ö. (2001). *Toplam kalite yönetimi ve insan: Kobi'ler üzerine bir inceleme*. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Aslan, E. (2007). *ISO 9001: 2000 kalite yönetim sisteminin kobilerin performansları üzerine etkileri*. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Bolat, T. (2000). *Toplam kalite yönetimi (konaklama işletmelerinde uygulanması)*. 1. Bası. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Çağlar, İ., & Kılıç, S. (2006). *Kalite güvence standartları*. 1. Basım. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Çetin, C. (2013). *Toplam kalite yönetimi*. 4. Baskı. İstanbul: Beta Yayınları.
- Efil, İ. (2010). *Toplam kalite yönetimi*. 7. Baskı. Bursa: Dora Yayınları.
- Erkoç, Z. (2004). *Kalite yönetim sistemleri iç tetkik rehberi: Hazırlık, tetkik, rapor (ISO 9001:2000-14001-OHSAS 18001-HACCP 13001)*. 1. Bası. İstanbul: Beta Yayınları.
- Eroğlu, E. (2003). *Toplam kalite yönetimi uygulamalarının yapısal eşitlik modeli ile analizi*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Sayısal Yöntemler Bilim Dalı Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Ersoy, M. S., & Ersoy, A. (2011). *Kalite yönetimi: Toplam kalite yönetimi ve kalite denetimi*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Göktaş, B. K. (2004). *Toplam kalite yönetimi ilkeleri uygulamalarının işletme performansı üzerine etkileri*. Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme (MBA) Bölümü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Halis, M. (2008). *Toplam kalite yönetimi ve ISO 9000 kalite yönetim sistemleri*. 2. Baskı. İstanbul: Sakarya Yayıncılık.

- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2015). *Balanced scorecard şirket stratejisini eyleme dönüştürmek*. Çev: Serra Egeli. 1. Basım. İstanbul: Aura Kitapları.
- Karaman, R. (2008). İşletmelerde performans ölçümünün önemi ve modern bir performans ölçme aracı olarak balanced scorecard. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 411-427.
- Kıncır, S. (2013). *Toplam kalite yönetimi*. 3. Baskı. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Koçel, T. (2011). *İşletme yöneticiliği*. 13. Baskı. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Öncü, M.A., Bayat, M., Kethüda, Ö., Zengin, E. (2015). Yenilik ve müşteri performansının finansal performans üzerindeki etkisi: Orta ölçekli sanayi işletmelerinde bir araştırma. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, 37, 1, 149-164.
- Sarp, N. (2014). *Toplam kalite yönetimi uygulamaları*. Lefke: Siyasal Kitabevi.
- Şimşek, M. (2002). *Toplam kalite yönetiminde başarının anahtarı insan faktörü*. 1. Baskı. İstanbul: Babiali Kültür Yayıncılığı.
- Şimşek, M. (2007). *Toplam kalite yönetimi*. 5. Basım. İstanbul: Alfa Yayınları.
- Tanrıkulu, S. (2010). *ISO 9000 kalite yönetim sisteminin işletmelerin kalite maliyetleri üzerine etkileri ve kayseri'deki sanayi işletmelerinde bir uygulama*. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Topal, Ş. (2000). *Kalite yönetimi ve güvence sistemleri*. İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Vakfı Yayınları.
- Tunçer, H. (2011). *İşletmelerde ISO 9001:2008 Kalite yönetim sistemine sahip olmanın kurumsal kaynak planlaması üzerine etkisi*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası Kalite Yönetimi Bilim Dalı Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Yatkin, A. (2004). *Toplam kalite yönetimi*. 2. Baskı. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

A COMPREHENSIVE LITERATURE REVIEW FOR HUMANITARIAN RELIEF LOGISTICS IN DISASTER OPERATIONS MANAGEMENT

Alev Taskin GUMUS¹ Erkan CELİK²

ABSTRACT

Based on social and economic factors, humanitarian relief logistics (HRL) in disaster operations management (DOM) issues have attracted attention among both academia and practitioners. Hence, a comprehensive literature review of recent and state of the art papers is vital to draw a framework of the past, and to shed light on future directions. In this paper, a state of the art literature review is presented for optimization and decision science to HRL activities in DOM. A total of 220 papers published between January 2007 and May 2015 are selected and reviewed. In particular, the facility location, inventory management, relief distribution planning, debris cleaning and recovery operations, decision support systems, and other operations in accordance with the relevant HRL activities in DOM are investigated. Finally, a list of research gap and further research are identified to clarify and to suggest future research opportunities.

Keywords: *humanitarian relief logistics, disaster operations management, mathematical models.*

AFET OPERASYON YÖNETİMİNDE İNSANİ YARDIM LOJİSTİĞİ İÇİN KAPSAMLI BİR LİTERATÜR İNCELEMESİ

ÖZ

Sosyal ve ekonomik faktörlere bağlı olarak, afet operasyon yönetimi (AOY) konuları içerisinde insani yardım lojistiği (İYL) hem akademinin hem de uygulayıcıların ilgisini çekmektedir. Dolayısı ile, son zamanlardaki ve en yeni makalelerin kapsamlı bir literatür incelemesinin yapılması, geçmiş çalışmaların çerçevesinin çizilmesi ve gelecek çalışmalara ışık tutulması açısından can alıcıdır. Bu makalede, AOY’de İYL faaliyetleri için optimizasyon ve karar bilimi uygulamalarını kapsayan en yeni literatür incelemesi sunulmaktadır. Ocak 2007 ve Mayıs 2015 arasında basılan toplam 220 makale seçilmiş ve incelenmiştir. Özellikle, tesis yer seçimi, envanter yönetimi, yardım dağıtım planlaması, enkaz temizleme ve toparlanma operasyonları, karar destek sistemleri, ve ilgili İYL faaliyetleri ile uyumlu olan diğer operasyonlar incelenmiştir. Son olarak, ileriki araştırma fırsatlarının açıklığa kavuşturulması ve önerilmesi amacıyla literatürdeki eksikliklerin ve gelecek çalışmaların bir listesi oluşturulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *insani yardım lojistiği, afet operasyon yönetimi, matematiksel modeller*

¹ Assoc. Prof. Dr., Department of Industrial Engineering, Yıldız Technical University, 34349 Besiktas, İstanbul, Turkey

² Asst. Prof. Dr., Department of Industrial Engineering, Tunceli University, 62000, Tunceli, Turkey

1. INTRODUCTION

The main objective of the HRL in DOM is to acquire and deliver the requested supplies and services, at the places and times they are needed, while ensuring best value for money. These critical supplies are vital in post disaster activities for survival, such as food, water, temporary shelter and medicine, among others (IFRC, 2013). It directly focuses on helping the sufferers and injured people on disaster areas. According to the records of The Centre for Research on the Epidemiology of Disasters (CRED-EMDAT), between 2007 and 2015; 9,835 disasters have been registered. The CRED estimates 2,397.6 billion dollars in economic damage from these events, 1,496,804 casualties, and 2.820 billion of affected people.

Efficient and effective preparedness and response planning can significantly decrease the social, economic and environmental impact of disasters. Hence, operation research and management science (OR/MS) perspectives and techniques for HRL in DOM are very suitable (Altay and Green, 2006) and they can play a great role for preparing the society and reducing the negative impact of disasters (Hoyos et al. 2015). In this paper, we surveys the recent body of literature to improve the decision making process of four phase (mitigation, preparedness, response and recovery) for HRL in DOM and includes stochastic parameters, objective functions and solution approaches. The rest of this document is organized as follows: some earlier review papers are analyzed in Section 2. The used research methodologies are explained in Section 3. Detailed analyses and classifications for mathematical models, solution approaches and stochastic parameters of reviewed papers are discussed in Section 4. Section 5 reveals the results of reviewing process. Finally, Section 6 contains the conclusion and future research.

2. LITERATURE REVIEW

Some review studies should be mentioned here to explain the need for this study. The scope of the earlier review papers are illustrated in Table 1. In the light of Table 1, the first literature review was conducted by Altay and Green (2006) in context of OR/MS. They analyzed 109 articles considering all kind of disasters and OR/MS. According to their results, a better understanding of the inputs and characteristics of different events as well as the development of new solution methodologies were needed. They also proposed more research on multi-agency structures in order to facilitate the coordination and communications are needed. Galindo and Batta (2013) presented a review as a recent development in OR/MS by considering the same methodologies of Altay and Green (2006)'s survey. According to their conclusion, there has not been a significant change in the methodology percentages since 2006. They also pointed out the lack of research developed in conjunction with humanitarian organizations, the lack of papers for the recovery phase and the need to better understand and analyze the inputs and assumptions in the models. Whybark (2007) provided a review for inventory in disaster relief management. The characteristics of disaster relief inventory in areas of acquisition, storage and distribution are described. Kovacs and Spens (2007) focused on logistics and supply chain management (SCM) in disasters by considering 98 articles. They proposed more research papers in the different stages of disasters. The next studies can investigate the infrastructure, uncertainty in demand, supply and response time and

the need of dynamic models in this context. Natarajarathinam et al. (2009) presented a review for SCM in times of crisis. They analyzed 118 papers that are published both SCM and operations research and management science journals. de la Torre et al. (2012) presented a review on vehicle routing problems in disaster-affected regions. They have classified their review with respect to allocation, needs assessment, uncertainty and their different objectives. Caunhye et al. (2012) presented a review on optimization models in emergency logistics with respect to FL problem, relief distribution and casualty transportation problem. They provide detailed information about model types, decisions, objectives and constraints. They proposed cross-operation models including the possibility of inter-facility stock transfer and casualty transportation combining transportation time, injury seriousness and on-field treatment and appropriate solution algorithms for future research. Ortuño et al. (2013) presented a literature review on the decision aid models and systems applied to humanitarian logistics (HL) in this context. Holguín-Veras et al. (2013) suggested the use of social cost as objective function for post-disaster HL models. Liberatore et al. (2013) analyzed uncertainty in HL based on 27 papers. Demand, demand location, affected areas, supply, and transportation network are determined as five stochastic parameters considering uncertainty in HL. In addition to Liberatore et al. (2013)'s review, Hoyos et al. (2015) presented a bibliographic review on OR techniques with stochastic components in DOM. They analyzed the stochastic components for each paper and the methodologies used to solve or model them. Leiras et al. (2014) have analyzed 228 papers that were published in the HL with respect to predetermined ten criteria. Anaya-Arenas et al. (2014) discuss location and transportation models and categorize them according to their objectives, constraints and solution methods. Zheng et al. (2015) provided an overview of evolutionary algorithms for disaster relief operations. These evolutionary algorithms are genetic algorithms (GA), particle swarm optimization (PSO), ant colony optimization (ACO), biogeography-based optimization, artificial immune system, simulated annealing (SA), tabu search (TS), harmony search (HS), variable neighborhood search (VNS) and hybrid metaheuristic algorithms. They stated that usage of evolutionary computation in disaster relief operations for future studies is tied to both the increasing difficulty of practical problems and the advances of evolutionary algorithms themselves. Gul and Guneri (2015) analyzed simulation models for hospital emergency department in disaster times. They concluded that papers about disaster times are too few. Özdamar and Ertem (2015) reviewed the logistics models developed for the response and recovery planning phases in terms of their modeling features and formulation structures. The main aim of our review is to present a detail review by considering stochastic parameters (in addition to Liberatore (2013) and Hoyos et al. (2015)'s reviews), objectives and solution approaches (in addition to Zheng et al. (2015) and Özdamar and Ertem (2015)'s review) that are applied in HRL. The last line of the Table 1 presents the role of our paper in covering the presented gap of the literature.

Table 1. Characteristics of earlier review studies

Paper	Scope	Year	No. of papers
Altay and Green (2006)	OR/MS research in DOM	1980-2004	109
Whybark (2007)	Relief inventory in disaster management	Up to 2005	19
Kovács and Spens (2007)	Logistics and SCM in disasters	Up to 2005	98
Natarajathinam et al. (2009)	Supply chains in times of crisis	1975-2008	118
de la Torre et al. (2012)	Routing problem in disaster relief	Up to 2011	58
Caunhye et al. (2012)	Optimization models in emergency logistics	2001-2011	74
Ortuño et al. (2013)	Decision aid models and systems for humanitarian logistics	Up to 2012	100
Liberatore et al. (2013)	Uncertainty in HL	Up to 2012	27
Holguín-Veras et al. (2013)	Objective function for post-disaster HL models	Up to 2012	-
Leiras et al. (2014)	HL with respect to predefined ten criteria	Up to 2012	228
Anaya-Arenas et al. (2014)	Relief distribution networks in response to disasters		
Galindo and Batta (2014)	OR/MS research in DOM	2005-2010	155
Zheng et al. (2015)	Evolutionary algorithm in disaster relief	Up to 2014	121
Gul and Guneri (2015)	Simulation model in emergency department in normal and disaster times	up to 2014	-
Özdamar and Ertem (2015)	Response and recovery planning phases	up to 2014	-
Hoyos et al. (2015)	Stochastic components in DOM	2006-2012	101
Our Study	Uncertainty, objectives, and solution approaches in HRL	January 2007- May 2015	220

3. RESEARCH METHODOLOGY

In this literature review, we utilized paper searching and collection, descriptive analysis, classification selection or analyzing, and material evaluation the research methodology of the papers (Govindan et al., 2015).

3.1. Paper Searching and Collection

The process of the literature review is detailed in this part. The study is conducted from September 2014 to May 2015 covering the accepted and published (available online) papers in scientific journals from January 2007 to May 2015. The literature review considers mostly published journal papers in Elsevier, Taylor and Francis Online, Wiley, Springerlink, IEEE Xplore and Google-scholar search engine (www.scholar.google.com) with some keywords. Disaster logistics, disaster relief

logistics, emergency relief, emergency relief logistics, HL, humanitarian relief are combined with optimization, mathematical models which have been used and the references of every paper have been searched. For example, “Disaster logistics and optimization” are searched in above mentioned database.

3.2. Descriptive Analysis

The distribution of journals in which the selected papers are published indicates the desires of different journals for HRL in DOM. This study aims to analyze 220 scientific papers published between January 2007 and May 2015 as illustrated in Figure 1. The publications and distribution of the journals are presented in Table 2 and Figure2.

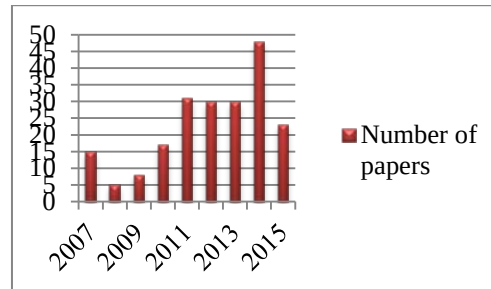


Figure 1: Number of papers based on different journals (220 papers: January 2007–May 2015)

Table 2. Distribution of literature based on the source of publication

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Socio-Economic Planning Sciences			1	1	2	12	1	1	1	19
Transportation Research Part E	4			1		3	1	5	3	17
International Journal of Production Economics	1		1	4	2		2	3	3	16
Computers & Operations Research	1		1	1		1	2	5	3	14
OR Spectrum			1		9			1		11
European Journal of Operational Research	1				1	2	3	2	1	10

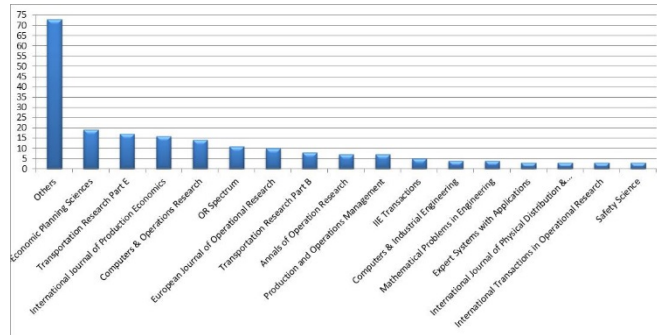


Figure 2: Distribution of literature based on journals

From the 220 articles reviewed, 87 use mathematical models and solution approach, 80 apply mathematical models, 10 simulation, 6 multi criteria decision making (MCDM) approaches, 5 DSS, and 4 conceptual papers, 4 pure solution approaches, 2 forecasting, 2 fuzzy logic, 16 literature review, 2 mathematical models and simulation, 2 survey and 1 case study, as shown in Figure 3 and Figure 4.

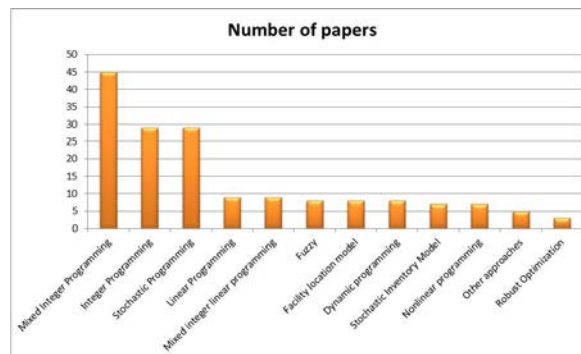


Figure 3: Classification of articles by mathematical models

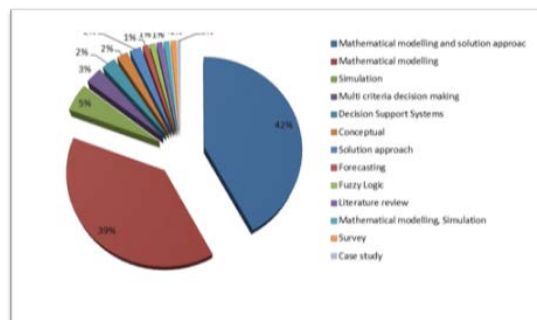


Figure 4: Classification of articles by models approaches

Among them, 77 are considered part of the response phase, 74 of the preparedness and response stages, 35 of the preparedness stage and 7 recovery stage, 5 of the mitigation and response stages, 4 of the response and recovery stages, 1 of the mitigation and preparedness stages, 1 of the mitigation, preparedness and response stages, 1 of the preparedness, response and recovery stages, as shown in Figure 5. 81 papers are proposed for pre-disaster, 45 of the post-disaster, and 81 of the both pre-disaster and post-disaster. According to the Figure 6, the most of the studies used empirical data. On the other hand, USA, Turkey, China and Taiwan are the most dominant countries for presenting case study.

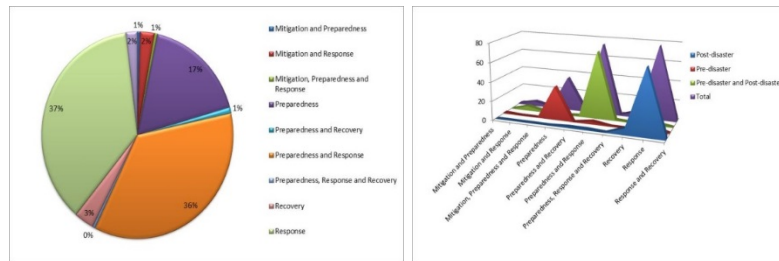


Figure 5: Classification of articles by phase of disaster

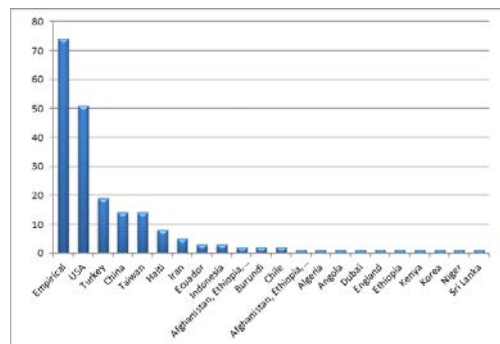


Figure 6: Distribution of case study for country

3.3. Classification Selection or Analyzing

The main scopes of this study and major topics of analysis including detailed classifications contains problem type, research technique, modeling approach, exact/approximate solution, solution method, single/multi objective, objective(s), data type, stochastic variables, disaster type, disaster phase, empirical/case study, and country. After this categorization, the literature is classified into five main categories: (1) FL, (2) IM, (3) RDP, (4) DCRO, (5) DSS, and (6) other operations. Each section is detailed based on mathematical model and solution procedure used.

1.1. Material Evaluation

The papers were reviewed according to the classification above mentioned. The categorization process and cross checking was applied to obtain rigor in validity.

Besides, using Microsoft Excel spreadsheet is supportive in minimizing error, and evaluating different aspects of analyses. After that, a sample of papers was read, analyzed and classified by both authors to compare assignment decisions and address inter-coder agreement.

2. MATHEMATICAL MODELS

The mathematical models for HRL in DOM are classified in five problems as FL, IM, RDP, DCRO, DSS, and other operations.

2.1. Facility Location

FL decisions play a critical role (Melo et al., 2009) and affect directly the performance of relief operations (Balcik and Beamon, 2008). FL problem for HRL in DOM is studied with allocation, prepositioning, routing and distribution of relief items. In this section, location models, location and allocation (LA) models, and LA models with prepositioning are reviewed in detail.

2.1.1. Location Models

The only location-alone models are first published by Toregas et al. (1971), Psaraftis et al. (1986), Iakovou et al. (1996) for emergency management. Jia et al. (2007a) proposed a general FL model as well as p-median and p-center. It is aimed to minimize unmet demands and loss of life for different large-scale emergencies. Jia et al. (2007b) also proposed maximal covering problem with multiple facility quantity of coverage and quality of coverage requirements for determining FL of medical supplies in response to large-scale emergencies. Three heuristics are developed to solve the location problem: a GA heuristic, locate-allocate heuristic, and Lagrangean relaxation heuristic. Balcik and Beamon (2008) presented a variant of the maximal covering location model for minimizing the expected number of casualties and unmet demand for transfer population. Doerner et al. (2009) proposed nondominated sorting GA for multi-objective (MO) model of minisum facility and maximal covering location criterion problem. These objectives are minimization of tsunami risk, determining the shortest distance and minimization of the total costs. Huang et al. (2010) proposed integer linear programming for large-scale emergency. Horner and Downs (2010) presented GIS-based spatial model taking into account capacitated FL problem for hurricane disaster relief distribution strategies. Nolz et al. (2010) presented a MO covering tour problem which considers risk, FL and distance criteria for delivering disaster relief supplies. Five different risk measures are applied. A memetic algorithm based on the nondominated sorting GA is also proposed for generating a set of potentially Pareto-optimal solutions. Görmez et al. (2011) analyzed the trade-offs between minimizing the average-weighted distance and opening new facilities under various disaster scenarios and investigate the solutions for several models extensions. Verma and Gaukler (2011) proposed TSSP for minimizing distance of positioning disaster response facilities for large scale emergencies. Nolz et al. (2011) developed a MO optimization problem and memetic algorithm for covering tour problem. They aimed to minimize both risk and travel time and maximize the coverage of the population. Chi et al. (2011) presented a GA for a hierarchical FL model. It is aimed to minimize the total open and transportation

cost. Widener and Horner (2011) and Yushimito et al. (2012) solved p-median problem for minimizing travel cost and social cost, respectively. Ecerkale (2012) applied fuzzy c-means clustering and PSO to determine Turkish Red Crescent aid depot locations. Fuzzy c-means clustering analysis method clustered 54 risky areas with respect to their geographical coordinates. PSO algorithm has been used for each cluster to minimize the transportation coefficient. Naji-Azimi et al. (2012) proposed Multi-start heuristic for satellite distribution in disaster relief. Eiselt and Marianov (2012) developed a mathematical model for mobile phone tower locations that aims to maximize service coverage and minimize the loss of communications if a natural disaster happens. Lu and Sheu (2013) proposed a SA based approach for robust vertex p-center problem. They aimed to minimize worst-case deviation from the optimal solution in maximum travel time that is taken into consideration as uncertain. The results of the SA based approach are compared with enumeration approach. In addition, the result of robust vertex p-center problem is also compared with two-stage stochastic programming (TSSP). Lu et al. (2013) also proposed SA based approach for robust weighted vertex p-center problem. Kelle et al. (2014) proposed L-shaped algorithm for p-median reliable regret problem to decide alternatives between expected cost minimization and worst case scenario in emergency supply. They suggested a compromising decision criterion and applied it for hurricane supply of commodities. Akgün et al. (2015) developed an optimization model that minimizes the risk that a demand point may be exposed to because it is not supported by the located facilities. Kılıcı et al. (2015) proposed a mixed integer linear programming (MILP) for selecting the location of temporary shelter sites. They presented a case study of Kartal district for validation of possible earthquake in Istanbul. The proposed model is also presented using data from 2011 Van, Ercis earthquake.

3.3.1. Location and Allocation Models

LA models aims to optimize the location of distribution centers (warehouses) and allocating demand point to the centers for preparedness to disaster. Some papers proposed different mathematical models as TSSP (Chang et al. (2007), Günneç and Salman (2007), Mete and Zabinsky (2007), Salmeron and Apte (2010), Döyen et al. (2012), Verma et al. (2013), Li et al. (2011)), risk averse TSSP (Noyan (2012), Hong et al. (2015)), robust optimization (Bozorgi-Amiri et al. (2011), Jabbarzadeh et al. (2014)), MIP (Shui et al. (2008), Salmeron and Apte (2010), Bozorgi-Amiri et al. (2011), Döyen et al. (2012), Abounacer et al. (2014), Falasca and Zobel (2012), Paul and Hariharan (2012), Jeong et al. (2013), Hu et al. (2014)), dynamic allocation model (Rawls and Turnquist (2012)), fuzzy model (Cheng et al. (2013)), IP (Falasca and Zobel (2012)), MINLP (Bozorgi-Amiri et al. (2011), Mirzapour et al. (2013)), goal programming (GP) (Barzinpour and Esmaeili (2014), Günneç and Salman (2007). Chang et al. (2007) applied real data for the flood emergency logistics preparation by using sample average approximation (SAA). Günneç and Salman (2007) and Mete and Zabinsky (2007) incorporated the selection of the warehouse locations for medical supplies and the inventory levels for every type of medical supplies in the favorable warehouses. Gong and Batta (2007) first allocated the

correct number of ambulances to each cluster at the beginning of the rescue process. Then, they analyzed the reallocation of ambulances for providing service to new clusters and fully utilizing ambulances. Barzinpour and Esmaeili (2014) developed GP formulation for minimizing the weighted sum of travel times, the maximum time for each commodity to reach a demand point, the risk of selected locations and unsatisfied demand. Salman and Yücel (2014) aimed to maximize the expected demand coverage within a specified distance overall possible network realization when road link is reliable. Charles and Lauras (2011) proposed a business process models approach that helps in understanding, analyzing, evaluating and then developing the formal expression of a humanitarian supply chains. Bozorgi-Amiri et al. (2011) developed a modified PSO algorithm for LA problem. Döyen et al. (2012) and Li et al. (2012) solved their model by using Lagrangean relaxation method. Murali et al. (2012) presented locate-allocate heuristic for capacitated FL in order to maximize coverage, taking into account a distance-dependent coverage function and demand uncertainty. Lin et al. (2012) proposed a two-phase heuristic approach for the location of temporary depots around the disaster-affected area, along with the required vehicles and resources, to improve logistical efficiency. It is aimed to minimize the total operational cost of the disaster. Abounacer et al. (2014) proposed an exact solution approach denoted adaptive epsilon-constraint method for three conflicting objectives. Chou et al. (2014) applied the biological based GA for allocating disaster refuge site staff and planning relief supply distribution. They compared the proposed algorithm with immune algorithms and GAs in terms of effectiveness. Salman and Gül (2014) proposed a multi-period MIP for dynamic casualty transportation model for determining the location and size of emergency service facilities to be established after a disaster to cope with the demand surge. Zhan and Liu (2014) and Zhan et al. (2014) applied Bayesian update information for resource allocation for typhoons response plan. Zhan and Liu (2014) proposed a novel method of relief demand updating, and devise a lost function as a function of time delay. They also developed a relief allocation model for determining the optimal delay in response to typhoon disaster. Zhan et al. (2014) developed a MO optimization model based on disaster scenario information updates. They aimed to minimize total time, total unmet demands, and total costs. Barzinpour et al. (2014) and Esmaeili and Barzinpour (2014) proposed a GA for LA problem in disaster relief logistics. The results of the GA are compared with SA and mathematical model solutions. Jabbarzadeh et al. (2014) proposed a robust network design model for blood FL and allocation problem during and after disasters. Noyan (2012) and Hong et al. (2015) proposed risk-averse TSSP for LA model to disaster management. While Noyan (2012) developed Bender-decomposition based algorithms, Caunhye et al. (2015) developed a LA model that locates alternative care facilities and allocate casualty allocation plan for catastrophic radiological events that aims to minimize the total weighted transportation time of casualties. Hu et al. (2014) developed a novel MILP for multi-step evacuation and temporary resettlement under minimization of panic-induced psychological penalty cost, psychological intervention cost, and costs associated with transportation and building shelters. Rath et al. (2015) proposed epsilon constraint method for maximizing demand coverage and minimizing the total cost objectives. Huang et al.

(2015) formulated three objective functions for HL as lifesaving utility, delay cost and fairness. They designed efficient variational inequality algorithm for MO optimization model that combines resource allocation with emergency distribution.

3.3.2. Location and Allocation Models with Prepositioning

Preparation in anticipation of a disaster involves FL and resource allocation with prepositioning of facility and/or supply. The most used approach for this problem is TSSP (Rawls and Turnquist (2010), Salmeron and Apte (2010), Verma and Gaukler (2011a), Rawls and Turnquist (2011), Rawls and Turnquist (2012), Lodree et al. (2012), Davis et al. (2013), Klibi et al. (2013), Verma and Gaukler (2014), Renkli and Duran (2015)). Ukkusuri and Yushimoto (2008) applied the most reliable path and an IP model to find the optimal location of supplies. Rawls and Turnquist (2010) presented a TSSP and applied Lagrangian L-shaped heuristic method to determine the location and quantities of various types of emergency supplies to be prepositioned under uncertainty. Campell and Jones (2011) consider prepositioning problem to determine the optimal stocking quantity and the total expected costs associated with delivering to a demand point from a supply point for preparation to a disaster. Duran et al. (2011) developed a MIP to evaluate the effect of relief items prepositioning on average emergency response time to provide relief aid to people affected by natural disasters. Rawls and Turnquist (2011) aimed to minimize the expected costs over all scenarios resulting from the selection of the locations and facility sizes, the commodity acquisition and the stocking decisions, the shipments of the supplies to the demand points, unmet demand penalties, and holding costs for unused material. Bozkurt and Duran (2012) analyzed the trends of natural disasters to determine optimal locations for prepositioning warehouses. Hong et al. (2012) proposed a TSSP model for a pre-disaster relief network design to determine the size and the location of the response facilities and the inventory levels of relief supplies at each facility. Galindo and Batta (2013) presented a capacitated FL programming model which takes into account probability of destruction for pre-positioning of supplies for preparing a hurricane. Irohara et al. (2013) proposed a dual-ascent approach for solving tri-level programming model in disaster preparedness planning that allows for anticipation of the cost of recovery post-disaster at the preparedness stage. Opit et al. (2013) developed a MILP model for prepositioning relief commodity for minimizing lower bound of the proportion of unsatisfied relief demand. Davis et al. (2013) presented a two-stage recourse programming model for minimizing the prepositioning, redistribution, distribution, supply shortage and prepositioned supply loss cost. Klibi et al. (2013) proposed a TSSP approach for pre-positioning emergency supplies to make decisions on location, number, capacity of the facilities, and inventories level. They generated scenarios using the Monte Carlo procedure. The proposed model is solved using a SAA. Chakravarty (2014) aimed to define optimal mix of prepositioning of inventory, and rapid response through real-time delivery. Kunz et al. (2014) proposed a system dynamic models approach to compare three scenarios as no preparedness activity, pre-positioning of inventory, and investment in intangible preparedness activities. They also extend analysis mixed scenarios, consisting of both prepositioning inventory and investing in disaster management capabilities, under the constraint of different levels of yearly

preparedness costs. Verma and Gaukler (2014) proposed deterministic and stochastic location models for pre-positioning disaster response facilities. They also applied a heuristic solution based Benders Decomposition algorithm for TSSP model that considers the damage intensity as a random variable. Yang et al. (2014) proposed data envelopment analysis (DEA) for allocation of reserving relief supplies by considering the risk, cost, equity and effectiveness attributes. Renkli and Duran (2015) proposed an uncapacitated FL and allocation with chance constrained problem for pre-positioning disaster response facilities. They aimed to minimize the expected average distance and travelled time while the infrastructure is taken into probabilistic constraints. Hong et al. (2015) developed chance-constrained models. Roh et al. (2015) used MCDM approach for location problems in the context of HRL. AHP and fuzzy TOPSIS approach is applied for evaluating prepositioned warehouse location.

3.4. Inventory Management

Disaster inventory is determined as social inventory (Whybark 2004, 2007) which differs from commercial inventory and needs quick assessment (Sheu, 2007). Whybark (2007) described the characteristics of acquisition, storage and distribution of disaster relief. They also presented some of the important differences from enterprise inventories in the areas of acquisition, storage and distribution detailed comparison. In this paper, we reviewed relief inventory with respect to procurement, inventory control model and forecasting techniques.

3.4.1. Procurement

Procurement of inventory for HRL is fairly expensive because of the quick delivery (Sheu, 2007) that is the main concern of relief supplies. Hence, some papers are proposed for procurement operation in HRL (McCoy and Brandeau (2011), Ertem and Buyurgan (2013), Ertem ve Buyurgan (2011), Ertem et al. (2010), Ertem et al. (2012), Trestrail et al. (2009), Bagchi et al. (2011), Sheu and Pan (2014), Liang et al. (2012), Falasca and Zobel (2011), Balcik and Ak (2014). Trestrail et al. (2009) proposed a two stage MIP for improving bid pricing of HL. The objective function minimizes both food commodity and ocean carrier transportation costs. Ertem et al. (2010) developed a holistic framework by combining the announcement construction, bid construction and bid evaluation phases for procurement operation of disaster relief. Bagchi et al. (2011) aimed to determine the optimal auction mechanism to deter gaming and minimizing awarded bid prices. Falasca and Zobel (2011) proposed a two-stage stochastic decision model with recourse for procurement in HR supply chains, and compared its effectiveness on an illustrative example with respect to a standard solution approach. Ertem and Buyurgan (2011) used IP for an auction based framework for a single coordinating platform in disaster relief logistics. McCoy and Brandeau (2011) modelled a single-item inventory system with instantaneous replenishment for efficient stockpiling and shipping policies in HR. The model finds the optimal number of relief items to stockpile as well as the shipment policy for such items, given a fixed total budget for combined stockpiling and shipping costs. Ertem et al. (2012) presented a GA, SA and IP model for bid construction phase of procurement auction. The GA, SA, and

IP are compared using three performance metrics. The SA and IP models are selected for their study due to steady performance compared to the GA. Liang et al. (2012) introduced the option contract mechanism into relief material SCM for considering as a one buyer and one supplier supply chain. Ertem and Buyurgan (2013) proposed an auction-based procurement method that is to state and promote the coordination among humanitarian organizations and suppliers during response and recovery operations. Balcik and Ak (2014) proposed a TSSP model to supplier selection for framework agreements in HR. The proposed model is applied to select a water supplier in Turkish Red Crescent. They also proposed future studies for developing new models that service-based objective function and budget constraints are considered. Also, the future studies should consider multi product for budget constraint. Sheu and Pan (2015) proposed a two-stage relief supplier clustering mechanism for time-varying multi-source relief supplier selection, and stochastic dynamic programming (DP) model to determine a multi-source relief supply for relief supply collaboration that minimizes the impact of relief supply-demand imbalance during emergency logistics response.

3.4.2. Inventory Control

Inefficient humanitarian inventory control model caused major negative consequences for response to HR activities and therefore, there is a need for the development and analysis of a humanitarian IM (Ozguven and Ozbay, 2013). Ozbay and Ozguven (2007) presented Hungarian inventory control model for single commodity and proposed a heuristic algorithm to find the optimal amount of initial stock so that no disruption occurs during the delivery and consumption processes. Lodree and Taskin (2009) presented a stochastic inventory control problem for determining the optimal level of supply chain readiness with respect to hurricane preparedness. Taskin and Lodree (2010) presented a stochastic programming model with recourse for multi period inventory control problem. It is aimed to determine an optimal ordering policy which the procurement/production decisions are given to minimize the expected total cost. They also applied the simultaneous backward reduction algorithm heuristic to find the optimal set of scenarios to represent the underlying distribution. McCoy and Brandeau (2011) developed an inventory model to analyze the interaction between a stockpile and a downstream refugee camp or relief operation. They considered two different decisions as (1) how to partition a fixed budget between stockpiling and shipping costs and (2) given the shipping budget determined by the budget partition, how to ship relief items from the stockpile. It is also suggested a rolling horizon solution approach to better handle demand uncertainty. Ozguven and Ozbay (2012) presented a case based stochastic inventory control model and estimate the minimum safety stock level for minimizing costs of storage, surplus, shortage and adjustment in HL activities. Salas et al. (2012) presented two mixed-integer stochastic programming models to support the decision process of inventory policies for HR. The first model aimed to minimize the total cost which included the ordering cost, the purchasing cost, shortage cost, inventory cost and disposal cost for the multi period inventory problem. The second model takes into consideration the expiry dates for perishable products. Lodree et al. (2012) proposed a TSSP model for managing disaster relief

inventories from the perspective of a single manufacturing facility. It is aimed to minimize total cost of production, pre-storm transportation, holding, shortage and the cost of redistributing. Rottkemper et al. (2011) presented a MIP model for inventory relocation planning in humanitarian operations in order to minimize unsatisfied demand and maximize operational cost. A numerical example taking into account malaria in Burundi has been developed in order to evaluate the contribution of the model and the solution method to inventory relocation planning in humanitarian operations and to demonstrate its applicability. Ozguven and Ozbay (2013) proposed p-level efficient points method for integrated RFID and stochastic humanitarian IM model with multi commodity. It is determined to the optimal emergency inventory levels to prevent possible disruptions at the minimal cost. Then the neural network is trained to reach the optimum inventory levels using the training data and target inventory levels obtained from the proposed model based on these calculations. They also proposed the simultaneous perturbation stochastic approximation (SPSA) method to find the estimation of the gradient and compared with Levenberg-Marquardt (LM) algorithms to evaluate the performance of SPSA. Jaska et al. (2013) proposed a system dynamic approach inventory control and costs in a humanitarian supply chain to compare the total costs of two warehouses for conditions of transshipment is allowed and transshipment is not allowed. Wang et al. (2014b) analyzed four options of the relief order quantity approach which are insourcing and outsourcing for reactive response and proactive response for perishable and unperishable goods. Unit price, unit cost, unit inventory cost, unidirectional transportation cost, and unit monitoring cost for outsourcing approach are taken into consideration. They also evaluated social value (delay time and supply quantity) and economic cost (production cost, inventory cost, transportation cost and monitoring cost). Yadavalli et al. (2014) considered a continuous review two substitutable perishable product disaster inventory model and an adjustable joint reordering policy for replenishment is adopted. The life of perishable inventory and demand is analyzed as exponentially distributed and Poisson process, respectively. Das and Hanaoka (2014) developed a humanitarian disaster relief inventory model that assumes a uniformly distributed function in both lead-time and demand parameters.

3.4.3. Inventory Forecasting

Forecasting techniques are suitable tools for determining sufficient pre-disaster inventory and it can minimize the response time corresponding to suffering time. Xu et al. (2010) aimed to forecast agricultural product demand of post-disaster. A hybrid forecasting method which integrates the empirical mode decomposition and autoregressive integrated moving average is proposed. Sheu (2010) proposed three mechanisms including dynamic relief demand forecasting, affected area grouping and distribution priority identification for emergency logistics operations under large-scale disasters. Sun et al. (2013) proposed a fuzzy rough set model and approach to emergency material demand prediction over two universes. Peng et al. (2013) proposed a simulation model for predicting post-seismic road network and delayed information of disrupted disaster relief supply chain. And the decision trees for choosing appropriate stocking strategies are proposed. They presented a dynamic

model for selection of inventory planning strategies and forecasting methods in emergency SCM. Peng et al. (2015) tested and applied three inventory planning strategies (town order, joint order, and headquarter managed inventory) and four forecasting methods (directly, average, safety stocks, and exponential smoothing) for post-seismic supply chain risk management. They proposed a system dynamics model for examining the behaviors of disrupted disaster relief supply chain by simulating the uncertainties of road network and delayed information.

3.5. Relief Distribution Planning

3.5.1. Routing Models

Routing models for HRL in DOM are characterized as scheduling limited vehicles or resources to achieve delivery tasks in strictly limited times and there are 22 of 220 reviewed papers about routing models. De Angelis et al. (2007) proposed an ILP model for multi-depot, multi-vehicle routing and scheduling problems. The case of World Food Programme cargo planes in Angola are solved and analyzed to evaluate the effectiveness of the proposed model for vehicle routing and scheduling problem. Shen et al. (2007) proposed a two-stage model for a specific bioterrorism emergency scenario. They presented a MIP model and TS algorithm for the preplanning and operational stages. Campbell et al. (2008) examined two objective functions for classic traveling salesman problem and vehicle routing problem (VRP) that minimizes the maximum and average arrival time. Jotshi et al. (2009) also developed Gong and Batta's (2007) model for the dispatching and routing of emergency vehicles. Hentenryck et al. (2010) formalized the single commodity allocation problem that combines resource allocation, warehouse routing, and parallel fleet routing. They applied a novel multi-stage hybrid-optimization algorithm that utilizes the strengths of MIP, constraint programming, and large neighborhood search. Mete and Zabinsky (2010) proposed a TSSP model for selection of medical supply location and distribution in disaster management. A MIP model is proposed for loading and routing vehicles to minimize total cost of warehousing and total transportation time of assigned vehicles. Bish (2011) proposed two MIP model and heuristic algorithm for bus based evacuation problem that is considered as the split delivery multi-depot VRP with inter-depot routes. Lin et al. (2011) proposed a MO IP for multi-items, multi vehicles, multi-periods, soft time windows, and a split delivery VRP in disaster relief operations. They also proposed GA and a decomposition and assignment heuristic. Ozdamar (2011) proposed a mathematical model and a route management procedure for planning helicopter logistics in disaster relief. The proposed model considers both deliveries and pickups concerned with medical care and injured person evacuation. Özdamar and Demir (2012) presented last mile delivery and pickup VRP of cluster networks to minimize the estimated total travel times and maximize the vehicle utilization. The relief network is divided by using k-means partitioning heuristic. Rong et al. (2013) proposed a RO method that the transportation time is uncertain for emergency vehicle scheduling problem. The results of RO method and PSO algorithm are compared. Zhang et al. (2013) proposed amoeboid organism algorithm to find the shortest path for route selection for emergency management. Zidi et al. (2013) applied GA to both capacitated and uncapacitated VRP with time windows

for emergency relief planning. Du and Yi (2013) proposed a GA to minimize the total cost and total travel time for MO VRP. Huang et al. (2013) proposed a continuous approximation approach for relief assessment routing problem with time-sensitivity. They aim to minimize the sum of arrival times to beneficiaries. Najafi et al. (2014) developed a dynamic model for dispatching and routing vehicles and fuzzy rule based heuristic in response to an earthquake. The proposed model aims to minimize the total time until arrival at a hospital, and the total lead time to fulfill commodity needs. Wilson et al. (2014) described and evaluated four routing strategies which are static routing, centralized adaptive routing, autonomous individual routing, and collective adaptive routing. They aim to compare the performances of autonomous routing policies ASAR and autonomous collective adaptive routings with a baseline policy static routing and an alternative central adaptive routing. Zhang et al. (2014) developed a new algorithm based on biogeography-based optimization for multi-depot version of the cumulative VRP. The results of the proposed algorithm are compared with GA, PSO and ACO algorithms. According to their results, biogeography-based optimization algorithm exhibits the best performance among the competitive algorithms on the test problems. Allahviranloo et al. (2014) proposed three parallel GAs for three different reliable, robust, and fuzzy selective VRPs and the results are compared with deterministic solution. Rivera et al. (2014) applied a variable neighborhood descent metaheuristic to the multi trip cumulative capacitated VRP that aims to minimize the sum of arrival times at affected sites. Talarico et al. (2015) proposed two mathematical models and large neighborhood search for ambulance routing problem that aim to minimize the latest service completion time among the green and red code patients. Naa and Banerjeea (2015) proposed a MILP for specifying on the tactical routing assignment of several classes of evacuation vehicle.

3.5.2. Location-routing Models

Location-routing (LR) models aim to model and solve facility location problems including the distribution routes in HRL. Balcik et al. (2008) proposed a MIP for allocation and routing problem for last mile distribution in HR operations. Han et al. (2011) proposed Lagrangian relaxation method to solve the warehouse location and the fleet routing and scheduling problem for emergency material delivery. Wohlgemuth et al. (2012) proposed a multi stage MIP and a TS heuristic in order to avoid delays and increase equipment utilization for last mile disaster planning and logistical operations in a disaster relief chain. Afshar and Haghani (2012) considered finding the optimal locations as well as vehicle routing and pick up or delivery schedules for integrated supply chain logistics in real-time large-scale disaster relief operations. It is aimed to minimize the total amount of weighted unsatisfied demand over all commodities, times, and demand points. Rath and Gutjahr (2013) proposed a MO optimization model for the warehouse location-routing problem in disaster relief. An exact solution method based on a MILP formulation with a heuristically generated constraint pool is proposed in order for solving the single-objective constrained optimization problem. It is aimed to minimize the opening cost, the operative budget, and maximize the covered demand. A real world case for an earthquake is illustrated. Wang et al. (2014a) proposed a nonlinear integer open LR

model for relief distribution problem considering travel time, the total cost, and reliability with split delivery. They implemented the non-dominated sorting GA and non-dominated sorting differential evolution algorithm to solve the proposed model. Rennemo et al. (2014) present a three-stage stochastic model for a LR problem with stochastic elements as demand, capacity of the vehicle fleet and the state of the infrastructure. Ruan et al. (2014) proposed a two stage approach for location of distribution center, allocation of medical aid points and routing of helicopters and vehicles. Ahmadi et al. (2015) developed a multi-depot LR model considering network failure, multiple uses of vehicles, and standard relief time. They proposed TSSP with random travel time to ascertain the locations of distribution centers. A VNS algorithm is also applied to deterministic model. Pérez-Rodríguez and Holguín-Veras (2015) developed an integrated inventory allocation and routing problem and inventory allocation with point-to-point distribution for single and multi-commodity problem. They aimed minimize the total travel and handling costs and deprivation costs at the time of deliveries which is proposed by Holguín-Veras et al. (2013).

3.5.3. Fleet Management

Fleet management in HR consists of controlling, coordinating and facilitating several transportation modes and related activities. Some papers are proposed for evaluating and improving fleet management in HR. For example, Pedraza Martinez et al. (2011) conducted a survey more than 40 interviews in four large international humanitarian organizations at headquarters, regional and national level for understanding how international humanitarian organizations manage their field vehicle fleet management. They used a theoretical framework to identify the critical factors affecting fleet management. Van Wassenhove and Pedraza Martinez (2012) presented a case study based on visits and interviews with international humanitarian organizations by using OR for vehicle fleet management in humanitarian operations. Pedraza-Martinez and Van Wassenhove (2012) identified suggestions of objectives and constraints for vehicle fleet management evidence-based project in close collaboration with four of the largest international humanitarian organizations. Pedraza-Martinez and Van Wassenhove (2013) proposed a DP for solving replacement problem of International Committee of the Red Cross in four countries as Afghanistan, Ethiopia, Georgia, and Sudan. They proposed 100,000 km replacement policy that performs better than the 5 years and 150,000 km one. Eftekhari et al. (2014) presented a LP to identify optimal vehicle procurement policies for International Committee of the Red Cross engaged in development programs. They also developed a stylized quadratic control model by using results of the LP. Besiou et al. (2014) used SD methodology for gaining insights into the critical characteristics of humanitarian vehicle supply chain. They analyzed three different vehicle supply chain structures that are centralized, hybrid, and decentralized vehicle supply chain systems. Vehicle supply chain structure is examined the trade-off between cost efficiency and service level of international humanitarian organizations operations in a single country. Afsar et al. (2014) proposed an exact method based on column generation and two metaheuristics

derived from iterated local search are proposed for the case with flexible fleet size in HRL.

3.5.4. Integrated Distribution Models

Some contributions integrated some approaches for HRL in DOM. 31 of our 220 papers have tackled the integrated problems together. Sheu (2007) proposed a novel emergency logistics distribution approach based on fuzzy clustering and MO DP model. It is aimed to maximize the time varying relief demand fill rate and minimize the time-varying distribution costs. Yi and Kumar (2007) proposed an ACO metaheuristic at minimizing the unsatisfied demand over all commodities and that of unserved wounded people waiting at demand nodes and emergency units. Tzeng et al. (2007) formulated a fuzzy MO programming method for relief distribution problem that aims to minimize the total cost and travel time, and maximize the demand satisfaction. Yi and Ozdamar (2007) proposed an integrated location-distribution model for coordinating logistics support and evacuation operations in disaster response activities. A mixed integer multi-commodity network flow model is proposed that treats vehicles as integer commodity flows rather than binary variables. Yan and Shih (2009) developed MO, mixed-integer, multiple-commodity network flow model for emergency roadway repair and relief distribution planning. They also adopted a weighting method for MO roadway repair and relief distribution problem. Vitoriano et al. (2009) presented a GP for minimizing cost and maximum ransom probability of links, and maximizing minimum reliability in links. Li et al. (2011) proposed a TSSP model and L-shaped method solution approach for sheltering network planning. Ben-Tal et al. (2011) applied RO for dynamic traffic assignment problems with time dependent demand uncertainty. RO is compared with deterministic solution and sampling based stochastic programming solution. Vitoriano et al. (2011) proposed a network flow model which takes into consideration load and vehicle. They also proposed a GP for satisfying cost, time, equity, priority, reliability and security attributes. Ortuño et al. (2011) proposed a static flow model to obtain a planning of the humanitarian aid distribution, considering six conflicting criteria through a lexicographic GP model. Huang et al. (2012) developed performance metrics as equity, efficiency and efficacy for relief distribution. They proposed last-mile delivery problem heuristics for comparing developed performance metrics. Rottkemper et al. (2012) presented a mathematical programming for inventory relocation for taking into account disruption to minimize fixed and variable transportation costs, replenishment, inventory holding and penalty costs for unsatisfied demand under demand uncertainty. Zhang et al. (2012) presented MIP model for the multiple-resource multiple-response emergency resource allocation problem considering secondary disasters. They also propose a heuristic algorithm with high-possibility high-priority rule based on LP and network optimization. Berkoune et al. (2012) proposed a MIP to minimize total transportation time for disaster response. Branch and bound algorithm, fast construction heuristic and GA are proposed and the results are compared with each other. Zheng and Ling (2013) propose a cooperative optimization method and TS algorithm for MO fuzzy optimization problem of emergency transportation planning in disaster relief supply chains. Najafi et al.

(2013) developed a robust approach for MO, multi-mode, multi-commodity, and multi-period stochastic model to manage the logistics of both commodities and injured people in the earthquake response. It is aimed to minimize the total (weighted) unserved injured people, the total (weighted) unsatisfied demands and the total vehicles utilized in the response. Edrissi et al. (2013) focused on three integrated problems as building renovation problem, emergency LA problem and network improvement problem. They proposed a heuristic approach for solving three different problems, simultaneously. Gonçalves et al. (2013) presented a TSSP for distribution of humanitarian aid in Ethiopia. The demand and road accessibility is taken as uncertainty. Chang et al. (2013) proposed a greedy-search-based GA for allocation and scheduling problem. They aimed to minimize the unsatisfied demand, the time to delivery and total transportation costs. The results of the proposed approach are better than the MO GA and standard greedy algorithm when time to delivery is taken into consideration. Liberatore et al. (2014) proposed a hierarchical multi-criteria optimization problem for recovery operations and distribution of emergency goods. The different criteria are taken into consideration in optimization model as maximum arrival time, total served demand, maximum ransack probability in the distribution plan, global security measure, minimum used arc reliability in the distribution plan, and global reliability measure. They also proposed a three-level lexicographic model to solve the multi-criteria model. Liu and Guo (2014) proposed a lexicographic optimization approach for minimizing fill rate and total cost of facilities, procurement, recruiting of helicopters and distribution. Demand, amount of critical population, and probability of scenario is taken into consideration as stochastic parameters in MO, stochastic MINLP. Tirado et al. (2014) developed a dynamic flow model that is builds upon Ortuño et al.'s (2011) static model to obtain an operation scheduling through a time horizon. Jin et al. (2014) proposed a MIP for selecting the location and network flow of an on-site clinic to support first-aid treatment near disaster areas. Du and Peeta (2014) proposed a bi-level stochastic optimization model to address the pre-disaster investment planning problem that seeks to enhance network survivability to reduce the post-disaster expected response time for the surviving networks under different disaster scenarios. Abounacer et al. (2014) proposed an epsilon-constraint approach for MO location and transportation problem for disaster response. Ransikarbum and Mason (2014) proposed a MO integrated network optimization model for supply distribution and network restoration phases of HL operations. They presented an experimental design and a case study for investigate the fairness-or-equity-based solutions under constrained capacity, budget and resource limitations. Balcik et al. (2014) proposed a decomposition-based heuristic approach for multi-vehicle sequential resource allocation for a nonprofit distribution system. The proposed model is applied to food redistribution from donors such as restaurants and grocery stores to agencies such as soup kitchens and homeless shelters. Sheu and Pan (2014) proposed a MILP model to design a centralized emergency supply network which consists of shelter network, medical network, and distribution network. Sheu (2014) applied a structural equation models to obtain survivor perception-attitude-resilience. The parameters of the resilience perception for MIP are obtained using the 1162 responses of conducted questionnaire. The structural equation model is used as parameters in

MIP. He aimed to propose a centralized logistics distribution by considering survivor resilience maximization and the cost of logistics distribution of relief and services minimization. Bastian et al. (2015) developed a multiple criteria decision analysis model and GP for stochastic, mixed-integer, weighted GP to optimize network design, logistics costs, staging locations, procurement amounts, and inventory levels. Rancourt et al. (2015) presented a mathematical model and real case study for food distribution in Kenya. They considered the welfare of all stakeholders involved in the response system.

3.6. Debris Cleaning and Recovery Operations

There are limited number of research in recovery planning phases especially in debris collection and re-used processes (Ergun et al., 2010; Ozdamar and Ertem, 2015). Resources (FL, truck) have to be allocated that will not be adequate sufficiently to accelerate the debris collection and disposal process, while minimizing its impact (Ergun et al., 2010). Chen et al. (2011) proposed a MIP, local search heuristic, and ACO algorithm approach for multi depot vehicle-routing problems with time windows problem. This problem is considered for repairing damaged infrastructures after a disaster. Fetter and Rakes (2012) proposed MIP for LA of temporary disposal and storage reduction facilities in support of disaster debris cleanup operations. Liberatore et al. (2013) proposed a three level lexicographic problem of planning for recovery of damaged elements in the distribution network that combines time, reliability, security, and demand satisfaction. Hu and Sheu (2013) developed a MO LP model for minimizing total reverse logistical costs, corresponding environmental and operational risks, and psychological trauma experienced by local residents for a novel reverse logistics system for post-disaster debris. Aksu and Ozdamar (2014) proposed a dynamic path based mathematical model that identifies criticality of blockages and clears them with limited resources for planning of road restoration efforts during disaster response and recovery. Özdamar et al. (2014) presented a MIP and constructive heuristic approach for both stochastic and deterministic versions of the debris cleanup operations. Çelik et al. (2015) defined a stochastic debris clearance problem for determining a sequence of roads to clear in each period such that benefit accrued by satisfying relief demand is maximized. They also proposed heuristic approaches that a heuristic based on a continuous-time approximation and heuristics for approximate tree search for testing of the proposed solution approaches. Most of the current research on DOM focuses on mitigation, preparedness, and response processes.

3.7. Decision Support Systems in HRL

DSS help individuals and/or group decision makers for making a critical decision in HRL. There are some DSS based fuzzy logic and/or MCDM approaches. Pettit and Beresford (2009), Oloruntoba (2010), Zhou et al. (2011), and Celik et al. (2014) identified critical success factor of the emergency relief. The reasonable organizational structure, effective emergency information, government unity of leadership, modern logistics technology, and continuous improvement are identified as critical success factors of the emergency management (Zhou et al. 2011). Celik et

al. (2014) applied AHP based on type-2 fuzzy sets for evaluating the critical success factors in HRL. Rodríguez et al. (2010) proposed DSS for non-governmental organization to assess different disaster scenarios by using the available information, historical data and knowledge. Turgut et al. (2011) proposed a decision support system based on analytic hierarchy and fuzzy analytic hierarchy process methods for a disaster logistics center location selection. The five main criteria and eleven sub-criteria are obtained via questionnaires that are applied to specialists working in the Istanbul center of disaster coordination. Peng (2012) proposed six different MCDM approach for evaluating earthquake vulnerability of 31 Chinese regions. Hadiguna et al. (2014) proposed DSS for evaluating the possible evacuation facilities by using MCDM approach and object oriented programming. Kou et al. (2014) presented an integrated expert system to quickly assess the disaster based on the combination of fuzzy expert system and four MCDM methods which are TOPSIS, PROMETHEE, AHP and GRA for using in parallel computation. Gralla et al. (2014) make a conjoint analysis survey to measure the trade-offs among the multiple objectives for HRL. They developed a piecewise linear utility function as an objective function among the five attributes: the amount of cargo delivered, the prioritization of aid by commodity type, the prioritization of aid by delivery location, the speed of delivery, and the operational cost. According to their results, effectiveness (delivering more cargo in a short time frame) is determined as the primary objective, and efficiency (cost) is the least important. Wex et al. (2014) developed a decision support model for minimizing the sum of completion times of incidents weighted by their severity. Monte Carlo-based heuristic, the joint application of eight construction heuristics and five improvement heuristics, and GRASP metaheuristics are proposed for computationally comparison. Yang et al. (2014) proposed data envelopment analysis for allocation of reserving relief supplies by considering the risk, cost, equity and effectiveness attributes. Vitoriano et al. (2015) proposed a DSS based fuzzy rule for NGO's to assess consequences in the earlier stage after a disaster, and another one for last mile distribution of humanitarian aid. Nappi and Souza (2015) identified ten main criteria and 36 sub-criteria for selection and location of temporary shelters.

3.8. Other Operations

Some papers highlight a research problem that is less popular than the location, inventory distribution, or recovery problems, but still present a significant improvement in HRL. For example, Adivar and Mert (2010) proposed a fuzzy LP model for international relief planning that can apply the uncertain information while maximizing the credibility of the international agencies in the most cost efficient way. Gatignon et al. (2010) compared the decentralization and centralization supply chain of IFRC's HR. Duque and Sörensen (2011) proposed two metaheuristics to maximize the accessibility to the regional center after a disaster. Falasca and Zobel (2012) presented bi-criteria IP model for assignment of individual volunteer and volunteer groups to task. Yi et al. (2010) applied generic simulation model to model hospital operations in a disaster situation. They aimed to develop a methodology for capacity estimates of hospitals in disaster situation. Peeta et al. (2010) defined the link upgrading problem under a limited budget and a disaster scenario, with the aim of effective post-disaster response, and applied their

heuristic approach to earthquake preparedness of Istanbul. Günneç and Salman (2011) evaluated and modelled several probabilistic measures of connectivity and dependency among link failures of transportation network in case of a disaster. They proposed several metrics based reliability and performance of network reliability/dependency and compared them applying highway system of the Istanbul case. They used a Monte Carlo sampling algorithm to estimate the measures under interest for the computationally difficult case of independent link failures for comparison. Mohan et al. (2013) presented a discrete event simulation model for improving the efficiency of a nonprofit organization. Ergun et al. (2014) analyzed the use of information technologies tool to improve last-mile supply distribution. They introduced a cooperative game theory model and explored insights about the conditions under which multi-agency coordination is feasible and desirable. Faturechi and Miller-Hooks (2014) developed a bi-level, three-stage stochastic mathematical program with equilibrium constraints for quantifying and optimizing travel time resilience in roadway networks. They also applied a progressive hedging algorithm. Lassiter et al. (2015) proposed a dynamic and flexible framework for allocating and training a limited number of volunteers to a variety of tasks to minimize the total unmet task demands, where the demand for each task group is uncertain. Chen et al. (2015) presented a behavioral supply chain model using the cellular automata which incorporates the spirit of behavioral game theory.

4. DISCUSSION

4.1. Stochastic Parameters

Applying stochastic variables and parameters is required to model decision making process in preparedness and response against disasters. Liberatore et al. (2013) and Hoyos et al. (2015) analyzed 27 papers and 101 papers on stochastic parameters in HRL. In our literature review, we also analyzed 74 papers between January 2007 and May 2015 which used stochastic parameters in mathematical model. According to the our review, TSSP is a mostly applied technique (25 papers) to HRL (Chang et al. (2007), Günneç and Salman (2007), Mete and Zabinsky (2007), Shen et al. (2007), Mete and Zabinsky (2010), Peeta et al. (2010), Rawls and Turnquist (2010) , Salmeron and Apte (2010) , Falasca and Zobel (2011), Li et al. (2011), Rawls and Turnquist (2011), Verma and Gaukler (2011a), Verma et al. (2013), Döyen et al. (2012), Lodree et al. (2012), Noyan (2012), Rawls and Turnquist (2012), Davis et al. (2013), Gonçalves et al. (2013), Klibi et al. (2013), Balcik and Ak (2014), Kelle et al. (2014), Verma and Gaukler (2014), Rath et al. (2015), Renkli and Duran (2015)). In addition, RO is also applied to HRL (Jabbarzadeh et al. (2014), Ben-Tal et al. (2011), Lassiter et al. (2015), Najafi et al. (2013), Rong et al. (2013), Lu and Sheu (2013), Lu et al. (2013)).

Different stochastic parameters are used as consumption, delivery (Ozguven and Ozbay (2013), Ozguven and Ozbay (2012), Ozbay and Ozguven (2007)), cost, capacity, demand (Jabbarzadeh et al. (2014)), debris amount (Çelik et al. (2015)), demand (Chang et al. (2007), Taskin and Lodree (2010) , Rottkemper et al. (2011), Ertem et al. (2012), Lodree and Taskin (2009), Galindo and Batta (2013), ErtemveBuyurgan (2011), Ben-Tal et al. (2011), Zhan and Liu (2014), Zhan et al. (2014), Allahviranloo et al. (2014), Wang et al. (2014b), Klibi et al. (2013)),

demand, price, minimum demand fraction (Balcik and Ak (2014)), demand, amount of critical population (Liu and Guo (2014)), demand, amount of sent commodity (Lodree et al. (2012)), Demand, amount of sent commodity, amount of unsatisfied demand (Döyen et al. (2012), Günneç and Salman (2007)), demand, amount of sent commodity, time, unsatisfied demand (Mete and Zabinsky (2007)), demand, capacity of the vehicle fleet, the state of the infrastructure (Rennemo et al. (2014)), demand, critical population, survival rate, number of transfer population, time, relief workers required (Salmeron and Apte (2010)), demand, disaster intensity (Chakravarty (2014)), demand, lead time (Ertem et al. (2010), Das and Hanaoka (2014)), demand, quantity of in-kind relief item donations, monetary donations (Falasca and Zobel (2011)), demand, road accessibility (Gonçalves et al. (2013)), demand, supply, cost (Bozorgi-Amiri et al. (2011)), demand, the damage level of the network (Noyan (2012)), demand, the proportion of stocked material, the amount of commodity shipped, the available capacity on link (Rawls and Turnquist (2011), Rawls and Turnquist (2012), Rawls and Turnquist (2010)), demand, time, the amount of supply delivered, unfulfilled demand (Mete and Zabinsky (2010)), demand, transportation capacity (Hong et al. (2015)), demand, travel time (Hentenryck et al. (2010)), demand, unsatisfied demand (Rottkemper et al. (2012)), disaster randomness, link failure distributions (Du and Peeta (2014)), disruption effect on costs, disaster impact, demand, number of days' worth of food to provide (Bastian et al. (2015)), Distance (Verma and Gaukler (2011a)), earthquake damage, distance (Verma and Gaukler (2014)), health levels of casualties, travel time (Wilson et al. (2013)), inventory, shortage, cost (Salas et al. (2012)), life of an inventory (Yadavalli et al. (2014)), location, number of evacuation, accessibility (Li et al. (2012)), probability of link failures, network reliability (Günneç and Salman (2011)), probability of region, probability inventory, probability of condition (Jaska et al. (2013)), relief feed rate of relief suppliers (Sheu and Pan (2015)), road accessibility, cost (Rath et al. (2015)), road accessibility, delayed information (Peng et al. (2015)), road destruction (Ahmadi et al. (2015)), scheduled task volunteer demand, cumulative unfulfilled task demands, robust error term for task needing skill (Lassiter et al. (2015)), set of possible spill zones, set of possible spill profiles (Verma et al. (2013)), survivability of the infrastructure (Renkli and Duran (2015)), survival probability of link with and without investment (Peeta et al. (2010)), number of injured people, amount of commodity demands, suppliers' capacities, hospitals' capacities (Najafi et al. (2013)), total evacuees, cost, amount of commodity, surplus amount for commodity, shortage amount for commodity (Li et al. (2011), Kelle et al. (2014)), travel time (Rong et al. (2013), Wilson et al. (2014), Özdamar et al. (2014), Zhang et al. (2013)), travel time, capacity limitation (Faturechi and Miller-Hooks (2014)), travel time, demand (Shen et al. (2007) Lu and Sheu (2013), Lu et al. (2013)), travel time, path complexity (Yuan and Wang (2009)), unmet demand, quantity of supplies, fraction of demand, supply changing factor, demand changing factor (Davis et al. (2013)), unreliable road link, coverage (Salman and Yücel (2014)). In recent reviews of optimization models for emergency logistics (Caunhye et al., 2012; de la Torre et al., 2012), it has been noted that there has been little research in the area employing stochastic models. According to the literature, only Rennemo et al. (2014) proposed a three-stage stochastic

programming approach. These stochastic parameters are demand, capacity of the vehicle fleet and the state of the infrastructure. Hence, more studies that are considered multi stochastic parameters can be proposed for future studies.

4.2. Objectives in Humanitarian Relief

In this section, we analyzed the objective of proposed mathematical models. Single objective models are preferred instead of MO models (106 papers versus 79 papers), since they are easier to solve.

4.2.1. Single Objective

There are total 106 papers used single objective and most of them aim to minimize cost as shown in Figure 7. The used objective functions are as follows: minimizing cost (Ukkusuri and Yushimito (2008), Bozorgi-Amiri et al. (2011), Döyen et al. (2012), Verma et al. (2013), Chi et al. (2011), Lodree et al. (2012), Rawls and Turnquist (2011), Ozguven and Ozbay (2013), Falasca and Zobel (2011), Salas et al. (2012), Taskin and Lodree (2010), Rottkemper et al. (2011), Bagchi et al. (2011), Rawls and Turnquist (2012), Rawls and Turnquist (2010), Galindo and Batta (2013), Davis et al. (2013), Ozguven and Ozbay (2012), Ozbay and Ozguven (2007), Trestrail et al. (2009), Widener and Horner (2011), Ben-Tal et al. (2011), Mete and Zabinsky (2010), Horner and Downs (2010), Jaska et al. (2013), Charles and Luras (2011), Chou et al. (2014), Su et al. (2015), Kelle et al. (2014), Jeong et al. (2013), Jabbarzadeh et al. (2014), Irohara et al. (2013), Balcik and Ak (2014), Verma and Gaukler (2014), Das and Hanaoka (2014), Fetter and Rakes (2012), Li et al. (2011), Eftekhari et al. (2014), Pedraza-Martinez and Van Wassenhove (2013), Gonçalves et al. (2013), Rancourt et al. (2015), Noyan (2012), Balcik et al. (2008), Ergun et al. (2014), Naa and Banerjeea (2015), Rath and Gutjahr (2013), Lin et al. (2012), Paul and Hariharan (2012)), minimizing distance (Naji-Azimi et al. (2012), Ecerkale (2012), Chang et al. (2007), Verma and Gaukler (2011a), Huang et al. (2010), Han et al. (2011), Paul and Batta (2008), Görmez et al. (2011), Zhang et al. (2013), Renkli and Duran (2015), Lu et al. (2013), Mirzapour et al. (2013), Duque and Sörensen (2011)), minimizing the travel time (Duran et al. (2011), Bozkurt and Duran (2012), Özdamar and Demir (2012), Berkoune et al. (2012), Huang et al. (2013), Rong et al. (2013), Zhang et al. (2014), Salman and Gül (2014), Wex et al. (2014), Talarico et al. (2015), Afsar et al. (2014), Ruan et al. (2014), Ozdamar (2011), Lu and Sheu (2013), Rivera et al. (2014), Caunhye et al. (2015), Campbell et al. (2008), Huang et al. (2012), Chen et al. (2011), Zhang et al. (2012)), maximizing coverage (Murali et al. (2012), Jia et al. (2007b), Salman and Yücel (2014)), minimizing unsatisfied demand (Jia et al. (2007a), Balcik and Beamon (2008), Afshar and Haghani (2012), De Angelis et al. (2007), Opit et al. (2013), Lassiter et al. (2015), Rottkemper et al. (2012)), maximizing the number of survivor (Jin et al. (2014)), minimizing value of bid (Ertem et al. (2012), Ertem and Buyurgan (2013)), maximizing the capacity (Yi et al. (2010)), minimizing the penalty (McCoy and Brandeau (2011)), maximizing profit (Liang et al. (2012)), minimizing makespan (Gong and Batta (2007)), maximizing road accessibility (Aksu and Ozdamar (2014), Du and Peeta (2014)), maximizing the minimum weight of temporary location (Kılıcı et al. (2015)), maximizing flow (Çelik et al. (2015)), minimizing risk (Akgün et al. (2015)), minimizing number of emergency vehicles (Jotshi et al. (2009), Zhan and

Liu (2014)), maximizing the expectation of network resilience (Faturechi and Miller-Hooks (2014)), maximizing reliability and expected performance (Peeta et al. (2010), Günneç and Salman (2011)).

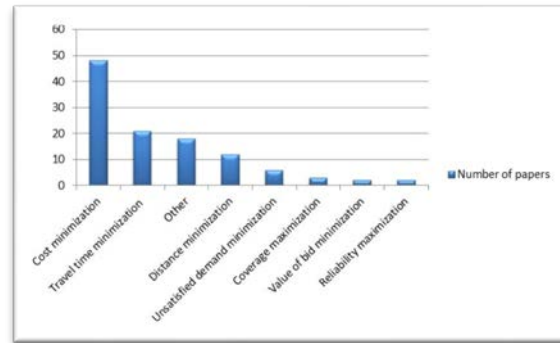


Figure 7: Paper distribution based on objective functions

4.2.2. Multi Objectives

There are total 79 papers used MOs (Figure 8) and most of them are applied as two objectives. The considered MOs are as follows: Five-Objective researches: Cost, time, equity, priority (probability), reliability (Vitoriano et al. (2011), Ortuño et al. (2011)), Four-Objective researches: cost, staging locations, procurement amounts, and inventory levels (Bastian et al. (2015)), risk, cost, equity, effectiveness (Yang et al. (2014)), time, reliability, security, demand satisfaction (Liberatore et al. (2013)), Three-Objective researches: unsatisfied demand, time, cost (Zhan et al. (2014), Chang et al. (2013), Hentenryck et al. (2010), Shui et al. (2008)), unsatisfied demand, time, satisfaction (Lin et al. (2011)), unsatisfied demand, cost, fairness (Ransikarbum and Mason (2014)), cost, fairness, lifesaving utility (Huang et al. (2015)), cost, ransack probability, reliability (Vitoriano et al. (2009)), cost, time, satisfaction (Tzeng et al. (2007)), costs, risk penalty, psychological cost (Hu and Sheu (2013)), coverage, cost, quantity of goods transported (Rath et al. (2015)), demand shortage, responsiveness, equity (Hong et al. (2015)), distance, operational cost, psychological cost (Sheu and Pan (2014)), distance, risk, cost (Doerner et al. (2009)), fatalities, suffering, efficiency (Wilson et al. (2013)), risk, coverage, travel time (Nolz et al. 2011), sum of people evacuated, cost, psychological intervention cost (Hu et al. (2014)), time, cost, equity (fairness) (Nolz et al. (2010), Tirado et al. (2014)), time, cost, reliability (Wang et al. (2014a)), time, cost, risk (Zheng and Ling (2013)), time, unsatisfied demand, reliability (Liberatore et al. (2014)), unsatisfied cost, injured people, vehicle utilization (Najafi et al. (2013)), Two-Objective researches: minimization of cost and time (Sheu (2007), Pérez-Rodríguez and Holguín-Veras (2015), Du and Yi (2013), Bish (2011), Ahmadi et al. (2015)), , unsatisfied demand, unserved wounded people (Yi and Kumar (2007), Yi and Ozdamar (2007)), minimization of cost and maximization coverage (Barzinpour and Esmaeili (2014), Zidi et al. (2013), Esmaeili and Barzinpour (2014), Klibi et al.

(2013)), minimizing unsatisfied demand and time (Shen et al. (2007), Abounacer et al. (2014), Najafi et al. (2014), Li et al. (2012)), minimizing the value of bid and maximizing quantity of allocated item (Ertem et al. (2010), Ertem ve Buyurgan (2011)), unused donations, equity (Balcik et al. (2014)), unsatisfied demand, cost (Barzinpour et al. (2014)), cost, credibility (Adivar and Mert (2010)), cost, fairness (Rennemo et al. (2014), Liu and Guo (2014)), cost, profit (Wang et al. (2014b)), cost, resilience (Sheu (2014)), cost, risk (Lodree and Taskin (2009)), cost, service level (Besiou et al. (2014)), cost, social value (Chakravarty (2014)), cost, undesired assignment (Falasca and Zobel (2012)), cost, utility (Allahviranloo et al. (2014)), coverage, losses (Eiselt and Marianov (2012)), coverage, social cost (Yushimito et al. (2012)), network survivability, network performance (Du and Peeta (2014)), network accessibility, makespan (Özdamar et al. (2014)), number of casualty removed, saved people (Edrissi et al. (2013)), the roadway repair cost, distribution cost (Yan and Shih (2009)), time, risk (Günneç and Salman (2007)), time, vehicle utilization (Wohlgemuth et al. (2012)), undersupply, oversupply (Sheu and Pan (2015)), unsatisfied demand, expected casualties (Salmeron and Apte (2010))

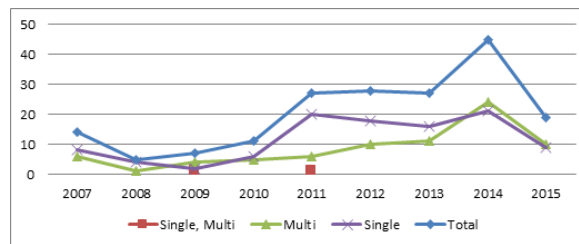


Figure 8: Paper distribution based on single or multi objectives

4.3. Solution Approaches

Various solution approaches are applied by researchers to solve mathematical problems in HRL. We have divided these solution approaches into six groups (Figure 9). Most of the studies used general exact solvers (LINGO, GAMS, CPLEX, etc.) for analyzing their mathematical model (Sheu (2007), Günneç and Salman (2007), Gong and Batta (2007), Tzeng et al. (2007), De Angelis et al. (2007), Jia et al. (2007a), Mete and Zabinsky (2007), Shui et al. (2008), Balcik and Beamon (2008), Balcik et al. (2008), Vitoriano et al. (2009), Trestrail et al. (2009), Lodree and Taskin (2009), Adivar and Mert (2010), Horner and Downs (2010), Salmeron and Apte (2010), Mete and Zabinsky (2010), Ortuño et al. (2011), Verma and Gaukler (2011a), McCoy and Brandeau (2011), Vitoriano et al. (2011), Rottkemper et al. (2011), Görmez et al. (2011), Charles and Luras (2011), Duran et al. (2011), Bagchi et al. (2011), Widener and Horner (2011), Falasca and Zobel (2011), Rawls and Turnquist (2011), Verma et al. (2013), Ben-Tal et al. (2011), Eiselt and Marianov (2012), Paul and Hariharan (2012), Afshar and Haghani (2012), Bozkurt and Duran (2012), Rottkemper et al. (2012), Salas et al. (2012), Fetter and Rakes (2012), Liang et al. (2012), Rawls and Turnquist (2012), Lodree et al. (2012), Falasca and Zobel (2012), Pedraza-Martinez and Van Wassenhove (2013), Ertem and Buyurgan (2013), Opit et al. (2013), Mirzapour et al. (2013), Liberatore et al.

(2013), Jeong et al. (2013), Hu and Sheu (2013), Gonçalves et al. (2013), Davis et al. (2013), Najafi et al. (2013), Tirado et al. (2014), Zhan and Liu (2014), Zhan et al. (2014), Barzinpour and Esmaeili (2014), Eftekhari et al. (2014), Liberatore et al. (2014), Aksu and Ozdamar (2014), Abounacer et al. (2014), Rennemo et al. (2014), Jin et al. (2014), Sheu and Pan (2014), Salman and Gül (2014), Najafi et al. (2014), Hu et al. (2014), Wang et al. (2014b), Chakravarty (2014), Jabbarzadeh et al. (2014), Das and Hanaoka (2014), Balcik and Ak (2014), Sheu (2014), Yadavalli et al. (2014), Renkli and Duran (2015), Kılıcı et al. (2015), Rancourt et al. (2015), Naa and Banerjeea (2015), Caunhye et al. (2015), Sheu and Pan (2015), Lassiter et al. (2015)).

Due to the rising complexity and rigorous time requirements of HRL problems, some metaheuristic and heuristic algorithms can be applied. Hence, some metaheuristic and heuristic algorithms are proposed as follows: Amoeboid organism algorithm (Zhang et al. (2013)), Genetic algorithm (Chi et al. (2011), Zidi et al. (2013), Esmaeili and Barzinpour (2014), Du and Yi (2013), Lin et al. (2011), Ertem et al. (2012), Barzinpour et al. (2014), Berkoune et al. (2012), Nolz et al. (2010), Chou et al. (2014)), ACO (Yi and Kumar (2007), Su et al. (2015), Chen et al. (2011), Yuan and Wang (2009)), Memetic algorithm (Nolz et al. 2011), Tabu search (Wohlgemuth et al. (2012), Shen et al. (2007), Salman and Yücel (2014), Zheng and Ling (2013)), VNS algorithm (Wilson et al. (2013), Ahmadi et al. (2015), Rivera et al. (2014)), Nondominated sorting GA II (Doerner et al. (2009), Wang et al. (2014a)), Particle swarm optimization (Bozorgi-Amiri et al. (2011), Rong et al. (2013)), Simulated annealing (Lu and Sheu (2013), Lu et al. (2013)), L-shaped algorithm (Li et al. (2011), Kelle et al. (2014), Verma and Gaukler (2014)), Large neighborhood search (Talarico et al. (2015)), Biogeography-based optimization algorithm (Zhang et al. (2014)), Aggregation heuristic (Galindo and Batta (2013)), Heuristic algorithm (Bish (2011), Edrissi et al. (2013), Pérez-Rodríguez and Holguín-Veras (2015), Yan and Shih (2009), Yushimito et al. (2012), Campbell and Jones (2011), Gralla et al. (2014), Campbell et al. (2008), Irohara et al. (2013), Özdamar and Demir (2012), Campbell et al. (2008), Özdamar et al. (2014), Galindo and Batta (2013), Naji-Azimi et al. (2012)), Locate-allocate heuristic (Jia et al. (2007b), Murali et al. (2012)), P-level efficient points (Ozguven and Ozbay (2012), Ozbay and Ozguven (2007), Ozguven and Ozbay (2013)), Most reliable paths algorithm (Ukkusuri and Yushimito (2008)), Multi-start heuristic (Naji-Azimi et al. (2012)), Adaptive epsilon-constraint algorithm (Rath and Gutjahr (2013)), Decomposition-based heuristic (Balcik et al. (2014)), Efficient variational inequalities algorithm (Huang et al. (2015)), Polynomial-time algorithm (Günneç and Salman (2011)), Prékopa–Vizvari–Badics algorithm (Ozguven and Ozbay (2012)), Route algorithm (Yi and Ozdamar (2007), Ozdamar (2011)), The simultaneous backward reduction algorithm (Taskin and Lodree (2010)), Lagrangian relaxation algorithm ((Jia et al. (2007b), Han et al. (2011), Rawls and Turnquist (2010), Döyen et al. (2012), Li et al. (2012), Duque and Sörensen (2011)), Sample average approximation (Chang et al. (2007), Klibi et al. (2013)), Progressive hedging algorithm (Faturechi and Miller-Hooks (2014)), Benders-decomposition algorithm (Noyan (2012)). On the other hand, Discrete event simulation (Mohan et al. (2013)), Monte Carlo approach (Wilson et al. (2014)), System dynamics

modeling (Kunz et al. (2014), Jaska et al. (2013), Peng et al. (2015), Besiou et al. (2014)), Cooperative game theory (Ergun et al. (2014)) are also applied to HRL problems.

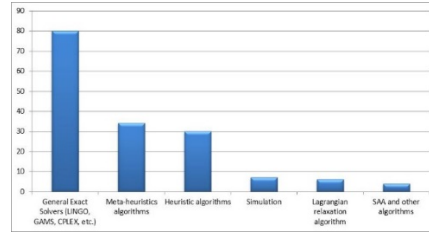


Figure 9: Paper distribution based on solution approaches

5. CONCLUSION AND FUTURE SUGGESTIONS

This paper presented a literature review of HRL and DOM. Mathematical models, solution approaches and stochastic parameters are analyzed in detail. A total of 220 papers are analyzed that are published between January 2007 and May 2015. The FL, IM, distribution, DCRO, and DSS in accordance with the relevant HRL activities in DOM are investigated.

Mathematical models are significant instrument to address HRL problems in DOM that aim to improve decision making processes appearing. They were initially developed with well-established deterministic models. However, decisions to support HRL problem in DOM are challenging because of the uncertainties in these events. In this context, multi-stage stochastic programming can be a most appropriate tool to support decisions by considering different uncertainty because of its ability to handle uncertainty. It can be easily seen that after 2008 there is an increasing trend for multi-objective mathematical models in HRL. Multi-objective mathematical models are still a gap in different studies when compared to single objective analyses. It is necessary for researchers to take cognizance of MO functions on behalf of single objective as real life problems are rarely single objective. In addition to this, equity, efficiency and efficacy objectives should be considered in multi-objective models to reflect HR objectives better. On the other hand, more solvable solution approaches for MO problems and achieving the optimal solutions need to be revised to produce more robust and appropriate approaches in evaluating MO problems. Another research area for future studies can be reverse logistics management for recovery as debris cleaning problem (Sheu, 2007; Özdamar and Ertem, 2015), road repair, and relief delivery during recovery phase. In these problems, more operational studies are need to consider especially street address level, for example, the street information is considered in Özdamar et al. (2014) to coordinate debris cleanup operations. Volunteer management is determined as one of the preparedness activities (Altay and Green, 2006) that is suitably assigning volunteers with respect to tasks or skill levels for alleviating of the affected people (Falasca and Zobel, 2012; Lassiter et al., 2015). There are more studies for volunteer management in non-governmental and governmental relief

organizations for deciding the proper allocation of resources to realize the organizations' aims.

ACKNOWLEDGEMENT

In carrying out this research, the authors have been supported by the Yildiz Technical University Scientific Research Project Fund with Grant No: 2013-06-03-KAP01. This fund is hereby gratefully acknowledged.

REFERENCES

- Abounacer, R., Rekik, M., & Renaud, J. (2014). An exact solution approach for multi-objective location–transportation problem for disaster response. *Computers & Operations Research*, 41, 83-93.
- Adivar, B., & Mert, A. (2010). International disaster relief planning with fuzzy credibility. *Fuzzy Optimization and Decision Making*, 9(4), 413-433.
- Afsar, H. M., Prins, C., & Santos, A. C. (2014). Exact and heuristic algorithms for solving the generalized vehicle routing problem with flexible fleet size. *International Transactions in Operational Research*, 21(1), 153-175.
- Afshar, A., & Haghani, A. (2012). Modeling integrated supply chain logistics in real-time large-scale disaster relief operations. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(4), 327-338.
- Ahmadi, M., Seifi, A., & Tootooni, B. (2015). A humanitarian logistics model for disaster relief operation considering network failure and standard relief time: A case study on San Francisco district. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 75, 145-163.
- Akgün, İ., Gümüşbuğa, F., & Tansel, B. (2015). Risk based facility location by using fault tree analysis in disaster management. *Omega*, 52, 168-179.
- Aksu, D. T., & Ozdamar, L. (2014). A mathematical model for post-disaster road restoration: Enabling accessibility and evacuation. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 61, 56-67.
- Allahviranloo, M., Chow, J. Y., & Recker, W. W. (2014). Selective vehicle routing problems under uncertainty without recourse. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 62, 68-88.
- Ertem, M.A., & Buyurgan, N. (2011). An auction-based framework for resource allocation in disaster relief. *Journal of Humanitarian Logistics and Supply Chain Management*, 1(2), 170-188.
- Altay, N., & Green, W. G. (2006). OR/MS research in disaster operations management. *European Journal of Operational Research*, 175(1), 475-493.
- Anaya-Arenas, A. M., Renaud, J., & Ruiz, A. (2014). Relief distribution networks: a systematic review. *Annals of Operations Research*, 223(1), 53-79.
- Bagchi, A., Paul, J. A., & Maloni, M. (2011). Improving bid efficiency for humanitarian food aid procurement. *International Journal of Production Economics*, 134(1), 238-245.
- Balcik, B., & Ak, D. (2014). Supplier selection for framework agreements in humanitarian relief. *Production and Operations Management*, 23(6), 1028-1041.

- Balcik, B., & Beamon, B. M. (2008). Facility location in humanitarian relief. *International Journal of Logistics*, 11(2), 101-121.
- Balcik, B., Beamon, B. M., & Smilowitz, K. (2008). Last mile distribution in humanitarian relief. *Journal of Intelligent Transportation Systems*, 12(2), 51-63.
- Balcik, B., Iravani, S., & Smilowitz, K. (2014). Multi-vehicle sequential resource allocation for a nonprofit distribution system. *IIE Transactions*, 46(12), 1279-1297.
- Barzinpour, F., & Esmaeili, V. (2014). A multi-objective relief chain location distribution model for urban disaster management. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 70(5-8), 1291-1302.
- Barzinpour, F., Saffarian, M., Makoui, A., & Teimoury, E. (2014). Metaheuristic Algorithm for Solving Biobjective Possibility Planning Model of Location-Allocation in Disaster Relief Logistics. *Journal of Applied Mathematics*, 2014.
- Bastian, N. D., Griffin, P. M., Spero, E., & Fulton, L. V. (2015). Multi-criteria logistics modeling for military humanitarian assistance and disaster relief aerial delivery operations. *Optimization Letters*, 1-33.
- Ben-Tal, A., Do Chung, B., Mandala, S. R., & Yao, T. (2011). Robust optimization for emergency logistics planning: Risk mitigation in humanitarian relief supply chains. *Transportation Research Part B: Methodological*, 45(8), 1177-1189.
- Berkoune, D., Renaud, J., Rekik, M., & Ruiz, A. (2012). Transportation in disaster response operations. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(1), 23-32.
- Besiou, M., Pedraza-Martinez, A. J., & Van Wassenhove, L. N. (2014). Vehicle Supply Chains in Humanitarian Operations: Decentralization, Operational Mix, and Earmarked Funding. *Production and Operations Management*, 23(11), 1950-1965.
- Bish, D. R. (2011). Planning for a bus-based evacuation. *OR spectrum*, 33(3), 629-654.
- Bozkurt, M., & Duran, S. (2012). Effects of natural disaster trends: a case study for expanding the pre-positioning network of CARE international. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 9(8), 2863-2874.
- Bozorgi-Amiri, A., Jabalameli, M. S., Alinaghian, M., & Heydari, M. (2012). A modified particle swarm optimization for disaster relief logistics under uncertain environment. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 60(1-4), 357-371.
- Campbell, A. M., & Jones, P. C. (2011). Prepositioning supplies in preparation for disasters. *European Journal of Operational Research*, 209(2), 156-165.
- Campbell, A. M., Vandenbussche, D., & Hermann, W. (2008). Routing for relief efforts. *Transportation Science*, 42(2), 127-145.
- Caunhye, A. M., Li, M., & Nie, X. (2015). A location-allocation model for casualty response planning during catastrophic radiological incidents. *Socio-Economic Planning Sciences*, 50, 32-44.
- Caunhye, A. M., Nie, X., & Pokharel, S. (2012). Optimization models in emergency logistics: A literature review. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(1), 4-13.
- Celik, E., Gumus, A. T., & Alegoz, M. (2014). A trapezoidal type-2 fuzzy MCDM method to identify and evaluate critical success factors for humanitarian relief logistics management. *Journal of Intelligent and Fuzzy Systems*, 27 (6), 2847-2855.
- Çelik, M., Ergun, Ö., & Keskinocak, P. (2015). The Post-Disaster Debris Clearance Problem Under Incomplete Information. *Operations Research*, 63(1), 65-85.

- Chakravarty, A. K. (2014). Humanitarian relief chain: Rapid response under uncertainty. *International Journal of Production Economics*, 151, 146-157.
- Chang, F. S., Wu, J. S., Lee, C. N., & Shen, H. C. (2014). Greedy-search-based multi-objective genetic algorithm for emergency logistics scheduling. *Expert Systems With Applications*, 41(6), 2947-2956.
- Chang, M. S., Tseng, Y. L., & Chen, J. W. (2007). A scenario planning approach for the flood emergency logistics preparation problem under uncertainty. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 43(6), 737-754.
- Charles, A., & Lauras, M. (2011). An enterprise modelling approach for better optimisation modelling: application to the humanitarian relief chain coordination problem. *Or Spectrum*, 33(3), 815-841.
- Chen, H. K., Chou, H. W., Ho, P. S., & Wang, H. (2011). Real-Time Vehicle Routing for Repairing Damaged Infrastructures Due to Natural Disasters. *Mathematical Problems in Engineering*, 2011.
- Chen, L. M., Liu, Y. E., & Yang, S. J. S. (2015). Robust supply chain strategies for recovering from unanticipated disasters. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 77, 198-214.
- Chi, T. H., Yang, H., & Hsiao, H. M. (2011, October). A new hierarchical facility location model and genetic algorithm for humanitarian relief. In *Information Science and Service Science (NISS), 2011 5th International Conference on New Trends in* (Vol. 2, pp. 367-374). IEEE.
- Chou, J. S., Tsai, C. F., Chen, Z. Y., & Sun, M. H. (2014). Biological-based genetic algorithms for optimized disaster response resource allocation. *Computers & Industrial Engineering*, 74, 52-67.
- Das, R., & Hanaoka, S. (2014). Relief inventory modelling with stochastic lead-time and demand. *European Journal of Operational Research*, 235(3), 616-623.
- Davis, L. B., Samanlioglu, F., Qu, X., & Root, S. (2013). Inventory planning and coordination in disaster relief efforts. *International Journal of Production Economics*, 141(2), 561-573.
- De Angelis, V., Mecoli, M., Nikoi, C., & Storchi, G. (2007). Multiperiod integrated routing and scheduling of World Food Programme cargo planes in Angola. *Computers & Operations Research*, 34(6), 1601-1615.
- de la Torre, L.E., Dolinskaya, I. S., & Smilowitz, K. R. (2012). Disaster relief routing: Integrating research and practice. *Socio-economic planning sciences*, 46(1), 88-97.
- Doerner, K. F., Gutjahr, W. J., & Nolz, P. C. (2009). Multi-criteria location planning for public facilities in tsunami-prone coastal areas. *Or Spectrum*, 31(3), 651-678.
- Döyen, A., Aras, N., & Barbarosoğlu, G. (2012). A two-echelon stochastic facility location model for humanitarian relief logistics. *Optimization Letters*, 6(6), 1123-1145.
- Du, L., & Peeta, S. (2014). A stochastic optimization model to reduce expected post-disaster response time through pre-disaster investment decisions. *Networks And Spatial Economics*, 14(2), 271-295.

- Du, M., & Yi, H. (2013). Research on multi-objective emergency logistics vehicle routing problem under constraint conditions. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 6(1), 258-266.
- Duque, P. M., & Sörensen, K. (2011). A GRASP metaheuristic to improve accessibility after a disaster. *OR spectrum*, 33(3), 525-542.
- Duran, S., Gutierrez, M. A., & Keskinocak, P. (2011). Pre-positioning of emergency items for CARE International. *Interfaces*, 41(3), 223-237.
- Duran, S., Gutierrez, M. A., & Keskinocak, P. (2011). Pre-positioning of emergency items for CARE International. *Interfaces*, 41(3), 223-237.
- Ecerkale, K. (2012). A heuristic approach to Red Crescent aid depots location problem. In *Fuzzy Theory and its Applications (iFUZZY), 2012 International Conference on* (pp. 68-71). IEEE.
- Edrissi, A., Poorzahedy, H., Nassiri, H., & Nourinejad, M. (2013). A multi-agent optimization formulation of earthquake disaster prevention and management. *European Journal of Operational Research*, 229(1), 261-275.
- Eftekhari, M., Masini, A., Robotis, A., & Van Wassenhove, L. N. (2014). Vehicle procurement policy for humanitarian development programs. *Production and Operations Management*, 23(6), 951-964.
- Eiselt, H. A., & Marianov, V. (2012). Mobile phone tower location for survival after natural disasters. *European journal of operational research*, 216(3), 563-572.
- Ergun, Ö., Gui, L., Heier Stamm, J. L., Keskinocak, P., & Swann, J. (2014). Improving Humanitarian Operations through Technology-Enabled Collaboration. *Production and Operations Management*, 23(6), 1002-1014.
- Ergun, O., Karakus, G., Keskinocak, P., Swann, J., & Villarreal, M. (2010). Operations research to improve disaster supply chain management. *Wiley Encyclopedia of Operations Research and Management Science*. <http://dx.doi.org/10.1002/9780470400531.eorms0604>
- Ertem, M. A., & Buyurgan, N. (2013). A Procurement Auctions-Based Framework for Coordinating Platforms in Humanitarian Logistics. In *Humanitarian and Relief Logistics* (pp. 111-127). Springer New York.
- Ertem, M. A., Buyurgan, N., & Pohl, E. A. (2012). Using announcement options in the bid construction phase for disaster relief procurement. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(4), 306-314.
- Ertem, M. A., Buyurgan, N., & Rossetti, M. D. (2010). Multiple-buyer procurement auctions framework for humanitarian supply chain management. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 40(3), 202-227.
- Ertem, M.A., & Buyurgan, N. (2011). An auction-based framework for resource allocation in disaster relief. *Journal of Humanitarian Logistics and Supply Chain Management*, 1(2), 170-188.
- Esmaeili, V., & Barzinpour, F. (2014). Integrated decision making model for urban disaster management: A multi-objective genetic algorithm approach. *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 5(1), 55-70.
- Falasca, M., & Zobel, C. (2012). An optimization model for volunteer assignments in humanitarian organizations. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(4), 250-260.

- Falasca, M., & Zobel, C. W. (2011). A two-stage procurement model for humanitarian relief supply chains. *Journal of Humanitarian Logistics and Supply Chain Management*, 1(2), 151-169.
- Faturechi, R., & Miller-Hooks, E. (2014). Travel time resilience of roadway networks under disaster. *Transportation research part B: methodological*, 70, 47-64.
- Fetter, G., & Rakes, T. (2012). Incorporating recycling into post-disaster debris disposal. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(1), 14-22.
- Galindo, G., & Batta, R. (2013). Prepositioning of supplies in preparation for a hurricane under potential destruction of prepositioned supplies. *Socio-Economic Planning Sciences*, 47(1), 20-37.
- Galindo, G., & Batta, R. (2013). Review of recent developments in OR/MS research in disaster operations management. *European Journal of Operational Research*, 230(2), 201-211.
- Gatignon, A., Van Wassenhove, L. N., & Charles, A. (2010). The Yogyakarta earthquake: Humanitarian relief through IFRC's decentralized supply chain. *International Journal of Production Economics*, 126(1), 102-110.
- Gonçalves, P., Leiras, A., Chawaguta, B., & Officer, L. (2013). Stochastic optimization for humanitarian aid supply and distribution of World Food Programme (WFP) in Ethiopia. *International Production and Operations Management (POM) Conference, Denver, USA*.
- Gong, Q., & Batta, R. (2007). Allocation and reallocation of ambulances to casualty clusters in a disaster relief operation. *IIE Transactions*, 39(1), 27-39.
- Görmez, N., Köksalan, M., & Salman, F. S. (2011). Locating disaster response facilities in Istanbul. *Journal of the Operational Research Society*, 62(7), 1239-1252.
- Govindan, K., Soleimani, H., & Kannan, D. (2015). Reverse logistics and closed-loop supply chain: A comprehensive review to explore the future. *European Journal of Operational Research*, 240(3), 603-626.
- Gralla, E., Goentzel, J., & Fine, C. (2014). Assessing Trade-offs among Multiple Objectives for Humanitarian Aid Delivery Using Expert Preferences. *Production and Operations Management*, 23(6), 978-989.
- Gul, M., & Guneri, A. F. (2015). A comprehensive review of emergency department simulation applications for normal and disaster conditions. *Computers & Industrial Engineering*, 83, 327-344.
- Gunnec, D., & Salman, F. (2007). A two-stage multi-criteria stochastic programming model for location of emergency response and distribution centers. *Euro-online. org*, 182-201.
- Gunnec, D., & Salman, F. (2007). A two-stage multi-criteria stochastic programming model for location of emergency response and distribution centers. *Euro-online. org*, 182-201.
- Günneç, D., & Salman, F. S. (2011). Assessing the reliability and the expected performance of a network under disaster risk. *OR spectrum*, 33(3), 499-523.
- Hadiguna, R. A., Kamil, I., Delati, A., & Reed, R. (2014). Implementing a web-based decision support system for disaster logistics: A case study of an evacuation location assessment for Indonesia. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 9, 38-47.

- Han, Y., Guan, X., & Shi, L. (2011). Optimization based method for supply location selection and routing in large-scale emergency material delivery. *Automation Science and Engineering, IEEE Transactions on*, 8(4), 683-693.
- Holguín-Veras, J., Jaller, M., Van Wassenhove, L. N., Pérez, N., & Wachtendorf, T. (2012). On the unique features of post-disaster humanitarian logistics. *Journal of Operations Management*, 30(7), 494-506.
- Holguín-Veras, J., Pérez, N., Jaller, M., Van Wassenhove, L. N., & Aros-Vera, F. (2013). On the appropriate objective function for post-disaster humanitarian logistics models. *Journal of Operations Management*, 31(5), 262-280.
- Hong, X., Lejeune, M. A., & Noyan, N. (2014). Stochastic network design for disaster preparedness. *IIE Transactions*, 47(4), 329-357.
- Horner, M. W., & Downs, J. A. (2010). Optimizing hurricane disaster relief goods distribution: model development and application with respect to planning strategies. *Disasters*, 34(3), 821-844.
- Hoyos, M. C., Morales, R. S., & Akhavan-Tabatabaei, R. (2014). OR models with stochastic components in disaster operations management: A literature survey. *Computers & Industrial Engineering*, 82, 183-197.
- Hu, Z. H., & Sheu, J. B. (2013). Post-disaster debris reverse logistics management under psychological cost minimization. *Transportation Research Part B: Methodological*, 55, 118-141.
- Hu, Z. H., Sheu, J. B., & Xiao, L. (2014). Post-disaster evacuation and temporary resettlement considering panic and panic spread. *Transportation research part B: methodological*, 69, 112-132.
- Huang, K., Jiang, Y., Yuan, Y., & Zhao, L. (2015). Modeling multiple humanitarian objectives in emergency response to large-scale disasters. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 75, 1-17.
- Huang, M., Smilowitz, K. R., & Balcik, B. (2013). A continuous approximation approach for assessment routing in disaster relief. *Transportation Research Part B: Methodological*, 50, 20-41.
- Huang, M., Smilowitz, K., & Balcik, B. (2012). Models for relief routing: Equity, efficiency and efficacy. *Transportation research part E: logistics and transportation review*, 48(1), 2-18.
- Huang, R., Kim, S., & Menezes, M. B. (2010). Facility location for large-scale emergencies. *Annals of Operations Research*, 181(1), 271-286.
- Iakovou, E., Ip, C. M., Douligeris, C., & Korde, A. (1997). Optimal location and capacity of emergency cleanup equipment for oil spill response. *European Journal of Operational Research*, 96(1), 72-80.
- Irohara, T., Kuo, Y. H., & Leung, J. M. (2013). From preparedness to recovery: a tri-level programming model for disaster relief planning. In *Computational Logistics* (pp. 213-228). Springer Berlin Heidelberg.
- Jabbarzadeh, A., Fahimnia, B., & Seuring, S. (2014). Dynamic supply chain network design for the supply of blood in disasters: A robust model with real world application. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 70, 225-244.

- Jeong, K. Y., Hong, J. D., & Xie, Y. (2014). Design of emergency logistics networks, taking efficiency, risk and robustness into consideration. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 17(1), 1-22.
- Jia, H., Ordóñez, F., & Dessouky, M. (2007). A modeling framework for facility location of medical services for large-scale emergencies. *IIE transactions*, 39(1), 41-55.
- Jia, H., Ordóñez, F., & Dessouky, M. M. (2007). Solution approaches for facility location of medical supplies for large-scale emergencies. *Computers & Industrial Engineering*, 52(2), 257-276.
- Jin, S., Jeong, S., Kim, J., & Kim, K. (2014). A logistics model for the transport of disaster victims with various injuries and survival probabilities. *Annals of Operations Research*, 1-17.
- Jotshi, A., Gong, Q., & Batta, R. (2009). Dispatching and routing of emergency vehicles in disaster mitigation using data fusion. *Socio-Economic Planning Sciences*, 43(1), 1-24.
- Kelle, P., Schneider, H., & Yi, H. (2014). Decision alternatives between expected cost minimization and worst case scenario in emergency supply—Second revision. *International Journal of Production Economics*, 157, 250-260.
- Kılıcı, F., Kara, B. Y., & Bozkaya, B. (2015). Locating temporary shelter areas after an earthquake: A case for Turkey. *European Journal of Operational Research*, 243(1), 323-332.
- Klibi, W., Ichoua, S., & Martel, A. (2013). *Prepositioning emergency supplies to support disaster relief: a stochastic programming approach*. Faculté des sciences de l'administration, Université Laval.
- Kou, G., Ergu, D., & Shi, Y. (2014). An integrated expert system for fast disaster assessment. *Computers & Operations Research*, 42, 95-107.
- Kovács, G., & Spens, K. M. (2007). Humanitarian logistics in disaster relief operations. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 37(2), 99-114.
- Kunz, N., Reiner, G., & Gold, S. (2014). Investing in disaster management capabilities versus pre-positioning inventory: A new approach to disaster preparedness. *International Journal of Production Economics*, 157, 261-272.
- Lassiter, K., Khademi, A., & Taaffe, K. M. (2015). A robust optimization approach to volunteer management in humanitarian crises. *International Journal of Production Economics*, 163, 97-111.
- Leiras, A., de Brito Jr, I., Queiroz Peres, E., Rejane Bertazzo, T., & Tsugunobu Yoshida Yoshizaki, H. (2014). Literature review of humanitarian logistics research: trends and challenges. *Journal of Humanitarian Logistics and Supply Chain Management*, 4(1), 95-130.
- Li, A. C., Nozick, L., Xu, N., & Davidson, R. (2012). Shelter location and transportation planning under hurricane conditions. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 48(4), 715-729.
- Li, L., Jin, M., & Zhang, L. (2011). Sheltering network planning and management with a case in the Gulf Coast region. *International Journal of Production Economics*, 131(2), 431-440.

- Liang, L., Wang, X., & Gao, J. (2012). An option contract pricing model of relief material supply chain. *Omega*, 40(5), 594-600.
- Liberatore, F., Ortuño, M. T., Tirado, G., Vitoriano, B., & Scaparra, M. P. (2014). A hierarchical compromise model for the joint optimization of recovery operations and distribution of emergency goods in Humanitarian Logistics. *Computers & Operations Research*, 42, 3-13.
- Liberatore, F., Pizarro, C., Blas, C., Ortuo, M., & Vitoriano, B. (2013). Uncertainty in humanitarian logistics for disaster management. A review. In Decision aid models for disaster management and emergencies. In B. Vitoriano, J. Montero, & D. Ruan (Eds.). Atlantis computational intelligence systems (Vol. 7, pp. 45–74). Atlantis Press.
- Lin, Y. H., Batta, R., Rogerson, P. A., Blatt, A., & Flanigan, M. (2012). Location of temporary depots to facilitate relief operations after an earthquake. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(2), 112-123.
- Lin, Y. H., Batta, R., Rogerson, P. A., Blatt, A., & Flanigan, M. (2011). A logistics model for emergency supply of critical items in the aftermath of a disaster. *Socio-Economic Planning Sciences*, 45(4), 132-145.
- Liu, C., Chen, Z. H., & Gong, Y. Y. (2013). Site selection of emergency material warehouse under fuzzy environment. *Journal of Central South University*, 20, 1610-1615.
- Liu, Y., & Guo, B. (2014). A Lexicographic Approach to Postdisaster Relief Logistics Planning Considering Fill Rates and Costs under Uncertainty. *Mathematical Problems in Engineering*, 2014.
- Lodree, E. J., & Taskin, S. (2009). Supply chain planning for hurricane response with wind speed information updates. *Computers & Operations Research*, 36(1), 2-15.
- Lodree, E. J., Ballard, K. N., & Song, C. H. (2012). Pre-positioning hurricane supplies in a commercial supply chain. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(4), 291-305.
- Lu, C. C. (2013). Robust weighted vertex p-center model considering uncertain data: An application to emergency management. *European Journal of Operational Research*, 230(1), 113-121.
- Lu, C. C., & Sheu, J. B. (2013). Robust vertex p-center model for locating urgent relief distribution centers. *Computers & Operations Research*, 40(8), 2128-2137.
- Luis, E., Dolinskaya, I. S., & Smilowitz, K. R. (2012). Disaster relief routing: Integrating research and practice. *Socio-economic planning sciences*, 46(1), 88-97.
- McCoy, J. H., & Brandeau, M. L. (2011). Efficient stockpiling and shipping policies for humanitarian relief: UNHCR's inventory challenge. *OR spectrum*, 33(3), 673-698.
- Mete, H. O., & Zabinsky, Z. B. (2007). Preparing for disasters: medical supply location and distribution. In *Proceedings of the INFORMS conference, Seattle, WA*.
- Mete, H. O., & Zabinsky, Z. B. (2010). Stochastic optimization of medical supply location and distribution in disaster management. *International Journal of Production Economics*, 126(1), 76-84.
- Mirzapour, S. A., Wong, K. Y., & Govindan, K. (2013). A Capacitated Location-Allocation Model for Flood Disaster Service Operations with Border Crossing

- Passages and Probabilistic Demand Locations. *Mathematical Problems in Engineering*, 2013.
- Mohan, S., Gopalakrishnan, M., & Mizzi, P. J. (2013). Improving the efficiency of a non-profit supply chain for the food insecure. *International Journal of Production Economics*, 143(2), 248-255.
- Murali, P., Ordóñez, F., & Dessouky, M. M. (2012). Facility location under demand uncertainty: Response to a large-scale bio-terror attack. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(1), 78-87.
- Na, H. S., & Banerjee, A. (2015). A disaster evacuation network model for transporting multiple priority evacuees. *IIE Transactions*, <http://dx.doi.org/10.1080/0740817X.2015.1040929>.
- Nahleh, Y. L., Kumar, A., & Daver, F. (2013). Predicting Relief Materials' Demand for Emergency Logistics Planning using ARENA Input Analyzer, *International Journal of Engineering Science and Innovative Technology*, 2(5), 318-327.
- Najafi, M., Eshghi, K., & de Leeuw, S. (2014). A dynamic dispatching and routing model to plan/re-plan logistics activities in response to an earthquake. *OR spectrum*, 36(2), 323-356.
- Najafi, M., Eshghi, K., & Dullaert, W. (2013). A multi-objective robust optimization model for logistics planning in the earthquake response phase. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 49(1), 217-249.
- Naji-Azimi, Z., Renaud, J., Ruiz, A., & Salari, M. (2012). A covering tour approach to the location of satellite distribution centers to supply humanitarian aid. *European Journal of Operational Research*, 222(3), 596-605.
- Nappi, M. M. L., & Souza, J. C. (2015). Disaster management: hierarchical structuring criteria for selection and location of temporary shelters. *Natural Hazards*, 75(3), 2421-2436.
- Natarajarathinam, M., Capar, I., & Narayanan, A. (2009). Managing supply chains in times of crisis: a review of literature and insights. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 39(7), 535-573.
- Nolz, P. C., Doerner, K. F., Gutjahr, W. J., & Hartl, R. F. (2010). A bi-objective metaheuristic for disaster relief operation planning. In *Advances in multi-objective nature inspired computing* (pp. 167-187). Springer Berlin Heidelberg.
- Nolz, P. C., Semet, F., & Doerner, K. F. (2011). Risk approaches for delivering disaster relief supplies. *OR spectrum*, 33(3), 543-569.
- Noyan, N. (2012). Risk-averse two-stage stochastic programming with an application to disaster management. *Computers & Operations Research*, 39(3), 541-559.
- Oloruntoba, R. (2010). An analysis of the Cyclone Larry emergency relief chain: Some key success factors. *International Journal of Production Economics*, 126(1), 85-101.
- Opit, P. F., Lee, W. S., Kim, B. S., & Nakade, K. (2013). Stock Pre-positioning Model with Unsatisfied Relief Demand Constraint to Support Emergency, *Operations And Supply Chain Management*, 6(2), 103 - 110
- Ortuño, M. T., Cristóbal, P., Ferrer, J. M., Martín-Campo, F. J., Muñoz, S., Tirado, G., & Vitoriano, B. (2013). Decision aid models and systems for humanitarian

- logistics. A survey. In *Decision aid models for disaster management and emergencies* (pp. 17-44). Atlantis Press.
- Ortuño, M. T., Tirado, G., & Vitoriano, B. (2011). A lexicographical goal programming based decision support system for logistics of Humanitarian Aid. *Top*, 19(2), 464-479.
- Ozbay, K., & Ozguven, E. E. (2007). Stochastic humanitarian inventory control model for disaster planning. *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, 2022(1), 63-75.
- Ozbay, K., & Ozguven, E. E. (2007). Stochastic humanitarian inventory control model for disaster planning. *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, 2022(1), 63-75.
- Ozdamar, L. (2011). Planning helicopter logistics in disaster relief. *OR spectrum*, 33(3), 655-672.
- Özdamar, L., & Demir, O. (2012). A hierarchical clustering and routing procedure for large scale disaster relief logistics planning. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 48(3), 591-602.
- Özdamar, L., & Ertem, M. A. (2014). Models, solutions and enabling technologies in humanitarian logistics. *European Journal of Operational Research*.
- Özdamar, L., Aksu, D. T., & Ergüneş, B. (2014). Coordinating debris cleanup operations in post disaster road networks. *Socio-Economic Planning Sciences*, 48(4), 249-262.
- Ozguven, E. E., & Ozbay, K. (2012). Case study-based evaluation of stochastic multicommodity emergency inventory management model. *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, 2283(1), 12-24.
- Ozguven, E. E., & Ozbay, K. (2013). A secure and efficient inventory management system for disasters. *Transportation research part C: emerging technologies*, 29, 171-196.
- Paul, J. A., & Batta, R. (2008). Models for hospital location and capacity allocation for an area prone to natural disasters. *International Journal of Operational Research*, 3(5), 473-496.
- Paul, J. A., & Hariharan, G. (2012). Location-allocation planning of stockpiles for effective disaster mitigation. *Annals of operations research*, 196(1), 469-490.
- Pedraza-Martinez, A. J., & Van Wassenhove, L. N. (2012). Transportation and vehicle fleet management in humanitarian logistics: challenges for future research. *EURO Journal on Transportation and Logistics*, 1(1-2), 185-196.
- Pedraza-Martinez, A. J., & Van Wassenhove, L. N. (2013). Vehicle replacement in the International Committee of the Red Cross. *Production and operations Management*, 22(2), 365-376.
- Pedraza-Martinez, A. J., Stapleton, O., & Van Wassenhove, L. N. (2011). Field vehicle fleet management in humanitarian operations: A case-based approach. *Journal of Operations Management*, 29(5), 404-421.
- Peeta, S., Salman, F. S., Gunnec, D., & Viswanath, K. (2010). Pre-disaster investment decisions for strengthening a highway network. *Computers & Operations Research*, 37(10), 1708-1719.

- Peng, M., Peng, Y., & Chen, H. (2014). Post-seismic supply chain risk management: A system dynamics disruption analysis approach for inventory and logistics planning. *Computers & Operations Research*, 42, 14-24.
- Peng, Y. (2012). Regional earthquake vulnerability assessment using a combination of MCDM methods. *Annals of Operations Research*, 1-16. <http://dx.doi.org/10.1007/s10479-012-1253-8>
- Pérez-Rodríguez, N., & Holguín-Veras, J. (2015). Inventory-Allocation Distribution Models for Postdisaster Humanitarian Logistics with Explicit Consideration of Deprivation Costs. *Transportation Science*, <http://dx.doi.org/10.1287/trsc.2014.0565>.
- Pettit, S., & Beresford, A. (2009). Critical success factors in the context of humanitarian aid supply chains. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 39(6), 450-468.
- Psaraftis, H. N., Tharakan, G. G., & Ceder, A. (1986). Optimal response to oil spills: the strategic decision case. *Operations Research*, 34(2), 203-217.
- Rancourt, M. È., Cordeau, J. F., Laporte, G., & Watkins, B. (2015). Tactical network planning for food aid distribution in Kenya. *Computers & Operations Research*, 56, 68-83.
- Ransikarbum, K., & Mason, S. J. (2014). Multiple-objective analysis of integrated relief supply and network restoration in humanitarian logistics operations. *International Journal of Production Research*, 1-20. <http://dx.doi.org/10.1080/00207543.2014.977458>
- Rath, S., & Gutjahr, W. J. (2014). A math-heuristic for the warehouse location-routing problem in disaster relief. *Computers & Operations Research*, 42, 25-39.
- Rath, S., Gendreau, M., & Gutjahr, W. J. (2015). Bi-objective stochastic programming models for determining depot locations in disaster relief operations. *International Transactions in Operational Research*, <http://dx.doi.org/10.1111/itor.12163>
- Rawls, C. G., & Turnquist, M. A. (2010). Pre-positioning of emergency supplies for disaster response. *Transportation research part B: Methodological*, 44(4), 521-534.
- Rawls, C. G., & Turnquist, M. A. (2011). Pre-positioning planning for emergency response with service quality constraints. *OR spectrum*, 33(3), 481-498.
- Rawls, C. G., & Turnquist, M. A. (2012). Pre-positioning and dynamic delivery planning for short-term response following a natural disaster. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(1), 46-54.
- Renkli, Ç., & Duran, S. (2014). Pre-Positioning Disaster Response Facilities and Relief Items. *Human and Ecological Risk Assessment: An International Journal*, 21(5), 1169-1185.
- Rennemo, S. J., Rø, K. F., Hvattum, L. M., & Tirado, G. (2014). A three-stage stochastic facility routing model for disaster response planning. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 62, 116-135.
- Reyes, P., Man, J., & Jaska, P. (2013). A disaster relief inventory model based on transshipment. *Independent Journal of Management & Production*, 4(2), 481-509.
- Rivera, J. C., Afsar, H. M., & Prins, C. (2014, January). Multistart Evolutionary Local Search for a Disaster Relief Problem. In *Artificial Evolution* (pp. 129-141). Springer International Publishing.

- Rodríguez, J. T., Vitoriano, B., & Montero, J. (2010). A natural-disaster management DSS for Humanitarian Non-Governmental Organisations. *Knowledge-Based Systems*, 23(1), 17-22.
- Roh, S., Pettit, S., Harris, I., & Beresford, A. (2015). The pre-positioning of warehouses at regional and local levels for a humanitarian relief organisation. *International Journal of Production Economics*, doi:10.1016/j.ijpe.2015.01.015
- Rong, X. X., Lu, Y., Yin, R. R., & Zhang, J. H. (2013). A robust optimization approach to emergency vehicle scheduling. *Mathematical Problems in Engineering*, 2013.
- Rottkemper, B., Fischer, K., & Blecken, A. (2012). A transshipment model for distribution and inventory relocation under uncertainty in humanitarian operations. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(1), 98-109.
- Rottkemper, B., Fischer, K., Blecken, A., & Danne, C. (2011). Inventory relocation for overlapping disaster settings in humanitarian operations. *OR spectrum*, 33(3), 721-749.
- Ruan, J., Wang, X., & Shi, Y. (2014). A two-stage approach for medical supplies intermodal transportation in large-scale disaster responses. *International journal of environmental research and public health*, 11(11), 11081-11109.
- Salas, L. C., Cárdenas, M. R., & Zhang, M. (2012). Inventory policies for humanitarian aid during hurricanes. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(4), 272-280.
- Salman, F. S., & Gül, S. (2014). Deployment of field hospitals in mass casualty incidents. *Computers & Industrial Engineering*, 74, 37-51.
- Salman, F. S., & Yücel, E. (2014). Emergency facility location under random network damage: Insights from the Istanbul case. *Computers & Operations Research*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.cor.2014.07.015>
- Salmerón, J., & Apte, A. (2010). Stochastic optimization for natural disaster asset prepositioning. *Production and Operations Management*, 19(5), 561-574.
- Shen, Z., Dessouky, M. M., & Ordóñez, F. (2009). A two-stage vehicle routing model for large-scale bioterrorism emergencies. *Networks*, 54(4), 255-269.
- Shen, Z., Dessouky, M. M., & Ordóñez, F. (2009). A two-stage vehicle routing model for large-scale bioterrorism emergencies. *Networks*, 54(4), 255-269.
- Sheu, J. B. (2007). An emergency logistics distribution approach for quick response to urgent relief demand in disasters. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 43(6), 687-709.
- Sheu, J. B. (2007). Challenges of emergency logistics management. *Transportation Research part E: Logistics and Transportation Review*, 43(6), 655-659.
- Sheu, J. B. (2010). Dynamic relief-demand management for emergency logistics operations under large-scale disasters. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 46(1), 1-17.
- Sheu, J. B. (2014). Post-disaster relief-service centralized logistics distribution with survivor resilience maximization. *Transportation research part B: methodological*, 68, 288-314.
- Sheu, J. B., & Pan, C. (2014). A method for designing centralized emergency supply network to respond to large-scale natural disasters. *Transportation research part B: methodological*, 67, 284-305.

- Sheu, J. B., & Pan, C. (2014). Relief supply collaboration for emergency logistics responses to large-scale disasters. *Transportmetrica A: Transport Science*, 11(3), 210-242.
- Shui, W., Ye, H., Zhao, J., & Liu, M. (2008). A Dynamic Multiple Objective Model of Location Problem of Emergency Logistics Distribution Centers. In *Logistics@The Emerging Frontiers of Transportation and Development in China* (pp. 929-934). ASCE.
- Su, Q., Luo, Q., & Huang, S. H. (2015). Cost-effective analyses for emergency medical services deployment: A case study in Shanghai. *International Journal of Production Economics*, 163, 112-123.
- Sun, B., Ma, W., & Zhao, H. (2013). A fuzzy rough set approach to emergency material demand prediction over two universes. *Applied Mathematical Modelling*, 37(10), 7062-7070.
- Talarico, L., Meisel, F., & Sörensen, K. (2015). Ambulance routing for disaster response with patient groups. *Computers & Operations Research*, 56, 120-133.
- Taskin, S., & Lodree, E. J. (2010). Inventory decisions for emergency supplies based on hurricane count predictions. *International Journal of Production Economics*, 126(1), 66-75.
- Tirado, G., Martín-Campo, F. J., Vitoriano, B., & Ortuño, M. T. (2014). A lexicographical dynamic flow model for relief operations. *International Journal of Computational Intelligence Systems*, 7(sup1), 45-57.
- Toregas, C., Swain, R., ReVelle, C., & Bergman, L. (1971). The location of emergency service facilities. *Operations Research*, 19(6), 1363-1373.
- Trestrail, J., Paul, J., & Maloni, M. (2009). Improving bid pricing for humanitarian logistics. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 39(5), 428-441.
- Turgut, B.T., Tas, G., Herekoglu, A., Tozan, H., & Vayvay, O. (2011). A fuzzy AHP based decision support system for disaster center location selection and a case study for Istanbul. *Disaster Prevention and Management: An International Journal*, 20(5), 499-520.
- Tzeng, G. H., Cheng, H. J., & Huang, T. D. (2007). Multi-objective optimal planning for designing relief delivery systems. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 43(6), 673-686.
- Ukkusuri, S. V., & Yushimito, W. F. (2008). Location routing approach for the humanitarian prepositioning problem. *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, 2089(1), 18-25.
- Van Hentenryck, P., Bent, R., & Coffrin, C. (2010). Strategic planning for disaster recovery with stochastic last mile distribution. In *Integration of AI and OR techniques in constraint programming for combinatorial optimization problems* (pp. 318-333). Springer Berlin Heidelberg.
- Van Wassenhove, L. N., & Pedraza Martinez, A. J. (2012). Using OR to adapt supply chain management best practices to humanitarian logistics. *International Transactions in Operational Research*, 19(1-2), 307-322.
- Verma, A., & Gaukler, G. M. (2011). A stochastic optimization model for positioning disaster response facilities for large scale emergencies. In *Network Optimization* (pp. 547-552). Springer Berlin Heidelberg.

- Verma, A., & Gaukler, G. M. (2014). Pre-positioning disaster response facilities at safe locations: An evaluation of deterministic and stochastic modeling approaches. *Computers & Operations Research*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.cor.2014.10.006>.
- Verma, M., Gendreau, M., & Laporte, G. (2013). Optimal location and capability of oil-spill response facilities for the south coast of Newfoundland. *Omega*, 41(5), 856-867.
- Vitoriano, B., Ortuño, M. T., Tirado, G., & Montero, J. (2011). A multi-criteria optimization model for humanitarian aid distribution. *Journal of Global Optimization*, 51(2), 189-208.
- Vitoriano, B., Ortuno, T., & Tirado, G. (2009). HADS, a goal programming-based humanitarian aid distribution system. *Journal of Multi-Criteria Decision Analysis*, 16(1-2), 55-64.
- Vitoriano, B., Rodríguez, J. T., Tirado, G., Martín-Campo, F. J., Ortuño, M. T., & Montero, J. (2015). Intelligent Decision-Making Models for Disaster Management. *Human and Ecological Risk Assessment: An International Journal*, 21(5), 1341-1360.
- Wang, H., Du, L., & Ma, S. (2014). Multi-objective open location-routing model with split delivery for optimized relief distribution in post-earthquake. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 69, 160-179.
- Wang, X., Wu, Y., Liang, L., & Huang, Z. (2014). Service outsourcing and disaster response methods in a relief supply chain. *Annals of Operations Research*, 1-17. <http://dx.doi.org/10.1007/s10479-014-1646-y>
- Wex, F., Schryen, G., Feuerriegel, S., & Neumann, D. (2014). Emergency response in natural disaster management: Allocation and scheduling of rescue units. *European Journal of Operational Research*, 235(3), 697-708.
- Whybark, D. C. (2007). Issues in managing disaster relief inventories. *International Journal of Production Economics*, 108(1), 228-235.
- Widener, M. J., & Horner, M. W. (2011). A hierarchical approach to modeling hurricane disaster relief goods distribution. *Journal of Transport Geography*, 19(4), 821-828.
- Wilson, D. T., Hawe, G. I., Coates, G., & Crouch, R. S. (2013). A multi-objective combinatorial model of casualty processing in major incident response. *European Journal of Operational Research*, 230(3), 643-655.
- Wilson, D. T., Hawe, G. I., Coates, G., & Crouch, R. S. (2014). Evaluation of centralised and autonomous routing strategies in major incident response. *Safety science*, 70, 80-88.
- Wohlgemuth, S., Oloruntoba, R., & Clausen, U. (2012). Dynamic vehicle routing with anticipation in disaster relief. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(4), 261-271.
- Xu, X., Qi, Y., & Hua, Z. (2010). Forecasting demand of commodities after natural disasters. *Expert Systems with Applications*, 37(6), 4313-4317.
- Yadavalli, V. S. S., Sundar, D. K., & Udayabaskaran, S. (2015). Two substitutable perishable product disaster inventory systems. *Annals of Operations Research*, 1-18. <http://dx.doi.org/10.1007/s10479-014-1783-3>

- Yan, S., & Shih, Y. L. (2009). Optimal scheduling of emergency roadway repair and subsequent relief distribution. *Computers & Operations Research*, 36(6), 2049-2065.
- Yang, F., Yuan, Q., Du, S., & Liang, L. (2014). Reserving relief supplies for earthquake: a multi-attribute decision making of China Red Cross. *Annals of Operations Research*, 1-27. <http://dx.doi.org/10.1007/s10479-014-1749-5>
- Yi, P., George, S. K., Paul, J. A., & Lin, L. (2010). Hospital capacity planning for disaster emergency management. *Socio-Economic Planning Sciences*, 44(3), 151-160.
- Yi, W., & Kumar, A. (2007). Ant colony optimization for disaster relief operations. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 43(6), 660-672.
- Yi, W., & Özdamar, L. (2007). A dynamic logistics coordination model for evacuation and support in disaster response activities. *European Journal of Operational Research*, 179(3), 1177-1193.
- Yuan, Y., & Wang, D. (2009). Path selection model and algorithm for emergency logistics management. *Computers & Industrial Engineering*, 56(3), 1081-1094.
- Yushimito, W. F., Jaller, M., & Ukkusuri, S. (2012). A Voronoi-based heuristic algorithm for locating distribution centers in disasters. *Networks and Spatial Economics*, 12(1), 21-39.
- Zhan, S. L., & Liu, N. (2014). Determining the optimal decision time of relief allocation in response to disaster via relief demand updates. *International Journal of Systems Science*, 1-12, <http://dx.doi.org/10.1080/00207721.2014.891665>
- Zhan, S. L., Liu, N., & Ye, Y. (2014). Coordinating efficiency and equity in disaster relief logistics via information updates. *International Journal of Systems Science*, 45(8), 1607-1621.
- Zhang, J. H., Li, J., & Liu, Z. P. (2012). Multiple-resource and multiple-depot emergency response problem considering secondary disasters. *Expert Systems with Applications*, 39(12), 11066-11071.
- Zhang, M. X., Zhang, B., & Zheng, Y. J. (2014). Bio-Inspired Meta-Heuristics for Emergency Transportation Problems. *Algorithms*, 7(1), 15-31.
- Zhang, X., Zhang, Z., Zhang, Y., Wei, D., & Deng, Y. (2013). Route selection for emergency logistics management: a bio-inspired algorithm. *Safety science*, 54, 87-91.
- Zheng, Y. J., & Ling, H. F. (2013). Emergency transportation planning in disaster relief supply chain management: a cooperative fuzzy optimization approach. *Soft Computing*, 17(7), 1301-1314.
- Zheng, Y. J., Chen, S. Y., & Ling, H. F. (2015). Evolutionary optimization for disaster relief operations: a survey. *Applied Soft Computing*, 27, 553-566.
- Zhou, Q., Huang, W., & Zhang, Y. (2011). Identifying critical success factors in emergency management using a fuzzy DEMATEL method. *Safety Science*, 49(2), 243-252.
- Zidi, K., Mguis, F., Borne, P., & Ghedira, K. (2013). Distributed genetic algorithm for disaster relief planning. *International Journal of Computers Communications & Control*, 8(5), 769-783.

ÜNİVERSİTE MEZUNLARININ AKADEMİK BAŞARILARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ¹

Feyzi KAYSİ² Emrah AYDEMİR³ Mehmet GÜROL⁴

ÖZ

Öğrencilerin akademik başarılarını etkileyen faktörlerin bilinmesi, öğrencilere yönelik yapılması hedeflenmiş öğretim süreçlerinin daha planlı olmasını sağlayabilir. Bu çalışmanın amacı, öğrencilerin, akademik olarak başarılı olmak isteme nedenleri ve akademik başarılarını olumlu veya olumsuz yönde etkileyen faktörlerin neler olduğunu belirlemek ve incelemektir. Araştırmada nitel araştırma tekniklerinden yararlanılmıştır. Araştırmada, durum çalışması deseni kullanılmış olup katılımcıların belirlenmesinde amaçlı örneklem çeşitlerinden ölçüt örnekleme kullanılmıştır. Katılımcılar, 2014-2015 akademik yılında programlarından 1, 2 ve 3. olarak mezun olmuş dokuz gönüllü olarak belirlenmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşme formu aracılığıyla görüşmeler yapılmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bazı sonuçlar; katılımcıların çalışarak başarı elde ettikleri, başarıyı elde etme nedeni olarak hedeflerine ulaşmanın etkili olduğu şeklindedir. Kendilerini olumlu yönde etkileyen faktörler olarak elde ettikleri başarılar, bu süreçte gördükleri destekler ve belirledikleri hedeflere ulaşmak gibi sonuçlar elde edilmiştir. Son olarak, başarılarının sırrı olarak dersi takip etmek, derste not tutmak, ders çalışmak, programlı olmak ve ödev yapmak şeklinde sonuçlar elde edilmiştir. Araştırmadan elde edilen sonuçlar doğrultusunda, öğrencilerin elde ettikleri başarılar kendileriyle paylaşılarak motivasyonlarının artırılması ve derslerde öğrenilen bilgilerin uygulamadaki örneklerinin gösterilmesi, öğrencilerin akademik başarılarını olumlu yönde arttırabileceği şeklinde önerilerde bulunulabilir.

Anahtar Kelimeler: Akademik başarı, Başarı faktörleri, Başarılı öğrenci

AN EVALUATION OF ACADEMIC ACHIEVEMENT AMONG UNIVERSITY STUDENTS

Abstract

Knowledge about factors in students' academic achievement is likely to ensure that target instructional processes are organized and updated. The purpose of this study is to identify and explore why students want to have academic achievement and what factors affect their academic achievement positively or negatively. The study was conducted using qualitative research techniques, and it was designed as a case study. The participants were chosen through criterion sampling, a purposive sampling technique. The final sample consisted of nine volunteers who had been ranked first, second or third in their department when they graduated in the 2014-2015 academic year. The data were collected through semi-structured interviews. Findings were obtained through content analysis. The study concluded that the participants achieved success by studying hard and they considered fulfilment of objectives as the reason for their achievement. The factors that affected them positively included the amount of success they had already had, the support they were given during the process, and fulfilment of objectives. Finally, the secret of their success was following the lessons, taking notes during the lessons, studying, being organized, and doing homework. The results suggest that students' academic achievement could be positively affected if they are motivated by being informed about what they have already achieved and if they are provided with practical examples of what they learn in lessons.

Keywords: Academic achievement, Factors in Achievement, Successful Student

¹ Bu çalışmanın bir kısmı 18-20 Eylül 2014 tarihleri arasında Trakya Üniversitesi, Edirne'de düzenlenen 8. Uluslararası Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Sempozyumu (ICITS 2014)'nda sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

² Arş. Gör., İstanbul Üniversitesi, Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu, feyzikaysi@gmail.com

³ Öğr. Gör., Ahi Evran Üniversitesi, Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu, aydemir.emrah23@gmail.com

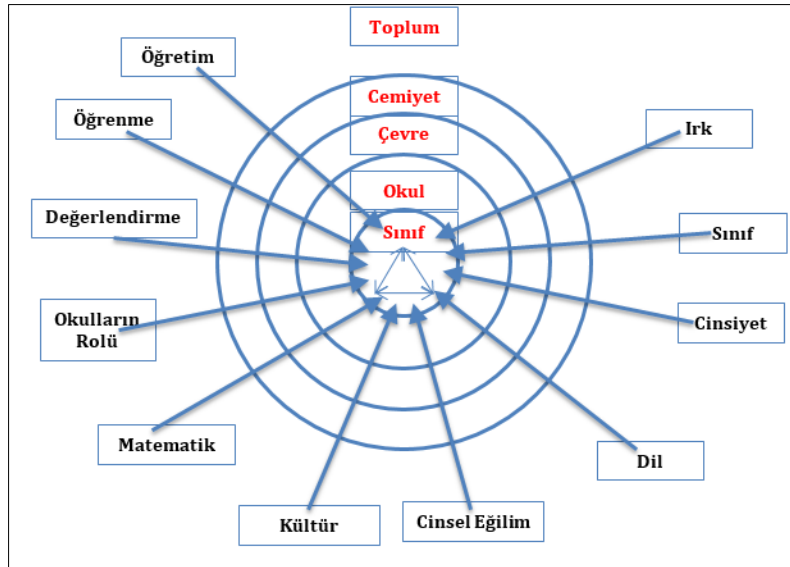
⁴ Prof. Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, gurolmehmet@gmail.com

1. GİRİŞ

Üniversite öğrencilerinin öğrenim gördükleri programlardan mezun olabilmeleri için üniversiteler tarafından belirlenmiş bazı koşulları yerine getirmeleri beklenir. Bu koşullardan bir tanesi de öğrencinin akademik olarak başarılı olabilmesidir. Çünkü üniversite öğrencilerinin görev ve sorumlulukları arasında kendilerinden beklenen düzeyde akademik başarı sağlamaları önemli görülmektedir (Akbaş ve Gizir, 2010). Öğrencilerin öğrenim hayatları süresince karşılaşmış oldukları çeşitli faktörler, derslere yönelik ilgilerinde, dolayısıyla akademik olarak başarılarında değişimler meydana getirebilmektedir. Bu faktörlerden bazıları öğrenciyi akademik yönden teşvik ederken, bazıları ise beklenilenin aksine olumsuz şekilde etkilemektedir. Öğrencilerin öğrenme süreçlerinde etkilendikleri faktörlerin bilinmesi akademik başarı açısından oldukça önemli olacaktır (Karataş ve Erden, 2012). Benzer şekilde, öğrencilerin öğrenim görmek istedikleri programı seçmede veya yerleştiği programı okuma sürecinde ilgilerinin belirlenmesinde farklı ölçütlerden söz edilebilir. Bu ilgiler aynı zamanda üniversite öğrencilerinin akademik başarılarını da etkileyen faktörler arasında yer alır. Öğrencilerin iş ve mesleki durumlarının yanı sıra, gelir düzeyleri, kırsal ve kentsel bölgelerde yaşama durumları ve mezuniyet derecesi bunların başlıca sebepleri olarak sayılabilir. Alim ve Doğanay (2002), ders çalışma ortamı, düzenli ders çalışma alışkanlığının olup olmaması, öğrenim gördüğü program sonrasında yapmak istenilen meslek ve kendilerini görmek istedikleri pozisyon önemine değinmektedir. Bu durumlar öğrenim görülmek istenen program tercihini etkileyip, hem mesleğe yönelik hem de ilgili olduğu programa yönelik ilginin düzeyini saptamada araştırmacılara ipuçları vermektedir. Martin (2001), motivasyonu, öğrencilerin beklenen başarıya ulaşmaları, öğrenmeleri ve okulda çalışmalarını için itici bir güç olarak tanımlamaktadır. Aynı zamanda motivasyon ve başarılı olmak arasında pozitif yönlü bir bağ olduğu (Öncü, 2000) da bilinmektedir. Mesleğini veya öğrenim gördüğü programı sevmeden veya ilgi duymadan seçen ve bu alandaki ilgi ve yeteneği diğer öğrencilere nazaran daha düşük olan öğrencilerin büyük çoğunluğu okuduğu mesleğe atanmaktadır (Doğanay ve Zaman, 2002). Bu durum, mesleğin gerekliliklerini yerine getirme konusunda, mesleği icra edenler tarafından bazı sorunların ortaya çıkmasına neden olabilir. Ayrıca bu durumdaki kişilerin mesleklerine yönelik ilgilerinin düşük düzeyde kalması da görülebilir.

Başarı kelimesinin farklı tanımlarına rastlamak mümkündür. Başarı, beklenen sonuçlara ulaşmadaki ilerleme (Wolman, 1973) olarak tanımlanabildiği gibi, öğrenim ortamlarında, öğrencilerin psikomotor ve duyuşsal gelişimi haricindeki bütün program alanlarındaki davranış değişiklikleri (Ahmann ve Glock, 1971) şeklinde de tanımlanabilir. Bununla birlikte “*akademik başarı*”nın eğitimdeki karşılığı genellikle, öğretim ortamındaki derslerde geliştirilen ve öğretmenlerce takdir edilen notlarla, test puanlarıyla ya da her ikisi ile belirlenen beceriler veya kazanılan bilgilerin ifadesi olarak ifade edilmektedir (Carter ve Good, 1973). Diğer bir ifadeyle akademik başarı, bireyin psikomotor ve duyuşsal gelişimi haricindeki, tüm program alanlarında gerçekleşen davranış değişimleri olarak da ifade edilebilir (Erdoğan, 2006). Bununla birlikte başarıyı yakalamış veya tatmış kişiler daha çok çalışmaya ve yoğunlaşmaya motive olabilmektedir. Bireylerin sahip oldukları bilişsel düzeylerini kullanmada ve geliştirmede isteksiz olmaları başarılarını

olumsuz yönde etkiler (Keskin ve Sezgin, 2009). Ayrıca başarı konusunda özgüvenini kaybedenler, herhangi bir konuda yeteneğe sahip olsalar bile başarısız olurlar (Bandura, 1982). Aysan (1996)'ın çalışmasında akademik başarısızlıkların nedenleri olarak; öğretim metotları, konunun içeriği (müfredat), çalışma eksikliği, ailedeki doyumsuzluk, öğrenme ortamı ile ilgili problemler, öğretmen davranışları, öğrencilerdeki psikolojik sorunlar, okunmakta olan programın kariyer ve iş hayatına etkisi ve zamanı etkin ve doğru kullanabilme ile ilgili problemleri gördükleri sonucunu elde etmiştir. Ayrıca, öğrenciler burada sayılan faktörlerden akademik başarısızlıklarını etkileyen en önemli faktörler olarak; öğretim metotları, müfredat (eğitim programı) ve öğrenim görülen programın kariyer ve iş hayatı üzerine etkisini görmüşlerdir. Bunun haricinde alan yazında akademik başarı/başarısızlık ile ilgili farklı kriterler de yer alabilmektedir. Weissglass (2002)'ın Şekil 1'de gösterilen faktörlerden bazıları ile yukarıda belirtilmiş olan akademik başarısızlık nedenleri arasında benzerlikler olduğu görülmektedir.



Şekil 1. Öğrencilerin öğrenmelerine etki eden faktörler (Weissglass, 2002)

Şekil 1'de yer alan kriterlerin yanında akademik motivasyonu, dolayısıyla akademik başarıyı olumlu ve olumsuz olarak etkileyebilen kriterler bulunmaktadır. Olumlu kriterler arasında, mezuniyet sonrası sınavlara hazırlanmak ve başarılı olma güdüsünün yüksek olması (Alemdağ, Öncü ve Yılmaz, 2014), daha önceki deneyimlerinde başarıyı tatmış olmak (Anane, 2014; Keskin ve Sezgin, 2009), bir şeyi yapabileceğine yönelik inanca sahip olmak (Wigfield ve Eccles, 2000), öğrenme sürecine öğrenme stillerine uygun etkinliklerin düzenlenmesi (Özgen ve Alkan, 2014) ve ölçme değerlendirme süreçlerinde alternatif yöntemlerin kullanılması (Öztürk ve Şahin, 2014) yer almaktadır. Olumsuz kriterler arasında ise yükselen gelir eşitsizliği, gelir ayrımı ve ebeveynlerin yatırımlarındaki sosyo-

ekonomik farklılıklar (Reardon ve Portilla, 2015) ve çalışma eksikliği, okunan bölümün kariyer ve iş hayatına etkisinin eksikliği (Aysan, 1996) belirtilmektedir. Akademik başarıyı olumlu veya olumsuz etkileyen durumların varlığı veya yokluğu diğer durumun ortaya çıkmasına neden olabilir. Bu nedenle özellikler olumlu durumların ortaya çıkarılması ve olumsuz durumların azaltılması akademik başarı üzerinde olumlu katkı sunabilir.

Eğitim, öğrencilerin istenilen yöndeki tutumlarını değiştirme sürecinde önemli bir araç olarak görev yapmaktadır. Öğretim elemanlarının, kendi yürüttükleri derslere yönelik, öğrencilerin tutumlarının farkında olmaları, vermiş oldukları eğitimin kalitesini arttırmada önemli bir unsur olarak yer edineceği düşünülmektedir. Nitekim Demirkaya ve Arıbaş (2004)'ın yaptığı araştırma göstermektedir ki öğrencilerin derse yönelik tutumlarını olumsuz olarak etkileyen en önemli hususlardan biri de öğretmenlerin ders içerisindeki tutum ve performanslarıdır. Bu sebeple öğrencilerin derslere yönelik tutumları, bir bakıma dersin öğretim elemanı ile paralellik gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu çalışmanın amacı, akademik yönden başarılı olmuş öğrencilerin, başarılarını olumlu veya olumsuz yönde etkileyen faktörleri, başarılı olmak istemelerinin nedenlerini ve elde etmiş oldukları başarı düzeyine nasıl eriştiklerini tespit etmek ve incelemektir. Böylece başarıyı elde etmiş öğrencilerin akademik başarılarının bilinmesi, akademik başarıları düşük olan öğrencilere yardım etmek konusunda yönlendirici ve yardımcı olabilir. Bununla birlikte öğrencilerin başarı konusunda yaşadıkları motivasyon düşüklüklerinin de çözümleri bulunabilir.

2. YÖNTEM

Akademik olarak başarılı olmuş öğrencilerin, akademik başarılarını etkileyen faktörlere yönelik görüşlerini ortaya çıkarmayı hedefleyen bu çalışmada, var olan bir olgunun katılımcıların bakış açısıyla incelenmesine olanak sağlayan (Merriam, 2009) nitel araştırma yaklaşımı benimsenmiştir. Araştırmada, sınırlı bir durumun derin bir şekilde incelenmesine olanak tanıyan durum çalışması deseni (Yıldırım ve Şimşek, 2008) kullanılmıştır. Araştırmada verilere ulaşmak amacıyla öncelikle katılımcılarla görüşmeler yapılmıştır. Patton (1987) tarafından görüşme yöntemi, kişinin içsel dünyasına girmeye ve olayları onun bakış açısından anlamaya ve kavramaya çalışmak olarak ifade edilmiştir. Araştırma süresince, yarı yapılandırılmış görüşme formu aracılığıyla veriler toplanmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşme tekniği Özgüven (2004) tarafından, önceden öngörülmeyen ve görüşme anında ortaya çıkabilecek yeni durumlara yönelik değişimler yapmaya imkân tanıyan bir yöntem olarak tanımlanmıştır. Bu kapsamda farklı iki üniversiteden mezun beş katılımcıyla yüz yüze, dört katılımcıyla da telefon bağlantısı üzerinden görüşmeler yapılmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşme formu kapsamında katılımcıların, öğrenimleri esnasında dereceye girmek için özel bir çabaları ve dereceye girme nedenlerine yönelik alt boyutlar ele alınmıştır. Ayrıca başarı kelimesinin neyi ifade ettiği, başarılarını etkileyen olumlu ve olumsuz faktörleri ve bu başarıyı elde etmek için neler yaptıkları gibi alt boyutları da değerlendirmeye katılmıştır.

2.1. Katılımcılar

Meslek Yüksek Okullarının çeşitli programlarından mezun olan veya mezun durumunda olan katılımcılar amaçlı örnekleme yöntemlerinden ölçüt örnekleme (Patton, 1987) ile belirlenmiştir. Katılımcıların akademik başarılarının elde edilmesi sürecindeki deneyimleri ve mezun oldukları programda birinci, ikinci veya üçüncü olarak mezun olmaları esas alınmıştır. Verilerin toplanması aşamasında; iki farklı ilde bulunan iki devlet üniversitesindeki programlardan mezun ve başarı sıralamasında ilk üç arasında yer alan dokuz katılımcıya ulaşılmıştır. Katılımcılardan altısı birinci öğretimden diğer üçü ise ikinci öğretimden 2014-2015 akademik yılında mezun olmuşlardır. Görüşmeler yapılmadan önce, potansiyel katılımcılara çalışma hakkında detaylı bilgilendirmeler yapılmış ve kimliklerini ortaya çıkaracak ifadeler kullanılmayacağı yazılı ve sözlü olarak belirtilmiştir. Bazı potansiyel katılımcıların çalışmaya isteksiz olarak katılmalarının önüne geçebilmek amacıyla, telefon ile bilgilendirme yapılmıştır. Böylece kendilerini daha rahat hissedebilecekleri ve daha rahat karar verebilecekleri düşünülmüştür. Ayrıca potansiyel katılımcılara kendilerini tarif edecek gerçek bilgiler yerine K1, K2, K3,... ve K9 şeklinde kod isimler kullanılarak bahsedileceği ve istedikleri zaman çalışma sonuçlarını görebilecekleri kendilerine ifade edilmiştir. Son olarak, çalışma verilerinin sadece iki araştırmacı tarafından görülebilecek şekilde şifreli dijital ortamda barındırılacağı ifade edilmiştir. Katılımcılar, çalışmaya gönüllü olarak katılacaklarını belirttikten sonra görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

2.2. Verilerin Toplanması

Araştırmadaki verilerin toplanmasından önce; mevcut alan yazın taranmıştır. Hazırlanan sorular uzman değerlendirmesi için eğitim bilimleri alanında uzman olan üç kişiye e-posta aracılığıyla gönderilmiştir. Yapılan geri dönütler sonrasında sorularda bazı ifadelerde düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Silverman (2006), gerçek görüşmelerden önce katılımcılarla pilot çalışma yapılmasının önemi üzerinde durmaktadır. Bu nedenle çalışmada gerçek görüşmelere geçilmeden önce çalışma haricindeki iki kişi ile pilot görüşmeler yapılmıştır. Pilot görüşmeler aracılığıyla katılımcıların soruları kendi pencerelerinden nasıl algıladıkları belirlenmeye çalışılmıştır. Pilot görüşmeler katılımcıların müsait oldukları belirttikleri yer ve zamanda gerçekleştirilmiştir. Katılımcılar da görüş belirttikten sonra, yarı yapılandırılmış görüşme soruları son şeklini almıştır. Dört katılımcının memleketinde olması nedeniyle görüşmeler telefon aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler, katılımcıların uygun olarak belirttikleri zamanlarda ve kendilerini rahat hissettikleri ortamlarda sohbet havasında gerçekleştirilmiştir. Katılımcılar ile yapılan görüşmelerde katılımcıların izni ile görüşmelerin ses kayıtları alınmıştır. Merriam (2009) çalışmada kapsamında elde edilen verilerin katılımcılara gösterilerek teyit edilmesini araştırma açısından önemli görmektedir. Bu nedenle, ses kayıtları bilgisayar ortamında yazıya dökülerek e-posta üzerinden kişiye özel olarak gönderilmiştir. E-posta içerisinde detaylı bir açıklama yapılarak, görüşmelerini teyit etmeleri ve düzeltmek, eklemek, açıklamak veya çıkarmak istedikleri kısımlarla ilgili geri bildirim vermeleri istenmiştir. Dokuz katılımcıdan altısı görüşme metinlerinin tamamını teyit ederek herhangi bir düzeltme, ekleme, açıklama veya çıkarma gereği hissetmemiştir. Üç katılımcı ise metinlerde çok az miktarda (1-2

kelime veya 1-2 cümle ekleme ve silme gibi) değişiklik yaptıklarını ifade ederek görüşmeleri teyit etmişlerdir.

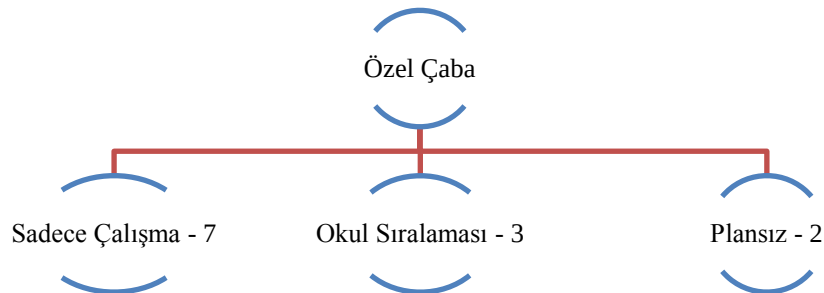
2.3. Verilerin Analizi

Ses kayıtlarının metinsel dökümü sağlandıktan sonra ve çalışma haricindeki biri tarafından denetlenmeleri (audit-trail) sağlanmıştır. Çözümlenen görüşmeler konuyla ilgili uzmanlar aracılığıyla değerlendirilerek, içerik analiziyle bulgular elde edilmiştir. Stemler (2001)'a göre içerik analizi, çeşitli kelime gruplarından oluşan metinlerin belirli kurallara göre gruplandırılmasını sağlayan bir yöntemdir. Başka bir ifade ile içerik analizindeki işlemler yüksek benzerlik taşıyan verileri belirli kavram ve temaların etrafında toplamak ve bunları okuyucunun anlayabileceği bir biçimde düzenleyerek yorumlamaktan ibarettir (Yıldırım ve Şimşek, 2008). Geri dönüş yapılan metinlerin son hali üzerinden çalışma yürütülmüştür. Yapılan analizler, iki araştırmacı tarafından birlikte değerlendirilmiştir. Elde edilen ilk bulgular altı katılımcı ile paylaşarak katılımcı teyidi sağlanmaya çalışılmıştır. Böylece, araştırmacıların verileri algılayış ve verilere dayanarak yaptığı yorumların kendilerine “doğru gelip gelmediği” kontrol edilmeye çalışılmıştır. Araştırmacılar süreçte bulguları olduğu gibi ortaya koymaya özen göstermiş ve kendi düşüncelerini sürece yansıtmama konusunda hassas davranmışlardır. Analiz sonuçları çeşitli şekillerle ve yanlarında verilen sıklık sayıları ile anlaşılması kolay hale getirilmiştir. Araştırmanın güvenilirliğini artırmak için ise bulguların sunumunda doğrudan alıntılara yer verilmiştir.

3. BULGULAR

Çalışmada üniversite öğrencilerinin elde etmiş oldukları akademik başarılarını etkileyen faktörlerin araştırılması amaçlanmıştır. Bu amaçla toplanan veriler içerik analizi yöntemi kullanılarak analiz edilmiş ve buradan elde edilen bulgular tema ve kodlar ile birlikte öğrenci görüşleri doğrudan alıntı yapılarak aşağıda sunulmuştur. Elde edilen temalar; “başarılı olmak için gösterilen özel çabalar, başarılı olma nedenleri, başarı kelimesinin anlamı, başarıyı etkileyen faktörler ve başarılı olmak için yapılanlar” şeklindedir.

Katılımcıların ifade etmiş oldukları görüşleri sonrasında, başarılı olmak için kendilerinin göstermiş oldukları özel çabalara yönelik temaya ait kodlar ve kodların farklı katılımcılar tarafından tekrarlanma sıklığı Şekil 2’de görülmektedir.



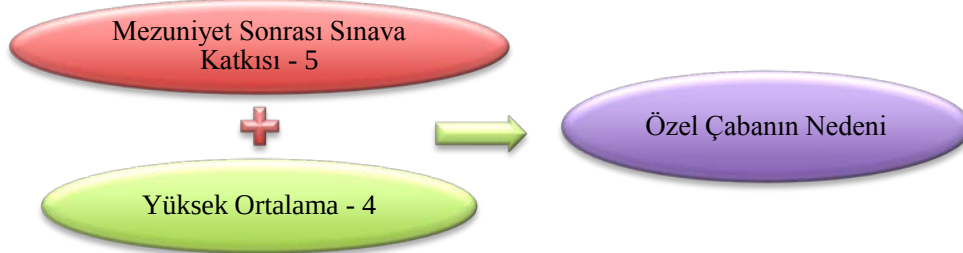
Şekil 2: Başarılı olmak için gösterilen özel çabalar

Katılımcıların ifadeleri doğrultusunda, tüm katılımcıların çalıştıklarını ifade etmesi ön plana çıkmaktadır. Ayrıca 2 katılımcı, dereceye girmek için özel bir çaba sarf etmediklerini ve bunun kendileri için plansız bir şekilde gerçekleştiğini ifade etmişlerdir. Son olarak 3 katılımcı, okudukları programda dereceye girebilmek için bilinçli bir şekilde çalıştıklarını ifade etmişlerdir. Katılımcıların konuyla ilgili vermiş oldukları örnek ifadelerden bazıları aşağıdaki gibidir.

K1: Sıralamaya girmek için özel bir çaba göstermedim. Durumum gereği neyse onu yerine getirdim. Yani mesela, derste ders dinlemek, ödevleri işte yapmak, sınavlara çalışmak gibi hani. Bunları yerine getirdim sadece.

K6: Evet gösterdim. Derslere daha yoğun çalıştım hem de mezun olduktan sonra gireceğim sınava bir katkısı olur ortalamanın diye. Yani hem sıralamaya girmek hem de ilerideki üniversite hayatı için devam sağlaması için

Katılımcılara yöneltilen başka bir soruda, başarılı olmak için özel çaba göstermelerinin nedenleri kendilerine sorulmuş ve katılımcıların belirtmiş oldukları ifadeler sonucunda elde edilen temaya ait kodlar ve kodların farklı katılımcılar tarafından tekrarlanma sıklığı Şekil 3'te görülmektedir.



Şekil 3: Özel çaba gösterme nedenleri

Katılımcıların ifade etmiş oldukları nedenler arasında, yakın zamanda girmeyi planladıkları mezuniyet sonrası sınavlara etkisinin olduğu görülmektedir. Ayrıca 4 katılımcı, mezuniyette yüksek ortalamaya sahip olmak için özel çaba gösterdiklerini ifade etmişlerdir. Katılımcıların konuyla ilgili vermiş oldukları örnek ifadelerden bazıları aşağıdaki gibidir.

K3: Program zaten benim sevdiğim bir bölümdü. Bunun yanı sıra mezuniyet sonrası sınavlar için ortalamamı yüksek tutmam lazımdı. Ben bu sınavları aslında kazanmıştım ama şehir dışına gidememiştım. Bu yüzden bu sınavlar ile İstanbul'da kalmam gerekiyordu. Onun için yüksek tutmam gerekiyordu.

K8: Özel bir çaba gösterdim evet. Çok çalıştım ama okuldaki dereceye girmek değildi hedefim. Amacım mezun olduktan sonra gireceğim sınavlara hazırlandığımdan ortalamamı yükseltmem gerekiyordu. Bu sebeple de çok çalıştım.

Yapılan görüşmeler esnasında merak edilen bir diğer başlık olan, başarılı olma nedenleri veya dereceye girmelerine neden olan faktörler katılımcılara sorulmuştur. Katılımcıların ifade etmiş oldukları cevaplar sonucunda oluşan temaya ait kodlar ve kodların farklı katılımcılar tarafından tekrarlanma sıklığı Şekil 4'te görülmektedir.



Şekil 4: Dereceye girmeye neden olan faktörler

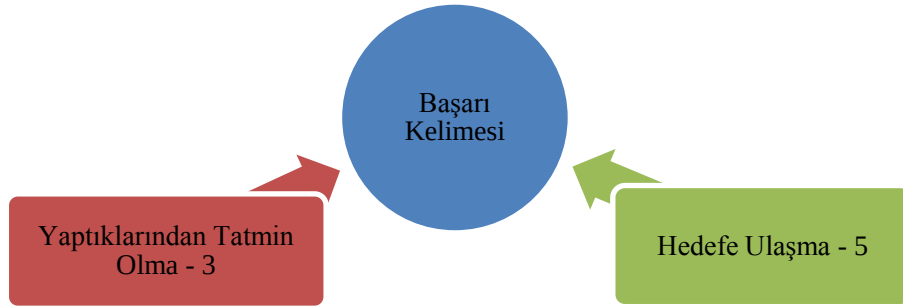
Katılımcıların ifadeleri sonucu ortaya çıkan sonuçlar arasında, ön plana çıkan, planladıkları hedefe ulaşmak ve daha iyi bir derece elde etmek başlığı 4 katılımcı tarafından ifade edilmiştir. Ayrıca katılımcılardan bazıları, mezuniyet sonrası iş hayatı için mesleğini öğrenmek ve hali hazırdaki hayat şartlarını iyileştirmek gibi nedenlerin elde ettikleri derecede etken olduklarını ifade etmişlerdir. Katılımcıların konuyla ilgili vermiş oldukları örnek ifadelerden bazıları aşağıdaki gibidir.

K5: Yaşadığımız hayat şartlarının zorluğundan dolayı her kalitemizi geliştirmek istiyorsak bana göre çok çalışmalıyız. Ben de o yüzden çok çalıştım.

K6: Neden olan faktörler, dersi her zaman yerinde takip etmem oldu. Sonradan başka notlar ile değil. Kendi notlarım vardı, takip etmem ve çalışmam için. Sınavlara zamanında çalışmam ve arkadaş ortamı. Başarılı olmak istememin özel bir nedeni yok ama belli bir ortalama elde ettiğin zaman devamının gelmesini istiyorsun yani. Birincilik, ikincilik mevzuları ortaya çıktıktan sonra istiyor yani insan. İçgüdüsel diyelim yani.

K9: Bölümün adını duyuracaktım mesela. Mesela bizim bölümden birinci diyeceklerdi her şeyden önce. Kendimi tatmin etmiş olacaktım. Bir şey başarmış olacaktım. Emeklerimin karşılığını almış olacaktım. Yani bir sene boyunca çalıştım sonuçta, onun karşılığını alacaktım.

Görüşme esnasında katılımcılara yöneltilen 'Başarı kelimesi size ne ifade etmektedir?', sorusuna vermiş oldukları cevaplar sonrası elde edilen sonuçlara göre oluşan temaya ait kodlar ve kodların tekrarlanma sıklığı temaya ait kodlar ve kodların farklı katılımcılar tarafından tekrarlanma sıklığı Şekil 5'te görülmektedir.



Şekil 5: Başarı kelimesinin ifade ettikleri

Katılımcıların ifadeleri doğrultusunda, başarı kelimesi hedefe ulaşma (beklentilerin gerçekleşmesi) ve yaptıklarından tatmin olma başlıkları altında yer almıştır. Katılımcılar yaptıklarından tatmin olma ifadesini, başardıklarının sonucu şeklinde tanımlamışlardır. Hedefe ulaşma konusunda da benzer bir şekilde, beklentilerinin gerçekleşmesi yani sonuç olarak ifade etmişlerdir. Katılımcıların konuyla ilgili vermiş oldukları örnek ifadelerden bazıları aşağıdaki gibidir.

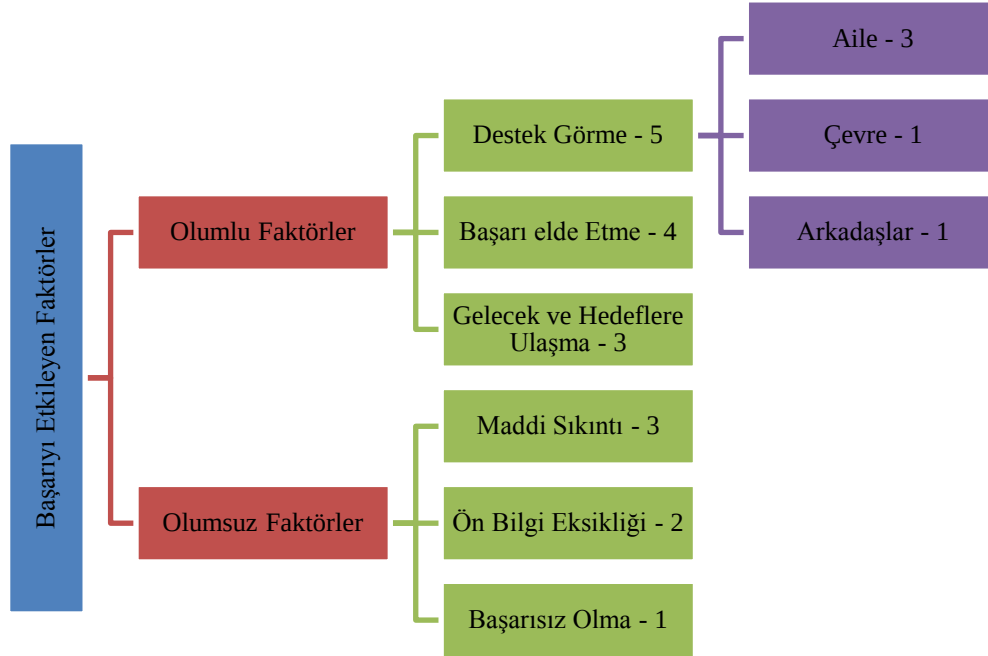
K1: Başarı; hedeflerime yaklaşılabilmem için bir yol olarak yani, mutlu bir gelecek için edinmesi gereken fedakarlıklardan doğan gurur kaynağı olarak görüyorum.

K3: Başarı herkesin yapamadığı şeyi ben yapabiliyorsam başarılıyım.

K4: Arzuladığım, hayalini kurduğum şeyleri gerçekleştirebileceksem, o benim için başarıdır. Başarı kelimesi bunu ifade ediyor benim için.

K7: Başarı kelimesi öncelikle gerçekten bana mutluluk ifade ediyor. O duyguyu tattım ya, hakikaten bana mutluluğu ifade ediyor. Şöyleki: 4 sene boyunca emek veriyorsun, çabalıyorsun, çok şeyden fedakarlık ediyorsun ama sonuç olarak sana çok güzel bir şey çıkıyor karşına, seni tatmin eden birşey, yaptığın işten mutluluk duymanı sağlayan, kendine gerçekten inanman gerektiğini hissettiren bir kelime, sihirli bir kelime.

Katılımcılara yöneltilen ve başarılarını olumlu veya olumsuz yönde etkileyen durumları ifade etmelerine ait sonuçlar incelenmiştir. Bu sonuçlara ait belirtmiş oldukları ifadeleri gösteren tema, kategori ve kodlar ve bunların farklı katılımcılar tarafından tekrarlanma sıklığı Şekil 6'da görülmektedir.



Şekil 6: Başarıyı etkileyen olumlu ve olumsuz durumlar

Görüşme süresince, katılımcıların en çok görüş belirtmiş oldukları başlık olan; başarılarını etkileyen olumlu veya olumsuz durumların neler olduğuna dair sonuçlar iki grupta toplanmıştır. Olumlu olarak etkileyen faktörler olarak; elde ettikleri başarılar, bu süreçte gördükleri destekler, gelecek ve hedeflere ulaşmak başlıkları ön plana çıkmaktadır. Başarılarını olumsuz olarak etkileyen faktörleri ise, yaşadıkları maddi sıkıntılar, öğrenme süreçlerinde yaşadıkları ön bilgi eksiklikleri, motivasyon düşüklüğü ve başarısız olmaları şeklinde ifade etmişlerdir. İfadelere katılım sıklıkları sayılarla yanlarında ifade edilmiştir. Katılımcıların konuyla ilgili vermiş oldukları örnek ifadelerden bazıları aşağıdaki gibidir.

K1: Ya aslında, başarıyı, geçmişe dönük olarak bilgi etkiledi ve de ezbere dayalı eğitim sistemi etkiledi. Olumsuz etkiledi. Yani bilgi eksikliklerim olunca, mesela anlatılan bir şeyi için ekstra çaba sarf etmem gerekir ki o eksikliği de kapatıp anlatılan duruma geleyim, yani anlatılan konuya erişebileyim. Ve de ezbere dayalı hani eğitim olduğu için, mesela ben benim öğrenme stillerim şöyle, ben ezber olduğu zaman yani bir durumun nerden neyden kaynaklı olduğunu bilmediğim zaman, onu direk hafızama alamıyorum. Ama neyden kaynaklı olduğunu bildiğim için, izlenmesi gereken yolu, hee şu şu için söylemiş diye aklıma daha kolay yatırabiliyorum. Ama sistem böyle, sistem şu formülü ezberle diyor. Yani bence ezbere dayalı olmaması gerek. Yani baştan sona, mesela o formülün nerden geldiğini, niye geldiğini de anlatmak lazım.

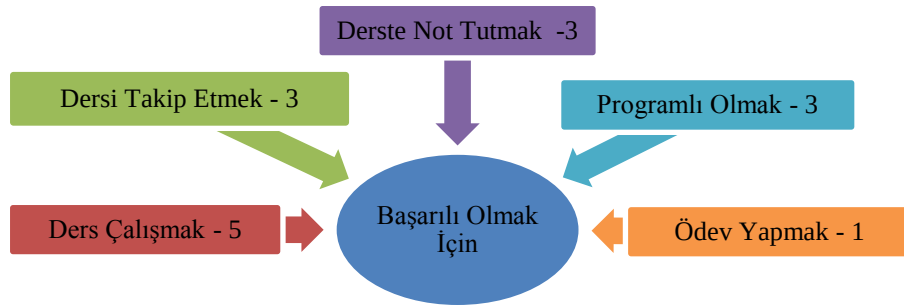
K2: Başarımı etkileyen olumlu durumlar, bana destek olan kişiler tabiki. Başta ailem. Annem babam, mesela kız kardeşim. Yani ev ortamında olsun. Ya da ne bileyim hani böyle, ben çalışayım diye bana ortam hazırlayan insanlar onlar. Yani benim için uğraştıklarını düşünüyorum.

K5: Olumsuz durumlardan bahsedecek olursam yaşadığım çevrede zor şartlar oldu. Mesela ders çalışmak için uygun ortam falan olmadı ama ben bunların hepsini anladım ve kendimi nerede görmek istediğimden ötürü bunlar bana hırs verdi. Bu sebeple başarımı arttırdı. Olumlu durumlar da zaten başardıkça bu olumlu durumlar da arttı.

K9: Başarıyı etkileyen olumlu yani aldığım notlar, mesela bakıyorsun ve karşılığını buluyorsun ve olumlu etkisi oluyor. Ama hem derslerde olsun hem mesela anlayan olarak başka türlü mesela kendine göre haksızlığın olduğunu düşündüğün durumlarda olumsuz etkileniyorsun. Mesela sınavlarda bakıyorsun senden daha kötü bir adam, hak etmeyen birisi senden daha yüksek alınca olumsuz etkileniyorsun.

K7: Başarımı etkileyen olumsuz durumlardan şöyle, mesela hakikaten bazen çalışmayı çok istemiyorsun. Çok zor bir süreç geçiriyorsun ya, kafan çok yoruluyor, motivasyonun düşük oluyor, bazen yapamayacağım diyebiliyorsun. E bu da çalışmana etki ediyor. Çalışmak istemiyorsun bazen gerçekten. Olumlu olarak ta şöyle: en ufak bir çalışman bile sana artı olarak döndüğünde, şevkin daha çok artıyor. Hani bir ilerleme görüyorsun kendinde pozitif yönde, işte çevrendeki insanlar hakikaten sen yapabilirsin sen başarabilirsin diyor ya, mutlu oluyorsun, kendine inanıyorsun güveniyorsun. Yani daha da çalışmak istiyorsun, bu. Çok öyle olumsuz bir şey olmadı yani.

Son olarak, katılımcıların ifade etmiş oldukları görüşleri sonrasında, kendilerinden ifade etmeleri istenilen başarılı olmak için neler yaptıklarına yönelik temaya ait kodlar ve kodların farklı katılımcılar tarafından tekrarlanma sıklığı Şekil 7'de görülmektedir.



Şekil 7: Başarılı olmak için yapılanlar

Katılımcılar, başarılarının sırrı olarak farklı görüşleri ifade etmişlerdir. Ön plana çıkan görüşler arasında, dersi takip etmek, derste not tutmak, ders çalışmak,

programlı olmak ve ödev yapmak seçenekleri bulunmaktadır. Katılımcıların konuyla ilgili vermiş oldukları örnek ifadelerden bazıları aşağıdaki gibidir.

K2: Başarılı olmak için öncelikle derste not tuttum. Yani notları daha sonradan aramadım. Derslerde notlarımı tam tuttum. Daha sonra sınav tarihleri açıklandığında sınavların sırasına göre, ne kadar zaman kaldığı önemli olmayarak sıra sıra hepsine çalışıyordum. Daha sonra sınav günleri yaklaştığında, mesela sınav günü geldiğinde, sınav saat 2’de olsun 3’de olsun, gelebildiğim kadar okula erken gelip, kütüphanede arkadaşlarımla çalıştım.

K3: Başarılı olmak için gecemi gündüzüme kattım. Başka yani derslerden hiç korkmadım. Her derse girdim. Tüm dersleri takip ettim. Hocalarımla iyi geçindim. Yani çoğu da sever zaten beni. Dersi sevmek hocaları sevmekle oluyor bence. Hocaları sevince dersi de seviliyor.

K7: ... önce insanın kendine güvenmesi lazım. Kafada biten bir şey çünkü başarı. Hani öyle başarılı olacağım deyip te, o olmak çok şey değil yani. Kendini motive edeceksin, ona inanacaksın, bir program yapacaksın kendine göre. Olumlu tutumların da sana yansıtacak. İyi şeyler getirdiğine inanacaksın, olumsuz şeyleri uzak tutacaksın kendinden her zaman, iyi olacağını düşüneceksin yani. Ve gerçekten ne olursa olsun olumsuz bile olsa çabalarının sonucu, hiç bir zaman bırakmayacaksın. Hep devam edeceksin çünkü o sana hakikaten artı olarak dönüyor, bugün olmasa da yarın mutlaka dönüyor. Öyle zamanla emekle olan bir şey işte. En önemlisi de insanın kendine inanmasıyla.

4. TARTIŞMA

Katılımcıların belirttikleri görüşler sonucunda, başarılı olmak için gösterdikleri özel çaba olarak, çalıştıklarını ifade etmeleri, araştırmacılar tarafından beklenen bir sonuçtur. Ayrıca bazı katılımcıların dereceye girmek için özel bir çaba sarf etmediklerini belirtmeleri, bu katılımcıların mezuniyet için derece beklentilerinin olmadığı ve derslerine çalışmalarının etkili olduğu şeklinde yorumlanabilir. Son olarak bazı katılımcılar okudukları programda dereceye girebilmek için bilinçli bir şekilde çalıştıklarını ifade ettikleri sonucu ortaya çıkmıştır. Daha yüksek özdüzenleme becerilerine sahip olan öğrencilerin daha başarılı olduklarını belirten Erdoğan (2011)’ın çalışması ile buradaki sonuçlar uyusmaktadır. Katılımcıların hepsinin ifade etmiş olduğu gibi, çalışmanın akademik başarıları üstünde olumlu yönde etkileri olduğu sonucu elde edilmiştir. Aysan (1996) da benzer şekilde akademik başarısızlıklarının nedenleri arasında; çalışma eksikliği sonucunu belirtmiştir. Çaba göstermelerinin nedeni olarak da, çalışma sonuçlarının mezuniyet sonrası başvuracakları yerlere katkısı ve yüksek ortalamaya sahip olma isteği ön plana çıkmaktadır. Benzer şekilde, son sınıfta öğrenim gören öğrencilerin mezuniyet sonrası sınavlara hazırlık bilincinin oluşması, akademik motivasyonlarının daha yüksek olmasına katkı sunduğu şeklinde düşünülmektedir (Alemdağ, Öncü ve Yılmaz, 2014). Öğrencilerin hedeflerini göz önünde bulundurarak veya hedeflerinin farkında olarak çalışmaları, akademik başarılarına olumlu bir şekilde etki edebilir.

Katılımcıların başarılı olma nedenleri veya dereceye girmelerine neden olan faktörlere bakıldığında, planladıkları hedefe ulaşmak ve daha iyi bir akademik derece elde etmek, mesleğini öğrenmek ve hali hazırdaki hayat şartlarını iyileştirmek şeklinde sonuçlar elde edilmiştir. Elde edilen bulguya benzer olarak Aysan (1996), çalışmasında akademik başarısızlıklarının nedenleri arasında; okunan bölümün kariyer ve iş hayatına etkisinin eksikliğinin etkili olduğu sonucunu elde etmiştir. Öğrencilerin okuduğu program sonrasında yapmak istedikleri iş ve kendilerini görmek istedikleri pozisyonun etkili olduğu bilinmektedir (Alim ve Doğanay, 2002). Bu ifadelerle birlikte, öğrencilerin akademik başarılarını teşvik etmek amacıyla öğrencilere mesleki bilgilerinin daha bilinçli öğretilmesi, hedeflerine nasıl ulaşacakları konusunda yollar gösterilmesi ve yaşamlarını sahip olacakları meslekle birlikte iyileştirebilecekleri konusunda yönlendirmelerin yapılması, öğrencilerin akademik başarılarını arttırmada olumlu yönde etki edebilir. Eğitim kurumlarının da bunun için öğretim elemanlarına destek olacak şekilde bir yapılanmaya sahip olması gerekmektedir (Rivkin, Hanushek ve Kain, 2005). Batdı (2014)'nın da belirttiği gibi aktif öğrenmeyi temel alan etkinlik temelli öğrenme yaklaşımları başarıyı arttıracaktır. Her ne kadar Turan (2015) öğrenme stiline başarı üzerinde etkisinin olmadığını bulmuş ise de öğrenme stiline tutum üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla öğretim elemanlarının hedeflere ulaşmayı sağlayacak yöntemler ile öğretimi yapılandırması başarıyı arttıracaktır.

Başarı kelimesinden ne anladıklarının sorulması üzerine, katılımcılar başarı kelimesini, hedeflerine ulaşma, hedeflerine ulaşım sonrası hissettikleri ve yaptıklarından tatmin olma şeklinde ifade etmişlerdir. Başarı istenilen bir sonuca ulaşma yönünde bir ilerlemedir (Wolman, 1973). Bireylerin bir işin sonucunu görmeleri onları tatmin ederek emeklerinin boşa olmadığını veya belirledikleri hedeflere erişebileceklerine inanabilecekleri şeklinde onları motive edebileceği şeklinde yorumlanabilir. Başka bir deyişle, başarıyı tadan ve yakalayan bireyler, diğer bireylere nazaran çalışmaya ve yoğunlaşmaya daha çok motive olabilmektedir (Keskin ve Sezgin, 2009). Öğrencilerde başarılı olma güdüsünün yüksek olması, öğrencilerin başarılı olmak için gayret gösterdikleri (Alemdağ, Öncü ve Yılmaz, 2014) şeklinde belirtilebilir.

Öğrenimleri süresince karşılaşmış oldukları olumlu ve olumsuz durumlar için farklı örnekler belirtildiği görülmüştür. Olumlu yönde kendilerini etkileyen faktörler olarak; elde ettikleri başarılar, bu süreçte gördükleri destekler ve belirledikleri hedeflere ulaşmak başlıklarının baskın olduğu görülmüştür. Anane (2014) de bu sonuca paralel olarak kişilerin önceki başarısının ve motivasyonunun akademik başarısı ile pozitif bağlantıya sahip olduğunu belirtmiştir. Olumsuz yönde kendileri etkileyen faktörler olarak ise; yaşadıkları maddi sıkıntıların, öğrenme süreçlerinde yaşadıkları ön bilgi eksikliklerinin ve başarısız olmalarının ön plana çıktığı görülmüştür. Bazı katılımcıların olumsuz olarak ifade ettikleri görüşler, diğer bazı katılımcılar tarafından kendilerini teşvik eden faktörler arasında belirtilmiştir. Başka bir ifadeyle, akademik başarıyı olumsuz olarak etkileyen bazı faktörler, bir bakıma farkında olunmadan diğer bazı öğrencilerin öğrenme süreçlerinde daha başarılı olmalarına katkı sunmaktadır şeklinde ifade edilebilir. Wigfield ve Eccles (2000) de

yapabileceğine yönelik inancın başarıyı olumlu yönde etkilediğini belirtmektedir. Buradan elde edilecek sonuçlar doğrultusunda, öğrencileri akademik başarı yönünden motive etmek amacıyla; süreç içerisinde kendilerine destek verilmesi, başarılarının ön plana çıkarılması ve hedeflerine ulaştıklarını ifade etmek olumlu yönde etki edebilir. Ayrıca ölçme ve değerlendirme yaklaşımlarında alternatif yöntemlerin uygulanması öğrencilerin akademik başarısını olumlu yönde etkileyebilir (Öztürk ve Şahin, 2014). Çalışmadan elde edilen başka bir bulgu da, öğrencilerin yaşadıkları maddi sıkıntılar, öğrenme süreçlerini olumsuz etkileyebilmektedir. Bu sonuç, Ornstein ve Hunkins (1993:169)'ın belirttiği öğrenme ortamlarının zengin olmasının öğrencilerin bilişsel yeterliliklerine olumlu yönde katkı sağladığı sonucuyla uyumaktadır. Benzer şekilde Dursun (2004) ve Sirin (2005) de çalışmasında, sahip olunan maddi imkanların yeterliliğiyle akademik başarı arasında doğru orantılı bir sonuç olduğunu elde etmiştir. Yani ekonomik düzeyi daha iyi olan bireylerin, diğer bireylere göre akademik başarıları daha iyi durumda olduğu belirlenmiştir. Reardon ve Portilla (2015) yükselen gelir eşitsizliği, gelir ayrımı ve ebeveynlerin yatırımlarındaki sosyo-ekonomik farklılıkların okula hazırlanmada boşluklar doğuracağını belirtmişlerdir. Benzer şekilde Aysan (1996), yaptığı çalışmasında akademik başarısızlıklarının nedenleri arasında; öğrenme ortamı ile ilgili problemleri de ifade etmiştir. Yani, maddi sıkıntılardan dolayı öğrenme ortamının eksiklikleri akademik başarı üzerinde olumsuz etkiye neden olabilmektedir. Ayrıca katılımcıların ifadeleriyle, öğrencilerin bir şeyi öğrenmeleri esnasında, öğrenilen konu veya kavramın üstün körü şeklinde olmadan, öğrenilecek bilginin kaynağını bilerek öğrenmeleri öğrenciler açısından daha faydalı olduğu ifade edilmiştir. Elde edilen bulguya benzer olarak, Buluş ve diğerleri (2011) çalışmalarında akademik başarının bilişsel stratejiler ile pozitif yönde ilişkili olduğu, yani etkili öğrenme stratejilerinin kullanma düzeyi arttıkça akademik başarı düzeyinin de arttığı sonucunu elde etmişlerdir. Özgen ve Alkan (2014) da benzer şekilde öğrenme sürecine öğrenme stillerine uygun etkinlikler ile gerçekleştirilmesinin akademik başarıyı arttırdığını belirtmiştir. Son olarak, katılımcılar motivasyonlarının düşük olmasını olumsuz faktörler arasında ifade etmişlerdir. Benzer şekilde Ertem (2006)'ın da ifade ettiği gibi; motivasyon, öğrencilerin başarılı olabilmeleri için önemli bir öğedir. Motivasyonun yüksek olması başarı süreçlerinde olumsuz faktörlerin etkisini azaltabilir. Başka bir ifadeyle, motivasyon, öğrencilerin öğrenme sonuçlarına etki eden önemli bir faktördür (Chen, 2001).

Katılımcıların başarılarının sırrı olarak verdikleri cevapların 5 grupta toplandığı belirlenmiştir. Bu sonuçlar dersi takip etmek, derste not tutmak, ders çalışmak, programlı olmak ve ödev yapmak şeklinde ifade edilmiştir. Akademik başarı puanları ile dersi takip etmek arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (University of California, 2011). Buradan hareketle, öğrencilerin akademik başarılarını arttırmak amacıyla; öğrencileri kendi ders notlarına sahip olmaları konusunda teşvik etmek, verilen ödevlerin kontrollerini öğrencilerle beraber yapmak, öğrencilerin programlı olmaları ve ders çalışmaları konusunda kendilerine yardımcı olmak etkili olabilir. Bireylerin sahip oldukları bilişsel düzeylerini kullanmada ve geliştirmede isteksiz olmaları başarılarını olumsuz yönde etkiler (Keskin ve Sezgin, 2009). Başarı

konusunda özgüvenini kaybedenler, herhangi bir konuda yeteneğe sahip olsalar bile başarısız olurlar (Bandura, 1982; Wigfield ve Eccles, 2000). Ayrıca katılımcılar derste başarılı olmak için dersin sevilmesi, bu nedenle de derste başarılı olma için öğretim elemanının sevilmesinin etkili olduğunu belirtmişlerdir. Kazazoğlu (2013)'nın yaptığı çalışmada da derse yönelik olumlu tutum ve akademik başarı arasındaki pozitif ilişki ile bulunmuştur. Öğretim elemanlarının, öğrencilerin akademik başarı veya başarısızlığı üzerinde etkilerinin olduğu söylenebilir (Ekici, 2014). Başka bir ifadeyle, dersten beklenen akademik başarı, dersin öğretim elemanının tutumuyla doğru orantılıdır. Parades (2014) öğretim elemanının davranışlarıyla öğrencilere rol model olduğunu ve üzerlerinde pozitif bir etkisinin olduğunu göstermiştir. Ayrıca programlı olmanın akademik başarı üstünde etkili olduğu bulgusuna erişilmiştir. Alim ve Doğanay (2002) da çalışmalarında programlı ders çalışma alışkanlığının olup olmasının öğrenciler açısından etkili olduğu sonucuna varmıştır. Öğrencilerden akademik olarak başarılı olmalarını beklerken, programlı ders çalışma alışkanlıklarının göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

5. SONUÇ ve ÖNERİLER

Öğrencilerin akademik başarılarının neler olduğu konusunda yapılan çalışmayı başarılı olmak için gösterilen özel çabalar, başarılı olma nedenleri, başarı kelimesinin ne ifade ettiği, başarıyı etkileyen faktörler ve başarılı olmak için neler yapıldığı şeklinde sınıflamak mümkündür. Bu sınıflama sonrasında elde edilen sonuçlar arasında, katılımcılar başarılı olmak için gösterdikleri özel çaba olarak, çalıştıklarını ve bazı katılımcıların dereceye girmek için özel bir çaba sarf etmediklerini, aksine bunun kendileri için plansız bir şekilde gerçekleştiğini ifade etmişlerdir. Ayrıca bazı katılımcıların okudukları programda dereceye girebilmek için bilinçli bir şekilde çalıştıkları sonucu da elde edilmiştir. Katılımcıların özel çaba göstermelerinin nedeni olarak, çalışma sonuçlarının mezuniyet sonrası başvuracakları yerlere katkısı ve yüksek ortalamaya sahip olma isteği ön plana çıkmıştır. Katılımcıların başarılı olma nedenleri veya dereceye girmelerine neden olan faktörlere bakıldığında, planladıkları hedefe ulaşmak ve daha iyi bir akademik derece elde etmek, mesleğini öğrenmek ve hali hazırdaki hayat şartlarını iyileştirmek şeklinde sonuçlar elde edilmiştir. Başarı kelimesinden ne anladıklarının sorulması üzerine, katılımcılar başarı kelimesini, hedeflerine ulaşma ve hedeflerine ulaşım sonrası hissettikleri mutluluk şeklinde ifade etmişlerdir.

Süreç içerisinde karşılaşmış oldukları olumlu ve olumsuz durumlar için farklı örnekler belirtildiği görülmüştür. Olumlu yönde kendilerini etkileyen faktörler olarak; elde ettikleri başarılar, bu süreçte gördükleri destekler ve belirledikleri hedeflere ulaşmak başlıklarının baskın olduğu görülmüştür. Olumsuz yönde kendileri etkileyen faktörler olarak ise; yaşadıkları maddi sıkıntıların, öğrenme süreçlerinde yaşadıkları ön bilgi eksikliklerinin ve başarısız olmalarının ön plana çıktığı görülmüştür. Son olarak, katılımcıların başarılarının sırrı olarak; dersi takip etmek, derste not tutmak, ders çalışmak, programlı olmak ve ödev yapmak şeklinde sonuçlar elde edilmiştir. Araştırmadan elde edilen sonuçlar doğrultusunda, bazı öneriler aşağıda sıralanmaktadır.

- Öğrenme süreçlerinde öğrencilerin dikkatlerinin hedeflere yönlendirilmesi, öğrencilerin derslere motivasyonunu artırabilir. Bu hedeflerin olabildiğince açık olması ve değişik zamanlarda kendilerine bunun hatırlatılması, motivasyon konusunda geçici olarak olumsuz durumda bulunan öğrenciye katkı sunabilir.
- Maddi sıkıntı çeken öğrencilerin desteklenmesi, bu öğrencilerin akademik başarılarının olumlu yönde etkilenmesini sağlayabilir. Bu nedenle öncelikli olarak bu öğrencilerin tespit edilmesi sağlanabilir. Bunun yanında okul ortamlarında tüm öğrencilerin faydalanabilecekleri -teknolojik destek alınabilecek şekilde- ortamların düzenlenmesi sağlanabilmelidir.
- Öğrencilerin elde ettikleri başarılar kendileriyle paylaşarak motivasyonlarının artırılması sağlanabilir. Ayrıca diğer öğrencilere nazaran akademik olarak daha düşük düzeyde bulunan öğrencilere özel ilgi gösterilmelidir. Bu öğrencilere düzeylerine uygun uygulamaların yaptırılması ve başarı elde etmeleri sağlanmalıdır. Daha ileriki safhalarda bu uygulamaların düzeyleri artırılabilir.
- Derslerde öğrenilen bilgilerin uygulamadaki örneklerinin gösterilmesi, öğrencilerin akademik başarılarını olumlu yönde artırabilir. Böylece bilginin/becerinin nasıl ve nerede kullanılacağı öğrencileri olumlu yönde etkileyebilir.

6. KAYNAKÇA

- Ahmann, J.S. ve Glock, M.D. (1971). *Evaluating Pupil Growth: Principles of Tests and Measurements*, (3rd ed.), Allyn and Bacon. Boston.
- Akbay, S. E., Gizir, C. A. (2010). Cinsiyete göre üniversite öğrencilerinde akademik erteleme davranışı: Akademik güdülenme, akademik özyeterlik ve akademik yüklenme stillerinin rolü. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 6(1), 60-78.
- Alemdağ, C., Öncü, E., Yılmaz, A. K. (2014). Beden eğitimi öğretmen adaylarının akademik motivasyon ve akademik öz-yeterlikleri. *Spor Bilimleri Dergisi: Hacettepe Üniversitesi*, 25(1), 23-35.
- Alim, M., Doğanay, S. (2002). Coğrafya eğitimi anabilim dalı 1. sınıf öğrencilerinin profilleri ile akademik başarılarının karşılaştırılması. *Doğu Coğrafya Dergisi*, 8, 61-74.
- Anane, E. (2014). *Pre-service teachers' motivational orientations and the impact of self-regulated learning on their academic achievement: a mixed method study*. Durham University Doctoral Thesis, Durham.
- Aysan, F. (1996). Perceived causes of academic failure among the students at faculty of education at Buca. *İzmir: Buca Eğitim Fakültesi Yayınları*.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American psychologist*, 37(2), 122.

- Batdı, V. (2014). Etkinlik temelli öğrenme yaklaşımının akademik başarıya etkisi (Meta-analitik ve tematik bir çalışma). *e-International Journal of Educational Research*, 5(5), 54-55.
- Buluş M., Duru E., Balkıs M., Duru S. (2011). Öğretmen adaylarında öğrenme stratejilerinin ve bireysel özelliklerin akademik başarıyı yordamadaki rolü. *TED Eğitim Bilimleri Dergisi*, 36(161), 186-198.
- Carter, V., Good, E. (1973). *Dictionary of Education*, 4. Baskı. New York: McGraw Hill Book Company.
- Chen, A. (2001). A theoretical conceptualization for motivation research in physical education: An integrated perspective. *Quest*, 53(1), 35-58.
- Demirkaya, H., Arıbaş, K. (2004). Sosyal bilgiler öğretmenliği üçüncü sınıf öğrencilerinin coğrafya dersine yönelik tutumlarının değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12, 179- 187.
- Doğanay, H., Zaman, S. (2002). Kâzım Karabekir eğitim fakültesi coğrafya eğitimi anabilim dalına yönelik öğrenci tercihlerinin on yıllık seyri (1992-2002). *Doğu Coğrafya Dergisi*, 7, 37-45.
- Dursun, S. (2004). Öğrencilerin matematikte başarısını etkileyen faktörler: matematik öğretmenlerinin görüşleri bakımından. *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 24(2), 217-230.
- Ekici, G. (2014). Öğretmenin öğrencilerin akademik başarı ve başarısızlığından sorumluluk algısı konusunda görüşler: biyoloji öğretmen adayları örneği. *İlköğretim Online*, 13(4), 1414-1448.
- Erdoğan, T. (2011). Self-regulation and its effects on academic achievement. *KHO Bilim Dergisi*, 21(2), 127-145.
- Erdoğan, Y. (2006). Yaratıcılık ile öğretmen davranışları ve akademik başarı arasındaki ilişkiler. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(17), 95-106.
- Ertem, H. (2006). *Ortaöğretim öğrencilerinin kimya derslerine yönelik güdülenme tür (içsel ve dışsal) ve düzeylerinin bazı değişkenler açısından incelenmesi*. Balıkesir Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, yüksek lisans tezi, Balıkesir.
- Karataş H, Erden M. (2012). Akademik motivasyon ölçeğinin dilsel eşdeğerlik, geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *e-Journal of New World Sciences Academy*, 7(4), 983-1003.
- Kazazoğlu S. (2013). Türkçe ve İngilizce derslerine yönelik tutumun akademik başarıya etkisi, *Eğitim ve Bilim*, 38(170), 294-307
- Keskin, G., Sezgin, B. (2009). Bir grup ergende akademik başarı durumuna etki eden etmenlerin belirlenmesi. *Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 4(10), 4-18.
- Martin, A. J. (2001). The student motivationscale: A tool for measuring and enhancing motivation. *Australian Journal of Guidance and Counselling*, 11(1), 11-20.
- Merriam, S. B. (2009). *Qualitative Research: A guide to design and implementation*. San Francisco, CA: John Wiley & Sons.
- Ornstein, A. C., & Hunkins, F. P. (1993). *Curriculum: Foundations, principles, and issues*. Boston: Allyn and Bacon.
- Öncü, H. (2000). *Motivasyon*. (Ed: L. Küçükahmet) *Sınıf yönetimi*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Özgüven, İ.E. (2004). *Görüşme ilke ve teknikleri*. Ankara: Pdrem Yayınları.

- Özgen, K., Alkan H. (2014). Yapılandırmacı öğrenme yaklaşımı kapsamında, öğrencilerin öğrenme stillerine uygun öğrenme etkinliklerinin akademik başarı ve tutuma etkileri: fonksiyon ve türev kavramı örnekleme. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 5(1), 1-38.
- Öztürk, Y. A., Şahin, Ç. (2014). The effects of alternative assessment and evaluation methods on academic achievement, persistence of learning, self-efficacy perception and attitudes. *Journal of Theory and Practice in Education*, 10(4), 1022-1046.
- Patton, M. Q. (1987). *How to use qualitative methods in evaluation* (No. 4). London: Sage Publications.
- Parades, V. (2014). A teacher like me or a student like me? Role model versus teacher bias effect, *Economics of Education Review*, 39, 38–49
- Rivkin, S. G., Hanushek, E. A., Kain, J. F. (2005). Teachers, schools, and academic achievement. *Econometrica*, 73(2), 417-458.
- Reardon, S., Portilla, X. (2015). *Recent trends in socioeconomic and racial school readiness gaps at kindergarten entry*. Oral Presentation, 37th Annual Fall Research Conference The Golden Age of Evidence-Based Policy, Miami, Florida.
- Sirin, S. R. (2005). Socioeconomic status and academic achievement: a meta-analytic review of research, *Review of Educational Research*, 75(3), 417-453.
- Silverman, D. (2006). *Interpreting qualitative data: Methods for analyzing talk, text and interaction*. Sage.
- Stemler, S. (2001). An overview of content analysis *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 7 (17) , 137-146.
- Turan, İ. (2015). Sınıf öğretmen adaylarının öğrenme stillerinin coğrafya dersine yönelik tutumlarına ve akademik başarıları üzerine etkileri. *NWSA-Education Sciences*, 10(1), 1-16.
- University of California, L. S. (2011). School attendance: focusing on engagement and re-engagement. Practice Notes. Center For Mental Health In Schools At UCLA.
- Weissglass, J. (2002). In focus... inequity in mathematics education: questions for educators. *The Mathematics Educator*, 12(2), 34-39.
- Wigfield, A., Eccles, J. S. (2000). Expectancy–value theory of achievement motivation. *Contemporary educational psychology*, 25(1), 68-81.
- Wolman, B. (1973). *Dictionary of behavioral science*. New York: Van Nostrand Company.
- Yıldırım, A., Şimşek, H. (2008). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* (6. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.

İŞ TATMİNİNİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞA ETKİSİ: BİR VAKIF ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ

Pınar KOSOVALI* **Hüner ŞENCAN****

Öz

Bu çalışmanın amacı bir vakıf üniversitesinde çalışan akademik ve idari personelin İş Tatmini ile Örgütsel Bağlılık düzeyleri arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Çalışmada öncelikle İş Tatmini ile Örgütsel Bağlılık arasındaki ilişkiler incelenmiştir. İki kavramsal yapı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmüş ve ayrıca demografik değişkenlerle Örgütsel Bağlılık arasındaki ilişkiler ele alınmıştır. Bunlar; yaş, cinsiyet, eğitim seviyesi, pozisyon, çalışma durumu, kıdem ve meslek yılı faktörleridir. Araştırma sonuçlarına göre işgörenlerin; yaş, eğitim, pozisyon ve kıdem değişkenleri ile örgütsel bağlılık toplam puanları ve alt boyutlarının toplam puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılık yarattığı ortaya çıkmıştır. Cinsiyet, çalışma durumu ve meslek yılı değişkenleri ile örgütsel bağlılığın ve alt boyutlarının toplam puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılık bulunmamıştır.

Anahtar Kelimeler: *İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık, Vakıf Üniversiteleri*

**THE EFFECT OF JOB SATISFACTION ON ORGANISATIONAL COMMITMENT:
A CASE STUDY OF A PRIVATE UNIVERSITY**

ABSTRACT

The aim of the study is to investigate whether there is a relationship between job satisfactions and organizational commitment levels of academic and administrative workers at a private university. In this study, firstly, the relation between Job Satisfaction and Organizational Commitment were investigated. According to the findings, there was a correlation between the conceptual variables and relations between organizational commitment and some demographic variables (age, gender, education level, position, working status, tenure, years of experience) were investigated. The results show that there is a statistically significant difference between the variables of employees' age, education, position and experience and total points of organisational commitment and its subscales. There is also significant difference between total points of subscales. No statistically significance was found between the variables of work status, experience and total points of organisational commitment and its subscales.

Keywords: *Job Satisfaction, Organizational Commitment, Private Universities*

* İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yüksek Lisans Programı Öğrencisi

** Prof. Dr. İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi öğretim üyesi

1. GİRİŞ

Son zamanlarda artan iş gücü ihtiyacı örgütlerin iş tatmini kavramına gereken önemi göstermesine katkı sağlamıştır. Örgütlerin çalışma ortamı işgörenlerin iş tatmini duygusunu etkileyen öğeler arasında yer alır. İş yerindeki mevcut çalışma koşullarının uygun hale getirilmesi ve işgörenlerin bu koşullarda görevini yürütmesi iş tatminini artıran öğelerdir. Örgütsel bağlılık ise son yıllarda işgörenler ve örgütler açısından ön plana çıkan kavramlar arasında yer almaktadır. Bu çalışmada bir vakıf üniversitesinde çalışan akademik ve idari personelin iş tatmini ve örgütsel bağlılık düzeyleri arasındaki ilişkiler ele alınmıştır. Bunun yanı sıra demografik değişkenlerin bu ilişkiyi nasıl etkilediği araştırılmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI VE HİPOTEZLER

2.1. İş Tatmini

Örgütlerin etkilendiği kavramlardan biri iş gücüdür. Emeğe ve hizmete dayalı işlerde işgören örgüt için büyük önem taşır. İş yeri ortamında işgörenin işine karşı edindiği olumlu tutum ve tavırlar iş tatminiyle ilgili bilgiler sağlar. Çalışma koşullarıyla ilgili beklentilerin olumlu yönde karşılanması işgörenlerin doyuma ulaşmalarını ve iş tatmini yaşamalarını sağlar. Kişisel tatmin, özgüven duygusu, statü, imaj, kurumsal imaj, aylık gelir gibi kazanımların olması iş tatminini destekleyen unsurlardır. Yöneticilerin mevcut iş gücünü planlayarak hareket etmeleri işgörenlerin verimliliklerini ve performanslarını artırmalarında destekleyici etkenler olarak ortaya çıkar. Bu durum hem zaman yönetimi hem de rekabet üstünlüğü açısından örgütlerin yer aldıkları pazar piyasasında avantajlı bir konumda olmalarına katkı sağlar (Kale, 2015, s. 104).

Erdil ve diğerlerine (2004) göre iş tatmini örgütlerde çalışan işgörenlerin duygusal beklentilerinin gerçekleşmesiyle gelişen memnuniyet duygusudur (s. 18). İşgörenlerin beklentilerinin karşılanmaması durumunda iş tatmininde azalma ve örgüte aidiyet duygusunda düşüş yaşandığı görülmektedir. İşgörenlerin işine karşı davranışlarının olumlu yönde devam etmesi Türk'e (2007) göre iş tatmini olarak ele alınırken, olumsuz davranışları ise iş tatminsizliğinin ortaya çıkması olarak değerlendirilir (s. 68). Ceylan ve Ulutürk'e (2006) göre iş tatminsizliğinin işgörenlerin işle ilgili beklentilerinin karşılanamaması olarak görülmüştür (s. 50).

Odom, Boxx ve Dunn (1990) iş tatmininin işgörenlerin işi ile ilgili negatif ve pozitif olarak yaşadığı etkileşimler olduğunu belirtmişlerdir (s. 159). İş Tatmini Mitchell ve Larson'a (1994) göre yapılan işin değerli olması ve işgörenin bu değer bilincine vararak haz aldığı duygusal bir durumdur (s. 54). Demografik özellikler, bilişsel yetenekler, iş tecrübesi gibi bazı öğeler iş tatmini ve işle ilgili tutumları etkileyebilir. Belirtilen etkenler örgütler tarafından değiştirilemeyen durumlara örnek olarak verilmiştir. Alanyazın incelendiğinde iş tatmininin sağlanması konusunun örgütlerin öncelikleri arasında yer aldığı görülmüştür (Yelboğa, 2012, s. 172). Bu çalışmada iş tatminini etkileyen bireysel etkenler; yaş, cinsiyet, eğitim seviyesi, pozisyon ve

kıdem olarak ele alınmıştır. Örgütsel etkenler ise; işin kendisi, ücret, çalışma koşulları, iş yeri ortamı, yönetim tarzı ve terfi ve kariyer olanakları değişkenlerinden oluşturulmuştur.

Üniversitelerde çalışan akademik ve idari personelin iş tatmini düzeyleri ile ilgili fazla sayıda çalışma mevcuttur. Bunlardan Özkaya ve d. (2008) işgörenin örgütte çalıştığı sürenin uzunluğu ile iş tatmini düzeyi arasında olumlu bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir (s. 173). Benzer şekilde Karaman ve Altunoğlu (2007) sekiz kamu üniversitesinden 152 kişi üzerinde yaptıkları çalışmada, yaş, cinsiyet ve eğitim seviyesi üzerinde iş tatmin düzeyine ilişkin etkili sonuçlar elde etmişlerdir. Ayrıca örgütteki karar alma süreçlerinde işgörenlerin de yer alması, bazı durumlarda özgürce karar verme yetkinliğine sahip olması, çalışma koşulları ve sosyal yardım alma gibi etkenler iş tatmini açısından önemli faktörler olarak ortaya çıkmıştır (s. 116).

2.2. Örgütsel Bağlılık

Örgüt ile işgören arasındaki uyumla beraber örgütsel bağlılık ilişkisi ortaya çıkar. Örgütsel bağlılık, işgörenlerin örgütün hedeflerini yerine getirmek için çabalamalarını ve örgütsel başarıya odaklanmalarını sağlayan bir kavramdır (Çetin ve Basım, 2011, s. 84). İşgörenlerin güvenli bir ortamda çalışması birbirlerine olan bağlılıklarını artırır ve performanslarını olumlu yönde etkiler. Bu durum kurumsal aidiyet duygusunun pekişmesini sağlarken işgörenlerin ekip ruhunu ortaya çıkararak diğer çalışma arkadaşlarıyla olan iletişimi doğru ve anlaşılır kılar. Ayrıca çatışma halindeki işgörenlerin çözüm odaklı davranışlar sergilemelerini sağlar.

Günümüzde gelişen teknolojiyle birlikte makinelerin işlevsel özellikleri arttıkça daha az iş gücüne ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak insan faktörü geri plana atılamayacak kadar önemlidir. Örgütler varlıklarını sürdürebilmek için iş gücü faktöründen yararlanmak durumundadır. Örgütlerin zihinsel ve bedensel olarak elde edilen iş gücünü etkin ve verimli olacak şekilde değerlendirmeleri gerekir. İşgörenlerin örgütle bütünleşmesini sağlamak için psikolojik, sosyal ve kültürel etkenler incelenmelidir. Örgütler işgörenlerin yetenek ve becerilerinin gelişmesine katkı sağlamalıdır. İnsanlararası ilişki becerileri gelişen işgörenler; çalışma ortamında daha iyi performans sergilerler, takım arkadaşlarıyla uyum içinde çalışırlar ve kişilerarası ilişkilerde daha başarılı olurlar. Ayrıca teknik bakımdan donanımlı hale gelen işgörenlerin özgüvenlerinde yükselme yaşanır. İş tatmini ve örgütsel bağlılık düzeyleri yüksek olan işgörenler işe devam etme eğilimi gösterir ve iş yerinde kalmak için çaba sarf ederler. Ancak, vasıflı işgörenlerin daha prestijli kurumlarda çalışmayı hedeflemesi ve çalıştığı kuruma karşı örgütsel bağlılıklarının azalması bu durumun dezavantajlarından biri olarak ortaya çıkar (Urhan, 2014, s. 41).

Bu çalışmada örgütsel bağlılığı etkileyen bireysel etkenler; yaş, cinsiyet, eğitim seviyesi, pozisyon, kıdem ve meslek yılı olarak ele alınmıştır. Örgütsel etkenler ise; işin kendisi, ücret, çalışma koşulları, iş yeri ortamı, yönetim tarzı, performans,

hiyerarşik ilişkiler ve terfi ve kariyer olanakları değişkenlerinden oluşturulmuştur. Araştırmada kullanılan örgütsel bağlılık ölçeği üç alt boyuttan oluşmaktadır. Bunlar; Duygusal Bağlılık, Devam Bağlılığı ve Normatif Bağlılıktır.

Duygusal bağlılık, işgörenlerin örgütlerinin ilke, amaç ve değerlerini kabullendiği oranda örgütüne karşı hissettiği bağlılıktır. Örgütün çıkarları doğrultusunda hareket eden işgören kendisini örgütün bir parçası olarak görür. Bayram'a (2005) göre işgörenler benlik bilinciyle hareket ederek bireysel kazancı ön planda tutarlar. Ancak örgütü bir bütün olarak düşünen işgörenler takım ruhuyla hareket ederek örgütsel kazanç için çabalarlar. Bu durum işverenlerin işyerlerinde en çok çalıştırmak istediği personel profilini yansıtır (s. 132). İşgörenlerin örgütleriyle bütünleşmesiyle birlikte hissettikleri güçlü duygular duygusal bağlılıklarını pekiştirmelerine katkı sağlar (Sığı, 2007, s. 264). Örgütün üyesi olarak işe devam etmekten haz ve gurur duyan işgörenler örgütte kalmak için çaba harcarlar (Sönmez, 2014, s. 61).

Devamlılık bağlılığı, işgörenlerin çalıştığı örgütte geçirdiği süreye göre oluşan aynı zamanda harcadığı emek ve zamana göre gelişen aidiyet duygusudur. İşgörenler çaba sarf ettikleri örgüte yatırım yaptıklarını düşünürler. Süner'e (2014) göre işgörenler örgütten ayrılmakla bu yatırımlarının boşa gideceğini bilirler ve zarara uğrama korkusuyla örgütte kalmaya devam ederler (s. 18). İşgörenler donanımları için kendilerine ve çalıştıkları örgüte bazı yatırımlar yaparlar. Bu yatırımların karşılığını alamadığını düşündüklerinde ve alternatif iş olanaklarının azaldığını fark ettiklerinde devam bağlılığı seviyesinde yükselme yaşarlar. İşgörenler örgütte kaldıkları bu süre içerisinde elde edecekleri kazanımları düşünerek işten ayrılmaktan vazgeçerler ve örgütte kalmaya devam ederler (Davran, 2014, s. 86).

Normatif bağlılık, işgörenlerin ahlaki sorumluluk hissederek ve kurallara bağlı kalmayı benimseyerek gösterdikleri bir bağlılık türüdür. Çalışma koşullarının olumlu veya olumsuz olması durumuna göre değil, işgörenlerin kişisel değerlerine göre değişen bir durumdur. Normatif bağlılığı yüksek olan işgörenler sürekli iş değiştirmek yerine bağlı olduğu örgütte devamlılık sağlama eğilimi gösterirler. İşgörenlerin çalıştığı örgütün getirileri olan eğitimlerden ücretsiz bir şekilde yararlanmak, bulunduğu örgütte vasıflandırılmak ve ekip arkadaşlarıyla kurduğu olumlu ilişkiler örgütte kalmasını sağlayacak güçlü unsurlardır (Kaya, 2013, s. 245-246). Örgütte çalışmaya devam edilen süre içerisinde işgörenler hissettikleri sorumluluk duygusuna olan inançlarından dolayı kalma yönünde eğilim gösterirler (Gözen, 2007, s. 47).

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırma iki kavramsal yapı arasındaki ilişkileri belirlemeye yöneliktir. Birinci kavramsal yapı İş Tatmini, ikinci kavramsal yapı Örgütsel Bağlılıktır. Ayrıca

demografik değişkenlerin örgütsel bağlılığa olan etkisi olarak belirlenmiştir. Araştırmada aşağıdaki hipotezler test edilmiştir:

- Hip. 1: İş Tatmini ile Örgütsel Bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 2: İş Tatmini ile Duygusal Bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 3: İş Tatmini ile Devam Bağlılığı arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 4: İş Tatmini ile Normatif Bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 5: Örgütsel Bağlılık ile İçsel Tatmin arasında anlamlı bir ilişki vardır. Hip. 6: Örgütsel Bağlılık ile Dışsal Tatmin arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 7: Cinsiyet ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 8: Yaş ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 9: Eğitim seviyesi ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 10: Pozisyon ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 11: Çalışma durumu ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 12: Kıdem ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.
 Hip. 13: Meslek yılı ile örgütsel bağlılık arasında anlamlı bir ilişki vardır.

3.2. Örneklem ve Veri Toplama

Araştırma İstanbul ili, Beyoğlu ve Maltepe ilçelerinde eğitim-öğretim alanında faaliyet gösteren bir vakıf üniversitesinde yapılmıştır. Çalışmada iş tatmininin örgütsel bağlılığa olan etkisini ortaya çıkarmak amaçlanmıştır. Araştırmanın evrenini bir vakıf üniversitesinin akademik ve idari personeli oluşturmaktadır. İş tatmininin örgütsel bağlılığa etkisini belirlemeye yönelik bu araştırma niceliksel bir çalışma olduğundan, örneklem akademik ve idari personelden kolayda örnekleme yöntemiyle belirlenmiştir. Vakıf üniversitesinde çalışan sayısı akademik personel 285 kişi, idari personel 185 kişi olmak üzere toplamda 470'tir. Kurumda 300 anket dağıtımı yapılmış 221 anket geri dönmüştür. Değerlendirmeye alınan anketlerin 88'i akademik, 133'ü idari personelden oluşmaktadır. Araştırmaya katılan akademik ve idari personel olmak üzere toplamda 221 anket yapıldıktan sonra teslim alınmıştır. Personelin %47'sine ulaşılmıştır. Kurumdan gelen anketlerin 220'si değerlendirilmek için uygun bulunmuştur. Araştırmada anket yönteminden faydalanılmıştır. Anket formu üç bölümden oluşur. Birinci bölüm demografik sorulardan oluşmaktadır.

İkinci bölümde "İş Tatmini" ölçeği kullanılmıştır. Alanyazında yer alan araştırmalarda en çok kullanılan ölçek "Minnesota İş Tatmini Ölçeğinin" kısa formudur. Minnesota İş Tatmini Ölçeği Weiss ve arkadaşları (1967) tarafından geliştirilmiş olup, uzun formu 100 ifadeden oluşur. Kısa formu ise İçsel ve Dışsal Tatmin boyutlarını kapsayan, 20 maddeden oluşan beşli Likert tipi (1'den 5'e kadar değişen puanlamaya sahip) bir ölçüm aracıdır. Ölçeğin değerlendirmesinde katılımcıların her ifade için "hiç memnun değilim" 1 puan, "memnun değilim" 2 puan, "kararsızım" 3 puan, "memnunum" 4 puan, "çok memnunum" 5 puan şeklindeki beş seçenekten birisini seçmeleri istenmiştir. Martins ve Proença'ya (2012) göre söz konusu kısa formulu ölçekten İçsel ve Dışsal Tatmin Puanları elde edilir. Genel tatmin puanı, ölçekte yer alan maddelerden elde edilen toplam puan

çerçevesinde belirlenmiştir (s. 4). Bu çalışmada “İş Tatmini Ölçeği” olarak Weiss, Dawis, England ve Lofquist tarafından 1967 yılında geliştirilen “Minnesota İş Tatmini” ölçeği kullanılmıştır. Ölçek Oran’ın 1989 yılındaki çalışmasından alınmıştır (Oran, 1989, s. 20).

Üçüncü bölümde ise “Örgütsel Bağlılık Ölçeği” kullanılmıştır. Meyer ve Allen örgütsel bağlılığı; duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık olmak üzere üç alt boyutta incelemiştir. Ölçek 18 maddeden oluşmaktadır (Baysal ve Paksoy, 1999, s. 8). Çalışmada Wasti (2000) tarafından Türkçe’ye uyarlanan Meyer ve Allen (1984-1997) Örgütsel Bağlılık Ölçeği kullanılmıştır (s. 401-410). Örgütsel bağlılık ölçeği Likert tipi ölçüm aracıdır. Araştırmada katılımcılar ifadeleri “kesinlikle katılıyorum (5)”dan “kesinlikle katılmıyorum (1)”e kadar uzanan beş dereceli ölçeğe göre cevaplandırmışlardır.

3.3. Analizler

Çalışmada elde edilen veriler IBM SPSS Statistics 18.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Verilerin değerlendirilmesinde tanımlayıcı istatistiksel yöntemler olarak; frekans, yüzde dağılımları, ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerler kullanılmıştır. İki kavramsal yapı arasındaki ilişkiler Pearson korelasyon analizi ile test edilmiştir. İki bağımsız grup arasında niceliksel sürekli verilerin karşılaştırılmasında bağımsız gruplar t-testi, ikiden fazla bağımsız gruplar arasında niceliksel sürekli verilerin karşılaştırılmasında tek yönlü varyans analizi (Anova) uygulanmıştır. Anova analizi sonrasında farklılıkları belirlemek amacıyla tamamlayıcı Post-Hoc analizi olarak Tukey testi kullanılmıştır.

4. BULGULAR VE YORUMLAR

Bu bölüm araştırma problemlerinin çözümü için, araştırmaya katılan akademik ve idari personelin cevapladığı ölçeklerden alınan verilerin analizlerinden elde edilen bulgulardan oluşmaktadır.

4.1. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi Bulguları

Ölçeğin yapısal geçerlilik analizi faktör analizi çerçevesinde belirlenmeye çalışılmıştır. Faktör analizi sonuçlarına göre her iki ölçekte kurama uygun olarak iş tatmini ölçeğinde iki boyut, örgütsel bağlılık ölçeğinde üç boyut elde edilmiştir. Yirmi maddeden oluşan iş tatmini ölçeğinin Oran’ın (1989) çalışmasında olduğu gibi, mevcut çalışmada da iki faktörlü bir yapı ortaya çıkmış ve toplam varyansı açıklayıcılığı %53,02 olarak belirlenmiştir. KMO değerinin 0,902 olarak bulunduğu görülmektedir. KMO, örneklemin uygunluğu ve ölçek maddeleri arasındaki korelasyonun uygunluğu ile ilgilidir. Elde edilen değer kabul edilebilir bir değer olması için 0,60’ın üzerinde olması gerekmektedir. Yapılan analizler bu çalışma neticesinde elde edilen değer kabul edilebilir bir değer olduğunu göstermektedir. Ölçeğin genel Cronbach’s Alpha değerinin 0,90 olduğu görülmektedir. 0,70 ve üzeri

değerlerin kullanılabilir kabul edilmesi dolayısıyla elde edilen verilerin güvenilir olduğunu göstermektedir.

Yapılan analizler sonucunda 18 maddeden oluşan örgütsel bağlılık ölçeği Wasti'nin (2000) çalışmasında olduğu gibi, mevcut çalışmada da üç faktörlü bir yapı ortaya çıkmış ve toplam varyansı açıklayıcılığı %51,48 olarak belirlenmiştir. KMO değerinin 0,872 olarak bulunduğu görülmektedir. KMO, örneklemin uygunluğu ve ölçek maddeleri arasındaki korelasyonun uygunluğu ile ilgilidir. Elde edilen değer kabul edilebilir bir değer olması için 0,60'ın üzerinde olması gerekmektedir. Yapılan analizler bu çalışma neticesinde elde edilen değer kabul edilebilir bir değer olduğunu göstermektedir. Ölçeğin genel Cronbach's Alpha değerinin 0,84 olduğu görülmektedir. 0,70 ve üzeri değerlerin kullanılabilir kabul edilmesi dolayısıyla elde edilen verilerin güvenilir olduğunu göstermektedir.

4.2. Demografik Değişkenlere İlişkin Bulgular

Çalışmanın örneklemini 98'i (%44.5) kadın, 122'si (%55.5) erkek olmak üzere toplam 220 kişi oluşturmaktadır. Kadınların İş Tatmini ortalaması %7,42 iken erkeklerin İş Tatmini ortalaması %7,35 olarak belirlenmiştir. Kadınların ve erkeklerin Örgütsel Bağlılık puan ortalamaları %9,34 olarak saptanmıştır. Katılımcıların 58'i (%31,0) 20-29 yaş, 77'si (%41,2) 30-39 yaş, 28'i (%15,0) 40-49 yaş ve 24'ü (%12,8) 50 yaş ve üzerindedir. 20-29 ve 30-39 yaş aralığındaki çalışanların İş Tatmini puan ortalamaları %7,26 iken 40-49 aralığındaki çalışanların İş Tatmini puan ortalamaları %8,05 ve 50 yaş ve üzerindekiilerin İş Tatmini puan ortalamaları %7,84 olarak belirlenmiştir. Katılımcıların yaş grupları incelendiğinde 20-29 yaş aralığındaki çalışanların örgütsel bağlılık puan ortalamaları %8,71 iken, 30-39 yaş ve 50 Yaş ve üzeri Örgütsel Bağlılık puan ortalamaları %9,34 bulunurken, 40-49 yaş aralığındaki çalışanların örgütsel bağlılık puan ortalamaları %10,02 olarak saptanmıştır. Katılımcıların 11'i (%5) ilk ve ortaokul, 28'i (%12,7) lise, 18'i (%8,2) yüksekokul, 48'i (%21,8) lisans, 50'si (%22,7) yüksek lisans, 65'i (%29,5) doktora ve üzeri eğitime sahiptir. İlk ve ortaokul ile doktora ve üzeri eğitime sahip katılımcıların İş Tatmini puan ortalamaları %7,95 olarak belirlenmiştir. Lise ve yüksekokul eğitilmişlerin İş Tatmini puan ortalamaları %6,82 olarak belirlenmiştir. Lisans ve yüksek lisans eğitilmişlerin İş Tatmini puan ortalamaları %7,19 olarak belirlenmiştir. Katılımcıların eğitim seviyeleri incelendiğinde Örgütsel Bağlılık puan ortalamaları %9,53 olarak saptanmıştır. Katılımcıların 86'sı (%39,1) akademik personel, 132'si (%60,) idari personel, 2'si (%0,9) belirtmemiş personelden oluşmuştur. Pozisyon durumunu belirtmeyen personel bu çalışma içinde değerlendirmeye alınmamıştır. Akademik personelin İş Tatmini puan ortalaması %7,91 iken idari personelin İş Tatmini puan ortalaması %7,05 olarak belirlenmiştir. Akademik personelin Örgütsel Bağlılık puan ortalaması %9,65 iken idari personelin Örgütsel Bağlılık puan ortalaması %9,09 olarak saptanmıştır. Katılımcıların 203'ü (%92,3) tam zamanlı, 17'si (%7,7) yarı zamanlı personelden oluşmaktadır. Katılımcıların çalışma durumuna göre İş Tatmini puan ortalamaları %7,28 olarak bulunmuştur. Tam zamanlı çalışan personelin Örgütsel Bağlılık puan ortalaması %9,40 saptanırken, yarı zamanlı çalışan personelin Örgütsel Bağlılık puan

ortalaması %8,41 olarak saptanmıştır. Katılımcıların 32'si (%14,5) 1 yıldan az, 98'i (%44,5) 1-4 yıl, 38'i (%17,3) 5-8 yıl, 30'u (%13,6) 9-12 yıl, 22'si (10,0) 13 yıl ve üzeri kıdeme sahip çalışanlardan oluşmaktadır. Katılımcıların 1-4 yıl, 5-8 yıl ve 9-12 yıl arasında çalışanların İş Tatmini puan ortalamaları %7,28 olarak bulunurken, 1 yıldan az kıdeme sahip çalışanların İş Tatmini puan ortalamaları %7,61 olarak bulunmuştur. Ayrıca 13 yıl ve üzeri çalışanların İş Tatmini puan ortalamaları %7,79 olarak bulunmuştur. Katılımcıların kıdem durumuna göre Örgütsel Bağlılık puan ortalamaları %9,52 olarak saptanmıştır. Katılımcıların 14'ü (%6,4) 1 yıldan az, 72'si (%32,7) 1-4 yıl, 45'i (%20,5) 5-8 yıl, 23'ü (%10,5) 9-12 yıl, 66'sı (%30,0) 13 yıl ve üzeri meslek yılına sahip çalışanlardan oluşmaktadır. Katılımcıların bir yıldan az, 1-4 yıl, 5-8 yıl ve 9-12 yıl arası meslek yılına sahip olanların İş Tatmini puan ortalamaları %7,24 olarak belirlenirken 13 yıl ve üzeri çalışanların İş Tatmini puan ortalamaları %9,54 olarak belirlenmiştir. Katılımcıların meslek yılı durumuna göre Örgütsel Bağlılık puan ortalamaları %9,41 olarak saptanmıştır.

4.3.1. Birinci, İkinci, Üçüncü, Dördüncü, Beşinci ve Altıncı Hipotez Bulguları

Araştırmanın temel hipotezlerinden oluşan birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü, beşinci ve altıncı hipoteze ilişkin yanıt bulmak amacıyla Pearson korelasyon analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda ilk olarak Minnesota İş Tatmini Ölçeği toplam puan ve Örgütsel Bağlılık ölçeği toplam puanları arasında anlamlı ve pozitif yönde korelasyon olduğu görülmektedir.

Araştırmanın ikinci, üçüncü ve dördüncü hipotezleri kapsamında yapılan analizler sonucunda, Minnesota İş Tatmini toplam puanı ile Örgütsel Bağlılık ölçeğinin Normatif bağlılık ve duygusal bağlılık alt boyutları arasında anlamlı ve pozitif yönde korelasyon olduğu görülmekteyken; Minnesota İş Tatmini toplam puanı ile Örgütsel Bağlılık devam bağlılığı alt boyutu arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmektedir. Araştırmanın beşinci ve altıncı hipotezleri kapsamında yapılan analizler sonucunda ise, Örgütsel Bağlılık ölçeği toplam puanı ve Minnesota İş Tatmini ölçeği içsel ve dışsal tatmin alt boyutları arasında anlamlı ve pozitif yönde korelasyon olduğu görülmektedir. Analize ilişkin bulgular Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. İş Tatmini ile Örgütsel Bağlılık Ölçekleri Arasındaki Korelasyon Değerleri

	Dışsal Tatmin	İçsel Tatmin	İş Tatmini Toplam	Normatif Bağlılık	Duygusal Bağlılık	Devam Bağlılığı	Örgütsel Bağlılık Toplam
Dışsal Tatmin	1						
İçsel Tatmin	0,62**	1					
İş Tatmini Toplam	0,91**	0,89**	1				
Normatif Bağlılık	0,45**	0,38**	0,46**	1			
Duygusal Bağlılık	0,48**	0,43**	0,50**	0,60**	1		
Devam Bağlılığı	0,06	0,01	0,03	0,23**	-0,05	1	
Örgütsel Bağlılık Toplam	0,47**	0,39**	0,47**	0,86**	0,73**	0,54**	

**p < 0,05

4.3.2. Yedinci Hipotez Bulguları

Araştırmada yedinci hipotez olarak cinsiyet ile Örgütsel Bağlılık ilişkisi araştırılmıştır. Elde edilen verilere bağımsız gruplar t-testi analizi uygulanmıştır. Uygulanan t-testi sonuçlarına göre örgütsel bağlılık toplam puanlarının ve alt boyut puanlarının cinsiyet değişkeni açısından anlamlı derecede farklılaşmadığı görülmektedir.

4.3.3. Sekizinci Hipotez Bulguları

Araştırmada katılımcıların yaş değişkenine göre Örgütsel Bağlılık Ölçeği toplam ve alt boyutlarının toplam puanları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla elde edilen verilere tek yönlü varyans analizi (Anova) uygulanmıştır. Uygulanan analiz sonuçlarına göre örgütsel bağlılık toplam puanlarının yaş değişkeni açısından anlamlı derecede farklılaşmadığı ancak Normatif Bağlılık toplam puanlarının yaş değişkeni açısından anlamlı derecede farklılaştığı görülmektedir [$F(3, 182) = 5,80, p=0,001$]. Buna göre, 40-49 yaş arası katılımcıların Normatif Bağlılık toplam puanlarının ($X_{ort.} = 3,45, s = 0,77$) 20-29 yaş arası katılımcılardan ($X_{ort.} = 2,76, s = 0,89$) anlamlı derecede daha yüksek olduğu görülmektedir. 30-39 yaş arası katılımcıların da Normatif Bağlılık toplam puanlarının ($X_{ort.} = 3,24, s = 0,83$) 20-29 yaş arası katılımcılardan ($X_{ort.} = 2,76, s = 0,89$) anlamlı derecede daha yüksek olduğu görülmektedir. Analiz sonuçları Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. Yaş ile Normatif Bağlılık Üzerindeki Etkisine İlişkin Anova Analizi Sonuçları

	N	Ort.	Ss.	F	P	Post-Hoc Tukey
20-29 yaş	58	2,76	0,89	5,80**	0,001**	40-49 yaş > 20-29 yaş 30-39 yaş > 20-29 yaş
30-39 yaş	76	3,24	0,83			
40-49 yaş	28	3,45	0,77			
50 yaş ve üzeri	24	3,13	0,75			

**p < 0,05

4.3.4. Dokuzuncu Hipotez Bulguları

Katılımcıların eğitim düzeyi değişkenine göre Örgütsel Bağlılık Ölçeği toplam ve alt boyut toplam puanları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla elde edilen verilere tek yönlü varyans analizi (Anova) uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucuna göre ilk olarak, Devam Bağlılığı puanlarında eğitim düzeyi değişkeni açısından anlamlı farklılık görülmesine rağmen Post-Hoc analizlerinde bu ilişki gözlenememiştir [$F(5, 213) = 2,75, p=0,020$].

İkinci olarak Normatif Bağlılık puanlarında eğitim düzeyi değişkeni açısından anlamlı farklılık olduğu görülmüştür [$F(5, 213) = 2,95, p=0,014$]. Yapılan Post-Hoc analizi sonucunda doktora ve üstü eğitim düzeyine sahip katılımcıların ($X_{ort.} = 3,41, s = 0,89$) lisans düzeyine sahip katılımcılardan ($X_{ort.} = 2,88, s = 0,85$) anlamlı derecede yüksek normatif bağlılık puanına sahip oldukları görülmektedir. (Bknz. Tablo 3).

Tablo 3. Eğitim Düzeyi ile Normatif Bağlılık Anova Analizi Sonuçları

Normatif Bağlılık	N	Ort.	Ss.	F	P	Post-Hoc Tukey
İlk ve Ortaokul	11	3,50	0,83	2,95*	0,014*	Doktora ve üstü > Lisans
Lise	28	3,10	0,82			
Yüksekokul	18	3,30	0,92			
Lisans	48	2,88	0,85			
Yüksek Lisans	50	3,00	0,82			
Doktora ve üzeri	64	3,41	0,89			

*p < 0,05

Duygusal Bağlılık puanlarında da eğitim düzeyi değişkeni açısından anlamlı farklılık olduğu görülmüştür [$F(5, 213) = 3,80, p=0,003$]. Yapılan Post-Hoc analizi sonucunda doktora ve üstü eğitim düzeyine sahip katılımcıların ($X_{ort.} = 3,71, s = 0,93$) lisans düzeyine sahip katılımcılardan ($X_{ort.} = 3,17, s = 0,83$) anlamlı derecede yüksek duygusal bağlılık puanına sahip oldukları görülmektedir. (Bknz. Tablo 4).

Tablo 4. Eğitim Düzeyi ile Duygusal Bağlılık Anova Analizi Sonuçları

Duygusal Bağlılık	N	Ort.	Ss.	F	P	Post-Hoc Tukey
İlk ve Ortaokul	11	3,93	0,67	3,80*	0,003*	Doktora ve üzeri > Lisans
Lise	28	3,22	0,72			
Yüksek okul	18	3,49	0,71			
Lisans	48	3,17	0,83			
Yüksek Lisans	50	3,27	0,88			
Doktora ve üzeri	64	3,71	0,93			

*p < 0,05

Örgütsel Bağlılık toplam puanlarının eğitim düzeyi açısından farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Yapılan ANOVA analizi sonucunda Örgütsel Bağlılık toplam puanlarının eğitim düzeyi açısından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı görülmektedir. [F(5, 213) = 3,91, p=0,002]. Yapılan Post-Hoc analizi sonucunda ilk ve ortaokul düzeyine sahip katılımcıların (Xort. = 10,58 s = 1,84) lisans Xort. = 8,79, s = 1,64) ve yüksek lisans eğitim düzeyine sahip katılımcılardan (Xort. = 8,82, s = 1,82) anlamlı derecede yüksek örgütsel bağlılık toplam puanına sahip oldukları görülmektedir. (Bknz. Tablo 5).

Tablo 5. Eğitim Düzeyi ile Örgütsel Bağlılık toplam Anova Analizi Sonuçları

Örgütsel Bağlılık	N	Ort.	Ss.	F	P	Post-Hoc Tukey
İlk ve Ortaokul	11	10,58	1,84	3,91*	0,002*	İlk ve ortaokul > Lisans İlk ve ortaokul > Yüksek Lisans
Lise	28	9,30	1,84			
Yüksek okul	18	9,96	1,93			
Lisans	48	8,80	1,64			
Yüksek Lisans	50	8,83	1,81			
Doktora ve üzeri	64	9,74	1,74			

*p < 0,05

4.3.5. Onuncu Hipotez Bulguları

Katılımcıların çalıştıkları kurumda sahip olduğu pozisyon değişkenine göre Örgütsel Bağlılık Ölçeği toplam ve alt boyut toplam puanları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla elde edilen verilere bağımsız gruplar t-testi analizi uygulanmıştır. Pozisyon değişkeni akademik ve idari personel olarak derecelendirilmiştir. Buna göre, Normatif Bağlılık puanları pozisyon değişkeni açısından anlamlı olarak farklılaşmaktadır [t(215) = 2,96, p=0,003]. Tablo 6'dan izlenebileceği gibi akademik personelin daha yüksek normatif bağlılık puanlarına sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 6. Pozisyon ile Normatif Bağlılık t-testi Analizi Sonuçları

Normatif Bağlılık	N	Ort.	Ss.	t	df	P
Akademik Personel	86	3,36	0,87	2,96*	215	,003*
İdari Personel	131	3,01	0,85			

*p < 0,05

Duygusal Bağlılık puanları pozisyon değişkeni açısından anlamlı olarak farklılaşmaktadır [$t(215) = 3,77, p=0,000$]. Tablo 7'den izlenebileceği gibi akademik personelin daha yüksek duygusal bağlılık puanlarına sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 7. Pozisyon ile Duygusal Bağlılık t-testi Analizi Sonuçları

Duygusal Bağlılık	N	Ort.	Ss.	t	df	P
Akademik Personel	86	3,68	0,85	3,77**	215	,000**
İdari Personel	131	3,24	0,83			

**p < 0,05

Devam Bağlılık puanları pozisyon değişkeni açısından anlamlı olarak farklılaşmaktadır [$t(215) = -2,10, p=0,036$]. Tablo 8'den izlenebileceği gibi idari personelin daha yüksek devam bağlılık puanlarına sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 8. Pozisyon ile Devam Bağlılığı t-testi Analizi Sonuçları

Devam Bağlılığı	N	Ort.	Ss.	t	df	P
Akademik Personel	86	2,60	0,81	-2,10*	215	0,036*
İdari Personel	131	2,84	0,81			

*p < 0,05

Son olarak Örgütsel Bağlılık toplam puanları pozisyon değişkeni açısından anlamlı olarak farklılaşmaktadır [$t(215) = 2,22, p=0,027$]. Analiz bulguları tablo 9'dan izlenebilir. Buna göre akademik personelin daha yüksek örgütsel bağlılık toplam puanlarına sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 9. Pozisyon ile Örgütsel Bağlılık Toplam Puan t-testi Analizi Sonuçları

Örgütsel Bağlılık Toplam	N	Ort.	Ss.	t	df	P
Akademik Personel	86	9,65	1,78	2,22*	215	0,027*
İdari Personel	131	9,09	1,83			

*p < 0,05

4.3.6. On Birinci Hipotez Bulguları

Çalışma Durumu değişkenine göre Örgütsel Bağlılık ölçeği toplam ve alt boyut toplam puanları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla elde edilen verilere bağımsız gruplar t-testi analizi uygulanmıştır. Çalışma Durumu değişkeni tam zamanlı ve yarı zamanlı olarak derecelendirilmiştir. Uygulanan t-testi sonuçlarına göre Örgütsel Bağlılık toplam puanlarının çalışma değişkeni açısından anlamlı derecede farklılaşmadığı görülmüştür [$t(217) = 2,09, p=0,05$]. Örgütsel Bağlılık alt boyutlarından Duygusal bağlılık toplam puanlarının [$t(217) = 1,31, p=0,189, p>0,05$], Normatif Bağlılık toplam puanlarının [$t(217) = 1,95, p=0,067, p>0,05$] ve Devam Bağlılığı toplam puanlarının [$t(217) = 1,07, p=0,285, p>0,05$] çalışma durumu değişkeni açısından anlamlı derecede farklılaşmadığı görülmüştür.

4.3.7. On İkinci Hipotez Bulguları

Kıdem değişkenine göre Örgütsel Bağlılık Ölçeği toplam ve alt boyut toplam puanları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla elde

edilen verilere tek yönlü varyans analizi (ANOVA) uygulanmıştır. Buna göre katılımcıların bulunduğu kurumda çalışma süresinin Normatif bağlılık $F(4,214) = 3,77$, $p=0,005$], Duygusal Bağlılık $[F(4,214) = 2,79$, $p=0,028]$ ve Örgütsel Bağlılık Ölçeği toplam puanları üzerinde anlamlı bir farklılık oluşturduğu görülmüştür $[F(4,214) = 2,60$, $p=0,037]$. Yapılan analiz sonucuna göre ilk olarak, Duygusal Bağlılık puanlarında kıdem değişkeni açısından anlamlı farklılık görülmesine rağmen Post-Hoc analizlerinde bu ilişki gözlenememiştir. Normatif bağlılık açısından incelendiğinde 13 yıldan fazla bulunduğu kurumda çalışan katılımcıların puan ortalamalarının ($X_{ort.} = 3,64$ $s = 0,69$) 1 yıldan az ($X_{ort.} = 2,94$ $s = 0,85$) ve 1-4 yıl arasında çalışan katılımcılardan ($X_{ort.} = 3,00$ $s = 0,88$) anlamlı düzeyde yüksek olduğu görülmektedir. (Bknz. Tablo 10).

Tablo 10. Kıdem ile Normatif Bağlılık Toplam Anova Analizi Sonuçları

Normatif Bağlılık	N	Ort.	Ss.	F	P	Post-Hoc Tukey
1 yıldan az	32	2,94	0,85	3,77 *	0,005 *	13 yıldan fazla > 1 yıldan az 13 yıldan fazla > 1 -4 yıl
1-4 yıl	97	3,00	0,88			
5-8 yıl	38	3,26	0,85			
9-12 yıl	30	3,38	0,89			
13 yıldan fazla	22	3,64	0,69			

* $p < 0,05$

Örgütsel bağlılık toplam puan açısından incelendiğinde 13 yıldan fazla bulunduğu kurumda çalışan katılımcıların puan ortalamalarının ($X_{ort.} = 10,17$ $s = 1,59$) 1-4 yıl arasında çalışan katılımcılardan ($X_{ort.} = 8,98$ $s = 1,91$) anlamlı düzeyde yüksek olduğu görülmektedir. (bknz tablo 11)

Tablo 11. Kıdem ile Örgütsel Bağlılık toplam Anova Analizi Sonuçları

Örgütsel Bağlılık	N	Ort.	Ss.	F	P	Post-Hoc Tukey
1 yıldan az	32	9,21	2,01	2,60*	0,037*	13 yıldan fazla > 1 -4 yıl
1-4 yıl	97	8,98	1,91			
5-8 yıl	38	9,48	1,40			
9-12 yıl	30	9,74	1,80			
13 yıldan fazla	22	10,17	1,59			

* $p < 0,05$

4.3.8. On Üçüncü Hipotez Bulguları

Meslek yılı değişkenine göre Örgütsel Bağlılık Ölçeği toplam ve alt boyut toplam puanları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla elde edilen verilere tek yönlü varyans analizi (Anova) uygulanmıştır. Buna göre katılımcıların meslek yılı ve Örgütsel Bağlılık Ölçeği toplam ve alt boyut toplam puanları arasında anlamlı bir farklılık oluşturmadığı görülmüştür $[F(4, 215) = 2,14$, $p=0,682]$.

5. Değerlendirme ve Sonuçlar

Vaka araştırması niteliğindeki bu çalışmada 220 çalışana uygulanan iş tatmini ve örgütsel bağlılık ölçekleri kullanılmış ve iki ölçeğin toplam puanları arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Elde edilen sonuca göre iki kavramsal yapı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Ancak ilişkiyi tanımlayan korelasyon katsayısı düşük çıkmıştır. Böyle bir sonuçla karşılaşılmasının nedeni araştırmanın tek bir kurumda uygulanmış olması ve katılımın % 50 civarında gerçekleşmiş olması olabilir. İki kavramsal yapı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu görülmüş ve ayrıca demografik değişkenlerle Örgütsel Bağlılık arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

İş Tatmini ile Örgütsel Bağlılık arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca iş tatmini ile örgütsel bağlılığın alt boyutlarından olan duygusal ve normatif bağlılıkla ilgili anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Ancak iş tatmini ile örgütsel bağlılığın alt boyutlarından olan devam bağlılığı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Örgütsel Bağlılık ile İş Tatmininin alt boyutları olan Dışsal Tatmin ve İçsel Tatmin arasında pozitif ilişkiler bulunmuştur. Birçok çalışmada olduğu gibi bu çalışmada da iş tatmini ve örgütsel bağlılık arasında ilişki bulunmuştur. Cinsiyet değişkeni ile örgütsel bağlılık toplam puanları ve alt boyutlarının toplam puanları arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Yaş değişkeni ile örgütsel bağlılık toplam puanları arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. Ancak yaş ile örgütsel bağlılığın alt boyutlarından olan normatif bağlılık arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Daha yüksek yaş grubunda olan işgörenlerin genç işgörelere oranla daha yüksek normatif bağlılık puanları olduğu görülmüştür.

Eğitim düzeyi açısından incelendiğinde ise, doktora ve üstü eğitime sahip katılımcıların normatif ve duygusal bağlılık puanlarının lisans eğitim düzeyine sahip katılımcılardan daha yüksek olduğu görülmektedir. Eğitim düzeyi örgütsel bağlılık toplam puanı açısından ele alındığında ise; ilkökul ve ortaokul eğitim düzeyine sahip katılımcıların lisans ve yüksek lisans eğitim düzeyine sahip katılımcılardan daha yüksek olduğu görülmektedir. Pozisyon değişkeni ile örgütsel bağlılık toplam ve alt boyut puanları arasında anlamlı ilişkiler ortaya çıkmıştır. Akademik personelin normatif ve duygusal bağlılık açısından idari personelden daha yüksek puanlara sahip olduğu; idari personelin ise devam bağlılığı açısından daha yüksek puanlara sahip olduğu bulgularına ulaşılmıştır. Çalışma durumu değişkeni ile örgütsel bağlılık toplam puanları ve alt boyut toplam puanları arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Kıdem değişkeni ile örgütsel bağlılık toplam puanları arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Buna göre Kıdemi 13 yıldan fazla olan işgörenlerin örgütsel bağlılık toplam puanları diğer kıdem baremlerinde yer alan işgörelere kıyasla daha yüksek bulunmuştur. Ayrıca Kıdemi 13 yıldan fazla olan işgörenlerin normatif bağlılık puanları 1-4 yıl arası ve 1 yıldan az çalışanlardan daha yüksek bulunmuştur. Meslek yılı değişkeni ile örgütsel bağlılık toplam puanları ve alt boyut toplam puanları arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.

KAYNAKLAR

- Bayram, L. (2005). Yönetimde Yeni Bir Paradigma Örgütsel Bağlılık. *Sayıştay dergisi*, 125-139.
- Baysal, A. C., & Paksoy, M. (1999). Mesleğe ve Örgüte Bağlılığın Çok Yönlü İncelenmesinde Meyer-Allen Modeli. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 7-15.
- Ceylan, A., & Ulutürk, Y. H. (2006). Rol Belirsizliği, Rol Çatışması, İş Tatmini ve Performans Arasındaki İlişkiler. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 48-58.
- Çetin, F., & ve Basım, N. (2011). Psikolojik Dayanıklılığın İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Tutumlarındaki Rolü. *"İş, Güç", Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 79-94.
- Davran, D. (2014). Örgütsel Bağlılık ve İş Tatmini İlişkisi: Van İli İlk ve Ortaokulları Öğretmenleri Üzerine Bir Uygulama. Van, Türkiye: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Erdil, O., Keskin, H., İmamoğlu, S. Z., & Erat, S. (2004). Yönetim Tarzı ve Çalışma Koşulları, Arkadaşlık Ortamı ve Takdir Edilme Duygusu ile İş Tatmini Arasındaki İlişkiler: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17-26.
- Gözen, E. D. (2007). İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Sigorta Şirketleri Üzerine Bir Uygulama. Ankara, Türkiye: Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Kale, E. (2015). Lider Desteği ve İş Arkadaşları Desteğinin İş Performansı Üzerine Etkileri: İş Tatmini ve Yaşam Tatmininin Aracı Rolü. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 103-119.
- Karaman, F., & Altunoğlu, A. E. (2007). Kamu Üniversiteleri Öğretim Elemanlarının İş Tatmini Düzeyini Etkileyen Faktörler. *Yönetim ve Ekonomi*, 109-120.
- Kaya, N. (2013). İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki: Bir Uygulama. İstanbul, Türkiye: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Martins, H., & Proença, T. (2012). Minnesota Satisfaction Questionnaire - Psychometric Properties and Validation in a Population of Portuguese Hospital Workers. *FEP Working Papers*, 1-20.
- Mitchell, T. R., & Larson, J. R. (1987). *People in Organizations*. New York: McGraw-Hill.
- Odom, R. Y., Boxx, R., & Dunn, M. G. (1990). Organizational Cultures, Commitment, Satisfaction and Cohesion. *Public Productivity & Management Review*, 157-169.
- Oran, N. (1989). Job Satisfaction of a Group of Academical Staff in Marmara University. İstanbul, Türkiye: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Özkaya, M. O., Yakın, V., & Ekinci, T. (2008). Stres Düzeylerinin Çalışanların İş Doyumu Üzerine Etkisi Celal Bayar Üniversitesi Çalışanları Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi*, 163-180.

- Sıgır, Ü. (2007). İş Görenlerin Örgütsel Bağlılıklarının Meyer ve Allen Tipolojisiyle Analizi: Kamu ve Özel Sektörde Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 261-278.
- Sönmez, H. (2014). Değişim Yaşanan Örgütlerde İş Tatmini ile Örgütsel Bağlılık İlişkisi. İzmir, Türkiye: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Süner, Z. (2014). İş Yükümlülüklerinin, İş Tatmini, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi. Hatay, Türkiye: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Türk, M. S. (2007). *Örgüt Kültürü ve İş Tatmini*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Urhan, S. (2014, Temmuz). İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi Bir Alan Araştırması. Denizli, Türkiye: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Wasti, S. A. (2000). Meyer ve Allen'in Üç Boyutlu Örgütsel Bağlılık Ölçeğinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi. *XIII. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi* (s. 401-410). Kayseri: Erciyes Üniversitesi.
- Yelboğa, A. (2012). Örgütsel Adalet ile İş Doyumu Arasındaki İlişkisi: Ampirik Bir Çalışma. *Ege Akademik Bakış*, 171-182.

ÖRGÜTSEL GÜVENİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIK ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE BİR UYGULAMA

Zeynep Ecem GÜNÜŞEN¹

Tuğba KARABULUT²

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, örgütsel güvenin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini incelemektir. Çalışmada örgütsel güven şu 3 boyutta incelenmiştir: Yöneticiye güven, çalışma arkadaşlarına güven, örgüte güven. Öte taraftan, örgütsel bağlılık ölçeği şu 3 boyutta incelenmiştir: Duygusal bağlılık, devam bağlılığı, normatif bağlılık. Araştırmada basit tesadüfî örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırma formu konaklama sektöründeki bir şirkette çalışan 250 kişiye uygulanmış ve analiz edilmiştir. Toplanan verilerin analizi için frekans dağılım analizi, ortalama ve standart sapma analizleri, güvenilirlik analizi, faktör analizi, korelasyon analizi ve çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Araştırmada örgütsel güvenin örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Örgütsel Güven, Örgütsel Bağlılık, Konaklama Sektörü*

THE EFFECT OF ORGANIZATIONAL TRUST ON ORGANIZATIONAL COMMITMENT AND A STUDY

ABSTRACT

The purpose of this study is to explore the effect of organizational trust on organizational loyalty. Organizational trust is examined in 3 dimensions: trust to manager, trust to colleagues, and trust to organization; whereas organizational loyalty is examined in 3 dimensions: affective commitment, continuance commitment, and normative commitment. Simple random sampling is used in this study. The questionnaire of this study was filled by 250 employees in one company which was in hospitality sector. Frequency distribution analysis, mean and standard deviation analysis, reliability analysis, factor analysis, correlation analysis and multiple regression analysis were applied to the data. It is found that organizational trust has positive effect on organizational commitment.

Keywords: *Organizational Trust, Organizational Commitment, Hospitality Sector*

¹ *İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Yüksek Lisans Programı Öğrencisi*

² *Doç.Dr. İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İngilizce İşletme Bölümü Öğretim Üyesi*

1. GİRİŞ

Günümüzde kişiler uzun yıllar eğitim almakta, ardından iş hayatına atılmaktadırlar. Girdikleri işlerde maddi ve manevi olarak emeklerinin karşılığını almayı beklemektedirler. İşletmenin çalışanlarına karşı sorumluluklarını yerine getirmesini, adil davranış, ücret, ödül ve terfi sistemine sahip olmasını isterler. Yöneticilerine, çalışma arkadaşlarına ve çalıştıkları örgütlere güven duymak isterler. Algıladıkları güven yönünde, örgütsel bağlılık gösterirler. Kişilerin örgütsel bağlılıkları duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık biçimlerinde olabilir. Bu çalışmanın amacı, örgütsel güvenin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini incelemektir. Çalışmada, öncelikle, örgütsel güven kavramı ve örgütsel güvenin boyutları ele alınacak, örgütsel bağlılık kavramı ve örgütsel bağlılığın boyutları üzerinde durulacaktır. Ardından, araştırma modeli, yöntemi ve verileri sunulacaktır. Çalışma sonuç bölümü ile sona erecektir.

1. ÖRGÜTSEL GÜVEN KAVRAMI ÖRGÜTSEL GÜVENİN BOYUTLARI

Bu bölümde örgütsel güven kavramı ve örgütsel güvenin boyutları incelenecektir.

1.1. Örgütsel Güven Kavramı

Örgütsel güven, kişilerin çalıştıkları işletmelere yönelik algıladıkları güven olarak düşünülebilir. Güven, günümüzde iş hayatında başarının altın anahtarıdır.

Korthuis'e (2002, s.32) göre, örgütsel güven, çalışanların yeteneklerini artırır, işbirliği yapmalarını sağlar, örgütsel bağlılıklarını güçlendirir, yetkilendirilmelerini kolaylaştırır (Öztürk ve Aydın, 2012, s. 487).

Özkan (2012, s. 8), güven kavramının örgütsel yaşamda ve insan ilişkilerinde önemini vurgulamıştır. Bunun sebebi, geleceğe yönelik beklentilerden duyulan endişeyi azaltmak ve belirsizliklerden kurtulmaktır (Horuz, 2014, s. 25).

Çimen'e (2007, s. 85) göre, örgütsel güven, çalışanların örgütsel desteğe yönelik algıları, yöneticilerinin dürüstlüklerine ve sözlerini tutacaklarına yönelik inançlarıdır (Demirdağ, 2015, s. 17).

Anderson (2005, s. 394-395), çalışanların yöneticilerine güvenleri arttığında, onların kararlarını daha rahat kabul ettiklerini veya bunlara daha rahat uyduklarını vurgulamıştır (Kahya, 2013, s. 127).

1.2. Örgütsel Güvenin Boyutları

Örgütsel güvenin boyutları olarak yöneticiye güven, çalışma arkadaşlarına güven ve örgüte güven önemlidir. Çalışmada kullanılan ölçeğin boyutları da bu unsurlardır. Bu boyutlara aşağıda değinilmektedir:

Yöneticiye Güven: Sayın'a (2009, s. 51) göre, güven örgütte kendiliğinden oluşmaz, yönetim güveni çalışanlar üzerinde yapılandırılmalı ve yönetmelidir (Büte, 2011, s. 175).

Çalışma Arkadaşlarına Güven: Çalışanların örgüte güven duymaları, iş tatminlerinin olması, çalışma arkadaşlarına duydukları güvenden etkilenmektedir.

Erden ve Erden'e (2009, s. 2181) göre, örgütsel güvenin olduğu işletmelerde çalışanlar, çalışma arkadaşlarının ve yöneticilerinin yeteneklerine, iyi niyetli olduklarına inanır; çalışma arkadaşlarının davranışlarından, tutumlarından emin olurlar (Durdağ, 2010, s. 54).

Örgüte Güven: Günaydın'a (2001, s. 27) göre, örgüte güven, çalışanların örgütün güvenilirliği hakkındaki algılarına dayalıdır. Gambetta (1988), çalışanların örgütün kendilerine zarar vermeyecek kararlar alacağına inanıyorlarsa örgüte güvendiklerini belirtmiştir (Gümüş, 2010, s. 37).

2. ÖRGÜTSEL BAĞLILIK KAVRAMI VE ÖRGÜTSEL BAĞLILIĞIN BOYUTLARI

Bu bölümde örgütsel bağlılık kavramı ve örgütsel bağlılığın boyutları incelenecektir.

2.1. Örgütsel Bağlılık Kavramı

Örgütsel bağlılık, kişilerin çalıştıkları işletmelere duydukları bağlılık olarak düşünülebilir. Çalışanların aidiyet duygusuna sahip olarak, çaba sarfetmelerini sağlar ve örgütsel başarıyı tetikler.

Örgütsel bağlılık, Allen ve Meyer'e (1990, s. 14) göre, çalışanı işletmeye bağlayan psikolojik unsur; Northcraft ve Neale'e (1996) göre ise, çalışanın işletmeye bağlılığını ortaya koyan tutum, işletmenin başarısı ve iyiliği için ilgisini devam ettirdiği süreçtir (Eğriboyun, 2014, s. 31).

2.2. Örgütsel Bağlılığın Boyutları

Örgütsel bağlılığın boyutları olarak duygusal bağlılık, devam bağlılığı, normatif bağlılık önemlidir. Çalışmada kullanılan ölçeğin boyutları da bu unsurlardır. Bu boyutlara aşağıda değinilmektedir:

Duygusal Bağlılık: Akpınar'a (2007) göre, duygusal bağlılık çalışanın amaçlarıyla ve değerleriyle, işletmenin amaçlarının ve değerlerinin uyumlu olması durumunda işletmeye yönelik hissettiği duygusal bağlıdır. Elele ve Fields'e (2010) göre, duygusal bağlılık, çalışanın işletmeyle özdeşleştiğini göstermekte olup, algıladığı örgütsel destekten ve olumlu iş tecrübelerinden etkilenir (Küçüksüleymanoğlu ve Çelik, 2014, s. 22).

Devam Bağlılığı: Ingersol vd.'ye (2000, s. 12) göre, devam bağlılığı, çalışanın işyeri alternatiflerini, işini bırakması durumunda doğacak fedakârlık ve olumsuz durumları algılamasını göstermektedir. Bayram'a (2005, s. 133) göre, devam bağlılığı çalışanın işyerine yaptığı yatırımlar sonucu oluşur; çalışan işyerine çok zaman ve çaba harcadığını, yatırım yaptığını düşünerek, işletmede kalmasının zorunlu olduğuna karar verir (Işık, Uğurluoğlu and Akbolat, 2012, s. 256-257).

Normatif Bağlılık: Örgütsel bağlılık kuramında, Allen ve Meyer tarafından ortaya konulan boyutlardan biri de normatif bağlılıktır. Gül'e (2002) göre, normatif bağlılık, çalışan işletmeye bağlılığını görev olarak algıladığında ve işletmeye bağlılığının doğru olduğunu düşündüğünde ortaya çıkar. Normatif bağlılık, çalışanın işletmede kalması ile ilgili yükümlülük duygularını gösterir. Geçmişte işletme çalışanı çok ihtiyacı olduğu bir zamanda iş almış olabilir veya çalışanın işletmede kalmasının doğru olduğuna yönelik değer yargısı olabilir. Çalışan örgüte minnettar olduğu için örgütte kalır, örgütte kalmasının ahlaki ve doğru olduğunu düşünür. Çalışanın işletmede kalması, ahlaki duygulara ve erdemliliğe dayanır (Küçüksüleymanoğlu ve Çelik, 2014, s. 23-24).

3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE UYGULAMASI

3.1. Araştırma Amacı, Modeli ve Hipotezi

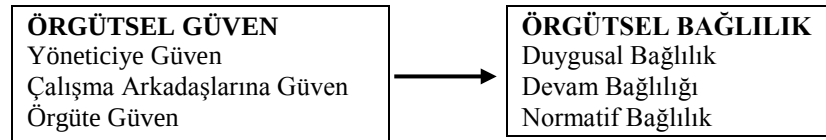
Araştırmanın amacı, örgütsel güvenin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini incelemektir. Bu yönde, konaklama sektöründe bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın modeli Şekil 1'de sunulmuştur. Araştırmanın analizlerle test edilen hipotezleri aşağıda yer almaktadır.

H1: Örgütsel güvenin boyutları örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir.

H1a: Örgütsel güvenin alt boyutlarından yöneticiye güven örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir.

H1b: Örgütsel güvenin alt boyutlarından çalışma arkadaşlarına güven örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir.

H1c: Örgütsel güvenin alt boyutlarından örgüte güven örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

3.2. Araştırma Örneklemi

Araştırmada basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırma formu konaklama sektöründeki bir şirkette çalışan 300 kişiye uygulanmış, bu formların 250 tanesi doldurularak, analiz edilmiştir.

3.3. Araştırma Formu, Kullanılan Ölçekler, Yapılan Analizler

Araştırmada cevaplayıcıların cinsiyetlerini, yaşlarını, eğitim durumlarını, toplam iş tecrübelerini, çalıştıkları işletmelerdeki görevlerini, çalışma sürelerini ve aylık net ücretlerini öğrenmek üzere sorular sorulmuştur. Anketlerden edinilen veriler SPSS 19.0 for Windows istatistik paket programıyla analiz edilmiştir. Araştırmada kullanılan ölçeklere faktör analizi uygulanarak alt boyutlar belirlenmiştir. Ölçeklerin boyutlarının güvenirlikleri Cronbach Alfa değerleri ile incelenmiştir. Ölçek maddelerine verilen cevapların ortalama ve standart sapma değerlerine bakılarak

cevaplar hakkında fikir edinilmiştir. Örgütsel güven ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiler korelasyon analizi ile incelenmiştir. Örgütsel güvenin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi çoklu regresyon analizi ile test edilmiştir. Araştırma modeline göre kişilerin örgütsel güven algıları, örgütsel bağlılık algılarını etkilemektedir.

Araştırmada kullanılan Örgütsel Güven ölçeği Omarov (2009) tarafından, Örgütsel Bağlılık ölçeği ise Allen ve Meyer (1990) tarafından geliştirilmiştir. Örgütsel Güven ölçeğindeki ifadeler Demirdağ'ın (2015) "Örgütsel Güven ve İş Tatmini Arasındaki İlişki: Otel İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma" isimli yüksek lisans tezindeki çevirisiyle kullanılmıştır. Örgütsel Bağlılık ölçeğindeki ifadeler ise Barutcu'nun (2015) "Kamu Personelinde Algılanan Örgütsel Desteğin Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel Özdeşleşme Düzeyleri ile İlişisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma" isimli yüksek lisans tezindeki çevirisiyle kullanılmıştır. Bu ölçeklerden Örgütsel Güven ölçeği 22 madde ve şu 3 boyuttan oluşmaktadır: Yöneticiye Güven (10 madde), Çalışma Arkadaşlarına Güven (5 madde) ve Örgüte Güven (7 madde). Öte taraftan, Örgütsel Bağlılık ölçeği 24 madde ve şu 3 boyuttan oluşmaktadır: Duygusal Bağlılık (8 madde), Devam Bağlılığı (8 madde) ve Normatif Bağlılık (8 madde).

3.4. Demografik Soruların Analizi

Bu bölümde araştırmayı cevaplayanlara yönelik demografik verilere frekans dağılımı analizi uygulanmış olup, analiz sonuçları Tablo 1'de sunulmaktadır. Cevaplayıcıların yaklaşık %50'si 18-30 yaş arasında, %53'ü lise mezunu, %54'ü evli, %38'i 0-5 yıl arası toplam çalışma süresine sahip, %96'sı 0-5 yıl arası süredir ilgili işletmede çalışmakta, %53'ü yönetici konumunda olmayan, %46'sı 2000-2999 TL aylık net gelire sahip kişilerdir.

Tablo 1. Demografik Verilerin Frekans Dağılımı ve Yüzdeleri

Demografik Değişkenler	Frekans	Yüzde
Yaş		
18-30 yaş arası	123	49,2
31-40 yaş arası	86	34,4
41-50 yaş arası	35	14,0
51 ve daha fazla	6	2,4
Eğitim Durumu		
Lise	132	52,8
Ön Lisans / Lisans	109	43,6
Lisansüstü	9	3,6
Medeni Durum		
Evli	136	54,4
Bekar	114	45,6
Toplam Çalışma Süresi		
0-5 yıl arası	96	38,4
6-10 yıl arası	76	30,4
11-15 yıl arası	25	10,0
16 yıl ve daha fazla	53	21,2

Çalıştığı İşletmedeki Çalışma Süresi		
0-5 yıl arası	240	96,0
6-10 yıl arası	2	0,8
11-15 yıl arası	3	1,2
16 yıl ve daha fazla	5	2,0
Faaliyetlerin Sürdürüldüğü Firmada Sahip Olunan Pozisyon		
Alt kademe yönetici	64	25,6
Orta kademe yönetici	45	18,0
Üst kademe yönetici	8	3,2
Diğer	133	53,2
Çalışılan İş Sonucunda Elde Edilen Aylık Net Gelir		
0-999 TL	3	1,2
1000-1999 TL	39	15,6
2000-2999 TL	116	46,4
3000 TL ve üzeri	92	36,8

Örneklem (n): 250

3.5. Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 2’de örgütsel güven ölçeğindeki ifadelerin ortalama ve standart sapma değerleri sunulmaktadır.

Tablo 2. Örgütsel Güven Ölçeğindeki İfadelerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

	Ortalama	Standart Sapma
İşle ilgili yeterli seviyede bilgi ve beceri sahibi olduğum konusunda yöneticime güveniyorum	4,276	0,909
İşle ilgili doğru kararlar alacağı konusunda yöneticime güveniyorum	4,236	0,963
İşle ilgili görevlerini tam olarak yerine getirme konusunda yöneticime güveniyorum	4,308	0,853
Verdiği sözleri yerine getirme konusunda yöneticime güveniyorum	4,248	0,937
Yöneticimin söyledikleri ile yaptıkları birbiriyle tutarlıdır	4,080	0,954
Çalışanlar tarafından yardıma ihtiyaç duyulduğunda, yöneticim destekleyici ve yardımseverdir	4,328	0,804
Herhangi bir konuda yöneticimin bana söylediklerinin doğru olduğuna güveniyorum	4,284	0,819
İşimle ilgili konuları yöneticime rahatlıkla söyleyebiliyorum	4,376	0,875
Yöneticimin işleri, sorunsuzca ve kolayca yapabileceğine güveniyorum	4,316	0,860
Yöneticim, işle ilgili karar ve prosedürlerde bizim de	4,236	0,912

fikrimizi alıyor		
İşle ilgili herhangi bir sorunla karşılaştığımda, diğer çalışma arkadaşlarımdan bana yardım edeceğine inanıyorum	4,152	0,914
İşlerini en iyi şekilde yaptıkları/yapacakları konusunda çalışma arkadaşlarıma güveniyorum	4,108	0,914
Çalışma arkadaşlarım, yöneticiler ortalıkta olmasa bile işlerini yapıyorlar	4,116	0,948
Dikkat isteyen işlerde, işimi zorlaştırmayacakları konusunda çalışma arkadaşlarıma güveniyorum	4,124	0,848
İşinde uzman olma konusunda çalışma arkadaşlarıma güveniyorum	4,104	0,779
Çalıştığım şirket bana her zaman adil davranıyor	3,804	1,017
Çalıştığım şirket, verdiği vaatleri her zaman yerine getiriyor	3,892	0,919
Çalıştığım şirket, ihtiyacım olduğunda bana her zaman destek oluyor	3,004	1,404
Çalışanlara karşı dürüst olduğu konusunda, çalıştığım şirkete güveniyorum	3,872	0,914
İşimi iyi yaptığım taktirde, şirket beni ödüllendiriyor ve bana destek oluyor	3,888	0,971
Çalıştığım şirket, sorunlarımla ilgileniyor	3,828	0,895
Çalıştığım şirketin çalışanlarla ilgili politikalarına güveniyorum	3,900	0,919
Örneklem (n): 250		

(1) Kesinlikle Katılmıyorum, (5) Kesinlikle Katılıyorum

Tablodaki ortalamalar 4 değeri etrafındadır. Cevaplayıcılar yukarıdaki ifadelere katılmaktadırlar. Tablodaki en yüksek ortalamaları olan ifadeler sırasıyla “İşimle ilgili konuları yöneticime rahatlıkla söyleyebiliyorum”, “Çalışanlar tarafından yardıma ihtiyaç duyulduğunda, yöneticim destekleyici ve yardımseverdir”, “Yöneticimin işleri, sorunsuzca ve kolayca yapabileceğine güveniyorum”, “İşimle ilgili görevlerini tam olarak yerine getirme konusunda yöneticime güveniyorum”dur.

Tablo 3’de örgütsel bağlılık ölçeğindeki ifadelerin ortalama ve standart sapma değerleri sunulmaktadır.

Tablo 3. Örgütsel Bağlılık Ölçeğindeki İfadelerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

	Ortalama	Standart Sapma
İş hayatımın (kariyerimin) bundan sonraki bölümünü bu işyerinde geçirmekten çok mutlu olurum	3,956	0,915
İşyerimi burada çalışmayan insanlarla konuşmaktan hoşlanırım	3,960	1,101

İşyerimdeki sorunları kendi sorunlarıymış gibi hissedirim	3,944	0,980
Bu işyerine duyduğum bağlılığı, bir başka işyerine de kolayca duyabileceğimi sanıyorum	3,488	1,226
İşyerimde, kendimi, "ailenin bir parçası" gibi hissetmiyorum	2,528	1,412
Bu işyeriyle aramda duygusal bir bağ hissetmiyorum	2,608	1,376
Bu işyerinin, benim için çok önemli kişisel bir anlamı var	3,560	1,126
İşyerime karşı güçlü bir ait olma duygusu hissetmiyorum	2,760	1,356
Başka bir iş bulmadan şu anki işimden ayrılırsam, ortaya çıkacak sorunlar beni korkutmaz	3,216	1,383
İşyerimden ayrılmayı istiyor olsam bile, hemen şimdi ayrılmak benim için çok zor olur	3,532	1,206
Şimdi işimi bırakmaya karar verirsem, hayatımda pek çok şey aksar	3,424	1,325
Şu anda işimi bırakmak, bana çok pahalıya mal olmaz	2,936	1,275
Bu işyerinde çalışmaya devam etmeyi hem istiyorum, hem de buna mecburum	3,524	1,098
Bu işyerinden ayrılmayı düşünebilmek için mevcut seçeneklerin çok sınırlı olduğu kanısındayım	3,268	1,157
Bu işyerinden ayrılmayı göze alamamamın en ciddi nedenlerinden biri, uygun seçeneklerin olmamasıdır	3,048	1,276
Bu işe devam etmemin başlıca nedenlerinden biri, işten ayrılmanın önemli kişisel fedakarlıklar getirecek olmasıdır. Başka bir işyeri, burada sahip olduğum olanakların tümünü sağlamayabilir	3,580	1,062
Günümüzde, insanların çok sık iş değiştirdiklerini düşünüyorum	3,672	1,096
Bir insanın, çalıştığı işyerine daima sadık kalması gerektiğine inanmıyorum	2,908	1,487
Sürekli işyeri değiştirmek, bana hiç de ahlak dışı görünmüyor	2,812	1,199
Bu işyerinde çalışmaya devam etmemin temel nedenlerinden biri, sadakatin önemli olduğuna inanmam ve bundan dolayı kalmak için ahlaki bir sorumluluk duymamdır	3,264	1,190
Başka bir işyerinden daha iyi bir iş teklifi alsam bile, buradan ayrılmamın doğru olmayacağını düşünürüm	3,068	1,202
Bana bir işyerine sadık kalmanın önemli olduğu öğretilmiştir	3,712	1,009
İnsanların çalışma yaşamlarının büyük bir bölümünü aynı işyerinde geçirdikleri günlerde her şey daha iyiydi	3,372	0,958
Bir işyerine aşırı bağlı olmanın, artık anlamlı olduğunu sanmıyorum	2,588	1,236
Örneklem (n): 250		

(1) Kesinlikle Katılmıyorum, (5) Kesinlikle Katılıyorum

Tablodaki ortalama değerlerinden bazıları 2 değeri etrafında olup, cevaplayıcıların bu ifadelere katılmadıklarını göstermektedir. Cevaplayıcıların “İşyerimde, kendimi, "ailenin bir parçası" gibi hissetmiyorum”, “Bir işyerine aşırı bağlı olmanın, artık anlamlı olduğunu sanmıyorum”, “Bu işyeriyle aramda duygusal bir bağ hissetmiyorum”, “İşyerime karşı güçlü bir ait olma duygusu hissetmiyorum” ifadelerine katılmadıkları söylenebilir. Cevaplayıcıların en çok katıldıkları ifadeler; “İşyerimi burada çalışmayan insanlarla konuşmaktan hoşlanırım”, “İş hayatımın (kariyerimin) bundan sonraki bölümünü bu işyerinde geçirmekten çok mutlu olurum”, “İşyerimdeki sorunları kendi sorunlarımmış gibi hissedirim” ifadeleridir.

3.6. Faktör Analizi ve Güvenilirlik Analizi

Tablo 4’de örgütsel güven ölçeğine ait ifadelere faktör analizi uygulanarak boyutlar ve bunlara ait güvenilirlik değerleri incelenmiştir.

Tablo 4. Örgütsel Güven Faktör Analizi

Faktörler		Faktör Yüğü	Cronbach Alpha	Varyans Açıklama %’si
Yöneticiye Güven	Yöneticimin söyledikleri ile yaptıkları birbiriyle tutarlıdır	0,856	0,889	33,613
	Çalışanlar tarafından yardıma ihtiyaç duyulduğunda, yöneticim destekleyici ve yardımseverdir	0,849		
	Herhangi bir konuda yöneticimin bana söylediklerinin doğru olduğuna güveniyorum	0,844		
	İşimle ilgili konuları yöneticime rahatlıkla söyleyebiliyorum	0,831		
	Yöneticimin işleri, sorunsuzca ve kolayca yapabileceğine güveniyorum	0,807		
	Yöneticim, işle ilgili karar ve prosedürlerde bizim de fikrimizi alıyor	0,803		
	İşle ilgili yeterli seviyede bilgi ve beceri sahibi olduğu konusunda yöneticime güveniyorum	0,780		
	İşle ilgili doğru kararlar alacağı konusunda yöneticime güveniyorum	0,773		
	İşile ilgili görevlerini tam olarak yerine getirme konusunda yöneticime güveniyorum	0,672		
	Verdiği sözleri yerine getirme konusunda yöneticime güveniyorum	0,668		
Çalışma Arkadaşlarına Güven	İşlerini en iyi şekilde yaptıkları/yapacakları konusunda çalışma arkadaşlarıma güveniyorum	0,880	0,906	19,046

	Çalışma arkadaşlarım, yöneticiler ortalıkta olmasa bile işlerini yapıyorlar	0,829		
	Dikkat isteyen işlerde, işimi zorlaştırmayacakları konusunda çalışma arkadaşlarıma güveniyorum	0,827		
	İşinde uzman olma konusunda çalışma arkadaşlarıma güveniyorum	0,807		
	İşle ilgili herhangi bir sorunla karşılaştığımda, diğer çalışma arkadaşlarımdan bana yardım edeceğine inanıyorum	0,629		
Örgüte Güven	İşimi iyi yaptığım takdirde, şirket beni ödüllendiriyor ve bana destek oluyor	0,883	0,899	16,587
	Çalıştığım şirket, sorunlarımla ilgileniyor	0,882		
	Çalıştığım şirketin çalışanlarla ilgili politikalarına güveniyorum	0,879		
	Çalıştığım şirket bana her zaman adil davranıyor	0,796		
	Çalıştığım şirket, verdiği vaatleri her zaman yerine getiriyor	0,776		
	Çalıştığım şirket, ihtiyacım olduğunda bana her zaman destek oluyor	0,729		
	Çalışanlara karşı dürüst olunduğu konusunda, çalıştığım şirkete güveniyorum	0,706		
Toplam Açıklanan Varyans				69,248
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy				0,901
Approx. Chi-Square				2078,405
Df				276
Sig.				0,000

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization

Tabloda faktör analizine ait KMO değeri 0,901 bulunmuştur. Bu değer 1'e yakın olması örneklemin faktör analizine uygunluk düzeyini göstermektedir. Tabloda Sig.<0,000 olduğundan korelasyon matrisi birim matris değildir, yani veriler normal dağılmaktadır. Alfa katsayısının 0,80'den büyük olması önemlidir. Bu katsayı ölçekte yer alan soruların örgüte güveni açıklama konusunda birbirleriyle bütünlük ve uyum içinde olduklarını ifade etmektedir. Tabloda Yöneticiye Güven, Çalışma Arkadaşlarına Güven ve Örgüte Güven faktörlerine ait Cronbach Alfa değerleri çok yüksek olup sırasıyla 0,889, 0,906 ve 0,899'dur.

Tablo 5'de örgütsel bağlılık ölçeğine ait ifadeler faktör analizi uygulanarak boyutlar ve bunlara ait güvenilirlik değerleri incelenmiştir.

Tablo 5. Örgütsel Bağlılık Faktör Analizi

Faktörler		Faktör Yüğü	Cronbach Alpha	Varyans Açıklama %'si
Duygusal Bağlılık	İşyerimde, kendimi, "ailenin bir parçası" gibi hissetmiyorum	0,722	0,806	20,861
	İşyerimi burada çalışmayan insanlarla konuşmaktan hoşlanırım	0,717		
	İşyerimdeki sorunları kendi sorunlarımmış gibi hissederim	0,689		
	Bu işyerine duyduğum bağlılığı, bir başka işyerine de kolayca duyabileceğimi sanıyorum	0,679		
	İş hayatımın (kariyerimin) bundan sonraki bölümünü bu işyerinde geçirmekten çok mutlu olurum	0,632		
	Bu işyeriyle aramda duygusal bir bağ hissetmiyorum	0,610		
	Bu işyerinin, benim için çok önemli kişisel bir anlamı var	0,601		
	İşyerime karşı güçlü bir ait olma duygusu hissetmiyorum	0,597		
Devam Bağlılığı	Başka bir iş bulmadan şu anki işimden ayrılırsam, ortaya çıkacak sorunlar beni korkutmaz	0,787	0,791	19,183
	İşyerimden ayrılmayı istiyor olsam bile, hemen şimdi ayrılmak benim için çok zor olur	0,730		
	Şimdi işimi bırakmaya karar verirsem, hayatımda pek çok şey aksar	0,719		
	Şu anda işimi bırakmak, bana çok pahalıya mal olmaz	0,717		
	Bu işyerinde çalışmaya devam etmeyi hem istiyorum, hem de buna mecburum	0,696		
	Bu işyerinden ayrılmayı düşünebilmek için mevcut seçeneklerin çok sınırlı olduğu kanısındayım	0,665		
	Bu işyerinden ayrılmayı göze alamamamın en ciddi nedenlerinden biri, uygun seçeneklerin olmamasıdır	0,618		
	Bu işe devam etmemin başlıca nedenlerinden biri, işten ayrılmanın önemli kişisel fedakarlıklar getirecek olmasıdır. Başka bir işyeri, burada	0,592		

	sahip olduğum olanakların tümünü sağlamayabilir			
Normatif Bağlılık	Günümüzde, insanların çok sık iş değiştirdiklerini düşünüyorum	0,823	0,784	18,672
	Bir insanın, çalıştığı işyerine daima sadık kalması gerektiğine inanmıyorum	0,773		
	Sürekli iş yeri değiştirmek, bana hiç de ahlak dışı görünmüyor	0,763		
	Bu işyerinde çalışmaya devam etmemin temel nedenlerinden biri, sadakatin önemli olduğuna inanmam ve bundan dolayı kalmak için ahlaki bir sorumluluk duymamdır	0,699		
	Başka bir işyerinden daha iyi bir iş teklifi alsam bile, buradan ayrılmamın doğru olmayacağını düşünürüm	0,663		
	Bir işyerine aşırı bağlı olmanın, artık anlamlı olduğunu sanmıyorum	0,630		
	İnsanların çalışma yaşamlarının büyük bir bölümünü aynı işyerinde geçirdikleri günlerde her şey daha iyiydi	0,616		
	Bana bir işyerine sadık kalmanın önemli olduğu öğretilmiştir	0,606		
Toplam Açıklanan Varyans				58,716
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy				0,781
Approx. Chi-Square				2045,602
Df				276
Sig.				0,000

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Tabloda faktör analizine ait KMO değeri 0,781 bulunmuştur. Bu değer 1'e yakın olması örneklemin faktör analizine uygunluk düzeyini göstermektedir. Tabloda Sig.<0,000 olduğundan korelasyon matrisi birim matris değildir, yani veriler normal dağılmaktadır. Alfa katsayısının 0,70'den büyük olması önemlidir. Bu katsayı ölçekte yer alan soruların örgüte olan bağlılığı açıklama konusunda birbirleriyle bütünlük ve uyum içinde olduklarını ifade etmektedir. Tabloda Duygusal Bağlılık, Devam Bağlılığı ve Normatif Bağlılık faktörlerine ait Cronbach Alfa değerleri çok yüksek olup sırasıyla 0,806, 0,791 ve 0,784'tür.

3.7. Korelasyon Analizi

Tablo 6'da Örgütsel Güven ile Örgütsel Bağlılık arasındaki ilişkiye yönelik korelasyon analizi yer almaktadır.

Tablo 6. Korelasyon Analizi

	Yöneticiye Güven	Çalışma Arkadaşlarına Güven	Örgüte Güven	Toplam Güven	Duygusal Bağlılık	Devam Bağlılığı	Normatif Bağlılık	Toplam Bağlılık
Yöneticiye Güven	1,00							
Çalışma Arkadaşlarına Güven	0,002*	1,00						
Örgüte Güven	0,051*	0,190*	1,00					
Toplam Güven	0,411*	0,096*	0,00	1,00				
Duygusal Bağlılık	0,011*	0,08	0,152*	0,141**	1,00			
Devam Bağlılığı	0,143**	0,227*	0,190*	0,153**	0,131*	1,00		
Normatif Bağlılık	0,292*	0,188*	0,096*	0,164*	0,022*	0,00	1,00	
Toplam Bağlılık	0,178*	0,376*	0,081*	0,073**	0,01	0,032*	0,00	1,00

** p < 0.01 Önem düzeyinde anlamlıdır.

* p < 0.05 Önem düzeyinde anlamlıdır.

Tabloda Örgütsel Güven ile Örgütsel Bağlılık ölçeklerine ve boyutlarına ilişkin korelasyon değerleri yer almaktadır. Tablodaki korelasyon değerleri incelendiğinde Çalışma Arkadaşlarına Güven ile Toplam Bağlılık arasındaki korelasyon değerinin en yüksek (0,376) ve 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Yöneticiye Güven ve Normatif Bağlılık arasındaki ilişkinin 0,292, Çalışma Arkadaşlarına Güven ve Devam Bağlılığı arasında 0,227, Örgüte Güven ile Devam Bağlılığı arasında 0,190, Çalışma Arkadaşlarına Güven ile Normatif Bağlılık değişkenleri arasında 0,188 büyüklüğünde pozitif yönlü ilişkilerin olduğu görülmektedir. Tablodaki korelasyon değerlerinin çoğu 0,05 ve 0,01 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

3.8. Çoklu Regresyon Analizi

Tablo 7’de bağımlı değişkenin örgütsel bağlılık, bağımsız değişkenlerin yöneticiye güven, çalışma arkadaşlarına güven ve örgüte güven olduğu çoklu regresyon modeli kurulmuştur.

Tablo 7. Çoklu Regresyon Modeli

Model	Standartlaştırılmamış Katsayılar		Standartlaştırılmış Katsayılar	t	Sig.
	B	Std. Hata	Beta		
Sabit	1,363	0,242		5,635	0,000
Yöneticiye Güven	0,376	0,066	0,377*	5,718	0,000
Çalışma Arkadaşlarına Güven	0,173	0,078	0,174*	2,227	0,027
Örgüte Güven	0,145	0,069	0,151*	2,114	0,036
R			0,613		
R Kare			0,376		
Düzeltilmiş R kare			0,370		
Standart Hata			0,724		
F			49,476		0,000

* Değer 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Bağımlı Değişken: Örgütsel Bağlılık

Bağımsız Değişkenler: Yöneticiye Güven, Çalışma Arkadaşlarına Güven, Örgüte Güven

Örneklem (n): 250

Tabloda bağımsız değişkenlerin modeli açıklama oranı yüzde 37'dir. Bağımsız değişkenler birlikte örgütsel bağlılığın yüzde 37'lik kısmını açıklayabilmektedirler. Modelde F değeri 49,476 ve buna ait sig. değeri 0,000 bulunmuştur. Bu anlamlılık değeri 0,05 önem düzeyinden küçük olduğundan, model parametrelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

H1: Örgütsel güvenin boyutları örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir.

Modelde tüm katsayılar pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğundan hipotez kabul edilir.

H1a: Örgütsel güvenin alt boyutlarından yöneticiye güven örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir.

Yöneticiye güven değişkeninin regresyon modelindeki katsayısı 0,377 bulunmuştur. Bu katsayıya ait sig. değeri $0,000 < 0,05$ olduğundan katsayı istatistiksel olarak anlamlıdır. Yöneticiye olan güvendedeki bir birimlik artış, örgütsel bağlılığı 0,377 katsayısı oranında artırmaktadır. Yöneticiye olan güven örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir. H1a hipotezi kabul edilir.

H1b: Örgütsel güvenin alt boyutlarından çalışma arkadaşlarına güven örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir.

Çalışma arkadaşlarına güven değişkeninin regresyon modelindeki katsayısı 0,174 bulunmuştur. Bu katsayıya ait sig. değeri $0,027 < 0,05$ olduğundan katsayı istatistiksel olarak anlamlıdır. Çalışma arkadaşlarına olan güvendedeki bir birimlik artış, örgütsel bağlılığı 0,174 katsayısı oranında artırmaktadır. Çalışma arkadaşlarına güven örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir. H1b hipotezi kabul edilir.

H1c: Örgütsel güvenin alt boyutlarından örgüte güven örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir.

Örgüte güven değişkeninin regresyon modelindeki katsayısı 0,151 bulunmuştur. Bu katsayıya ait sig. değeri $0,036 < 0,05$ olduğundan katsayı istatistiksel olarak anlamlıdır. Örgüte olan güvendedeki bir birimlik artış, örgütsel bağlılığı 0,151 katsayısı oranında artırmaktadır. Örgüte güven örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilemektedir. H1c hipotezi kabul edilir.

4.SONUÇ

Günümüzde birçok işletmede örgütsel güven örgütsel bağlılığı etkilemektedir. Bu yönde, işletmeler çalışanlarının örgütsel güven düzeyini artırarak, örgütsel bağlılığı artırmalıdır. Bu araştırmanın amacı, örgütsel güvenin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini incelemektir. Araştırma sonucunda örgütsel güvenin örgütsel bağlılığı pozitif yönlü etkilediği tespit edilmiştir. Çalışmanın gelecekte bu alanda yapılacak çalışmalara kaynak teşkil edeceği düşünülmektedir. Ayrıca, bu çalışmanın örgütsel bağlılığı artırmak isteyen işletmelere, örgütsel güveni artırmaları için yol göstereceği beklenmektedir.

KAYNAKÇA

Allen, N. J. & Meyer, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to organization. *Journal of Occupational Psychology*, Vol. 63, Issue 1, 1-18.

Barutcu, K. (2015). *Kamu Personelinde Algılanan Örgütsel Desteğin Örgütsel Bağlılık ve Örgütsel Özdeşleşme Düzeyleri ile İlişisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma*. Eskişehir: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Bilim Dalı.

Büte, M. (2011). Etik iklim, örgütsel güven ve bireysel performans arasındaki ilişki. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.25, S.1, 171-192.

Demirdağ, Ş. A. (2015). *Örgütsel Güven ve İş Tatmini Arasındaki İlişki: Otel İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma*. Ankara: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı Turizm İşletmeciliği Bilim Dalı, Mart

Durdağ, F. M. (2010). *Psikolojik Taciz Algısının Örgütsel Güven Üzerindeki Rolü*. Erzurum: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.

Eğriboyun, D. (2014). Ortaöğretim okullarında görev yapan yönetici ve öğretmenlerin örgütsel destek ve örgütsel bağlılıkları arasındaki ilişki. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi*, S.9, 25-52.

Gümüş, H. (2010). *Liderlik ve Örgütsel Güven Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma*. Kütahya: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.

Horuz, F. I. (2014). *Mesleki Doyum ve Örgütsel Güven Arasındaki İlişki:Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezlerinde Görev Yapan Sınıf Öğretmenleri Üzerinde Bir İnceleme*. İstanbul: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Yönetimi ve Denetimi Anabilim Dalı.

Işık, O., Uğurluoğlu, Ö., & Akbolat, M. (2012). Sağlık kuruluşlarında örgütsel adalet algılarının örgütsel bağlılığa etkisi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, C.13, S.2, 254-265.

Kahya, C. (2013). *Dönüştürücü ve Etkileşimci Liderlik Anlayışları ile Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişkide Örgütsel Güvenin Rolü*. Erzurum: Yayınlanmamış Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.

Küçüksüleymaoğlu, R. & Çelik, N. (2014). Ortaöğretim kurumları yöneticilerinin etik liderlik özellikleri ile öğretmenlerin örgütsel bağlılıkları arasındaki ilişki. *Journal of World of Turks*, Vol. 6, No. 3, 19-43.

Omarov, A. (2009). *Örgütsel Güven ve İş Doyumu: Özel Bir Sektörde Uygulama*. İzmir: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Programı

Öztürk, Ç. & Aydın, B. (2012). Ortaöğretim okulu öğretmenlerinin örgütsel güven algıları. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C.11, S.2, 485-504.

AVRASYA’NIN EKONOMİK ENTEGRASYONUNDA MUHASEBE UYGULAMALARINA KÜRESEL BAKIŞ

İpek TÜRKER*

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, Asya ve Avrupa ülkelerinin Avrupa Birliği’ne benzer şekilde gelecekte Avrasya çatısı altında bir araya gelerek bir topluluk oluşturmak istemeleri halinde; bu süreçte finansal raporların toplum düzeyinde ortak standartlara göre hazırlanması olanaklarını araştırmaktır. Genelde ekonomik entegrasyon için gerekli olan bilgi, finansal bilgi ve finansal olmayan bilgi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu çalışmada sermaye ve para piyasalarındaki akış ile ülkelerarası güvenli yatırım ortamı sağlanması için gerekli finansal raporların yapısı ve niteliği incelenecektir. Avrasya ülkelerinde üretilen finansal raporların ekonomik entegrasyonda etkili ve etkin olmaları, muhasebe ve denetim uygulamalarının ortak standartlara dayanmalarına bağlıdır. Finansal raporların hesap verebilirlik ve şeffaflık açısından ülkelerarası karşılaştırılabilir, sağlıklı ve güvenilir olması şarttır. Avrasya topluluğuna Avrupa ülkelerinin katılacağı ve uluslararası düzeydeki ekonomik faaliyetler dikkate alınmıştır. Avrupa Birliği’nin gerektirdiği ekonomik entegrasyon koşullarından biri olan finansal raporların üretilmesinde Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ve Uluslararası Muhasebe Standartlarının uygulanması olanakları tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Avrasya, Finansal Raporlama, Finansal Bilgi, Muhasebe Standartları, Denetim Standartları*

GLOBAL REVIEW ACCOUNTING PRACTICES WITHIN THE ECONOMIC INTEGRATION OF EUROASIA

ABSTRACT

In this study, if European and Asian countries want to create a community under the Euroasia umbrella in analogy to the European Union in the future, the possibilities of preparing financial reports with the common standards during the process of integration of European and Asian countries have been researched. The information needed for the economical integration are both financial and non-financial. In this study, it has been researched the quality of the structure of financial reports being necessary to ensure a safe investment environment in transnational flows of capital and money markets. The efficiency and effectiveness of the financial reports produced in Eurasian countries during the economic integration are based on the accounting and auditing practices. In terms of accountability and transparency of financial reports comparable between countries, it is essential that they are safe and reliable. The European countries that will join the Eurasian community and economic activities at the international level are taken into account. As required by the European Union, which is one of the conditions of economic integration in the production of financial reports with International Financial Reporting Standards and International Accounting Standards implementation of options have been discussed.

Key Words : *Euroasia, Financial Reporting, Financial Information, Accounting Standards, Auditing Standards.*

* Yrd. Doç. Dr., İstanbul Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finans ABD. ipek.turker@gmail.com , ipet@istanbul.edu.tr

GİRİŞ

Asya ve Avrupa ülkelerinin Avrasya çatısı altında bir araya gelmeleri için kültürel, sosyal, hukuki, siyasal ve ekonomik alanda entegrasyonun sağlanması gerekir. Bu çalışmada ekonomik entegrasyonun sağlanması sürecinde muhasebe uygulamalarının önemi ele alınacaktır. Ekonomik entegrasyonda para ve sermaye piyasalarının entegrasyonu ile başka bir ülkede yatırım yapılması için kaliteli ve güvenilir bilgiye ihtiyaç vardır. Bu bağlamdaki entegrasyon için gerekli olan bilgi, finansal bilgi ve finansal olmayan bilgi şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Finansal bilgilerin hesap verebilirlik ve şeffaflık açısından karşılaştırılabilir, sağlıklı ve güvenilir olması şarttır. Avrasya birlikteliği için, Avrasya'nın Asya ülkeleri yanı sıra Avrupa ülkelerini de kapsamı gerekmektedir. Bu nedenle ekonomik entegrasyon için gerekli finansal bilgiler; Avrupa ülkelerinin koşullarına ve kültürüne uygun olmalıdır. Bu koşullar ve kültür, Avrupa Birliği'nin (AB) gerektirdiği niteliklere dayanmaktadır. AB'de finansal bilgiler Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) ve Uluslararası Muhasebe Standartları (IAS) uygulanarak üretilmektedir.

Asya ülkelerinin önemli bölümü Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından bağımsızlıklarını kazandıktan sonra ekonomik sistemlerini serbest piyasa ekonomisi kurallarına göre yapılandırmışlar.

Diğer bazı Asya ülkeleri ise (Güney Kore, Malezya, Hindistan, Endonezya, Filipinler ve Çin özellikle Hong Kong gibi) ekonomik yapılanmaları tamamlanmış olup sermaye piyasalarını oluşturdukları için IFRS/IAS uygulamasına geçerek ekonomik entegrasyona uygun finansal bilgi üretmektedir.

Sovyetler Birliği'nden sonra yeniden yapılanan yeni bağımsız ülkeler (Kazakistan, Azerbaycan) ve Çin Cumhuriyeti ekonomik entegrasyonu sağlamak ve yabancı yatırımcıyı ülkelere çekmek amacıyla sınırlı düzeyde IFRS/IAS uygulamalarının arayışlarına geçmişler. Bu geçiş sürecinde ekonomik entegrasyonun sağlanmasında önemli bir yere sahip olan finansal bilgileri kapsayan finansal raporların yalnız karşılaştırılabilir olması yeterli değildir. Ayrıca, bu raporların güvenilir olması ve bu nedenle bilgilerin gerçeği göstermesi ve sağlıklı olması gerekmektedir.

Güvenilir ve sağlıklı finansal raporlama ile kaliteli finansal bilgilerin elde edilmesi için üretilen finansal tabloların genel kabul görmüş standartlara ve ilkelere göre denetlenmesi gerekmektedir. Avrupa Birliği'ne mensup ülkeler küresel bazda güvenilir ve sağlıklı finansal raporların denetiminde Uluslararası Denetim ve Güvence Standartlarını (IAAS) uygulamaktadır. Asya ülkelerinde de bu standartların uygulanmasının sağlanması halinde Avrasya'yı oluşturan ülkeler arasında para ve sermaye piyasalarındaki akışkanlık kolaylıkla sağlanacaktır. Bu durumda Avrasya ülkelerinde küresel entegrasyon hızla ve artan bir düzeyde gelişecektir.

Görüldüğü gibi ekonomik entegrasyonun sağlanmasında finansal bilgi önemli bir yere sahiptir. Finansal bilginin kaliteli olması ve ülkelerarası karşılaştırılabilir olması için finansal bilgilerin ve bu bilgilere dayanılarak yayınlanan finansal raporların IFRS/IAS'lara göre hazırlanmaları şarttır. Ancak kaliteli finansal raporların gerçek, sağlıklı ve güvenilir olması için denetlenmeleri gerekmektedir.

Denetim sonuçlarının ülkelerarası bir anlam ifade etmeleri ve Avrasya düzeyinde para ve sermaye piyasalarının akışkanlığının sürekliliği için uluslararası denetim ve güvence standartlarının kullanımı gerekmektedir.

1998'de yaşanan Rusya krizi 2001'de yaşanan Asya krizi ve 2008'de yaşanan Dünya krizi (AB ülkeleri dahil) deneyimleri sonucunda ekonomik entegrasyon için ülkelerin, muhasebe ve finansal raporlama standartları ile denetim standartlarını IFRS/IAS'lara ve IAAS'lara göre uyumlaştırma (harmonizasyon) yöntemine göre değil tam uyumlu yakınsak (convergence) yöntemine göre hazırlamaları gerekmektedir. Bu yaklaşım finansal raporlamanın ve denetimin küresel nitelikte olmasını sağlamaktadır.

Bu çalışmada Avrasya'nın entegrasyonunda gerekli Avrasya Hukuku'nun oluşumunda IFRS/IAS'a dayalı küresel finansal raporlama incelenecektir. Küresel denetim, bu çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır.

1. KÜRESELLEŞME VE AVRASYA ORTAK HUKUKU

Avrasya kavram olarak Avrupa Kıtası ile Asya Kıtası'nda yer alan ülkelerin tümünü kapsamaktadır. "Avrasya Birliği" terimi ise bu ülkelerin oluşturacakları düşünülen "Ekonomik Birliği" tanımlamaktadır. Avrasya Birliği'nin AB gibi siyasi bir birliktelik olarak anılması şimdilik uzak bir ihtimaldir. Avrasya Birliği'nde ekonomik entegrasyonun sağlanması için küreselleşme bağlamındaki süreç ve bu sürecin kapsamındaki finansal bilgiler ve raporlama ele alınacaktır. Ayrıca Avrasya hikayesinin tarihçesi incelenecektir.

1.1. Avrasya ve Küresel Bütünleşme (Entegrasyon)

Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra iki ideoloji, kapitalizm ve komünizm, dünyayı kutuplara ayırmıştır. Bu iki ideolojinin ortalarında karma ekonomi ve sosyalizm orta yol olarak gelişmiştir. Ülkelerin etkin ve önemli olanları bu iki ideoloji etrafında kutuplaşarak küresel bir yapı oluşturdular. Bu yapılanma dışında kalan ülkeleri kendi saflarına çekmek için çalıştılar. Sosyalist ve Komünist ülkelerden bazı Avrupa ve bazı Asya ülkeleri Sovyetler Birliği adı altında bir Birleşik Devlet oluşturdular. ABD ise kapitalist sistemin öncülüğünü yaparak serbest piyasa ekonomisinin yaygınlaşmasını sağlamak için ittifaklar oluşturdu. İkinci Dünya Savaşı'nın sonrasında, Dünya Devleti ve Bölgesel ekonomik ittifaklar düşüncesi yayılmaya başladı (Tosun, 1952).

Bu süreçte özellikle ulaşım ve iletişim olanaklarının artması, ülkelerarası ticaretin gelişmesi, sermaye ve para akımlarının artması ve teknolojiye gelişmeler, küresel bir yapının oluşmasına yol açtı. Küreselleşme olarak adlandırılan bu yapı; siyasi, hukuki, kültürel, sosyal ve ekonomik alandaki bütünleşmeler ile dünyayı etkisi

altına alan bir yeni ideolojinin geliştirilmesine yol açtı. Küreselleşmenin ekonomik alandaki bütünleşmesi, para ve sermaye piyasaları ile uluslararası şirketlerin oluşması sonucunda gelişti.

Küresel ekonomi tüm dünyayı kapsayan sosyal, ekonomik ve politik ağlar sistemidir (Adıgüzel, 2011/a:181). Küresel ekonomik bütünleşme süreci, hükümetlerin ekonomik kalkınma politikaları konusunda düşünme bağamlarını değiştirmiştir. Bu değişim gelir artışı yoluyla ülke vatandaşlarının refahının ve yaşam standardının artırılması ile beşeri gelişmenin ve sosyal adaletin sağlanması için rekabet gücünü artırma zorunluluğunu ön planda tutmaktadır (Adıgüzel, 2011/b:2)

Küreselleşmenin yayılmasıyla dünyada gelişen yeni ekonomik ve ticari düzen ülkelerin gitgide birbirine bağımlı hale gelmesine neden olmaktadır. Bu önemli değişim; ülkeler arası sınırların kalkmasına ve ortak bir çaba etrafında bütünleşmelerin gerçekleşmesine yol açmaktadır. Bu bağlamda devletler bir araya gelerek ekonomik, ticari, finansal ve siyasi alanda anlaşmalar yapmakta, ekonomik bütünleşmeler gerçekleştirmekte veya örgütlenmelere gitmektedirler (Türker ve Okay-Örerler, 2004:189).

Ekonomik örgütlenmeler içindeki en önemli örgütlenme biçimi ekonomik birliktir. Ekonomik birlik, üye ülkeler arasında ortak parasal ve maliye politikaları, gümrük birliği ve ortak vergi mevzuatının geliştirilmesi ile ortak para biriminin kullanılmasıdır. Böylesi bir birliğin oluşturulması zordur (Türker ve Okay-Örerler, 2004:190). Buna rağmen gerçekleştirilebilir: Örneğin, Avrupa Ortak Pazarı önce Ortak Pazar şeklinde örgütlenmiş daha sonra Avrupa Ekonomik Birliğine dönüşmüştür (Seyidoğlu, 1988:367 vd.). Nihayetinde Avrupa Birliği ortaya çıkmıştır.

Ekonomik bütünleşme (entegrasyon); uluslararası ekonomik ilişkiler/etkileşimler çerçevesinde, birden çok bağımsız ülke ekonomisinin tek bir bütün halinde bir araya getirilme sürecidir (Adıgüzel, 2011/a:155 vd.).

1.2. Tarihçe (Background)

Sovyetler Birliği'nin dağılması ve komünist ideolojinin sona ermesiyle birlikte, Sovyetler Birliği'nden ayrılan ülkeler bağımsızlıklarını ilan ederek süratle serbest piyasa ekonomisi sistemini (kapitalist sistem) benimsediler. Bu süre içinde Avrupa ve Asya ülkeleri arasında bir ekonomik bütünleşmeyi öngören "Avrasya Birliği" fikri gelişmeye başladı. Yeni bağımsız devletlerden bazıları Avrupa Birliği üyesi hatta NATO üyesi olurken; bazı ülkelerde, özellikle Asya ülkelerinde, siyasi çekişmeler yaşandı.

Rusya Federasyonu siyasal dengesini kurduktan ve ekonomik gücünü toparladıktan sonra Avrasya Birliği fikrine sarıldı. Bu konuda komünist rejim dönemindeki

COMECON¹ deneyimi etkili oldu. Rusya Federasyonu odaklı Avrasya Birliği fikri hem teoride hem pratikte yaygınlaşmaya başladı. Andrei Tysgankov, Avrasya Birliği ile Rusya Federasyonu arasındaki ilişkinin çok sıkı olmasının sakıncası olarak Rusya Federasyonu'nun zayıflaması durumunda Avrasya Birliği'nin oluşumunu tehlikeye düşüreceğini ileri sürmektedir (Tysgankov, 2012:1-9),

Avrasya Birliği'nin sınırları ve Avrasya Birliği üyesi ülkeler ile potansiyel üye ülkeler hem sınırları hem entegrasyonu farklı boyutlarda değerlendirmektedir. Literatürde Avrasya olgusu, (**Eurasia konsepti**) beş kategori de gruplanmaktadır (Mustafa, 2013:160-170)

- 1 Rus merkez
2. Rus merkez karşıtı
- 3 Eurasian Birliği (Avrasya Ülkeleri)
- 4 Gümrük Birliği
- 5 Foreign – Eurasian Birliğine yakın dış görüş

Literatürdeki bu ayrışmanın sonucunda **Rus Euranism ve Turkish- Kazakistan Euranism ve The Other Form** olmak üzere farklı düşünceler geliştirilmektedir.

Geçmişten günümüze Avrasya Ülkeleri'nin ekonomik bütünleşmesini şu oluşumlar etkilemiştir:

- a- Asya- Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC): Bazı Asya ülkeleri ve ABD'den kurulu ekonomik işbirliği dünyanın en büyük gücü ve pazarı olarak kabul edilmektedir. (Türker-Okay Örerler 2004:196)
- b- Güneydoğu Asya Ulusları Topluluğu (ASEAN)
- c- Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİB)

1.3 Ekonomik Entegrasyonda İletişimin Dili

Ekonomik bütünleşme, uluslararası ekonomik ilişkiler/etkileşimler çerçevesinde, birden çok bağımsız ülke ekonomisinin tek bir bütün halinde bir araya getirilme sürecidir (Adıgüzel, 2011/a: 150). Küresel ekonomi; tüm dünyayı kapsayan sosyal, ekonomik ve politik ağlar sistemidir (Adıgüzel, 2011/a:181). Dünya ekonomisinde bölgesel dengeler değişmektedir. Bu değişim ülkelerin artan nüfusları yanı sıra yıllık büyüme oranları ve gayrisafi milli hasıladaki (brüt milli gelirdeki) artıştan kaynaklanmaktadır (Adıgüzel, 2011/a:234).

Çok uluslu işletmelerin en önemli ihtiyaçlarından biri yabancı ülkelerdeki yatırımların ve faaliyetlerin sonuçlarına ilişkin finansal raporlamanın aynı kurallara, ilkelere ve standartlara uyularak gerçeği yansıtması, doğru, sağlıklı,

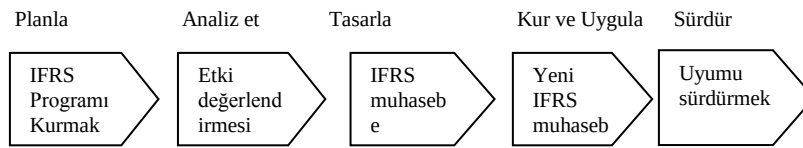
¹ COMECON (Council for Mutual Economic Assistance): Sovyetler Birliği döneminde sosyalist ülkeler arasında ekonomik işbirliği ve dayanışma amacıyla 25 Ocak 1949'da kurulan ve 28 Haziran 1991 tarihinde sona eren ekonomik ortaklık.

anlaşılabilir ve karşılaştırılabilir olmasıdır. Bu ihtiyaç farklı ülkelerdeki finansal tabloların ve bilgilerin ortak dil olarak uluslararası muhasebe standartlarına uyularak ve mümkünse yakınlştırılarak üretilmesiyle giderilebilir. (Türker-Okay Örerler 2004: 268).

Finansal raporlama iletişim sürecinin bir parçasıdır ve bu yönüyle bakıldığında finansal bilginin göndericiden alıcıya aktarıldığı bir iletişim aracıdır (Alexender vd., 2005:22). Ekonomik entegrasyonun sağlanmasında en büyük sorun üretilecek finansal bilgilerin **ilkelere** göre mi yoksa daha ayrıntılı olarak belirlenmiş **kurallara** göre mi hazırlanmasıdır. Literatürde ekonomik entegrasyonu sağlayacak finansal bilgiler için geliştirilecek standartların ilkelerle sınırlandırılması önerilmekte, detaylı kurallar haline gelmemesi istenmektedir (Nagar, 2008:15). “Finansal Raporların” ortak dil haline getirilmesinde IFRS-İAS’lardan yararlanılmaktadır. Genellikle tartışılan konulardan birisi yakınsama ve uyumlaştırma seçenekleridir.

IFRS/İAS’lara uyumlaştırma yönteminde IFRS/İAS’lar her ülkede farklı şekillerde yorumlanmakta ve bu yorumlara göre ülke standartları şekillendirilmektedir (Alexender, 2007). Yakınsama ise tam yakınsak uyumlu, kısaca tercümedir. Uyumlaştırma sonucunda geliştirilecek muhasebe standartları finansal bilgi ve raporların ülkeler arası kullanımını kolaylaştırır (Saudagaran 2009:34). Ancak bütünleşmenin hızlanabilmesi için yakınsama seçeneği tercih edilmektedir. Bu tercih ülkelerin ulusal muhasebe standartları ile uluslararası muhasebe standartlarının mümkün olduğu kadar birbirine benzer olmalarını sağlamaktadır (Muğan-Akman, 2003:76).

İster uyumlaştırma ister yakınsama yaklaşımı seçeneği kararlaştırılsın; bir ülkede süreç geliştirme aracılığıyla verilerde şeffaflığı ve karşılaştırılabilirliği artıran yeni muhasebe standartlarına başarılı bir geçişi sağlamak için Tablo 1’de verilen beş-adımlık yaklaşımın uygulanması önerilmektedir (Marchetti, 2005:159).



Tablo 1: Kapsamlı IFRS’ye Geçiş Yaklaşımı

Kaynak: Anne M. Marchetti, “Beyond Sarbanes-Oxley Compliance Effective Enterprise Risk Management”, John Wiley and Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2005,s.157

1.4 Avrasya Ortak Hukuk İhtiyacı

Avrasya’da ortak hukukun oluşturulması şimdilik olanak dışı görülmektedir. Ancak küresel ekonominin işleyişine açıklık getiren uluslararası kuruluşların düzenlemeleri ve uluslararası anlaşmaları kabul etmek ortak hukuk ihtiyacını giderebilir.

Ekonomik entegrasyon için gerekli finansal bilgileri içeren finansal raporlama hukuku için Avrasya kapsamındaki ülkeler arasında sağlanacak mutabakat ve uluslararası genel kabul görmüş ortak sertifikasyon bu ihtiyacı karşılayacaktır. Finansal raporlama hukuku için Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (International Accounting Standards Board-kısaca IASB) tarafından yayınlanan standartları ve yorumları esas alarak tam uyumlu yakınsak yaklaşımın benimsenmesi durumunda, ekonomik entegrasyon için gerekli “iletişim dili” güvence altına alınmış olacaktır.

Muhasebeciler finansal bilgi üretir ve denetçiler onun doğruluğunu kontrol eder. Finansal bilgi, hem özel hem kamu sektöründe her türlü karar verici tarafından, örneğin yatırım konusunda ya da harcama düzeyleri konusunda karar alırken kullanılır². Bu bilginin yüksek standartta ve kalitede olması gerekir (Hellström, 2009:48) ve tutarlı bir yol ile anlatılmalıdır. Muhasebeciler ve denetçiler tutarlı, yüksek mesleki standartlara bağlı kalmak için eğitim alırlar. Bu durum, özel sektördeki yatırımcılar ya da kamu sektöründe kredi verenler gibi, üretilen bilgi ile ilgilenenlerin, verilen bilgiye güvenebileceklerini ve aldıkları kararlar konusunda hüven hissedebilecekleri anlamına gelir³.

2-AVRASYA ÜLKELERİNDE FİNANSAL RAPORLAMA

Avrasya Birliği’ni oluşturacak ülkelerde, işletmelerin ekonomik faaliyetlerini yansıtan finansal tabloların ortak dil olarak IFRS/IAS’ları kullanarak düzenlenmeleri, ülkelerin mikro ekonomi düzeyde işletmelerin iletişimi sayesinde bütünleşmelerine ve yatırım olanaklarının artmasına katkıda bulunur. Ayrıca para ve sermaye akışını kolaylıkla sağlanır,

Muhasebe bilgi sisteminden bilgi üretilirken dikkat edilmesi gereken hususlardan birisi de muhasebe bilgilerinin kalitesidir (Chen ve Cheng, 2004:240). Çünkü stratejik değeri yüksek olan muhasebe bilgilerinin kalite düzeyi, gerek işletme içi gerekse işletme dışı bilgi kullanıcılarının kararlarını ve kararlara dayalı işletme faaliyetlerini de doğrudan etkilemektedir (Acar ve Özçelik, 2011; Chen ve Cheng, 2004; Hellström, 2009).

Avrasya ülkelerini geniş anlamda oluşturan ülkelere Avrupa Bölgesindeki ülkelerin tamamı ve Asya Bölgesindeki ülkelerin çok az kısmı hariç Uluslararası Muhasebe Federasyonu’nda (IFAC) üye veya gözlemci statüsündedir.

Avrasya Bölgesi’ndeki ülkelere; IFAC tarafından tanınmış ve kabul görmüş şu “Bölgesel Muhasebe Örgütleri” kurulmuştur⁴:

² IFAC -Tools and Resource To Support, The Development of the Accounting Profession, <http://www.ifac.org>.

³ IFAC -Tools and Resource To Support, The Development of the Accounting Profession, <http://www.ifac.org>.

⁴ IFAC -Tools and Resource To Support The Development of the Accounting Profession, <http://www.ifac.org>.

- Avrupa Muhasebeciler Federasyonu-(FEE) (Fédération des Experts Comptables Européés) www.fee.be
- Avrasya Muhasebeciler ve Denetçiler Konseyi (ECCAA) (Euroasia Council of Certified Accountants and Auditors)- www.eccaa.org
- Asya ve Pasifik Muhasebeciler Konfederasyonu (CAPA) (Confederation of Asian and Pasific Accountants)- www.capa.com.my
- Güney Asya Muhasebeciler Federasyonu (SAFA) (South Asian Federation of Accountants)- www.esafa.org

Yukarıda adı geçen dört bölgesel mesleki kuruluş; Avrasya ülkelerinde ekonomik entegrasyon için gerekli finansal raporlamanın IFRS/IAS'lara uyumlu ya da yakınsak olarak kullanılmasına katkıda bulunmaktadır. FEE yalnız Avrupa ülkelerine odaklanmıştır.

SAFA, muhasebe mesleğinin gelişimini ve Güney Asya Bölgesindeki ekonomik gelişmeleri desteklemek için üye kuruluşları ile birlikte çalışmaktadır. SAFA, bölge içerisinde mesleki standartların uyumuna olanak sağlar; denetim, eğitim, etik ve finansal raporlamanın kalitesini artırır. SAFA, muhasebe mesleğinin olmadığı ya da mesleğin gelişiminin ilk aşamasında olan Güney Asya Bölgesi'ndeki ülkelere yardımcı olmak istemektedir⁵.

CAPA, Asya-Pasifik bölgesindeki ulusal muhasebe kuruluşlarını temsil eder. Şu anda, CAPA, 22 ülkede 32 muhasebe kuruluşunun üyeliğine sahiptir. CAPA'nın en büyük odak noktalarından bir tanesi, daha çok gelişmiş ülkelerdeki üye muhasebe kuruluşlarından daha az gelişmiş ülkelere mesleki fayda sağlayacak kaynaklar elde ederek Asya ve Pasifik bölgesinde muhasebe mesleğinin gelişimidir. Bölgede gelişmiş ekonomilerin varlığı, ağırlıklı olarak Asya kültürünün iyi anlaşılması ve her birini desteklemek ve yardımcı olmak için üye kuruluşların yüksek bağlılık duygusu, CAPA'nın güçlerinden bazılarıdır.

Avrasya ülkelerinden ekte listesi verilen ve IFAC ile ilişkisi belirtilen 17 ülke ECCAA'ı oluşturmuştur⁶. Bu ülkelerin tamamı Sovyetler Birliği döneminde beraberliğini sürdüren ülkelerdir. Bu birliktelik, Avrasya fikrini olumsuz etkilemekte; Rusya Federasyonu'nun eski Sovyetler Birliği'ni toplama niyetini dayatmak istediği görünümü vermektedir⁷. Oysa Avrasya Birliği ile ilgili kuruluşlar, Sovyetler dönemindeki anlayıştan farklı olarak yapılandırılmalı, diğer ülkelerin de muhasebe meslek örgütlerinin ECCAA üyesi olmaları sağlanmalıdır.

⁵ IFAC -Tools and Resource To Support, The Development of the Accounting Profession, <http://www.ifac.org>.

⁶ Ek: ECCAA üyelerinin listesi

⁷ Bu amaç o kadar keskindir ki bir yıla yakın süredir devam eden Ukrayna Rusya anlaşmazlığı ECCAA'ya yansımış, Ukrayna askıya alınarak uzaklaştırılmıştır.

Avrasya bölgesindeki ülkelerin IFAC üyesi olma isteği ve uluslararası yatırımcıların istekleri nedeniyle veya Avrupa Birliği üyeliği nedeniyle uluslararası finansal raporlamaya göre finansal tablo hazırlayanların sayısı her geçen gün artmaktadır. IFAC üyesi olma isteği; küresel düzeyde muhasebe ve denetim uygulamaları için bir yeknesaklık oluşturma ve yatırımcı çekme amacı gütmektedir.

ECCAA üyesi ülkelerde muhasebe meslek mensupları için finansal raporlama ve denetim standartları konusunda Muhasebe Mesleği Uluslararası Ruhsatı (CIPA) (Certified International Professional of Accounting) sınavı düzenlemektedir. CIPA, muhasebe ve denetim alanında bir meslek mensubunun yeterliliğini, bağımsızlığını ve yetkinliğini göstermekte ve tanınmasını göstermektedir. CIPA programı, ECCAA üyesi ülkelerin çoğunda, özellikle de Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Tacikistan, Türkmenistan, Moldova, Rusya, Belarus, Ukrayna ve Azerbaycan gibi ülkelerde uygulanmaktadır. Program ve sınav Rusça dilinde yürütülmektedir. Gerek finansal raporlama için gerek denetim için Dünya Bankası Çalışma Grubu tarafından Avrasya kapsamındaki Asya ülkeleri için hazırlanan ROSC⁸ Raporu etkili olamamıştır. Bu gayretlere rağmen Avrasya ülkelerinde entegrasyonu sağlayacak muhasebe bilgilerinin raporlanması, IFRS/IAS'lara uyumlu hale getirilememiştir.

3- KÜRESEL FİNANSAL RAPORLAMA DENEYİMİ: AVRUPA BİRLİĞİ (AB) VE TÜRKİYE

Avrupa Birliği'nde (AB) küresel entegrasyonun sağlanmasında küresel finansal raporlamaya geçiş süreci başarılı bir örnektir. Önce ortak pazar oluşturmak amacıyla bir araya gelen ülkeler süreç içinde siyasi bir birlik oluşturdular. Ortak pazar sürecinde para ve sermaye akımları yeterli ölçüde sağlanamamıştır. Ancak 1970'li yıllarda çok uluslu sermaye şirketlerinin (uluslararası şirketler) gelişmesi ve sayıca artmasıyla birlikte para ve sermaye akışları hızlanarak artmaya başlamıştır. Bu artışla birlikte pazar olanakları geliştikçe diğer ülkelerde yapılan yatırımlar da artmıştır.

Bu süreç içinde anlaşılabilir ve karşılaştırılabilir finansal bilgi ve finansal raporlama ihtiyacı doğmuştur. Özellikle farklı para birimleri kullanılması nedeniyle ortaya çıkan sorunların giderilmesi için finansal raporların çevrilmesi yöntemi geliştirilmiştir. Süreç içinde bu yönetime ihtiyaç duyulan konular da dikkate alınarak finansal raporlar düzeyinde değişikliklere gidilmiştir.

AB oluşumundan sonra ortak şirketler hukuku ilkeler bazında oluşturulmaya başlanmıştır. Bu bağlamda 1984 yılında finansal raporlama ve denetim ile ilgili olarak 4, 7 ve 8 no.lu Direktifler yayınlanmıştır. 4 no.lu Direktif AB Ülkelerindeki şirketlerde finansal raporlama ilkeleri ile değerlendirme ve sunum kurallarını düzenlemiştir. 7 no.lu Direktif AB ülkelerindeki şirketler topluluğunda finansal raporların konsolidasyon ilkelerini ve sunum kurallarını düzenlenmiştir. 8 no.lu

⁸ ROSC: Reports on the Observance of Standards and Codes

Direktifte ise AB ülkelerinde muhasebe mesleğinin deontolojik kuralları (mesleğe giriş sınavı, mesleki eğitim ve mesleki kurallar) ve denetim zorunluluğunun kuralları belirlenmiştir.

Yukarıda belirtilen 4. 7 ve 8 no.lu Direktifler önce, AB ülkeleri için doğrudan uygulanacak ilkeler ve kurallar olarak düzenlenmemiştir. Üye ülkelerden bu Direktiflere “uyumlaştırma yöntemi” ile kendi mevzuatlarını düzenlemeleri istenmiştir. Ancak finansal raporlamanın karşılaştırılabilir olması ihtiyacının artması ve küresel finansal raporlamanın Dünya’da gösterdiği gelişim dikkate alınarak IFRS/IAS’lara geçişi öngören düzenleme çalışmaları yapılmıştır. 20 yıllık bir deneyim sürecinden sonra 2006 yılında yapılan değişiklikle 4 ve 7 nolu Direktifler; IFRS/IAS’a yakınsak bir anlayışla değiştirilerek tüm üye ülkelerden, muhasebe ve finansal raporlama sistemlerini bu direktifleri kavrayacak şekilde değiştirmeleri öngörülerek uyumlaştırma sürecinden tam uyumlu yakınsama sürecine geçilmiştir.

Aynı şekilde 2006 yılından itibaren 8 no.lu Direktif Uluslararası Eğitim Standartları Kurulu tarafından yayınlanan standartlara ve özellikle 8 no.lu eğitim standardına uyumlu hale getirilmiştir. Yenilenen 8 no.lu Direktif ile finansal raporların denetimi ve kamu gözetimi otoritesinin yapısı düzenlenerek muhasebe ve denetim mesleğinin kuralları değiştirilmiştir.

AB ülkelerinde ekonomik entegrasyonun sağlanmasında finansal raporlama ve finansal raporların denetimi süreci; işlevleri nedeniyle önemli bir role sahiptir. Bu alandaki çalışmalar sürdürülerek küresel finansal raporlama ve küresel denetim düzenlemeleri güncelleştirilmekte ve bütün üye ülkelerden bu düzenlemelere uyulması istenmektedir. 2013 yılında ve 2014 yılında yapılan düzenlemelerle bu Direktiflere uyacak şirketlerin özelliklerine ilişkin eşik değerleri düşürülerek sorumlu şirket sayısı artırılmıştır. Buna göre Direktiflere uymak zorunda olan şirketlerin eşik düzeyi şöyledir: Ortalama çalışan sayısı 50’den fazla, aktifleri toplamı 4.000.000.- Avroyu’yu aşan ve net satış cirosu 12.000.000.- Avroyu aşan işletmelerde; bu eşiklerden ikisinin gerçekleşmesi durumunda küresel finansal raporları düzenlemek ve küresel denetim yaptırmak zorunludur. AB’deki bu gelişmeler özellikle sosyalist kökenli yeni üye ülkelerin hızla ekonomik entegrasyonu sağlamalarına önemli derecede katkıda bulunmuştur.

Yukarıda AB düzeyinde anlatılan küresel finansal raporlamaya ve küresel denetime geçiş süreci üye ülkelerin geçiş sürecine örnek olmaktadır. Türkiye AB ülkesi olmamakla beraber IFRS/IAS’lara ve IAAS’lara uyum çalışmalarına 1978 yılından itibaren başlamış ve şu anda Türk Ticaret Kanunu’nda yapılan düzenleme ile birlikte tam uyumlu yakınsak yöntemine göre yasal güvenceye kavuşmuştur. Türkiye’de geçiş süreci 1977 yılından itibaren önce Akademik dünyada başlamıştır. IAS’lar tercüme edilerek yayınlanmıştır. Bazı uygulamacılar IAS’ları uygulamıştır. 1994 yılında meslek örgütü TURMOB⁹ bünyesinde TMSUDSK¹⁰

⁹ TURMOB: Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Birliği

kurarak IAS'lara uyumlu TMS'leri¹¹ yayınlamıştır. 2002 yılında Parlamento standart yayınlamak üzere kanunla kurulmasını kararlaştırdığı TMSK¹² faaliyete geçmiştir. 2005 yılında Sermaye Piyasası Kurulu halka açık şirketlerin IFRS/IAS'lerin kullanılması zorunluluğu getirmiştir. 2011 yılında yenilenen Türk Ticaret Kanunu IFRS/IAS'lere tam yakınsak uyumlu TFRS/TMS'lerin¹³ kullanılması zorunluluğu getirmiştir. Ayrıca IAAS'lara tam yakınsak uyumlu TDS'lerin¹⁴ hazırlanması ve denetimlerin bu standartlara göre uygulanması zorunluluğu getirmiştir. Şu anda belirlenmiş eşikleri aşan işletmelerin IFRS/IAS'lara uyumlu TFRS/TMS'leri kullanmaları zorunludur.

2011 yılında kurulan Kamu Gözetimi Kurumu, TMSK'nin görevini üstlenerek IFRS/IAS'lara uyumlu TFRS/TMS'leri yayınlamış. Ayrıca IAAS'lara uyumlu TDS'lerini yayınlamaktadır. 2016 yılı sonunda TDS'lerin ekleri ile birlikte tamamlanması beklenmektedir.

Türkiye'de finansal raporlama ve denetim IFRS/IAS ve IAAS'ya tam uyumlu yakınsak yöntemi ile ulusal standartlar uygulamaya konduğundan bu yana sermaye ve para akımları ile yabancı sermaye yatırımlarında hızlı bir artış görülmüştür. Türkiye'deki bu gelişme aday üye olmasına rağmen Türkiye'nin AB'ye ekonomik entegrasyonunda önemli katkı sağlamaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Avrasya Birliği oluşumu sürecinde; ekonomik entegrasyonunu sağlanmasında iletişim sağlayan ortak dil olarak kabul edilen muhasebeden üretilen finansal raporların küresel nitelikte olmaları, önemli derecede etkili olacaktır. Bu nedenle geliştirilen uluslararası muhasebe ve finansal raporlama standartlarına dayanılarak üretilen küresel finansal raporlar, ekonomik entegrasyonda önemli bir role sahiptir. Aynı şekilde küresel finansal raporların denetlenmesinde yararlanılan uluslararası denetim ve güvence standartlarına dayanılarak yapılan küresel denetim finansal raporlamanın entegrasyon etkisini arttırmaktadır.

Küresel finansal raporlama ve küresel denetim küresel ekonomik entegrasyonun hızla gelişmesini sağlar. CAPA ya da SAFA üyesi Asya ülkeleri gelişmiş ülkelerden kolaylıkla sermaye ve para çekmektedir. Örneğin CAPA üyesi Asya ülkelerinde bu gelişme gözlemlenmektedir.

ECCAA üyesi ülkelerde ise üye ülkelerin ekonomik etkileşim sağlayacak dil eksikliği nedeniyle ekonomik entegrasyon refleksi zayıf kalmaktadır. Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra kurulan bağımsız ülkeler, eski alışkanlıkları nedeniyle Rusya Federasyonunu izledikleri için bu ülkelerin gelişmeleri Rusya Federasyonu'nun tutumuna ve tercihlerine bağlı kalmaktadır.

¹⁰ TMUDES: Türkiye Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu

¹¹ TMS: Türkiye Muhasebe Standardı

¹² TMSK: Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu

¹³ TFRS/TMS: Türkiye Finansal Raporlama Standardı/Türkiye Muhasebe Standardı

¹⁴ TDS: Türkiye Denetim Standartları

Ülkelerin gerek muhasebe örgütleri gerekse yasal düzenleyiciler (kamu otoriteleri) uluslararası muhasebe standartlarına “uyumlaştırma yöntemi” veya “yakınsak yöntemi” gerçekleştirmek için büyük bir gayret içindeler. Avrasya bölgesindeki ülkelerde, IFRS/IAS'lara geçiş gayretleri konusunda yoğun bir istek var. Avrasya Birliği'nin kurulması ve ekonomik entegrasyonun tamamlanması için ECCAA'ya küresel finansal raporlama ve küresel denetim süreçlerini tamamlamış ve küresel ekonomide yer alan ülkelerin üye olmasının sağlanması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Acar, D. ve Özçelik, H., (2011), Muhasebe Bilgi Kalitesini Etkileyen kritik Başarı Faktörlerinin Algılanma Düzeyleri Muhasebe Yöneticileri Üzerinde Bir Araştırma, MÖDAV Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, ss. 239-264, Cilt 13 Sayı2

Adıgüzel, M., (2011/a) Bilgi Toplumu ve Küreselleşme Bağlamında Küresel Rekabet Ortamı, Nobel, Ankara.

Adıgüzel, M., (2011/b) – Küresel Rekabet Gücü Türkiye İçin Sistematik ve Eklektik Bir Yaklaşım, Nobel, Ankara.

Alexander, D., vd., (2005) . International Financial Reporting and Analysis, 2nd Edition, Thomson, UK.

Alexander, D., (2007), “Globalisation of Accounting Standards: A UK Perspective”, Globalisation of Accounting Standards, Monash Studies in Global Movements, Edvard Elgar Publishing, UK.

Hellström, K., (2009), Financial Accounting Quality in a European Transition Economy The Case of the Chech Republic, Stockholm School of Economics, Stockholm.

IFAC -Tools and Resource To Support, The Development of the Accounting Profession, <http://www.ifac.org>.

Jean J. Chen., J.J. ve Cheng, P., (2004), The Impact of Chinese Accounting Reforms Upon The Harmonisation of Chinese Accounting Practices With IFRS, MÖDAV 1st International Accounting Conference On The Way To Convergence, ss 239-271, 3-5 Kasım 2004, İstanbul.

Marchetti, A.M., (2005), “Beyond Sarbanes-Oxley Compliance Effective Enterprise Risk Management”, John Wiley and Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

Muğan, C. Ş. ve Akman, N.H., (2003), Uluslararası Finansal Raporlama Standartları Yakınsama Eğilimleri, XXII. Türkiye Muhasebe Eğitimi Sempozyumu: Eğitim ve Etkileşimler, T.C. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, Ankara.

Mustafa, G. (2013), The Concept of ‘Eurasia’: Kazakhstan’s Eurasian Policy and its Implications, *Journal of Eurasian Studies* 4, 160–170.

Nagar, V., (2008), Accounting for Crises, September.

Saudagaran, S. M., (2009), *International Accounting A User Perspective*, Third Edition, CCH Groupe, Chicago.

Seyidoğlu, H., (1988) *Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama, Geliştirilmiş 6 Baskı*, İstanbul Matbaası, İstanbul.

Tosun, K., (1952) *Dünya Devleti, Dünya Devleti ve Avrupa Birliği Fikrini Yayma Cemiyeti Yayını*, İstanbul.

Türker, M ve Okay Örerler, E., (2004), *Türk Şirketlerinin Küresel Şirket Haline Getirilmesi Yolları*”, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, No. 2004/60, İstanbul.

Tysgankov, A.P., (2012), The Heartland No More: Russia’s Weakness and Eurasia’s Meltdown, *Journal of Eurasian Studies* 3, 1–9.

Ek: ECCAA Üyeleri

Nr.	Muhasebe Meslek Örgütü	Web sitesi	ECCAA üyesi	IFAC Üyesi
1	Association of Professional Accountants and Auditors of the Republic of Moldova	www.acap.md	üye	gözlemci
2	Non-commercial Partnership "Certified Professional Accountant", Moscow, Russia		üye	
3	Public Association of Certified Accountants and Auditors of the Republic of Belarus		üye	
4	Public Institute of Professional Accountants and Auditors of the Republic of Tajikistan	www.pipaa.tj	üye	
5	Society of Accountants and Auditors of Georgia		üye	
6	Union of Accountants and Auditors of the Kyrgyz Republic	www.oba.kg	üye	gözlemci
7	The Chamber of Auditors of Uzbekistan	www.uzaudit.uz	üye	
8	Chamber of Accountants and Auditors of the Kyrgyz Republic	www.pba.kg	üye	
9	Chamber of Professional Accountants of the Republic of Kazakhstan	www.accountant.kz	üye	gözlemci
10	Russian Collegium of Auditors, Russia, Moscow	www.rkanp.ru	üye	üye
11	Federation of Accountants,	www.faac.uz	üye	

	auditors and consultants Uzbekistan			
12	Federation of Professional Accountants and Auditors	www.ufpaa.org	üye	üye
13	Audit Chamber of Russia, Russia, Moscow	www.sroapr.ru	gözlemci	gözlemci
14	Institute of Professional Auditors of Russia, Moscow	www.e-ipar.ru	gözlemci	gözlemci
15	Chamber of Auditors of Azerbaijan Republic	www.audit.gov.az	gözlemci	üye
16	Union of Economists of Turkmenistan		gözlemci	
17	Ukrainian Association of Certified Accountants and Auditors	www.uacaa.org	gözlemci	gözlemci

REFAHYOL HÜKÜMETİ DÖNEMİ’NİN ORTADOĞUYA YÖNELİK DIŞ POLİTİKASI

Emine TİRALİ*

ÖZ

Bu çalışmada Refahyol Hükümeti Döneminde Ortadoğu ve İslam ülkelerine yönelik Türk dış politikası incelenmiştir. Soğuk savaş sonrası oluşan “yeni dünya düzeni” ne Türkiye nasıl adapte oldu. Özal döneminde dış politika nasıl yönlendirildi. Körfez Savaşında ABD’nin yanında yer almak Türkiye’ye ne kazandırdı, ne kaybettirdi. Refahyol Döneminde Orta doğu ve İslam ülkelerine yönelik politikalar nelerdi. ABD ve Batı tarafından kuşkuyla karşılanan bu yaklaşma, Türk dış politikasındaki geleneksel batı eksenli politikadan bir sapmaya mı işaret ediyordu. Bu politika ordu ve kamuoyu tarafından nasıl değerlendirildi, Türkiye’de nasıl bir kutuplaşmaya neden oldu ve nasıl sonuçlandı. Bu konular değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Ortadoğu, İran, Libya, İsrail*

THE FOREIGN POLICY OF THE REFAHYOL GOVERNMENT TOWARDS THE MIDDLE EAST

ABSTRACT

In this study ,the Turkish foreign polcy towards Middle Esat and Islamic countries during the period of the Refahyol Government examined.How Turkey was adapted new world order,which was formed after the Cold War.How was designed the foreign policy during Özal’s Period.What were the gains and losses of Turkey by being together with USA during Gulf War.What were the policies towards Middle Eastern and İslamic countries during Refahyol Government.This convergence with these countries was confronted by suspicion by the West and the USA, is pointing a deviation from the traditional western – oriented policies of Turkish Foreign policy.How was evaluated this policy by the Turkish Army the public opinion and what a polarization has existed and how it has resulted.These subjects will be evaluated.

Keywords: *Middle East, Iran , Libya , Israel*

* Dr. Boğaziçi Üniversitesi, Atatürk Enstitüsü, Öğretim Görevlisi

Giriş

Soğuk savaş sonrası, Sovyetler Birliğinin dağılması sonrası, iki süper gücün olduğu, iki kutuplu sistemin değiştiğini ABD'nin tek süper güç olarak ortaya çıktığını görüyoruz. Uluslararası düzende meydana gelen değişiklikler sonucunda Türkiye'nin bu gelişmeler bağlamında ,o yıllara kadar sürdürdüğü geleneksel dış politika paradigmalarında önemli değişiklikler olduğunu söyleyebiliriz.. Geleneksel olarak adlandırabileceğimiz dış politika anlayışı olan statükocu anlayış, kendini dış etkenlerden koruyarak ülke bütünlüğüne zarar gelmesini önleme amacı gütmekteydi.(Açıkgöz,2011)Bu durum Türkiye'nin dış politika alanında edilgen ve çekingen kalmasına neden olmuştur. Ancak yeni Dünya düzeni ile Makovsky'nin “Yeni aktiflik “olarak tanımladığı atılgan ve cesur bir politikanın adımlarını atmaya başlıyor (Makovsky,1999:92-113)Böylece Türkiye, geleneksel dış politika ilkelerini değiştirerek, yeni inisiyatifler ve riskler almaya başladı. Dış politikada yeni inisiyatifler alınırken, sınırlarımız içinde de yükselen “siyasallaşan İslam “ , Kürt Sorunu ve terör; siyasi ve sosyal düzeni tehdit eder hale geliyordu. Bu yüzden Türkiye'nin soğuk savaş sonrası diğer ülkelere nazaran daha dezavantajlı bir durumu vardı. Özellikle Özal Döneminde sürdürülmeye başlanan “Yeni Ortadoğu “ politikası ile bu yeni dönemin başladığını görüyoruz. Türkiye'yi çevreleyen ülkelerin istikrarsız bir siyasi yapıda olmaları, ekonomik olarak güçsüz olmaları ayrıca askeri olarak Türkiye'nin gerisinde olmaları bu yeni politik anlayışın başarılı olacağı inancını güçlendiriyordu.(Baskın Oran,1996 :359)

90'lara kadar olan dönemde Türkiye'nin Ortadoğu politikası dikkatli, ılımlı bir politikadır. Türkiye, bu bölgelerde olan ve siyasi istikrarsızlığı yaratan bölgesel ve etnik çatışmaların içine düşmekten kaçındı. Suriye ile olan ilişkilerinde ise, Suriye'nin Sovyetler'le olan bağlantılarından dolayı, kuzeyden tehdit altında olduğu Sovyetler Birliği ile problem yaşamamak için, Suriye'ye karşı, edilgen bir politika izlemiştir.

1.ABD ile İlişkiler Bağlamında Orta Doğu Politikası

Türkiye'nin Orta doğu politikasını Türk-Amerikan ilişkilerinden bağımsız incelemek doğru değildir. ABD'nin stratejileri açısından Türkiye'nin önemi ve değeri soğuk savaş sonrasında da sürmekte idi. Orta doğu, Orta Asya ve Kafkaslar ve Balkanlar'daki çıkarları için ABD, Türkiye ile işbirliği yapmak zorundaydı. Türkiye bu yüzden, kendini bu istikrarsız coğrafyanın ortasında buldu. Böylelikle, Türkiye bu bölgede “ kilit ülke “ olmuş ve I. Körfez Savaşında hayati öneme sahip bir “üs” rolü oynamıştır.(Atmaca,2011)

Soğuk Savaş Dönemi sona erince, başlangıçta Türkiye, stratejik öneminin azaldığı yönünde endişeler taşımaktaydı. Özal, 2 Ağustos 1990 da Irak lideri Saddam 'ın Kuveyt'i işgali sonrasında başlayan Körfez Savaşı sırasında ABD'nin yanında bulunarak ABD' ye bağlılığını göstermenin Türkiye'ye büyük fırsatlar sağlayacağını düşünüyordu.6 Ağustos 1990 'da Türkiye, Kerkük-Yumurtalık Boru hattını kapatarak Batı Koalisyonunun yanında savaşa dahil olmuş oldu. İncirlik hava üssünü ABD uçaklarına açarak, ABD nezdinde "Güvenilir Müttefik "olarak stratejik önemini vurgulamaya çalışmıştı.

90'lardan sonra Türk-Amerikan ilişkileri "güçlendirilmiş ortaklık" kavramıyla tanımlanır. Türkiye, Batı Bloğuna bağlılığını Birleşmiş Milletler'in Saddam'a karşı aldığı yaptırımları destekleyerek gösterir ve Irak'a karşı alınan ambargo kararını uygular. I. Körfez Savaşı Türk-Amerikan bağlarını kuvvetlendirir. Ancak beraberinde birçok sorunu da getirir. Savaş sonrası 500.000 Iraklı Kürt Türk sınırlarına dayanır ve Türkiye çok güç bir durumda kalır.1991'de mültecilerin eve dönmeleri için kurulan "Huzur Operasyonu", Temmuz 1991 de yerini "Çekiç Güç " e bıraktı.(Atmaca,2011)Mülteci sorunundan sonra oluşturulan "uçuşa yasak bölge " bölgede Batı destekli bir Kürt Devletinin " de facto " oluşmasına neden olmuştu. Türkiye'deki ayrılıkçı Kürt guruplar, bölgedeki güvenlik boşluğundan hareketle kamplar oluşturdular. Böylelikle, Körfez Savaşı, Kürt terörünün daha da gelişmesine neden olarak, Türkiye'de istikrarsızlığın artmasına sebep olmuştur. Böylelikle ABD'nin Kuzey Irak politikası, Türkiye-ABD arasında önemli fikir ayrılıkları doğmasına neden olmuştur.(Altunışık,2004:176) Soğuk Savaş'ın bitişi ile Türk-Amerikan ilişkilerinin farklı boyutlar kazandığını yukarıda değindik. Değişen stratejiler çerçevesinde NATO'nun geleceği de küresel düzlemde tartışılacaktı. Sovyetler Birliği'nin ortadan kalkması, NATO'nun mevcudiyetini sorgular hale getirmişti. Kasım 1991'deki Roma 'da yapılan NATO'nun geleceği ile ilgili Zirve'de yeni stratejik ajanda belirlendi. Buna göre NATO, ABD'nin liderliğinde uluslar arası güvenlik sorunlarını çözümleyecek bir örgüte dönüştürülecekti ve alanının genişletilmesi söz konusu olabilecekti. Bu bağlamda Washington ile Ankara arasında, Çillerli yıllarda, çelişen görüşler meydana çıkacaktı. ABD konjonktürel fırsattan yararlanarak NATO'nun Doğu Avrupa'ya doğru genişlemesini istiyordu. Ancak, Türkiye'de NATO'nun genişlemesinin ülkeye mali yük getireceğini, hatta eski öneminin kaybolacağını düşünenler vardı. İşte, bu kavşakta, Refahiyol döneminde Çiller, "NATO'nun genişlemesini veto edebiliriz" çıkışını yapacaktı. Aslında Dışişleri Bakanı, bu ifade ile bir pazarlık kozu yakalamak dileğindeydi. Ona göre, herhalde Türkiye tarihi bir fırsat yakalamıştı: Eğer Ankara, NATO'nun genişlemesini Türkiye'nin AB'ne tam üyelik başvurusu ile irtibatlandırabilirse, ilkinde Türkiye'nin desteğini kazanmak isteyen Washington, AB nezdindeki Türkiye lehine baskısını artırabilirdi.

Bazı uzmanlar, bu aşamada Türkiye'nin AB ile değil Batı Avrupa Birliği (BAB) ile birleştirilmesinin daha uygun olabileceğini vurgulamaktadır. Nitekim Çiller BAB'ın NATO imkân ve yeteneklerinden yararlanarak girişeceği operasyonlara ortak üyelerin tam katılımının sağlanması gerektiği konusunu önce NATO daha sonra

BAB Daimi Konseyi'ne iletecekti. Çiller, Dışışleri Bakanı olarak, 11-12 Aralık 1996'da katıldığı NATO toplantısı sonrasında şöyle diyordu: "Bu gelişen ve büyüyen Avrupa kavramında Türkiye'nin bloke edici değil, buna evet diyen, dikkatli bir biçimde ve çıkarlarından arınmış bir biçimde büyümesine imkân veren; ama Türkiye'nin gücünün tescil edildiği bir ortamda Avrupa'nın genişlemesi önümüzdeki yıllarda hepimizin desteğini elbette alacaktır." (bygm.gov.tr) Anlaşılan, Çiller kanalıyla, BAB'ı koz olarak kullanıp, AB'ye açılıyordu. Başka bir deyişle, uzmanların eleştirisi, bu güzergah düşünüldüğünde, geçerli olmuyordu. Ayrıca, o dönemde Dışışleri 15 Nisan 1997'de Türkiye'nin BAB karar alma mekanizmasında tam üyelerle eşit biçimde katılmasını sağlayan bir karar çıkmasını sağlayacaktı. Türkeş'in yorumlarıyla;

"Bu azımsanamayacak bir adım olmakla birlikte, BAB çerçevesinde gelişebilecek, ama NATO imkanlarının kullanılmadığı bir oluşumda, Türkiye'nin dışarıda kalabileceği olasılığını ortadan kaldırmaktadır. Türkiye burada Yunanistan faktörünü ön planda tutarak bu adımı atmış olsa bile, bu adım, aynı zamanda Avrupa merkezli güvenlik örgütlerinin giderek önem kazandığının artık algılandığını göstermesi bakımından oldukça önemlidir (Türkeş, 1998: 213)."

Gerçi BAB/Türkiye ilişkileri bugün bile hala Ankara'nın beklentileri doğrultusunda şekillenmiş değildir. Bu çerçevede ABD'nin yetersiz görülen desteği Ankara'da kısmi burukluğa da neden olmuştur. Aslında, doksanlı yılların başlarına bakıldığında, Avrasya'daki, hatta Balkanlar'daki artan işbirliğine rağmen, Türkiye'nin ABD ile özellikle Ortadoğu merkezli önceliklerinde bazı çelişkilerin yaşandığı gözden kaçmayacaktır. Şöyle ki Körfez Savaşı, Soğuk Savaş sonrası ortamın ilk post-modern sıcak çatışması idi ve Türkiye bu krizde ABD'den, işbirliğinin mükafatını tasavvur ettiği ölçülerde tahsil edemeyecekti. Ankara, Özal'ın inisiyatifıyla, bu bunalım boyunca Washington'a koşut politikalar uygulamaktan kaçınmamıştı. Irak ile Kerkük-Yumurtalık boru hattını kapatmış, petrol ihracatını imkansızlaştıran dış ticareti sona erdirmişti. Irak'a uyguladığı ambargo da göz önüne alındığında, Türkiye'nin ekonomik kaybı büyüktü ve bu zarar da telafi edilmeyecekti. Dahası ABD, Türkiye'ye yapılacak askeri yardımları Kıbrıs konusunda ilaveten, Türkiye'de yaşayan Kürtlerin durumunu ilgilendiren koşullarla da ilişkilendirecekti. Temmuz 1994'te ABD Kongresi'nden 1995 yılında yapılacak dış yardımla ilgili yasaya göre, 453 milyon dolarlık yardımın % 10'luk bölümü Türkiye'nin insan hakları ve Kıbrıs konusunda hiçbir ilerleme kaydetmemiş olması nedeniyle askıya alınmıştır. Başkan Bill Clinton'un, 26 Ağustos 1994'te yasayı onaylamasını izleyen gün Başbakan Tansu Çiller yardımın şartlı kısmının reddedildiğini açıklamıştır. 1996'da ABD'nin yapacağı mali yardımı koşullara bağlamasını da Türkiye, "içişlerine müdahale" olarak değerlendirmiş, ilgili iki maddenin tasarı metninden çıkarılması ise yardımda kesintiye neden olmuştur (Alantar, 1998: 230-1).

Yine ilginç olan bir gelişme de Türkiye'nin iç siyasetinde yaşanacaktı. Körfez Bunalımı sırasında Özal, öncelikle Türk askerinin Kuzey Irak'a girerek, Musul ve Kerkük'e ilerlemesini düşünmüş; daha sonra bu kapsamlı tasavvurundan vazgeçerek

hiç olmazsa Türkiye'nin askeri harekate küçük çaplı birliklerle katılarak, T.S.K.'ne savaş deneyimi kazandırma niyetini öne sürmüştü. Ne var ki, Özal'ın bu açılımları ne devrin Dışişleri Bakanı –A. Bozer- ne de Genelkurmay Başkanı –N. Torumtay- tarafından destek görmeyecek ve zirvedeki fikir ayrılıkları istifalarla sonuçlanacaktı. Bu ortamda Özal projelerini geri çekecekti. Bu olay, doksanlı yıllarda dış güvenlik konularında siyasilerle asker arasındaki fikir ayrılıklarının göstergesi olması açısından önem kazanacaktı. Çiller döneminde ise TSK'nın sınır ötesi harekâtlara katılma yeteneğinin gelişmesinden olsa gerektir ki, Türk askeri doksanlarda Somali'de, daha sonra Bosna ve Kosova'da görev alacak ve Kuzey Irak içlerine doğru, ileride görüleceği gibi, kapsamlı operasyonlara girişecekti.

2.Körfez Savaşı Sonrası Orta doğu

Tekrar Ortadoğu'ya dönülürse, Körfez Savaşı'nın Saddam'ı bertaraf edemediği ortaya çıkacak, Kuzey Irak'taki güç boşluğunun, PKK'nın da cirit atacağı olası bir Kürt devletçisine bel vereceği Ankara'yı telaşlandıracaktı. ABD'nin "Huzur Harekatı" ile bölgede bir şekilde düzeni oluşturma çabaları, tabii bu çerçevede yörede konuşlanan "Çekiç Güç" ün varlığı Ankara'yı teskin etmekten ziyade kaygılarını artıracaktı. O günlerde Washington'un muhtemel bir Kürt federasyonunu arzulayıp, arzulamadığı da Türk kamuoyunca sorgulamaya başlayacaktı. Demek ki, doksanlı yılların ortasından başlayarak, ABD ile Türkiye arasında Kuzey Irak'ın geleceğine ilişkin temelli ayrılıklar sergilenmekteydi. Dahası, ABD'nin Irak ve İran'ı hedef alan "İkili Çevreleme Politikası", her iki ülke ile mesafeli tutumuna rağmen gerginliğin artırılmasına razı olmayan Türkiye'nin diplomatik bakışı ile ne kadar olsa çelişiyordu. Nitekim Hükümet Eylül 1994'te Bağdat'la ticaretin geliştirilmesi doğrultusunda girişimlerde bulunacak; bir yıl sonra da -11 Ağustos 1995- İran ile 23 yıllık doğal gaz antlaşmasına imza atacaktır. 1996 yılına gelindiğinde Ankara, Irak ile "de facto" işbirliği içine girmiş, Barzani ile Irak ordusu arasında Talabani'ye karşı sağlanan işbirliğini Washington'un itirazına rağmen desteklemiştir. Sınır güvenliğini sağlayabilmek için Türkiye, Mayıs ve Eylül 1997'de düzenlenen operasyonlarda PKK ile işbirliği yapan Kürdistan Yurtseverler Birliği'ne (KYB) karşı savaşan Kürdistan Demokratik Partisi (KDP) ile işbirliği yapmıştır. Operasyonlar sırasında Irak'ın içlerine doğru 200 kilometreden daha fazla derinlikteki bir bölgeyi denetim altında tutmuştur. Aynı şekilde Bağdat'ın BM silah gözlemcilerini Kasım 1997'de ülkeden uzaklaştırdığı zaman, Türkiye, ABD'nin İncirlik üssünü kullanmasını istememiştir (Alantar, 1998: 233).

3.Refahiyol İktidara geliyor

Ortadoğu ekseninde ABD ile yaşanan ve küresel işbirliği şemsiyesine rağmen bölgesel bazda inkarı mümkün olmayan gerginlikler; Refah'ın DYP'nin iktidar ortağı haline gelişle yeni bir ivme kazanacaktı. Clinton'un temkinli açıklamalarına rağmen, ABD'deki karar vericiler ve think tanklar, siyasal İslam'ın "küreselleşmesinin", dünya siyasetinde kendilerine ve Batı'ya baş ağrısı verdiği inancıydılar. Acaba, Refahiyol, Türkiye'nin geleneksel çizgisini saptırıp, Ankara'nın Batı'yı ve çıkarlarını rencide edecek yeni oluşumlara ebelik yapabilir miydi? ABD'li

bir üst düzey diplomata göre Erbakan'ın Türkiye'de başbakan olması radikal zenci Müslüman lideri Farrakhan'ın ABD'de Başbakan olması gibi bir şeydi (Robins, 1997: 82).

Soğuk Savaş'ın bitimiyle Batı'da İslam Enternasyoneli yeşilinin Kızıl Tehlike'nin yerini aldığına, hatta NATO'nun uluslararası irticayı "açık ve yakın tehlike" olarak ilan etmesi gerektiğine inananlar vardı. Üstelik, siyasal/laşan İslam'ın Batı-merkezli küresel toplum için tehlike oluşu, yine paradoksal olarak görünse de, İsrail'in yanı sıra, bazı Müslüman ülkeler tarafından da, Batı nezdinde "kullanılmaya" çalışılacaktı. Orta Asya'daki rejimler, muhalefete "sızan" İslami renkten rahatsızlıklarını Rusya ve Çin'le ortak mücadele stratejisi altında gidermeye çalışırken, Uganda, irticacı Sudan'a karşı koymak için ABD'den yardım talebinde bulunuyor; hatta Türkiye, Avrasya kuşağında İran'ın İslam Cumhuriyeti'ne seküler modeli ile panzehir olacağını düşünüyordu (Öke, 2001). Çiller'in Batı'da siyasal İslam ve Refah'a yönelik eleştirel göndermeleri bu açıdan, global bir tavır, hatta Türkiye açısından dış politikadaki devlet söylemiydi.

Öte yandan, ABD'de başta olmak üzere Batı'da bazı gözlemciler İslami uyanışın abartılmamasını, zira bu olgunun ne yekpare bir cephe ne de tamamıyla Batı düşmanı olduğunu vurguluyorlar; ekonomik darboğaz ve adaletsizliklerin var olduğu bu rejimlerde dinin yönetime karşı muhalefetin manevi motoru olduğunu ekliyorlardı. Bu yazarlara göre, teröre dayalı İslami hareketler tecrit edilmeli; ancak ılımlı olanlar ise iktidara ortak edilerek sisteme entegrasyonu sağlanmalıydı. Bu yolla siyasal İslam'ın "devrimciliği" ayıklanabilir, başka bir deyişle, "soft" İslam'a dönüştürülebilir ve uluslararası politikada Batı ile muhtemel partnerlik beklentisiyle onlarla diyalogun yolu açılabilirdi. Nitekim Refahyol'u içine sindirmede Çiller de, son analiz, bu tavrı benimsemek zorunda kalacaktı.

"Ortadoğu'dan bakıldığında..." diyor Akgün, "73 yıllık Cumhuriyet tarihinde ilk kez konuştukları dilden anlayan, uzun muhalefet yıllarında sorunlarına, acılarına sempati gösteren bir siyasi parti Türkiye'de iktidara gelmişti. "Bölgenin bu önemli ülkesi kendi saflarına çekilebildiği, en azından olayları batı gözlüğünü çıkararak görebildiği takdirde dengeler değişebilir, İsrail ile olan pazarlıklarında daha rahat hareket edebilirlerdi. Ayrıca Suriye, Irak ve İran sorunları Türkiye ile masaya oturup kendi istekleri parametreler içinde çözebilirlerdi. Şubat ayında İsrail ile imzalanmış olan ve herkesin yüreğini ağzına getiren askeri anlaşma yeniden gözden geçirilebilirdi. Umut bu ya, bakarsınız Türkiye'nin İsrail ile olan ilişkilerini geliştirmekte Mısır'ın bir adım gerisinden gelmesi sağlanabilirdi (Akgün, 1998: 163-164). Bu bağlamda Akgün'ün şu değerlendirmesini de bütünüyle alıntılama yarar var:

"Aslında her şey farklı olabilirdi. Refahyol Hükümeti Türkiye'nin Ortadoğu'da tıkanan ilişkilerinin açılmasına, PKK başta olmak üzere kronik sorunlarının çözümüne ve hatta dünya politikası üstünde söz sahibi olmasına yol açabilirdi. Türkiye'de İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana ilk kez batıdan bağımsız politikalar izleyeceğini beyan eden bir parti, açıkça batıcı olan bir başka parti ile iktidarı

paylaşıyordu. Bir yandan batı ile ilişkiler sürdürülebilir, diğer yandan bu ilişkiler nedeniyle çıkmaza girmiş olan Türk-Arap, Türk-İran ilişkileri gelişebilirdi “(Akgün, 1998: 163).

Aslında ilginçtir, Refahyol’un varlığı ve oluşum kompozisyonu dış siyasette bazı avantajları da beraberinde getireceği Türk kamuoyunun genel kesiminde kabul ediliyordu. Şöyle ki, Türkiye’nin adeta “köprü” hüviyetinde bir ülke olduğu göz önüne alındığında Refahyol içinde doğu ve batı politikalarının sorumluluğunun ayrı ayrı üstlenilmesi temeline dayanan sağlıklı bir işbölümü ortaya çıkarabilirdi. “Bu işbölümü ise, doğu ve batı eksenlerinde yürütülen dış politikanın eşgüdüm içinde dinamik bir hareketlilik kazanacağı beklentisine yol açtı (Özcan (b) 1998: 180).” Erbakan kanadı ile Doğu’ya açılımlar, İslam Dünyası ile ilişkileri küskünlükten yapıcı işbirliğine yöneltebilir; Dışişleri’ni uhdesinde tutan Çiller’in AB güzergahındaki çabalarıyla birbirini tamamlarken; hatta ilkinin varlığı, ikinci kulvardaki gelişmeler için pazarlık kozu olarak kullanılabilirdi.

Öyle olmadı. Olamadı. Peki sebepleri? Refah’ın başta ABD olmak üzere Batı’yı çileden çıkaran yörünge değişikliği midir? Altunışık’ın şu değerlendirmesinin altını çizmek istiyoruz: “RP, muhalefetteyken çok eleştirdiği, ancak Ankara’nın Ortadoğu politikasının temel taşları olmuş konularda, geleneksel elitin uygulamakta olduğu politikaların dışına çıkmamış ya da çıkamamıştır (Altunışık (a) 1998: 341).” İngiliz araştırmacı Robins de Erbakan’ın dış politikasında “devamlılık” unsurlarını vurgulamaktadır. (Robins, 1997: 97).

4.Çekiç Gücün Süresinin Uzatılması

Kuzey Irak’tan başlayalım: Çekiç Güc’ün süresinin uzatılmasında Refah, “devlet elitinin” çizgisini takip etmiştir. Erbakan daha önce “İkinci Sevr” dediği Çekiç Güc’ün uzatılmasını Refahyol hükümeti iki kez desteklemiştir. Ancak, bu askeri varlığın adının “Keşif Güc’e” dönüştürülerek, çok düşük rakamlardaki uçuşlarına son verdirilmesi, tam donanımlı uçaklarının sayılarının azaltılması, askeri koordinasyon merkezinin Türkiye sınırları içine alınması ve sivil toplum örgütlerinin faaliyetlerinin kısıtlanması da bu iktidar zamanında gerçekleştirilecektir. Her ne kadar bu değişimi Erbakan Refah’ın katkısına mal etmeye çalışacaksa da, o dönemde Genelkurmay’dan yapılan ve adeta tekzip kokan açıklamalar yeni düzenlemelerin zaten askeri çevrelerce bir süredir savunulmakta olduğuna işaret edecektir.

Muhalefet, Refahyol döneminde Keşif Güc’te Erbakan’ın “geri adım” atışını defalarca kaşıyacak, Meclis’teki oturumlarda onu sürekli mahcup etmeyi yeğleyecekti. Keçeciler Keşif Güc’ü, Çekiç Güc’ün “ikiz kardeşi” olarak nitelendirirken –(25.xii.1996)-; CHP’den Ali Topuz ise aynı konudaki bir başka TBMM birleşiminde, 28 Şubat 1997 sonrasında okunduğunda hayli düşündürücü gelecek şu işlemlerde bulunacaktı: “(Hükümetin MGK ile konuşacağız dediğinden hareketle) Demokrasi bir sistemdir; demokrasi, kurumlarla yönetilir. Karar verenler ayırdır, karar verenlere öneri hazırlayanlar ayırdır, o önerinin

altyapısını hazırlayanlar ayrıdır. Siz, bunların hepsini birbirine karıştırırsanız, demokrasiyi de birbirine karıştırırsınız. Bu devletin, çeşitli organları, anayasal kuruluşları vardır; hükümete bağlı, icraya bağlı, yürütmeye bağlı kuruluşlar vardır. O kuruluşların görevi, kendi sorumluluk alanlarında, en doğru öneriyi, en haklı öneriyi hükümete getirmektir. Onları, bir başkasının iradesine bağlı olarak, nabza göre şerbet veren kurumlar haline getirirseniz, ta o noktada demokrasiyi yok edersiniz.

Milli Güvenlik Kurulu bir kurumdur; hükümete bağlı görev yapan bir kurumdur. Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin eğilimine göre karar verir hale gelirse, ona gerek yoktur o zaman; öteki kurumlara da gerek olmaz. Bu sistemi tersine çalıştırmaya yönelmek, aslında, fevkalade büyük bir yanlışlık olmuştur; bunun, bile bile yapıldığı kanısındayım; bunun, böyle olduğunu bilmektedirler; ama yine de yapmaktadırlar. Neden? Çünkü, onların, siyasetlerinde bir değişiklik yapmaları gerekiyor; kendi tabirleriyle “büyük bir değişim” yapmaları gerekiyor; daha evvel söylediklerinin tersini yapmaları gerekiyor; onun için birtakım mazeretler bulmaları lazım, birtakım sebepler bulmaları lazım, ondan böyle hareket ediyorlar.

Şimdi ben, buradan Erbakan hocamıza soruyorum: “Daha evvel pek çok şeyler söyledi; mesela “Çekiç Güç işgal gücüdür” dedi. “PKK'nın destekçisidir” dedi, “Müslümanı Müslümana kırdırmak amacındalar” dedi, “İkinci Sevr gücüdür, Türkiye'yi bölmek istemektedirler, bir Kürt devleti kurdurmak istemektedirler” ...Bunların iddiaları, bunları çoğu doğru, bunların çoğuna ben de katılıyorum, bunlar doğru. “Büyük İsrail ve Büyük Ermenistan'ı kurdurmak istiyorlar” dedi, “askeri faaliyet dışında, bölgede birtakım sivil kuruluşlar, birtakım faaliyetler yapıyor, ajanlar çalışıyor, bunlar yanlış” dedi. Siz, bu kadar ucuz, bu kadar hafif birtakım sözde tavizlere, yıllardır sürdürdüğünüz mücadeleyi nasıl kurban ettiniz?

Bakınız, ne yaptınız siz: Çekiç Güç'ün süresini uzatmakla, bunca iddialarınıza rağmen bu noktaya gelmekle, Sayın Erbakan, Batı kulübüne girmeye çalışıyor. Batı kulübünün içine tam girse, bir itirazım olmayacak. Batı kulübünün kapısındaki kabadayılara teslim oluyor ve onlardan, kendisini, Batı kulübünün içerisine sokmasını istiyor. Sayın Erbakan'ı bu noktada görmek, ona saygı duyan bir insan olarak beni çok müteessir etmiştir. Bunu, burada söylemekten geçemiyorum.” (TBMM,B: 84, 30.vii.1996, s.149)

Evet, Refahyol dönemine İslam ülkelerle ilişkileri geliştirme yolunda bazı adımlar atıldı. Bu çerçevede Erbakan İslam aleminin “çevresi”nde kalan 7 ülkeyle önce M (uslim)-8, daha sonra söylemini laikleştirerek D(eveloping)-8 (gelişmekte olan) adıyla bir uluslararası örgüt kurmaya çalışacaktı. Ancak, bu teşebbüsün altyapısı kurulamadığı gibi, zaten Türkiye, çok yönlü dış siyaseti doğrultusunda İslam ülkeleriyle işbirliği içindeydi. Kaldı ki, bu tasavvur da daha ziyade ekonomik ağırlıklıydı. Geriye Erbakan'ın skandala dönüşen Libya ve İran ziyaretleri kalmaktadır. İlki, Kaddafi'nin iç siyasette de eleştirilen sözleri nedeniyle tepki çekecek; koalisyon ortağı Çiller ileride görüleceği gibi kamuoyundaki eleştirileri

kısmen paylaşacaktı. (İran ise daha çetrefilli bir konudur ve ileride ayrıntıları ile ele alınacaktır.)

5.Erbakan'ın Libya Gezisi

Erbakan'ın Libya gezisi de, medyanın itici gücü sayesinde dış ilişkilerimizde devleti küçük düşürdüğü gerekçesiyle TBMM'de üç ayrı gensoruya gerekçe teşkil edecektir, (16.x.1996). Gensorularda altı çizilen sadece Erbakan'ın Kaddafi'nin "hakaretlerine tepkisiz kalışı" olmayacaktır. ANAP genel başkanı konuyu genele teşmil ederek "...Bu gidişata dur deme iradesini Meclis göstermezse, telafisi mümkün olmayacak bir noktaya doğru hızla sürükleniyoruz" diyecektir. Aynı bileşimde Türk dış politikası profesörü olan DSP'li Ş. S. Gürel ise açıkça Refahyol'un dış ilişkilerimizi "din temeline dayandırdığını" iddia edecektir. Devamen, Gürel'in şu saptamaları, Türkiye'de bazı çevrelerde kaygıları artırmaya herhalde tesirli olmuştur:

"Sayın Erbakan'ın ve Refah Partisi'nin, son Afrika gezisini yapma, bu geziye çıkma konusundaki ısrarcı ve telaşlı tutumları, yalnızca hayalciliğin masumiyetiyle açıklanamaz. Çünkü belirtiler şunu gösteriyor: Refah Partisi'nin ve Sayın Erbakan'ın dine dayalı dış siyaset yürüteceklerini açıklamaları, yalnızca çok hayalci olduklarını göstermiyor, aynı zamanda, dünyadaki belirli çevrelerle birtakım ilişkiler kurmak istediklerini ve onlara belirli mesajlar göndermek niyetinde olduklarını da gösteriyor. İşte, işin bu yönü, kanımca; ülke çıkarları açısından daha tehlikelidir. İşin bu yönü, ülkemiz, demokratik, laik cumhuriyetimiz için daha büyük tehlikeler ortaya çıkarmaktadır. Sayın Erbakan ve genel olarak Sayın Refah Partililer, birtakım çevre ilişkilerle –burada karanlık dememek için karanlıkta kalan demeyi tercih ediyorum- karanlıkta kalan özel ilişkiler kurmayı sürdürüyorlar. Örneğin, Sayın Başbakan, Mısır Devlet Başkanı'na, Mısır'da, resmi rejim tarafından terörist olarak bilinen, tanınan Müslüman Kardeşler Örgütü'ne, Mısır Hükümeti'nin hoşgörülü davranmasının gerekliliğinden söz edebiliyor. Örneğin, Tunus'ta, rejim karşıtı, terörist olarak bilinen biriyle, Sayın Erbakan, kapalı kapılar ardından özel bir görüşme yapabiliyor. Örneğin, Libya'daki İslama Çağrı Cemiyeti'nden, Refah Partisi'ne bir çek geldiği konusunda kanıtlar var ortada ve Refah Partisi Kongresine de kendi ülkelerinde rejim karşıtı olarak tanınan birtakım İslamcı fraksiyonların liderleri konuk olarak çağrılabilir. Bu ilişkilerin karanlık niteliğini belirtmeye çalışırken "karanlık" sözcüğünün iki anlamını da kastediyorum. Bunlardan bir tanesi, aydınlık niteliği olmayan, Türk toplumunu, çağdaş ulus olmaktan geriye götürmek, ümmet, aşiret yapmaya yönelen ilişkiler anlamında karanlık ilişkilerdir. Öteki de gerçekten gün ışığından uzak, gizli kapaklı kurulan ilişkiler anlamında karanlık ilişkilerdir (TBMM, B:8, s. 201-3)."

6.İsrail ile ilişkiler

Refah'ın Ortadoğu siyasetinde en ilginç örnek, İsrail'le ilişkilerde bulunmaktadır. Burada da ortaya çıkan tablo, "devamlılığı" göstermektedir. Filistin Sorunu'nun barışçı bir sürede intikali, Ankara'ya Tel Aviv'le münasebetleri geliştirebilme

önündeki ana çekinceyi kaldırmıştı. Yine de Ankara, doksanların ortalarına kadar bu bağlamda “çekingen” davranmış ve “dengeli” yaklaşımını bozmamıştır. Gerçekten, Türkiye’deki seçkinler İsrail ile ilişkilerde siyasi ve güvenlik konularında işbirliği yerine, daha çok ekonomik, teknik ve kültürel alanlarda ilişkileri geliştirmeyi, en azından görüntü olarak, yeğlemişlerdir. Bu dönemde, Türkiye’deki askeri ve diplomatik çevreler iki ülke arasında stratejik bir ilişkinin varlığını yadsımışlardır. Örneğin, Genelkurmay Başkanlığı Genel Sekreterlik Ofisi 1992 yılında yaptığı bir açıklamada bu konuya ilişkin bir soruya “Ortadoğu’nun gerçeklerinin ışığında Müslüman ve laik Türkiye, İsrail ve Arap dünyası ile ilişkilerini dengede tutmaya büyük özen gösterir” şeklinde cevap verilmiştir (Altunışık, 1999: 25).

Altunışık’ın da isabetle kaydettiği gibi, Türkiye-İsrail ilişkilerinin gelişmesinde asıl dönüm noktası, Refahyol öncesinde, Çiller’in başbakanlığı döneminde gerçekleşmiştir. Çiller, Kasım 1994’te İsrail’i ziyaret eder, gezi sırasında Filistin heyeti ile de görüşerek, dengeyi koruduğu intibasını da verir. Bu ziyaret sırasında birçok antlaşma imzalanmıştır. Bunların en ilginç, İsrail Havacılık Endüstrisi’nin Türk Hava Kuvvetleri’nin Fantom uçaklarını modernize etmesi ile ilgili 600 milyon dolarlık antlaşmadır. Ayrıca bu gezi sırasında Çiller İsrail tarafına açıkça istihbarat alanında ve genel olarak “terörizme karşı” işbirliği önermiştir. Onuruna verilen yemekte ise İsrail’den “vadedilmiş topraklar” diye bahsetmiş, Atatürk ve Ben Gurion’u karşılaştırmış ve “İslami teröre karşı işbirliği” çağrısında bulunmuştur. Genel olarak PKK konusunda daha “şahin” politikalar izleyen ve ABD yönetimi ile de yakın ilişkiler içinde olan Çiller’in İsrail’le ilişkilerde güvenlik boyutuna önem verdiği söylenebilir (Altunışık (a) 1999:27). Bu gelişmelerin doğal uzantısı olarak 23 Şubat 1996’da İsrail’le “Askeri Eğitim İşbirliği Antlaşması” imzalanacak; fakat bu akit kamuoyuna daha sonra sızacaktır. Refahyol dönemindeki Ağustos 1996 tarihli bu yeni antlaşma ile savunma alanındaki işbirliği perçinlenecektir.

Açıkça belirtilecek olursa, Refahyol Hükümeti iktidara geldikten sonra bu konuda var olan politikayı iç ve dış beklentilerin aksine değiştiremediği gibi, bu dönemde İsrail’le ilişkiler daha da ilerleyecekti. 54 Phantom uçağını modernizasyon projesi de Refahyol zamanında aktedilir. Serbest Ticaret Antlaşması’nın Meclis’ten geçirilmesi de bu döneme rastlar. Erbakan, İsrail Dışişleri Başkanı David Levy’i kerhen de olsa, bu dönemde kabul eder. Dahası, Refah Partili bazı milletvekilleri çeşitli vesilelerle İsrail’i ziyaret edecekler ve Ankara’da yapılan İsrail’in kuruluşu kutlamaları resepsiyonuna da katılacaklardır.

İsrail’le “Stratejik ortaklığın” oluşumunda asıl T.S.K.’nin etken olduğu anlaşılmaktadır. Altunışık, bu yaklaşmanın büyük ölçüde askerlerce tasarlanmış ve uygulanmış olduğunu” vurgulamaktadır (Altunışık, 1999: 32).

“Gerçekten Genelkurmay örneğin hem İsrail ile stratejik işbirliğinin geliştirilmesinde baş aktör olmuş, hem de ordu mensupları İsrail ve diğer Orta Doğu ülkeleriyle ilişkiler konusunda medyaya ve çeşitli forumlarda alışılmadık sıklıkta ve açıklıkta beyanlarda bulunmuşlardır (Altunışık, 1999: 2).

Akgün ise 1996'daki anlaşmanın “gizlice” imzalanması üzerinde durmakta ve bu ilişkinin İsrail'i Filistin ve Suriye olan (barış) pazarlığında güçlendirdiğini savunmaktadır (Akgün 1998:169). Özcan da “Dışişleri Bakanlığı, Ortadoğu'ya yönelik dış politikayı bu denli yakından ilgilendiren bir anlaşmanın içeriğinden haberdar olmadığını açıklayarak, bakanlığın anlaşmanın hazırlık ve imza sürecinden dışlandığı olgusunu bir bakıma teslim ettiğini” kaydetmektedir (Özcan 1998: 190).

Anlaşılan, Akgün'ün dediği gibi, Genelkurmay “PKK baskısından bunalmıştır.” Körfez Savaşı'nın Kuzey Irak'ta PKK lehine yarattığı boşluğu doldurmak amacıyla zaten T.S.K.; “Çekiç Harekatı”nı yapmış; Güvenç'in yorumuyla 1995 Martındaki bu operasyon Türkiye-ABD Gümrük Birliği sürecinin askıya alınmasına ve ABD ile AB'den kaynaklanan örtülü ve açık silah ambargolarına neden olmuştur (Güvenç 1998: 149). Bu ambargolar Genelkurmay'ı İsrail'e yakınlaştırmıştır. Konunun arka planına nüfuz edildiğinde Genelkurmay'ın 1995'te Suriye su sorunu, Hatay hassasiyetimizi kaşıyıp hatta Öcalan'ı saklayarak, Ankara'ya bir nevi meydan okumasından tedirgin olduğu gözlenecektir. Şam ile güvenlik işbirliği görüşmelerinin de askıya alındığı bu dönemde, T.S.K.'nin değerlendirmeleri, küreselleşmenin illetleri sayılabilecek etnik ve dinsel tehdit üzerinde odaklanmaya başlamıştı. Nitekim, ileride işlenecek yeni askeri konsepte göre, T.S.K. açık ve yakın tehlikenin “güneyden” –Ortadoğu'dan- kaynaklandığını işleyecekti.

7. İran ile İlişkiler

Bu çerçevede İran'ın özel bir konumu olduğu düşünülüyordu. Erbakan 10-12 Ağustos 1996'da İran'a gidecekti. Bu ziyaretinde Tahran ile 23 milyar dolarlık doğal gaz anlaşması imzalandı. Bu anlaşma Washington tarafından buruklukla karşılandı. Ancak, bu anlaşma zaten Mayıs 1995'te Çiller tarafından parafе edilmişti ve Türkiye'nin enerji ihtiyacını karşılamak ve doğal gaz kaynaklarını çeşitlendirmeye yönelik ekonomik bir akitti. Belki de ABD'yi asıl tedirgin eden Refahyol'un İran'ı “Uluslararası terörizmi destekleyen bir ülke olarak” kınayan BM kararına Türkiye'nin red oyu vermesiydi. Yine de Refahyol olmasa da, başka bir hükümet de İran ile “mesafeli” fakat lüzumsuz gerginlikten kaçınan geleneksel komşuluk diplomasisi çerçevesinde aynı tavrı alabilirdi.

T.S.K.'ni asıl endişelendiren gelişme, yeni tehdit değerlendirmelerini delillendirecek şekilde İran'ın Ankara büyükelçisinin RP'li Sincan Belediyesince düzenlenen Kudüs Gecesi'ne katılıp, Türkiye'deki rejimi dolaylı da olsa eleştiren konuşmasıydı. Herhalde bardağı su taşırmıştı. “İstenmeyen adam” tartışmaları iki ülke arasında ilişkileri ister istemez gerecekti. Özellikle Genelkurmay İkinci Başkanı Orgeneral Çevik Bir'in ABD ziyareti sırasında İran'dan açıkça terörist devlet olarak bahsetmesi ile ilişkiler kopma noktasına geldi. Bu arada Bir, İsrail'le olan açılımın, Refahyol tarafından etkilenip, etkilenmeyeceğine, şu cevabı veriyordu: “Hükümetler şapka gibidir, biri gider öteki gelir. Aslolan devlettir (Altunışık 1998:345).

8.Erbakan'ın Libya Gezisi Üzerine Eleştiriler

Gelişmeler, Çiller'in hem kendi partisinden, hem de Genelkurmay'dan gelen tepkilerle partneri Refah arasında kalmasına neden olacaktı. Erbakan'ın Libya gezisi, İçişleri Bakanı Ağar'ın serzenişlerini beraberinde getirmişti. Ve Çiller de bu ortamda eleştirilere katıldı. Dışişleri Bakanı, Kaddafi'yi "ayağını denk almaya" ve bir dost olarak "dostluğunu bilmeye" çağırdı. Daha sonra yaptığı bir açıklamada ise, Libya'nın Türklerin idare ettiği topraklarda ortaya çıkan 35 devletten biri olduğunu hatırlatarak, "bir çöl bedevinin, bize söylediği şeylerle biz ne cumhuriyet tarihimizin politikasını ne de bu ülkenin birliği ve bütünlüğü konusunda herhangi bir değişikliği gündeme getirir veya taviz veririz" dedi (Özcan 1998: 193). Akabinde Trablus Büyükelçimiz Ankara'ya geri çağırıldı. Dahası, Çiller, Eylül 1996'da Türkiye'yi ziyaret eden İran Dışişleri Bakanı'na da tavır koyacaktı. Basında Dışişleri Bakanı Çiller'in, Velayeti'yi azarladığı "yolunda haberler çıkmasıyla ilgili sorular üzerine, Türk-İran ilişkilerinde yaşanan sorunları ve çözüm yollarını şöyle ifade etti: "Biz dostlarımızı azarlamayız. Ama dostluğun da bir mesuliyeti vardır. Hem "Dostum" vereceğiz. Buna müsaade etmemiz mümkün değildir... Dostlarımıza kardeşçe uyarıda bulunduk; eğer kardeşseniz, dostsanız gereğini yapın. Eğer yapmıyorsanız, bırakın biz yapalım veya bunu da istemiyorsanız, gelin beraber yapalım. Ama bunların bir tanesi olacak mutlaka "(Özcan 1998: 194)

1997 Şubat ayı, "28 Şubat Kararları " ile Türk demokrasi tarihine geçecek ve sonun başlangıcını simgeleyecekti.

SONUÇ

Refahyol Dönemi Türkiye'nin Ortadoğu açılımını değerlendirmeden önce, soğuk savaş sonrası Türkiye'nin dış politika anlayışındaki paradigma değişikliklerinden söz etmek gerekir. Özal Dönemiyle birlikte eski temkinli, edilgen ve çekingen Türk dış politikasını terk edilmiş yerine, kendi çıkarlarını gözetmek uğruna atak, risk almaktan çekinmeyen ve inisiyatif alan yeni bir dış politika anlayışına yönelinmiştir. Türkiye'nin bu radikal değişikliğinin önemli nedenlerinden biri, komşu ve bölge ülkelerinden ekonomik ve askeri yönden giderek üstün bir hale gelmeye başlaması ve bu durumu kendi lehine kullanmak istemesidir. Avrupa Birliği'nin Türkiye'yi tam üye olarak almak konusunda(Gümrük Birliği) ne rağmen, isteksizliği Türkiye'nin yeni arayışlar içine girmesine neden olmuştur. Körfez savaşında Türkiye, ABD ve Batılı Koalisyonun yanında yer almasına rağmen, savaş sonrası Kuzey Irak'ın geleceği konusunda ABD ile ters düşmüş ve artan PKK terörü konusunda ABD politikalarını suçlamıştır. ABD'ye rağmen Irak ve İran ile ilişki kurulmaya başlamıştır. ABD'nin Ortadoğu politikalarına rağmen, Türkiye'nin kendi çıkarlarını düşünerek, ABD 'den bağımsız hareket etmeye yeltenmesi, Refahyol iktidara gelince yeni bir ivme kazanır. Refahyol Hükümetinin büyük Partisi olan Refah Partisinin, siyasal İslam'ı savunması, ABD ve Batı'yı küreselleşmeye karşı 'siyasal İslam'ın bir tehdit olabileceği konusunda endişeye sürüklüyor. Ancak, ABD ve batıda bazı gözlemciler ise, ekonomik darboğazların ve adaletsizliklerin var olduğu bu rejimlerde, dinin yönetime karşı muhalefetin motoru olduğunu söylüyorlardı.

Teröre dayalı İslami hareketler tecrit edilmeli, ılımlı olanlar sisteme dahil edilerek entegrasyon sağlanmalıydı. Orta Doğu ülkeleri bu iktidara, sorunların çözümünde daha yapıcı olabileceği inancıyla bakıyor. Erbakan kanadı ile Orta Doğu'ya Arap ülkelerine ve İran'a açılımlar, İslam dünyası ile ilişkileri küskünlükten yapıcı işbirliğine yönleltebilir; koalisyonun diğer ortağı Doğruyol partisi Genel Başkanı Çiller'in AB güzergahındaki çabaları birbirini tamamlayabilirdi.

Öyle olmadı, neden? İddia edildiği gibi Türkiye Batı ve Amerikan yanlısı politikalarını bırakıp, Orta Doğu ve İslam dünyasına mı dönmüştü? Olaylar analiz edildiğinde Refahiyol Hükümetinin geleneksel elit'in uygulamakta olduğu politikaların dışına çıkamadığını görüyoruz. Önceden çok eleştirmiş olduğu "Çekiç Güç" ün süresinin uzatılması konusunda geri adım atması bunlardan bir tanesidir. İsrail'le imzalanan savunma ve işbirliği anlaşmaları TSK'nın baskısıyla da olsa askeri alanda işbirliğini perçinleyecektir.

Orta doğu ülkeleriyle kurduğu ilişkiler daha çok ekonomik ve ticari boyutludur, ihracat açısından yeni pazarlar kazanmaya yöneliktir. Refahiyol Hükümetinin İslam dünyası ile, İran ve Libya başta olmak üzere, yakın ilişkiler kurmaya çalışması Batı yanlısı dış politikasını kökten değiştirmek gibi bir amaç taşımasa bile, Türkiye'de laikler ve İslamcılar arasındaki kutuplaşmayı artırdı. Bu durum bize aynı zamanda Türkiye'de dış politikanın iç politika üstündeki etkisini de gösteriyor. (Sayarı,2000:181) Türkiye'de laikliğin en büyük savunucusu olan Ordu, bu gelişmeler karşısında Refahiyol Hükümetine tavır almaya başlıyor ve 28 şubat sürecine giden yolun taşları döşenmeye başlıyor.

Kaynakça :

Açıkgöz,Mehmet Ali(2014) "Türk Dış Politikasında Soğuk Savaş Sonrası Statüko Algısı "uiportal.net=türk dış politikasında soğuk savaş....

Akgün,Mensur(1998);"Orta Doğu Maceraları "Gencer Özcan(der.)Onbir Ayık Saltanat: Siyaset,Ekonomive Dış Politikada Refahiyol Dönemi,(İstanbul,Boyut:1998)

Altunışık,Meliha(2004)Mustafa Aydın,Çağrı Erhan(ed) ,Turkish-American Relations:Past,Present ,Future,(New York,Routladge:2004)

Alantar,Özden (1998) "Türkiye –ABD İlişkilerinin Ulusal Güvenlik Boyutunda Dönüşümü" En Uzun On Yıl (ed.)Gencer Özcan,Şule Kut,(İstanbul,Boyut:1998) s.199-225

Atmaca,Ayşe,Ömür (2011),”Yeni Dünyada Eski Oyun:Eleştirel Perspektiften Türk-Amerikan ilişkileri "Ortadoğu Etüdleri, Cilt III.,Sayı 1,Temmuz 2011,s.157-191

Makovsky, Alan (1999), "The New Activism in Turkish Foreign Policy" SAIS Review (Winter, Spring, 1999) s.92-113

Oran, Baskın (1996), "Türk Dış Politikası: Temel ilkeleri ve Soğuk Savaş ertesindeki durumu üzerine Notlar" Siyasal Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 51, Sayı 1, 1996, s.350-361

Öke, Kemal (2001), Küresel Toplum ve Türkiye, (İstanbul, Arı:2001)

Özcan, Gencer (1998) "Sonun Başlangıcı "G.Özcan (der.) Onbir Aylık Saltanat: Siyaset, Ekonomide ve Dışpolitikada Refahiyol Dönemi (İstanbul, Boyut :1998)

Robins, Philip, (1997); "Turkish Foreign Policy Under Erbakan ", Survival, 39/2 (Yaz, 1997)

Sayarı, Sabri (2000) "Turkish foreign policy in the post-cold era: The challenges of multi-regionalism " Journal of International affairs, (Fall, 2000) 54, 1 s.169-182

STRESLİ KİŞİLİK YAPISI İLE İŞ KAZASINA YATKINLIĞI ARASINDAKİ İLİŞKİYE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Asena Deniz ERSOY¹ Osman BAYRAKTAR²

ÖZ

Sosyal bir rahatsızlık olarak ifade edilen stres, yaşamın her alanında olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Ülkemizde yoğun olarak tartışılan iş kazalarının önlenmesi için neden olan unsurların tespit edilmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmada, iş kazaları ile çalışanların stresli kişilik yapıları arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın amacı, çalışanların hangi özelliklerinden dolayı strese ve riske yatkın olduklarını tespit etmektir. Çalışmada saha araştırma yöntemi kullanılmış ve saha araştırması İstanbul'da bir tekstil fabrikası işçileri arasında gerçekleştirilmiştir. Araştırmada 150 geçerli anket formu değerlendirilmiştir. Araştırma sonunda stresli kişilik yapısı ile iş kazalarına yatkınlık arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü anlamlı bir ilişki saptanmıştır.

Anahtar Kavramlar: *Stres, Stres Nedenleri ve Tepkileri, İş Kazası, Kişilik Tipleri, Fabrika İşçileri.*

A RESEARCH ON THE RELATIONSHIP BETWEEN THE STRESSFUL PERSONALITY AND WORK ACCIDENTS

ABSTRACT

Expressed as a social disturbance stress have negative results in all areas of life. Business life is one of these areas. In our country, the identification of factors that can lead to the prevention of occupational accidents is discussed intensely important. The work in this context, the relationship between stressful personality of employees with work-related accidents were investigated. The aim of this study is to identify characteristics of the employees due to which they are prone to stress and risk. Working in the field of research methods used and the field research was carried out in textile factory workers in Istanbul. 150 valid questionnaires were evaluated in the study. The study found a statistically significant relationship between positive predisposition to accidents at work and stress, personality structure is determined.

Keywords: *Stress, Stress Causes and Response, Occupational Accident, Personality Types, Factory Workers.*

¹ İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü, deniz-er-soy@hotmail.com

² İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi, obayraktar@ticaret.edu.tr

1. GİRİŞ

Stres iş yaşamımızda önemli bir yer tutmaktadır. İşte geçirdiğimiz vakit, zamanımızın büyük bir çoğunluğunu kapsamaktadır. Örgüt içinde yaşanan olumsuzlukların; çalışanlar üzerinde fizyolojik, psikolojik baskılar ve yıkımlar oluşturduğu, onların sağlık ve başarılarını olumsuz yönde etkilediği araştırmalarla tespit edilmiş bulunmaktadır. Buna bağlı olarak stres, iş yaşamında iş kazalarını da beraberinde getirmiştir. İş kazaların ciddi bir risk olduğu Sanayi Devriminde ortaya konulmuştur. Sanayi devrimiyle beraber makineleşme arttıkça insana olan değerin daha da artmasına ve bu durumun fark edilmesine neden olmuştur. Modern zamanda ise; yoğun makineleşmenin getirdiği tehlikeli durumlar, kaza riskini ve risklerin derecesini de arttırmıştır.

İş kazaları, Türkiye’de ve Dünya’da iş yaşamının en önemli problemlerinden birisidir. Türkiye’de işçilerin maruz kaldıkları iş kazaları sonucunda yaşanan ölümler, bedenen kalıcı hasarlar ile mali yitimler, gelişmekte olan ülkelerde oldukça fazladır. İş kazalarıyla alakalı gerçekleştirilen çalışmalar; kazaların oluşmasında genellikle işçileri belli bireysel niteliklerinden dolayı olduğunu, ayrıca teknik donanım hataları ve noksanlıklarının da kaza sebepleri arasında olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

2. ALANYAZIN TARAMASI

2.1 Stresli Kişilik Yapısı

Stres çok sık karşılaşılan bir kavram olmasına rağmen, karmaşık bir olgudur ve farklı yaklaşımlarla kavramlaştırılmaktadır (Cooper ve Dewe, 2004: 25). Gerilim, sıkıntı, kaygı, tükenme gibi kavramların stres tanımı yerine kullanılması, stresin tanımını zorlaştırmaktadır (Durak, 2002: 40). Hayatın her evresinde karşılaşılan stres, bireylerin bir tehdit ya da güçlük olarak algıladıkları durumlara karşı göstermiş oldukları içe dönük bir tepki olarak ya da çevreyle etkileşim neticesinde bazen zaman baskısı, bazen beklenmedik bir tepki ya da olay sonucunda maruz kalınan bir durum olarak tanımlanabilir (Seçer vd., 2015: 218).

Stresi, uzun süre düşük kan şekeri neden olacak, soğuk ya da oksijen seviyesi düşük ortamlarda bulunan bireylerin vücut dengesini bozan, duyguların fizyolojisini olumsuz etkileyen durum olarak tanımlayan Canon (Lazarus ve Folkman, 1984: 11). stres altında bulunma kavramını kullanmış ve kavramın ölçülebilir olduğunu ortaya koymuştur. Nelson ve Quick (2011) stres kavramının temelinde mücadele duyguları olduğunu ve stres altında vücudun acil durum tepkileri verdiğini ifade ederek, stresli durumda verilen tepkiyi “savaş ya da kaç” tepkisi olarak adlandırmaktadır (s.223).

Stres, bireyin hayatında kendisine ilişkin ve toplumsal olgular sebebiyle meydana çıkan, bu şekilde kişinin davranışlarını ve tutumlarının yönelimlerini etkileyen, süreç dahilinde fiziksel ve ussal olarak kişiye güçlük yaratan sürecin akabinde bireyin bu duruma uyum gösterme gayretidir (Süslü, 2016: 18).

Stres; fizyolojik ve psikolojik manada bireyi zarara uğratan ve sebebi anlaşılamayan, anlaşıldığında da başa çıkılamayan kaygıların bireyin gücünü aşarak daimi olarak bir gerilime dönüşmesiyle başlar. Bu süreçte önemli olan yaşam gerilimlerinin bu düzeye gelmeden önce kontrol altına alınması ve hatta belirli amaçlar için onun yarattığı enerjiden yararlanılmasıdır. Bunun yapılabilmesi için stresin gerçekte ne olduğunu, nedenlerini, etkilerini ve sonuçlarını bilmek gerekir. Bu bilgiye sahip olan bir kişi; stresi, sağlıklı yaşam ve başarıyı destekleyen bir güç olarak da kullanabilir (Kaya ve Alim, 2015: 173).

Tanımlara bakıldığında bu aşamada, bireyin stresle yüz yüze geldiği ve fiziksel tepkiler verdiği görülmektedir. Direnç aşaması, vücut direncinin normalin üstüne çıktığı, uyum ya da direnmenin görüldüğü (Güçlü, 2001: 97), strese karşı bireyin tipik davranışlarının ortaya çıktığı süreci ifade eder (Öztürk, 1995: 11). Aşamayla ilgili tanımlar, bireyin sürece direnir uyum sağlamaya çalıştığını ve fiziksel tepkilerin ortadan kalktığını göstermektedir. Tükenme aşamasında, uzun süre aynı stres kaynağına maruz kalan organizmada alarm aşamasında görülen tepkilerin tekrar ortaya çıktığı görülmektedir.

Stresi kavramsallaştırmada etkili olan bir diğer yaklaşım ise Lazarus'a aittir. Lazarus (1984) stresi, bireyin çevresiyle ilişkisi sonucu, enerji kaynaklarının zorlandığı ve iyi olma halinin tehlikeye girdiğini değerlendirmesi olarak tanımlamakta ve bireylerin stresi bilişsel olarak değerlendirdiğini, dolayısıyla bireylerin stres algılarının farklı olduğunu ifade etmektedir. Lazarus (1984) stresi değerlendirirken, bireyler arası farklılıklarda bağlılık ve inançların etkili olduğunu vurgulamaktadır. Bağlılık kavramı, bireyler için önemli, kararlarını etkileyen ve motivasyonlarını arttıran durumları ifade etmekle birlikte, bireyi fayda ve zarar konusunda yönlendirme özelliği taşımaktadır. Stresle ilgili inanç kavramı ise, zor durumlarda bireyin umudunu koruması ve olaylara olumlu anlamlar yüklemesini sağlamaktadır. Bireylerin stres algıları ve bilişsel değerlendirmeleri farklı olduğundan, kimin ve neyin stresli olduğu ve stres derecesi, bireyler arası farklılık göstermektedir (Nelson ve Quick, 2011: .227).

2.2. İş Kazasına Yatkınlık

Sözlükler kazayı; "görülemeyen neden", "beklenmeyen", "kasıtsız eylem", "aksilik", ve "şans" olarak tanımlamaktadır. Kazalar (Sabancı, 1999: 490) : Beklenilirlik derecesinin az olması, açıklabilirlik derecesinin az olması, kasıt derecesinin az olması gibi özelliklere sahiptir.

Kaza teriminin birçok tanımı olayın sonucu hakkında referans olmaktadır. Örneğin kazalar; "sisteme veya bireye zarar veren, görevlerin yerine getirilmesini etkileyen beklenmedik olaylardır (Sabancı 1999: 490). Uluslararası Çalışma Örgütü is kazasını belirli bir zarar ya da yaralanmaya neden olan, beklenmeyen, önceden planlanmayan bir olay şeklinde tanımlamıştır. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) ise önceden planlanmamış, çoğu kez kişisel yaralanmalara, üretimin bir süre durmasına yol açan bir olay olarak tanımlamaktadır. Bir başka tanıma göre işçilerinde

yaptıkları işten dolayı, makine ya da insandan kaynaklanan tehlikeler sebebiyle meydana gelen maddi ve manevi yitimlerle neticelenen olaylar iş kazaları olarak tanımlanmaktadır (Türen ve Gökmen, 2014: 102).

İş kazalarının sebeplerini tespit etmek için farklı kurum ve kuruluşlar çalışmalar gerçekleştirmekte ve iş kazaları engelleme yollarını aramaktadır. Ülkeler bu hususta ulusal yasal düzenlemeler gerçekleştirmekte, Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) gibi küresel örgütler de küresel olarak konuyla ilgili araştırmalar yapmaktadır (Durdu, 2014: 71).

Çalışanların yaptıkları işle ilgili eğitimlerin yetersiz olması yeterli deneyime sahip olmama, evli çiftlerin yaşadıkları problemler iş kazasına yol açan başlıca kişisel nedenlerdir (Karadeniz, 2012: 33).

2.3. Stresli Kişilik Yapısı ve İş kazası Arasındaki İlişki

Bireyler strese yatkınlık açısından A Tipi, B Tipi ve Karma Tipi kişilik olmak üzere üç gruba ayrılır (Baltaş ve Baltaş, 2000: 40). A Tipi Kişilik özellikleri gösteren bireyler, çoğunlukla başarıya odaklanmış, rekabetçi, hırslı, mükemmeliyetçi, hatalara karşı tahammül seviyesi çok düşük olan, zamana ve hıza gereğinden fazla önem yükleyen ve aynı zamanda bu özelliği nedeniyle sabırsız ve öfkeli kişiler olarak tanımlanmaktadır (Güler ve Basım, 2016: 191). Stres, olayın kendisinde değil ona verilen anlamda önem kazandığından, A tipi kişilik yapısı, olayların algılanmasında ve verilecek tepkilerde önemli bir mekanizmadır. A tipleri ortalama bireylerden daha sık, daha uzun ve daha yoğun olarak stres yaşama eğilimi içerisindedirler.

B tipi davranış biçimine sahip birey daha az rekabetçi, işini kendisine daha az adanmış ve zamana karşı daha az duyarlıdır. Kararlı bir hızda çalışır ve kendini daha fazla güvende hisseder. B tipi insanlar daha rahat, uysal, az rekabetçi ve daha az saldırgandır. Katı kurallardan arınmış ve esnektirler. Başları konusunda aşırı hırslı değildirler (Durna, 2005).

B Tipi Davranışa sahip olmak için sadece sonuçlara değil, bir bütün olarak hayata değer vermek gerekir. Hayatta gel-gitler olabilir. Önemli olan olaylardan sonuçlar çıkarmak ve tecrübe sahibi olmaktır. Çalışmanın da, dinlenmenin de yeri ve zamanı vardır. Zaman zaman yavaşlamaktan ve sadece var olmaya çalışmaktan korkmamalıdır. Kişi rahatlamasının daha büyük verim sağladığını bilerek kendisine dinlenme fırsatları hazırlamalıdır.

İnsanların ne tamamen A Tipi ne de tamamen B Tipi Kişilik örüntüsüne sahip oldukları; genellikle bu iki kişilik tipine de ait olan davranışlar sergiledikleri söylenebilir. A Tipi Kişiliğin iskelet-kas yapısı hastalıkları açısından risk faktörü olduğu” saptanmıştır. İşçi düzeyinde çalışan “A Tipi Kişiliği”ndeki bireylerin diğerlerine göre daha fazla boyun, sırt ve omuz ağrılarında şikâyetçi oldukları

belirlenmiştir. Aşırı iş yükü, bireysel faktörler, ölüm, yetenek kaybı ve iş değiştirme faktörleri stres reaksiyonları başlığı altında incelendiğinde, dört yıl aradan sonra çalışmaya katılanların %1'inin ölmüş, %9'unun yetenek kaybına uğramış ve %5'ininde iş değiştirmiş oldukları izlenmiştir. Bu değişikliklerin çoğu kas gücüne dayalı, olumsuz iş koşullarında ve kötü iş çevresinde çalışanlarda meydana gelmiştir. Ölümün çoğunun erkeklerde, ikinci düzeyde çalışan ve dört sene öncesi kalp-damar hastalıklarından şikâyeti bulunanlarda olduğu izlenmiştir. Tümör, kalp hastalıkları, duyma bozuklukları, romatizma, bronşit ve zihinsel hastalıkların tümü, ölüm ve sakatlanmalar sonuçta iş ile ilgili stres reaksiyonu ile birleştirilmiştir.

3. ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmada tekstil üretim fabrikasında çalışan işçilerin stresli kişilik yapıları ve riskli davranışları, dolayısıyla kazaya yakınlık arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmaktır. Araştırmada anket soruları kullanılmıştır.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada İstanbul Sefaköy'de faaliyet gösteren bir tekstil fabrikasında gerçekleştirilmiştir. Gerekli izinler alındıktan sonra anketler çalışanlara fabrikanın insan kaynakları yöneticileri tarafından dağıtılmış ve nasıl doldurulacağı konusunda işçilere yardımcı olunmuştur.

3.3. Araştırmanın Örneklemi

Araştırmanın evrenini, İstanbul Sefaköy'de bulunan bir tekstil fabrikasında mavi yaka çalışanlar oluşturmaktadır. Araştırmada katılımcıların bireysel kimliğini ortaya çıkaracak sorulara yer verilmemiştir. Mavi yaka çalışanlardan kolayda örnekleme yoluyla anket ve ölçekler kapsamında bilgiler toplanmıştır.

Araştırmanın gerçekleştirildiği fabrikada toplam 203 çalışan görevli yer almaktadır. Bunlardan 180'i mavi yaka statüsündedir. Fabrikanın insan kaynakları yöneticileri aracılığıyla mavi yaka çalışanların tümünün anket formlarını doldurmaları istenmiştir. Ancak izin ve vardiya durumu nedeniyle dağıtılan anketlerden 165'i geri alınmıştır, %91 mavi yakalı çalışana ulaşılmıştır. Alınan anketlerden 150 tanesi analiz için uygun bulunmuştur. Araştırmaya katılanların %59'u erkek %41'i bayandır.

Katılımcıların %38,7'si vasıflı işgören, %31,3'ü yarı vasıflı işgören ve %30'u vasıfsız işgören statüsündedir. %27,3'ü 3 yıl, %26'sı 2 yıl ve 4 yıl ve %20,7'si 1 yıldır çalışma hayatında olduklarını beyan etmişlerdir.

3.4. Araştırmanın Ölçüm Araçları

Araştırma verileri anket toplama tekniğı ile yapılmıştır. Anket soruları 4 bölümden oluşmaktadır. 1. bölümde Kişisel Bilgi formu, 2. bölüm Strese Yatkinlık, 3. bölüm Riske Yatkinlık ve 4. bölüm İş Kazalarına Yatkinlık durumları olarak ayrılmıştır. Tüm anket soruları toplamda 22 ifadeden oluşmaktadır. 21 ifade için 5 dereceli Likert tipi ölçek ile cevap aranmıştır. Ölçekte 1. *Asla*, 2. *Çok Az*, 3. *Bazen*, 4. *Sıklıkla*, 5. *Sürekli* seçenekleri yer almaktadır. Bir ifadenin cevapları “Evet” ve “Hayır” ya da alternatiflerinden oluşmuştur..

3.5. Araştırmanın Kısıtları

Bu araştırma kapsamında hazırlanan anket çalışması İstanbul’da bir tek tekstil fabrikası çalışanlarına uygulanmıştır. Bu nedenle elde edilen sonuçların bütün tekstil sektörünü temsil niteliğine sahip olduğu söylenemez. Tekstil sektörü açısından daha doğru ve geniş kapsamlı sonuçlara ulaşmak için benzer araştırmaların birden fazla işletme çalışanları arasında da yapılması daha doğru olacaktır.

3.6. Araştırmanın Hipotezleri

Bu çalışmanın temel hipotezi; “Stresli kişilik yapısı (strese yatkinlık) ile riske yatkinlık arasında ilişki vardır” olarak belirlenmiştir. Alt hipotezler ise iki kavramsal demografik boyutları ile ilişkilerini test etme doğrultusundadır. Söz konusu hipotezler aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

Temel Hipotez:

H_1 : Stresli kişilik yapısı (strese yatkinlık) ile riske yatkinlık arasında ilişki vardır.

Alt Hipotezler:

H_2 : Unvanla strese yatkinlık arasında ilişki vardır.

H_3 : Eğitimle strese yatkinlık arasında ilişki vardır.

H_4 : Kıdemle strese yatkinlık arasında ilişki vardır.

H_5 : İş hayatında orta ve büyük iş kazası yapma durumu ile strese

H_6 Unvan ile riske yatkinlık arasında ilişki vardır.

H_7 : Eğitim ile riske yatkinlık ilişki vardır.

H_8 : Kıdemle riske yatkinlık arasında ilişki vardır.

H_9 : İş hayatında orta ve büyük iş kazası yapma durumu ile riske yatkınlık arasında ilişki vardır.

3.5. Araştırmada Kullanılan Analiz Teknikleri

Stresli kişilik yapısı ile iş kazaları arasındaki ilişkiyi ortaya koymayı amaçlayan bu çalışma niceliksel bir araştırma niteliğinde olup, ana kütle olarak mavi yaka çalışanlardan tesadüfî örneklem yoluyla anket ve ölçekler dâhilinde bilgiler toplanmıştır. Toplanan veriler SPSS 22.0 programından yararlanılarak analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen bulguların analizinde kullanılan istatistiki teknikler, frekans dağılımı, ortalama, standart sapma, bağımsız t- test analizi, Tek Yönlü Varyans ANOVA Testi ve korelasyon analizidir.

Ölçekte yer alan ifadelerin güvenilirlik katsayısını tespit etmek için yapılan Cronbach's Alpha analizin neticesinde katsayı 0,761 olarak bulunmuştur.

4. BULGULAR

Temel hipotezin sorgusu: Bu çalışmanın temel hipotezi “Stresli kişilik yapısı (strese yatkınlık) ile riske yatkınlık arasında ilişki vardır” olarak belirlenmiştir. Strese yatkınlık ölçeği verileri ile riske yatkınlık ölçeği verileri arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını belirlemek için yapılan Pearson Korelasyon Analizi neticesinde bu iki değişken arasında pozitif yönde ve orta düzeyde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir. Analiz neticesinden çıkarılacak bir başka sonuç ise bir değişkende meydana gelen bir değişiklik diğer değişkende aynı yönde ve 0,575 oranında değişikliği beraberinde getirecektir.

Tablo 1. Strese Yatkınlık İle Riske Yatkınlık Ölçekleri Arasındaki Anlamlı İlişki Analizi

		Strese Yatkınlık	Riske Yatkınlık
Strese Yatkınlık	Katsayı	1	0,57
	Sig.		0,00
Riske Yatkınlık	Katsayı	0,57	1
	Sig.	0,00	

Yapılan bu istatistiki analiz neticesinde çalışmanın temel hipotezleri olan “Hip 1: Stresli kişilik yapısı (strese yatkınlık) ile riske yatkınlık arasında ilişki vardır” hipotezi istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur.

İkinci ve altıncı hipotezlerin sorgusu: Araştırmaya dahil olan katılımcıların strese yatkınlık ve riske yatkınlık ölçeklerine verdikleri cevaplar ile işgören olarak statüleri

arasında anlamlı farklılık olup olmadığını tespit etmek için yapılan Tek Yönlü ANOVA istatistiği neticesinde katılımcıların işgören olarak statüleri ile strese yatkınlık ölçeğine verdikleri cevaplar arasında anlamlı farklılık bulunduğu ($p<0,05$), riske yatkınlık ölçeğine verdikleri cevaplar ile anlamlı farklılık bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$). Strese yatkınlık ölçeğinde tespit farklılığının hangi işgören grupları arasındaki farklılıktan meydana geldiğini tespit etmek için yapılan Post – Hoc testleri neticesine göre vasıfsız işgörenlerin ortalamaları vasıflı işgörenlerin ortalamalarından anlamlı olarak düşük çıkmıştır. Bu netice, istatistiksel olarak vasıflı işgörenlerin vasıfsız işgörelere nazaran daha fazla strese yatkın olduğu sonucunu da beraberinde getirmektedir.

Tablo 2. İşgören Statüleri İle Strese Yatkınlık Ve Riske Yatkınlık

		N	Ort	Ss	F	p
Strese Yatkınlık	Vasıfsız İşgören	45	3,13	0,61	3,616	0,029
	Yarı Vasıflı İşgören	47	3,14	0,64		
	Vasıflı İşgören	58	3,41	0,59		
	Toplam	150	3,24	0,62		
Riske Yatkınlık	Vasıfsız İşgören	45	3,18	0,53	1,081	0,342
	Yarı Vasıflı İşgören	47	3,29	0,72		
	Vasıflı İşgören	58	3,37	0,67		
	Toplam	150	3,29	0,65		

Yapılan bu istatistiki analiz neticesinde çalışmanın ikinci hipotezlerinden olan “Hip.2: Unvanla strese yatkınlık arasında ilişki vardır” ile “Hip.6: Unvanla riske yatkınlık arasında ilişki vardır” değişkeni arasındaki fark istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur.

Üçüncü ve yedinci hipotezlerin sorgusu: Araştırmaya dahil olan katılımcıların strese yatkınlık ve riske yatkınlık ölçeklerine verdikleri cevaplar ile eğitim durumları arasında anlamlı farklılık olup olmadığını tespit etmek için yapılan Tek Yönlü ANOVA istatistiği neticesinde katılımcıların eğitim durumları ile strese yatkınlık ve riske yatkınlık ölçeklerine verdikleri cevaplar arasında anlamlı farklılık bulunduğu görülmektedir ($p<0,05$). Bu sonuca göre Söz konusu farklılığın hangi eğitim grupları arasındaki farklılıktan meydana geldiğini tespit etmek için yapılan Post – Hoc testleri neticesine göre strese yatkınlık ve riske yatkınlık ölçeklerine verdikleri cevaplarda ilköğretim mezunu olanların ortalamaları lise mezunu olanların ortalamalarından anlamlı olarak düşük çıkmıştır. Bu netice, istatistiksel olarak lise mezunu olanların ilköğretim mezunu olanlara nazaran daha fazla strese ve riske yatkın olduğu sonucunu da beraberinde getirmektedir.

Tablo 3. Strese Yatkinlık Ve Riske Yatkinlık Anova Analiz Sonuçları

		<i>N</i>	<i>Ort</i>	<i>Ss</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
Strese Yatkinlık	İlköğretim	35	3,03	0,66	2,856	0,039
	Ortaöğretim	38	3,10	0,67		
	Lise	43	3,40	0,55		
	Lise ve Üzeri	34	3,37	0,57		
	Toplam	150	3,24	0,62		
Riske Yatkinlık	İlköğretim	35	3,03	0,54	3,360	0,021
	Ortaöğretim	38	3,25	0,67		
	Lise	43	3,47	0,65		
	Lise ve Üzeri	34	3,38	0,67		
	Toplam	150	3,24	0,62		

Yapılan bu istatistiki analiz neticesinde çalışmanın hipotezlerinden olan “Hip.3: Eğitimle strese yatkinlık arasında ilişki vardır” ile “Hip.7: Eğitimle riske yatkinlık arasında ilişki vardır” değişkeni arasındaki fark istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur.

Dördüncü ve sekizinci hipotezlerin sorgusu: Araştırmaya dahil olan katılımcıların strese yatkinlık ve riske yatkinlık ölçeklerine verdikleri cevaplar ile mesleki tecrübeleri arasında anlamlı farklılık olup olmadığını tespit etmek için yapılan Tek Yönlü ANOVA istatistiği neticesinde katılımcıların mesleki tecrübeleri ile strese yatkinlık ve riske yatkinlık ölçeğine verdikleri cevaplar ile anlamlı farklılık bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$).

Tablo 4. Mesleki Tecrübe İle Strese Yatkinlık Ve Riske Yatkinlık

		<i>N</i>	<i>Ort</i>	<i>Ss</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
Strese Yatkinlık	1 Yıl	31	3,26	0,66	0,212	0,888
	2 Yıl	39	3,25	0,47		
	3 Yıl	41	3,28	0,70		
	4 Yıl	39	3,17	0,66		
	Toplam	150	3,24	0,62		
Riske Yatkinlık	1 Yıl	31	3,29	0,72	0,246	0,864
	2 Yıl	39	3,36	0,61		
	3 Yıl	41	3,24	0,61		
	4 Yıl	39	3,24	0,70		
	Toplam	150	3,27	0,59		

Yapılan bu istatistiki analiz neticesinde çalışmanın hipotezlerinden olan “Hip.4: Kıdemle strese yatkınlık arasında ilişki vardır” ile “Hip.8: Kıdemle riske yatkınlık arasında ilişki vardır” değişkeni arasındaki fark istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur.

Beşinci ve dokuzuncu hipotezlerin sorgusu: Araştırmaya dahil olan katılımcıların iş hayatında orta ve büyük iş kazası geçirme durumları ile strese yatkınlık ve riske yatkınlık ölçeklerine verdikleri cevaplar arasında anlamlı farklılık olup olmadığını tespit etmek için yapılan Bağımsız *t*-Test istatistiği neticesinde katılımcıların iş hayatında orta ve büyük iş kazası geçirme durumları ile strese yatkınlık ve riske yatkınlık ölçeklerine verdikleri cevaplar arasında anlamlı farklılık bulunduğu tespit edilmiştir ($p < 0,05$). Bu neticeye göre iş hayatında orta ve büyük iş kazası geçirenler iş hayatında orta ve büyük iş kazası geçirmeyenlere göre daha fazla strese ve riske yatkın oldukları görülmektedir.

Tablo 5. Bağımsız Örneklem *t*-Test Analiz Sonuçları

		<i>N</i>	<i>Ort</i>	<i>Ss</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
Strese Yatkınlık	Evet	97	3,32	0,65	1,885	0,026
	Hayır	53	3,09	0,54		
	Toplam	150	3,21	0,60		
Riske Yatkınlık	Evet	97	3,43	0,62	0,219	0,000
	Hayır	53	3,03	0,62		
	Toplam	150	3,23	0,62		

Yapılan bu istatistiki analiz neticesinde çalışmanın hipotezlerinden olan “Hip.5: İş hayatında orta ve büyük iş kazası yapma durumu ile strese yatkınlık arasında ilişki vardır” ile “Hip.9: İş hayatında orta ve büyük iş kazası yapma durumu ile riske yatkınlık arasında ilişki vardır” değişkeni arasındaki fark istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur.

4. SONUÇ

Çopur ve arkadaşlarının (2006) Ege Üniversitesi Hastanesi’nde çalışan ev idaresi personelinin geçirdiği iş kazalarını inceledikleri araştırmasında personelin kaza geçirme durumu öğrenim düzeylerine göre incelendiğinde; ilkökul ve daha az öğrenim görenlerin %20,9’nun, ortaokul mezunlarının %13,2’sinin, lise mezunlarının ise %34,6’sının kaza geçirdiği saptanmıştır. Yapılan çalışmada lise mezunu olanların daha fazla iş kazası geçirme riski olduğu sonucuna ulaşılmış ve bu sonuç çalışmamızda bulduğumuz sonuçlarla paralellik göstermektedir.

Literatürdeki çalışmalara bakıldığında (Aydın ve Kutlu, 2001) farklı unvanlarda çalışan bireylerin iş stres düzeyleri ile yaş, çalışma süresi ve çocuk sayısı arasında

anlamalı farklılık bulunmuştur. Bizim çalışmamızda ise iş stresine olan yatkınlık ile kıdem yılları yani çalışma süreleri değerlendirilmiş ve söz konusu farklılığa rastlanılmamıştır.

Camkurt (2013), “Çalışanların Kişisel Özelliklerinin İş Kazalarının Meydana Gelmesi Üzerindeki Etkisi” konulu çalışmada, işçilerin gelir seviyesi, yaşam ve sağlık durumları ile aileleriyle ilgili olan problemlerinin işyeri, ulusal ve uluslararası sektörel boyutlarıyla araştırmalar gerçekleştirilerek, belirlenecek problemlerin çözümüne ilişkin stratejiler geliştirilmesi sonucuna ulaşmıştır. Çalışmamızın sonucunda ise iş kazalarının önlenmesi için işçilerin kişilik tiplerinin belirlenerek, kişilik tiplerine uygun olabileceği düşünülen görevlerin çalışanlara yüklenmesi gerektiği ifade edilebilir.

Yapılan araştırma sonucunda çalışanların işyerindeki statüleri arasında strese yatkınlık noktasında farklılık tespit edilmiş ve vasıflı işçilerin yarı vasıflı ve vasıfsız işçilere göre daha yüksek düzeyde strese yatkın oldukları sonucu elde edilmiştir. Vasıflı işçilerin ifa ettikleri mesleğin tüm detaylarını bilen işçi sınıfı olduğu düşünüldüğünde maruz kalacakları iş kazası riski hakkında bilinçli olmalarından dolayı strese daha yatkın oldukları düşünülmektedir. Bu noktada, tekstil fabrikasında çalışan vasıflı işçiler strese daha duyarlı olmaları nedeniyle A Tipi Kişilik özelliği gösterdikleri şeklinde değerlendirme yapılabilir.

Araştırma neticesinde elde edilen bir diğer bulgu lise mezunu olan işçilerin ilköğretim mezunu olan işçilere göre daha fazla stres ve risk yatkınlığına sahip olduğudur.

Çalışanların daha önce iş kazası geçirmiş olmaları strese ve riske daha yatkın oldukları araştırma sonucunda elde edilen bir diğer bulgudur. İş kazasına yönelik davranışları itibarıyla A Tipi kişilik özellikleri gösterdikleri yönünde değerlendirme yapılması mümkündür.

KAYNAKÇA

- Aydın R., Kutlu Y. (2001). Hemşirelerde iş doyumu ve kişilerarası çatışma eğilimi ile ilgili değişkenler ve iş doyumunun çatışma eğilimi ile olan ilişkisini belirleme, *Cumhuriyet Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi*, No:5 (2).
- Baltaş, A. ve Z. Baltaş. (2004). *Stres ve Başa Çıkma Yolları*, İstanbul, Remzi Kitabevi.
- Camkurt, M. (2013). Çalışanların kişisel özelliklerinin iş kazalarının meydana gelmesi üzerindeki etkisi, *TÜHİS İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, C.24-25, S.6/1-2.
- Cooper, C. L., & Dewe, P. (2004). *Stress: A Brief History*. Malden, MA: Blackwell Publishing.

- Çopur Z., Varlı B. (2006). Ege Üniversitesi Hastanesinde çalışan ev idaresi personelinin iş kazası geçirme durumlarının incelenmesi, *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 9(2): 156-173.
- Durak, M. (2002). *Predictive Role Of Hardiness On Psychological Symptomatology Of University Students Experienced Earthquake* (Unpublished master thesis). The Middle East Technical University, Ankara.
- Durdu, H.İ. (2014). İş kazalarının ekonomik analizi ve bazı sektörler bazında değerlendirilmesi, *Sosyal Güvence Dergisi*, C.5, ss.67 – 91.
- Durna, U. (2005). A Tipi ve B Tipi kişilik yapıları ve bu kişilik yapılarını etkileyen faktörlerle ilgili bir araştırma, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, c.19, s.1.
- Güçlü, N. (2001). Stres yönetimi, *G. Ü. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 21 (1), 91-109.
- Güler, M. Ve Basım N. (2016). Genel bilişsel yetenek ölçümlerinde süre ve performans ilişkisinde A tipi kişiliğin rolü, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, C.23, S.1, ss.189-202.
- Karadeniz, O. (2012). Dünya’da ve Türkiye’de iş kazaları ve meslek hastalıkları ve sosyal koruma yetersizliği, *Çalışma ve Toplum*, 3, ss.15-75.
- Kaya F.M. ve Alim M. (2015). Coğrafya öğretmenlerinin stres kaynakları üzerine bir araştırma, *Doğu Coğrafya Dergisi*, C.20, S.34, ss.171-186.
- Lazarus, R. S. Folkman, S. (1984). *Stress, Appraisal, and Coping*, New York, Springer Publishing Company, Inc.
- Nelson, D. L., & Quick, J. D. (2011). Stress and well-being at work. *Individual Processes and Behavior*, 7, 218-254.
- Öztürk, N. (1995). *İlkokul Öğretmenlerinin Çalıştıkları Okulun İklimine İlişkin Algıları İle Stres Düzeyleri Arasındaki İlişkiler*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Sabancı, A. (1992). *Ergonomi*, Baki Kitabevi, 1.Basım, Adana,
- Seçer, İ., Veyis, F. ve Gökçen R.A. (2015). Eğitim stres ölçeğinin Türk kültürüne uyarlanması: Güvenirlilik ve geçerlik çalışması, *Elementary Education Online*, C.14, S.1, ss.216-229.
- Süslü Balcı, S., (2016). *Duygusal Zekâ ve Örgütsel Stres: Örgütlerde Hemşirelerin Duygusal Zekâ Becerileri Ve Stresle Başa Çıkma Düzeyleri Arasındaki İlişki*, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Türen U., Gökmen Y. (2014). Türkiye’de meydana gelen iş kazaları sonucu ölümler ile çalışanların yaş faktörü arasındaki ilişki, *Sosyal Güvenlik Dergisi*, C.4, S.1, ss.101 – 118.

GIDA SEKTÖRÜ KAPSAMINDAKİ KÜÇÜK KOBİ'LER VE ELEKTRONİK TİCARET ÜZERİNE NİTEL BİR ARAŞTIRMA

Sevinç YALÇIN^{1*}

Fatma Serab ONURSAL^{**}

ÖZ

Bu araştırmanın amacı elektronik ticaret'in gıda sektöründe yer alan küçük KOBİ'ler üzerinde var olan etkilerini ortaya çıkarmaktır. Araştırma kapsamında, konuya dönük olarak gerekli cevapları verebilecek ve soruna efektif anlamda çözüm üretebilecek 15 firmanın yöneticisi ile derinlemesine mülakat çalışması gerçekleştirilmiş olup araştırma kapsamında amaçlı örnekleme yönteminden yararlanılmıştır. Cevaplayıcılara konu ile alakalı ve bağıntılı toplam 15 soru yöneltilmiş ve her bir soruya gerekli ayrıntıya sahip olan yanıtlar alınmıştır. Çalışmanın sonucunda elektronik ticaret'in gıda sektöründe yer alan küçük KOBİ'lerin itici gücü olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Elektronik Ticaret, KOBİ, Derinlemesine Mülakat*

A QUALITATIF RESEARCH ON SMALL FOOD SMES AND ELECTRONIC COMMERCE

ABSTRACT

The purpose of this research is to ascertain the impact on small food SMES of existing electronic commerce. Within this research may be necessary answers facing the issues and problems in effective terms has been carried out in-depth interviews with the managers work with 15 companies that can produce the solution were utilized for sampling survey. Respondents are relevant to the subject and correlate total of 15 questions directed to each question and answer with the necessary details are taken. As a result of the study concluded that the driving force of electronic commerce for SMES.

Key Words: *Electronic Commerce, SMES, In-Depth Interviews*

^{*} *İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Yüksek Lisans,*
sevincyalcin87@hotmail.com

^{**} *Yrd. Doç. Dr. İstanbul Ticaret Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Öğretim Üyesi*
sonursal@ticaret.edu.tr

1. GİRİŞ

Elektronik ortama taşınan ticari faaliyetlere “**elektronik ticaret**” adı verilmekte ve bu kavram günümüzün ve geleceğin trendi olarak kendisine yer edinmektedir. Elektronik ticaret sayesinde tek bir tıklama ile milyonlarca veriye ulaşılabilmekte, müşterilerce kolaylıkla karşılaştırmalar gerçekleştirilebilmekte, önemli fiyat avantajları elde edilebilmekte ve en önemlisi de zaman anlamında zamanın efektif bir şekilde kullanımı ön plana çıkarılabilmektedir. Elektronik ortamda gerçekleştirilen ticari etkinlikler kurumsal anlamda da önemli maliyet tasarruflarına imkân tanımakta, fiziki anlamda bir mekan ya da stok konusunda pozitif yönde önem taşıyan katkılar ortaya çıkarmaktadır.

KOBİ’ler ülkeler açısından hayati öneme sahip kuruluşlar olarak kabul edilmektedirler. Bir ülkenin ekonomisinin itici gücü olarak kabul gören KOBİ’ler ülkemizde de son yıllarda revaçta olan ve sayıları günden güne artış gösteren ticari birimler olarak karşımıza çıkmaktadırlar. KOBİ’ler büyük ölçekli kuruluşlara ara malı sağlamakta bu sayede büyük ölçekli seri üretim gerçekleştirmekte olan kuruluşların üzerindeki yükün hafiflemesine ve kendi işlerine odaklanabilmelerine imkân tanımaktadırlar. Bununla birlikte KOBİ’ler ülkeler açısından önemli istihdam olanakları gündeme getirmekte ve işsizlik problemlerine önemli birer çözüm sağlayıcı olarak kendilerine yer edinmektedirler. Devletler de KOBİ’lere çeşitli teşviklerde bulunmakta ve KOBİ kuruluşlarının kurulumunu, gelişimini ve ayakta kalabilmelerini desteklemektedirler.

Bu çalışmada, elektronik ticaretin KOBİ’ler üzerindeki itici gücü araştırılırken farklı bir resim elde edebilmek amaçlanmıştır. Nitel bir araştırma yöntemi olan “Amaçlı Örneklem Yöntemi” kullanılarak derinlemesine mülakat yapılmış, yanıtlar paylaşılmıştır. Çalışmanın sonunda elde edilen sonuca ve ilerleyen dönemde bu konuda gerçekleştirilecek çalışmalara yönelik önerilere yer verilmiştir.

2. ELEKTRONİK TİCARET

Elektronik ticaret kavramı özellikle son 20 yıl içerisinde büyük ivme kazanan ve günümüzde de, günden güne gelişimini sürdüren bir ticaret şekli olarak karşımıza çıkmaktadır. Elektronik ticaret vasıtası ile insanlar planladıkları ticari faaliyetlerini zaman ve parasal anlamda önemli avantajlar elde etmek suretiyle gerçekleştirebilmektedirler. Elektronik ticaret, gelişen teknolojinin bir yansıması olarak ortaya çıkmış ticari faaliyet şekli olarak kabul görmektedir.

2.1. Elektronik Ticaret’in Tanımı ve Tarihsel Gelişim Süreci

Alışverişe dönük aktivitelerin ödemelerinin internet teknolojisi vasıtası ile gerçekleştirilmesi, belirli hizmetler ile mamullerin üretim aşamasından, dağıtım aşamasına kadar geçen süreçlerinin tümünün elektronik olarak tabir edilen ortam kapsamında ve telekomünikasyon sistemlerinden faydalanmak suretiyle

gerçekleştirilmesi sürecine “**elektronik ticaret**” adı verilmektedir (Çoban vd., 2011, s. 1102).

İnternet konusunda sağlanan teknolojik gelişmeler ile etkileşim konusunda destek sağlayan teknolojik gelişmelere paralel olarak küresel anlamda ekonomiye dönük tamamen yeni bir düzenin hakimiyet kazanmaya başladığı görülmektedir. Ortaya çıkan bu yeni düzen neticesinde, uzaklık kavramı ve yerellik deyişi unutulmaya yüz tutmuş, müşteriler ile satıcıların ticari etkinlikte bulunmak kısacası alışveriş gerçekleştirmek adına bir araya geldikleri pazarlar farklılaşmış ve sonuç olarak satış gerçekleştirenler tarafından global olarak tüm dünya pazarları bir bütün olarak düşünülmeye ve buradan yola çıkarak ticari faaliyetlerin elektronik ortama entegre edilmesine yönelim gösterilmiştir (Elibol ve Kesici, 2004, s. 305).

Avrupa Komisyonu (1997)’na göre elektronik ticaret; kurumsal oluşumların ticarete yönelik etkinliklerinin elektronik ortam kapsamında gerçekleştirilmesidir. İlgili etkinlikler ses, belge ve görüntü konusunda hazırlanan dökümanların elektronik ortam kapsamında iletilmesi ile işlenmesi temeline oturmaktadır (Altuntaş, 2011, s. 5).

Gerçekleştirilen bütün bu tanımlar, elektronik ticaretin, belirli bir kurumsal oluşum ile müşteriler arasında sürdürülen etkileşimlerin ve bu etkileşim çatısı altında gerçekleştirilen faaliyetlerin elektronik ortama taşınması olduğu yorumunda bulunabilmemize imkân tanımaktadır.

1980’li yıllardan başlamak üzere birtakım verilerin, görüntü ve belgelerin elektronik ortamda kayıt ve işlem altına alınabilmesi ve ulaştırılabilir niteliğe kavuşturulabilmesi ve buna ek olarak öncelikle finansal kuruluşlar ve ardından kurumsal oluşumlar liderliğinde “**Elektronik Fon Transferi (EFT)**” gibi teknolojik gelişmelerden sıklıkla yararlanılmaya başlaması konusunda yaşanan gelişmeler elektronik ortama yönelik faaliyetlere kurumsal anlamda daha fazla yönelim gösterilmesine yol açmıştır. Kurumsal anlamda elektronik alanda gerçekleştirilen ticari faaliyetlerin güçlü bir temele oturtulması ise kurum içi ve kurumlararası etkileşime imkân tanımakta olan ve etkin bir şekilde kullanım alanı bulan intranet ve extranet gibi teknolojik hamlelere dayanmaktadır (Başcan, 2012, s. 79-80).

Elektronik ticaret açısından gelişimin anahtarı ise 1990 yılı içerisinde oluşturulmuş olan “**worldwide web (www)**” ve “**http**” gibi internete dönük protokoller ile arayüzlerdir (Öğütçen, 2001, s. 52).

1995 yılı içerisinde elektronik ticarete dönük olarak ilk kez bir belgelemeye girilmiş ve bu belgelemede Amerika Birleşik Devletleri (ABD) öncülüğünde elektronik ticaret konusunda görevlendirilmiş bulunan inceleme komisyonu etkin rol üstlenmiştir (Yılmaz, 2008, s. 9-10).

Elektronik ticaret yaklaşımına kurumsal anlamda en büyük rağbetin gösterilmeye başladığı sene ise 1996 yılı olarak kabul edilmektedir. Dünya ekseninde elektronik

ortamda hayata geçirilen ticari etkinliklerin yaklaşık olarak %80 gibi bir bölümünün ABD'nin tekelinde bulunduğu görülmektedir (Nebipaşagil, 2009, s. 9-10).

1997 senesine gelindiğinde Türkiye bağlamında elektronik ticaret gerçekleştirebilmek için gerekli sistematığın meydana getirilmesi için Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu (BTYK) önderliğinde incelemelerde bulunmak ve gerekli teşebbüsleri gerçekleştirmek için bir topluluk görevlendirilmiştir. Bu gelişmelerin hemen akabinde ise elektronik ortamda ticaret yapabilmek adına ihtiyaç duyulmakta olan temeli ve sistematikleri oluşturup, destekleyici görev üstlenmek için **“Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu (ETKK)”** aktif duruma getirilmiştir (Özgan, 2010, s. 100).

Süreç sürekli bir gelişim ve devinim yaşamıştır ve ilerleyen dönemde elektronik alanda gerçekleştirilen ticari faaliyetlerin daha büyük bir ivme kazanacağı üzerinde görüş ileri sürmek olanak dâhilinde bulunmaktadır.

3. KOBİ KAVRAMI

KOBİ olarak nitelendirilmekte olan kuruluşlar özellikle son dönemlerde büyük bir atak gerçekleştirmiş ve sayılarını günden güne arttırmak suretiyle çoğalan bir grafik çizmişlerdir.

3.1. KOBİ Tanımı

Ülkeler açısından ekonominin en büyük ehemmiyet ihtiva eden yapıtaşlarından biri olarak karşımıza KOBİ'ler çıkmaktadır. Buna ek olarak, ülkelerin genel anlamda sosyo-ekonomik anlamda ilerlemesi konusunda da ehemmiyet ihtiva eden bir nokta da yer almaktadırlar. KOBİ olarak lanse edilen kuruluşlarda kararlar hızlı bir şekilde verilebilmekte, sermayeden en minimum seviyelerde yararlanılmakta, yönetsel anlamda katlanılan maliyetler en asgari düzeyde ortaya çıkmakta ve bu kuruluşlar pahalılıktan uzak bir üretim sürecinin hayata geçirildiği ekonomiye yönelik teşebbüsler olarak nitelendirilebilmektedir (Uludağ ve Serin, 1990, s. 14).

Ekonomik düzlemde gözden geçirildiği zaman KOBİ'lerin genel anlamda Dünya ülkelerinin ekonomilerinin temel ayağını oluşturduğunun ayırtına varılmaktadır. Ancak yapılan araştırmalar KOBİ'ler hususunda ciddi anlamda bir tanım birliğine varılamadığını gözler önüne sermektedir (Koçel, 1993, s. 65).

İlgili kuruluşun içerisinde faaliyetlerini sürdürdüğü ülkenin sahip olduğu endüstrileşme seviyesi, kuruluşlar tarafından bağlı olunan işlerine yönelik sahaları ve üretime yönelik olarak benimsedikleri süreç ve tekniklere bağlı olmak kaydıyla bölge ve ülkeler bazında tanımlama farklılıkları ile karşılaşabilmek olağan bir durum olarak kabul görmelidir (Çelenk, 2008, s. 3).

KOBİ, yani küçük ve orta büyüklüğe sahip kuruluşlara yönelik olarak Avrupa Birliği (AB) kapsamında 1996 senesinde alınan karar uyarınca, mevcut işgücü potansiyeli 250 elemanı geçmeyen kuruluşların KOBİ olarak kabul edildiği görüşü üzerinde uzlaşmıştır (Bağcı, 2009, s. 30).

OECD tarafından gerçekleştirilen KOBİ tanımı dikkate alındığında çalışan sayısının temel yapıtaşı olarak kabul gördüğü net bir şekilde görülmektedir. Buna göre, çalışan sayısı maksimum 19 kişiye kadar olan kuruluşlar **“oldukça küçük kuruluşlar”**, 20 ile 99 kişi aralığında olan kuruluşlar **“küçük ölçekli kuruluşlar”**, çalışan sayısı 100 ile 499 aralığında olan kuruluşlar **“orta ölçekli kuruluşlar”** ve çalışan sayısı 500 ve üzeri kişi olan kuruluşlar ise **“büyük ölçekli kuruluşlar”** olarak kabul görmektedir (Müftüoğlu, 2002, s. 119).

3.2. KOBİ'lerin Önemi

KOBİ olarak tanımlanan küçük ve orta ölçekli kuruluşlar dünya çapında istihdam olanakları oluşturma ve ülkelerin ekonomik alanda refaha ulaşmasını sağlama hususunda ehemmiyet taşıyan bir noktada bulunmaktadır. Büyük olarak nitelendirilen kuruluşlara kıyasla, küçük olarak nitelendirilmekte olan kuruluşlar önderliğinde daha geniş ölçüde istihdam olanakları temin edilmektedir (Bayburtluoğlu, 2011, s. 11).

Küçük ve orta ölçeğe sahip kuruluşlar sahip oldukları pazar koşullarında meydana gelen farklılaşmalara hızlı adaptasyon kabiliyetleriyle, işsizlik problemlerine önemli bir çözüm olması sebebiyle ve bunlara ek olarak sosyal ve iktisadi alanda refaha kavuşma hususunda sahip oldukları etkileme güçleriyle özellikle gelişim gösteren ve gelişimini tamamlamış ülkeler nezdinde çokça rağbet görmektedirler. Bunun yanında, küçük ve orta ölçeğe sahip kuruluşların, endüstriyel sahadaki büyük ölçeğe sahip kuruluşlara ehemmiyet arz eden yardımlarda bulunduğu ve adeta bir bütünleyici işlevi gördüğü görüşü ileri sürülmektedir (Sarıaslan, 1996, s. 12).

Ülkeler bazında sosyo-ekonomik yönelimde bir değerlendirme gerçekleştirildiğinde, düzenli olarak gerçekleştirilen şehirleşmenin, sanayileşmenin, en verimli şekilde gerçekleştirilmekte olan ticarete ve ulaştırmaya yönelik aktivitelerin en büyük ehemmiyet taşıyan destekleyici etmeni ve olmazsa olmaz unsuru olarak karşımıza KOBİ'ler yani küçük ve orta ölçeğe sahip kuruluşlar çıkagelmektedir. İmalat konusunda yapısında barındırmakta olduğu katılıktan uzak yapısı ve pazarda meydana gelen değişik arzulara basit bir şekilde adaptasyon geliştirebilmeleri sebebi ile global anlamda vuku bulması olası ekonomik içerikli buhranlarda oldukça muvaffakiyetli bir grafik sergilemektedirler (Çelik ve Akgemci, 2007, s. 148).

Aktif ve hızlı bir sürecin neferi olan bu tarzda kuruluşlar, bağlı bulundukları ülke ekonomilerine de ciddi anlamda ehemmiyet ihtiva eden katkılarda bulunma hususunda sahip oldukları nitelikleri yöneliminde önem taşıyan bir konumda bulunmaktadır (Coşkun, 2008, s. 67).

Bu tarzda kuruluşlar sayesinde ülkelerdeki istihdam problemlerinin önüne geçilebilmekte, refah seviyesi ve ekonomik anlamda gelişim artırılabilen ve bu yolla ülkelerde global ortamda büyük katkılar elde edebilmektedirler.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın yöntemi ile ilgili verilere yer verilmektedir. Bu bağlamda öncelikle araştırmanın amacına, evreni ve örneklemine, kısıtlarına ve araştırma kapsamında kullanılan veri toplama araçlarına değinilmektedir.

4.1. Araştırmanın Amacı

“Gıda Sektörü Kapsamındaki Küçük KOBİLER Ve Elektronik Ticaret Üzerine Nitel Bir Araştırma” isimli bu araştırmanın amacı, elektronik ticaret alanında faaliyet gösteren ve KOBİ olarak tanımlanan kuruluşları ileriye itme potansiyeli taşıyan elektronik ticaret’in etkilerini tüm çeşitliliği ve ayrıntılarıyla ortaya çıkarmaktır.

4.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

“Gıda Sektörü Kapsamındaki Küçük KOBİLER Ve Elektronik Ticaret Üzerine Nitel Bir Araştırma” isimli bu araştırmanın evrenini, elektronik ticaret alanında faaliyet gösteren ve KOBİ olarak nitelendirilen kuruluşların yöneticilerinin tamamı oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise, elektronik ticaret alanında faaliyet gösteren ve KOBİ olarak tanımlanan 15 kuruluşun yöneticisi oluşturmaktadır. Bu araştırmanın kapsamında yararlanılmakta olan örneklem yönteminin **“amaçlı örnekleme yöntemi”** olduğu bilgisini de paylaşmak gerekmektedir. Nitel araştırma yöntemlerinden olan ‘Amaçlı Örnekleme Yöntemi’ evrende olması olası çeşitlilik, farklılık ve aykırılıkları bularak yeni bir resim elde etme yoludur. Evrene genelleme yapmaz. Konuyu derinlemesine ayrıntılarıyla inceler.

4.3. Araştırmanın Kısıtları

“Gıda Sektörü Kapsamındaki Küçük KOBİLER ve Elektronik Ticaret Üzerine Nitel Bir Araştırma” konulu bu araştırma gıda sektöründe yer alan, elektronik ticaret alanında faaliyet gösteren ve KOBİ olarak tanımlanan 15 firmanın yöneticisi ile gerçekleştirilmiştir ve bu sebeple araştırma sonucunda elde edilen verilerin elektronik ticaret alanında faaliyet gösteren ve KOBİ olarak tanımlanan firmaların tümünü içeren bir niteliğe sahip olmadığını belirtmek gerekmektedir. Buna ek olarak, gıda sektöründe elektronik ticaret alanında faaliyet gösteren ve KOBİ olarak tanımlanan küçük ölçekli birçok firmanın var olması, ancak bu firmaların tamamının soruları yanıtlamaya yanaşmaması da çalışmanın diğer bir kısıtlılığı olarak kabul edilmektedir. İlerleyen dönemde soruları yanıtlamaktan kaçınan kuruluşlarında

soruları yanıtlamaya ikna edilmesi araştırmadan daha geçerli sonuçlar elde edilebilmesine olanak tanıyacaktır.

4.4. Araştırma Kapsamında Kullanılan Veri Toplama Araçları

Araştırma, gıda sektöründe yer alan 15 adet küçük KOBİ ile yapılmış olup, en detaylı cevaplayan bir tanesinin yanıtları bu makalede paylaşılmıştır. Derinlemesine mülakat sonucunda elde edilen birincil verilerden ise çalışmanın uygulama bölümü kapsamında faydalanılmıştır. Derinlemesine mülakat ile KOBİ yöneticilerine 15 adet soru yöneltilmiştir. Bu sorulara ek olarak, yöneticileri tanıyabilmek ve haklarında fikir sahibi olabilmek adına 5 adet kişisel soru yöneltilmesi kararlaştırılmıştır.

5. BULGULAR

Bu çalışmada ‘Amaçlı Örneklem Yöntemi’ kullanılarak, KOBİ’lerin elektronik ticareti kullanmasının yararlarına, elektronik ticareti kullanırken nelere dikkat etmesi gerektiğine yanıt aranmıştır. Mülakat esnasında zengin deneyimlere sahip KOBİ’lerin bilgilerinin paylaşılması hedeflenmiştir. Mülakat sonucunda yanıtlar yorumlanarak makalenin sonuç kısmında paylaşılmıştır.

5.1. Derinlemesine Mülakat Soru ve Yanıtları

Mülakat esnasında öncelikli olarak cevaplayıcılara, KOBİ’lerin tanımı ve ne anlam ifade ettiğiyle ilgili 5 adet soru yönlendirilmiştir. Geriye kalan 10 adet soru ise elektronik ticaret ve KOBİ’lerin birbirine olan etkileşimini içermektedir. Bu 10 adet soruya aşağıda detaylarıyla yer verilmiştir.

***Elektronik ticaret’in gelişimi ve KOBİ’lere sağladığı katkılar hususunda görüşleriniz nelerdir?**

Elektronik ticaret genel anlamda KOBİ’lere yönelik önem ihtiva eden katkılar sağlamaktadır. Bu noktada elektronik ticareti temel alan işletmeler tüketici kitlelerine yönelik olarak özellikle hizmet ve ulaşım noktasında önem taşıyan bir ağ görevi üstlenmişlerdir. Elektronik ticaret esnasında işletmelerin üstlendiği bu ağ görevinin temelde bir devrim olarak nitelendirilmesi yerinde bir yaklaşım olacaktır. Elektronik ticaret KOBİ’ler öncülüğünde gerçekleştirilen ticari faaliyetlerden elde edilen ciroların ve kazanımların artış eğilimine geçmesine ve bununla birlikte sağlanan hizmetlerin de belirli bir çeşitlilik arz etmesine katkıda bulunmuştur. KOBİ’lerin elektronik ticaret gerçekleştirmeye başlamaları var olan fiziki mekan maliyetlerinin azalmasına, stokların istenen seviyelerde tutulabilmesine, ürün ve hizmetlerin daha hızlı ve etkin bir bağlamda tüketici kitleleri ile buluşturulabilmesine olanak tanımıştır. KOBİ’ler elektronik ticaret vasıtası ile gerçekleştirdikleri kaliteli ve iyi işleri bağlamında müşterilerinin memnuniyetlerini ve sadakatlerini temin etme imkânına kavuşmuşlardır.

***Bir KOBİ işletmesi olarak elektronik ticaret konusunda ne gibi politikalar benimsemektesiniz?**

Bir KOBİ işletmesi olarak elektronik ticaret konusunda öncelikle kendi web tasarımlarını gerçekleştirdikleri ve daha sonra müşterilerinin kendilerine ulaşabilmeleri adına bir web sayfası oluşturdıkları bilgisine ulaşılmıştır. Bunun hemen akabinde sosyal medya hesaplarına yönelerek daha büyük bir müşteri kitlesine ulaşmayı ve buna ek olarak daha büyük bir portföye ulaşmayı hedefledikleri bilgisi cevaplayıcı tarafından paylaşılmıştır. Bu noktada cevaplayıcı önderliğinde elektronik ticaretin rekabet hususunda beliren sınırları ortadan kaldırdığı ve günden güne daha olumlu ve kaliteli hizmetlerin müşteri kitleleri ile ulaştırılabilmesine ve bu sistemin özendirilmesine imkân tanıdığı görüşü ileri sürülmüştür. Elektronik ticaret var olan bütün sınırların ortadan kalkmasına, tek bir tık ile kolaylıkla istenilen ürünlere ulaşılabilmesine, karşılaştırmalar gerçekleştirilebilmesine olanak tanımaktadır. Bu sebeple oluşturulan web sayfasının gereksinimlere cevap verebilecek bir formata sahip olması ve yormaması büyük önem taşımaktadır.

***Elektronik ticaret gerçekleştiren KOBİ’lerin sahip oldukları avantaj ve dezavantajlar nelerdir?**

Kuruluşun kemik olarak nitelendirilen sadık bir müşteri portföyüne sahip olması konusunda, var olan ürün yelpazesini genişletebilme ve büyütebilme konusunda, kuruluşun belirli bir kurumsallaşma düzeyine ulaşması konusunda ve müşteri kitlelerine sağlanmakta olan hizmetlerin sahip olduğu kalite seviyesinin yükseltilmesi konusunda önem taşıyan avantajları bünyesinde barındırmaktadır. KOBİ işletmelerinin elektronik ticaret gerçekleştirmesi birtakım dezavantajlı durumları da beraberinde getirmektedir. Öncelikle butik işletme kültürünün önemli oranda zedelenmesine ve azalmasına yol açmaktadır. Rekabet şartlarının olumlu anlamda seyrettiği kimi dönemlerde bile kimi zaman işletmenin payı küçülebilmekte ve haksız olarak nitelendirilen bir rekabet ortamının ortaya çıkmasına sebebiyet verebilmektedir. Bunun temel sebebi reklam konusunda ortaya çıkan maliyetlerdir ve bu noktada bir felsefeden bahsetmek gerekirse; **“Güçlü olan kazanır.”** felsefesinden bahsedilebilmektedir.

***Bir KOBİ işletmesi olarak elektronik ticaret’e yönelik olarak ekibinizi hangi kriterler ışığında oluşturmaktasınız?**

KOBİ işletmesinin elektronik ticaret’e yönelik olarak oluşturacağı ekibin kurumsal ağ mekanizması vasıtası ile oluşturulması gerekmektedir. Bunun sebebi ise, ürün, hizmet, dağıtım ve müşteri kitlelerinin bu ağ kapsamında bulunmasından ileri gelmektedir.

***Elektronik ticaret KOBİ’ler açısından ne gibi fırsatların oluşumuna katkıda bulunmaktadır?**

Bu konuda öncelikle fırsat bütünlüğüne odaklanmak gerekmektedir. Fırsat bütünlüğü aracılığı ile temin edilen kolaylıklar ile zorlukların neler olduğu ortaya

çıkarılmalıdır. Bu noktada KOBİ'nin istekleri ön plana çıkmaktadır. KOBİ olarak tanımlanan ve elektronik ticaret etkinlikleri gerçekleştiren firma tarafından kurumsal bir yapıya mı sahip olunmak istendiği ya da butik tarzda bir yapı çerçevesinde aynı yapı ve stoklara sahip konumda mı bulunulmak istendiğine karar verilmesi gerekmektedir. Bu noktada devreye Elektronik Ticaret Kurulu yani kısa adı ile ETK girmektedir. Elektronik Ticaret Kurulu adı geçen bu yol ayrımında sunduğu fırsatlar ile yol gösterici bir rol üstlenmektedir. Ayrıca, büyüme ölçekli bir strateji benimsenmesi açısından KOBİ'lere destek olma sorumluluğunu da yine ETK üstlenmektedir. Temel anlamda sağlanan en önemli fırsat, KOBİ'lerin ölçek anlamında büyümesine imkân sağlanmasıdır.

***Elektronik ticaret'in bir KOBİ işletmesi olarak bulunduğunuz sektör içindeki payı nedir?**

Elektronik ticaret bu araştırmanın gerçekleştirildiği ve ekler üretimi gerçekleştiren firmanın bulunduğu sektör (ekler ve pasta sektörü) içerisinde giderek büyüme gösteren bir paya sahip olmaktadır. Cevaplayıcı kendi firmasını göz önünde bulundurduğunda, bu payın %50 olduğu bilgisini paylaşmaktadır. Kimi zaman belirli bir müşteri ile yüz yüze kalınmaksızın da o müşterinin ayağına adeta kapımızdaymış gibi hizmet götürmek olanaklıdır.

***Elektronik ticaret hususunda KOBİ olarak tanımlanan diğer rakipleriniz arasında konumunuz nedir ve elektronik ticaret size rekabet üstünlüğü konusunda katkıda bulunmakta mıdır?**

Ekler ve pasta sektöründe faaliyetlerini idame ettirmekte olan bu firmanın iki şubesinin bulunduğunu belirtmek gerekmektedir. Araştırmanın gerçekleştirildiği bu firmanın payının bulunduğu bölge göz önünde bulundurulduğunda %20 gibi bir orana tekabül ettiği bilgisi cevaplayıcı tarafından paylaşılmıştır. Elektronik ticaret rekabet üstünlüğü hususunda firmaya önemli katkılarda bulunmaktadır. Öncelikle bu sektörde elektronik ticaret gerçekleştirmeksizin, klasik yöntemlerle çalışmalarını yürüten firmalara oranla firmanın önemli oranda bir maliyet ve zaman kazanımına sahip olduğu belirtilmelidir. Diğer yandan, daha etkin bir ticari yönelime olanak sağlaması da firmanın rakipleri karşısında üstün bir konuma sahip olmasına imkân tanımaktadır. Ayrıca, daha geniş kitlelere ulaşabilme ve günden güne müşteri kitlesini büyütme olanağı sayesinde rakiplerine oranla daha fazla tanınma gibi bir şansa da sahip olmaktadır. Bütün bu olanaklar firmanın rekabet üstünlüğü elde edebilmesini ve rakiplerini geride bırakabilmesini sağlamaktadır.

***Bir KOBİ işletmesi olarak elektronik ticaret konusunda hedefleriniz, stratejileriniz nelerdir? İlerleyen dönemde bulunmak istediğiniz nokta neresidir?**

Elektronik ticaret gerçekleştiren bir kuruluş olarak bu kuruluşun hedefleri, var olan pazar payını büyütme ve geliştirmek, ayrıca bölgesel bazda büyüyen bir grafik sergilemektir. Stratejisi ise, iyi bir hizmet ve kaliteli ürün sunumu gerçekleştirmek prensibi doğrultusunda benimsenen hedeflere ulaşmaktır. Kurumsal anlamda

bulunmak istedikleri nokta ise, bölgesel anlamda paylarını %70 seviyelerine çıkarmaktır. Ekler ve pasta sektöründe faaliyetlerini sürdüren bu kuruluşun ilerleyen dönemde elektronik ticaret konusunda sahip olduğu pazarını büyütmek ve geliştirmek adına çeşitli hamleler gerçekleştireceği ve bu hamleler doğrultusunda ileri sürdüğü hedeflere ulaşma yolunda önemli adımlar atacağı cevaplayıcı önderliğinde paylaşılmaktadır. Bu adımların belirlenmiş olduğu ancak kurumsal anlamda değerli bilgiler olmasından ötürü dışarı ile şu anlık paylaşımının mümkün olmadığı bilgisini de paylaşmak gerekmektedir. Stratejiler ise tamamı ile var olan hedeflere en etkin şekilde ulaşma amacını taşımaktadırlar. Kalite bu noktada temel olarak ele alınan öncüdür. Ekler ve pasta sektöründe rakiplere oranla daha kaliteli hizmetler sunmak ve iyi ürünleri müşteriler ile buluşturmak hem ortaya konan hedeflere ulaşmayı kolaylaştıracaktır hem de rekabet üstünlüğü ayağında önemli katkılar sağlayacaktır. Günümüzde %20 gibi bir bölgesel pazar payını bünyesinde idame ettiren firmanın %50'lik bir artış hedeflediği görülmektedir.

***Elektronik ticaret'in toplam ticaret hacminiz içerisindeki payı nedir? (Tahmini Rakam-Yüzde)**

Ekler ve pasta sektöründe faaliyet gösteren bu firmanın gerçekleştirdiği elektronik ticaret etkinliklerinin, toplam ticaret etkinlikleri içerisindeki payı %50'dir.

***Sektörel bazda gerçekleştirdiğiniz elektronik ticaret hususunda karşılaştığınız sorunlar ve uyguladığınız çözüm yolları hakkında bilgi veriniz?**

Elektronik ticaret konusunda yüz yüze kalınan problemlerin, butikte ve kapıda gerçekleştirilen etkinliklerde müşteriler ile yaşanan problemlerden çok fazla büyük bir fark göstermediği üzerinde durulmaktadır. Bu konuda temel felsefenin iyi ve kaliteli hizmet sağlamak olduğunu belirtmek büyük önem taşımaktadır. İyi ve kaliteli hizmet ilkesini edinen bir kuruluşun her şartta bunun karşılığını alacağını belirtmek yerinde bir yaklaşım olacaktır. Bazen kurumsal anlamda kendini ifade edememe ve bununla birlikte gerçekleştirilen ticari etkinliği duyguları saf dışı bırakmak suretiyle gerçekleştirme birtakım dezavantajlara sebebiyet verebilmektedir. Ancak işletme öncülüğünde bu algının düzeltilmesi ve belirli bir farkındalık oluşturulabilmesi olanak dâhilinde bulunmaktadır.

Firma ilk dönemlerinde çikolata sepetinden gelen bir siparişi parayı almadan ulaştırma yoluna gitmiş ve parayı alamaması sebebiyle 1800 TL gibi büyük bir zarara uğramıştır. Daha sonraki dönemde çözüm yolu olarak n11 ile anlaşma yolunu seçmiş ve önce parayı alıp, daha sonra siparişi ulaştırma yolunu seçerek bu soruna çare bulmuştur. Diğer bir örnek olayda, Denizli'den gelen bir siparişi ulaştırmaya çalışan firma oradaki kargonun bayram tatili sebebiyle kapalı olmasından ötürü siparişi ulaştıramamış ve bu yüzden 2000 TL gibi bir zarara girmiştir. Bu sorunun çözümü ise, küçük bile olsa kendi dağıtım ağını kendisinin oluşturmasının en kesin çözüm olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Elektronik ticaret ile KOBİ işletmesi kavramları görüldüğü üzere son döneme damgasını vuran kavramlardır. Ticari faaliyetlerin elektronik ortama taşınması hem alıcı kitleleri hem de satıcılar önderliğinde önemli birtakım avantaj ve dezavantajları beraberinde getirmektedir. Ancak sürece çoğunlukla kolaylaştırıcı bir etkiye bulunduğunu belirtmek yerinde bir yaklaşım olacaktır. Elektronik ticaret günden güne gelişen, büyüyen haliyle bugünün olduğu gibi geleceğinde parlayan yıldızı olma yolunda emin adımlarla ilerlemektedir. Elektronik ticaret sayesinde insanlar oldukça hızlı bir şekilde diledikleri ürünlere ulaşabilmekte, gerekli mukayeseleri yapabilmekte ve en nihayetinde verdikleri siparişlerini uygun koşullarda kapılarında teslim alabilmektedirler.

KOBİ işletmeleri de benzer şekilde son döneme damgasını vuran ve günden güne sayılarını artırarak gelişen ve ilerleyen bir grafik çizmektedirler. Bir ülkenin ekonomisinin itici gücü olarak kabul edilen KOBİ'ler aynı zamanda büyük ölçekli kuruluşlara destek olan, yan ve ara malı sağlayan kuruluşlardır. Ayrıca, önemli bir okul işlevi üstlenmekte ve kalifiye nitelik taşımayan çalışanları önce istihdam etmekte, daha sonra belirli eğitimler yolu ile geliştirmekte, saha sürecinde pişirmekte ve bu şekilde ilerleyen dönemde büyük ölçekli işletmelere kalifiye personel yetiştirme rolünü yürütmektedirler.

Bu çalışmanın temeli ülkenin itici gücü olan KOBİ'lerin içinden bir kesitinin alınarak gıda sektöründeki küçük KOBİ'lerin itici gücünün, elektronik ticaret olup olmadığının araştırılmasıdır. Yapılan saha araştırması kapsamında 15 gıda firmasının yöneticisi ile görüşülmüş ve alınan veriler ışığında elektronik ticaret'in firmalarının üzerinde itici bir güce sahip olduğu neticesine ulaşılmıştır. Özellikle pazar payını artırması, maliyetleri aşağı çekmesi, satış hacmini yükseltmesi ve lojistik süreçleri hızlandırarak müşteri memnuniyetini artırması, daha geniş kitlelere ulaşılabilmesi sebebiyle işletmeleri elektronik ticaretin yönlendirdiğini belirtmek gerekmektedir. Küçük KOBİ'ler nezdinde yadsınamaz bir güç olduğu ve olacağı görüşü açıktır.

Yapılan mülakatlar sonucunda elektronik ticaretin küçük KOBİ'lere ivme kazandırdığı ancak ulaştırma ve kargo sürecinde ciddi sıkıntıların yaşandığı bulgularına ulaşılmıştır. Özellikle süreli ürünlerde küçük ölçekli taşımalarda kargo şirketlerinin, gerekli hassasiyeti göstermemesi sebebiyle, ileride gıda sektöründeki küçük KOBİ'lerin farklı çözüm arayışlarına girmeleri ihtimali önemli bir bulgudur. Aksi takdirde bu durum müşteri ve zaman kaybına ve mali zarara uğrama açısından büyük bir risk oluşturmaktadır.

Çalışma bağlamında birtakım öneriler getirmek yerinde bir yaklaşım olacaktır. Derinlemesine mülakat yöntemi de nesnellik ve geçerlilik anlamında önemli verilere ve bilgilere ulaşılmasına imkân tanımaktadır. Öncelikle bu tarzda bir çalışmanın çoğaltılarak 15'den çok firmanın yöneticileri ile gerçekleştirilmesi araştırmaya hem

daha fazla derinlik kazandıracak hem de daha çeşitli verilerin elde edilebilmesine imkan tanıyacaktır. Mülakat sorularının birleştirilmesi sonucunda elde edilecek uzayda örneklemeler sayısal verilere dönüştürülerek daha nesnel sonuçlara ulaşılabilecek ve kafalarda oluşması olası soru işaretlerinin ortadan kalkmasını sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

Altuntaş, C. (2011). *Elektronik Ticaretin Muhasebeleştirilmesi ve Vergilendirilmesi Sorunları, Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.

Atıcı, G., B. (2006). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'LERİN) Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansman Kaynakları ve KOBİ'lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.

Bağcı, E. (2009). *Finansal Krizler Karşısında KOBİ'lerin Durumu: Türkiye'de Şubat 2001'de Yaşanan Finansal Krize Karşı KOBİ'lerin Aldığı Tedbirler*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.

Başcan, Ç. (2012). *Firmaların Sanallaşma Sürecinde Elektronik Ticaretin Rolü*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.

Bayburtluoğlu, A. (2011). *KOBİ Bankacılığı'nda Kredi Yönetimi ve Türkiye'de KOBİ Bankacılığı*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.

Canbaz, S. (2013). *Elektronik Ticaret*. 2. Baskı. Ankara: Paradigma Kitabevi.

Coşkun, A. (2008). *Leasing'in KOBİ'lere Getirdiği Kolaylıklar ve Sincan-Etimesgut-Yenikent Sanayici ve İş Adamları Derneği'ne (SİSİAD) Üye KOBİ'lerin İncelenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Finans Anabilim Dalı.

Çelenk, N. (2008). *Bankacılık Sektöründe KOBİ'ler ve Bir KOBİ Kredi Analizi Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.

Çelik, A. ve Akgemci, T. (2007). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*. 2. Baskı. Ankara: Gazi Kitabevi.

Çoban, B., Devecioğlu, S. ve Karakaya, Y., E. (2011). Spor Sektöründe E-Ticaret. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*. 8 (1). ss. 1099-1120.

Elibol, H. ve Kesici, B. (2004). Çağdaş İşletmecilik Açısından Elektronik Ticaret. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. S. 11. ss. 303-331.

Koçel, T. (1993). *İşletme Yöneticiliği*. 3. Baskı. İstanbul: Alkım Yayınevi.

Müftüoğlu, T. (2002). *Türkiye’de KOBİ’ler: Sorunlar-Öneriler*. 5. Baskı. Ankara: Turhan Kitabevi.

Nebipaşagil, E. (2009). *Elektronik Ticaret ve Güven Sorunsalı*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. İstanbul Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İletişim Bilimleri Anabilim Dalı.

Öğütçen, Y. (2001). İnternetOrtamında ElektronikTicaret. *İGEME’den Bakış Dergisi*. S. 18. ss. 48-65.

Özgan, B., B., E. (2010). *Yeni Ekonomi Kapsamında Entegrasyona Geçiş Sürecinde E-Ticaret, Bir Türkiye Örneği*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.

Sarıaslan, H. (1996). *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler*. 1. Baskı. Ankara: TOBB Yayınları.

Uludağ, İ. ve Serin, V. (1990). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*. 1. Baskı. İstanbul: İTO Yayınları.

Yılmaz, T. (2008). *Elektronik Ticaret’in İstihdama Etkileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı.

TOPLUMSAL CİNSİYET BAĞLAMINDA KURAMSAL YAKLAŞIMLAR: BİR LİTERATÜR TARAMASI

Pelin VARGEL PEHLİVAN¹

ÖZET

Geçmişten günümüze tüm toplumlar kadına ve erkeğe geleneksel cinsiyet rolleri yüklenmiştir. Birey bu rolleri farkında olmaksızın ya da bilinçli olarak, çeşitli toplumsal yapıların desteği ile edinmiş, içselleştirmiştir. Toplumsal cinsiyet inşa edilirken, bu rollerle erkek üstünlüğü meşru kılınmış, kadın ise birey olarak ikincil konuma yerleştirilmiştir. Böylece biyolojik cinsiyetin dışında, toplum tarafından üretilen, hem kamusal hem de özel alanda ataerkil bir ideolojinin tahakkümü altında var olmaya çalışan, nasıl olması gerektiğine dair kendisine sürekli modeller sunulan bir “kadınlık” cinsiyeti ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada, toplumsal cinsiyete dayalı eşitsizliği daha iyi anlayabilmek adına cinsiyet, toplumsal cinsiyet rolleri ve ilgili kuramsal yaklaşımlar ele alınacaktır. Ayrıca cinsiyet kültürüne farklı bakış açıları ile yeni anlamlar katan feminist yaklaşımlar ve ülkemizdeki feminist çalışmalara da yer verilecektir.

Anahtar Kelimeler: *Cinsiyet, Toplumsal Cinsiyet, Toplumsal Cinsiyet Rolü, Ataerkillik, Feminizm*

THEORETIC APPROACHES IN THE CONTEXT OF PUBLIC GENDER: A LITERATURE REVIEW

ABSTRACT

Throughout the history, some gender roles had been given to the males and females in all communities and people internalized these roles voluntarily or involuntarily depending on the social structure. While forming the gender roles, the male gender's hegemony has been accepted and female gender has been placed as secondary. So except for biological sex, a 'female' gender has appeared that created by the society which offered some types of existence under a patriarchal ideology's domination in both public and private area. In brief, this study covers; sex, gender roles and related theoretic approaches to understand gender inequality in public in addition to feminist approaches which gives new meanings to gender based culture. Turkish feminist studies will also be examined within the limits of this article.

Key Words: *Sex, Gender, Gender Role, Patriarchy Feminism*

¹Bu çalışma İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Medya ve İletişim Sistemleri Anabilim Dalı Yüksek Lisans öğrencisi Pelin Vargel Pehlivan'ın hazırlamış olduğu yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

1.CİNSİYET, TOPLUMSAL CİNSİYET KAVRAMLARI VE TOPLUMSAL CİNSİYET BAĞLAMINDA KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

1.1.Cinsiyet ve Toplumsal Cinsiyet Kavramları

Cinsiyet terimi, kadın ya da erkek olmanın biyolojik yönünü ifade eder ve biyolojik bir yapıya karşılık gelir.² Cinsiyet, bireyin biyolojik cinsiyetine dayalı olarak belirlenen demografik bir kategoridir. İnsanların nüfus cüzdanlarında yazan cinsiyet bu terimin anlamına uygundur. Toplumsal cinsiyet terimi ise kadın ya da erkek olmaya toplumun ve kültürün yüklediği anlamları ve beklentileri ifade eder; kültürel bir yapıyı karşılar ve genellikle bireyin biyolojik yapısıyla ilişkili bulunan psikolojik özelliklerini de içerir. Toplumsal cinsiyet, bireyi kadınsı ya da erkeksi olarak karakterize eden psikososyal özelliklerdir. Ancak, cinsiyet ve toplumsal cinsiyeti birbirinden ayırmak mümkün değildir; çünkü kültürün kadından ve erkekten bekledikleri (toplumsal cinsiyet) kadının ve erkeğin fiziksel bedenlerine (cinsiyet) ilişkin gözlemlerden tamamen ayrı değildir. Buna göre, toplumsal cinsiyetin kültürel yapılandırılmaları bir anlamda biyolojik cinsiyeti de içerir. Genellikle kadınlarla erkekler arasındaki bazı farklılıkların biyolojik mi yoksa kültürel mi olduğunu tam olarak bilmek mümkün değildir; esasen çoğu farklılık ikisinin birlikte etkisinin bir sonucudur.³

Cinsiyet terimi bağımsız bir değişken olarak kullanıldığında bireyin genetik ve kromozomal birleşimine (erkeklerde xy, kadınlarda xx), içsel ve dışsal üreme organlarına(erkeklerde penis, kadınlarda vajina) ve bir cinsiyeti diğer cinsiyete oranla önemli ölçüde farklılaştıran ikincil düzeydeki cinsel karakteristiklere(örneğin erkek bedeninin kadınlara oranla daha kıllı ve kaslı olması gibi) ya da kısacası bireyin biyolojik cinsiyetine gönderimde bulunmaktadır.⁴ Toplumsal cinsiyet ise erkek ve kadının biyolojik farklılaşmasına ideoloji tarafından yüklenen anlamlar ve değerlerdir. Toplumsal cinsiyet kurumlarla ve sosyal çevre ile karşılıklı, iç içe geçmiş, karışık ilişkiler bütünüdür. Toplumsal cinsiyetin algılanışı kültürel bir olgudur ve bu kavram, kültürel, ekonomik, politik ve davranışsal tüm farklılıkları içermektedir.⁵

Cinsiyet kavramı biyolojik farklılaşmanın dışında erkeğin ve kadının toplumsal tanımını da içermektedir. Bu toplumsal tanım erkeğin ve kadının toplum içindeki konumlarını ve davranışlarını belirlemektedir. Bu anlamda cinsiyet kavramı toplumsal olarak oluşturulmuştur dolayısı ile de değişkendir yani bir toplumdan diğerine ya da zaman içinde değişebilmektedir.⁶ Bu olgu toplumsal cinsiyet olarak da adlandırılabilir yani bir cinsiyet üyesi için uygun görülen davranışlar hakkındaki

² Zehra Dökmen, *Toplumsal Cinsiyet*, 3.b., Remzi Kitabevi, İstanbul, 2012,s.19.

³ a.g.e., s.20

⁴ Aylin Pira ve Aslı Elgün, "Toplumsal Cinsiyeti İnşaa Eden Bir Kurum Olarak Medya; Reklamlar Aracılığıyla Ataerkil İdeolojinin Yeniden Üretilmesi" <http://cim.anadolu.edu.tr/pdf/2004/1130848482.pdf>. (Erişim Tarihi 08.11.2015),s.528.

⁵ a.g.m., s.529.

⁶ Serdar Kaypakoglu, *Toplumsal Cinsiyet ve İletişim*, 1.b., İstanbul: Naos Yayınları, İstanbul, 2003, s.12.

toplumsal beklentiler, toplumsal cinsiyet, erkek ya da kadınların birbirlerinden farklı olmalarına yol açan fiziksel niteliklere değil, erkeklik ve kadınlık hakkındaki toplum tarafından oluşturulmuş özelliklere göndermede bulunmaktadır.⁷

Başka bir deyişle; insan dişi veya erkek cinsiyetiyle doğar, ancak yetiştirilirken, sosyalleşme süreci ile toplumun cinsiyetlerine özgü beklediği roller çerçevesinde kız veya erkek çocuk olmayı öğrenerek büyürler. Bu süreçte, kız ve erkek çocukları çeşitli nesneleri, etkinlikleri, oyunları, meslekleri ve hatta kişilik özelliklerini onlar için uygun ve ya uygun değil olarak ayırt etmeyi öğrenirler. Bir erkek için uygun olduğu düşünülen davranışlar erkeksi (maskülen), kadınlar için uygun olduğu düşünülen davranışlar ise kadınsı (feminen) olarak adlandırılır.⁸

Cinsiyet kavramı artık, çeşitli fizyolojik farklılıklara sahip basit bir dişi/eril ayırımından daha fazla anlamlar ifade etmeye başlar. Erkek ve kadın olma durumuna yüklenen anlamlar, sosyal hayatta geçerli olan ve kamuoyu algısında yer etmiş rollerin içerisinde sıkışıp kalır. Böylece biyolojik cinsiyet, yerini, statü belirleyici bir özelliğe sahip olan toplumsal cinsiyet anlayışına bırakır. Artık kadın ve erkek yalnızca toplumsal paradigmanın onlar için belirlediği eylemleri uygulamakla yükümlüdürler.⁹

Cinsiyet, egemen toplumsal düzenin cinsiyet ilişkileriyle, söylemleriyle, pratikleriyle inşa edilmiştir ve cinsiyet farklılığının, üretmeye dayanan ikiliğini içinde barındırmaktadır. Erkek ve kadın arasındaki biyolojik farklılıklar, toplumsal cinsiyetle kategorik farklılıklara dönüşmektedir. Scott'a göre; "feministler toplumsal cinsiyet kelimesini, cinsler arasındaki ilişkinin toplumsal olarak örgütlenmesini kastetmek için daha ciddi bir şekilde ve daha doğru bir anlamda kullanmaya başladılar... Bu kelime, cinsiyet ya da tinsel farklılık gibi terimlerin kullanımında örtük bir şekilde mevcut olan biyolojik determinizmin reddedilmesi anlamına gelmiştir." "Toplumsal cinsiyet" kavramının bu kullanımı, erkeklerin fiziksel olarak daha güçlü olmaları nedeniyle kadınların bedensel kapasitelerinden dolayı (doğurganlık, annelik gibi) baskı altında tutulma nedenlerini açıkladığını düşünen biyolojik açıklamaları kabul etmez. Aksine toplumsal cinsiyet, kadınlar ve erkeklere ilişkin uygun rollerin tamamen toplumsal olarak üretildiğini ifade eden kültürel inşalara işaret etmenin bir yoludur. Toplumsal cinsiyet, erkeklerin ve kadınların öznel kimliklerinin, sadece toplumsal kökenlerini belirgin kılmanın bir yoludur.¹⁰ Bu tanımlamada toplumsal cinsiyet, cinsiyetli bir bedene zorla kabul ettirilmiş bir toplumsal kategoridir.¹¹

⁷ a.g.e., s.13.

⁸ Simge Saraç, "Toplumsal Cinsiyet", *Toplumsal Cinsiyet ve Yansımaları*, der. Lerzan Gültekin, Ankara: Atılım Üniversitesi Yayınları, 2013, s.27.

⁹ a.g.m.

¹⁰ Derya Şaşman Kaylı, *Kadın Bedeni ve Özgürleşme*, 8. b., İzmir: İlyaz İzmir Yayınevi, 2013, s.27.

¹¹ a.g.e., s.28.

1.2.TOPLUMSAL CİNSİYET ROLLERİ

Rol terimi tiyatrodan ödünç alınmış sosyolojik bir terimdir. Rol, örgütlü sosyal bir yapı içinde bireyin bulunduğu pozisyonu, bu pozisyonla ilgili sorumlulukları, ayrıcalıkları ve diğer pozisyonlardaki insanlarla etkileşimi yönlendiren kuralları gösterir. Annelik, babalık, öğretmenlik, askerlik gibi farklı rollerden söz edilebilir. Kadınlara ve erkeklere verilen farklı roller ise toplumsal cinsiyet rolleri olarak bilinir. Kadınların ve erkeklerin, toplumun yazdığı "senaryo" ya bağlı kalarak rollerini "oynamaları" beklenir. Toplumsal cinsiyet rolleri terimi, cinsiyet kalıp yargılarını ya da toplumun belirlediği cinsiyet farklılıklarını yansıtmak üzere kullanılır. Daha özelden, bu terim, geleneksel olarak kadınla ve erkekle ilişkili olduğu kabul edilen rolleri ifade eder.¹²

Çocuklar, toplum tarafından kız ya da erkek olarak etiketlenmelerini ardından cinsiyetin kültürel anlamlarını öğrenmeye ve kazanmaya başlarlar. Cinsiyetin kültürel anlamları, toplumsal cinsiyet rolleri olarak görülür. Toplumsal cinsiyet rolü, toplumun tanımladığı ve bireylerin yerine getirmelerini beklediği cinsiyetle ilişkili bir grup beklentidir.¹³

Toplumun, ayrı ayrı kadın ve erkekte göstermelerini beklediği özelliklerde toplumsal cinsiyet kalıpyargıları olarak tanımlanmaktadır. Daha çocukken öğrenilmeye başlanılan bu kalıpyargılar, kadın ve erkeğe karşı geliştirilen önyargıların bir kısmını oluşturur. Yani cinsiyet, kalıpyargıları, toplumda kadın erkek eşitsizliğine neden olan en güçlü önyargılardan biridir.¹⁴

Cinsiyet kalıpyargıları zaman içinde değişmediği gibi, dünyanın çeşitli kültürlerinde de benzerlik göstermektedir. Kadınlardan beklenen daha çok çocukları, eşleri ve ev işleriyle ilgilenmeleri, erkeğe bağlı olmaları, duygusal olarak sessiz, sakin, fedakar, sabırlı, anlayışlı, duyarlı olmaları, iken, erkeklerden beklenen ise ailelerinin geçimini sağlamaları, dışarıyla olan bağı kurmaları, evdeki güç gerektiren (tamirat gibi) işleri yapıp, eş ve çocuklarını koruyup, kollamaları, duygusal olarak daha güçlü, cesur, sert, mantıkla hareket eden olmalarıdır. İşte bu beklentilere toplumsal cinsiyet kalıpyargıları denilmektedir.¹⁵

Geleneksel kadın rolü iş-meslek alanında da devam eder. Kadınlar hosteslik, öğretmenlik, sekreterlik, hemşirelik, temizlikçilik gibi işlere uygun görülürken, erkekler özerklik ve rekabetin daha fazla olduğu iş alanlarına yönlendirilir. Kadına yüklenen özelliklerden dolayı kadının genelde politikacı, lider ya da yönetici olma yolları genellikle kapalıdır. Bu görevler her zaman doğru gelmese de, toplumun

¹² Dökmen, *a.g.e.*, s. 28.

¹³ *a.g.e.*, s.29.

¹⁴ Saraç, *a.g.m.*, s.28.

¹⁵ *a.g.m.*

dayattığı, bizim de kabul ettiğimiz durumlardır. Çünkü cinsiyet kalıpyargıları zamanla çok az değişen ve dünyada da büyük benzerlik gösteren yargılardır.¹⁶

Modern toplumlar hiyerarşik ayrımların ve eşitsizliklerin var olduğu toplumlar olarak özellikle cinsiyete dayalı eşitsizlikleri aslında biyolojik özelliklerden (cinsiyet hormonları gibi) kaynaklandığını düşünülür. Ama bu biyolojik farklar aslında toplumsal farklara sonradan verilen anlamlar olarak toplumsalın içinde vardır. Adını biyolojinin koyduğu cinsiyet farkları aslında toplumsal bazı işleri kaçınılmaz olarak belli cinslere özgü kılar. Örneğin çocuk yetiştirmek için kadın gibi duygusal ve sabırlı olmak, asker olmak için de bir erkek gibi dayanıklı ve güçlü olmak gerekir. Aslında anne ile asker gibi dayanıklı ve güçlü olmak gerekir. Aslında anne ile asker arasındaki fark biyolojik değil ideolojik-toplumsaldır; kadınları ve erkekleri farklı toplumsal (siyasal) konumlarla ilişkilendiren cinsiyet farkları rejimi cinslerin biyolojisinden türetilirken aslında cinsler arasındaki toplumsal farklardan bahsetmemize yol açar.¹⁷ Toplumsal olan biyolojik olana transfer edilir; daha doğru deyişle toplumsal farklılıklar biyolojik değişmezlikten (determinizm) alınan ideolojik destek ile meşrulaştırılır. Biyoloji değiştirilemez bir kaderse toplumsal olarak cinslerin rolleri de değiştirilemez hale gelir.¹⁸

Kadınsılık ya da kadınlık, erkeksilik ve ya erkeklik tümüyle toplumsal ve kültürel hadiselerdir. Birbirinden değişik zaman ve yerlere göre farklılık gösterebilmektedir. Herhangi bir coğrafyada bir topluluk ya da toplumun kadın ve erkekten beklediği roller, diğerlerinininkiyle birbirini tutmayabilir. Bu, kültürün habercisidir.¹⁹

Bütün toplumlar, tarihi akışta kendini kurmak, sağlamak ve devam ettirmek üzere yol almıştır. Bu güzergah toplumun doğada hazır halde bulduklarının üzerine doğal olmayan, tamamı kültürel şeyleri eklemeleriyle biçim kazanır. Tarihsel süreçte toplumsal olarak üretilmiş sayısız üründen biri de toplumsal cinsiyettir. Toplumsal cinsiyet, biyolojinin kodladığı maddi bedenlere manevi anlamlar yükleyerek onları kültürel olarak tanımlamak ve ayırmaktır. Kadın ve erkeği, kadınlık ve erkeklik denen rol ve statüler bütünüyle özdeşleştirmektedir. Bu ayırım, kadının aleyhine birçok eşitsizliğin doğmasında başrolü oynamaktadır.²⁰

1.3.ATAERKİLLİK

Ataerkillik, kültürel, kurumsal ve sosyal alanlarda öteki olarak betimlenen her türlü şeyin uyması, boyun eğmesi, belirli ilkeleri sürdürmesi sonucunu doğuran ideolojik bir yapılanmadır. Bu ideolojinin kökeni ilk çağlarda mülkiyet kavramının ortaya çıkışı ile eş zamanlıdır. Ataerkil ideoloji öncelikle aile, akrabalık, mülkün

¹⁶ Saraç, **a.g.m.**, s.29.

¹⁷ Serpil Sancar, *Türk Modernleşmesinin Cinsiyeti Erkekler Devlet, Kadınlar Aile Kurar*, 3.b., İstanbul: İletişim Yayınları, 2014, s. 23.

¹⁸ **a.g.e.**, s.24.

¹⁹ Orhan Bingöl, "Toplumsal Cinsiyet Olgusu ve Türkiye' de Kadınlık", *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Y. 16, S.1 (Özel sayı), 2014, s.109.

²⁰ **a.g.m.**, s.108.

paylaşımı/aktarımı üzerinden kurulmuştur. Ardından da her türlü ekonomik, sosyal, siyasi ve kültürel yapılanmaların bu ideoloji çerçevesinde şekillendiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Ataerkillik ideoloji karmaşık ideolojiler bütününden oluşur. Bu anlamda ataerkilliği tek bir zamanın ideolojisi olarak almak olası değildir. Tarihsel ve kültürel bağlamda çeşitli alanlarda farklılık göstermiştir.²¹

İktidar ilişkileriyle beslenen ataerkillik kavramı, bin yıllardır çözümlenemeyen kadın erkek çelişkisinden üretilen iktidar ve şiddet kültürünün diğer iktidar biçimleriyle iç içe geçerek sosyal-siyasal, düşünsel-kültürel bir egemenlik sistemine dönüşmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu sistem, toplumsal cinsiyet rollerini ve söylemini sürekli olarak yeniden üretmektedir. Özetle, ataerkillik, erkeklerin kadınlar üzerindeki tahakkümü olarak tanımlanmaktadır.²²

Connell'in hegemonik erkeklik kavramında "hegemonya"(terimin ödünç alındığı Gramsci'nin İtalya'daki işçi sınıfı ilişkileri analizlerinde söz konusu olduğu gibi) acımasız iktidar çekişmelerinin ötesine geçerek özel yaşamın ve kültürel süreçlerin örgütlenmesine sızan bir toplumsal güçler oyununda kazanılan toplumsal üstünlüktür. Bir erkekler grubunun, silah zoru ve ya işsiz bırakma tehdidiyle başka bir grup üzerinde kurduğu üstünlük hegemonya değildir. Dinsel öğreti ve ya pratiğe, kitle iletişim içeriğine, ücret yapılarına, ev tasarımına, yardım/vergilendirme politikalarına vb. kök salan üstünlük hegemonyadır.²³

R.W. Connell hegemonyanın, toplumsal pratikler aracılığıyla işlendiğine işaret etmektedir. Ona göre hegemonya, dinsel öğreti ya da pratiğe, kitle iletişimin içeriğine, ücret yapılarına, ev tasarımına vb. kök salmış ve şarkılar, filmler, öyküler ve reklamlar gibi medya metinlerindeki kahramanlar aracılığıyla doğallaştırılmaktadır.²⁴

Hegemonya kavramından türeyen hegemonik erkeklik kavramı da genel olarak bir erkek cinsiyet rolü olmaktan öte, kültürel bir ideali yansıtmakta ve tüm erkeklerin rızaları aracılığıyla üretilmektedir. Hegemonik erkeklik; ataerkilliğin meşrulaştırılması ile kabul görmüş ve erkeklerin baskın konumları ile kadınları hakimiyeti altına alan bir kavramdır.²⁵

Toplumsal cinsiyetler arasındaki eşitsiz güç dağılımı toplumsal hayatın bütün alanlarını, kadın ve erkeğin bütün ilişkilerini sarmıştır. Ataerkillik ideolojinin derinlere kadar işleyen yapısı da kadınların bu engellemeleri görmesini zorlaştırır. Ataerkillik ideoloji toplumsal cinsiyetler arasındaki eşitsiz güç ilişkilerini hem toplumsal hayatın her alanına yayar hem de tam bu baskıların hayat bulduğu alanlarda

²¹ Pira ve Elgün, *a.g.m.*, s.527.

²² Gülşah Aydın ve Duygu Aydın Aslaner, "Stereotip Kadın Rollerinin Televizyon Reklamlarında Sunumu" 2015, *Global Media Journal Dergisi*, S.11. (güz-2015), s.56.

²³ R.W. Connell, *Toplumsal Cinsiyet Ve İktidar Toplum, Kişi Ve Cinsel Politika*, I.b., İstanbul: Ayrıntı Yayınları, 1998, s.246.

²⁴ Aydın ve Aslaner, *a.g.m.*, s.57.

²⁵ *a.g.m.*

engellemeleri doğallaştırır, meşrulaştırır, normalleştirir ve istenir hale getirir. Kadın ve erkekler çoğu zaman tam da en çok engellendikleri alanlarda ataerkilli ideolojiyi yeniden üretirler.²⁶

Günümüzün geleneksel ve çağdaş toplumlarında, etkisini ve sürdürülebilirliğini devam ettirmekte olan ataerkillik, bir ayrımcılık ideolojisinin evrensel boyutları olan bir kurumu haline dönüşmüştür. Ataerkillik, tarihin, bilimin, felsefenin, kültürün vb. birçok toplumsal yapının belirleyicisi olan bir erkek aklı tarafından yapılandırılmıştır.²⁷

1.4.CİNSİYET ROLLERİ İLE İLGİLİ KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

1.4.1.BİYOLOJİK KURAM

Biyolojik kuramlar, kadınlar ve erkekler arasındaki davranış farklılıklarını, cinsler arası biyolojik ve psikolojik farklılıklara dayandırarak açıklar. Bu kuramın ilgi alanı, doğumdan itibaren kadın ve erkek vücudunda salgılanan hormonlar, kritik gelişme dönemlerinde hormonlardaki farklılıklar (örneğin, ergenlik) ile işlevsel ve yapısal farklılıklardır.²⁸

Kadın ve erkek arasında gözlenen farklılıklara bazı bilim adamları özellikle bazı biyolog ve hekimler, tarih boyunca ilginç açıklamalara getirmişlerdir.²⁹ Annelik iş güdüsünün beyin bir bölgesinde yer aldığı ya da üreme organlarında bulunduğu ileri sürülmüştür. 19. Yüzyılın ortalarında ise, yüksek zihinsel işlemlerin merkezi olarak görülen ön beyin loblarının erkeklere kıyasla kadınlarda daha küçük ve daha az kıvrımlı olduğu, buna karşılık algılama gibi daha basit zihinsel süreçlerin merkezi olarak kabul edilen yan lobların kadınlarda daha büyük olduğu ileri sürülmüştür.³⁰ Daha yakın bir tarihte, 1977’ de, bile erkeğin mimarlıkta, mühendislikte ve sanatta daha büyük başarıları olduğu, bununda erkeklik hormonlarından ve beyin performansının erkeklerde daha üstün olmasından kaynaklandığını söyleyenler olmuştur.³¹

Biyologlara göre, farkın kaynağı kadın ve erkeğin biyolojik özellikleri bağlamı da üstlendikleri roldür. Rollerini farklılaştıran ise kadınların çocuk doğurabilmeleri, erkeklerin ise bunu yapamamalarıdır. Üreme yeteneğinin sonucu olarak, insanoğlunun topluluk olarak yaşamaya başladığı ilk zamanlardan itibaren erkekler

²⁶ Ayben Soner, ‘‘Yapı ve Fail İlişkisinden Hareketle Ataerkilli İdeoloji ve Toplumsal Cinsiyet Etkileşimini Anlamak’’, (Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı Sosyoloji Bilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Aydın, 2012, s.42.

²⁷ Dicle Özkan, ‘‘Ataerkilli İdeolojide Bekaret Söylemi’’, <https://www.academia.edu/4936105/Bekaret-makale>, (Erişim Tarihi 14.03.2016)

²⁸ Burçin Anar, ‘‘Evli ve Çalışan Yetişkinlerin Toplumsal Cinsiyet Rollerini ile Evlilik Doyumu ve İş Doyumu İlişkisinin İncelenmesi’’, (Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Adana, 2011, s.20.

²⁹ Dökmen, a.g.e., s.48.

³⁰ a.g.e.

³¹ a.g.e., s.49.

dış çevreyle mücadeleden sorumluyken (*başat davranış örüntüsü*), kadınlar evle ilgili işlerden sorumluydular (*edilgen davranış örüntüsü*).³²

Kadınlarla erkekler arasında belirgin biyolojik farklılıkların bulunduğu bir gerçektir. Toplumsal alanda da kadın ve erkekte beklenen rollerin farklılaşması, erkeğin ve kadının farklı rolleri içselleştirmelerinde kendini gösterir. Çocuk bakımı ve ev işleri fiziksel yetersizliğinden dolayı kadına uygun görülmüştür. Erkek ise, biyolojik yapısına uygun olarak güç gerektirecek ev dışındaki uğraşlara yönelmiştir. Dolayısıyla kadının ev içindeki sorumluluğu artmıştır. Bu arada saldırganlık davranışının da biyolojik olarak erkeğe ait bir özellik olduğu vurgulanmıştır.³³

Cinsiyet farklılığın biyolojik faktöre bağlanması, çoğu zaman erkek üstünlüğünün kabulü anlamına gelmiştir. Freud' un "anatomi kaderdir" ilkesi bu yaklaşımda "biyoloji kaderdir" ilkesine dönüşmüştür. Bu görüş, kadın haklarının ve etkinliklerinin kısıtlanması riskini taşır; çünkü biyolojik zorunluluklar nedeniyle iki cinsiyet arasında sosyal eşitliğin imkansızlığını içerir.³⁴

1.4.2.SOSYAL ÖĞRENME KURAMI

Kuramın orijinali, Bandura tarafından, öğrenmenin sosyal etkilerini ortaya konması amacıyla geliştirilmiştir ve bu kuram Bandura ve başkaları tarafından cinsiyet rollerinin öğrenilmesinin bir açıklaması olarak da temel alınmıştır.³⁵

Sosyal öğrenme kuramı çocuğun cinsiyet rolüne uygun olan veya olmayan davranışlarını ödüllendirme cezalandırmayla edindiğini ayrıca gözlem ve örnek almanın da önemli olduğunu vurgular. Sosyal öğrenme kuramına göre erkek ve kadın arasındaki gözlenmekte olan davranışsal farklılıkların kaynağını öğrenilmiş farklılıklar oluşturmaktadır. Bu rollerin edinilmesinde genetik faktörleri de göz ardı etmeyen kuram, daha çok çocuğun çevresinde bulunan modellerle ilişki ve cinsiyet yönelimli davranışların kazanılmasında bu modellerle özdeşimi taklit etmesi üzerinde durmaktadır.³⁶

Örneğin; kızlar annelerini makyaj yaparken görürler ve oyunlarında bu davranışı taklit ederler. Doğal olarak "örnek alma" olgusu çocukların hangi cinsiyetten olduklarını dolayısıyla hangi davranışları örnek alacaklarını bildiklerini varsayar. Kitle iletişim araçları ve özellikle de televizyon çocukların cinsiyet rollerinin örnek

³² Özgür Güldü ve Müge Ersoy Kart, "Toplumsal Cinsiyet Roller ve Siyasal Tutumlar: Sosyal Psikolojik Bir Değerlendirme", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Y.64-3, s. 101.

³³ Dilek İmançer, "Toplumsal Cinsiyet Oluşumuna İlişkin Kuramsal Yaklaşımlar", *Medya ve Kadın*, der. Dilek İmançer, İstanbul: Ebabil Yayınları, 2006, s.7.

³⁴ Dökmen, *a.g.e.*, s.52.

³⁵ Dökmen, *a.g.e.*, s.59.

³⁶ Özlem Özgür, "Televizyonda Yayınlanan Kadın Programlarında Toplumsal Cinsiyet Rollerinin Sunumu", (Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Radyo Televizyon Anabilim Dalı Radyo Televizyon Bilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Konya, 2010, s.17.

alınmasında önemli bir işleve sahiptir. Çok televizyon seyreden çocuklar muhtemelen daha çok cinsiyet stereotiplerine sahip olacaklardır.³⁷

Bu kurama göre, özellikle toplulukçu kültürlerde, uygun cinsiyet rol davranışları açıkça tanımlanmış ve bu davranışlar konusunda oldukça katı kurallar konulmuştur. Böylece, bir cinsiyetteki tüm modellerin davranışları birbirleriyle tutarlı olacaktır. Bu tutarlı modellerin varlığı ve uygun davranışların ödüllendirilmesi, geleneksel cinsiyet rollerinin sonraki kuşaklara aktarılma olasılığını artıracaktır. Bireyci kültürlerde ise, cinsiyet rol beklentileri açıkça tanımlanmamıştır. Dolayısıyla bu toplumlarda cinsiyet rolleri, koşullara özgü değişiklikler gösterebilir. Çocuklar birbiriyle tutarsız modellerle karşılaşılabilir. Bu nedenle de, cinsiyet rolü açısından geleneksel olan ve olmayan kültürler arasında farklılıklar olacaktır. Ayrıca Osborne'a göre bazı babalar diğerlerinden daha erkeksi, bazı anneler diğerlerinden daha kadınsıdır. Sosyal öğrenme kuramına göre babanın erkeksiliği arttıkça erkek çocuğun da daha erkeksi, annenin kadınsılığı arttıkça kız çocuğunun da daha kadınsı olacağı sonucu çıkmaktadır.³⁸

1.4.3.BİLİŞSEL GELİŞİM KURAMI

Kurama göre, cinsiyetleri ayırtırma, bilişsel gelişimin evrensel ilkelerini takip eder. Çocuklar ilk olarak kendi cinsel kimliklerini daha sonra başkalarınınkini öğrenirler. Bir başka deyişle, çocuklar ilk olarak insanların kadın ve erkek olmak üzere iki gruba ayrıldığını ve kendilerinin bunlardan hangisine ait olduklarını anlar, daha sonra bireyleri birbirinden ayıran özellikleri öğrenirler. Sonra cinsiyetle ilgili kalıplaşmış tutumların -her iki cinsten hangi tür davranışların beklendiğinin- farkına varırlar ve bu aşamadan sonra da cinsiyet damgalı davranışlar göstermeye başlarlar.³⁹

Bilişsel yaklaşımın temel sayılışına göre, insanların bilişsel tutarlılığa ihtiyacı vardır; bu ihtiyaç, kendilerine ve dünyaya ilişkin tutarlı ve dengeli bir görüş oluşturmayı ve sürdürmeyi istemelerine yol açar. Çocuklar için bu tutarlılığı sürdürmenin bir yolu, nasıl en uygun kız ya da erkek olduğunu bulmaktır. Kız olduğunu anlayan bir çocuk kadınsı nesne, etkinlik ve davranışları; kendini erkek olarak tanımlayan bir çocuk da erkeksi nesne, etkinlik ve davranışları tercih etmeye başlayacaktır. Bu kuram, sosyal öğrenme kuramının tersine, çocuğun kadınsı ya da erkeksi olmayı istemesinin nedeninin diğerleri tarafından ödüllendirilmesini değil, kendisini bir kız ya da erkek olarak kimliklenmesi olduğunu ileri sürer.⁴⁰

Bu bakış açısına göre, çocukların davranışları toplumsal cinsiyet kimliğine göre tasarımılanır. Çocuklar ilk kez kendi cinsiyetlerine ilişkin bilgiyle tanıştıklarında, bir kız veya erkek gibi düşünmek ve davranmak arasında karşılıklı bir etkileşim

³⁷ Kaypakoğlu, *a.g.e.*, s. 25.

³⁸ Anar, *a.g.m.*, s.24.

³⁹ Aylin Çıtak, "Kadınların Çalışmasına Yönelik Tutum: Cinsiyet, Cinsiyet Rolü ve Sosyoekonomik Düzeye Göre Bir Karşılaştırma", (Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Psikoloji (Sosyal Psikoloji) Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2008, s.14.

⁴⁰ Dökmen, *a.g.e.*, s.65.

gerçekleşir. Böylece cinsel kimlik (ben bir kızım veya ben bir erkeğim) oluşur. Artık çocuk, durağan bir cinsiyet rolü kazanmıştır. Kurama göre çocukların maskülen ve feminen özellikleri benimsemeleri kendilerini bu şekilde kimliklemeyi istemelerinin sonucudur.⁴¹

1.4.5. TOPLUMSAL CİNSİYET ŞEMASI KURAMI

Sandra Lipsitz Bern' in ileri sürdüğü kuram, sosyal öğrenme ve bilişsel eğitim kuramlarının temel görüşlerini birleştirir. Özellikle, cinsiyetleri ayırtmanın çocuğun kendilik bilgisi de dahil tüm bilgiyi kültürün kadınlık ve erkeklik tanımlarına göre kodlamaya ve organize etmeye hazır oluşundan kaynaklandığını kabul eder.⁴²

Hemen her kültürde kadınsı ve erkeksi kişilik özellikleri belirlenmiş, kadın ve erkeğin kültürde kadınsı ve erkeksi kişilik özellikleri belirlenmiş, kadın ve erkeğin toplumdaki yeri, yapabileceği işler ve faaliyetler cinsiyetleri temelinde ayırtılmış ve tanımlanmıştır. Çocuk da gelişim süreci içinde yaptığı gözlemler yoluyla kadın ve erkeğe özgü davranışları, alınan görev ve sorumlulukları özümseyerek ve değerlendirerek öğrenir. Kısacası çocuk, gelişen bir toplumsal cinsiyet şeması aracılığıyla gelen bilgiyi kodlamayı ve örgütlemeyi de öğrenmektedir. Kurama göre, çocuk toplumsal cinsiyet şemalarını öğrenme sürecinde iki cinsiyet arasındaki gözlenebilir farkları görür, kendi cinsiyetiyle ilgili bilgiler edinir ve bunlar doğrultusunda kendi cinsiyetini tanımlar.⁴³

Toplumsal cinsiyet şema kuramına göre, öğrenme süreciyle çocuklar bir cinsiyet şeması geliştirirler ve oluşturulan bu şemalar cinsiyete dayalı özellikleri betimler. Şema, bilişsel bir yapıdır; bireyin algılarını organize eden ve yönlendiren bir çağrışımlar ağıdır. Bir şema, gelen bilgiyi şemayla ilişkili terimlerle araştırmaya ve özümsemeye hazır oluşu sağlar. Belli bir şema aracılığıyla bilgiyi işlemeye hazır bireyler, şemaya uygun bilgiyi hemen kodlayabilirler, şemayla ilgili kategoriler içinde örgütleyebilirler ve şemayla ilişkili farklılaşmış yargılarda bulunabilirler. Bilgiyi toplumsal cinsiyet şemasına göre işleme ise, özellikleri ve davranışları kadınsı ve erkeksi kategorilerine ayırmaya yol açar. Cinsiyetle ilgisi olmayan şeyler bile kadınsı ya da erkeksi kategorisine sokularak işlenir. Örneğin; nazik” ve “bülbul” gibi özellikler kadınsı kategorisine, “atılğan” ve “kartal” gibi özellikler erkeksi kategorisine yerleştirilebilir. Toplumsal cinsiyet şeması da kadın ve erkek özelliklerinin algılanmasında ve bilginin işlenmesinde temel oluşturan bir çerçevedir.⁴⁴

Kurama göre, birey çevreden gelen bilgileri mevcut cinsiyet temasına göre algılar, kodlar ve örgütler. Örneğin cinsiyet teması için fiziksel güç erkek çocukları için uygunken, fiziksel çekicilik kız çocukları için uygun olan tema bileşenidir. Bu cinsiyet temaları sayesinde çocuklar, kültürün erkeksi ve kadınsı tanımına uygun

⁴¹ Güldü ve Ersoy-Kart, *a.g.m.*, s.105.

⁴² Dökmen, *a.g.e.*, s.69.

⁴³ Çıtak, *a.g.m.*, s.15.

⁴⁴ Anar, *a.g.m.*, s.26.

olarak kendi davranışlarını düzenlemeye güdülenmektedirler. Bu güdüleyici güç sayesinde, çocuk şematik seçiciliği kendine uygulayarak, kendi cinsiyetine uygun olanları seçip öğrenmekte, böylece benlik kavramını oluşturmaktadır. Artık, çocukların benlik kavramı cinsiyetlerine göre gelişmiş ve zihinlerinde farklı iki cinsiyet teması (kadın- erkek) yaratılmıştır.⁴⁵

1.4.6. PSİKANALİTİK KURAM

Freud'un görüşlerine dayanan psikanalitik yaklaşım, toplumsal cinsiyetin gelişimine ilişkin olarak getirilen ilk kuramsal açıklamalardan biridir. Bu kuram, libido kavramlaştırmasına dayanır. Libido, biyolojik ve toplumsal cinsiyeti organize eden, biyolojik temeli olan cinsel enerjidir. Freud, libidoyu erkek cinsel organını merkeze alarak açıklamıştır.⁴⁶

Freud' a göre birey psikoseksüel gelişimini beş evrede tamamlar. Bu beş dönem; oral, anal, fallik, latent ve genital dönemdir. Oral dönemde (0-18 ay arası) bebeğin ilgisi ağız dönemindedir ve ağızla ilgili etkinlikler (emme, ağıza alma)haz sağlar. Anal dönemde (1,5-3,5 yaş arası) ilgi anüstedir.(makattadır), dışkılama ve ilgili süreçler önemlidir. Fallik dönemde (3-5 yaş arası) ilgi, henüz yetişkinlik düzeyinde olmamakla birlikte, cinsel organa yönelir. Latent dönemde (5-13 yaş arası) cinsel ilgiler ve güdüler azalıyor, hatta kayboluyor gibi görünür. Genital dönemde (12-13yaştan sonra) ise cinsel dürtüler yeniden cinsel odaklı ve yetişkin cinselliği anlamında ortaya çıkar. Bu gelişim dönemlerinin her birinde bireyin psikolojik enerjisi ve cinsel ilgisi (libido) bedeninin belirli bir bölgesine yönelir ve birey sağladığı doyumun düzeyine (az ya da çok oluşuna) göre ya o dönemde takılır ya da bir sonraki döneme kısmen veya tamamen geçebilir.⁴⁷

Özdeşleşme ve içselleştirme gibi bilinçaltı süreçleri vurgulayan psikanalitik kurama göre, toplumsal cinsiyete uygun davranışlarda bulunma (erkeklerde erkeksi, kadınlarda kadınsı davranış), çocuğun küçük yaşlardan itibaren kendi cinsiyetinden ebeveyni ile kurduğu özdeşim süreci ile bağlantılıdır. Karşı cinsiyete uygun davranışlarda bulunma ise, karşı cinsiyetten olan ebeveyn ile özdeşim kurmayla açıklanmaktadır. Freud'a göre çocuk kendi cinsiyetindeki ebeveyniyle özdeşim kurarak onun özelliklerini alır ve sonuç olarak erkek çocuklar nasıl bir erkek olmaları gerektiğini; kız çocuklar da nasıl bir kadın olmaları gerektiğini öğrenirler. Bu kurama göre, bireyin toplumsal ve psikolojik açıdan uyum içinde olması için kendi cinsiyetine uygun bir cinsel kimliğe sahip olması gerekmektedir.⁴⁸

⁴⁵ Güldü ve Ersoy-Kart, *a.g.m.*,s. 105.

⁴⁶ Dökmen, *a.g.e.*, s.42.

⁴⁷ *a.g.e.*

⁴⁸ Çıtak, *a.g.m.*, s.12.

2. TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTSİZLİĞİNE YÖNELİK FEMİNİST KURAMLAR

2.1.FEMİNİZM

Feminizm; kadın-erkek arasındaki ilişkiyi, aile, eğitim, iş dünyası, siyasi hayat, kültür ve tarihe kadar geniş bir yelpaze içinde sorgulayan ve kadın-erkek arasındaki iktidar ilişkisini değiştirmeyi amaçlayan siyasi bir harekettir. Feminizm, kadın-erkek arasındaki ayırmda erkek üstünlüğünü ve erkek merkezli toplumsal normları ona erdirmeyi, yerini kadınsı değerlere ikame etmeyi amaçlayan bir siyasal hareket olarak gelişmektedir.⁴⁹

Feminizmi genel bir tasnifle "kadın hakları hareketi" ile "kadının kurtuluşu hareketi" olarak iki kategoriye ayırmak mümkündür. Kadın hakları hareketi içinde yer alan feminist gruplar geleneksel baskı gruplarının taktiklerini kullanarak siyasi iktidar nezdinde toplumda kadınların varlığını ve bu çerçevede kadın haklarını savunmayı amaçlamaktadırlar. Bu gruplar, kadın erkek hiyerarşik bir ilişki içermeyen arkadaşlık ilişkisine dönüştürmeye ve bu ilişkiyi toplumsal ilişkilerin merkezine oturtmaya çalışırlar. Buradan yola çıkarak Fransız Devrimi' nin temeline karşı yazılmış olan Mary Wollstonecraft' ın Kadın Hakları Savunması (1792), ilk modern feminizm metnidir. Metinde insan olmaları nedeniyle kadınlarında aynı hak ve ayrıcalıklara sahip olması gerektiği ileri sürülmüştür.⁵⁰

Modern aklın dışında tutulan ve ev içi/özel alana hapsedilerek yaşamı gibi bedenleri de erkek kontrolüne verilmiş kadınların, haklı eşitlik taleplerini, insanlığın eşitliğini evrensel değerler arasına koyan feminizm, moderniteyle birlikte tarih sahnesine çıkmıştır. Feministler, "doğuştan özgür doğan insanlık idealine karşın, nasıl oluyor da kadınlar erkek iktidarının bir parçası haline geliyor? "sorularını genişleterek kadın özgürleşiminin yollarını açmışlardır.⁵¹

Feminizmin tarihçesine baktığımızda ise, 17. Yüzyıl İngiltere'sinde feodalizmin bitmesi ve kapitalizmi gelişmesi ile kendini yeni toplumdan dışlanmış bir sosyal kategori olarak hisseden orta sınıf kadınların talepleriyle ortaya çıkmıştır. Yeni burjuva sınıfının özgürlük ve eşitlik taleplerine karşı kadınlarda bu hakları talep etmeye başlamışlardır.⁵² Ne var ki, "eşitlik, özgürlük" bayrağını yükselten burjuvazinin "insan" soyutlaması da yüzlerce yıllık geleneği sürdürerek kadınları dışlayan bir nitelik taşımıştır. Böyle bir zihinsel ve kurgusal yapı içinde kadınların bütün yapabildiği, eğitim hakkı talep etmektir. Bu hakkın talebi için kullandıkları

⁴⁹ Gül Aktaş, "Feminist Söylemler Bağlamında Kadın Kimliği: Erkek Egemen Bir Toplumda Kadın Olmak", *Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, Y.30, s.1(Haziran 2013), s.59.

⁵⁰ a.g.m., s.60.

⁵¹ Şaşman Kayılı,a.g.e., s. 18.

⁵² Aktaş, a.g.m.,s.60.

argümanlar da ister istemez erkeklerin desteğinin kazanılmasında yoğunlaştı ve ataerkil toplumsal cinsiyet tanımlarına dayandırıldı.⁵³

18. ve 19. Yüzyıllardan itibaren kadın hareketi birçok alanı etkilemiş, kadının özel ve kamusal alandaki konumunu sorgulamış ve dönüştürmüştür. Kadınların oy hakkı ve yönetime katılma hakkı, tüm mesleklere girme ve bunların sağlanması için eğitim hakkı adına mücadele edilen ilk dönem feminist hareket, devlet yönetimi, iş yaşamı, eğitim gibi pek çok alanın toplumsal cinsiyet kavramı ile şekillendiğini gösterir.⁵⁴

İkinci dalga olarak bilinen 1960' ların sonlarından itibaren feminist söylemler yeni bir boyut kazanmıştır. Bu dönem feminist hareketler Simone de Beauvoir' in "kadın doğulmaz, kadın olunur" görüşlerinden hareketle kadınların erkeklerden farklı olduklarını, farklı bir kültüre ve farklı tarzlara sahip oldukları düşüncesinden beslenmiştir.⁵⁵

Feminizm 1968 sonrasında daha geniş bir tabana yayılma eğilimi göstermiştir. Günümüzde feminizm bazı vurgu farklılıklarıyla değişik ülkelerdeki çeşitli kadın gruplarınca benimsenmektedir. Temelde ataerkil toplumsal düzenini eleştiren feminist görüşü bir bütün olarak çözümlemeye imkan tanıyan bir teori geliştirilemediğinden, feminist düşünürler, liberalizm, Marksizm, psikanaliz, varoluşçuluk, radikalizm gibi düşünce akımlarının etkisinde kalarak oluşturdukları teoriler ile kadın haklarına alternatif çözüm arayışlarını sürdürürler. Bu feminist teoriler, kadınların ataerkil toplumsal düzen yapısı içinde değersizleştirdiklerini varsaymakta ve bunun nedenini sorgular.⁵⁶

2.1.1. LİBERAL FEMİNİZM

Liberal teori rasyonel zihinsel gelişimin en yüksek insan olduğu ve devletin bu amacı ve bunula ilintili amaçları izleme konusunda herkese eşit fırsat yaratılmasını güvence altına alacak şekilde edimde bulunması gerektiğini varsayar. Bundan dolayı liberal feministlerin çoğu çabalarını entelektüel gelişim ve mesleki başarı fırsatlarını geliştirecek yasaları yaratmaya ve değiştirmeye hasreder. Erken dönem liberalleri kadınların eşit oy hakkı ve mülkiyet hakkı için çalıştılar. Günümüzün liberalleri eşit ücret ve istihdam gibi konular için savaşılmaktadır.⁵⁷

Liberal feminist söyleme göre, kadınların eşler ve anneler olarak güya doğal rolleri hakkındaki saçma yargılar ve stereotipler, kadınların toplumdaki eşitsiz konumunun göstergeleridir. Özgürlük ve eşitlikle ilgili genel liberal ilkeler kadınlar içinde uygulanmalıdır. "eşit haklar" talebi ya da "reformcu" feminizm, siyasal tercümesini yasaları değiştirme çabalarında, eşit fırsatlar için yapılan eylem programlarında ve kadınları geleneksel olmayan roller ve mesleklere yönlendiren ve

⁵³ *a.g.m.*

⁵⁴ *a.g.m.*

⁵⁵ *a.g.m.*, s.61.

⁵⁶ *İmançer, a.g.e.*, s.24.

⁵⁷ *Kaypakoğlu, a.g.e.*, s.52.

onlardan iktidarı ele geçirmek üzere eril niteliklerini geliştirmelerini isteyen teşviklerde bulan ilkelerin diğer etiketleridir.⁵⁸ Süleyman İrvan s. 369

Kadınların zihniyet gelişimi ve eğitimine vurgu yapan liberal feminist felsefenin ilk temsilcisi olan Mary Wollstonecraft, bireyin sahip olduğu zihinsel kapasite özelliğini vurgular ve sahip olunan potansiyel kapasite açısından insanlar arasında herhangi bir farklılığın olmadığı görüşünü dile getirir. Vurgulanması ve üzerinde durulması gereken noktanın eğitimdeki fırsat eşitliği olduğunu savunur. Eşit eğitim imkanlarının erkek ve kadın arasındaki eşitsizliği gidereceği üzerinde durur. Liberal feminist kuram tam olarak kadının özgürlüğe kavuşmasını ekonomik olarak erkekten bağımsızlaşmasına ve onunla eşit haklara sahip olmasına bağlı olduğunu savunur. Bu nedenle liberal görüşe göre, kız ve erkek çocuklar ayırım gözetilmeksizin aynı eğitim imkanlarından eşit olarak yararlanabilmelidirler. Gül aktaş s. 62

Cinsiyet rol stereotipleri, cinsiyete uygun davranış reçeteleri, dış görünüş, ilgiler, yetenekler ve kendini kavrayışlar, liberal feminist medya çözümlemesinin merkezinde yer almaktadır. Çok sayıdaki nicel içerik çözümlemesi, kadınların medyada nadiren görüldüğünü ortaya koymuştur; medyada göründüklerinde ya eş, anne, evlat, kız arkadaş olarak; ya geleneksel kadın mesleklerinde (sekreter, hemşire, kabul görevlisi vb.) çalışırken; ya da seks objesi biçiminde gösterilmektedirler. Dahası, genellikle genç ve güzeldirler, ancak çok iyi eğitim almamışlardır. Medya ve aile çocuklara, özellikle kendilerine uygun cinsiyet rollerini öğretmekte ve uygun davranışlar karşılığında onları simgesel olarak ödüllendirmektedir. Medyanın cinsiyet rolleriyle ilgili stereotipleri sürekli kullanmasının, bu stereotiplerin egemen toplumsal değerleri yansıtmışından ve erkek medya yapımcılarının da stereotiplerden etkilenmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Liberal feminizmin önerdiği çözümler iki parçalıdır: kadınlar toplumda daha eşit onumları elde etmeli, erkek egemen alanlara girmeli ve güç kazanmalıdırlar. Ama medyada daha çok kadını ve erkeği geleneksel olmayan rollerde göstererek ve cinsiyet ayrımcı olmayan bir dil kullanarak değişime katkıda bulunmalıdır.⁵⁹

Kadınlar için rol değişimi üzerindeki vurgu yeni bir stereotip olan “süperkadın”ı yaratmıştır ki bu liberal feminizmin taleplerine ticari kültürün verdiği bir yanıttır. Kadın dergileri ve reklamlar kadını bağımsız ve kendinden emin bir iş kadını, başarılı bir eş ve anne olarak göstermektedir. Bu kadın hala güzeldir ve genç kızlığında sahip olduğu kusursuz beden ölçülerini korumaktadır. Bu imaja uygun bir yaşam sürmeye çabalayan gerçek kadınlar ciddi bunalımlara girmektedirler.⁶⁰

Sonuçta aydınlanmacı feminist teoride bazı temel problemler vardır. Bunların birincisi; liberal çözümlemenin özel alanı dokunmadan bırakmış olmasıdır.

⁵⁸ Süleyman İrvan, *Medya Kültür Siyaset*, 3.b., Ankara: Pharmakon Yayınevi, 2014, s.70.

⁵⁹ Kaypakoglu, a.g.e., s.54.

⁶⁰ a.g.e.

Kadınların, erkeklere bağımlılıklarına, ataerkil ya da erkeğe hizmet eden eğitim sistemine ve toplumsal kurumlara karşı bir sınıf olarak niteleyen birçok liberal feminist, radikal feminist duruşa doğru kaymıştır.⁶¹ Liberal feministler tarafından sonuçsuz bırakılan bir soru da kadın ve erkek arasındaki ruhsal ve ahlaki yetenekler açısından gerçekten farkın olup olmadığıdır. Bazı liberaller genel olarak var olan farkların küçük olduğunu ve içinde bulunulan koşullar sonucu oluştuğunu savunurlar.⁶²

2.1.2.RADİKAL FEMİNİZM

Radikal feminizm kadınların sömürülmesi ve baskı altında tutulmasının temel nedenini, kadınlarla erkekler arasındaki biyolojik farklılıkta gören bir kuramdır. Kadının baskı altında olması ve kadın erkek arasındaki çelişkisini temelde aile kurumundan türediğini savunur. Radikal feministler arasında geniş ölçüde kuramsal düşünceler oluşturmuş olanlar, Kate millett ile Shulamith Firestone' dur.⁶³

Kate Millett'e göre aile gençleri ataerkil ideolojini rol, mizaç ve statü kategorilerince öngörülen turumlar içinde toplumsallaştırır. Aile, ataerkil düzen içinde kadınları erkeklere hizmet etmeye ve bu hizmet etme rolünü kabul etmeye şartlandıran erkek egemen ideolojisinin, yeniden üretilmesini sağlayan kurum olarak görülür. Bu nedenle aile kurumunu radikal feministler ret eder. Shulamith Firestone ise kadınların, baskı altında tutulmalarının temelinde biyolojik cinsiyet farklılıklarının yattığını söyler. Kadınlar doğum ve annelik rolleri ile sınırlanır. Firestone buna çözüm olarak teknolojiyi, kadınların biyolojik kaderlerinden kurtulmak için kullanmak gerektiğini düşünür.⁶⁴

Radikal feminist akımın savunduğu üreme teknolojileri ataerkil sisteme karşı çıkmak anlamında talep edilirken, diğer yandan tüm yaşamımızı etkileyen postmodern süreç 'her kadının doğurabilir' olması için yeni üreme teknolojileri ile iktidarı yeniden oluşturmaktadır. Yeni üreme teknolojileri çocuk sahibi olmayanları çocuk sahibi yaparken, hastalıklı genleri yok edip sağlıklı nesiller vadetmektedir. Aynı biçimde doğal bir süreç olan anne olma istediğini, teknolojik kontrol altında yerine getirmeye çalışan tıp bilimi 'bir kadın anne olmak istiyorsa akan sular durur' anlayışı ile ataerkil sistemi yeniden üretmektedir.⁶⁵

Radikal feministler, kadınların bedenleri üzerindeki her türlü kontrolün kadınlara ait olduğunu vurgulayarak, cinselliği, heteroseksüelliği ve kadın bedenini odağa alarak "bedenimiz bizindir" sloganıyla kadınlık kalıplarına karşı çıkmışlardır.⁶⁶ Radikal

⁶¹ İmançer, a.g.e., s.26

⁶² a.g.e., s.27.

⁶³ a.g.e., s.32.

⁶⁴ a.g.e.

⁶⁵ Özlem Türkdoğan, "Ana Akım Medyada Annelik Miti", *Kadın Araştırmaları Dergisi*, Y.2, S.13 (2013), s.44.

⁶⁶ Şaşman Kaylı, a.g.e., s. 24.

feministlere göre, kendi bedeni üzerindeki denetime sahip olmayan ve onu kontrol edemeyen hiçbir kadın özgür değildir.⁶⁷

Radikal feministler için patriyarki, erkek dünyası ile kadın dünyasını kesin çizgilerle ayırırken, erkek dünyasını üretim, kadın dünyasını ise yeniden üretim sürecin bağlamıştır. Patriyarkal ideoloji, erkekleri sosyalleşme sürecine hareketlilik, güç, inisiyatif, üretim ve rasyonalite gibi niteliklerle donatırken kadınlara da ev işleri, çocuk doğumu ve bakımı ile erkeğin cinsel objesi olmasını yüklemiştir. Bu ideoloji aynı zamanda kadında ‘‘utanma’’ ve ‘‘namus’’ gibi kavramları taktikli bir biçimde geliştirerek kadınları erkeksi kültürlerin bir alt ögesi haline getirmiştir.⁶⁸

Radikal feminizmde medya çalışmalarının temel odak noktası pornografi üzerinedir ve oldukça polemik içeren bir dil kullanılır: ‘‘pornografi vardır çünkü erkekler kadınları hor görmektedirler; erkekler kadınları hor görmektedirler çünkü pornografi vardır’’ ‘erkeklerin kadınlara yönelik davranışlarını ve kadınların kendileri hakkındaki algılamalarını medyanın etkileme gücü, radikal feminist medya çözümlemelerinde tartışma dışıdır.’’⁶⁹ Araştırmacılar medyanın herhangi bir konudaki tutumuyla belli bir eylem arasında doğrudan bir bağlantıyı kanıtlamamış olabilirler, ancak medyadaki çarpıtmanın genel ayrımcılık iklimine ve kadınların horlanmasına katkıda bulunduğu konusunda şüphe yoktur. ‘‘⁷⁰

Medya erkek patronların ve yapımcıların ellerinde olduğu için ataerkil toplumun çıkarları doğrultusunda işleyecektir. Radikal feminizmin medya stratejileri çok açıktır: kadınlar kendi iletişim araçlarını yaratmalıdırlar.⁷¹ Basında ve görsel medyadaki teknolojik gelişmeler feminist kitaplar, dergiler, radyo televizyon programları, video ve film gruplarının çoğalmasını mümkün hale getirmiştir. Bu gelişmeler olmasaydı, birçok feminist düşünce kamusal alana taşınamayacaktı. Çoğu radikal feminist medya, genellikle kar etme güdüsü taşımadan çalışan ve sosyal sorumlulukları paylaşan gönüllülerce üretilmektedir. Radikal feminist mantıkta hiyerarşilere yer yoktur; bunları eril toplumun bir sapkınlığı olduğu düşünülür. Katkıları isimsizdir ya da sadece ilk isimlerle imzalanırlar, çünkü tüm kadınların aynı tür ataerkil baskıyı paylaştıkları varsayılmaktadır.⁷²

2.1.3.KÜLTÜREL FEMİNİZM

Kültürel feminizme göre, kadınlara ilişkin kültürel tanımlamalar biyolojik farklılıklardan öte toplumsal çevrenin ürünüdür ve kadınlara ilişkin geleneksel değerler sistemi özel alandan başlayarak kamusal alana doğru yayılır. Eğer durum böyleyse o zaman kadına/kız çocuklarına ve dolayısıyla erkeğe atfettiğimiz özellikler değişebilir olarak görülmelidir. Kültürel feminizm, kültürün maskülen

⁶⁷ *a.g.e.*, s.25.

⁶⁸ *Aktaş, a.g.m.*, s. 63.

⁶⁹ *İrvan, a.g.e.*, s. 371.

⁷⁰ *a.g.e.*, s. 372.

⁷¹ *Kaypakaya,a.g.e.*, s. 55.

⁷² *a.g.e.*, s. 56.

kimliğine ek olarak feminen kimliğinin varlığını ortaya koymayı ve kültürün cinsiyetsizleştirilebilmesini hedefler. Bu teoriyi savunanlar, kadınların toplumdaki ikincil ve baskı gören konumunun toplumun kültür yapısına göre temellendiğini düşündüklerinden kültürün kadını neden bu şekilde konumlandığını ve bu tanımlamaların nasıl dönüştürebileceğini açıklamaya çalışırlar.⁷³

Farklılık kültürünü öne çıkararak kültürel feministler, kadını cinsiyetinden dolayı toplumsal yaşamdaki iktidar ve güç alanının dışına itilerek iktidarın kendine dayattığı birincil alanlar olan aile, cinsellik, din gibi kurumları deşifre ederek alternatif yapılar yaratmayı düşünürler. Geri planda, anaerkil toplumu yücelten kültürel feminizm, özgüven, kendi gerçeklerini keşfetme, yeteneklerini geliştirme, kadın dayanışması, kadınlık kuvveti, kadınlık sezgisi, gibi kavramları kadınlar lehine dönüştürerek toplumsal yaşamı yeniden şekillendirmeyi hedeflemiştir. Kültürel feministlerce, kadın bedeni olumlanarak ele alınmış ve kadının özgürlüğü ile toplumsal iyileşme arasında bağ kurulmuştur.⁷⁴

Kültürel feminizm kuramını savunanlar liberal feminizmin eleştirel düşünme ve kendini geliştirmenin kabul etmeye devam ederlerken, hayatın akıldışı, sezgisel ve genellikle kolektif yönünü vurgular. Kadınlarla erkekler arasındaki benzerlikleri vurgulamak yerine, genellikle kadınlık niteliklerinin farklılıkları üzerinde dururlar.⁷⁵

Kültürel feminist kuramcılara göre, aile ilişkilerine ilişkin konular eril bakış açısından düzenlenmiştir. Kadının erkek himayesinde insanca gelişmesi engellenmiştir. Bu duruma son vermek için ev hayatında radikal değişiklikler gerekir. Ataerkil bakış açısının baskıcı, yıkıcı ve savaşçı değerleri yerine kadınların olumlu bakış açıları bir kez daha yönetimin kamusal gücüne ve dine katılmalıdır. Babaların ev hayatına katılımı ile özel alanın zenginleşeceğini ve kamusal alanın annelerin varlığı ile yükseleceğini öne sürerler.⁷⁶

Kültürel feministlere göre, kadınların aydınlanma dönemine kadar akli çalışmalara dahil edilmemeleri ve ev işlerini idame ettirecek biçimde ve dine göre temellene toplumsal işbölümü çerçevesinde eğitilmeleri, “ötekilik” konumunu pekiştirmektedir. Bu yüzden kültürel feministler, kadınların eğitim alarak, toplumsal yapıda etkin rol almalarının toplumu değiştirmeyi sağlayacağını düşünürler.⁷⁷

2.1.4.MARKSİST FEMİNİZM

Sosyalist feminizm, Marx’ın çatışma teorisinden gelişmiştir. Engels, ataerkilliğin köklerinin özel mülkiyette olduğunu ve böylelikle kapitalizmin az sayıda erkeğin elinde refah ve gücü toplanmasını sağlayarak ataerkilliği yoğunlaştırdığını ileri

⁷³ Aktaş, *a.g.m.*, s. 65.

⁷⁴ Şaşman Kaylı, *a.g.e.*, s. 22.

⁷⁵ İmançer, *a.g.e.*, s. 27.

⁷⁶ *a.g.e*

⁷⁷ Aktaş, *a.g.m.*, s. 66.

sürmüştür. Sosyalist feministler, sınıf esaslı sosyal sistem içerisinde yapısal bir öge olarak eşitsizliğin kadın üzerindeki baskısını vurgularlar. Kadınlar üzerindeki bu baskı, farklı ırklar ve engellilere yönelik diğer baskı biçimleriyle etkileşim içindedir.⁷⁸

Özellikle kadınların bilinçlerinin yükseltilmesinde Marksist tarihsel materyalist görüşlerin etkisi kuşku götürmez bir olgudur. Bu görüş kültür ve toplumun köklerini maddi ve ekonomik koşullarda yattığını savunan maddeci bir determinizm düşüncesine dayanır. Engels ise, Marks'ın görüşünü şöyle temellendirir: tarihsel gelişim sürecinde ilkel toplumlarda kadın ve erkeğin işbölümü vardır, fakat cinsiyet uzlaşmazlığının bulunmadığını savunmaktadır. İlkel toplumda ev içindeki üretim araçları kadınların ev dışındakiler de erkeklerin denetimindeydi. Daha sonra Engels, üretimin ev dışında yoğunlaştığını söyler. (büyükbaş hayvancılık maden işletmeciliği, dokumacılık v.s. gelişmesi) erkeklerin alanındaki emek üretkenliğinde görülen bu servet olarak edinilebilecek bir fazlanın yaratılmasına yol açtı, bu da erkeğin kadın üzerinde yeni bir ekonomik güç elde etmesini sağladı.⁷⁹

Marksist teoriye göre, kadını ekonomik anlamda erkeğe bağımlı hale gelmesi, onu diğer sosyal alanlarda da erkeğe bağımlı hale getirmiştir. Kadının bağımlı yaşamı onu "ikinci cins" olarak belirleyen temel faktördür. Özellikle ev ve aileye bağımlı olarak yaşamakta olan kadın özel hayata kapatılarak, kamusal alandan bilerek uzaklaştırılmıştır. Marksist feministler için, kadının kamusal alana çıkışını engelleyen en önemli faktör, kamusal ve özel alan ayrımına göre dizayn edilen modern kentlerdir. Ekonomik ve sosyal aktiviteler olan eğitim, ticaret, üretim gibi etkinliklerin hepsi aileden koparılmış ve aileye uzak yerlerde kurumsallaşmışlardır. Modern şehirlerin planlamasıysa kadınların buralara ulaşmasına müsaade etmemektedir.⁸⁰

Çoğu sosyalist feministe göre sorun, genelde toplumun değil, özelde kapitalizmin yeniden üretimidir. Kadınların sömürülmesi, kapitalizmin kar sağlama dürtüsü ve kendini yeniden üretmeye yönelik ihtiyacıyla ilintilidir: diğer bir deyişle, işgücünün cinsiyete dayalı bölümlenmesine ve ev kadınlarının ezilmesine yol açan baskılarla bağlantılıdır.⁸¹

3.TÜRKİYE' DE FEMİNİST ÇALIŞMALAR

Tarihin, süreklilikler ve kopuşların birlikteliği olarak kavranması, biraz klişeleşmiş bir açıklama olsa da, geçerliliğini koruyor. Kültür, ideoloji ve genel olarak zihniyet dünyası söz konusu olduğunda ise, süreklilikler özellikle önem kazanıyor. Bu açıdan bakıldığında Cumhuriyet Türkiye' sinde hem feminizmin, hem de anti-feminizmin,

⁷⁸ Seveda Demirbilek, "Cinsiyet Ayrımcılığını Sosyolojik Açıdan İncelenmesi", *Finans Politik Ekonomik Yorumlar Dergisi*. S. 511., (Eylül 2007), s. 10.

⁷⁹ İmançer, a.g.e., s. 28.

⁸⁰ Aktaş, a.g.m., s. 64

⁸¹ Connell, a.g.e., s. 63.

Osmanlı' nın mirasını güçlü bir şekilde yansıttığını söyleyebiliriz. Üstelik bu, yalnızca zihniyet açısından değil, daha yapısal özellikler açısından da geçerlidir.⁸²

Osmanlı İmparatorluğunda yirminci yüzyıla kadar kadınlar kamusal alanda örtü ve harem olgusu ile tecrit edilmiştir. Miras hukukunda ise erkeğin yarısı kadar mülkiyet hakkına sahiptir. Kadınlar, hukukun ve göreneklerin sınırladığı alan içinde, zevcelik özellikle de dinsel olarak yüceltilen annelik rolleri sayesinde otorite ve etki uygulama olanağına sahiptir.⁸³

İslam hukukunun geçerli olduğu bütün toplumlar gibi Osmanlı' da da, kentsel mekan, cinsiyete göre çok keskin biçimde ayrılmış durumdaydı ve Tanzimat dönemine dek kadınları konu alan uyarı ve yasaklamaların, öncelikle giyim-kuşam ve kadınların gezinti yerlerindeki, alışveriş sırasındaki vb. davranışlarını düzenleyen olduğu görünmekteydi aynı tür kısıtlamaların Tanzimat sonrasında çıkarılan yasalarda da varlığını sürdürdüğünü biliyoruz. Bu, kadını "mahrem" sayan ve dolayısıyla da kamusal alandaki varlığını "zorunluluk" halleriyle sınırlandıran, engellemediği durumlarda da katı bir biçimde denetlemeye çalışan bir anlayıştır.⁸⁴

Tanzimat dönemi ve arkasından gelen II. Meşrutiyet döneminde modernleşmeci erkekler farklı noktalardan bakarak hayallerindeki modern toplumda olmasını arzuladıkları kadın tipleri ve aile modelleri hakkında görüşlerini yazarken önemli bir kamusal tartışma alanı yaratmışlar. Hemen hepsi Osmanlı toplumunun modernleşen eğitim ve sosyal kurumlarından yararlanan erkeklerin ulaştığı gelişim düzeyine – ki buna çoğunlukla medeniyet diyorlar- kadınlarında aynı şekilde ulaşmasını engelleyen koşullar olduğunu görerek, erkeklere kıyasla, kadınların ciddi ölçüde geri kaldıklarını vurguluyor ve modernleşen dünyaya erkekler gibi ayak uyduramadıklarını görerek buna çözüm önermeye çalışıyorlar.⁸⁵

Kadın hakları bu dönemde salt kadının ikinci cins olarak ezilmişliği düşüncesinden hareketle tartışılmamıştır, bilakis ülkenin kalkınmasında gerekliliğine inanıldığı için milli mesele olarak görülmüştür. Bunun karşılığında kadını toplum hayatında görünür kılınması ahlaki dejenerasyona yol açacağı düşüncesi yaygındır.⁸⁶

II. meşrutiyet döneminde kadının eğitime, çalışma hayatına katılmasıyla, dernekler kurmasıyla, kadının mahrem dünyasını belirleyen- örtünme, dışarı çıkamama gibi- simgeler yara almıştır. Kadınlar toplumsal yaşama katıldıkça, kentsel mekanlarda görünürlük kazandıkça, rahatsızlıkları beraberinde getirmiş, sorunlar siyasi tartışma konusu olmuştur.⁸⁷

⁸² Fatmagül Berktaş, *Tarihin Cinsiyeti*, 5.b., İstanbul: Metis Yayınları, 2015, s. 97.

⁸³ İmançer, a.g.e., s.39.

⁸⁴ Berktaş, a.g.e., s. 99.

⁸⁵ Sancar, a.g.e., s. 84.

⁸⁶ İmançer, a.g.e., s. 40

⁸⁷ Kaypakoglu, a.g.e., s. 44.

Osmanlı İmparatorluğu'nun son döneminde kadını yeri konusundaki tartışmalar Cumhuriyet Devrimi ile batıcı düşünceyi benimseyen Kemalist ideolojinin hakimiyet kazanmasıyla sona ermiştir. Cumhuriyet rejimi batılı düşünceyi çıkış olarak görmüş ve bu bağlamda toplumda kadının yerini tanımlayan çeşitli yasalar oluşturmuştur.⁸⁸

Türk modernleşmesinde, kadınlara bir yandan Batılılaşma ve modernleşmenin taşıyıcılığı rolü verilmiş, diğer yandan da bu rolün sınırları erkekler tarafından sıkıca çizilmiştir.⁸⁹ Cumhuriyet dönemi "kadın sorunu" nun parametreleri, II. Meşrutiyet'ten başlayarak Kemalist Cumhuriyet'e uzanan Türk ulusçuluğunun özgül tarihsel koşullarınca şekillenmiştir. Batılılaşma, ulusçuluk ve İslam arasındaki gerilimler hala çözülmediği gibi, günümüz siyasal tartışmalarında da merkezi bir rol oynamaya deva etmektedir. Burada sorun, Türk modernleşmesinin "birey" i temel almamasından ibaret değildir; sorulması gereken soru, "birey" i temel alsaydı, durumun kadınlar açısından farklı olup olmayacağıdır.⁹⁰

Cumhuriyetin kamusal alanda kadın ve erkek eşitliği açısından getirdiği yeniliklerden (örtünün terk edilmesi 1924' ten itibaren), zorunlu temek eğitimin sağlanması (1924), kadınlara seçme ve seçilme hakkı (1934), Şer'i hukukun kaldırılması ve İsviçre Medeni Kanunu'nun benimsenmesi (1926) yararlanan kadınlar, yine de toplumsal kimliklerini batıdaki erkeklerle karşılaştırarak kurmamışlardır. Kemalist modern kadın, toplumsal kimliğini "geleneksel" kadın ile karşılaştırarak oluşturur.⁹¹

1950' lerin modernleşme stratejisi erken Cumhuriyet döneminin "seçkin vatandaşlar" ı tarafından kurulmakta olan "modern yaşam tarzı"nı, şimdi toplumsal olarak yüz yüze geldiği, taşradan büyük kentlere göçmüş "sıradan insanlar" a benimsetilmesi, belletilmesi üzerine kuruludur. Dönem, bu geçişi yaratma, düzenleme ve disipline etme dönemidir. Kentli seçkin yurttaş cemaatinin yaşam tarzının sınırları yeniden tanımlanır, netleştirilir ve yeni gelenlere gösterilir. Bir "milli dava" olan modern Türk yaşamının inşası, kadın ve aile tartışmaları üzerinden yarattığı stratejik düzenleme alanları ile hem modern yaşamı hem de cinsiyet rejimini yeniden yaratmaktadır.⁹²

1980' lerde Türkiye'de bir kadın hareketi oluşmuştur, çünkü 1960 sonrası Batı'da gelişmiş feminist akımların etkisi vardır. Kemalist rejimle Batı'ya açılımı meşruiyet ve güç kazanan Türk toplumunun, Batı'da bu denli güç kazanmış bir akımdan etkilenmemesi imkansızdır.⁹³ Ayrıca, Kemalist devletin yarattığı fırsat alanından yararlanabilmiş, eğitim görmüş, pek çoğu Batı dilini bilen, iş sahibi, ekonomik gücü

⁸⁸ İmançer, a.g.e., s. 40.

⁸⁹ Berktaş, a.g.e., s.106.

⁹⁰ a.g.e., s.107.

⁹¹ İmançer, s. 41.

⁹² Sancar, s. 236.

⁹³ Necla Arat, *Türkiye'de Kadın Olgusu Kadın Gerçeğine Yeni Yaklaşımlar, I. b., İstanbul: Say Yayınları, 1992, s.84.*

olan ve feminist akımdan etkilenip, Türkiye’ de feminist hareketin liderliğini yapacak bir kentsel kadın kesimi oluşmuştu. Bu kadınlardan bazıları Batı’daki feminist hareket içinde yer almıştı. Yine bu kesimde ol hareket içinde rol almış kadınlar vardı.⁹⁴

Feminist kelimesini ilk benimseyenlerden bir grup meslek sahibi kadın 1983 yılında haftalık Somut dergisinde “feminist” bir sayfa çıkarmak için toplandılar. 1983 sonlarında, Kadın Çevresi adı ile “ev içinde ve ev dışında ücretsiz ve ücretli çalışan kadınların emeğine dayalı ve bu emeği değerlendirme” amacıyla bir “yayınçılık, hizmet ve danışmanlık” şirketi kuruldu. Kadın Çevresi aracılığıyla bir kitap kulübü oluştu. Feminist klasikler çevrilerek yaygınlaştırıldı.⁹⁵

Türkiye’ de Osmanlı İmparatorluğu’ndan Cumhuriyete kadar intikal etmiş doğu/batı çelişkisi günümüzde de etkisini sürdürür. Batılı feminist görüşlerin doğrultusunda kadın haklarını savunan görüşlerin yanında İslamcı çerçevede görüşler varlığını etkin bir biçimde sürdürmeye çalışır.⁹⁶

1980’ lerden itibaren Türkiye’ de gözlenen, İslamcı kimliğe dayalı kültürel/politik hareket, Castells’ in ve başka birçok yazarın işaret ettiği gibi, gelenekten beslenmekle birlikte gelenekselci ve antimodernist değil, olsa olsa “İslami Üçüncü Dünyada yaşanan modernleşmenin özgül biçimine postmodern bir tepki” sayılabilir. Modernleşmenin Batılılaşma aile aynı anlama geldiği ve modernleşmenin çelişkilerine olan bir tepkinin bir “kimlik politikası” şeklini aldığı ülkelerden biri olan Türkiye’ de, kendi kurallarıyla, yani esas olarak örtünerek kamusal alanda var olma talebiyle İslamcı bir kadın kimliğini öne çıkararak hareket; laiklik, Batılılaşma, modernleşme vb. etrafındaki tartışmalarda kadınların ve toplumsal cinsiyet kimliğinin bir kez daha merkezi bir rol oynamasına, daha doğrusu bu rolün iyice belirginleşmesine yol açtı.⁹⁷

90’lı yıllara gelindiğinde ülkedeki kadın sorunları teşhis edilmiş, sorunların üzerine sürekli gitmek gerektiği bilincine varılmıştır. Bu yıllarda Türkiye’deki kadın hareketi kurumsallaşmaya başlamış, üniversitelerde kadın araştırmaları merkezleri açılmış, devlet bünyesinde Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü ile Kadın ve Aileden Sorumlu Devlet Bakanlığı ve kadın sivil toplum kuruluşu Uçan Süpürge kurulmuştur. Kadın hareketi kent merkezli olmaktan çıkıp temelde toplumsal cinsiyeti sorgulayan, yerelkadın sorunlarını da gündeme getiren pek çok sivil toplum örgütleriyle ülke geneline yayılmıştır. Kadınların kimliği ve bedeni ise öncelikli konuları oluşturmuştur.⁹⁸

⁹⁴ a.g.e., s. 85.

⁹⁵ a.g.e., s.80.

⁹⁶ İmançer, s.43.

⁹⁷ Berktaş, s. 117.

⁹⁸ Asiye Şimşek, “Feminizm ve Uluslararası İlişkiler”, 2013,

<http://akademikperspektif.com/2013/12/31/feminizm-ve-uluslararasi-iliskiler> (Erişim Tarihi: 19.03.2016)

Türkiye’ de 1990’ ların feminist siyaseti kadın bedeninin cinsel denetimine karşı çıkan “bedenimiz bizimdir”, kadına yönelik şiddete sessiz kalınmasına itiraz eden “bağır herkes duysun”, erkek egemenliğine karşı “neden sokaklar ve geceler erkeklerin?” diye soran sloganlarla kendilerini ifade etti.⁹⁹

Türkiye’ de kadın hakları anlayışını şekillendiren “modernleşmeci vesayet” anlayışının daha kapsamlı eleştirisi 1990’ ların radikal feministlerinden çok İslamcı ve Kürt feministlerden geldi. Bu eleştirilere göre modernleşmeci kadın haklarının “bilinçsiz, taşralı, cahil kadın” diye dışladığı kadınlar aslında kentli orta sınıftan, laik ya da Türk olmayan kadınlardı. Bu “modern Türk kadınları”nın kendilerini her türlü kadın adına konuşma hakkına sahip, onları aydınlatacak “modern kadın”lar olarak görerek “diğer” kadınların seslerini bastırdıkları ve bir tür sömürgeci zihniyete sahip oldukları söylendi.¹⁰⁰

Baskı altında tutulan ve şiddete maruz kalan kadın bedeni konusu (bekâret kontrolü, aile içi şiddet, tecavüz ve cinsel taciz) Türkiye’de 90’ların başından başlayarak kadın hareketinin öncelikli konularından biri olmaya 2000’li yıllarda da devam etmiştir. Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi’nin soyadı davasına ilişkin ve BM Genel Kurulu’nun namus suçlarına ilişkin kararları, Türkiye’deki kadın örgütlerinin Avrupa Kadın Lobisi’ne kabulü, Türk Ceza Kanunu’na kadınlar lehine yapılan düzenlemeler ve yerel yönetimlere kadın sığınakları açma zorunluluğunun getirilmesi bu gelişmeler arasındadır.¹⁰¹

2000’li yıllarda ABD’nin yeni savaş politikalarının Ortadoğu ve Asya’da yarattığı tepkilerin en önemlisi herhalde dünyanın her yerindeki Müslüman kitleler arasında yeni bir örgütlenme ve ideolojik yenilenme hareketinin gelişimine neden olmasıydı. Bu gelişimin önemli bir bileşeni de İslamcı kadın hareketi diyeceğimiz İslam odaklı bir kadın hakları hareketinin ortaya çıkmasıdır. Muhafazakâr düşünce ile sıkı sıkıya eklemlenmiş İslamcı kurumlar ve siyasal örgütlerin savunageldiği, kadınların dışıl görevler ve alanlar içinde erkeklerden ayrıştırılması ve öncelikle de sosyal yardım işlerine hasredilmesine dayalı refleksleri sorgulayan—dar ve sınırlı bir çevrede de olsa—kendine İslamcı diyen etkili bir kadın çevresinin ortaya çıktığını görüyoruz.¹⁰²

2002 yılında başlayan AKP hükümeti dönemi, kadın hareketi açısından yeni bir dönem oldu. AKP gibi dinci, muhafazakâr ve zaman zaman da popülist bir parti, kadının insan haklarını koruma yolunda bazı yasal reformların yapıldığı bir dönemin hükümeti oldu. İdeolojisi gereği cinsler arasında bir eşitlik olduğunu kabul etmeyen bir siyasi hareketin mirasçısı olarak, kadın erkek eşitliğini doğrudan kabul etmeden, kadının insan hakları yaklaşımını bir ölçüye kadar benimsedi; bazı noktalarını kendi

⁹⁹ Sancar, s.302.

¹⁰⁰ a.g.e., s.303.

¹⁰¹ Asiye Şimşek, “Feminizm ve Uluslararası İlişkiler”, 2013,

<http://akademikperspektif.com/2013/12/31/feminizm-ve-uluslararasi-iliskiler> (Erişim Tarihi: 19.03.2016)

¹⁰² Serpil Sancar, “Türkiye’de Kadın Hareketliliğinin Politikası”, 2013,

<http://kasaum.ankara.edu.tr/files/2013/09/Serpil-Sancar-Türkiye’de-Kadın-Hareketinin-Politikası.pdf> (Erişim Tarihi: 15.03.2016), s.74

ideolojisine göre dönüştürerek ele aldı. Bu gelişimin perde arkasındaki mimarının İslamcı/dinci kadın örgütlerinin kendi aralarındaki güçlü işbirlikleri ve özellikle de feminist örgütlerle yakın ideolojik, politik ve kültürel etkilenmeler olduğunu söyleyebiliriz.¹⁰³

Birçok alandaki yasal düzenlemelere rağmen Türkiye’de kadının konumuna ilişkin çok fazla sorun alanı varlığını sürdürmektedir. Daha önceki yıllardan farklı olarak sorunları dillendiren, görünür kılan feminist hareket, 1990’lardaki kurumsallaşma ve 2000’lerde yaygın olarak karar organlarını etkileme ve dönüştürme mekanizmalarıyla gidişata müdahale noktasında aktif bir rol oynamıştır. Yasal düzenlemelerin takibi ve kadın lehine eleştirisi noktasında kadın platformları, yerel feminizme canlılık kazandırmıştır.¹⁰⁴

SONUÇ

Kadın ve erkek biyolojik açıdan birbirinden farklı cinsiyetlere sahip olsa da, kadın ve erkek olmanın bir de toplumsal anlamları mevcuttur. Bu iki cinsi düşündüğümüzde zihnimizde canlanan her türlü imge bu toplumsal anlamların ürünüdür. Kadınsı ve erkeksi olan, tamamen toplumsal cinsiyet ile ilişkilidir.

Kültürden kültüre farklılıklar gösterse de, toplum, kadın ve erkeğe farklı anlamlar, beklentiler ve farklı davranış kalıpları yükler. Bu farklılıkların sebep olduğu cinsiyet eşitsizliği farklı açılardan ele alınmış, birçok kuram tarafından açıklanmaya çalışılmıştır. Günümüzde de bireye ve topluma yönelik çalışmalar için araştırma konusu olmaya devam etmektedir.

Bu çalışmada cinsiyet, toplumsal cinsiyet rolleri, ataerkillik gibi kavramların izini sürerek cinsiyetin biyolojik yönünden çok toplumsal anlamları, kadın ve erkek kimliklerinin nasıl oluşturulduğundan bahsetmeye çalışıldı. Bir literatür taraması olarak tasarlanan bu makalede, son olarak Türkiye’deki feminist hareketler ele alındı. Bu teorik arka plandan hareketle feminist kuramın toplumsal adaletsizliklerin ortaya çıkarılması bağlamında önemli açılımlar sunabileceği kanısına varılmıştır.

KAYNAKÇA

ANAR, Burçin. “Evli ve Çalışan Yetişkinlerin Toplumsal Cinsiyet Rollerine İle Evlilik Doyumu ve İş Doyumu İlişkisinin İncelenmesi”. Çukurova Üniversitesi SBE Yüksek Lisans Tezi. 2011.

ARAT, Necla. **Türkiye’de Kadın Olgusu Kadın Gerçeğine Yeni Yaklaşımlar**. İstanbul: Say Yayınları. 1992.

¹⁰³ a.g.e., s.76.

¹⁰⁴ “1980 Sonrası Türkiye’de Feminizmin Görünümü”, <http://acikerisim.aku.edu.tr:8080/xmlui/handle/11630/2665>, s.93.

AYDIN, Gülşah ve ASLANER, AYDIN Duygu. “Stereotip Kadın Rollerinin Televizyon Reklamlarında Sunumu”. **Global Media Journal Dergisi**. S.11. (güz-2015) ss.54-74.

BERKTAY, Fatmagül. **Tarihin Cinsiyeti**. İstanbul: Metis Yayınları. 2015.

BİNGÖL , Orhan. “Toplumsal Cinsiyet Olgusu ve Türkiye’ de Kadınlık”. **KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**. S.1 (Özel sayı). 2014. ss.108-114.

CONNELL, R.W. **Toplumsal Cinsiyet Ve İktidar Toplum, Kişi ve Cinsel Politika**. İstanbul: Ayrıntı Yayınları. 1998.

ÇITAK, Aylin. “Kadınların Çalışmasına Yönelik Tutum: Cinsiyet, Cinsiyet Rolü ve Sosyoekonomik Düzeye Göre Bir Karşılaştırma”. Ankara Üniversitesi SBE Yüksek Lisans Tezi. 2008.

DEMİRBİLEK, Sevdâ. “Cinsiyet Ayrımcılığını Sosyolojik Açıdan İncelenmesi”. **Finans Politik Ekonomik Yorumlar Dergisi**. S. 511.(Eylül 2007). ss.12-27

DÖKMEN, Zehra. **Toplumsal Cinsiyet**. İstanbul: Remzi Yayınevi. 2012.

GÜLDÜ, Özgür ve KART-ERSOY, Müge. “Toplumsal Cinsiyet Roller ve Siyasal Tutumlar: Sosyal Psikolojik Bir Değerlendirme”. **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**. S.3. (2009). ss.99-116.

İMANÇER, Dilek. (der.) **Medya ve Kadın**. İstanbul: Ebabil Yayınları. 2006.

İRVAN, Süleyman. **Medya Kültür Siyaset**. Ankara: Pharmakon Yayınevi. 2014.

KAYLI ŞAŞMAN, Derya. **Kadın Bedeni ve Özgürleşme**. İzmir: İlya Yayınevi. 2013.

KAYPAKOĞLU, Serdar. **Toplumsal Cinsiyet ve İletişim**, İstanbul: Naos Yayınları. 2003.

ÖZGÜR, Özlem. “Televizyonda Yayınlanan Kadın Programlarında Toplumsal Cinsiyet Rollerinin Sunumu”. Selçuk Üniversitesi SBE Yüksek Lisans Tezi. 2010.

ÖZKAN, Dicle. “Ataerkil İdeolojide Bekaret Söylemi”. <https://www.academia.edu/4936105/Bekaret-makale>. (Erişim Tarihi 14.03.2016)

PİRA , Aylin ve ELGÜN, Aslı. “Toplumsal Cinsiyeti İnşa Eden Bir Kurum Olarak Medya; Reklamlar Aracılığıyla Ataerkil İdeolojinin Yeniden Üretilmesi”. <http://cim.anadolu.edu.tr/pdf/2004/1130848482.pdf>. (Erişim Tarihi 08.11.2015)

SANCAR, Serpil. **Türk Modernleşmesinin Cinsiyeti Erkekler Devlet, Kadınlar Aile Kurar**. İstanbul: İletişim Yayınları. 2014.

SANCAR, Serpil. “Türkiye’de Kadın Hareketliliğinin Politigi”. 2013. <http://kasaum.ankara.edu.tr/files/2013/09/Serpil-Sancar-Türkiye’de-Kadın-Hareketinin-Politigi.pdf>. (Erişim Tarihi: 15.03.2016).

SARAÇ, Simgе. “Toplumsal Cinsiyet”. **Toplumsal Cinsiyet ve Yansımaları**. (der.) Ankara: Atılım Üniversitesi Yayınları. 2013.

SONER, Ayben. “Yapı ve Fail İlişkisinden Hareketle Ataerkil İdeoloji ve Toplumsal Cinsiyet Etkileşimini Anlamak”. Adnan Menderes Üniversitesi SBE Yüksek Lisans Tezi.2012 .

ŞİMŞEK, Asiye. “Feminizm ve Uluslararası İlişkiler”. 2013. <http://akademikperspektif.com/2013/12/31/feminizm-ve-uluslararasi-iliskiler> (Erişim Tarihi: 19.03.2016).

TÜRKDOĞAN, Özlem. “Ana Akım Medyada Annelik Miti”. **Kadın Araştırmaları Dergisi**. S.13. (2013). ss. 35-59

“1980 Sonrası Türkiye’de Feminizmin Görünümü”
, <http://acikerisim.aku.edu.tr:8080/xmlui/handle/11630/2665> ,s.93.

KARŞILIKLI BAĞIMLILIĞIN SİYASETİ: TÜRKİYE’NİN İSRAİL VE İRAN İLİŞKİLERİNDE EKONOMİNİN ETKİSİZLİĞİ

Esra DURMUŞ¹

ÖZ

Ekonomi ile siyaset arasındaki etkileşim biçimleri politik ekonomi alanında yapılan çalışmaların en temel sorusudur. Bu çalışmada, ülkelerin karşılıklı ekonomik bağımlılığa sahip olması durumunda, siyasi krizlerin ekonomik ilişkileri bozmayacağı iddia edilmiştir. Çalışmada Ortadoğu bölgesine bakılacaktır. Ekonomik bağımlılık ele alınacaktır. Bölgesel aktörlerin güç mücadelesi içerisinde olması yani bir aktörün diğerinden daha üstün olmaması durumunun siyasi ilişkileri incelenecektir. Çalışma İsrail ve İran üzerinde test edilecektir. Türkiye’nin İsrail ve İran ile dış ticareti ve siyasi krizleri karşılaştırılacaktır. Bu iki örnek de iki metod kullanılacaktır. Birinci metod niceliksel araştırma ikinci metod niteliksel araştırmadır. Birinci metod ile yapılan niceliksel araştırma da dış ticaret hacimleri detaylı şekilde analiz edilerek istatistik halinde sunulacaktır. İkinci metod ile yapılan niteliksel araştırmada ise Türkiye, İsrail ve İran’ın dış politika söylemleri baz alınarak; yaşanan siyasi krizlerin nasıl yorumlandığı ve karar vericiler üzerindeki etkileri incelenecektir.

Anahtar Kavramlar: *Ekonomi, Siyaset, Güç, Politik Ekonomi, Ekonomik Bağımlılık*

MUTUAL DEPENDENCE OF POLITICS: THE INEFFECTIVENESS OF THE ISRAELI ECONOMY IN TURKEY AND IRAN RELATIONS

ABSTRACT

The interaction between politics and economy is the most essential question of surveys in the field of politics and economy. This thesis claimed that political crises don’t devastate economic relationships when the countries are dependent on each other in economic. In this thesis, the Middle east region will be investigated and economic dependency will be questioned. The thesis will explore political relationships in the event that the power among regional actors in which no actor is dominated over the others. The survey will be tested on Iran and Israeli. I will use two different methods; qualitative and quantitative analysis. One of them is the trade which Turkey did with Iran and Israeli, the other one is facing political crisis among these three countries. The quantitative method will analyze foreign trade volumes in detail and present statistically. Qualitative method will analyze on the media in Turkey, Israeli, and Iran, developing crisis will be commented. The effects of crisis on decision-makers will also be explored.

Key Words: *Economy, Politics, Power, Political Economy, Economic Interdependence*

¹ Y.Lisans Öğrencisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, esradrms@hotmail.com.tr

1. GİRİŞ

Uluslararası ilişkilerde siyaset ve ekonominin birbirleriyle oldukça yakın bir ilişki içerisinde olduğu bilinmektedir. Bir devletin yaşadığı siyasi sorunların ekonomik ilişkilerini etkileyeceği veya ekonomik sorunların siyasi ilişkilerini etkileyeceği söylenmektedir. Bu makale bunun belli şartlarda böyle olmadığını anlatmaktadır.

Politik ekonomi alanında yapılan çalışmalarda karşılaştırılan devletlerin biri daha güçlü iken öteki daha zayıftır. Ekonomi siyasal bir enstrümandır, cezalandırma veya ödüllendirme aracı olarak kullanılmaktadır.

Bir diğer bakış açısında karşılıklı bağımlılık teorisinde belirtilen devletlerin birbirine bağımlılığının işbirliği getireceği ve bu işbirliğinin de politikalarını etkileyeceği şeklindedir. Teori devletler arasındaki ilişkiler de taraflardan birinin diğerine göre daha üstün olduğu varsayımından yola çıkmıştır. Devletlerin güç oranlarının birbirlerine denk olması ve ekonomik bağımlılıklarının karşılıklı olması ele alınmamıştır.

Çalışmada Ortadoğu bölgesine bakılacaktır. Bölgesel aktörlerin güç mücadelesi içerisinde yani bir aktörün diğerinden daha üstün olmaması durumunda karşılıklı ekonomik bağımlılıkların siyasi ilişkilere etkisi incelenecektir. Siyasi krizlerin, ekonomik ilişkileri, karşılıklı ekonomik bağımlılık olması durumunda etkilemeyeceği iddia edilmektedir. Çünkü ekonomi bir güç faktörü olarak kullanılmaktadır. Devletler bu güç faktörlerinden vazgeçmek istememektedir. Karşı devletlerin de aynı tavrı sergileyeceği düşünülmektedir. Buradan yola çıkarak ekonomik ve siyasi ilişkiler aynı paralellikte gitmemektedir.

Türkiye'nin, İsrail ve İran ilişkilerinde yaşadığı çatışmaların aksine ekonomik ilişkilerin belli dönemlerde büyüyen çizgiler seyrettiği görülmektedir. Bu büyüyen çizgiler içerisindeki farklı parametreleri de göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Türkiye'nin toplam dış ticaretinde İsrail ve İran ile yapılan ticaretin payı, sektörel dağılımı, ekonomisinin yapısı ve gelişimi, doğal ve beşeri faktörler, küresel ve bölgesel etkiler bu parametrelerin başında gelmektedir. Bu parametreler ülkelerin birbirlerine olan bağımlılığını göstermektedir. Tüm bu unsurlar göz önüne alınarak yapılan analizde ticari ilişkiler ile dış politika arasında paradoksal görünen durumlar yaşandığı gözükmemektedir. Çalışmada da bu paradoksa dikkat çekilecektir ve sebebi tartışılacaktır.

Paradoksun analizinde karşılıklı bağımlılığın her zaman işbirliği ve barış getirmediği, bu bağımlılığa rağmen devletler arasında çatışmaların da yaşanabileceği gözlenebilmektedir.

Bu çalışmada İsrail, İran ve Türkiye'nin seçilmesinin sebebi ise Ortadoğu'da ki güç mücadelesinde en önemli aktörler olmaları, son yıllarda yaşanan siyasi krizler ve ekonomik alanda artan ilişkilerdir. Ortadoğunun ele alınmasının sebebi ise hegemon bir gücün olmaması ve devletlerin birbirlerini tehdit unsuru olarak görmeleridir.

2. ULUSLARARASI İLİŞKİLERDE EKONOMİ FAKTÖRÜ

Uluslararası ekonomi politik, ekonomiler-politikalar ile devletler-piyasalar arasında uluslararası düzeyde yaşanan karşılıklı etkileşimi ele alıp inceleyen disiplinler arası bir yaklaşımdır.

Bu bağlamda politika ile ekonomi arasındaki ilişkiyi teorik boyutta inceleyen ekonomi politik disiplin, global ekonomik ilişkiler ile politik aktörler arasındaki etkileşiminin sosyolojik, kültürel, hukuksal, moral ve kurumsal düzeyde analiz edilmesi gerektiği tezini öne süren bir yaklaşımdır. (Çakmak, 2014: 183)

Uluslararası disiplinin iki önemli yaklaşımı olan realist ve liberal yaklaşımlar iki farklı görüş sunmuşlardır; ekonomiyi siyasetin aracı olarak gören ve devleti merkeze alan realizm, siyaseti ekonominin aracı olarak gören ve ekonomiyi öne alan liberalizm.

Realizm de devlet ekonomiyi siyasal amaçları doğrultusunda şekillendirmektedir. Devlet dışı aktörler gözardı edilmekte ve devletin de odak noktası güvenlik olmaktadır. Liberalizm de devlet ekonomiye müdahale etmemelidir. Ekonomik ilişkiler devlet müdahalesi olmadan daha sağlıklı yürüyecek ve siyasi ilişkilerin gelişmesini sağlayacaktır.

2.1. Realizm Açısından Ekonomi Faktörü

Devletler arasındaki ilişkiler, öncelikli olarak onların askeri ve ekonomik yeteneklerinden türeyen gücün karşılaştırmalı olarak derecelendirmesinden belirlenir. Devletlerin eylemlerinde rehber olarak kullanabilecekleri evrensel ilkelerin varlığından bahsedilemez. Onun yerine devletler, çevrelerindeki diğer devletlerin eylemlerine karşı uyanık olmalı ve ortaya çıkan sorunları gidermede pragmatik bir yaklaşım izlemelidir. (Görentaş, 2009: 44-45)

Neo-realistler politikanın ekonomiye üstünlüğünü savunur. Buna göre, piyasa devlet çıkarlarına hizmet etmeli ve ekonomi devletin siyasal amaçları doğrultusunda yönlendirilmelidir. Ulusal ekonominin organizasyonu ulusal güvenlik konularıyla tutarlı ilerlemelidir ve devlet ekonomiyi çıkarları doğrultusunda şekillendirmelidir. İç ekonomik konular ve uluslararası ekonomik alan birbirinden ayrı kabul edilirken neorealizmin odak noktası devletin güvenliğidir. Ancak güvenlik algısı sadece askeri yönde değil, aynı zamanda ekonomik refahın elde edilmesi yönündedir. (Ateş ve Gökmen, 2013: 56)

Uluslararası siyasetin temel örgütlenme biçimi olan devletlerin 'güç', iktisadi hareketin temel örgütlenme zemini olan piyasaların ise 'refah' üretiminde kurucu unsurlar olduğu varsayımından hareketle, Robert Gilpin, UPE'yi "uluslararası ilişkiler güç ve refah arayışının karşılıklı ve dinamik etkileşimi" olarak tanımlamaktadır. (Kardaş ve Balcı, 2014: 307)

Ekonomik bağımlılığın artmasıyla devletin önemini yitirdiği ve zorlayıcı askeri gücün dünya meselelerinde ekonomik nüfuzu belirleme yeteneğinin azaldığı

yönündeki savunuların aksine, Gilpin liberal bir uluslararası ticaret düzeninin, uluslararası kamu malları olarak adlandırılan değerlerin dağıtımında düzeni sağlayacak güçlü bir devletin varlığına ihtiyaç duyulması gibi, çok farklı faktörlere bağlı olduğunun altını çizmiştir. (Griffiths, Roach ve Salamon, 2011: 17)

Strange'e göre küresel ekonominin karakter ve dinamiğinin açıklanmasında "güç" merkezde yer alır. Geleneksel uluslararası politika çalışmalarını dar görüşlü ve eski moda olmakla eleştiren Strange, gücü ekonomi, bölgeselcilik, nüfus, silahlı kuvvetler, çevre gibi farklı etkenlerle açıklamaktadır. Strange "States and Markets: An Introduction to IPE" kitabında, dünya sisteminde gücü ilişkisel ve yapısal olmak üzere iki türe ayırmıştır. Strange'e göre ilişkisel güç, A'nın B'ye yapmayacağı birşeyi yaptırma gücüdür. Öte yandan yapısal güç ise A, B ve diğer tüm güçlerin birarada hareket ettiği çerçeveyi oluşturur. Bu güç, uluslararası ekonomik ilişkileri yöneten uluslararası rejimleri ve normları tasarlama gücüdür. Yapısal güce sahip aktörler, devletler, bireyler veya şirketler ilişkisel gücü doğrudan kullanma ihtiyacı duymadan etkin olabilirler. Dolayısıyla uluslararası politik ekonomide bu güç ilişkisel güçten daha önemli kabul edilir. (Ateş ve Gökmen, 2013: 55-56)

Strange, yapısal gücü, "birincil yapılar" (primary structures) ve "ikincil yapılar" (secondary structures) olarak sınıflandırmaktadır. Birincil güç yapılarında güvenlik yapısı, üretim yapısı, finans yapısı ve bilgi yapısını ele alırken; ikincil güç yapılarında ulaşım yapısı, ticaret yapısı, enerji yapısı ve refah yapısını incelemektedir. Yani bir devlet ticaret yapısında "oyun kurucu" aktör konumundayken, bilgi yapısında "lideri takip eden" konumda olabilir. Bu açıdan Strange, gücü dar bir çerçevede tek bir kanala hapsetmekten ziyade gücün farklı kanallardan ancak birbiriyle etkileşim içerisindeki mekanizmalarla operasyonelle edildiğini vurgulamaktadır. (Dinçer ve Kutlay, 2012: 11)

Buna göre hegomanik aktör, söz konusu dört temel güç yapısını 'zor' ve 'rıza' yoluyla kontrol edebildiği ölçüde hegemonyasını sürdürebilmektedir. (Kardaş ve Balci, 2014: 307)

Görüldüğü üzere, neo-realistler, ekonomik sorunların ve artan karşılıklı bağımlılığın dünya politikasındaki önemini kabul ederler, ancak aynı zamanda her bir devletin çeşitli politikalarını, görece gücünü maksimuma ulaştırma arzusu tarafından belirlendiğini de öne sürerler. (Aydın, 2004: 49)

Bunun yanında realist yaklaşımlar da ekonomi ele alınırken güçlü-güçsüz ilişkisine bakılmıştır. Bu bakış açısı doğrudur. Fakat dar kapsamlıdır. Güçlü-güçlü ilişkisine de bakılarak bir boyut daha kazandırılabilir.

2.2. Liberalizm Açısından Ekonomi Faktörü

Adam Smith, bir toplumun refahının sahip olunan altın rezerviyle değil üretim ve ekonomik büyümeyle ölçülmesi gerektiğini savunmuştur. Ekonomik büyüme de ancak minimum seviyede devlet müdahalesine maruz kalan serbest piyasayla mümkün olacaktır. "Invisible hand" (görünmez el) kavramını literatüre kazandıran Adam Smith, bir toplumun refah için dile getirdiği görüşlerin tüm devletler için de

uygulanabileceğini öne sürerek bu yaklaşımı uluslararası düzeye taşımıştır. Buna göre devletler arasında ticaret serbest olmalı, böylece herkes zenginlikten payını almalıdır. Uluslararası ticaretin devletler tarafından sınırlandırılması piyasanın rasyonel işleyişine engel teşkil edecektir. (Ateş ve Gökmen, 2013: 57)

Devletler kendi içlerinde piyasanın olabildiğince serbestleşmesini sağlarken, uluslararası ortamda rekabeti önlemek için uluslararası kurallar ve düzenlemeler yapmalıdır. Ancak, devletler bu uluslararası kural ve düzenlemelerin işleyişini sağlamanın dışında bir müdahalede bulunmamalıdır. Eğer uluslararası ticaret tam anlamıyla serbest bir hal alırsa, bütün devletler bundan faydalanacaktır ve ekonomi, savaşlar ile diğer uluslararası çatışmaların başlıca nedeni olmaktan çıkacaktır. (Al, 2015: 147)

David Ricardo ise karşılaştırmalı üstünlük teorisi ile devletin daha ucuza ürettiği üründe uzmanlaşması gerektiğini, pahalıya üreteceği üründe ise daha ucuza mal edebileceği ithal yolunu seçmesi gerektiğini söylemektedir. Böylece uluslararası ekonomik ilişkileri, fiyat mekanizması belirleyecek ve maksimum fayda sağlanacaktır. Devletin güç ve güvenlik ilişkileri minimize edilecek, ekonomik ilişkiler barış ve işbirliğini sağlayacaktır.

Liberalizmin en temel ilkelerinden olan kendiliğinden doğan düzende yani piyasa sisteminde rekabetin fonksiyonel bir rolü vardır. Rekabet olmaz ise piyasa sistemi yaşayamaz. Rekabetin yaşandığı piyasalarda yüksek verimle çalışan az verimle çalışan rakibine karşı korunur. Herkesin en iyi bildiği işi yapması ve en etkin kaynak tahsisi sağlanarak ilerleme ve gelişimin yolu açılmaktadır. (Bilge, 2009: 86-87)

Neo-liberaller, devletler arasında, özellikle ekonomik konularda “karşılıklı bağımlılığın” (interdependence) arttığını ve devletlerin gücün askeri boyutundan ziyade ekonomik boyutuna önem vermeye başladığını, bu yüzden de ekonomik konularda işbirliği çabalarının daha yoğun ve başarılı olduğunu savunmaktadır. Joseph S. Nye’nın da belirttiği gibi bugünkü dünyada gücün kaynakları açısından askeri güce yapılan vurgudan bir uzaklaşma görülmektedir. Günümüz uluslararası gücün değerlendirilmesinde teknoloji, eğitim ve ekonomik büyüme gibi faktörler önem kazanmaya başlarken, nüfus, hammadde ve coğrafya gibi faktörler gittikçe önemlerini kaybetmektedir. Dolayısıyla artık devletler neorealistlerin iddia ettiği gibi çıkarlarını maksimize etmek için “diğer devletlerden bağımsız karar verme ve davranma serbestleri”ni yitirmişlerdir. (Bozdağlıoğlu, 2004: 63-64)

Karşılıklı bağımlılık çağında yaşadığımızı vurgulayan Keohane ve Nye tarafından “kompleks karşılıklı bağımlılık” üç temel özellikte tanımlanmıştır; iletişimin çoklu kanalları, hiyerarşi yokluğu ve askeri gücün azalan rolü. Bu görüş uzun yıllar uluslararası ilişkiler teorilerinde hakim olan klasik devlet-merkezli paradigmalara bir meydan okuma olmuş; ekonomik ve politik eylemlerin bağının altı çizilmiştir. Böylece ekonomi mi politikayı, politika mı ekonomiyi yönlendirir sorusu gündeme gelmiştir. Neo-realistlerin aksine Keohane ve Nye politikanın ekonomiyi domine etmediğini, hem bunlar arasında hem de küresel düzeyde devletler ve piyasalar

arasında “kompleks karşılıklı bağımlılık” bulunduğunu ileri sürmüştür. Devletin sahip olduğu güç, belli zaman ve konulara göre farklılık gösterebilir.

Neoliberalizmle özdeşleşen karşılıklı bağımlılığın iki yorumundan bahsetmek mümkündür. Birincisi, asimetrik/adil olmayan bağımlılık, ikincisi ise kompleks bağımlılıktır (ideal dünya düzeni). Neoliberaler ikincisinin gerekli işbirliğine gidilerek barış ve istikrar sağlayacağını öne sürer. Çünkü böyle bir uluslararası ekonomide karşıdakine zarar vermek kendine zarar vermek olacaktır. (Ateş ve Gökmen, 2013: 55-56)

Liberalizme göre, uluslararası ilişkiler sadece güç ilişkileri açısından ele alınmamalıdır. Uluslararası sistem, “karşılıklılık ve işbirliğine bağlı olarak uluslararası normlar, örgütler ve hatta uluslararası hukuk tarafından” değiştirilebilir. Bununla birlikte liberalizme göre, “devletler belli ve sabit bir dış politika tercihinin sahip değildirlir.” Devletlerin davranışları bazı iç aktörler tarafından belirlenir. Son olarak ise liberaller “uluslararası ilişkilerde askeri gücün kullanılmasının maliyetinin giderek arttığını ve devletler için en son başvurulacak bir araç olduğunu savunmaktadırlar.” (Şöhret, 2014: 539-540)

Liberaller ekonomik gücün önemine vurgu yapmaktadır. Öte yandan ekonomik gücün veya mali durumun tek başına bir ülkeyi güçlü kılmadığı da bilinmektedir. Nitekim Kennedy, 18. Yüzyılda Amsterdam’ın dünyanın en büyük para merkezi olmasına rağmen Hollanda’nın Büyük Güç kimliğinin silindiğine, dolayısıyla diğer faktörlerin önemine dikkat çekmektedir. (Akyol, 2011: 13)

3. TÜRKİYE’NİN İSRAİL VE İRAN İLE EKONOMİ İLİŞKİLERİ

3.1. İsrail Ekonomik Yapısı

İsrail en büyük 43. ekonomiye sahiptir. İhracata dayalı bir büyüme sergilemektedir. Devletin ekonomiye müdahalesi azdır. Daha çok özelleştirme vardır. Fakat üretim ve istihdam açısından kamu teşekkülleri de önemli bir paya sahiptir. Dış ticaretinde uyguladığı liberal politikanın etkisiyle ithalata önemli bir engel getirmemekle birlikte bazı ürünlerde yerli üretici korumak amacıyla tarife dışı engeller koyabilmektedir. İthalatın %75’ini hammadde, ihracatın %29’unu elmas oluşturmaktadır. 2014 yılında enflasyon %-0.2, işsizlik % 5.9 olarak gerçekleşmiştir.

Ekonomisi yüksek teknolojik araç gereç, tarım, sanayi, elmas işletmeciliği ve turizme dayalıdır. Ülke gıda alanında kendi kendine yetebilmektedir. Dünyanın lider sera ürünleri ihracatçısıdır. (Dışişleri Bakanlığı, 2015)

İsrail doğal kaynaklar bakımından zengin değildir ama sınırlı kaynaklarını etkin şekilde kullanır. Su ve enerji kaynakları kısıtlıdır. Su kaynaklarının azalmaya başlamasıyla çeşitli önlemler alınmıştır. Kömürle çalışan santraller ve güneş enerjisi ile petrole olan bağımlılık azaltılmaya çalışılmaktadır. Deniz sahasında son yıllarda

keşfedilen bol miktarda doğalgaz, ekonomi ve endüstri üzerinde etkisini göstermektedir.

Bilim ve teknoloji, en gelişmiş sektörleridir. İsrailli bilim adamları birçok mühendislik alanının gelişimine katkıda bulunmuşlardır. Teknoloji ve bilime dair yaptığı araştırmaların yüzdesi dünyanın en iyileri arasındadır. İsrail’de Samsung, Google gibi firmaların Ar-Ge merkezleri bulunur. Bunun en önemli sebebi kişi başına düşen bilgi teknolojileri çalışanı sayısının çok fazla olmasıdır. Kaliteli insan yetiştirmeye çok önem verilmektedir. Bu iş imkanlarından dolayı dışarıdan çok fazla göç almaktadır. (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2015)

3.2. İran Ekonomik Yapısı

İran ekonomisinin % 40-45’i vakıflar aracılığı ile dolaylı olarak devletin kontrolündedir. Kalan ekonomik faaliyetlerin %15’i de muhafazakar iş adamlarının elindedir. (Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı, 2015) 2014 yılında enflasyon %15, işsizlik %14 olarak gerçekleştirilmiştir. Eğitimli işgücünün başka ülkelere göçü, ülke ekonomisinde, uzun vadede sorun oluşturmaktadır. (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2015)

Dünya ham petrol rezervlerinin %11.5’i İran’ındır. Suudi Arabistan ve Kanada’nın ardından 3. sırada yer almaktadır. İhracat gelirlerinin %80-90’ı petrolden sağlanmaktadır. Bu yapının kırılgan olarak sanayi üretiminin çeşitlendirilmesi amacıyla petrol gelirlerinin bir kısmı petrokimya sektörünün gelişimi için kullanılmaktadır. Doğalgaz rezervleri açısından da Rusya’dan sonra ikinci sırada yer almaktadır. Doğal gaz yatakları işletmeye açılmaya başlanmıştır.

İran iklim ve toprak çeşitliliği açısından verimli bir ülkedir. İran Tarım Bakanlığı verilerine göre gıda ihtiyacının %80’i ülke içerisinde üretilmektedir. İşgücünün yaklaşık dörtte biri bu sektörde istihdam edilmektedir.

Madenler bakımından zengin bir ülkedir. Fakat önemli rezervlerin varlığına karşılık, dünya maden üretimindeki yeri % 1,5’in altındadır. Ortadoğu’nun en büyük çelik sektörüne ve dünyanın en büyük ikinci bakır rezervine sahiptir. Bu sektörde yabancı firmalar faaliyet göstermektedir. Hidrokarbon ihracatın temel gelir kaynağıdır ve tarım sektöründen sonra en fazla istihdam burada sağlanmaktadır.

İran’ın ulaştırma ve haberleşme altyapısı, mevcut gereksinimi karşılayacak düzeydedir. Devlet son dönemde bu sektörde yatırımları teşvik etmeye başlamıştır. Elektrik üretiminde kendine yeterliliğe sahiptir fakat üretim teçhizatı eskidir. Bu cihazların revizyonu için de yeterli teknolojiye sahip değildir.

İnşaat sektörü karlılığı sebebi ile çok hızlı bir büyüme göstermektedir. Yabancı yatırımcının bu alanda faaliyet göstermesine izin verilmemektedir. Turizm sektöründe gelişime çok açıktır. Tekstil ve lüks tüketim malları cazip bir pazardır.

İran'a nükleer faaliyetlerinden dolayı Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin aldığı karar ile ekonomik yaptırımlar uygulanmaktadır. Bu yaptırımlar genellikle uluslararası faaliyette bulunan temsilciliklerine ve İran ile iş yapan şirketlere finansman sağlayan kurumlara yöneliktir. (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2015)

3.3. 2006-2015 Dönemi İsrail ve Türkiye Ekonomi İlişkileri

Ticari ilişkiler 2002'de Türkiye-İran Doğalgaz boru hattı açılıncaya kadar, iki Ortadoğu ülkesi arasında en yüksek hacimli ticari ilişki konumunda kalacaktır. İran'dan doğalgaz ithalatının başlaması sonucunda İsrail 2003'te Türkiye'nin bölgedeki ikinci büyük ekonomik ortağı konumuna inmiştir. (Gencer, 2014: 143)

İsrail ve Türkiye arasındaki ticari ilişkilere daha geniş bir perspektiften bakıldığında ise İslam dünyasının İsrail'e yaptığı tüm ticarete yakın olduğu görülmektedir

Tablo 1. Türkiye-İsrail Dış Ticaret

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Hacmi	Dış Ticaret Dengesi
2006	1.529.158	782.149	2.311.307	747.009
2007	1.658.194	1.081.743	2.739.937	576.451
2008	1.935.234	1.447.919	3.383.153	487.315
2009	1.522.436	1.074.727	2.597.163	447.709
2010	2.080.147	1.359.639	3.439.786	720.508
2011	2.391.148	2.057.314	4.448.462	333.834
2012	2.329.530	1.710.401	4.039.931	619.129
2013	2.649.663	2.417.955	5.067.618	231.708
2014	2.495.889	2.403.362	4.899.251	92.527
2015	2.432.390	1.537.919	3.970.309	894.471

Kaynak: TÜİK

Tablo.1'de 2006 - 2015 yılları arasında yapılan dış ticaret oranları gösterilmektedir. Dış ticaret dengesine bakıldığında Türkiye'nin ihracatçı rolünde İsrail'in ise ithalatçı rolünde daha çok yer aldığı görülmektedir.

İsrail ve Türkiye arasındaki ticari ilişkilere daha geniş bir perspektiften bakıldığında, İslam dünyasının yaptığı tüm ticarete yakın olduğu görülmektedir. Son verilere göre; Türkiye, İsrail'in ticaret yaptığı en büyük 7. ülkedir. Ama iki ülke arasındaki ticaret hacminden çok denge yani sektörel görünüm önem teşkil etmektedir.

Sektörel dağılım incelendiğinde öncelikle savunma sanayi dikkat çekmektedir. İsrail, Türkiye'nin bu alandaki en iyi ithalatçıları arasındadır. Diğer bir sektör yüksek teknolojidir. Yüksek teknolojiye dayalı üretim ve hizmetler İsrail'in en yüksek katma değerli sektörlerini oluşturmaktadır. İsrail'in yüksek teknoloji ürün ve hizmetlerine artan global talep, özel tüketimin de ön plana çıkmasıyla gittikçe hız kazanmıştır. Daha sonraki sektör ise enerjidir. Özellikle petrol ve doğalgaz bu

sektörün ana kalemleri oluşturmaktadır. Türkiye enerji de dışa bağımlı bir ülkedir ve ithalatındaki en önemli kalemlerde bu iki unsurdur. Türkiye'nin en fazla akaryakıt ithal ettiği ülkeler içerisinde İsrail üçüncü sıradadır.

Türkiye ve İsrail'in artan ekonomik ilişkilerini sosyal ve beşeri tüm faktörler etkilemektedir. Fakat bu faktörlerin yanında ağırlıklı olarak bağlayıcı etmenleri 2 unsur altında toplayabiliriz. İlk olarak Türkiye'nin dış ticaretinin genel olarak gelişmesidir. İkinci olarak özellikle sektörel görünümde kendini gösteren karşılıklı bağımlılıktır.

3.4. 2006-2015 Dönemi İran ve Türkiye Ekonomi İlişkileri

Türkiye ve İran ekonomilerini geliştirmekte olan ülkeler kategorisi altına yerleştirebiliriz. Üretim konusundaki eksiklikler, bilim ve teknoloji alanındaki yetersizlikler bunun en önemli sebebidir. İran doğal kaynaklar açısından çok zengin olsada bu kaynakları teknoloji, altyapı ve nitelikli eleman eksikliği sebebi ile iyi yönetememektedir. Türkiye ise enerjide dışa bağımlı olduğu gibi teknoloji ve bilgi alanında da geri kalmıştır.

Tablo 2. Türkiye-İran Dış Ticaret

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Hacmi	Dış Ticaret Dengesi
2006	1 066 902	5 626 610	6 693 512	- 4 559 709
2007	1 441 190	6 615 394	8 056 584	- 5 174 204
2008	2 029 760	8 199 689	10 229 449	- 6 169 929
2009	2 024 546	3 405 986	5 430 532	- 1 381 439
2010	3 044 177	7 645 008	10 689 185	- 4 600 831
2011	3 589 635	12 461 532	16 051 167	- 8 871 898
2012	9 921 602	11 964 779	21 886 381	- 2 043 176
2013	4 192 511	10 383 217	14 575 728	- 6 190 705
2014	3 886 190	9 833 290	13 719 480	- 5 947 099
2015	3 292 154	5 657 068	8 949 222	- 2 364 914

Kaynak: TÜİK

Tablo.4'de 2006 - 2015 yılları arasında yapılan dış ticaret oranları gösterilmektedir. Dış ticaret dengesine bakıldığında Türkiye'nin ithalatçı rolünde İran'ın ise ihracatçı rolünde daha çok yer aldığı gözükmemektedir.

İki ülke arasındaki ticaret hacmi çok büyüktür. Son verilere göre; Türkiye, İran'ın en fazla ihracat ve ithalat yaptığı 3. ülkedir. İki ülkenin de ihracat ve ithalat alanların da birbirlerine olan bağımlılıkları önem teşkil etmektedir. Bu bağımlılıkta Türkiye daha çok ithalatçı konumundadır. Dış ticaret dengesinin son on yılda gösterdiği negatif değerler bu role vurgu yapmaktadır.

Sektörel dağılımı incelediğimizde, İran'ın ihracatında petrol ve petrol ürünleri en çok göze çarpan alanlardır. Arkasından doğalgaz gelmektedir. İthalatında ise demir, çelik, inşaat malzemeleri ve sert kabuklu meyveler bulunmaktadır. Enerji açısından İran daha avantajlı gözükmemektedir. Türkiye bu alanda ihracatını paylaşmamıştır. Aynı zaman da dışa bağımlıdır. Fakat İran da ithalatını çok fazla paylaşmamıştır. Bunun yanında ihracatındaki en önemli kalem petrol ve türevlerinden oluşmaktadır. Ortadoğu'daki ülkelerin en çok kullandığı ithalat ürünü petrol ve türevleri olduğundan bu bölgede petrol sektörünün ihracatının yapılması zordur. Bu durumda İran'ın ithalat bakımından Türkiye'ye bağımlılığı olduğunu göstermektedir. Bu yüzden aslında birbirlerini dengelemektedirler.

4. TÜRKİYE'NİN İSRAİL VE İRAN İLE SİYASİ İLİŞKİLERİ

4.1. 2006-2015 Dönemi Türkiye-İsrail Siyasi İlişkileri

Türkiye-İsrail siyasi ilişkileri, dış politika söylemleri çerçevesinde, son 10 yıl baz alınarak incelenecektir. Özellikle siyasi krizlere dikkat çekilecektir. Siyasi krizlerden kastedilen dış politika da yaşanan çatışmalardır.

2006 yılında Filistin ile kurulan yakın ilişki, İsrail tarafından, Dışişleri Bakanlığı sözcüsü Ra'anan Gissin'in "Biz Abdullah Öcalan ile görüşseydik ne hissederdiniz?" sözleriyle dile getirilmiştir. İsrail'in rahatsızlığını ifade ederken ki üslubunun empati yapın şeklinde olması nadir kullanılan bir argümandır. Devam eden yıl içersinde daha ılımlı bir siyasi çizgi görülmektedir.

2008 yılı gerilimlerin başladığı dönemdir. Filistin ve İsrail arasında yaşanan çatışma bu gerilimin çerçevesini oluşturmaktadır. Asıl sebebi ise Filistin ile dini ve tarihi bağlarımızın da etkisini gözardı etmemek koşulu ile güç mücadelesidir. Türkiye bu güç mücadelesini Filistin üzerinden yapmaktadır.

2009 yılı siyasi gerilim Davos olayı ile yükselmiştir. Bu olaylarda ileri sürülen iddia, Türk yöneticilerin kendi tabanlarına ve halklarına mesaj verme ve onların duygularını okşama uğruna Batıya meydan okumaya kalktıklarıdır. (Uslu, 2010: 153)

2010 yılı Mavi Marmara olayı ile siyasi gerilimin doruk noktası olmuştur. Bunalımın ilk kez İsrail'in doğrudan Türkiye yurttaşlarına yönelik bir girişimi yüzünden baş göstermesi olgusuyla ilgilidir. İsrail ordusunun çoğunluğu Türkiye yurttaşı olan sivilleri ateşli silahlar kullanarak öldürmesi iki ülke ilişkilerinin geçmiş bir yana, Türkiye'nin tüm Cumhuriyet tarihi boyunca herhangi bir ülke ile ilişkilerde yaşanmamış bir sorunla karşı karşıya olduğumuzu göstermektedir. Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, İslam Konferansı Örgütü Yürütme Kurulu'ndaki konuşmasında saldırıyı "bizim 11 Eylülümüz olmuştur" ifadesiyle kınarken bu noktaya dikkat çekmiştir: "İsrail'in gemilere saldırısında Türkiye Cumhuriyeti'nin vatandaşları tarihinde ilk kez başka bir ülkenin askerleri tarafından öldürüldü. İsrail'in eylemi eşkıyalık, korsanlık, taammüden cinayet ve adam kaçırma gibi suçların hepsini içermektedir. Bu devlet terördür. Bu tek olay bölgenin tarihinde bir dönüm noktasıdır. Bu bizim 11 Eylülümüz olmuştur ki bu bizim bölgesel ve küresel

bakışımıza derin tesiri olacaktır ve hiçbir şey eskisi gibi olmayacak anlamına gelmektedir.” demiştir. (Gencer, 2010: 37)

İsrail’den beklenen özür ve yaptırımlara rağmen tavrı oldukça keskindir. İsrail Dışişleri Bakanı Avigdor Lieberman’ın “Askerlerimize el kaldıran herkes, yasaların gerektirdiği şekilde cezalandırılacak” sözleri bu tavrın göstergesidir.

Bir diğer nokta ise İsrail’in Türkiye’ye karşı takınacağı tutumun diğer bölge ülkeleri nezdinde bir örnek oluşturacağına inanılmasıdır. Türkiye’nin taleplerini koşulsuz yerine getirmek, İsrail’in ‘taviz vermez’, ‘yenilmez’ ve ‘uluslararası hukukun üstünde’ olduğuna dair inancının ve imajının aşınmasına neden olabilir. (Oğuzlu, 2011: 32)

2011 yılında Mavi Marmara olayının etkileri sürerken Kıbrıs olayı yeni bir boyut kazandırmıştır. İsrail’in Güney Kıbrıs ile doğalgaz ve askeri alandaki işbirliği Türkiye açısından tehdit olarak algılanmıştır. Bunun üzerine Türkiye, Doğu Akdeniz bölgesinde deniz güvenliğinin ve trafiğinin sağlanmasında daha etkin bir rol oynamak istediğini açıklamıştır. Bu durumun Türkiye için taşıdığı risklerden biri hegemonya peşinde koşuyor algısının güçlenmesi ve bunun bölgedeki güçlü aktörlerin tepkisini çekmesidir. Devam eden yıl içerisinde ise Kıbrıs ve Filistin sorunlarının hala devam etmiştir.

2011 yılında Suriye’de başlayan ayaklanma Türkiye-İran ilişkilerinde gerginliğe yol açmıştır. Türkiye, Suriye’ye müdahaleden yana Batı bloğunda yer alırken; İran, Şam yönetimini destekleyen Rusya ve Çin’in yanında yer almıştır. Bu yıl içerisinde Abdullah Gül, İran Cumhurbaşkanı Mahmud Ahmedinejad’ın resmi davetlisi olarak Tahran’a gitmiştir. Görüşmede ikili ilişkilerin yanı sıra başta Suriye olmak üzere bölgesel ve uluslararası konularda yer almıştır. Yılın devamında NATO’nun doğudan gelebilecek bir tehtide karşı Türkiye topraklarına füze savunma radarı kurma projesine, Türkiye’nin onay vermesi, Tahran’da tepki ile karşılanmıştır. İran bu üssün kendilerini hedef aldığını öne sürmüştür. Türkiye ise bu üssün sadece NATO’nun savunma sisteminin bir parçası olduğunu, İran’a karşı bir tutuma izin verilmeyeceğini belirtmiştir. İran Dışişleri Bakanlığı Sözcüsü Ramin Mehmanperest, Türkiye’nin Suriye sınırına yerleştirilecek NATO füzelerinin sadece krizi daha da derinleştirmeye yarayacağını söylemiştir. Yılın sonlarına doğru Recep Tayyip Erdoğan konuşmasında “Kalkıp bir dini lider İsrail zulmüne karşı ayakta dik duran tek kişi Esed’dir diyor. Esed’in İsrail’e karşı bir tane kurşunu var mı? 250 bin insanı öldürüyor, siz hala bunlara silah, para gönderiyorsunuz. Böyle bir dini lider olabilir mi?” demiştir. Burada kastedilen dini lider Ayetullah Ali Hamaney’dir. (Milliyet Gazetesi, 2014)

2015 yılında İsrail Savunma Bakanı Moşe Yalon, Türkiye’nin İsrail’e yönelik teröre ev sahipliği yaptığını söylemiştir. Dış İlişkiler ve Savunma Komitesi’nde konuşan Moşe Yalon, “Dışardaki İslamcı gruplardan ve özellikle de Hamas’tan bölgeyi yangın yerine çevirme baskısı var, Türkiye ve Gazze’den yönetilip yönlendirilen terör hücreleriyle baş etmek için çaba harcıyoruz” demiştir. Suriye saldırıları ile

ilgili de “Suriye’deki belli aktörlere karşı kırmızı çizgilerimiz var” ifadesinde bulunmuştur. Yaşananların arkasından yılın sonlarına doğru Türkiye ve İsrail ilişkilerinin normalleştirilmesi için İsviçre’de bir araya gelinerek bir yol haritası belirlenmiştir.

2015 yılında Türkiye ile Rusya arasında yaşanan gerilimin bölgenin yararına olmayacağını ifade eden İran lideri Ayetullah Ali Hamaney’in başdanışmanı Ali Ekber Velayeti, “Moskova-Ankara arasındaki gerginliğin düşürülmesi için ne gerekiyorsa yapılmalı” diye konumuştur. Türkiye-İran arasındaki ilişkilerin genişletilmesini isteyen Velayeti, “İslam ülkelerini güçsüzleştirip parçalamaya çalışan ABD ve Siyonist İsrail önderliğindeki düşmanların komplolarına karşı başta Türkiye ve İran olmak üzere bölge ülkeleri arasındaki işbirliği güçlenmelidir” ifadelerini kullanmıştır. (Yeniakit Gazetesi, 2015)

Bölgenin iki önemli aktörü olan İsrail ve Türkiye’nin birbirine karşı tutumları, Ortadoğu’daki güç dengesinin belirleyici faktörlerindendir. Son 10 yıllık dönem de bu dengenin değişimi izlenebilmektedir.

4.2. 2006-2015 Dönemi Türkiye-İran Siyasi İlişkileri

2006 yılında yaşanan uçak krizi ile İran hükümeti Türkiye’yi protesto etmiştir. Ardından Türkiye’den yanlış anlaşılardan kaynaklı özür diledikleri duyurulmuştur. Bu yıl içerisinde yaşanan büyük bir kriz olmadığı gibi sıcak ilişkilerinden de bahsedilememektedir.

2007 yılında yaşanan doğalgaz sorununda, kötü hava şartlarından dolayı İran kendi iç talebini karşılayamamıştır ve Türkiye’ye doğalgaz veremeyeceğini belirtmiştir. Sonrasında Parsiyan doğalgaz arıtma tesisinin tamamlanmasıyla, Türkiye’ye doğalgazın yeniden başlayacağını duyurmuştur. Doğalgaz’ın yeniden verilmesinin ardından ikinci bir kriz patlamış ve vananın tam olarak açılmadığı ortaya çıkmıştır. Medyada da bu olaya geniş bir yer verilmiştir.

2008 yılında gerçekleşen İran Cumhurbaşkanı Mahmut Ahmedinejad’ın Türkiye ziyareti ile ilişkiler sıcak bir diyalog kazanmaya başlamıştır. Dışişleri Bakanlığı sözcüsü Hüseyin Kaşkavi basın toplantısında ziyarette ikili ilişkilerin gelişmesi yollarının araştırılmasının ön planda olacağını belirtilmiştir.

2010 yılında İran’ın Batı ile yaşadığı nükleer sorununda Türkiye ve Brezilya arabulucu olabileceklerini açıklamıştır. İran, Brezilya’ya yakın olsada her iki ülkeyi de Tahran’a çağırarak üçlü bir zirve gerçekleştirilmiştir. Görüşmenin ardından Tahran Deklarasyonu imzalanmıştır. Dönemin Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Türkiye ve Brezilya’nın teminatındaki anlaşma ışığında İran’a yeni yaptırım uygulanmaya gerek olmadığını belirtse de Batı tarafından bu anlaşma değerli bulunmamıştır. Dönemin Başbakanı Erdoğan da İran’a yaptırım uygulanmasına karşı olduğunu açıkça ifade etmiştir.

2011 yılında Suriye’de başlayan ayaklanma Türkiye-İran ilişkilerinde gerginliğe yol açmıştır. Türkiye, Suriye’ye müdahaleden yana Batı bloğunda yer alırken; İran, Şam yönetimini destekleyen Rusya ve Çin’in yanında yer almıştır. Bu yıl içerisinde Abdullah Gül, İran Cumhurbaşkanı Mahmud Ahmedinejad’ın resmi davetlisi olarak Tahran’a gitmiştir. Görüşmede ikili ilişkilerin yanı sıra başta Suriye olmak üzere bölgesel ve uluslararası konularda yer almıştır. Yılın devamında NATO’nun doğudan gelebilecek bir tehdide karşı Türkiye topraklarına füze savunma radarı kurma projesine, Türkiye’nin onay vermesi, Tahran’da tepki ile karşılanmıştır. İran bu üssün kendilerini hedef aldığını öne sürmüştür. Türkiye ise bu üssün sadece NATO’nun savunma sisteminin bir parçası olduğunu, İran’a karşı bir tutuma izin verilmeyeceğini belirtmiştir. İran Dışişleri Bakanlığı Sözcüsü Ramin Mehmanperest, Türkiye’nin Suriye sınırına yerleştirilecek NATO füzelerinin sadece krizi daha da derinleştirmeye yarayacağını söylemiştir. Yılın sonlarına doğru Recep Tayyip Erdoğan konuşmasında “Kalkıp bir dini lider İsrail zulmüne karşı ayakta dik duran tek kişi Esed’dir diyor. Esed’in İsrail’e karşı bir tane kurşunu var mı? 250 bin insanı öldürüyor, siz hala bunlara silah, para gönderiyorsunuz. Böyle bir dini lider olabilir mi?” demiştir. Burada kastedilen dini lider Ayetullah Ali Hamaney’dir.

2013 yılında yeni Cumhurbaşkanı Ahmedinejad’ın göreve gelmesiyle İran ve Türkiye ilişkilerinde yeni bir döneme girilmiştir. Dönemin Cumhurbaşkanı Abdullah Gül gazetecilere “Suriye konusunda İran’la birlikte çalışmalıyız” açıklamasında bulunmuştur. İran dışişleri bakanı Cevad Zarif, TBMM’den geçen tezkere ile ilgili Türkiye’li mevkidaşı Mevlüt Çavuşoğlu’nu arayarak Türkiye’nin bölge tansiyonunun artmasına neden olacak hiçbir şey yapılmaması konusunda uyarmıştır. İran Dışişleri Bakan Yardımcısı Abdullahiyan ise Türkiye’nin bölgede yeni bir Osmanlıcılık peşinde olduğunu iddia etmiştir. Dış İşleri Bakanlığı sözcüsü Tanju Bilgiç İranlı yetkililerin Suriye konusunda Türkiye’yi itham eden açıklamalarına sert yanıt vermiştir. Her iki ülkenin dışişleri bakanı bir araya gelerek bölgedeki mezhepsel gerginlikleri azaltmak için beraber çalışma sözü vermiştir.

2013 yılında Türkiye ve İran arasında geçiş ücretleri konusundaki restleşmeden dolayı İran’ın “Türk tırlarına yakıt satmayacağız” şeklinde açıklama yapması tır krizine sebep olmuştur. 2014 yılında bu açıklama üzerine Türkiye yönünü Azerbaycan’a çevirmiştir.

2015 yılında Türkiye ile Rusya arasında yaşanan gerilimin bölgenin yararına olmayacağı ifade eden İran lideri Ayetullah Ali Hamaney’in başdanışmanı Ali Ekber Velayeti, “Moskova-Ankara arasındaki gerginliğin düşürülmesi için ne gerekiyorsa yapılmalı” diye konumuştur.

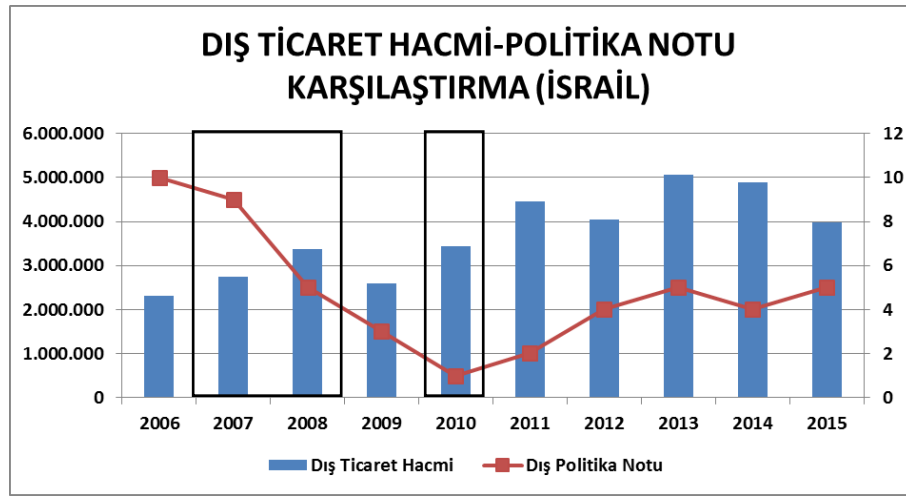
İran’ın nükleer programının Batılı ülkeler tarafından uluslararası bir sorun olarak algılanmasıyla beraber, Türkiye-İran arasında ekonomik ilişkiler, sadece iki ülkeyi ilgilendiren bir husus olmaktan çıkarak ABD ve Avrupa Birliği tarafından da dikkatle izlenen bir konuya dönüşmüştür. Batılı ülkeler, İran nükleer programından

dolayı uyguladıkları ekonomik yaptırımlar çerçevesinde Türkiye'nin de İran'la olan ekonomik ilişkilerini gözden geçirmesini beklemektedirler. Türkiye ise bu konuda politikalarını, ekonomik gereksinimler doğrultusunda şekillendirmeye devam etmektedir. Türkiye uzun vadeli enerji politikasında ve dış ticaret hedeflerinde önemli bir yer şgal eden İran'a yönelik yaptırımlara katılmama yönünde irade ortaya konmaktadır. (Sariaslan, 2013: 86-87)

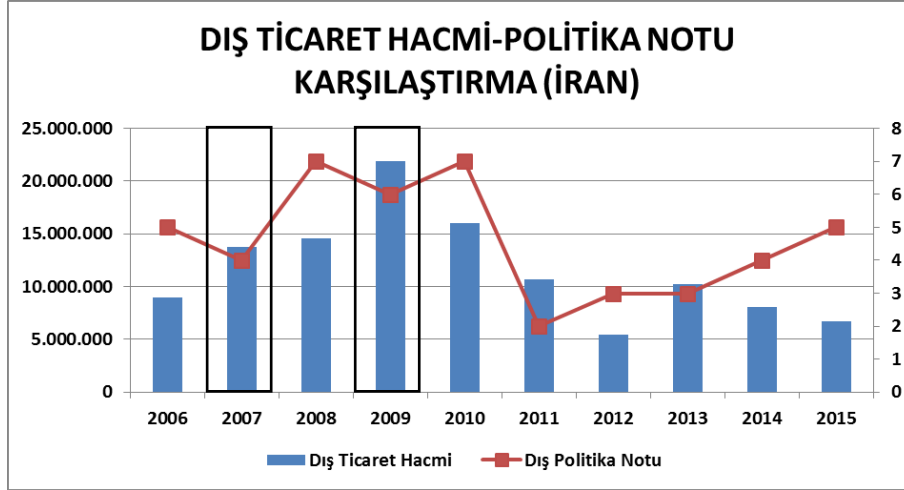
Orta Doğu her iki ülkenin rekabet alanı olduğu gibi iç ve dış güvenlik zaafalarını da belirleyen bölgedir. Rekabet genelde, bölgede istikrarsızlık oluştuğunda baş göstermektedir. (Elik, 2014: 21)

5. EKONOMİK VE SİYASİ İLİŞKİLERİN KARŞILAŞTIRMASI

Ekonomik ve siyasi ilişkilerin birbirlerinin etki alanlarına girdiği kesişim kümesi uluslararası ilişkiler dalında ekonomi politik çatısı altında incelenmektedir. Fakat bu alanın dışında rağmenlerle yürüyen bir siyasi politikada izlenebilmektedir. Bu politikada karşılıklı bağımlılık en önemli anaparametredir.



Şekil 1. Dış Ticaret Hacmi-Politika Notu (İsrail)



Şekil 2. Dış Ticaret Hacmi-Politika Notu (İran)

Grafikler Türkiye-İsrail ve Türkiye-İran dış ticaret hacmi verileri ile dış politika çerçevesinde gerçekleşen ilişkilere verilen puanlama ile oluşturulmuştur. Siyah alanlar ekonomik ilişkilerle siyasi ilişkilerin farklı yönlerde hareket ettikleri alanlardır.

5.1. Karşılıklı Bağımlılığın Siyaseti: Çatışma

Genel olarak çatışma, iki veya daha fazla aktörün, kendilerince haklı olan, fakat birbirleriyle uyumsuz hedeflere ulaşmaya çalışması olarak tanımlanır. Bu iki aktör birbirleriyle ilişki halindedir, hedeflerinin uyumsuz olduğunun farkındadırlar ve kendi hareketlerinin doğruluğuna inanarak bunu kanıtlamaya çalışırlar. (Erkem, 2015: 280-281)

Çatışma yönetimi teorisyenlerinden William Wilmot ve Joyce Hocker'in tanımı oldukça kapsamlı ve başarılı sayılmaktadır. Onlara göre çatışma, "Kıt kaynaklar ve hedefleri konusunda birbiriyle uyumlu olmayan ya da zıt algılar taşıyan ve hedeflerine ulaşmada karşı tarafın müdahalesi ile karşılaşan fakat birbirine bağımlı (bağılantılı) en az iki taraf arasında cereyan eden açık bir mücadeledir". Wilmot ve Hocker'in tanımlamasına göre; çatışmada üç unsur ya da şart aranır: (1) en az iki taraf arasında bir tür açık mücadele olmalı, (2) bu taraflar arasında karşılıklı bağımlılığa dayalı bir ilişki olmalı ve son olarak da (3) taraflar hedeflerine giden yolda karşı taraftan bir müdahaleyi algılamalıdır. Bu tanımda, dikkat çeken önemli bir nokta, müdahalenin ya da tehditin açık ve gerçekçi olması gerekmiyor. Algılanması çatışma için yeterli bir zemin oluşturmaktadır. (Akyeşilmen, 2013: 2)

Çatışma çözümündeki geleneksel formların temelini; tartışmalı kaynakların, çıkarların ya da hedeflerin müzakere edilebilir olması uzlaşmanın taraflar arasında

varolan güç dengesine bağlı olarak sağlanabilmesi varsayımları oluşturmaktadır. Bu varsayımlar genelde çatışmanın dağıtılabilir kaynaklar yüzünden çıkması, aktörlerin ulus devletler olması ve tartışan taraflar üzerinde yeterli manivela gücüne sahip bir üçüncü taraf olması durumunda ortaya çıkar. (Rouhana ve Kelman, 2002: 149)

Karşılıklı bağımlılığı da zayıf bir etken olarak gören Waltz, karşılıklı bağımlılığı savaşları caydırdığı kadar savaşları tetikleyebileceğine de dikkat çeker. Birinci Dünya Savaşı öncesinde İngiltere ve almanya'nın birbirlerinin ikinci büyük ticaret ortağı olduğuna işaret eden Waltz, bunun savaşı engellemediğini aksine gerginlikler artarken sorunların çözülmesini zorlaştırdığını öne sürer. Sonuçta “ya birlikte batarız ya da birlikte çıkarız gibi görüldüğünde ayrı ayrı yüzmeye devam etmek, bunu yapabilenlere daha çekici görünecektir. (Tuğtan, 2014: 126)

Devletlerin ekonomik, askeri ve diplomatik güçleri vardır. Son yüzyılda askeri alan tercih edilmeyen bir argümandır. Daha çok caydırıcı unsur olarak kullanılmaktadır. Diplomatik ve ekonomik ilişkiler tercih edilmektedir. Bu iki kulvar birbirini etkileyebilir. Fakat aynı paralellikte gitmediği zaman dilimleri de olabilir. Bu zaman aralıklarında devletler siyasi olarak kriz yaşasa da bunu ekonomilerine yansıtmak istemezler. Çünkü bir alanda yaşanan zaafiyet öteki alana da sıçrarsa bu durum gücünü daha çok sarsacaktır. İki alanda da gücünü zayıflatmak devletler tarafından tercih edilmez. Bu durumun yaşanması için temel şart devletlerin aynı güç oranına sahip olması yani bölgede hegemonik bir aktörün bulunmamasıdır. Hegemon bir yapı bulunmaması güç mücadelesini getirecektir. Bu mücadele içerisinde devletler yakın güç oranına sahip olacaklarından cezalandırma veya ödüllendirme rollerini üstlenecek bir yapıya sahip olamazlar.

Buna göre karşılıklı bağımlılığın çatışmaya etkisini analiz etmemizdeki önemli bir nokta, bu tür ilişkiden çıkış maliyetini hedeflediğimiz amaçtan ne kadar düşük ya da yüksek düzeyde değerlendirdiğimizdir. Bir başka deyişle çıkış maliyetimiz beklenen amaç doğrultusunda düşükse, enerjide karşılıklı bağımlılığa rağmen çatışma olabilir. Aynı mantıkla çıkış maliyetimiz beklenen amaç doğrultusunda yüksekse, enerjide karşılıklı bağımlılık çatışmayı engelleyebilir. (İpek, 2013: 235)

Devletlerin farklı güç oranlarına sahip olması durumunda maliyet hesaplaması yapılabilir. Taraflardan birinin diğerine göre daha güçlü olması halinde bu hesaplamayla dış politikalar belirlenebilir. Çünkü ekonomik bağımlılık karşılıklı değil tek taraflıdır. Güçlü aktör daha az zarara uğrarken, zayıf aktör bu durumdan çok daha fazla etkilenecektir. Fakat güç oranlarının eşit olması ve karşılıklı bağımlılığın bulunması halinde iki tarafın zararının aynı ölçüde çok olması durumu değiştirecektir.

Bu çalışma şu nihayi sonuca ulaşmamıza yardımcı olmaktadır; karşılıklı bağımlılığın getirdiği ekonomik ilişkiler her zaman barışçıl yaklaşımlara veya işbirliğine götürmemektedir. Bu bağımlılığa rağmen dış politikada çatışmalar yaşanabilmektedir. Karşılıklı bağımlılığın siyaseti barışçıl politikalar olabileceği gibi çatışmacı yaklaşımlarla da olabilmektedir.

6. SONUÇ

Dış politika notu - dış ticaret hacmi karşılaştırılması incelemesinde belirli dönemlerde bu iki veri ters orantılı hareket etmektedir. Elde edilen ters orantı siyasi ve ekonomik ilişkilerin aynı paralellikte yürümediğini göstermektedir. Bu karşılaştırmanın sonucunda bir paradoks oluşmaktadır. Bu paradoks elde edilen ekonomik güç kaybedilmek istenmediği için ortaya çıkmaktadır.

Ekonomi, en çok tercih edilen davranışsal güç argümanlarından bir tanesidir. Fakat ödüllendirme veya cezalandırma yöntemlerinin kullanılması için bir tarafın diğerine üstünlüğü söz konusu olmalıdır. Güç mücadelesinin yaşandığı bölgeler de bu konuda keskin çizgiler bulunmamaktadır. Değişik alanlarda karakteristik üstünlükler söz konusudur. Bununla birlikte genel bir değerlendirme yapıldığında denklikler ortaya çıkmaktadır. Bu denklikler devletlerin aynı güç oranına sahip olduğunu gösterir.

Ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükleri bir araya getirildiğinde ve ekonomilerin tamamlayıcı özellikleri ile coğrafi yakınlığın sağladığı avantajlar göz önüne alındığında Türkiye, İsrail ve İran arasında son derece geniş ekonomik işbirliği olanaklarının mevcut olduğu görülmektedir. Bu olanaklar çerçevesinde birbirlerinin en iyi alternatifleri olmaları karşılıklı bağımlılığı getirmektedir.

Karşılıklı bağımlılık da bir taraf ihracattı iken öteki taraf ithalatçıdır. Bu bağımlılığın olması durumunda, ekonomik yaptırımlar her iki tarafı aynı oranda zarara uğratacaktır. Bu zarar da ekonomik gücü olumsuz etkileyecektir.

Devletler, hegemon bir gücün olmadığı bölgelerde güç mücadelesini daha aktif yaşarlar. Bu güç mücadelesi siyasi ve ekonomik alanlar da olabilir. Bu alanlar bazı dönemlerde birbirlerini etkilemezler. Çünkü bir alanda yaşanan zaafiyet öteki alana da sıçrarsa her iki cepheden de yara almaya sebep olacaktır. Bu diğer devletlere karşı gücün daha çok azalması durumunu ortaya çıkaracaktır. Bundan dolayı siyasi krizlerin ekonomik ilişkileri etkilemesi devletler tarafından tercih edilmez. Buradan yola çıkarak ekonomik işbirliğinin her zaman barış getirmediği, siyasi krizlerle de birlikte yürütülebildiği söylenebilir.

Davutoğlu Stratejik Derilik kitabında Türkiye açısından güç mücadelesindeki gelişmeleri şu şekilde anlatmıştır; ‘‘ Ortadoğunun ekonomik kaynakları üzerinde şu veya bu şekilde söz sahibi hakkına sahip olmadan bu bölgede güvenlik jandarması rolüne soyunmak ve bu yolla kendi iç güvenliğini sağlamaya çalışmak, çok kolay görünen ama çok riskli bir oyundur. Türkiye, bu yeni Ortadoğu politikasında niçin ekonomik forumlardan çok güvenlik aranjmanları ile ilgili olarak devrede tutulduğunu sorgulamak zorundadır.’’ (Davutoğlu, 2013: 423) Türkiye dış politikasında ekonomik ilişkilerini kullanabildiği gibi ekonomiden bağımsız olarak siyasi ilişkilerini de yönetebilmektedir.

KAYNAKÇA

- Akçay, E., ‘İsrail: Türkiyesiz Güvenlik’, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 1, 155-162.
- Akyol, H., (2011), “Realizm ile İdealizm Arasında Yeni Türk Dış Politikası: Hedefler, Yöntemler ve Araçlar Karşılaştırması”, Erol, M., (edt), Türk Dış Politikasında Strateji Arayışları, 13, Ankara, Barış Kitabevi.
- Akyeşilmen N., (2013), Çatışma Yönetimi: Kavramsal ve Kurumsal Bir Analiz, Akyeşilmen N., (edt.), Barışı Konuşmak Teori ve Pratikte Çatışma Yönetimi, (18-44), Ankara, ODTÜ Yayıncılık,
- Al, A., (2015), “Politika-Ekonomi Kesişmesi: Yeni Bir Bilim Dalı Olarak Uluslararası Politik Ekonomi” İGÜSBD, 1, 143-159.
- Aladağ Görentaş, I., (2009), Realizm ve İkilem, Çomak H., (edt.), Uluslararası İlişkilere Giriş: Teorik Bakış, Kocaeli, Umuttepe Yayınları,
- Aydın, M., (2004), “Uluslararası İlişkilerin “Gerçekçi” Teorisi: Kökeni, Kapsamı, Kritiği”, Ankara, Ankara Üniversite Uluslararası İlişkiler Dergisi, 1, 33-60.
- Bilge, E., (2009), Liberalizm ve Neo-Liberalizme Bakış, Çomak, H., (edt.), Uluslararası İlişkilere Giriş: Teorik Bakış, (81-107), Kocaeli, Umuttepe Yayınları,
- Bozdağlıoğlu, Y., ve Özen, Ç., (2004), “Liberalizmden Neoliberalizme Güç Olgusu ve Sistemik Bağımlılık”, Uluslararası İlişkiler Dergisi, 4, 59-79.
- Çakmak, H., (2014), Uluslararası ilişkiler: Giriş, Kavramlar ve Teoriler, İstanbul, Doğu Kitapevi
- Davutoğlu, A., (2014), Stratejik Derinlik, İstanbul, Küre Yayınları
- Dinçer, O., ve Kutlay, M., “Türkiye’nin Ortadoğu’daki Güç Kapasitesi Mümkünün Sınırları”, Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu Rapor, 12-03, s. 11.
- Elik, S., (2014), “Türkiye-İran İlişkileri Tahlillerine Kurumsal ve Yöntemsel Bir Yaklaşım”, Bilge Strateji Dergisi, 11, 15-28.
- Erkem, G. P., (2015), Çatışma Çözümü: Temel Yaklaşımlar ve Pratikler, ed. Turan, S., Özkural, K. N., (edt.), Uluslararası İlişkilerde Teoriden Pratiğe Güncel Yaklaşımlar, (279-307), Bursa: Dora Yayınları
- Gencer, Ö., “Aynalar Galerisi: Türkiye İsrail İlişkilerinde Yansımalar, Yanılsamalar ve Gerçekler”, Ortadoğu Analiz Dergisi, 18, 30-44.

Gencer, Ö., (2014), Dış Politika Analizi, Balta, E.,(edt.), Küresel Siyasete Giriş Uluslararası İlişkilerde Kavramlar, Teoriler, Süreçler, (111-131)İstanbul, İletişim Yayınları,

Griffithhs M., Roach, S. C., Salamon S. M., (2011), Fifty Key Thinkers in International Relations, Uluslararası İlişkilerde Temel Düşünürler ve Teoriler, Ankara, Nonel Yayınları.

İpek, P., (2013), “Enerji Güvenliğinin Ekonomi Politigi ve Türk Dış Politikası”, Ortadoğu Analiz Dergisi, 50, 10-24.

Kardaş, Ş., ve Balcı, A., (2014), , Uluslararası İlişkilere Giriş Tarih, Teori, Kavram ve Konular, İstanbul, Küre Yayınları

Oğuzlu, T., (2011), “Denge Politikası ve Riskleri Türkiye-İsrail İlişkilerinde Kriz ve “Güçler Dengesi” Politikaları”, Ortadoğu Analiz Dergisi, 33, 30-37.

Rouhana, N. N., Kelman, H. C., (2002), Uluslararası Çatışmalarda Ortak Düşünmeyi Teşvik Etmek: Devam Eden İsrail-Filistin Atölye Çalışması, Göka, E., Kuşçu, I., (edt.), Uluslararası İlişkilerin Psikolojisi, Ankara: Avrasya Stratejik Araştırmalar Merkezi Yayınları,

Şöhret, M., “Enerji Güvenliği’nin Ekonomi Politigi ve Uluslararası Çatışmalara Etkisi”, Bilge Adamlar Stratejik Araştırma Merkezi Tebliği, 2014, s. 539-540.

Tuğtan, M. A., (2014), Güç, Anarşi ve Realizm, Balta, E., (edt.), Küresel Siyasete Giriş Uluslararası İlişkilerde Kavramlar, Teoriler, Süreçler, (111-131)İstanbul, İletişim Yayınları,

Uslu, N., (2010), “Türkiye’nin Yeni Ortadoğu Yaklaşımı”, Bilig, 52, 153.

Sarıaslan, F., (2013), “2000’li Yıllarda Türkiye-İran Ekonomik İlişkileri”, Akademik Ortadoğu Dergisi, 14, 65-91.

İnternet Kaynakları:

Milliyet Gazetesi

<http://www.milliyet.com.tr/erdogan-boyle-bir-dini-lider/siyaset/detay/1953906/default.htm> [13,10,2014]

Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı

<http://www.mfa.gov.tr/iran-ekonomisi.tr.mfa> [24,03,2016]

<http://www.mfa.gov.tr/israil-ekonomisi.tr.mfa> [24,03,2016]

Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı

<http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/ulkeler/ulke-detay/İsrail>
[24,03,2016]

<http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/ulkeler/ulke-detay/İran>
[24,03,2014]

Türkiye İstatistik Kurumu

<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul> [24,03,2016]

Yeniakit Gazetesi

<http://www.yeniakit.com.tr/haber/iran-turkiye-rusya-gerginligi-dusurulmeli-116465.html> [27,12,2015]

SATIŞ TUTUNDURMA FAALİYETLERİNİN TÜKETİCİLERİN MARKA TERCİHLERİNE ETKİLERİ VE BİR UYGULAMA

Burcu UÇAR¹ Fulya GÖKALP YAVUZ²

ÖZ

Küreselleşen dünyada cep telefonu sektöründe hızlı gelişmeler yaşanırken, cep telefonu üreten firmalar kıyasıya bir rekabet içerisine girmiştir. Günümüzde çok fazla cep telefonu marka ve modeli bulunmaktadır. Cep telefonu işletmeleri yoğun rekabet ortamında ayakta kalabilmek ve pazar payından büyük dilimi alabilmek için satış tutundurma faaliyetlerine ağırlık vermelidir. Ayrıca bu faaliyetleri etkileyen faktörleri belirleyip, tüketicilerin marka tercihlerini etkileyen faktörlere yönelik çalışma yapmaları gerekmektedir. Bu çalışmada, satış tutundurma faaliyetleri incelenmiş ve bu faaliyetlerin marka tercihleri üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Anket çalışması ile veri toplanarak, tüketicilerin kullandıkları markaya olan bakış açıları ve marka tercihlerinde öne çıkan faktörler incelenmiştir. Faktör analizi sonucunda, kavramsal olarak tutarlı dört adet faktör elde edilmiştir. Bu faktörler, satış tutundurma faaliyetleri, imaj ve marka kişiliği, kullanım ve fonksiyonel özellikler, görünüm ve duygular olarak gruplanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Satış Tutundurma, Marka Tercihleri, Satın Alma Kararları*

THE EFFECTS OF SALES PROMOTION ACTIVITIES ON CONSUMERS' BRAND PREFERENCES AND AN APPLICATION

ABSTRACT

As an effect of globalization, mobile phone companies are in a highly competitive sector with the rapid improvements in mobile phone industry. Mobile phone brands should concentrate more on the sales promotion activities to stand remain in this competitive environment and to take a big slice from the market. Additionally, they should identify the factors which are effective on the brand preferences of the consumers. In this study, the sale promotion activities are investigated and the effects of these activities on the brand preferences of consumers. The survey study is conducted to investigate the consumers' point of views to the brands and to determine the featured factors. Factor analysis is resulted with four different factors which are conceptually consistent. Factors are related with the sale promotion activities, image and brand personality, usage and functions, appearance and emotions.

Keywords: *Sales Promotion, Brand Preferences, Purchasing Decisions*

¹ *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Y.Lisans Öğrencisi.*

² *Dr, Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi, İstatistik Bölümü, Araştırma Görevlisi.*

GİRİŞ

Rekabetin artması, tüketicilerin satın almada bilinçlenmesiyle satış koşulları daha zor duruma gelmiştir. Bunun yanı sıra, tüketicilerin zevk ve tercihlerinin değişkenliği, hayat şartlarındaki farklılıklar satış tutundurma faaliyetlerine verilen önemi arttırmıştır. Rekabetin artması ise tüketicilerin karar vermesini zorlaştırmaktadır. Satış tutundurma faaliyetleri yapılan ürünlerin, tüketici ve araçların gözünde farklılaştırabilmek için pazarlama yöneticileri çaba göstermektedir (Dikici, 2001, s. 40).

Dünya’da ve Türkiye’de televizyon ve internetin (sosyal medya kullanımı) yaygınlaşması ile birlikte reklamların izlenme oranlarında ciddi düşüşler olmuştur. Bu durum işletmeleri diğer satış tutundurma faaliyetlerine yönelterek, maliyetleri arttırmıştır.

Günümüzdeki rekabet koşulları göz önünde bulundurulduğunda tüketicilerin ürün satın alımlarındaki tercihleri ürünün özelliklerinden ziyade marka olmaları ile birlikte satın aldıkları ürünler sayesinde statü ve kimlik kazandıklarını düşünmektedirler. Bu durumdan dolayı işletmeler ürünlerindeki özelliklere ek olarak markalama süreçlerine de önem vermeye başlamıştır.

Bu çalışmanın ilk bölümünde satış tutundurmanın tanımı, amaçları ve tüketicilere yönelik satış tutundurma yöntemleri yer almaktadır. İkinci bölümde marka tanımı ve tarihsel gelişimi ile tüketici temelli marka öz varlığı yer almaktadır. Son bölümde ise satış tutundurma faaliyetleri ile tüketicilerin marka tercihlerini etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla cep telefonu sektöründe bir anket çalışması uygulanmış, tanımlayıcı istatistikler, faktör analizi ve sonuçlarına yer verilmiştir.

1. SATIŞ TUTUNDURMANIN TANIMI

Literatürde satış tutundurma tanımları üzerine yapılan araştırma sonuçları, tamamıyla birbiriyle örtüşmemekle birlikte temelde bazı benzerlikler göstermektedir.

Kişisel satış, halkla ilişkiler ve reklam dışında kalan, alıcıların alım faaliyetini harekete geçirmeye ve araçların (dağıtıcıların) etkinliğini arttırmaya, özendirmeye yönelik yapılan, kısa süreli, rutinde olmayan, tüketiciyi satın almaya yönelten faaliyetler şeklinde tanımlanmıştır (Paşalı Taşoğlu, 2009, s. 91-92). Satış tutundurma, özel şeylerin tüketicilere teklif edilmesi ve farklı yöntemler kullanılarak sunulması olarak belirtilmiştir (Odabaşı & Oyman, 2002, s. 193). Satış tutundurma, kuponlar, numuneler, geri ödemeler, satış indirimleri gibi kısa zamanda ve hemen satın almayı teşvik eden etkisi olan unsurlar olarak ifade edilmiştir (Toten & Block , 1994, s. 1).

Aktarılan tüm bu farklı tanımlamaların ışığında, satış tutundurma özellikle kısa vadede tüketiciye daha fazla ve hızlı şekilde satın almaya güdülemesinin yanı sıra dağıtım kanalı ve satış ekibinin satışı arttırmaya teşvik eden unsurlar bütünü olarak tanımlanabilir.

1.1. Satış Tutundurma Faaliyetlerinin Amaçları

Satış tutundurma faaliyetlerinin amaçları kullanılan yöntemlere ve hedef kitleye göre farklılaşmaktadır. Örneğin, tüketiciye yapılan satış tutundurma çabalarının

amacı, satın alma faaliyetini gerçekleştiren müşterilerin daha büyük miktarlarda alım yapması, ürünü hiç kullanmamışların ürünü satın alması veya mevcut müşterilerin rakip ürünlere kaymasını engellemektir. Perakendecilere yapılan satış tutundurma çabalarının amacı, işletmelerin ürünleri tüketicilere ulaştırmaları ve daha fazla sipariş vermelerini sağlamak, marka bağımlılığı yaratmak şeklindedir (Yükselen, 2013, s. 389) .

Satış tutundurma çabalarının amaçları genel olarak aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Paşalı Taşoğlu, 2009, s. 92-93):

- Yeni müşterileri tanımak ve müşterileri çekmek,
- Yeni ürün sunmak,
- Tutunmuş bir markanın kullanma sayısını arttırmak,
- Eski müşterilerin daha fazla kullanmalarını sağlamak,
- Müşterileri ürünlerdeki iyileştirme ve değişimler hakkında eğitmek,
- Perakendeci mağazalara daha fazla tüketici çekmek,
- Satışlardaki değişimleri azaltmak,
- Aracıların stoklarını fazlalaştırmak,
- Rakiplere karşı daha fazla mücadeleci olabilmek,
- Süpermarket ve departmanlı mağazalarda daha fazla raf payı elde edebilmek.

1.2. Satış Tutundurma Etkinliklerinin Gruplandırılması

Uygulanan satış tutundurma yöntemlerini üç başlık altında toplanmaktadır. Bunlar;

- Tüketicilere yönelik satış tutundurma yöntemleri
- Aracılara yönelik (Ticari) satış tutundurma yöntemleri
- Satış gücüne yönelik satış tutundurma yöntemleri

1.2.1. Tüketicilere Yönelik Satış Tutundurma Yöntemleri

Tüketicilere yönelik satış tutundurma yöntemleri ürünün son kullanıcılarına yönelik yapılmaktadır. Son kullanıcılar işletmeler veya tüketiciler olabilmektedir. Tüketicilere yönelik satış tutundurma yöntemleri şunlardır (Akın, 2007, s. 16):

- Örnek ürün dağıtımı,
- Kupon dağıtımı,
- Armağan dağıtımı,
- Fiyat indirimleri,
- Para iadeleri,
- Yarışma ve çekilişler,
- Ambalajlama,
- Reklam malzemeleri,

1.2.1.1. Örnek Ürün Dağıtımı: Tüketicilere ürünlerin denenmesini sağlayan en etkili yöntemlerden biri Numune ürünlerdir. Buna karşın maliyetli bir uygulama şekli olarak bilinmektedir. Cep telefonu sektörü için bu uygulama yaygın değildir. Genelde kozmetik, gıda sektörlerinde yaygın olarak kullanılmaktadır.

Bu uygulamanın başarılı olması, ürünün veya markanın ürün içeriği açısından başarılı olup olmaması ile de ilgilidir. Ayrıca, örnek ürün dağıtımı reklamlarla desteklenmesi gerekmektedir (İslamoğlu, 2012, s. 336).

Örnek ürün dağıtımı ile ilgili üstün ve zayıf yönler aşağıdaki tabloda aktarılmıştır.

Tablo 1. Örnek Ürün Dağıtım Yöntemlerinin Üstün Ve Zayıf Yönleri

Örnek Ürün Dağıtım Yöntemi	Üstün Yönleri	Zayıf Yönleri
Kapıdan kapıya örnek ürün - dağıtımları	Hemen hemen bütün ürünler bu yöntem ile dağıtılabılır.	En pahalı örnek ürün yöntemlerinden biridir. Örnek ürün dağıtımı bazı bölgelerde yasal olmayabilir. Çabuk bozulabilir olan ürünlerde kişi evde bulunmuyorsa sorun teşkil etmektedir.
Doğrudan postalanen örnek ürün dağıtımı	Bozulma ihtimali taşımayan boyutu küçük ve hafif olan ürünler için uygun görülmektedir.	Postalama fiyatlarının fazla olmasından dolayı maliyetler yükselmektedir.
Merkezi yerleşim yerlerinde örnek ürün dağıtımı	Bozulma ihtimali taşıyan ürünler için oldukça uygundur. Kişisel gösterim gerektiren ürünler için oldukça uygundur.	Kamuya açık olan alanlarda yasal olmayabilir. Satışı gerçekleştiren kişilerin eğitilmeleri gereklidir. Eğitim masrafları da eklenince maliyeti yükseltmektedir.
Mağaza içinde örnek ürün paketlerinin dağıtımı	Perakende sektöründe yer alan kişilerin desteğini almak için en uygun yöntemdir.	Deneme amacı ile geliştirilen özel boyutlarda örnek ürünlerin üretilmesi gereklidir. Perakendecilerin ürünü kabul etmesi gerekmektedir.

Başka bir ürün ambalajı içerisinde veya üstünde örnek ürün dağıtımı	Üreticinin diğer ürünleri için düşük maliyetli olan bir örnek ürün dağıtım şeklidir.	Büyük boyutlardaki ürünler için uygun değildir. Denemenin etkisi örnek ürünün eklendiği ürünü kullanan tüketiciler ile sınırlanmaktadır.
Gazete ve dergi aracılığı ile örnek ürün dağıtımı	Standart ürünler için düşük maliyetli olan bir dağıtım şeklidir.	Deneme etkisi diğer yöntemlere göre daha düşüktür. Medyayı satın alan tüketiciler örnek ürüne önem vermeyebilirler. Bu yöntem ile dağıtılacak örnek ürün sayısı azdır.
Kurumsal örnek ürün dağıtımı	Hedef kitleleri sınırlandırılmış ürünler için uygunluk gösterir. Örneğin; üniversite öğrencilerine, devlet memurlarına gibi	Aracılar için çekiciliği mevcut değildir.
Yukarıdaki dağıtım yöntemlerine ek olarak kupon verilmesi	Kupon dağıtımı deneme sonrasında satın alma oranını arttırmaktadır.	Kuponun maliyeti de tüketiciye yansıtılır.

Kaynak: (Öztürk, 1993, s. 43)

1.2.1.2. Kupon Dağıtımı: Kuponlar, tüketicilerin ürünü satın aldıklarında ürün ile verilen ve tüketicilere indirim veya hediye almasına araç olan ürüne eklenmiş veya farklı yollarla tüketicilere ulaştırılan materyaller şeklinde tanımlanmıştır (Paşalı Taşoğlu, 2009, s. 95).

Başka bir tanımlamada kuponlar; üzerinde belli bir maddi değer bulunduran, farklı yöntemlerle tüketicilere ulaştırılan, tüketicilerin satın alacağı ürün ile kupon üzerinde yer alan maddi değer kadar avantaj sağlayan bir araç olarak belirtilmektedir (Odabaşı & Oyman, 2002, s. 206).

Kupon uygulaması yapan işletmeler aşağıdaki faydaları sağlamayı hedeflemektedir (İslamoğlu, 2012, s. 335):

- Yeni veya yenilenmiş bir ürün veya hizmetin denenmesini sağlamak,
- Tüketicilerde merak uyandırarak marka bağlılığı sağlamak,
- Fiyat indirimlerini saklayarak rakiplerin tepkilerini çekmemek,

- Seçici talep yaratmak,

Kurumsal işletmeler personellerinin performanslarına bağlı olarak kupon dağıtımını uygulamasına destek olmaktadır. Bu uygulama yoğunluklu olarak satış personelleri için yapılmakta olup sonuçları her iki tarafında memnun olması ile sonuçlanmaktadır.

1.2.1.3. Armağan ve Hediyeler: Tüketicilerin yaptıkları ürün alımları için ticari işletmeler tarafından tüketicilere verilen teşvik olarak nitelendirmiştir. Armağanlar ürünün paketinde veya ayrı olarak paketlenmektedir. Armağan uygulamalarında sektördeki işletmeler birbirlerini yakından takip etmektedir. Bundan dolayı işletmelerin fiyat yükseltmeleri kolay olmamaktadır (İslamoğlu, 2012, s. 335). Tüketicilere armağan veya hediye verilmesi bir güdülenme unsuru olduğunun farkına varan pazarlama ve satış personeli, sunulan ürün veya hizmetten farklı bir armağan sunarak, tüketicilerin satın alma davranışlarını teşvik etme çabasındadırlar. Tüketicilerin büyük çoğunluğu da armağanların cazip görünmesinden dolayı ürünleri satın alma eğilimi göstermektedir (Dikici, 2001, s. 48). Armağanlar kimi zaman tam boy olarak kimi zaman ise deneme boyu olarak verilmektedir.

- Armağanların temel amaçları aşağıdaki şekilde sıralanmıştır (Tellis, 1988, s. 273).
- Tüketicilerin ürünü satın almasını sağlamak için güdülemek,
- Tüketicilerin iyi görüşlerini kazanmak ve sürdürmek,
- Tüketicilerin tekrar ürün satın almasını özendirerek marka üzerinde bağlılık yaratmak,
- Ödüller ile desteklenen ürünlerin tüketicilerin hatırlamasına destek olmak.

1.2.1.4. Yarışma ve Çekilişler: Yarışmalar ve çekilişler firmalar tarafından fazlaca kullanılan satış tutundurma faaliyetlerinden olmaktadır. Birden fazla alanda etkin kullanım şekillerinin anlaşılması günümüzde olan kullanım yerlerini arttırmaktadır. Yapılan yarışmalarda bilgi, beceri ve yetenek rol alır ve katılımı sınırlandırmaktadır. Çekilişlerde ise katılım sınırlı değildir ve şans faktörü için içerisinde yer almaktadır (Block, 1996, s. 48)

Ülkemizdeki örneklerden bazıları: Malların içerisinde çıkan armağanlar, malların ambalajları üzerinde yer alan kazı kazan kart numaralarının üretici firmaya iletilmesi, tüketicilerin belli miktarlarda satın aldıkları malların ambalajlarının üretici firmaya gönderilmesi sonucu gerçekleşen çekilişler, sosyal medya üzerinden yapılan çekilişler bunlardan bir kaçısı şeklinde çekilişler alanında yer almaktadır.

1.2.1.5. Ücret İadeleri: Ücret iadeleri hizmet veya malı satın alan tüketicilere belli bir miktardaki paranın geri ödenmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Tanımdaki gibi ücret iadesinin gerçekleşebilmesi için hizmet veya malın satın alınmış olması koşulu bulunmaktadır (Odabaşı Y. , 1989, s. 19)

Düşük ücretli ve dayanıksız tüketim ürünleri için geri ödenen ücretler üretici firmalar, perakendeciler aracılığı ile tüketiciye ödemeyi gerçekleştirmektedir. Ücret iadelerinin yüksek meblağalar olması halinde tüketiciler ücret iadesi almak istemeleri halinde üretici firma ile doğrudan iletişime geçerek ücret iadelerini

almaları olanaklıdır. Üretici firmalar tüketicilere yapılacak ücret iadelerini nakit olarak, parasal değeri olmayan ve firmanın diğer ürünlerini satın alabilecekleri kupon şeklinde veya çek şeklinde ödemek istemektedirler. Tüketicilere ücret iadesini sunan işletmeler tüketicileri teşvik edici bir ücret önermeleri gereklidir. Nedeni ise yapılan araştırmalarda ücret iadesi uygulaması yapan marka veya işletmeleri tercih eden kişilerin ücrete duyarlı kişiler olduğunu göstermektedir. Tüketicileri teşvik edici miktar sadece önemli değil aynı zamanda tüketicilerin ürünü veya ürünleri iade etmek istediklerinde harcayacakları çaba ile ücret iadelerindeki miktar ilişkisi göz önünde bulundurulmalıdır (Öztürk, Pazarlama Yönetimi , 2008, s. 58).

1.2.1.6. Ambalaj: Günümüzde, ambalaja verilen önem artmakta ve bir satış tutundurma yöntemi olarak kabul edilmektedir. Ambalaj sadece bir ürünü korumak amacıyla değil ürünü ambalaj aracılığı ile tüketici ile iletişim sağlamasını amaçlanmaktadır. Ambalaj aracılığı ile tüketici ile ürün arasında bir bağ kurulması amaçlanmakla birlikte aynı zamanda ürünü denemesi için cesaretlendirmek, ürün hakkında detaylı bilgi vermek, diğer ürünlerle kıyaslayama yapabilmek adına önemli bir rol oynamaktadır (Pride & Ferrell, 1980, s. 413) . Tüketicilerin büyük bir çoğunluğu ürünün ambalajına bakarak ürün hakkındaki ilk izlenimleri elde etmektedirler.

1.2.1.7. Ücret İskontoları: Ücret iskontoları, ürünün daha fazla satılması hedeflenerek yapılan ürünün ücreti üzerinden gerçekleştirilen iskontolar olarak adlandırılmaktadır. Şu anda birden fazla firma ücret iskontolarını var olan tüketicilerini korumak ve var olan rekabete göğüs germek amacıyla kullanmaktadır. Ücret iskontoları genellikle sıklıkla alınan dayanıksız ürünler için uygulanan bir uygulamadır. Yerleşik marka ve ürünlerde kullanılabilmesi için iskonto oranlarının yüksek olması tüketici açısından beklenmektedir (Odabaşı & Oyman, 2002, s. 212). Chen, Monroe ve Lou, ücret iskontolarının mesajlarının müşterilerin algı ve satın alma niyeti üzerindeki etkilerine yönelik yaptıkları araştırmada, yüksek ücretli ürünlerde yapılan maddi iskontoların, oran olarak yapılan iskontolardan daha etkili olduğunu belirtmişlerdir. Buna göre düşük ücretli ürünlerde oran olarak yapılan iskontoların müşterilerin satın alma niyeti üzerinde daha etkili olduğu öne çıkmıştır (Akın, 2007, s. 27).

Ürünler üzerinde yapılan ücret iskontolarının marka tercihi üzerindeki etkisi kısa vadelidir. Ücret iskontoları uygulaması sona erdikten sonra tüketicilerin diğer markalara geçebilirler. Beş farklı ürün grubunu oluşturan bir araştırmada ücret iskontolarının etkileri ortaya konulmuştur. Markayı güncel ücretinden satın alan kişilerin %67'si markayı ücret iskontosu olmadan da alan tüketicilerdir. Markayı sadece ücret iskontosu olan dönemde satın alan tüketicilerin %45'i markayı iskonto bittiğinde de satın almaya devam etmişlerdir. Ücret iskontoları uygulaması kısa dönemde satış artırırken düşmekte olan satış desteklememektedir. Ürünlerde veya markada genel olarak yapılan ücret iskontoları sıklıkla yapıldığında tüketicinin zihninde ucuz veya kalitesiz marka olarak bir imaj yaratabilmektedir. Ürünler üzerinde yapılan ücret iskontolarının etkili olabilmesi için iskonto oranlarının %15-%20 arasında bir oranda iskonto yapılması gerekmektedir (Öztürk, 1993, s. 56).

1.2.1.8. Reklam Malzemeleri: Reklam malzemeleri en sade anlamıyla tüketicilere hediye vermektir. Tüketicilerin ileride ürün veya markadan satın alabilecek olumlu davranışların oluşması amaçlanır. Bu hediyelerin üzerinde, firmanın logosu, adı, vermek istediği mesajı ve ihtiyaç halinde ulaşıla bilmesi için bilgileri bulunduran çeşitli ürünlerden oluşmaktadır. Armağan dağıtımından farklı olarak reklam malzemelerinin dağıtımında herhangi bir şekilde marka veya firmanın bir ürününü satın almanız beklenmemekte ve hediye olarak dağıtımı yapılmaktadır (Öztürk, 1993, s. 64).

Uluslararası Reklam Birliği'nce yapılan tanımda reklam malzemeleri “ işletmenin adını, işletmenin adresini ve tüketicilere iletilmek istenen firmanın imajını kapsayan reklam amaçlı malzemelerdir (Günebakan, 1995, s. 49).

Reklam malzemelerinin dağıtımı farklı şekillerde yapılabilir. Sıklıkla kullanılan yöntemlerden biri direkt postalamadır. Bu yöntemi son dönemlerde popüler olan blog yazarları ve video çekimi yapıp sosyal medya mecraları aracılığıyla geniş tüketicilere ulaşan kişilerde uygulanmakta ve görülmektedir ki başarılı sonuçlar elde edilmektedir. Bundan farklı olarak satış temsilcileri ve perakendeciler aracılığı ile dağıtımı yapılabilmektedir. Tüm bu olumlu yönlere karşı dağıtım ve elde etme maliyetleri firmaya oldukça yüksek olarak yansımaktadır.

2. MARKANIN TANIMI VE TARİHSEL GELİŞİMİ

Günümüzde rekabetin artması sonucunda, işletmeler ürettikleri ürünleri markalayarak satmak zorunda kalmışlardır. İşletmelerin sürekliliği ve karlılıkları için rakiplerinden farklı markalar yaratmaları önem taşımaktadır. Tüketicilerin bilinçlenmesi ve markasız ürünleri satın almamaları nedeniyle marka yaratmak daha da önemli hale getirmiştir.

Türk Dil Kurumuna göre İtalyanca'dan dilimize geçen “marca” belirti ve im anlamlarına gelmekle birlikte bir diğer anlamı da bir ticari malı, herhangi bir nesneyi tanıtmaya, benzerinden ayırmaya yarayan özel ad veya işaret şeklinde belirtilmiştir (<http://www.tdk.gov.tr>, 2016).

Amerikan Pazarlama Birliği'nin tanımına göre marka; bir isim, işaret, terim, sembol veya diğer göstergelerin bir satıcının ürünü veya ürünlerinin diğer işletmelerin ürünlerinden ayırt edici niteliklere sahip olması şeklindedir (Tosun, 2014, s. 3). Diğer bir ifade ile marka tüketicilerin diğer ürün ve ürün gruplarından ayırt etmelerini sağlayan sembol, işaret vb. üzerinde taşıyan tüketici ile iletişim kuran göstergelerdir.

Marka; ürün veya hizmetlerin kimliğini belirleyen, malın rakipleri tarafından ayırt edilmesini sağlayan, reklam ve pazarlama yönetimi çalışmalarının odak noktasında yer alarak tüketiciler ile iletişimi kolaylaştıran, üreticilere ve tüketicilere bazı avantajlar sağlayan, özetle ürünü farklı kılan sembol, isim, simge veya bunların birleşimi şeklinde düşünülmektedir (Aktuğlu, 2014, s. 16). Markalar; mal veya hizmetlerin sundukları değer ve faydaları duyurmanın en etkili ve ilgi uyandıran yollarıdır. Verimliliğin ve kalitenin garantisidirler (Kotler, 2010, s. 19-20).

Markanın en eski bilinen kullanımı, 19. Yüzyılın ortalarında büyük hayvan sürülerine sahip kişiler tarafından gerçekleştirilmiştir. Güneybatıdan orta batıya ilerleyen bir sürüde, hayvan sahiplerinin kendi hayvanını tanımak amacıyla yapılan damgalama, 'marka' kavramının kökünü oluşturmaktadır. Marka (brand) kelimesi eski İskandinav dilinde 'yanmak' manasına gelen 'brandr' kelimesinden türetilmiştir. Brandr kelimesinin kökeni ise 'sıcak ütünün bıraktığı iz' anlamındadır. Bu manada zaman içerisinde 'belirli bir isim veya işarete sahip olan ürünler' şeklinde değişikliğe uğramıştır (Tosun, 2014, s. 3). Markanın ilkel şekilde olarak ilk kullanışı M.Ö. 3000 yıllarına kadar uzandığı sanılmaktadır. Bu dönemde Mısır hanedanlığından kaldığı düşünülen taş, çanak, çömleklerin üzerinde bir takım işaretler görülmektedir. Bu işaretlemelerin belirli kişi veya gruplara ait olduğunu göstermek amacıyla yapıldığı düşünülmektedir.

İlk marka kanunu 1857 yılında Fransa'da çıkmıştır ardından 1862 yılında İngiltere'de ve 1870 yılında Amerika'da marka kanunu çıkarılmıştır. Türkiye'de marka ile ilgili bilinen ilk düzenleme 1872 yılında Alamet-i Farika Nizamnamesidir. İlk tescil edilen marka 1870 yılında Amerika'da Averill Cheminical Paint Company olmuştur (Tosun, 2014, s. 5).

2.1. Tüketici Temelli Marka Özvarlığı

Marka özvarlığı, bir ürün veya hizmet tarafından işletmeye veya işletme müşterilerine sağlanan değeri arttıran veya azaltan, bir markanın isim veya logosuna bağlı tüm varlıklarının topluluğudur. En önemli bölümleri şunlardır (Aaker, 2013, s. 21):

- Marka sadakati
- Algılanan kalitesi
- Marka ismi bilinirliği
- Marka çağrışımları

Markanın maddesel işaretleyicileri arasında logo, isim ve görsel tasarımlar bulunmaktadır. Fakat markanın bir geçmişi ve hikayesi yok ise marka eksik kalmaktadır. Markaya değer katılması için zaman içerisinde bu işaretleyiciler ile tüketiciler arasında bir bütünleyici etken olması gereklidir. Markanın tüketici ile iletişim kurması ve kişilerin hayal güçlerinin geliştirilmesi film, reklam, eleştirmenlerin görüşleri, perakendeciler, çeşitli etkinlik ve davetler, ünlü kişilerin yazar rolü üstlenip markanın hikayesini paylaşmasıyla oluşmaktadır (Holt, 2006, s. 19). Marka özvarlığının değer yaratma sürecinde öne çıkan etkenler aşağıdaki şekilde gösterildiği gibidir.

Tablo 2. Marka Özvarlığının Değer Yaratma Aşamaları

MARKA ÖZVARLI ĞI	Marka Sadakati	Pazarlama maliyetlerinin düşürülmesi Ticari avantajlar Yeni müşterileri bünyesine dahil etmek Marka bilinirliği yaratmak Güvence Rakip tehditlere karşılık verme zamanı	Bilgiyi işleme ve yorumlaması Satın alma davranışında olan kararının güvenini Kullanım memnuniyetini Geliştirerek tüketiciye değer olarak sunar.
	Marka Bilinirliği	Diğer çağrışımların bağlanabileceği yere demirleme Aşinalık- hoşuna gitme Sağlamlık/bağlılık işareti Değerlendirilecek marka	
	Algılanan Kalite	Satın alma nedeni Farklılaşma / konum Fiyatlandırma Kanal üyesi ilgisi Marka genişletmeleri	Pazarlama programının etkinlik ve verimliliğini Marka sadakatini Fiyat ve marjları Marka yayılmalarını Ticari ve rekabet avantajını Geliştirerek işletmeye değer sağlar.
	Marka Çağrışımları	Bilgiyi işleme / hatırlamaya yardımcı Farklılaşma / konum Satın alma nedeni Olumlu tutum/ duygular yaratma Marka genişletmeleri	
	Diğer Marka Varlığı	Rekabet avantajı	

Kaynak: (Aaker, 2013, s. 23)

2.1.1. Marka Sadakati

Marka sadakati kavramı genel olarak, bir markadan şikayeti olmayan tüketicinin beğendiği için aynı markayı tekrar satın alma niyetlerinin ölçülmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Marka sadakatini ölçümlemlerken sadece bir ürün veya hizmet için konuşmak doğru değildir. Örneğin kolayda mal niteliğinde olan hızlı tüketim ürünleri için bunu ölçümlemek doğru sonuç vermeyebilir. Marka sadakati ile ilgili yapılan araştırmalarda ürün veya hizmette tüketici ile arasında duygusal bir bağ sağlandığında marka sadakati otomatik olarak sağlanmaktadır (Tosun, 2014, s. 241).

İşletmelerin tüketiciler üzerinde marka sadakati oluşturma isteklerinin başında sadık müşterilerine ürünün standart hatta bazı durumlarda daha fazlasının satışının gerçekleştirilebiliyor olmasıdır. Aksi durumlarda yeni müşterilere fiyat artışlarını veya yeni ürün veya hizmetleri kabul ettirmenin maliyetleri oldukça fazladır (Aaker, 2013, s. 35-36).

2.1.2. Marka Bağlılığı

Kişiler yaşamları süresince bazı ihtiyaçlarını tatmin etmeye çalışmaktadırlar. Marka bağlılığı da aidiyet hissine ilişkin duygusal bir ihtiyaçtan kaynaklanmaktadır. Aidiyet ihtiyaçlarına göre bağlılık hissi de azalabilir veya artabilir. Bazı tüketiciler ihtiyaçlarını tamamlanmak için ürün veya hizmet satın alırken bazı tüketiciler ise duygusal olarak ihtiyacını tamamlamaya yönelik olarak satın alım yapmaktadır (Larrache, 2008, s. 198).

Marka bağlılığı tanımlamalarında genellikle tanımı Jacoby isimli araştırmacı tarafından ortaya atılmıştır. Bu tanım: marka bağlılığı, bir kategori ürün arasından zaman içinde değişmeyen ve rastlandığı olmadan tüketicinin kendi tercihiyle satın alma davranışının gerçekleşmesi şeklindedir. Marka bağlılığı diğer bir şekilde de psikolojik aşamaların fonksiyonu olarak görülmektedir (Taşkın & Akat, 2012, s. 133).

2.1.3. Marka Toplulukları

Marka toplulukları Gruen ve Ferguson'ın tanımıyla, markaya tutku haliyle bağlanmış, sadık müşterilerin bir araya geldikleri topluluk olarak ifade edilmektedir (Güner, 2014, s. 77). Markanın tüketicilerin yaşamlarının her alanında yer alması şeklinde de görülmektedir. Örneğin takımların ürünleri, Harley-Davidson ürünleri gibi. Kitlesele üretime dayalı olan ürünler, tüketicilerin daha kolay ortak bir alanda buluşabilmelerini sağlar.

Araştırmacılarından bazıları marka toplulukları sayesinde yapılan tanıtımların satın alma davranışı, marka sadakati, viral pazarlama ile inovasyon üzerinde olumlu etkilerinin yadsınamayacak kadar fazla olduğunu ortaya koymuşlardır (Güner, 2014, s. 78).

2.1.4. Algılanan Kalite

Tüketiciler tarafından algılanan kalite satın aldıklarının ne olduğunun odak noktasında yer almakta olup aynı zamanda marka kimliğinin de temel ölçüsüdür.

Tüketici tarafından algılanan kalite kavramı bir markanın tüketicilerin nasıl algıladıklarıyla ilgili onları ilişkilendirip yönlendirmektedir (Aaker, 2013, s. 31-33).

Markada olması gereken yani tüketicilerin markada görmek istedikleri gerçek kalite algısında olması gerekenler aşağıda sıralanmıştır (Tosun, 2014, s. 231-232):

- Performans
- Süreklilik
- Kullanım kolaylığı
- Görsellik
- Mükemmellik
- Güvenli olması
- Farklılaştırıcı özellikler
- İletişim
- Tanınırlık
- Toplumsal duyarlılık

Algılanan kalite ile gerçek kalite arasında farklılıkların olmasının nedenleri aşağıdaki maddelerden oluşmaktadır (Beğendik, 2006, s. 86-87).

- Marka ile ilgili tüketicilerde oluşmuş kötü imajın yok edilememesi,
- İşletme müşterilerin önemsenmediği bir konuda kaliteyi artırması,
- Tüketicilerin ürün hakkında yeteri kadar bilgiye sahip olamamaları,
- Tüketicilerin ürünlerin yanlış taraflarını kalite yönünden inceleme yapması,
- Tüketicilerin ellerindeki bilgileri mantık ve nesnel bir şekilde değerlendirememesi ve bunun için gerekli zamanı ayırmaması olabilir.

3. SATIŞ TUTUNDURMA FAALİYETLERİNİN TÜKETİCİLERİN MARKA TERCİHİ ÜZERİNDE ETKİLERİ VE CEP TELEFONU ÜZERİNDE BİR UYGULAMA

3.1. Araştırmanın Konusu ve Önemi

Araştırmanın konusu İstanbul ilinde yaşayan tüketicilerin tercih ettikleri cep telefonu markalarında etkili olan satış tutundurma faaliyetlerinin belirlenmesidir.

Cep telefonu pazarı dünyada en hızlı büyüyen sektörlerden biridir. Uluslararası Telekomünikasyon Birliği (International Telecommunication Union, World Telecommunication/ICT Development Report and database) raporunda, Türkiye’de 2014 yılında herhangi bir hücresel teknolojiyi kullanarak erişim sağlayan mobil telefon hizmetine abone olan kişilerin oranı %95 olarak verilmiştir. Ayrıca, cep telefonu tüm gelir gruplarındaki tüketiciler tarafından kullanılmaktadır. Cep telefonu satışlarının her geçen gün artması; temel amacı olan konuşma dışında anlık video paylaşımı, oyun oynamak, mail kullanımı, anlık mesajlaşma programları kullanımıyla bağlantılıdır. Cep telefonu pazarı değişimlerin oldukça hızlı görüldüğü bir pazar haline gelmiştir. Bu değişimler ile başa çıkabilmek için cep telefonu markaları birbiriyle kıyasıya bir rekabet içerisinde olup sektörde farklılaşmak adına çeşitli satış tutundurma faaliyetlerini uygulamaktadırlar.

Tüketicilerin cep telefonu markasını tercih ederken esas özelliği olan sesli konuşma dışında bilinirlik, hediyeler, kampanya uygulamaları, reklam malzemeleri, tanıdık tavsiyelerine önem verilmektedir. Bu nedenle cep telefonu markalarının tüketicilerin bu tercih nedenlerini göz önünde bulundurarak uygun satış tutundurma faaliyetlerine ağırlık vermeleri gerekmektedir.

3.2. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Sınırları

Araştırmanın amacı tüketicilerin cep telefonu satın alırken marka tercihlerini, kullanım amacı ve detaylarını görmek, tercihlerindeki satış tutundurma faaliyetlerinin etkilerini incelemektir. Araştırmanın kapsamı Marmara Bölgesinde yaşayan cep telefonu kullanıcıları ile sınırlı tutulmuştur.

3.3. Araştırmanın Türü

Satış tutundurma faaliyetlerinin tüketicilerin marka tercihlerine etkilerini incelemeye yönelik bir betimsel araştırma yapılmıştır.

3.4. Araştırmanın Ana Kütle ve Örneklemi

Anakütle, Marmara bölgesinde yaşayan her yaş grubunda olan ve cep telefonu kullanıcıları olarak planlanmıştır.

Anakütlenin tamamına ulaşmak mümkün olmadığından rassal örnekleme yöntemi kullanılarak mümkün olan her yaş grubundan tüketicilere ulaşılmaya çalışılmıştır.

3.5. Veri Toplama Aracı ve Yöntemi

Veri toplama aracı olarak çalışmada anket kullanılmıştır. Araştırmanın içerisinde 42'si 5'li Likert ölçek sorusu olmak üzere 54 sorudan oluşan bir anket hazırlanmıştır. Bir sonraki bölümde de belirteceğimiz gibi bu sorulara ilişkin güvenilirlik 0.901 olarak elde edilmiştir (Tablo 7). Marmara bölgesinde, her yaş grubunda cep telefonu kullanan tüketicilere elektronik posta yolu ve sosyal medya üzerinden anket ulaştırılmaya çalışılmıştır.

3.6. Araştırmanın Modeli

Bu çalışmada, satış tutundurma faaliyetlerinin tüketicilerin marka tercihlerine etkileri incelenmiştir. Bunu belirleyebilmek adına faktörleri en iyi şekilde açıklayan soruları içeren anket oluşturulmuş ve Marmara bölgesine uygulanmıştır. Elde edilen bulgular SPSS 15.0 programı ile çözümlenerek, verinin faktör analizine uygunluğu test edilmiş, ortak varyans değerleri incelenerek düşük değerli olan değişkenler analiz dışı bırakılmış, öz değerler ile varyans açıklama oranları belirlenmiş ve değişkenlerin faktör yüklerinden yola çıkarak her bir faktör için ağırlıklı olan değişkenler belirlenmiştir. Böylece mevcut değişkenler daha az sayıda, birbirinden bağımsız ve anlamlı faktörler elde edilmiştir.

3.7. Araştırma ile İlgili Bulgular ve Değerlendirmeler

3.7.1. Frekans Tabloları ve Değerlendirmeleri

3.7.1.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Çalışmanın bu bölümünde, ankete katılanların demografik özelliklerine ilişkin frekans ve yüzde değerleri özetlenecektir. Anketi cevaplayan katılımcıların %57,8'inin kadın; %42,2'si erkektir. Katılımcıların %58,4'ü bekar, %36,7'si evli, %4,8'i dul/boşanmış kişilerden oluşmaktadır. Katılımcıların %46,7'sinin 18-29 yaş aralığında, %31,3'ünün 30-39 yaş aralığında, %11,7'sinin 40-49 yaş aralığında, %8,4'ünün 50 ve üzeri yaş aralığında, %1,8'inin ise 18 yaş altından oluştuğu görülmektedir. Katılımcıların %45,2'sinin lisans mezunu, %18,7'sinin yüksek lisans, %17,8'inin yüksekokul, %11,1'inin lise düzeyinden oluştuğu görülmektedir. Örneklemede yer alan katılımcıların %73,2'sinin iş hayatında oldukları, %26,8'inin ise çalışmadığı görülmektedir. Katılımcılar gelir düzeyine göre değerlendirildiğinde %22,9 ile 2.001 TL ile 3.000 TL arasında gelir düzeyine sahip olan kişilerin çoğunlukta olduğu, bu değeri takip eden diğer yüksek değer ise %19 ile 1.000TL-2.000 TL arasında olduğu görülmektedir. Katılımcıların sadece %4,2'si 8.000TL ve üzeri gelire sahiptir. Tablo 3'de daha ayrıntılı gelir dağılımı bilgileri mevcuttur.

Tablo 3. Aylık Gelir Düzeylerine Göre Dağılımlar

Aylık Gelir Düzeyi	Frekans	Yüzde
Kayıp Gözlem	11	3.3
0_1.000,00 TL	53	16.0
1.000,00 TL _2.000,00 TL arası	63	19.0
2.001,00 TL _3.000,00 TL arası	76	22.9
3.001,00 TL _4.000,00 TL arası	57	17.2
4.001,00 TL _5.000,00 TL arası	32	9.6
5.001,00 TL – 6.000,00 TL arası	15	4.5
6.001,00 TL _7.000,00 TL arası	6	1.8
7.001,00 TL_ 8.000,00 TL arası	5	1.5
8.001,00 TL ve üstü	14	4.2
Toplam	332	100.0

Katılımcıların “Şu anda kullanmakta olduğunuz cep telefonu markası nedir?” sorusuna verdikleri cevaplardan elde edilen bulgularda en popüler cevap %35,8 ile Apple olurken; Samsung %32,2 ile en çok tercih edilen ikinci telefon markası olarak görülmektedir. Bu iki markayı Lg, Sony ve Nokia, sırasıyla %8,7, %6 ve %4,6 ile takip etmektedir (Tablo 4).

Tablo 4. Cep Telefonu Markaları Dağılımı

Mevcut Cep Telefonu Markanız	Frekans	Yüzde
Apple	119	35.8
Samsung	107	32.2
Lg	29	8,7
Sony	20	6.0
Nokia	16	4,6
Htc	11	3,3
Diger	10	3.0
Asus	8	2,5
General Mobile	5	1,5
Blackberry	4	1,2
Lenovo	3	0.9
Toplam	332	100

Tablo 5. Ürünün Satın Alındığı Mağazaya Göre Dağılımları

Ürünün Satın Alınan Mağazası	Frekans	Yüzde
Turkcell Magazasi	98	29,5
Diger	45	13,6
Urunun Kendi Satis Magazasi	42	12,7
Teknosa	38	11,4
Vodafone Magazasi	23	6,9
Vatan Bilgisayar	18	5,4
Avea Magazasi	16	4,8
Internetten	10	3.0
Yurtdisi	8	2,4
Electroworld	7	2,1
Istanbul Bilisim	7	2,1
Bimeks	6	1,8
Evkur	5	1,5
Gold	5	1,5
Mediamarkt	4	1,2
Toplam	332	100.0

Tablo 5’te yer alan sonuçlar incelendiğinde örneklemede yer alan katılımcıların %29,5’i cep telefonlarını Turkcell satış mağazasından aldığı, %13,6’sı diğer mağazalardan, %12,7’si ürünün kendi satış mağazalarından aldığı görülmektedir. Örneklemede yer alan az sayıdaki katılımcıların Vodafone mağazası, Vatan Bilgisayar, Avea mağazası, internet üzerinden, yurtdışından, Electroworld, İstanbul Bilişim, Bimeks, Evkur, Gold, Mediamarkt mağazalarından satın aldıkları görülmektedir.

Tablo 6. Gün İçerisinde Cep Telefonu Kullanma Sıklığına Göre Dağılımları

Gün içerisinde ne sıklıkla cep telefonu kullanmaktasınız	Frekans	Yüzde
2_4 saat arası	92	27,7
6_8 saat arası	91	27,4
4_6 saat arası	75	27,6
2 saatten az	72	21,7
Toplam	330	100.0

Tablo 6’da, gün içerisinde ne sıklıkla cep telefonu kullanırsınız sorusuna verilen cevaplar incelendiğinde; örneklemede yer alan katılımcıların %27,7’sinin 2-4 saat arası, %27,6’sının 4-6 saat arası, %27,4’ünün ise 6-8 saat arasından oluştuğu görülmektedir. Katılımcıların yalnızca %21,7’si cep telefonunu 2 saatten az kullanmaktadır.

Tablo 7. Mevcut Telefonlarını Değiştirmek İstemeleri Halindeki Marka Tercihlerine Göre Dağılımları

Mevcut telefonunuzu değiştirmek isterseniz tercih edeceğiniz marka ne olur	Frekans	Yüzde
Apple	164	49.4
Samsung	91	27,4
LG	20	6.0
Sony	19	5,7
HTC	13	3,9
Diğer	9	2,7
Nokia	8	2,4
Lenovo	4	1,2
Blackberry	3	0.9
nexus	1	0.3
Toplam	332	100.0

Tablo 7’de yer alan mevcut telefonunuzu değiştirmek isterseniz tercih edeceğiniz marka ne olur sorusuna verilen cevaplar incelendiğinde örneklemede yer alan katılımcıların büyük bir oranı %49,4’ü ile Apple markasını tercih etmektedir, %27,4’ü ise cep telefonlarını değiştirmek isterlerse Samsung markası ile değiştireceklerini belirttikleri görülmektedir.

Bu iki markanın ayrıca incelenmesi yapılmak istendiğinde; aşağıdaki gibi Apple veya Samsung marka cep telefonuna sahip olanların, telefonlarını değiştirmek isterlerse hangisini değiştireceklerine dair çapraz oluşturulmuştur.

Tablo 8. Apple ve Samsung Kullananlar İçin Marka Tercihleri

		Kullanmakta Telefonunuzu Aşağıdaki Edersiniz?	Olduğunuz Değiştirmek Hangi Markayı	Cep İsterseniz Tercih
Su An Kullanmakta Olduğunuz Cep Telefonunuzun Markasını İsaretleyiniz	Apple	Apple	Samsung	
	Apple	96	19	
	Samsung	41	52	

Tablo 8’e göre; Apple sahibi 96 kişi, eğer telefonlarını değiştirmek isterlerse yine Apple alacaklarını, 19’u ise Samsung alacaklarını bildirirken; Samsung marka telefonu olan 41 kişi değiştirmek isterlerse Apple alacaklarını, 52 kişi ise Samsung alacaklarını bildirmişlerdir.

Ayrıca katılımcılara ‘en son ne zaman bir cep telefonu satın aldınız’ sorusu yöneltilmiştir ve cevaplar incelendiğinde; örneklemede yer alan katılımcıların %28,9’unun 1-2 yıl, %23,5’inin 6 ay-1 yıl olduğu görülmektedir. Sıklıkla yenilenen teknoloji ve katılımcıların bu yeniliklere karşı ihtiyaç hissetmeleri ile birlikte cep telefonu satın alma sürelerinin kısaldığı düşünülmektedir.

3.7.2. Güvenilirlik Analizi

Katılımcılara 5’li likert ölçeğinde 26 adet soru yöneltilmiştir. Bu sorulara ilişkin güvenilirlik analizi sonucu Tablo 9’da yer almaktadır.

Tablo 9. Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.901	.904	26

Güvenilirlik analizi sonucunda 5’li likert ölçeğinde (hiç katılmıyorum,...,kesinlikle katılıyorum) marka tercihi sorularına ilişkin cevapların Cronbach’s Alpha güvenilirlik katsayısı 0,90 çıkmıştır ve bu sonuç soru kümemizin tutarlı olduğunu söylemektedir (McDonald, R.P. 1999).

3.7.3. FAKTÖR ANALİZİ

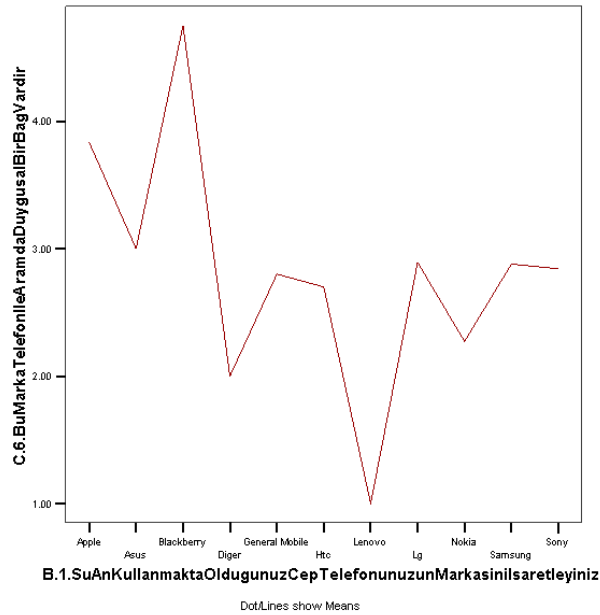
Likert ölçeğine sahip değişkenlerin, ortalamaya göre sıralanmış olarak, ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 10’da yer almaktadır. Marka tercihlerini anlamaya yönelik yürüttüğümüz bu çalışmada, ortalaması en yüksek çıkan ilk üç soru ‘Bu marka herkes tarafından tanınır’, ‘Bu marka güçlü bir marka kişiliğe sahiptir’ ve ‘Bu markanın iyi bir imajı vardır’ olmuştur. Kişilerin marka tercihlerinde tanınırlık, kişilik ve imaja öncelik verdikleri görülmektedir. En yüksek standart sapmaya sahip değişken ise 1,53 ile ‘Bu marka telefon ile aramda duygusal bir bağ vardır’ olmuştur. Dolayısıyla bu soruya verilen cevaplar diğerleri arasında en çok değişkenlik göstermektedir.

Tablo 10. Likert Ölçekli Soruların Ortalama ve Standart Sapma Değerleri (Sıralı)

	Ortalama	Standart Sapma
C.2.Bu marka, herkes tarafından tanınır	4.561056	0.87007
C.3.Bu marka, güçlü bir marka kişiliğe sahiptir	4.493151	0.863515
C.5.Bu markanın iyi bir imajı vardır	4.489655	0.837009
C.4.Bu markanın logosu kolaylıkla akılda kalır	4.474048	0.885954
C.10.Bu markanın kaliteli olduğunu düşünüyorum	4.449324	0.862082
C.9.Bu markanın ürettiği telefonların kullanım kolaylığı vardır	4.414966	0.880921
C.8.Bu markanın ürettiği telefonların fonksiyonel özelliklerini beğenirim	4.290102	0.929614
C.1.Bu marka, Telefon denildiğinde aklıma gelen ilk markadır	4.136364	1.104142
C.16.Bu markanın ürünü tercih etmemde tanınırlığı ve güveni etkili oldu	4.014184	1.184033
C.14.Bu markanın telefonlarının tasarımı tercih etmemde etkili oldu	3.766784	1.294571
C.21.Bu markayı tercih etmemde daha önceki deneyimlerim etkili oldu	3.648936	1.389135
C.12.Bu markanın fiyatının olması gerekenden yüksek olduğunu düşünüyorum	3.486207	1.334199
C.17.Bu markayı tercih etmemde satış sonrası servis hizmeti etkili oldu	3.35461	1.429903
C.20.Bu markayı tercih etmemde arkadaş / tanıdık tavsiyesi etkili oldu	3.25	1.502942
C.25.Bu markanın müşterilerine verdikleri değer tercih etmemde etkili oldu	3.169065	1.490104
C.6.Bu marka telefon ile aramda duygusal bir bağ vardır	3.15035	1.53158

C.26.Bu markanın uyguladığı reklam çalışmaları tercih etmemde etkili oldu	2.992832	1.47885
C.18.Bu markayı tercih etmemde satış noktasının yakın olması etkili oldu	2.880866	1.52642
C.22.Bu marka için uygulanan kampanya ve promosyonlar tercih etmemde etkili oldu	2.764493	1.434246
C.24.Bu markanın ürünlerinin garanti sürelerinin uzun oluşu tercih etmemde etkili oldu	2.700361	1.484375
C.7.Bu markalı bir telefon farklı görünmeme neden olur	2.691489	1.490372
C.15.Bu markanın ürünlerini tercih etmemde üretildiği ülke etkili oldu	2.548736	1.497089
C.13.Bu markanın ambalajlarının çekici olması tercih etmemde etkili oldu	2.543796	1.465069
C.19.Bu markayı tercih etmemde bayi / Satış danışmanlarının tavırları etkili oldu	2.535971	1.453417
C.11.Bu markayı herkesin kullanmasından memnun değilim	2.215054	1.430773
C.23.Bu markayı satın alınca uygulanan hediye dağıtımı tercih etmemde etkili oldu	2.105839	1.342365

Bu soruya ilişkin verilen cevapların markalara göre dağılımı aşağıdaki tabloda verilmiştir. En yüksek ortalama Blackberry, ikinci olarak Apple’a aittir. En düşük ortalama ise Lenovo’ya aittir.



Grafik 1. Markalar ve Soru C6’nın ortalamaları

Birbiriyle ilişkili olan 5’li likert ölçeğiyle hazırlanmış 26 değişkeni, birbirinden bağımsız, anlamlı bir bütünlük oluşturacak ve daha az sayıda faktöre dönüştürmek için, faktör analizi uygulanacaktır (Kleinbaum, Kupper, Miller, 1998). Öncelikle değişkenler arasındaki maksimum varyansı açıklayan ilk faktör ve sonrasında sırasıyla kalan maksimum varyansı açıklayacak faktörler elde edilecektir.

Faktör analizine başlamadan önce, verinin bu yöntemeye uygun olup olmadığı incelenmelidir. Örneğin; faktör analizi gerçekleştirirken değişkenler arasındaki korelasyondan (ilişkiden) yararlanıldığı için, korelasyonlar önemlidir. Değişkenlerin tamamı veya bir kısmının yüksek korelasyona sahip olma olasılığı Bartlett testi ile ölçülebilir (Tablo 11). Ancak birbiriyle çok yüksek korelasyona (ilişkiye) sahip değişkenlerden biri analizden çıkartılmalıdır. Veri seti için bu aşamada, analizden herhangi bir değişkeni çıkarma ihtiyacı doğmamıştır.

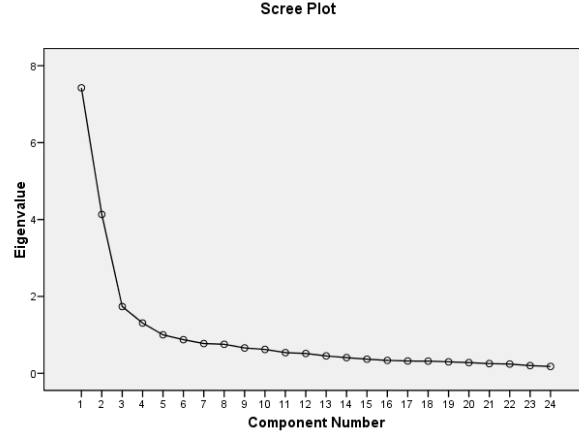
Tablo 11. Kaiser Meyer Olkin (KMO) örneklem yeterliliği ölçütü ve Bartlett Testi

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.891
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	3587.242
	df	325
	Sig.	.000

Tablo 11’de görüldüğü üzere, bu teste ilişkin p-değeri 0,00 olarak elde edilmiştir. Dolayısıyla değişkenler arasında korelasyon olmadığını işaret eden sıfır hipotezi reddedilmiştir. Diğer bir uygunluk ölçütü ise gözlenen korelasyon ile kısmi korelasyonları karşılaştıran Kaiser Meyer Olkin (KMO) örneklem yeterliliği ölçütüdür. Bu değer 0,5’ten büyük olması istenmektedir (Sharma, 1996). Yine Tablo 11’de görüldüğü üzere bu değer, araştırmada kullanılan veri seti için 0,891 çıkmıştır. Dolayısıyla veri seti faktör analizi için uygunluk göstermektedir.

Faktör sayısını belirlemek üzere, her bir faktör eklendikçe, açıklanan toplam varyansı gösteren ve bir çizgi grafiği şeklinde olan Scree test grafiğinden yararlanılmıştır. Grafik 2’de görüldüğü üzere; 4. Faktörden sonra, kırılmalar hayli azalmaktadır ve ilave her bir faktör toplam varyansın açıklanmasına yeterli katkıyı sağlayamamaktadır. Dolayısıyla faktör sayısı 4 olarak belirlenmiştir.



Grafik 2. Faktör Analizi Çizgi Grafiği

Aşağıda yer alan ve bir değişkenin diğer değişkenlerle paylaştığı varyans miktarını gösteren ortak varyans (communalities) tablosuna istinaden düşük varyansa ($<0,5$) sahip değişkenler: C11, C12, C14, C15, C16, C20 ve C21 analizden çıkarılmıştır. Böylece toplam varyansın açıklanma oranı %66'ya yükselmiştir.

Tablo 12. Ortak Varyans

Communalities

	Initial	Extraction		Initial	Extraction
C.1.	1.000	.585	C.14.	1.000	.419
C.2.	1.000	.760	C.15.	1.000	.486
C.3.	1.000	.737	C.16.	1.000	.484
C.4.	1.000	.664	C.17.	1.000	.575
C.5.	1.000	.732	C.18.	1.000	.584
C.6.	1.000	.646	C.19.	1.000	.551
C.7.	1.000	.667	C.20.	1.000	.369
C.8.	1.000	.750	C.21.	1.000	.423
C.9.	1.000	.730	C.22.	1.000	.533
C.10.	1.000	.705	C.23.	1.000	.580
C.11.	1.000	.461	C.24.	1.000	.621
C.12.	1.000	.339	C.25.	1.000	.574
C.13.	1.000	.639	C.26.	1.000	.510

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Özdeğer istatistiğine bağlı hesaplanana faktörler ve varyansın açıklanma oranları Tablo 13’de yer almaktadır. İlk faktör toplam varyansın %23,10’unu, bir ve ikinci faktörler %42,44’ünü, dört faktör birlikte toplam varyansın %66,64’ünü açıklamaktadır.

Tablo 13. Özdeğer İstatistiğine Bağlı Faktör Sayısı ve Açıklanan Varyans Yüzdesi

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5.997	31.561	31.561	4.389	23.101	23.101
2	3.843	20.226	51.787	3.675	19.342	42.443
3	1.569	8.256	60.044	2.593	13.648	56.091
4	1.254	6.599	66.643	2.005	10.552	66.643
5	.838	4.413	71.056			
6	.755	3.976	75.031			
7	.689	3.628	78.659			
8	.548	2.883	81.542			
9	.486	2.557	84.099			
10	.444	2.336	86.435			
11	.377	1.986	88.422			
12	.359	1.890	90.311			
13	.333	1.752	92.063			
14	.314	1.651	93.714			
15	.288	1.514	95.228			
16	.270	1.423	96.651			
17	.247	1.302	97.953			
18	.209	1.100	99.053			
19	.180	.947	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Faktör analizinin sonucu aşağıdaki döndürülmüş faktör matrisinde görülmektedir. Burada başlangıçtaki değişken ve bu değişkenin dört faktör ile olan ilişkisi verilmektedir. Faktör ile değişken arasındaki yakın ilişki, her bir faktörün mutlak değerinin büyüklüğü ile belirlenecektir.

Tablo 14. Döndürülmüş Faktör Matrisi
Rotated Component Matrix(a)

	Component			
	1	2	3	4
C.24.Bu markanın ürünlerinin garanti sürelerinin uzun oluşu tercih etmemde etkili oldu	.793	.034	-.004	.047
C.18.Bu markayı tercih etmemde satış noktasının yakın olması etkili oldu	.749	.011	.114	.161
C.19.Bu markayı tercih etmemde bayi / Satış danışmanlarının tavırları etkili oldu	.731	-.036	-.005	.188
C.23.Bu markayı satın alınca uygulanan hediye dağıtımı tercih etmemde etkili oldu	.722	-.055	-.147	.276
C.25.Bu markanın müşterilerine verdikleri değer tercih etmemde etkili oldu	.717	.150	.205	.038
C.22.Bu marka için uygulanan kampanya ve promosyonlar tercih etmemde etkili oldu	.715	-.013	-.161	.100
C.17.Bu markayı tercih etmemde satış sonrası servis hizmeti etkili oldu	.699	.210	.225	-.024
C.26.Bu markanın uyguladığı reklam çalışmaları tercih etmemde etkili oldu	.687	.213	.028	.047
C.2.Bu marka, herkes tarafından tanınır	.067	.876	.074	-.013
C.3.Bu marka, güçlü bir marka kişiliğe sahiptir	.075	.833	.251	.058
C.5.Bu markanın iyi bir imajı vardır	.099	.825	.258	.100
C.4.Bu markanın logosu kolaylıkla akılda kalır	.027	.801	.155	.103
C.1.Bu marka, Telefon denildiğinde aklıma gelen ilk markadır	.128	.645	.368	.178
C.9.Bu markanın ürettiği telefonların kullanım kolaylığı vardır	-.007	.284	.842	.054
C.8.Bu markanın ürettiği telefonların fonksiyonel özelliklerini beğenirim	.036	.241	.839	.135
C.10.Bu markanın kaliteli olduğunu düşünüyorum	.076	.419	.744	.073
C.7.Bu markalı bir telefon farklı görünmeme neden olur	.141	.057	.200	.845
C.6.Bu marka telefon ile aramda duygusal bir bağ vardır	.133	.177	.310	.753
C.13.Bu markanın ambalajlarının çekici olması tercih etmemde etkili oldu	.274	.097	-.204	.697

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.
a. Rotation converged in 6 iterations.

Tablo 14'te görüldüğü üzere, değişkenlerin büyük bir çoğunluğu birinci faktör ile ilişkilidir. Örneğin, C24 birinci faktör altında 0,793 ile en yüksek ağırlığa sahiptir. İkinci faktörde C2, 0,876 ile en yüksek ağırlığa sahip değişken olmuştur. Üçüncü faktörde en yüksek ağırlığa sahip değişken 0,842 ile C9 olmuştur. Dördüncü faktörde ise en yüksek ağırlığa sahip değişken 0,845 ile C7 olmuştur. Değişkenlerimiz kavramsal olarak faktörler altında gruplandırılarak, isimlendirilmiştir.

İlk faktörde satış, bayi, reklam vs. içeriklerine sahip sorular ağırlık kazanmıştır. Bu soruların neredeyse tamamı satış tutundurma faaliyetleriyle ilişkilidir. Dolayısıyla bu faktör *satış tutundurma faaliyet* faktörü olarak isimlendirilebilir. Toplam varyansın büyük bir oranı da bu faktör tarafından açıklanmaktadır.

İkinci faktörde ağırlığı olan değişkenler imaj ve marka kişiliği içeriklerine sahiptir. Dolayısıyla bu faktör *imaj ve kişilik* faktörü olarak isimlendirilebilir. Bu faktörün eklenmesiyle birlikte toplam varyansın açıklanma oranı %42'ye çıkmaktadır.

Üçüncü faktörde fonksiyon ve kullanım içerikli sorular ağırlık kazanmıştır. Dolayısıyla bu faktör *kullanım ve fonksiyon* faktörü olarak isimlendirilebilir. Bu faktörle birlikte toplam varyansın açıklanma oranı %56'ya çıkmaktadır.

Dördüncü faktörde ise duygu ve görüntü içerikli sorular ağırlık kazanmıştır. Dolayısıyla bu faktör *görünüm ve duygu* faktörü olarak isimlendirilebilir. Dört faktör bir arada toplam varyansın yaklaşık olarak %67'sini açıklamaktadır.

3.7.4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Tüketicilerin tercih ve isteklerinin değişmesi hatta tek tipleşmesi ile birlikte cep telefonu üreticileri ürünlerinde sürekli geliştirme yaparak pazarda yerlerini korumaya çalışmaktadır. Bu geliştirmeleri yaparken satış tutundurma faaliyetlerinden de destek almaktadırlar. Bu makalede de görüldüğü gibi üreticilerin yaptıkları veya uygulamak istedikleri satış tutundurma faaliyetlerinin etkileri ve sonuçları açıklanmaya çalışılmıştır. Cep telefonu sektöründe yapılmasının amacı yediden yetmiş kadar herkesin kullanması önemli bir etken olmuştur. Merak edilen konular hakkında ankete katılan katılımcılara sorular sorulmuş ve en doğru cevaplar alınmaya çalışılmıştır.

Faktör analizi sonucunda bağımlı ve korelasyonlu değişkenler, daha az sayıda, bağımsız ve anlamlı faktörlere ayrılmıştır. Böylece değişkenler kavramsal olarak bir bütünlük oluşturabilecek 4 ayrı faktörde gruplanmıştır. İlk faktörümüz ortak varyansı en büyük ölçüde açıklayan satış tutundurma faaliyetlerini içeren değişkenlerden oluşmaktadır. Dolayısıyla bu faaliyetlerin birbiriyle ilişkili olduğu ve tek bir faktör içinde açıklanabildiği görülmüştür.

Alınan cevaplarda öne çıkan imaj, tanınırlık gibi kavramlar da ikinci faktörde kendini göstermektedir. Cep telefonu tercihinde diğer bir etken ise fonksiyonel özellikler ve kalite olmaktadır. Bu alandaki sorular ise üçüncü faktörde toplanmaktadır. Son faktör ise markanın ambalajı ve kişinin telefona olan duygusal bağımlı içeren sorulardan oluşmaktadır.

Çalışmanın içeriği, örneklem büyüklüğü veya örneklem kapsamı değiştirilerek geliştirilebilir. Her ne kadar elde edilen veri, uygulanan testler sonucunda faktör analizine uygun olsa da, kısıtlı sayıdaki katılımcı nedeniyle herhangi bir kitleyi temsiliyet gücü bulunmamaktadır.

KAYNAKÇA

- Aaker, D. A. (2013). *Güçlü Markalar Yaratmak*. (E. Demir, Çev.) İstanbul: MediaCat.
- Akın, Ö. (2007). *Üniversite Öğrencilerinin Süpermarketlerde Uygulanan Satış Tutundurma Etkinliklerine Karşı Davranışsal Tepkilerine Yönelik Bir Araştırma*. Eskişehir.
- Aktuğlu, I. K. (2014). *Marka Yönetimi; Güçlü ve Başarılı Markalar İçin Temel İlkeler*. İstanbul: İletişim.
- Beğendik, B. (2006). *Perakendecilikte Kurumsal Marka Kimliği ve Saha Çalışması*. İstanbul : Marmara Üniversitesi Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Block, T. (1996). *The Only Sales Promotion Techniques You'll Ever Need! USA: The Dartnell Corporation*.
- Cüce, U. (2000). Markanın Gücü ve Markayı Taşıyan Güçler. *Marketing Türkiye*, 2.
- Dikici, F. H. (2001). *Süpermarketlerde Satış Tutundurma Faaliyetleri ve Isparta Uygulaması*. Isparta.
- Erdil, T. S., & Uzun, Y. (2010). *Marka Olmak* (2. b.). İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Günebakan, N. (1995). *Satış Tutundurma Yöntemleri ve Tüketici Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisinin Araştırılması*. Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Güner, A. G. (2014). *Tüketici Kültürü Çerçevesinde Yaşam Tarzının Önemi ve Marka Tercihi: Bir Araştırma*. İstanbul: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Haigh, D., & İlgüner, M. (2012). *Marka Değeri*. İstanbul: Markating Yayınları.
- Holt, D. B. (2006). *İkon Markalar; Marka Kültürünün İlkeleri*. (S. Kaçamak, Çev.) İstanbul: MediaCat.
- <http://www.tdk.gov.tr>. (2016, Şubat 22). Türk Dil Kurumu: http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.56c5914e21dcd5.27385407 adresinden alındı
- İslamoğlu, A. H. (2012). *Pazarlama İlkeleri*. İstanbul: Beta Basım A.Ş.

- Kleimbaum, D.G., Lawrence, L.K. and Keith, E.M. (1988). *Applied Regression Analysis and Other Multivariate Methods*, Duxbury Press.
- Korkmaz, S. (1995, Mayıs-Haziran). *Tüketici Satın Alma Davranışlarına Etkisi Açısından Satış Geliştirme Çabalarının Tutundurma Karması İçerisindeki Yeri ve Önemi*. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Kotler, P. (2010). *B2B Marka Yönetimi*. (N. Orhon, Çev.) İstanbul: MediaCat.
- Larrache, J. C. (2008). *The Momentum Effect: How to Ignite Exceptional Growth*. Pearson Prentice Hall.
- McDonald, R.P. (1999). *Test Theory: A Unified Treatment*. Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, Mahwah, New Jersey.
- Odabaşı, Y. (1989, Eylül-Ekim). Satış Geliştirme Yöntemi Olarak Para İadeleri. *Pazarlama Dünyası*(17), 17-21.
- Odabaşı, Y., & Oyman, M. (2002). *Pazarlama İletişimi Yönetimi*. Eskişehir: MediaCat Kitapları.
- Öztürk, S. A. (1993). *Tüketicilere Yönelik Satış Tutundurma Faaliyetleri ve Planlama Süreci: Tüketim Malları Üreten İşletmelerde Bir Araştırma*. Eskişehir: Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Öztürk, S. A. (2008). *Pazarlama Yönetimi*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi .
- Paşalı Taşoğlu, N. (2009). *Pazarlama İletişimi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Pride, W. M., & Ferrell, O. C. (1980). *Marketing*. Printed In The U.S.A.
- Sharma, Subhash (1996). *Applied Multivariate Techniques*, John Wiley & Sons Inc., New York.
- Taşkın, Ç., & Akat, Ö. (2012). *Marka ve Marka Stratejileri*. Bursa: Alfa Aktüel.
- Tellis, J. G. (1988). *Advertising and Sales Promotion Strategy*. N.J.: Prentice-Hall.
- Tosun, N. B. (2014). *Marka Yönetimi*. İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Toten, J., & Block, M. (1994). *Analyzing Sales Promotion*. Dartnell Corporation.
- Tüzel, K. N. (2003). *Tüketicilere Yönelik Satış Teşvikleri ve Diş Macunu Üreticilerinin Uyguladıkları Satış Teşviklerinin Satın Alma Davranışlarına Olan Etkisi Üzerine Bir Araştırma*. İstanbul : Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Yükselen, C. (2013). *Pazarlama İlkeleri Yönetim Örnek Olaylar*. Ankara: Detay Yayıncılık.

PERAKENDECİLİKTE REKABET AVANTAJI YARATMAKTA MAĞAZA ATMOSFERİNİN ÖNEMİ: BAŞARILI BİR ÖRNEK

Işıl DURMAZ*

ÖZ

Araştırmanın amacı müşterilerin mekan tercihleriyle ilgili ilişkilerinin incelenmesidir. Ayrıca perakende kuruluşlarının hizmet sektöründe yaşadıkları rekabet avantajı yaratan unsurlar ve bu unsurların mağaza atmosferine etkisi araştırılmıştır. Mağaza atmosferine yönelik tüketicilerin mağaza özellikleri ve alışveriş keyfi değerlendirmelerinin mağaza sadakati oluşumuna etkisi bu çalışmada ele alınmıştır. Bu kapsamda mağaza atmosferinin beş duyuya göre oluşturulmasının tüketiciler üzerindeki etkileri araştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Perakende, Perakendecilik, Rekabet Avantajı, Mağaza Atmosferi*

THE IMPORTANCE OF STORE ATMOSPHERE AT CREATING A COMPETITIVE ADVANTAGE ON RETAIL SECTOR ; A SUCCESFULL EXAMPLE

ABSTRACT

The aim of the research is to examine the relationships about the customer preferences regarding the shopping area. The factors that provide advantages for retail establishments on competition in service industry and the effect of those factors on the shop atmosphere were also investigated. In this study, in the context of the shop atmosphere, the effect of customer assessment about the shop properties and shopping enjoyment on formation of store loyalty. On this framework, the effects of constructing the shop atmosphere according to the five senses on the customers were also investigated.

Keywords: *Retail, Retailing, Competitive Advantage, store atmosphere,*

* İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yüksek Lisans Programı Öğrencisi

1. GİRİŞ

İnsanlar çevresindeki her şeyi duyu organlarındaki kapasiteye bağlı olarak algılarlar. Algılamadaki kritik unsur çevredeki değişkenlerin ilettikleri mesaja bağlıdır. Bu çalışmada Mağaza atmosferinin beş duyuya göre doğru mesaj vermesi sonucu müşteri üzerindeki olumlu etkisi anlatılacaktır. Mağaza atmosferi beş duyuya göre; görsel, işitsel, koklama, dokunma ve hissetme, son olarak ise tat faktörüyle incelenecektir. Ayrıca perakende mağazalarının rekabet avantajı yaratmasında mağaza atmosferinin önemine yer verilmiştir.

Müşterilerin gerçekleştirdikleri alışverişlerin sayısını artırmak ve bu alışverişlere yön vermeye çalışmak mağaza atmosferinin bir yansımasıdır. Bu durum müşterilerin mağaza sadakatinin oluşmasında etkili bir yöntemdir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Perakendecilikle İlgili Kavramlar

Bu bölümde perakendecilik kavramı ile mağaza perakendeciliği kavramları ele alınacaktır. Bununla ilgili perakende mağaza sınıflandırması, perakende yönetimi, mağaza kullanımı açısından perakendecilerin ayırımı ve hizmet perakendeciliği incelenecektir.

2.1.1. Perakendeciliğin Tanımı

Pazarlama literatüründe perakendecilik kavramı; belirli bir hizmet ya da ürün bileşeninin satımı ile birlikte bu değere bağlı olarak organize edilmesi planlanan dağıtımaya yönelik süreçleri kapsar. Nihai olarak kabul edilmekte olan müşterilerin memnuniyetini kazanmak için gerçekleştirilen pazarlamaya dönük çabaların belirli bir düzene sokulması ve yönetilmesi durumunu anlatır (Gilbert, 2003, s. 6).

Geçmişten günümüze tedarik zincirlerinin en önemli unsurlarından biri olarak perakendeciler karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda perakendeciler pazarlama ile tedarik konusunda yaşanan süreçlerde aktif olarak görevlerini yerine getirmelidirler. Perakendecilerin bugün olduğu gibi gelecek dönemde de sahip oldukları önemi korumaları ve daha güçlü olmaları gerekmektedir.

Perakendeciler ürünlerin verilerini sağlama ve bu ürünlerin satış sonrası ihtiyaçlarına yönelik hizmetlerini sürdürme görevini üstlenmektedirler. Ayrıca finans, güvenlik, taşımacılık, işsizliğin azalması, ziraat alanında üretim süreçlerinin teşvik edilmesi vb. alanlarda önemli destekte bulunurlar. Ürün ve hizmetlerin kalite yönetim süreçlerinde önemli oranda iyileştirmelerin olması üretime yönelik faaliyetlerde bulunan imalat sektörünün güçlendirilmesine katkı sağlamaktadır (Ulubağ, 2005, s. 4).

Perakende kavramı, ürün veya hizmetlerin bireysel veya toplu tüketimden faydalanılabilmesi maksadıyla satışa sunulmasını kapsar. Belirli hizmet veya ürünlerin bireysel fayda elde etmek maksadıyla dolaylı yollara başvurulmadan son aşamada müşteriye satışının gerçekleştirilmesi ile ilgili aktivitelerin tamamına **“perakende”** denilmektedir. Perakende kavramı hususunda yasal olarak bir açıklama da bulunmak gerekirse; Türk Vergi Yasası doğrultusunda pazarlama faaliyetleri kapsamında gerçekleştirilmekte olan perakendecilik ile bağıntılı satış işlemleri, belirli bir ürünün hammadde pozisyonunda ya da son halini almasıyla satışa sunulmasını kapsar. Ayrıca satışın müşterilere yönelik olarak gerçekleştirilmesi işlemine **“perakendecilik”** ismi verilmektedir (Berman & Evens, 2010, s. 4).

Perakendecilik konusunda verilen bilgilerin ışığında, bu kavramın pazarlamanın can damarlarından biri olduğu sonucuna ulaşılır. Perakendeciler, pazarlama süreçlerinin en temel noktasında yer alırken, müşteri ile bire bir bağlantının kurulmasına öncülük ederler. Nihai tüketici ile kurulan bağlantı ve satış işleminin olumlu bir şekilde sonuçlanması perakendeciliğin verimliliğini ortaya koyan unsurlardır.

2.1.2. Perakendeciliğin İşlevleri

Müşteri kitlelerinin sahip oldukları gereksinimler oldukça farklı şekillerde ortaya çıkmakta ve çeşitlilik arz etmektedir. Müşteri memnuniyeti ele alındığında arzu edilen ürün veya hizmete istenilen zamanda istenilen yerde ulaşılması perakendecilerin tedarik sürecindeki başarısının sonucu olarak gösterilebilir. Müşterilerin istedikleri ürün veya hizmetle ilgili belirli oranda ıskontolara gidilmesi, armağanlar sunulması vb. gibi satın alma isteği oluşturulmasına yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Ayrıca müşteri kitleleri üzerinde olumlu düşünceler geliştirilmesi önemli bir etkidir.

Tedarik zinciri sürecinde perakendecilerin sürece ve dağıtımına yönelik şebekelere dâhil olmasının temel nedeni müşteri odaklı anlayışın hayata geçirilmesidir (Akaydın, 2007, s. 3).

Perakendeciliğin sahip olduğu işlevlerin derli toplu olması açısından beşli bir ayrım dâhilinde paylaşılması düşünülmektedir. Çelik’e (2011, s. 438-439) göre perakendeciliğin işlevleri arasında; ufak çaplı satış gerçekleştirme, verilerin belirli bir düzlemde paylaşılması, ürün veya hizmet hususunda çeşitliliğin sağlanması, ilgili hizmetin temin edilmesi ve stokların işleyişe uygun olarak hazırlanması yer alır. Perakendeciler farklı işlevlere sahiptirler. Perakendeciler dörtlü bir sınıflandırmaya tabi tutulmaktadırlar. Bu dörtlü sınıflandırmaya aşağıda değinilmektedir;

- Satışı gerçekleştirilmekte olan ürünün çeşidine göre,
- Mülkiyet vaziyetine odaklı olarak,
- Kurumsal anlamda perakendeci kuruluşun sahip olduğu yapıya göre,
- Perakendecilerin önderliğinde satış alanında benimsenen metoda göre bir sınıflandırma yapılmaktadır (Demiralay, 2014, s. 11)

2.1.3. Perakende Mağaza Türleri

Mağazalı Perakendecilik; belirli bir fiziki mekân dâhilinde gerçekleşen faaliyetlere “**mağazalı perakendecilik**” denilmektedir. Bu faaliyetler yaygın olarak gerçekleştirilen ve geleneksel bir yapıya sahip olan kuruluşların yansımasıdır.

İriç’e (2012, s. 70) göre mağazacılık çeşitleri: bölümlere ayrılan mağazalar, self-servis odağında çalışan mağazalar, bütünleşik olarak var olan perakende mağazaları, süperet mağazaları, servise dönük olarak açılan mağazalar, süpermarket. Mağaza kapsamında perakendecilik faaliyetlerinin sürdürüldüğü fiziki alanlar burada sayılanlar ile sınırlı kalmamaktadırlar. Bu mağaza çeşitlerini artırmak olanak dâhilindedir. Özellikle Avrupa’da ve ülkemizde yaygın olarak bulunan ilgili perakende mağaza çeşitleri; hipermarketler ve alışveriş merkezleridir.

Mağazasız perakendecilik; bu tür perakendecilik faaliyetlerinde fiziki bir ortamdan söz etmek mümkün değildir. Kurşunluoğlu’na (2009, s. 2178) göre elektronik ortamın özellikle internetin yaygın kullanımı ticarete dönük etkinliklerde yüz yüze gerçekleşen süreçlerin elektronik ortama kaymasına sebep olmuştur. Bu yollarla sağlanan ticari faaliyetler artış göstermiştir. Bu tarz perakendecilik faaliyetine giren kuruluşlar müşterilerine belirli metotlar çerçevesinde gereksinim duydukları ürün veya hizmeti sağlamakta ve teslim etmektedirler. Ürün veya hizmetin müşterisi ile satıcısının yüz yüze gelmeksizin direkt olarak gerçekleştirdikleri perakendecilik faaliyetleriyle karşımıza çıkmaktadır. Mağazasız perakendecilik çeşitleri; telefon yolu ile gerçekleştirilen satışlar, otomatik makineler, katalog perakendeciliği, elektronik ticaret, dolaysız olarak gerçekleştirilen satışlar olarak karşımıza çıkmaktadırlar (Demiralay, 2014, s. 15).

Hizmet perakendeciliği; perakende sektörü göz önüne alındığında, hizmete dönük perakendecilik faaliyetinde bulunan kuruluşların sayısının Arı’ya (2014, s. 14) göre azımsanamayacak rakamlarda olduğu bilgilerine ulaşılmaktadır. Pazarlama konusunda önde gelen uzmanlar tarafından ileri sürülen görüşlere göre elde edilen rakamlar ilerleyen dönemlerde daha yüksek seviyelere çıkacağı öngörülmüştür. Bunun temel sebebi ise, bireylerin profesyonel olarak gerçekleştirmekte oldukları işlerine yönelik derinlemesine bilgiye ve uzmanlığa ulaşabilmeleridir. Bireylerin karşılaştıkları küçük sorunlarda bile o sorunu çözebilecek uzmanların olması ve bu uzmanlardan danışmanlık hizmeti alınması hizmet perakendeciliğinin ileri derecede geliştiğinin göstergelerinden biridir. Bireyler soyut nitelikte olan bu hizmete elle dokunamamakta ve gözle görememektedirler. Oluşması muhtemel bu doyum durumuna bireylerin erişebilmesi adına var olan süreçlerin alımı ve kiralınmasına “**hizmet perakendeciliği**” adı verilmektedir (Arı, 2014, s. 14).

Ürün veya hizmet konusunda gerçekleştirilen perakendecilik faaliyetleri arasında dört farklılık bulunduğunu belirtmek yerinde bir yaklaşım olacaktır. Bu farklılıklar; dayanıklı olmama durumu, üretim ile tüketim faaliyetlerinin aynı zamanda gerçekleştirilmesi, farklılık arz etme durumu ve hissedilebilme durumudur (Ulubağ, 2005, s. 21-22). Verilen bu bilgiler ışığında ürün veya hizmet perakendeciliğinin birbirinden net çizgiler bağlamında ayrıldığı sonucuna ulaşılmaktadır. Ürün veya hizmet perakendeciliğinin bir arada verilmesine örnek olarak ise satış sonrası sağlanan hizmetler örnek olarak gösterilebilir. Hizmet perakendeciliğinin iki çeşidinden söz etmek mümkündür. Bu çeşitler; ürünsüz hizmetler ve ürünlü hizmetler olarak ikiye ayrılmaktadır (İriç, 2012, s. 76).

3. PERAKENDE MAĞAZA SEÇİMİNDE ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER

Tüketicilerin perakende mağaza seçiminde kararlarını etkileyen faktörler arasında ürünün fiyatı, kalitesi, müşteri hizmetleri, ulaşım kolaylığı, güven uyandırması, ödeme türü olanakları, otopark imkanları, mağaza içi promosyonlar, mağaza personeli, mağaza çevresi ve mağaza atmosferi gibi faktörler öne çıkmaktadır (Polat & Kültür, 2007, s. 111-112).

Bu bölümde mağaza atmosferiyle ilgili bilgiler detaylandırılarak anlatılacaktır.

3.1. Mağaza Atmosferi

Müşteriler perakende mağazalarına alışveriş yapmak için ziyarette bulunurlar. Bu ziyaretlerin gerçekleştiği mağazaların taşıdığı ambiyans ve atmosfer müşterinin alışveriş olayını gerçekleştirmesinde önem taşımaktadır. Müşterilerin mağazalarda dikkat ettikleri unsurların başında mağaza atmosferi gelmektedir. Perakendeci mağazaların mağaza atmosferiyle ilgili çalışmalarda bulunması mağazanın tanınırlığını ve bilinirliğini artıran faktörler arasında yer alır.

Bazı sembollerin mesajı edinen ile mesajın temel kaynağı arasında değişiminin gerçekleştirilmesi esnasında “iletişim” açığa çıkmaktadır. En geniş kapsamlı ve çokça kullanılan semboller olarak karşımıza yazılı ve sözlü semboller gelmektedir. Ancak bireyler daha sağlam bir iletişim sistemi oluşturabilmek amacıyla bazı farklı sembollerden de yararlanabilmektedirler. Nesne, sözcük, şekil, renk ve ses konusunda karşılaşılan sembollerin anlam ifade edebilmesi için sistematik bir birleşimin kullanım alanının belirlenmesi gerekmektedir (Bellizzi, Crowley, & Hasty, 1983, s. 21).

İletişimde sözcüklerin kullanılmadığı sessiz bir dil birleşimi olarak karşımıza “atmosfer” kavramı çıkmaktadır. Bazı mimikler, işaretler, kısacası vücut dili ve bununla birlikte atmosfer özellikle günümüzde eğilim gösterilmekte olan konular arasında yer almaktadır. Bu konularda gerçekleştirilen çalışmalar geniş çaplı bir yapıya büründürülmüştür (Kotler, 1973-1974, s. 48).

Sezer'e (2011, s. 80-81) göre müşterilerin alışverişlerinden haz alması, mağazada geçirdikleri zaman, harcama hususunda gösterilen eğilim ve tekrar o mağazada bulunma isteğini etkileme potansiyeline “**mağaza atmosferi**” denilmektedir. Perakende sektöründe faaliyetlerini sürdüren kuruluşlar arasında belirli bir rekabet oluşması durumunda önemli bir farklılık yaratıcı etken olarak karşımıza mağaza atmosferi kavramı gelmektedir.

Perakende sektöründe üzerinde durulan mağaza atmosferi kavramı, mağazada var olan ürünlerin biçimi, mağazanın dekorasyonu, tamamlayıcı ürünler, paket ve ambalajlama işlemleri müşteri memnuniyetini sağlayan unsurlardır.

Mağaza içinde kullanılan aydınlatma, renk ve koku mağazanın karakteristik özelliğinin mağaza atmosferine olumlu bir yansımasıdır. Ayrıca mağazada satın alma sürecinde ürün veya hizmet sunan çalışanların üslupları, fiziksel görünüşleri, kıyafetleri ve makyajları müşterileri büyük ölçüde etkileme potansiyelini oluşturan etkenlerdir.

Diğer bir ifade kapsamında mağaza atmosferi, belirli bir mağazanın fiziki anlamda sahip olduğu niteliklerinin müşteriler üzerinde ortaya çıkardığı hislere ve estetiğe dönük genel anlamdaki etkiye verilen isimdir. Mağaza öncülüğünde ortaya çıkarılan hissel tecrübelerin tamamına “**mağaza atmosferi**” adı verilmektedir (Arslan, 2011, s. 57).

Mağazanın sahip olduğu atmosfer Baykaldı'ya (2015, s. 3) göre müşteri kitlelerinin hislerine ve algılarına dönük tepkilerini aktif hale getirmeye yöneliktir. Ayrıca satın alma duygusu oluşturan davranışları etkileme potansiyelini ortaya çıkarmak hedeflenmektedir. Mağaza atmosferi müşterilerin algılarına, hislerine hitap etmek, bu konudaki tutumlarını belirlemek ve olumlu izlenimler yaratmak için gerçekleştirilen düzenlemelerdir. Mağaza atmosferi; müşterilerin gerçekleştirdikleri alışveriş hareketlerini artırmak ve bu alışverişlere yön vermeye çalışmakla ilgili bağlantının bir yansımasıdır. Bu durum müşterilerin mağaza sadakatinin oluşumunda etkili bir yöntemdir.

Geçmiş zamanlarda perakende kuruluşlarının belirli düzeylerde fiyat ayarlamaları yaparak tüketici kitlelerini kendilerine çekmeye çalışmışlardır. Arslan ve Bayçu'ya (2006, s. 40) göre pazarda yaşanan rekabetin artması önemli bir baskı unsuru haline gelmiştir. Ancak o zamanlar tüketicilerin alışverişlerinin her aşamasında olması gereken estetik anlayışa önem verilmemekteydi. Perakende kuruluşları bu tarzda bir tutundurma yönteminin yalnız başına yeterli olmadığı sonucuna vardılar. Daha sonra ilk sırada yer alan konuların başında gelen fiyat kavramı önemini yitirmiş ve keyif sağlayan alışveriş tecrübelerini tüketici kitlelerine sunma davranışı önem kazanmıştır. Mağazanın sahip olduğu imajı yükseltmek ve bununla birlikte mağazanın sahip olduğu atmosferi iletirmek amaçlanmıştır. Ayrıca bu durum belirli bir tercihin sonucu değil zorunlu bir durum olarak ortaya çıkmıştır.

Perakende kuruluşları algılanmakta olan ve istenilen atmosfer arasında farklılık olmaması gerekmektedir. Tüketici kitlelerine sunulan atmosferin yansıması gerçekleştirilen atmosferin algılanan yönü olarak kabul görmektedir. Atmosferin arzu edilen yönü ise, hissiyata yönelik niteliklerdir ve çevrenin doğal olmayan yollarla renklendirilmesi sonucu elde edilen ortamdır (Varinli, 2005, s. 181).

Atmosferin algılanan yönü tüketici kitlelerince değişkenlik göstermektedir. Mağaza içerisinde etkin olan ambiyansa (renk, koku, ses vs.) verilen tepkilerin değişkenlik göstermesi ile sonuçlanır. Bu durumda perakendecilerin başarılı faaliyetler yürütebilmesi adına, mağazada hâkim olan atmosferin yormayan, sıkıntıya sokmayan ve monotonluktan uzak tecrübeler yaşatabilen ortama sahip olması gerekmektedir. Müşterilerin satın alma davranışına yönelmesinin temelinde mağazanın sahip olduğu atmosfer bulunmaktadır (Kachaganova, 2008, s. 78-79).

Mağazada hüküm süren atmosfer Odabaşı ve Oyman'a (2005, s.261) göre belirli koşulları etkileme potansiyeli içermektedir. Bu koşullar; satışı gerçekleştiren bireyler ile iletişime geçebilme arzusu, gerçekleştirilen alışveriş sürecinden keyif alma durumu, ilgili mağazayı yeniden tercih etme ihtimali, mağazayı araştırma ve göz gezdirmeye hususunda verilen vakit, tahmin edilenden daha yukarı meblağda bir parasal harcamada bulunma meyilli olarak karşımıza çıkmaktadır.

Mağaza koşullarında hüküm süren atmosferin perakende kuruluşları açısından ele alınan üç etken şöyle açıklanmaktadır:

- Rekabete bağlı olarak rakip mağazaların fazla olması vuku bulmakta olan yükseliş çerçevesinde, mağazada hüküm süren atmosfer koşulları bir ayırt edici bir işlev görmektedir.
- Perakendecilerin hedefinde değişkenlik arz eden tüketici kitleleri bulunmaktadır. Mağazada hüküm süren atmosferin perakendecilerin önderliğinde pazarlama hususunda ehemmiyet arz eden bir araç olarak kabul gördükleri bilinmektedir.
- Perakendecilik konusuna odaklanıldığında, fiyatlandırma ve ürünler hususunda portföyün çok fazla değişkenlik arz etmediği görülmektedir. Mağazada hüküm süren atmosferde değişkenliği ortaya koyan kuruluşlar, var olan ürünlerine yönelik belirli bir fiyat değişkenliği prensibine yönelebilmek avantajına sahip olmalıdırlar (Varinli, 2005, s. 182).

Perakendecilerin atmosfer konusunda belirli bir kaynak ayırımına gittikleri ve bu konuda gerekli görülen düzenlemeleri gerçekleştirebilmek için çabalara sarf ettikleri görülmüştür. Rakipleri ile rekabet edebilmek adına değişim sürecine uyum sağlamak, ayrıcalıklara önem vermek, perakende mağazalarında hüküm süren atmosferi geliştirmek ve iyileştirmek adına yapılması gereken işlemlerdir (Kachaganova, 2008, s. 178).

Bütün bu veriler göz önünde bulundurulduğunda, mağaza atmosferinin tüketicilerin satın alma davranışı üzerinde doğrudan etkileme potansiyeli taşıdığı düşünülmektedir. Mağaza atmosferine özen gösteren perakendeciler rakiplerinden

ayrılmakta ve diğerlerinden farklı bir konumda yer alırlar. Mağaza atmosferinin satın alma sürecinde perakendecilerin mağaza atmosferiyle ilgili çabalamaları gerekmektedir.

3.2. Rekabet Avantajı Olarak Mağaza Atmosferinin Beş Duyuya Göre İncelenmesi

3.2.1. Mağaza Atmosferinde Görsel Faktörler

Son yıllarda perakende mağazalarında görsel iletişimin gücünü müşteriye teşvik edecek şekilde kullandığı gözlemlenmiştir. Örneğin mağaza içindeki dekorasyon, sergilenen fotoğraflar ve objeler ile müşterilerin satın alma potansiyelini artırabilir veya azaltabilir. Burada perakendeciler istedikleri mağaza atmosferiyle soyut bir dil kullanarak müşteriye ulaşabilirler.

Mağaza koşullarında hüküm sürmekte olan atmosfer üzerinde birtakım faktörler etkileme gücüne sahiptir. Bu anlamda mağaza atmosferi üzerinde etkileme potansiyeli taşıyan görsel faktörler; mağazanın dış görünümü, mağazanın iç görünümü, mağazada insan faktörü olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Kahve dünyasına ait görsel faktörlere aşağıdaki şekiller ile yer verilmiştir.



Şekil:1- Kahve Dünyası Dış Mekan

Kaynak: www.pazarlamasyon.com



Şekil:2- Kahve Dünyası İç Mekan
Kaynak: www.turkkahvesidernegi.org



Şekil:3- Kahve Dünyası İnsan Faktörü
Kaynak: www.kurumsalhaberler.com

3.3.2. Mağaza Atmosferinde İşitsel Faktörler

Mağaza atmosferinin önemli bir parçası da müziktir. Bazı durumlarda mekan, atmosfer veya ürünün de önüne geçebilir. Müşteri davranışlarıyla ilgili son dönemlerde tartışılan konulardan biri mağaza içi müzik olmuştur (Milliman, 1986, s. 286-289). Müzik müşterilerin mağaza içinde iyi vakit geçirmesi ve pozitif bir tutum takınmasında etkili bir rol oynar. Müziğin türü, ritmi, temposu, popülerliği, ses seviyesi gibi etkenler mağaza içinde vakit geçiren bazı müşteriler için önem

taşımaktadır (Bruner, 1990, s. 94-95). Bunun yanı sıra müşterilerin mağazada geçirdikleri süre ve satın alma isteği gibi pek çok konuyu etkilemektedir.

3.3.3. Mağaza Atmosferinde Koku Faktörü

Koku faktörü müşterilerin mağaza seçimindeki davranış ve tutumlarını etkilemektedir. Mağazanın genel kokusu, mağaza içindeki demirbaşların, ürünlerin, satılan yiyecek ve içeceklerin kokusu müşterinin satın alma isteğinde önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca çalışan personelin kişisel kokusu olumsuz faktörlerin başında gelmektedir. Örneğin Kahve Dünyası mağazalarında keskin bir kahve kokusunun hakimiyeti vardır. Mağazalara gelen müşterilerin beklentilerini karşılayan kahve kokusu olumlu bir etkinin göstergesidir.

3.3.4. Mağaza Atmosferinde Dokunma ve Hissetme Faktörü

Dokunma duyusu müşterilerin hissetme ve algılarında önemli bir faktördür. Müşteriler ürünü satın almadan önce dokunma ihtiyacı duyabilirler. Ürünlere dokunulduğunda hissedilen etki müşterilerin mağazayı çekici veya itici bulmalarını sağlar. Ayrıca mağazanın havalandırma sisteminin etkili bir işleyişe sahip olması gerekmektedir. (Kachaganova, 2008, s. 112). Mağaza içinde ortamın aşırı sıcak veya aşırı soğuk olması müşterilerin satın alma süreçlerini etkileyen unsurlardır. İklimle uygun mağaza ısısı müşterilerin rahat ve keyifli bir şekilde alışveriş yapmalarında teşvik edici bir unsurdur.

3.3.5. Mağaza Atmosferinde Tat Faktörü

Tatla ilgili faktörlerden özellikle kafe, restoran ve yiyecek-içecek satan mağazalar ön plana çıkmaktadır. Bu mağazalarda yer alan ürünlerin tazeliği, lezzeti, damakta bıraktığı tat, hijyen koşulları, yiyecek ve içecek ısıları, yiyecek ve içeceklerde kullanılan malzemeler gibi etkenler tat ile ilgili müşterinin dikkat ettiği unsurlardır (Pektaş, 2009, s. 82).

Mağazalarda satılan ürünlerin özelliklerine göre yaydıkları kokular müşterilerin zihinlerindeki algıyla beraber bir tat kavramı oluşturur. Fiziksel ihtiyaçlarımızı belirleyen zihinsel yapımızda önceden deneyimlediğimiz tatlar ön plana çıkar. Zihinde yer alan tat ile ilgili geribildirimlerin pozitif yönde gelişmesi müşterilerin bulunduğu mağazaya yönelik hislerinde olumlu duygular geliştirir. Bu duyguların bir yansıması olarak müşterilerin zihinsel anlamda olumlu düşünceler geliştirdiği mağazaya yönelik sadakatinde tat kavramı etkili bir unsur yaratmaktadır (Gezer, 2012, s.82). Örneğin Kahve Dünyası mağazaları özellikle tat ve ürün kavramı eşleştirildiğinde başarılı bir örnek teşkil etmektedir.

Ayrıca Kahve Dünyası Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği ve GFK Türkiye işbirliği ile 2011, 2012, 2013 ve 2014 yıllarında gerçekleştirilen “AVM’lerde En Beğenilen ve Tercih Edilen Perakende Markaları” araştırmasında Kahve Dünyası,

rakiplerini geride bırakarak dört yıl üst üste “Kafe” kategorisinde “Bir numaralı marka” olmuştur (<http://www.superbrandsturkey.com>). Buradan yola çıkarak Kahve Dünyası perakende mağaza yönetiminde mağaza atmosferi bileşenlerini başarılı bir şekilde uygulamıştır diyebiliriz.

SONUÇ

Bu çalışmada perakende mağaza sektöründe mağaza atmosferinin tüketiciler üzerindeki rolü incelenmiştir. Buradan yola çıkarak, pazardaki artan rekabet ortamı düşünüldüğünde perakende mağazalarının müşteri sayısını artırmak için mağaza atmosferine önem vermesi gerekmektedir. Perakendeciler müşterilerin mağazada daha fazla zaman geçirmesini sağlamalı ve harcadıkları bu zaman içerisinde alışveriş yapma isteklerini artırmaya yönelik çalışmalar yapmaları gerekmektedir. Perakende mağazalar müşterinin algı mekanizmasında anlamlı bir bütünlük kurmalıdır. Duyu organları ile görülen, işitilen, tadılan, koklanan ve dokunma ile oluşan uyarılar birbirleriyle uyumlu olmalıdır. Beş duyu faktörünün müşteriler üzerinde uyum sağladığında ilgili mağazalar müşteriler için tercih edilme konusunda ilk sıralara yükselebilir. Perakende sektöründe ürün veya hizmet veren mağazalar rakiplerine karşı rekabet avantajı elde edeceklerdir. Gelecekteki çalışmalara ışık tutması amacıyla mağaza atmosferinde farklı değişkenler kullanılarak kantitatif araştırma yöntemlerine başvurulması verimli olacaktır.

KAYNAKÇA

- Akaydın, H. (2007). Perakende Mağaza Atmosferinin Müşterilerin Satın Alma Kararı Üzerindeki Rolü: Eskişehir İlindeki Alışveriş Merkezi Müşterileri ile Bir Araştırma. Eskişehir, Türkiye: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Arı, K. (2014). Perakende Mağaza İmajı ve Tüketici Temelinde İncelenmesi: Ankara İlinde Bir Uygulama. Ankara, Türkiye: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Arslan, F. M. (2011). *Mağazacılıkta Atmosfer*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Arslan, F. M., & Bayçu, S. (2006). *Mağaza Atmosferi*. Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını.
- Baykaldı, R. (2015). Tüketicilerin Mağaza Atmosferi Faktörlerinden Renk, Müzik ve Koku'ya Karşı Tutumları. İstanbul, Türkiye: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Bellizzi, J. A., Crowley, A. E., & Hasty, R. W. (1983). The Effect of Color in Store Design. *Journal of Retailing*, 21-45.

- Berman, B. R., & Evens, J. R. (2010). *Retail Management: A Strategic Approach, 11. Edition*. New Jersey-USA: Prentice Hall International Inc.
- Bruner, G. C. (1990). Music, Mood, ve Marketing. *Journal of Marketing*, 94-104.
- Çelik, H. (2011). Alışveriş Merkezlerinde Hizmet Kalitesi Algısı ve Bir Araştırma . *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 433-448.
- Demiralay, M. (2014). Perakende Sektöründe Kadın Çalışan Seçme Sebeplerinin Örgütsel Performansa Etkisi: Isparta Örneği. Isparta, Türkiye: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Ercan, S. (2014). Hizmet İşletmelerinde Mağaza Atmosferi Oluşturmanın Müşteri Tercihleri Üzerindeki Etkisi. Adana, Türkiye: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Gezer, H. (2012). Mekân Kavrama Sürecinde Algılama Bileşenleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1-10.
- Gilbert, D. (2003). *Retail Marketing Management 2. Edition*. London: Prentice Hall International.
- İriç, E. (2012). Perakende Sektöründe Yeşil Pazarlamanın Önemi. İstanbul, Türkiye: İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Kachaganova, E. (2008). Mağaza Atmosferinin Satın Almaya Etkisi ve Departmanlı Mağazada Bir Uygulama. İstanbul, Türkiye: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Kotler, P. (1973-1974). Atmospherics as a Market Tool. *Journal of Retailing*, 48-64.
- Kurşunluoğlu, E. (2009). Mağazalı Perakendeciler ve Müşteri Servisleri . *Journal of Yaşar University*, 2173-2184.
- Milliman, R. E. (1986). The Influence of Background Music on the Behaviour of Restaurant Patrons. *Journal of Consumer Research*, 286-289.
- Odabaşı, Y., & Oyman, M. (2005). *Pazarlama İletişimi Yönetimi*. İstanbul, İstanbul: MediaCat Yayınları.
- Pektaş, G. Ö. (2009). Mağaza Özellikleri Açısından Tüketicilerin Mağaza Sadakat Düzeyinin Belirlenmesi Ve Bir Uygulama. İstanbul , Türkiye: Marmara

Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı Yayınlanmamış Doktora Tezi.

Polat, C., & Külter, B. (2007). Tüketicilerin Perakende Mağaza Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Niğde İli Örneği. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 109-126.

Sezer, N. (2011). E-Mağaza Atmosferine Tüketicinin Bakışı ve Bir Araştırma. Bolu, Türkiye: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Tek, Ö. B., & Özgül, E. (2005). *Modern Pazarlama İlkeleri, 1. Baskı*. İzmir: Birleşik Matbaacılık.

Ulubağ, A. (2005). Perakende Sektöründe Yoğunlaşma Analizi: Denizli İlinde Bir Uygulama. Denizli, Türkiye: Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Varinli, İ. (2005). *Marketlerde Pazarlama Yönetimi*. Ankara: Detay Yayıncılık.

<http://www.superbrandsturkey.com/markalar/Kahve%20Dunyasi/KahveDunyasi.html>

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN MALİ YATIRIMLARININ PİYASA RİSKLERİNİN ÖLÇÜMLENME YÖNTEMLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Cevdet BABACAN¹

ÖZ

Gelişen piyasalarda, sigorta şirketlerinin rekabet üstünlüğünü sağlayabilmeleri ve varlıklarının sürdürülebilir olması için etkin risk yönetim politikalarını izlemeleri gerekmektedir. Bu çalışma, etkin risk yönetiminin önemli unsurlarından olan piyasa riskleri üzerine odaklanmaktadır. Ayrıca çalışmada piyasa risklerinin en çok etki ettiği mali yatırımlar için piyasa riski ölçümleme yöntemlerinden sık kullanılan, daha başarılı ve ölçülebilir yaklaşım olan riske maruz değer kavramı (RMD) kullanılmıştır. Standart yöntemle hesaplanan riske maruz değer ile varyans-kovaryans yöntemiyle hesaplanan riske maruz değer, maliyet ve risk analiz karşılaştırılması yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Sigorta, Risk Yönetimi, Piyasa Riski Yönetimi, Riske Maruz Değer (RMD)*

AN APPLICATION ON THE METHODS OF MEASUREMENT OF MARKET RISKS OF INSURANCE COMPANIES FINANCIAL INVESTMENTS

ABSTRACT

In emerging markets, to be able to provide sustainable competitive advantages and assets of the insurance companies are required to follow effective risk management policies. These developments increase the necessity of effective risk management for insurance companies. This study focuses on market risks, which are important elements of effective risk management. Also, the concept of value at risk (VaR), commonly used in the market risk measurement methods for financial investments that have the most impact of market risks, the more successful and measurable approach, has been used in this study. Value at risk calculated by the standard method is compared with value at risk calculated by the variance-covariance method in terms of cost and risk analysis.

Keywords: *Insurance, Risk Management, Market Risk Management, Value at Risk (VaR)*

¹ *İstanbul Ticaret Üniversitesi, Finans Enstitüsü, Sigortacılık ve Risk Yönetimi Ana Bilim Dalı “Sigorta Şirketlerinde Piyasa Riski Yönetiminin Mali Karlılığına Etkisinin İncelenmesi (2009-2014 Yılı Dönemi) Ve Riske Maruz Değer Analizinin Yatırım Yapılan Sermaye Piyasası Araçlarına Uygulanması” tezinden türetilmiştir. Sütlüce-İSTANBUL, 2016*

1.GİRİŞ

Türkiye'nin yakın geçmişi incelendiğinde, meydana gelen krizlerin, finansal piyasaların önemli aktörlerinden olan sigorta şirketlerini de olumsuz yönde etkilediği gözlemlenmiştir. Özellikle 2008 küresel krizi Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin prim üretiminde % 0.3 reel gerilemeye, şirketlerin öz kaynaklarında %5' den fazla gerilemeye neden olmasından dolayı sektörde büyüme yavaşlamış, teknik karşılıkları karşılayan varlıklarda azalmalar olmuştur. Bu gelişmeler daha etkin bir risk yönetimi yapılması gereksinimini doğurmuştur. Risklerin belirlenmesi, ölçülmesi ve değerlendirilmesi aşamasında sigorta şirketlerinin oluşabilecek kayıpları tedbirler olarak en az zararla atlatması gerekmektedir.

Sigorta şirketleri risk yönetimi ile karşı karşıya olduğu tüm risk çeşitlerinin önceden belirlenmesini, dikkate alınmasını ve bu risklerin birleşik etkisinin değerlendirilmesini hedefleyerek oluşabilecek kayıpları engellemeyi amaçlamaktadır. Bu nedenle risk yönetiminin daha işlevsel olması için belirli bir süreç dâhilinde yapılmalıdır. Risk yönetimi süreci, sigorta şirketlerinin stratejik hedeflerine ve varlığına etki edebilecek risklerin belirlenmesi, ölçülmesi, değerlendirilmesi ve kontrol altına alınması gibi aşamalardan oluşur.

Çalışmada ilk olarak sigorta şirketleri için piyasa riski yönetimi sürecine yer verilmiştir. İkinci bölümde sigorta şirketlerinin 2009-2014 yılları arasında mevcut mali yatırımları incelenmiş, elde edilen verilerle yatırım portföyü oluşturulmuştur. Üçüncü bölümde ise 2009-2014 yılları arasındaki mali yatırımlardan oluşturulan portföyün piyasa riski ölçüm modellerine göre riske maruz değer hesaplanması yapılmıştır. Ayrıca çalışmada varyans-kovaryans yöntemi ve standart yöntemle hesaplanan piyasa riskine esas tutarda riske maruz değer sonuçları karşılaştırılmış hangi yöntemin daha kullanışlı olacağı değerlendirilmiştir.

2. SİGORTA ŞİRKETLERİNDE PİYASA RİSKİ YÖNETİMİ

Sigorta şirketleri, varlığının sürdürülebilir olması için daha etkin risk yönetim sistemlerine ihtiyaç duymuştur. Risk yönetim sistemlerinin daha etkili olması için ise sigorta şirketlerinin karşılaşılabileceği risklerin belirlenmesi, ölçülmesi, değerlendirilmesi ve kontrol altına alınması gibi belirli aşamalardan oluşması gerekir.²

Sigorta şirketlerinin, genellikle risklerin belirlenmesi safhasında karşılaşılabileceği başlıca risk grupları, teknik riskler, operasyonel riskler ve finansal risklerden oluşmakta, finansal riskler ise kredi riski, likitite riski ve piyasa riskinden oluşmaktadır.

Sigorta sektörü için piyasa riskini Solvency II (Sermaye Yeterliliği) direktifi, “doğrudan veya dolaylı olarak varlıkların, yükümlülüklerin ve finansal

²Erdem Kırbeşoğlu, *Risk Yönetimi ve Sigortacılık*, Gazi Kitabevi, Ankara, 2014.s.10.

enstrümanların piyasa fiyatlarının seviyesindeki ve oynaklığındaki dalgalanmadan kaynaklanan kayıp veya mali durumda bozulma riskini ifade etmektedir” şeklinde tanımlanmaktadır.³

Sigorta şirketlerinde piyasa risklerine, döviz endeksli poliçelerde, reasürans anlaşmalarında, finansal varlıkların (hisse senedi, devlet tahvili, hazine bonosu, repo, vadeli mevduat.. vb.) ve gayrimenkullerin alım-satım icrasında maruz kalınır.⁴

Piyasa riskleri kur riski, faiz riski, hisse senedi riski ve gayrimenkul riskinden oluşmaktadır.⁵

a) Kur riski, döviz kuruna duyarlı varlıkların, döviz kuru oynaklığından dolayı, sermayenin değerinde meydana getirdiği zarardır.⁶

b) Faiz riski, yatırım yapılan finansal varlıkların faiz oranı değişikliklerinden etkilenmesi sonucu sermayenin değerinde meydana getirdiği zarardır.

c) Hisse senedi riski, yatırım yapılan hisse senedinin fiyatındaki değişiklik nedeniyle beklenen getiriden uzaklaşması sonucunda oluşan zarardır.

d) Gayrimenkul riski, sigorta şirketlerinin sahip oldukları mevcut gayrimenkullerin değerlerinde azalma veya beklenen getiriden sapma sonucunda oluşan zarardır.

Piyasa riski ölçüm yöntemleri dinamik ve statik yöntemler olmak üzere ikiye ayrılır.⁷ Statik ölçüm yöntemleri, olasılıklar ve varsayımlar değerlendirildikten sonra çıkan sonuçlara göre aksiyon planların hazırlanmasında kullanılır. Statik yöntemler, vade uyumsuzluğu analizi, gap(başlık) analizi, duyarlılık analizi ve durasyon analizi gibi yöntemlerden oluşmaktadır.⁸ Dinamik ölçüm yöntemleri ise riske maruz değer kavramı (RMD) kullanılarak ise risklerin birbirleri üzerindeki etkisinin incelenmesinde, yatırım yapılan varlıkların piyasa değerinin belirlenmesinde ve risk priminin hesaplanmasında kullanılır.⁹

³ Avrupa Parlamentosunun ve Avrupa Konseyinin Sigorta ve Reasürans Sektöründe Faaliyete Geçiş ve Faaliyetlerin Sürdürülmesine İlişkin 25 Kasım 2009 tarihli ve 2009/138/EC Sayılı Direktifi (Solvency II)(md 13)

⁴ Doff, Rene. *Risk Management for Insurance Firms: a Framework for Fair Value and Economic Capital*, Proefschrift W.H.M. Zijm, Amsterdam, 2006, s.134

⁵ Doff, a.g.e. s.136

⁶ Cahit Nomer ve Hüseyin Yunak, *Reasürans, Ceyma Matbaacılık, İstanbul, 1998, s.29.*

⁷ Carole Bernard and Weidong Tian *Insurance Market Effects of Risk Management Metrics*, Portland, March 13, 2008 s.5.

⁸ K. Evren Bolgün ve M. Barış Akçay, *Risk Yönetimi: Gelişmekte Olan Türk Finans Piyasasında Entegre Risk Ölçüm ve Yönetim Uygulamaları*, 2. Basım, İstanbul: Scala Yayıncılık, 2005, s. 247.

⁹ Kevin Dowd, *Beyond Value at Risk: The New Science of Risk Management*, Chichester: Wiley&Sons, 1998, s.151.

Riske Maruz Değer (RMD) belirli bir zaman aralığında ve belirli bir güven düzeyinde ortaya çıkması beklenen kayıp olarak tanımlanmaktadır.¹⁰

Dinamik yöntemler parametrik yöntemler ve parametrik olmayan yöntemler olmak üzere ikiye ayrılır.

a) Parametrik yöntemler:

I) Standart yöntem ile riske maruz değer ölçümü: Portföyü oluşturan varlıkların her biri için riske maruz değer hesaplaması yapıp, çıkan değerlerin toplanmasıyla bulunur.¹¹

II) Varyans-Kovaryans yöntemi ile riske maruz değer ölçümü: Geçmiş verilerden yararlanarak risk faktörlerinin volatilitesi ve korelasyonları hesaplanır. Riske maruz değer, standart sapma ve güven düzeyine karşılık gelen α ile portföyün piyasa değerinin çarpılması ile bulunmaktadır.¹²

b) Parametrik olmayan yöntemler:

I) Tarihsel simülasyon yöntemi ile riske maruz değer ölçümü: Geçmiş tarihli verilerin portföy üzerindeki etkisinin incelenmesiyle, belirli bir güven düzeyinde, kar ve zarar dağılımını gösterir.¹³

II) Monte-Carlo yöntemi ile riske maruz değer ölçümü: Bu yöntemde tarihi fiyat değişimleri yerine rassal olarak türetilen fiyat değişimleri kullanılır ve bu türetilen verilerin volatilitelerinin bulunmasıyla RMD hesaplaması yapılır.¹⁴

3. TÜRK SİGORTA ŞİRKETLERİNİN 2009-2014 YILI MALİ YATIRIMLARI

Sigorta şirketleri ürettikleri primlerden oluşan varlıklarını, hasar ve tazminat ödemeleri yapılana kadar yatırımlara yönlendirmektedirler. Bu finansal varlıklarının bir bölümü, sigorta sözleşmelerinden doğan taahhütlere karşılık olmak üzere Hazine Müsteşarlığın lehine bloke edilmiş kıymetlerden, kalan bölümü ise serbest yatırım yapılabilir kıymetlerden oluşmaktadır.¹⁵

¹⁰Güven Sevil, "Finansal Risk Yönetimi Çerçevesinde Piyasa Volatilitelerinin Tahmini ve Portföy VaR Hesaplamaları", *Anadolu Üniversitesi Yayınları*, No.1323, (2001), s.65.

¹¹Sıdika KARAKOÇ, *Piyasa Riski Ölçümleme Yöntemlerine İlişkin Analiz*, BDDK, Nisan 2010, s.4

¹²Carol Alexander, *Value At Risk Models*, West Sussex: John Wiley&Sons Ltd., 2008, s.42.

¹³Simone Manganelli ve Robert F. Engle, "Value at Risk Model in Finance", *European Central Bank, Working Paper Series*, No.75, August 2001, s.10.

¹⁴Akçay M.B., Bolgün K.E., (2005), *Risk Yönetimi / Gelişmekte Olan Türk Finans Piyasasında Entegre Risk Ölçüm ve Yönetim Uygulamaları*, Scala Yayıncılık s.407.

¹⁵Resmî Gazetenin 07.08.2007 gün ve 26606 sayılı Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Teknik Karşılıklarına ve Bu Karşılıkların Yatırılacağı Varlıklara İlişkin Yönetmelik

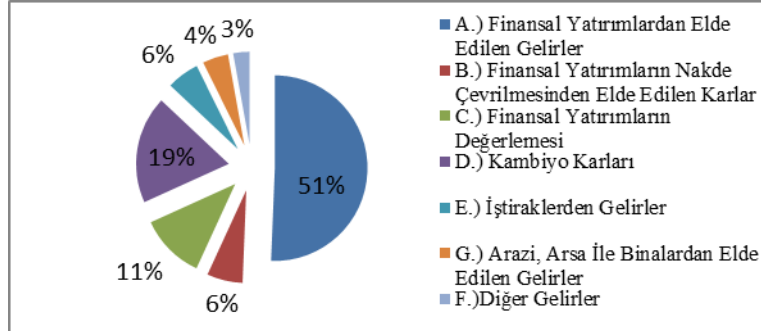
Sigorta şirketlerinin mali karları ile teknik kârları karşılaştırıldığında, 2009-2012 yılları arasında mali karlılığın teknik kârlara göre daha yüksek olduğu, 2013 yılından sonra mevduat faizlerinin %9,8 oranlarından %5,8'e oranına kadar gerilemesi ile mali karlılık etkilenmiş, mali karlılığın teknik karlılığa göre düşüşüne neden olmuştur. (Bkz Tablo 1)

Tablo 1. Sigorta Şirketlerinin Teknik Kar ve Mali Kar Karşılaştırılması

	TEKNİK KAR	MALİ KAR
2009	130.867.409	156.113.360
2010	2.940.289	110.505.969
2011	58.587.348	114.672.520
2012	-589.006.339	744.410.985
2013	834.542.145	241.119.051
2014	812.157.141	109.109.964

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/bilancolar.aspx?pageID=910> (Erişim Tarihi 12.02.2016)

Türk sigorta şirketlerinin, mali gelirlerinin büyük bir kısmı finansal yatırımlardan oluşur. Sigorta şirketlerinin toplam yatırım varlıklarının %67'si finansal yatırımlar, %20'si kambiyo karları, %4'ü gayrimenkul gelirleri ve %9'unu da iştirak gelirleri, diğer yatırım ve türev ürün yatırımlarından elde edilen gelirler oluşturur. (Bkz Şekil 1)

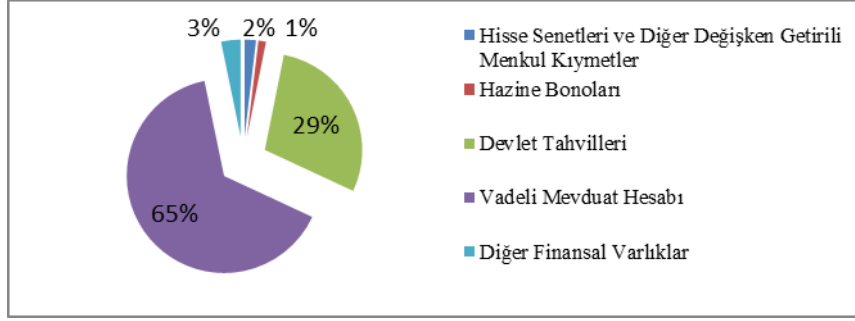


Şekil 1. Sigorta Şirketlerinin Mali Yatırımları

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/bilancolar.aspx?pageID=910> (Erişim Tarihi 12.02.2016)

Günümüzde gelişmiş sigortacılık bünyesi içinde en büyük kârlar bu tür mali yatırımlardan sağlanmaktadır. Şekil 1'de görüldüğü üzere 2009-2014 yılı yatırım gelirlerine göre piyasa riskleri üzerinden inceleme yapıldığında, mevcut gelir getiren yatırımların risk türleri bazındaki dağılımına bakıldığında toplam sermaye

gereksiniminin %67'si faiz oranı riskinden, %20'si ise kur riskinden, %4'ü gayrimenkul riskinden, %2'si hisse senedi riskinden etkilenmektedir.



Şekil 2: Sigorta Şirketlerinin Mali Yatırımları

Kaynak: <http://www.tsb.org.tr/bilancolar.aspx?pageID=910> (Erişim Tarihi 12.2.2016)

Sigorta şirketlerin 2009-2014 yılı dönemi yapılan finansal yatırımların toplam dağılımına bakıldığında; %29 oran ile tahviller oluşturmaktadır. Aktif toplamı içinde hisse senetlerinin payı %2, hazine bonolarının payı %1'dir. Sigorta şirketlerinin aktiflerindeki en önemli kalem ise %65 vadeli mevduat oluşturmaktadır. (Bkz Şekil 2)

4. PİYASA RİSKİ ÖLÇÜMLEME YÖNTEMLERİNİN MALİ YATIRIMLARA UYGULANMASI

4.1. Yöntem

Sigorta şirketlerinin 2009-2014 yılı mali yatırımlarına göre oluşturulan portföyün, 2014 yılı dönemi mali yatırımların piyasa riskine maruz değeri, piyasa riski ölçüm yöntemleri ile belirlenmiştir. Bu değer ayrıca sigorta şirketlerinin mali yatırımlarının ekonomik sermayesini oluşturur.

Uygulamanın konusunu teşkil eden verilerin, 02.01.2014 ile 31.12.2014 tarihleri arasındaki BIST 100 Endeksi (www.borsaistanbul.gov.tr), DİBS gösterge niteliğindeki değerleri (hazine bonoları ve devlet tahvilleri), bankacılık mevduat getirilerine ait geçmiş satış fiyatları (www.tcmb.gov.tr) baz alınmıştır. Bu verilere binaen oluşturulan portföyün ağırlığının, %5'ini hisse senetleri, %5'ini hazine bonoları, %40'ını devlet tahvilleri, %50'sini vadeli mevduat hesapları oluşturmakta ve portföyün değeri 1.357.037.718,46 TL olarak belirlenmiştir.

Uygulamada 1 yıl içerisinde 252 iş gününe ait fiyat verileri ile portföy varlıklarının her birinin günlük getiri değerleri sırasıyla hesaplanacaktır. Burada yatırımların fiyatlarının üstel şekilde arttığı görülmüş ve geometrik getiri oranı formülü kullanılmıştır. Risk hesaplanmalarında, uygulamalarda logaritmik fiyat değişikliği

daha çok tercih edilmektedir. Ayrıca logaritmik getirilerin tercih edilmesinin bir başka sebebi ise bu değişimlerin verilen fiyat seviyesindeki değişimleri yansıtmamasıdır.

Bu verilerin hesaplanması, analiz ve formüle edilmesi Excel programı ile oluşturulan model kullanılarak yapılmıştır.

4.2. Varyans-Kovaryans Yöntemi ile Hesaplanan Riske Maruz Değer Analizi

Uygulamada kullanılan, düzeltilmiş günlük kapanış fiyatlarından elde edilmiş getiri serileri bir takım istatistikî analizlere tabi tutulmuştur. Bu analizler; mali yatırımların riske maruz değer hesaplamasında kullanılacak olan Varyans-Kovaryans Yönteminin volatilitésinin hesaplanmasında kullanılmıştır.

Bu formül, $\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i - E(R))^2 \cdot P_i}$

Burada ;

σ = Volatilitéyi,

R_i = Beklenen getiri oranını,

$E(R)$ = Nakit akışlarının beklenen değerini,

P_i =Her nakit akışının gerçekleşme oranını gösterir.

Tablo 2. Beklenen Getiriye Göre Hesaplanan Portföyün Volatilitesi

	Ağırlık	Standart Sapma
Devlet Tahvili (DT)	40%	0,0074
Hisse Senedi (HS)	5%	0,0727
Vadeli Mevduat Hesabı (VH)	50%	0,0127
Hazine Bonosu (HB)	5%	0,0018
Portföy	100%	0,0076031

Çalışmada portföyü oluşturan finansal varlıkların piyasadaki değişkenlere göre baz alınan zaman serilerinde risk-getiri ikilisine ek olarak portföyün durumunu ortaya koyup, maksimum kayıp hesaplanmış ve bu kayba göre portföyün volatilitesi hesaplanmıştır. (Bkz Tablo 2)

Varyans-Kovaryans yöntemine göre riske maruz değer hesaplanırken getiri serilerine ait dağılımların normal dağılıma uyup-uymadığı Jaque Berra Testi¹⁶ yapılmıştır. Portföyün basıklık değeri 8,7135511, çarpıklık değeri -0,3532311 olarak hesaplanmış dağılımın sağa eğik hafif çarpık olduğu anlaşılmakta ve JB değeri 0,485609 olarak hesaplanmış, getirilerin tam olarak normal dağılıma uymadığı tespit edilmiş ancak normal dağılıma eğrisine sahip olduğu varsayımı yapılmaktadır. Getiri oranları $R_t = \ln(P_t - P_{t-1})$ formülü ile hesaplanır. Logaritmik getirisi hesaplanan portföy varlıklarının, belirli bir güven aralığında portföy volatilitesi ile çarpılması sonucu w değeri hesaplanmıştır. (Bkz Tablo 3)

$$R_t = \ln(P_t - P_{t-1})$$

Yukarıda tanımlanan R, t zamanında yatırım yapılmış olan varlığın fiyatını ve P ise yatırımın t ve t-1 zaman dilimleri arasındaki getirisini ifade etmektedir.

Bu formül : $w = R_t * \sigma * \alpha$

Burada;

w = Ağırlık vektörünü,

σ = Volatilitiyi,

α = Güvenilirlik (%99,5),

R_t = Logaritmik getiriyi gösterir.

“w” değerini birden çok enstrümanı bulunan portföye uygulanabilmesi için ;

$$w = \begin{bmatrix} w_1 \\ * \\ * \\ * \\ * \\ * \\ * \\ w_N \end{bmatrix}_{N \times 1} \quad \text{formülü kullanılır.}$$

¹⁶ **Jaque Berra Testi**, eldeki gözlemlerin normal dağılıma uyup uymadığının belirlenmesinde kullanılan en yaygın testtir.

Tablo 3. Beklenen Getiriye Göre Hesaplanan Ağırlık Vektörü

DT	HS	VM	HB
w			
0,002950	0,003634	0,006370	0,000090
w'			
0,002950336	0,003633863	0,0063703	9,023E-05

Varyans-Kovaryans yöntemiyle hesaplama yapılırken volatilitenin bilinmesi gerekir. Volatilite ise getiri serilerinin sabit standart sapmanın hesaplanmasıyla bulunur. Bu standart sapmalar ve portföyü oluşturan yatırım araçlarının ağırlıkları ile birlikte %99,5 güven düzeyinin değeri çarpılarak w vektörü hesaplanmıştır. Bu yöntemle hesaplama yapılırken de her bir yatırım aracının portföydeki ağırlığına göre yapılmıştır. w vektörü hesaplandıktan sonra portföyün kolerasyon katsayısı¹⁷ hesaplanmıştır (Bkz Tablo 3). Portföyün toplam değeri 1.357.037.718,46 TL'dir. w vektörü ve korelasyon katsayısı aracılığı ile Varyans-Kovaryans yöntemine göre riske maruz değer hesaplanmıştır.

Tablo 4. Portföyü Oluşturan Değişkenlere İlişkin Korelasyon Katsayıları

	DT	HS	VW	HB
DT	1	-0,0504	-0,0365	-0,3323
HS	-0,0504	1	-0,0448	-0,0482
VM	-0,0365	-0,0448	1	0,03716
HB	-0,3323	-0,0482	0,03716	1

Korelasyon katsayısı hesaplanan portföyün volatilitesi hesaplanır.

$$\sigma_{portföy} = \sqrt{(w\sigma') * \rho * (w\sigma)}$$

Daha sonra aşağıdaki formül ile portföyün RMD'i hesaplanmıştır.

$$RMD = \sqrt{w * \rho * w'}$$

¹⁷ **Kolerasyon katsayısı;** varlıkların arasındaki ilişkiyi gösterir. Bu ilişki (-1) ile (+1) arasında yer alır. Pozitif değerler direk yönlü doğrusal ilişkiyi; negatif değerler ise ters yönlü bir doğrusal ilişkiyi belirtir. Korelasyon katsayısı 0 ise söz konusu değişkenler arasında doğrusal bir ilişki yoktur.

Önceki bölümlerde de anlatıldığı üzere, w yatırım araçlarının riske maruz değerini içeren ağırlık vektörü, w^T w vektörünün transpozesi, P korelasyon matrisidir.

Tablo 5. KovaryansMatrisi

Kovaryans Matrisi				
DT	0,000054	-0,000027	-0,000003	-0,000004
HS	-0,000027	0,005282	-0,000041	-0,000006
VM	-0,000003	-0,000041	0,000162	0,000001
HB	-0,000004	-0,000006	0,000001	0,000003

Kovaryans matrisi yardımıyla gerçekleşen değerler kullanılarak optimal portföy varyansı ve standart sapması hesaplanmıştır. (Bkz Tablo 5) Varyans-Kovaryans Yöntemi ile yapılan işlemler %99.5 güvenilrlikte¹⁸ portföyün ve her bir varlığın 1 günlük, 10 günlük ve 252 iş günlük riske maruz değeri hesaplanmıştır.

Tablo 6. Varyans-Kovaryans Yöntemi İle Hesaplanan Portföyün RMD'si

Portföy RMD	
PD	1.357.037.718,46
Standart Sapma	0,007603131
Güven Aralığı	99,50%
Z Değeri	2,330
RMD (1 gün)	24.040.323,42
RMD (10 gün)	76.022.177,68
RMD (252 gün)	381.628.303,17
Katsayı	3
RMD/PD	%2

Sigorta şirketlerinin son beş yıllık mali yatırımları baz alınarak oluşturulan portföyün değeri 2014 yılı mali yatırımlara göre belirlenmiştir. 1.357.037.718,46 TL portföy değeri bir yatırımın 1 günlük RMD'si 24.040.323,42 TL, 10 günlük RMD'si 76.022.177,68 TL ve 1 yıllık RMD' si ise 381.628.303,17 olarak hesaplanmış ve mali yatırımlar için ayrılması gereken sermaye tutarı Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen 3 katsayı oranı ile çarpıldığında 1.144.884.909

¹⁸%99.5 güvenilrlik düzeyi için standart normal dağılım değeri 2,33'tür.

olarak belirlenmiştir. Bu sermaye tutarı, portföyün iflas riskine karşılık ayrılması gereken sermaye tutarı olarak belirlenmiş, ve toplamda portföyün maliyeti olarak karşımıza çıkmaktadır. 1.357.037.718,46 TL olan mali yatırımlar için 1 günde iflas etme olasılığı % 2 olarak hesaplanmıştır.

Bu uygulamada için mali yatırımların toplam değerine göre en fazla kayıp 1 günlük % 2 olarak hesaplanırken, 10 günlük %5,6 ve 1 yıllık kayıp ise % 82 hesaplanmıştır.

4.3. Standart Yöntem ile Hesaplanan Riske Maruz Değer Analizi

Standart yöntemde, portföyü oluşturan varlıklar tekil olarak değerlendirilir. Böylece hangi varlığın daha riskli olduğu net bir şekilde görülür. Çalışmada oluşturulan portföyün riske maruz değeri, standart yöntem ile hesaplanması halinde portföyü oluşturan her bir varlık için geçmiş zaman değerlerine göre belirlenen standart sapma ile riske maruz değer hesaplaması yapıldıktan sonra bu değerlerin toplamı alınarak portföyün riske maruz değeri belirlenir.

$$RMD = PD * \sigma * \sqrt{t} * \alpha$$

PD: Portföy Değeri

σ : Risk faktörlerinin volatilitesi

$\sqrt{t}$: Elde tutma süresinin karekökü

α : Güvenilirlik (%99,5)

Yukarıdaki formül ile varlıkların RMD hesaplaması yapıldıktan sonra,

$$RMD_{PD} = RMD_{DT} + RMD_{HB} + RMD_{HS} + RMD_{VM} \text{ formülüyle hesaplanır.}$$

Tablo 7. Standart Yöntem ile Hesaplanan PortföyRMD'si

	DEVLET TAHVİLİ	HİSSE SENEDİ	HAZİNE BONOSU	VADELİ MEVDUAT
Portfolio VaR				
PD	542.815.087,38	67.851.885,92	67.851.885,92	678.518.859,23
Standart Sapma	0,0074	0,0727	0,0018	0,0127
Güvenilirlik	99,50%	99,50%	99,50%	99,50%
Z Değeri	2,330	2,330	2,330	2,330
RMD (1 gün)	9.328.662,35	11.489.903,05	285.304,93	20.142.217,35
RMD (10 gün)	29.499.820,55	36.334.263,72	902.213,39	63.695.283,95
RMD (1 yıllık)	148.087.923,87	182.396.556,27	4.529.075,29	319.747.787,78
KatSayı	3	3	3	3
Sermaye Yeterliliği	444.263.771,60	547.189.668,82	13.587.225,88	959.243.363,35
RMD/PD	0,017185709	0,169338006	0,004204819	0,029685567

4.4. Varyans-Kovaryans Yöntemi ile Standart Yöntemi Karşılaştırılması

Standart yöntemde, portföyün riske maruz değeri daha yüksek, portföy için ayrılması gereken ekonomik sermayede fazla çıkmıştır. Varyans-Kovaryans yönteminde korelasyon etkisi ile riske maruz değer düşük çıkmıştır. Bu durum, portföy varlıklarının arasında doğrusal ilişki olması ve portföyün negatif korelasyona sahip olmasından kaynaklanır.

Tablo 8. İki Ayrı Yöntemle Hesaplanan RMD Farkını Gösterir Tablo

	TOPLAM PORTFÖY RMD	VARYANS- KOVARYANS RMD	FARK
Portföy Değeri	1.357.037.718,46 TL		
RMD (1 gün)	65.286.411 TL	24.040.323 TL	-41.246.087 TL
RMD (10 gün)	206.453.759 TL	76.022.177 TL	-130.431.581 TL
RMD(1 yıllık)	1.036.389.646 TL	381.628.303 TL	-654.761.343 TL
RMD/PV	% 3,03	% 2	

Yukarıdaki tabloya göre standart yöntem ile varyans-kovaryans yöntemi arasındaki fark açıkça görülmektedir. Bu fark 1 günlük RMD'de **-41.246.087** TL, 10 günlük RMD'de **130.431.581** TL, 1 yıllık RMD'de ise **-654.761.343** TL hesaplanmıştır. Ayrıca standart yöntem ile yapılan analizde portföyün toplam 1 günlük kaybı %3.03 seviyelerindeyken, varyans-kovaryans yönteminde ise 1 günlük kayıp %2 seviyelerine inmiştir.

5. SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Sigorta şirketleri de mali karlılıklarını artırmak ve karlılığı sürdürülebilir hale getirmek için finansal piyasalarda sürekli gelişme kaydederek, sağlam bir mali yapı ile uluslararası zeminde güven, istikrar ve şeffaflık arayışı içinde olmaktadır. Bu bağlamda piyasa riskleri yönetimi çerçevesinde riskleri tanımakta, doğru bilgilerle manipüle olmadan piyasa gözetimini daha etkin kılmaya, içsel olarak piyasa disiplini oluşturmaya devam etmektedir. Bunun için sigorta şirketleri, etkin bir piyasa riski yönetimi ile maruz kaldıkları riskleri tanımlamakta, risk yönetim sistemini kurmakta ve karar alma mekanizmasını bu sisteme göre çalıştırması gerekmektedir.

Piyasa riskleri sigorta şirketlerinin karşı karşıya kaldıkları en önemli risk türlerinin başında gelmektedir. Piyasa risklerinin artması piyasa değişkenlerine (döviz kuru oynaklığı, faiz oranlarındaki değişiklikler, hisse senedi fiyatlarındaki değişiklikler, gayrimenkul değerindeki değişiklikler) bağlı kalmaktadır. Bu bağlamda sigorta şirketlerinin, piyasa değişkenlerine göre yatırım stratejilerini belirlemelidir.

Sigorta şirketlerinin 2009-2014 yılı bilanço dönemi incelendiğinde, piyasa risklerinin mali karlılığına etkisini, piyasa değişkenlerine bağlı olarak mali yatırımları ile birlikte değerlendirilmiştir. İncelenen dönemde sigorta şirketleri %64 oranında vadeli mevduat yatırımları ile en çok faiz riskinden etkilenmekte, yabancı para cinsinden açık pozisyonlarının büyük bir kısmı reasürans anlaşmalarından ve dövize bazlı poliçelerden kaynaklandığından dolayı %20 oranında kur riskinden etkilenmektedir. Hisse senedi riskinden yatırım çok düşük oranlarda yapıldığı için mali karlılığa çok büyük etkisi bulunmamaktadır.

Uygulamada, sigorta şirketlerinin eşit getiriye sağlayacak minimum riske sahip olan ve fayda fonksiyonu doğrultusunda belirlenmiş olan portföy, 4 adet sermaye aracını (devlet tahvili, hisse senedi, hazine bonosu ve vadeli mevduat) içermektedir. Portföyü oluşturan finansal varlıkların piyasadaki değişkenlere göre baz alınan zaman serilerinde risk-getiri ikilisine göre aralarındaki korelasyon baz alınarak hesaplanan RMD ile (Varyans-Kovaryans Yöntemi) korelasyon ilişkisi dikkate alınmadan hesaplanan (Standart Yöntem) portföy arasında 1 günlük RMD' de **-41.246.087,67** TL, 10 günlük RMD' de **130.431.581,62** TL, 1 yıllık RMD' de ise **-654.761.343,22** TL hesaplanmıştır. Ayrıca standart yöntem ile yapılan analizde portföyün toplam 1 günlük kaybı %3.03 seviyelerindeyken, varyans-kovaryans yönteminde ise 1 günlük kayıp %2 seviyelerine inmiştir.

Ayrıca portföyü oluşturan varlıkların risk ağırlıkları, **vadeli mevduat** portföy içerisinde % 50'lik ağırlığa sahipken 1 günlük kayıp-kazanç noktası % 0,03 hesaplanmış, **devlet tahvili** portföy içerisinde % 40'lik ağırlığa sahipken 1 günlük kayıp-kazanç noktası % 0,017 olarak hesaplanmış, **hisse senedi** portföy içerisinde % 5'lik ağırlığa sahipken 1 günlük kayıp-kazanç noktası % 0,17 olarak hesaplanmış, **hazine bonusu** portföy içerisinde % 5'lik ağırlığa sahipken 1 günlük kayıp-kazanç noktası % 0,004 olarak hesaplanmıştır. Bu duruma göre vadeli mevduat ve devlet tahvilleri, en güvenilir yatırım araçları, oluşturulan portföyün risk iştahına en uygun varlık konumundadırlar. Sigorta şirketlerinin, neden en çok vadeli mevduat ve devlet tahvilinin yatırım aracı olarak kullandıklarının kısmi göstergesi olarak gösterilebilir.

Sigorta şirketleri için 2009-2014 yılı döneminde yatırım yapılan sermaye araçlarının, normal dağılımı göre oluşturulan portföyün, günlük getiri fiyat serilerine göre hesaplanan volatilitenin normal dağılıma uygun sonuç verdiği görülmektedir. Elde edilen volatilité ile yapılan RMD hesaplaması sonucu sermaye araçları arasındaki ilişki kaynaklı kolerasyon etkisi ve kovaryans serilerinden dolayı varyans-kovaryans yönteminin, standart yöntemden %99,5 güvenilirliğinde 252 iş günlük elde bulundurma süresine göre daha az maliyetli olduğu ve daha az piyasa riski barındırdığı görülmüştür. Bu da yatırımların riskini azalmak için yatırımları kendi içerisinde değerlendirilmesinin riski düşürmediğini ve kurulan optimal portföyün riski düşürme amacına hizmet ettiğini göstermektedir.

Sonuç olarak, yatırım yapılan sermaye araçlarının geçmiş tarihlerdeki piyasa değişkenlerinden nasıl etkilendiği gözlemlenerek oluşturulan volatilitéye göre bilanço yılı içerisinde piyasa riskinin maliyetini ve sermaye araçlarının en fazla ne kadar zarar edebileceği konusunda fikir elde edilmiştir. Araştırmada yatırım yapılan sermaye araçlarının her birinin kendi volatiliteleri dikkate alındığında toplam RMD'nin daha fazla ve maliyetli olduğu gözlemlenmiştir. Ancak yatırım yapılan sermaye araçlarının mevcut portföye göre varyans-kovaryans yöntemi ile hesaplandığında korelasyon etkisinden dolayı RMD' nin daha az maliyetli olduğu risk yüzdesinin toplam RMD' ye göre daha düşük olduğu gözlemlenmiştir.

Yukarıdaki modelde açıkça görülmektedir ki sigorta şirketleri mali yatırımlarını daha çok vadeli mevduat, devlet tahvilleri, hazine bonusu ve hisse senedi gibi varlıklara yapmakta, yapılan modelde piyasa risklerinden en çok hisse senetlerinin ve vadeli mevduat hesabındaki fonların etkilendiği görülmüştür. Yatırım yapılan sabit faiz getirili vadeli mevduatları için risk sadece kayıp olarak gerçekleşmediği 2014 yılı içerisinde yükselen mevduat faizleri nedeniyle, piyasa serilerine göre yapılan RMD hesaplaması sonucu beklenen getiriden sapma oluşmuş, mevduatların maliyeti artmış ve yatırımların getirisinde azalması görülmüştür. Kurulan modele göre sigorta şirketlerinin, yatırım stratejilerini risk-getiri dengesini en iyi sağlayacak varlıklara yatırım yapmaları gerekir. Bu çerçevede özellikle sigorta şirketlerinin oluşabilecek finansal krizlerin etkisini azaltmak ve maruz kaldığı piyasa risklerini transfer etmek amacı türev piyasalara daha çok girerek türev ürün kullanımını arttırmalıdır. Ayrıca bu modelin sonucunda faydalanılarak sigorta şirketlerinin daha

düşük riske sahip, hazine bonosu ve daha uzun vadeli olan devlet tahvili gibi yatırım araçlarına yatırım yapması riski düşürme açısından pozitif etkisi olacaktır.

KAYNAKÇA

- Altun, E., (2012) “Riske Maruz Değer ve Türk Bankacılığına Uygulanması”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2002), İstanbul.
- Arjan P.J.M., and Bussel, V., (1997), "A VAR analysis of interest rates in The Netherlands", *Journal of Property Finance*, 8, 3, 246.
- Avrupa Parlamentosunun ve Avrupa Konseyinin Sigorta ve Reasürans Sektöründe Faaliyete Geçiş ve Faaliyetlerin Sürdürülmesine İlişkin 25 Kasım 2009 tarihli ve 2009/138/EC Sayılı Direktifi (Solvency II).
- Aydın, A., (2012), “Sermaye Yeterliliği ve VaR: Value At Risk”, Türkiye Bankalar Birliği Bankacılık ve Araştırma Grubu , 14-17.
- Bernard, C., and Tian W., (2008) *Insurance Market Effects of Risk Management Metrics*, Portland.
- Bolgün, E., ve Akçay B., (2005) *Risk Yönetimi: Gelişmekte Olan Türk Finans Piyasasında Entegre Risk Ölçüm ve Yönetim Uygulamaları*, 2. Basım, Scala Yayıncılık, İstanbul.
- Crouhy, M., Galai, D., Mark, R., (2000), *A Comparative Analysis of Current Market Risk Models*, *Journal of Banking&Finance* 59, 218– 222.
- Dowd,K., Beyond, (1998), *Value at Risk: The New Science of Risk Management*, Chichester: Wiley&Sons, 151-154.
- Fabozzi, Frank J. And Atsuo Konishi (edt.), (1991) *Asset-Liability Management, Investment Strategies, Liquidity Requirements and Risk Controls for Banks and Thrifts*, Probus Pub. Co; Revised Edition, 40-57.
- Karakoç, S., (2010) *Piyasa Riski Ölçümleme Yöntemlerine İlişkin Analiz*, BDDK, 4-13.
- Kaval H., (2000): *Bankalarda Risk Yönetimi, Yaklaşım Yayınları*, Ankara.
- Kırbeşoğlu, E, (2014), *Risk Yönetimi ve Sigortacılık*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Manganelli ve Robert F. Engle, (2001), “Value at Risk Model in Finance”, *European Central Bank, Working Paper Series*, 75, 10.
- Markowitz H., (1952), *Portfolio Selection*, *The Journal of Finance*, 7, 77-91.

Mishkin,(1997), The Economics of Money, Bankingand Financial Markets, New York: Addison-Wesley, 222-223.

Nomer, C., ve Yunak H.,(1998), Reasürans, Ceyma Matbaacılık, İstanbul.

Rene, D., (2006), Risk Management for Insurance Firms:a Framework for Fair Value and eEconomic Capital, Proefschrift W.H.M. Zijm, Amsterdam.

Resmi Gazetenin 07.08.2007 gün ve 26606 sayılı Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Teknik Karşılıklarına ve Bu Karşılıkların Yatırılacağı Varlıklara İlişkin Yönetmelik,

Sevil, G.,(2011), “Finansal Risk Yönetimi Çerçevesinde Piyasa Volatilitesinin Tahmini ve Portföy VaR Hesaplamaları”, Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1323, 65.

Solvencyand Basel Committee on Banking Supervision (2003), Principles fort he Management and Supervision of Interest Rate Risk, 6-7.

Şişman Ö.,(2011), Faiz Oranı Getiri Eğrisi Simülasyonu Yöntemleri ve Bankacılıkta Aktif Pasif Yönetimi Üzerine Etkileri: Türkiye’de Ticari Bankalar Üzerine Bir Uygulama, BDDK Kitapları 9, 31-39.

Timoth W., Koch,(1995), Bank Management, TheDrydenPress, University of South Carolina, U.S.A.

<http://www.tsb.org.tr/bilancolar.aspx?pageID=910> (12.06.2015, Türk sigorta Birliği)

www.borsaistanbul.gov.tr(16.12.2015, Borsa İstanbul)

www.tcmb.gov.tr(16.12.2015, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası)

MARKA KONUMLANDIRMASINDA SOSYAL GİRİŞİMCİLİK KAVRAMININ ÖNEMİ: HİZMET SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Bilal ASILSOY ¹

ÖZET

Marka olmak kalıcılığın sembolü olarak ifade edilebilir, ama bununla birlikte sürekliliğin sağlanabilmesi ise başlı başına büyük bir sorumluluğu da beraberinde getirmektedir. Tüketicilerin zihinlerine etki etmesi açısından markanın konumlandırması önem arz etmektedir. Sosyal bir gayesi olan, topluma fayda sağlamak amacını güden ama sadece maksadı kâr sağlamak olmayan, kazandığını işletmenin devamlılığını sağlamak için kullanan sosyal girişimci işletme kavramından yola çıkarak marka konumlandırmada sosyal girişimcilik kavramının önemi araştırılmıştır. Sosyal girişimci pazarlamanın tanımına yer verilmiştir. Araştırmada, sosyal girişimciliğin marka konumlandırmasıyla ilişkisi işletmeler açısından irdelenmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Marka, marka konumlandırması, sosyal girişimci işletmeler, sosyal girişimci pazarlama.*

THE IMPORTANCE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A PART OF BRAND POSITIONING: A STUDY IN THE SERVICE SECTOR.

ABSTRACT

Being a brand may be expressed as the symbol of permanence, however maintaining the continuity is a very big responsibility all by itself. Positioning the brand is crucial to have an impact on consumer's mind. Importance of social entrepreneurship is investigated in this research by way of having a social purpose, being beneficial to the society and spending money for continuousness of the company. In the research, the relationship between brand positioning and social entrepreneurship is investigated within the scope of enterprises.

Keywords: *Brand, brand positioning, business and social entrepreneurs, social entrepreneurs marketing.*

¹ Y. Lisans Öğrencisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, bilalasilsoy@yahoo.com

1. GİRİŞ

Günümüzde yer alan örgütlerin, sanayileşme, büyüme, iktisadi kalkınma, teknolojik gelişme, bilimsel gelişme, uygulama alanına teknik bulguların aktarılması gibi birçok konu açısından önemi büyüktür (Baransel, 1993: 23).

Marka, en karmaşık, en sofistike ve en zor anlaşılabilir, uygulanabilir, kapitalist sistemin, liberal ekonominin ve serbest pazar rekabetinin ürünü olarak söylenebilir (Saydam, 2012: 186). Bir markayı inşa edebilme büyük ölçüde pazarlama sanatı olarak ifade edilebilir (Kotler, 2003: 89). Üreticilerin güçlerinin muazzam bir gelişme sağlamasına karşın yoksulluğun ise ters orantılı olarak artması; insanların yoksulluğa bakış açılarında yer alan doğal karşılamalarının değişikliğe uğraması; toplumsal bir problem olarak nitelendirilmiş ve yoksulluğun incelenmesinin düşünülmesine yol açmıştır (Bottomore, bt: 7). Ülkelerin sorunları incelendiğinde önemli bir problem olarak ürün, hizmet ve bilgi üretiminin olumsuz bir durumu olarak yoksulluk meydana gelmektedir. Dünyanın her yerinde yoksullukla mücadele edilmektedir (Gürdoğan, 2011: 36).

21. yüzyılda kapitalizmin aşıldığı yıkım yerine yapıcı olmanın fayda sağlayacağı (Piketty, 2014: 507), insani değerlerin yitirilmediği bir dünyaya doğru gitmek belki de geç kalmış bir düşün olmaktan çıkmalıdır.

2. MARKA VE İLGİLİ KAVRAMLAR

Marka, Norveç dilinde yanmak manasında kullanılan brandr kelimesinden gelmektedir. Markanın çıktığı ilk vakitlerde insanlığın ihtiyaçlarını karşılayan ve ticaretin gelişmesiyle, yetiştirdikleri sürülerini diğerlerinden ayırt etmeleriyle başladığı ifade edilmektedir. İlk seri üretim olarak üretilen ürünler ise çömlek kaplardır. 17. ve 18. yüzyıllarda ise mobilya, ince porselen ve halı ürünlerinin üretiminde bulunulmuştur. Markaların yaygınlaşması ise 19. yüzyılın sonları ile 20. yüzyılın başları olarak söylenebilir (Clifton, 2014: 20-21).

İsim, sembol, terim, biçim ya da bunların birleşimi kullanılarak ürünün tanımlanmasına marka denir (Kotler ve Armstrong, 1990: 234). Marka sembol, tasarım ya da belirgin renkler ya da harfler şeklinde markanın bir parçası olarak görünür (Stanton, 1978: 215). Marka adı, ticari marka adı ve ürünün tanımlanması için kullanılan başka unsurları da barındırmaktadır (Perreault vd., 2013: 197). Marka adı, markanın sözle ifade edilen, seslendirilen (Oluç, 2006: 142) kısmıdır. Marka sembolü, markanın görünen bölümünü oluşturur (Mucuk, 2012: 146). Alâmet-i farika, yasal olarak yetkili makamların onayladığı işaret, kelime veya terime denir (Baş, 2015: 38). Ürün ya da hizmeti satanların tanımladığı ve diğerlerinden ayrılan ad, dizayn, simge, terim gibi özelliği olanlara marka denir (Taşkın ve Akat, 2012: 8).

Marka, tüketicilere işletmelerin belirli kalite, yarar, özellik ve hizmetlerin sürekliliğini sağlaması konusunda garanti vermektedir. Markalı ürünlerin temelde bazı özellikleri bulunmaktadır. Bu özellikler; dayanıklı olma, kullanımının kolay olması, rahat olması, garantili olma, çeşitli olma gibi (Gümüş ve Saraç, 2013: 9).

Markanın özellikleri şunlardır (Karafakıoğlu, 2012: 187):

- Uzun ve karışık olmaması,
- Ürün veya hizmetin benzerlerinden ayırt edilebilmesi,
- Fark edilebilmesi,
- Zihinde kalması,
- Duyulduğunda hoş a gitmesi,
- Diğer milletlerce de rahat bir şekilde söylenebilmesi,
- Eskimeden geleceğe ulaşabilmesi,
- Kötü anlamlar içermemesi,
- Ürün veya hizmetlerin yararlarını anımsatması,
- Tutundurma ile ahenkli olmasıdır.

Marka stratejilerini dörde ayırabiliriz. Bunlar (Taşkın, 2012: 141-143):

- Hattın genişletilmesi; mevcut ürün hattına yeni ürün çeşitlerinin eklenmesidir. Markanın bu ürünler içinde aynen kullanılmasıdır. Diğer marka stratejilerine göre maliyeti düşüktür. Ürün çeşitliliği sebebiyle tüketicilere çok sayıda seçenek sunmakta ve kapasitenin iyi kullanılmasını sağlamaktadır (Karafakıoğlu, 2012: 191).
- Markanın genişletilmesi; işletmenin ürün terkiğine yeni ürün veya ürün hatlarının ilave edilerek markanın bunlar içinde kullanılmasıdır (Karafakıoğlu, 2012: 191).
- Çoklu marka kullanımı; ürün kalemlerini aynı ürün hattından, işletmenin farklı markalar kullanmasıdır. Kuşatıcı markalar yoluyla rekabeti kontrol altında tutabilmek için rakiplerini kendisi oluşturmaktadır (Karafakıoğlu, 2012: 191).
- Yeni marka kullanımı; yeni markalarla, yeni ürün hatlarıyla işletmenin pazarlaması olarak ifade edilebilir. Bu stratejide eski hatların miadını doldurmasından dolayı yeni ürün hatlarının kullanılmasıdır (Karafakıoğlu, 2012: 192).

Markanın işletmeye sağladığı faydalar şunlardır (Tek ve Özgül, 2013: 286):

- Marka bağlılığı sağlayarak düzenli bir şekilde satışlarda artış sağlar.
- Müşterinin algısına yön verir.
- Yeni pazarlarda girişte kolaylık sağlar. Bunun neticesinde de ölçek ekonomisinin gücünden fayda sağlar.
- Kurumun dışarıdan görünüşüne katkı sağlayarak toplumun nezdinde iyi bir yere gelmesine vesile olur.
- Rakiplerine göre üstünlük sağlayarak sürekliliği sağlar. Rakipler pazara girmeye çalıştıklarında güçlüklerle karşılaşır.
- Tüketiciler ile irtibat kurmayı kolay hale getirerek, pazarlamada faal olmasını sağlar.
- Fiyatta esnek olunması sebebiyle kurumda uzun müddet kâr sağlanmasını ve büyümeye yardımcı olmayı sağlar.

- Markanın tüketicinin tahayyülünde ve yasalar karşısında korunmasını sağlar.
 - Firmanın önem arz eden sermaye kalemidir.
- Markanın işletmeye sakıncaları ise şunlardır (Tek ve Özgül, 2013: 286):
- Marka ortaya çıkarma işi çok fazla bilgi birikimini, uzun bir müddeti kapsadığı ve ileri görüşlülüğü gerektirdiği için meşakkatli bir iştir.
 - Uygulamada markaların yüzde seksen beş civarında başarısız olduğu göz önüne alınırsa büyük bir risk barındırmaktadır.
 - Marka oluştururken yapılan çalışmalarda yanlışlıklar olması durumunda marka için oluşturulan sermayenin bile yitirilebilmesine sebebiyet verebilmektedir.
 - Marka bilhassa gereksiz ve hakikat dışı ürün farklılaştırmasına sebep olduğu homojen ürünlerde reklam, ambalaj vb. maliyetleri yükseltmektedir (Baş, 2015: 45).

3. MARKA KONUMLANDIRMASI VE İLGİLİ KAVRAMLAR

Düşünce hareketinin başlangıcını onu kuranların kendilerini hayata karşı konumlandırması ile olmaktadır (Fazlıoğlu, 2014 / a: 86). Pazarlamada önemli bir yeri olan konumlandırma teorisi kavramı, ilk olarak Al Ries ve Jack Trout tarafından çıkarılmıştır (Güngör (edt.), 2013: 159). Tüketicilerin zihinlerine etki etmesine marka konumlandırması denir. İnsanların zihninde iyi bir yer elde edinilirse bundan ilerleyen zamanlarda da yarar sağlanır. Zihinlerde belirli bir konumlandırma yapılmıca bu kolay kolay değişmemektedir (Güngör (edt.), 2013: 162).

Konumlandırma, tüketicilerin zihinlerindeki istekleri barındıran ürünlere değer atfedilebilmesi çabalarıdır (Tek ve Özgül, 2013: 260). En başarılı konumlandırmalar benzeri nadir olan ve taklidi güç olabilen işletmelerde gözükmemektedir (Kotler, 2011: 70). Konumlandırma, tüketicinin algısında bir markanın diğer markalara göre nerede olduğunun belirlenmesi amaçlanmaktadır (Tosun, 2014: 42).

Marka konumlandırması, tüketiciler için pazarda anlaşılabilirliği ve ifade edilebildiği sürece başarılı olacaktır (Arnold, 1992: 93). Konumlandırma, tüketicilerin zihinlerinde markanın farklılığının ve faydalarının yer etmesinin sağlanmasıdır (Kotler ve Lee, 2010: 273). Markayı konumlandırırken üst seviyede bir toplam fayda göz önüne bulundurulur (İslamoğlu, 2011: 319).

Marka konumlandırmasında başarılı olmayı sağlayacak dört unsur bulunmaktadır. Bunlar (Çakırer, 2013: 38):

- Açıklık; Hedeflenen kişilerin zihninde oluşturulmak istenen fikir kolay ve anlaşılır şekilde olmalıdır.
- Tutarlılık; verilen mesajlar tutarlı olmalıdır ki hedef kitle tarafından karışıklığa sebebiyet vermemelidir.
- Güvenilirlik; tüketiciye güven verecek bir noktaya odaklanmalıdır. Markaya güven duygusu verecek mesajlarla o duygu oluşturulmalıdır.

- Rekabet edebilirlik; rekabet avantajı sağlayabilmesi için diğer markalardan farklı olmalıdır.

Konumlandırma süreci aşağıda yer almaktadır (Güngör (edt.), 2013: 165-166):

- Ürün veya markanın mücadele edeceği pazarı belirlemek, hedeflenen pazarı seçmek,
- Ürünün özelliklerinin fark edilebilmesi için müşterilerden örneklem alınarak bilgi toplanması, kayıt altına almak ve müşterileri tanımak,
- Ürünün zihinlerde nerede yer alacağını belirlemek,
- Ürünün gelişimindeki şuan nerede yer alacağının kararının verilmesi,
- Hedef aldığımız pazarın özelliklerine göre marka konumlandırmasını belirlemek,
- Ürününüz ile hedeflenen ürünün arasındaki ilişkinin analiz edilmesi,
- Konumlandırma yaparken bunu gerçekleştirmek için stratejilere karar verilmesi ve pazarlama bileşiminin gelişmesinin sağlanmasıdır.

Marka konumlandırma stratejileri aşağıda yer almaktadır (Tosun, 2014: 63-70):

- Ürünün özelliklerine göre konumlandırma; ürünlerin niteliklerinin ön plana çıkarıldığı duygusal olunmayan pazarlar içindir. Bu konumlandırma türü zorluklar barındırmaktadır ve çok risklidir.
- Ürün bölümlerine göre konumlandırma; ürünün fonksiyonu bir sebeple ortaya çıktığında o fonksiyonun gerçekleştirilmesi için markanın akla gelmesi olayıdır. Baş ağrısında ilk akla gelen ağrı kesici markasının alınması halidir.
- Duygusal faydalara göre konumlandırma; duygusal ihtiyaçların karşılanması için faydanın öne çıkmasıdır.
- Duygusal ve rasyonel fayda birleşimine göre konumlandırma; hem ürünün özelliklerinin hem de duygusal faydalarının harmanlanmasıdır.
- Kullanıma göre konumlandırma; tüketicilerin bazı markalara özgü kullanımlarının ilişkilendirilmesidir.
- Kullanıcıya göre konumlandırma; markanın bir kısım kullanıcı şahsiyetine aidiyetinin sağlanarak o marka şahsiyetinde olan veya o şahsiyete özlem duyanlara erişmektir. Markanın belirli kişilik özelliklerine göre belirlenmesi sürecidir.
- Coğrafi alana göre konumlandırma; markanın güvenilir olduğu çağrışımının anlaşılacağı bir coğrafya ile ilişkilendirilmesidir. Coğrafi bölge, markanın şahsiyetini ve kültürünü etkilemektedir. Örnek vermek gerekirse, Japonların elektronik ürünlerinin sağlam olmasını verebiliriz.
- Fiyat - kalite esasına göre konumlandırma; konumlandırmaların yararları için tüketiciler ödemeleri gereken tutarı bilmek istemektedirler. Fayda maliyet analizi yapılarak, sağlanacak yararlar ödenecek tutarın dengesi önemlidir. Spor ayakkabılarında yürüyüş için ayrı koşu için ayrı olması örnek olarak verilebilir.

4. GİRİŞİM VE GİRİŞİMCİLİK TANIMLARI

Bu kavram ilk defa ortaçağda “entreprendere” olarak ifade edilen Türkçe’de üstlenmek ve girişmek manalarında kullanılmıştır. Girişimci sözcüğü 17. yüzyılda Fransa’da askeriyede kullanılmıştır. Buradaki anlamı yolculuklarda mihmandarlık yapan kişi veya kılavuz olarak anlamlandırılmıştır. 18. yüzyılın başlarında Fransa’da iş dünyası için bu kavramı Richard Cantillon kullanmıştır (Marangoz, 2012: 1). Cantillon’a göre, entrepreneur; gelecekteki belirsizlikten ötürü kişi kendisini istihdam eder (Özel, 2008: 36). 20. yüzyıl başlarında ise Joseph Schumpeter, girişimciyi, yeni bir fikri ve yeni bir davranışı olan şahıs olarak ifade etmektedir (Özel, 2008: 36). Girişimciyi, büyük yapısal değişikliklere odaklanmasından dolayı yeni endüstri yaratan kişiler olarak görmektedir (Cassis ve Minoglou (edt.), 2005: 27). William Baumol, girişimciyi işi yerine getiren lider kimse olarak ifade etmektedir (Carsrud ve Brännback, 2007: 7).

Girişimci, stratejik fırsatları görerek bu fırsatlardan faydalanmak için gereken kaynakları elde ederek büyüme ve kâr sağlamak için riskleri ve belirsizlikleri göz önünde bulundurarak bir iş kuran şahıs olarak tanımlanmaktadır (Scarborough, 2014: 4). Girişimci, kârlı olan fırsatı arayarak yeni bir iş kurmak ve işletmenin devamlılığını sağlayarak riski üstlenen bireydir (Boone ve Kurtz, 2013: 11). Rekabet ve sorun olmadan girişim olmaması bu kavramın daralmasını önlemektedir (Sönmez, 2010: 66).

Girişimcilerin özellikleri aşağıda yer almaktadır. Bunlar (Boone ve Kurtz, 2013: 194-198):

- Vizyon; girişimciler bir işe başlarken ilk olarak vizyonla harekete geçerler. Bütüncül yaklaşımla iş fikrini başarıya ulaştırmaya çalışmaktadırlar. Girişimciler içimizde yer alan vizyon sahibi kişiler (Gerber, 1996: 24) olup, vizyonlarının arkasından giderler. Vizyonun iki alt bileşeni bulunmaktadır. Bunlar öz değerler ve hayal edilen gelecektir (Collins ve Porras, 1999: 307). Gelecekle ilgili kurguda bulunur (Fazlıoğlu, 2014 / b: 149).
- Yüksek enerji düzeyleri; girişimciler vizyonlarına ulaşmak için uzunca bir zaman harcarlar ve çok yoğun bir şekilde çalışmak zorundadırlar. Girişimcilerin çoğunluğu işletmenin sürekliliğini sağlayabilmek için pazarlama, finansman ve muhasebe gibi birçok rolü kendileri üstlenmekte ve haftada 70 saatin üzerinde çalışabilmektedirler.
- Başarma ihtiyacı; girişimciler başarılı olmayı istedikleri için hedeflere ulaşmaları zor koşullarda olmasına rağmen rekabetçi kişilikleri nedeniyle yaşanan mücadelelerden zevk almalarına sebep olmaktadır. Başarma isteği nedeniyle girişimciler çok çalışmaktadırlar.
- Kendine güven ve iyimserlik; girişimciler başarılı olabilmek için kendilerine güvenirlir ve iyimserliklerini başkalarında da görmek isterler. Girişimciler zor durumla karşılaştıklarında bunu aşmada korkusuzca çabalarlar. Başkaları bir işte tehlike sezinlerken girişimciler ise fırsatları görürler. Bardağın boş tarafıyla değil dolu kısmı ile ilgilenirler.

- Başarısızlığa tolerans; girişimciler akıllarına koydukları işleri başarılı olana değin devamlı denemektedirler. Başarısızlığı ve hataları tecrübe olarak görüp işler yolunda gitmediğinde motivasyonları hemen bozulmaz. Girişimciler genellikle azimli davrandıkları ve vazgeçmedikleri için başarılı olurlar. Başarı ve başarısızlık yüksek ve insancıl idealist kişilerce fetih olunur ve bunlardan tecrübe edinerek gelişim sağlanır (Kotter, 2007: 236).
- Yaratıcılık; girişimciler mevcut olarak bulunan ürün ve hizmetler için yeni fikirler üretirler ve zorlu durumların üstesinden yenilik sağlayacak icatlarla gelirler. Dünyada yer alan tanınmış girişimciler incelendiğinde ortak özelliklerinin yaratıcı kişiler olduğu gözlemlenmiştir. Bazı girişimciler sorunlara yaratıcı çözümler bulurlar, diğer girişimciler ise bir işi yerine getirirken veya hizmeti sunarken yaratıcı yollar bulurlar. İş dünyasında da değişiklikler olmakta, bilgi ekonomisi ön plandayken artık yerini yaratıcı ekonomiye bırakmaktadır (Yavuz, 2015: 170).
- Belirsizliklere karşı tolerans; girişimciler bir işe başlarken birçok belirsizlikle karşı karşıyadırlar. Bu belirsizlikleri aşmak girişimciliğin doğasında bulunmaktadır. Girişimcilerin belirsizlikler karşısındaki çözümü müşterilere yakın olarak onların istedikleri ürünleri verebilme konusundaki uyumlarıdır.
- İç kontrol odağı; girişimciler başarılarını veya başarısızlıklarını kendileri yüklenirler, başkalarına ya da dış çevrede yer alan gelişmelere yükledikleri görülmez. Girişimciler, yazgılarının kendi kontrollerinde olduğuna inanmaktadırlar.

5. SOSYAL GİRİŞİMCİ VE SOSYAL GİRİŞİMCİLİĞİN TANIMLARI

Sosyal girişimci, sosyal bir faydayı gerçekleştirmek için toplumu ilgilendiren konularda (Kaya, 2010: 319) elindeki kaynakları ve riski iyi yöneterek yenilikçi olmayı sağlayarak değer üretme çabasında olan kişilere denilmektedir (Kaya, 2010: 319).

Sosyal girişimcilik; toplumun ihtiyaç duyduğu alanlarda sosyal bir yarar sağlama amacını gerçekleştirmek isteğiyle faaliyette bulunan ve kârını hissedarlarına dağıtmayarak işletmenin devamlılığı için kullanan işletmelere denir (Yunus ve Weber, 2012: 18).

Sosyal girişimcinin özellikleri şunlardır (Karadal (edt.), 2014: 413):

- Sosyal girişimciler toplumsal sorunlar ile onların ihtiyaç duyabileceklerini öngörebilmelidir.
- Topluma uygulama alanı sağlayacak yenilikler için öneriler getirebilmelidir.
- Örgütün kurulması ve yönetilmesinde girişimciliğin ilkelerinden yararlanmaktadır.
- Dünya ölçüsünde ahlaki normlara uymalıdır.
- Toplumsal projelerle ilgilenirler.

- Bilgilerini ve deneyimlerini paylaşmaya heveslidirler. Bilgi karanlığı aydınlatan ışığa benzemektedir. Bilgi büyümekte, akıl yüceltmekte ve her ikisi de insana saygı kazandırmaktadır (Hacip, 2016: 8).
- Davranışlarıyla örnek bir liderdirler. Lider, kuvvetli görüşe sahip, işini bilen, bilge kişilerle fikir alışverişinde bulunan ve tedbirli olanıdır (Nizamülmülk, 2015: 107). Liderlik, nimetlerin en büyüğüdür (Gazali, 2016: 46).
- Yeni sorunlar karşısında çözümler üretirler.
- Toplumunu ilgilendiren sorunların farkındadırlar.
- Başarılı olmaya çok heveslidirler.
- Mücadeleyi seven, azimli kişilerdir.
- Sorumluluk sahibi, risk alma konusunda istekli kişilerdir.
- Yaratıcı ve fırsatları sezen yeteneğe sahip kişilerdir.
- Çalışmalarını ve araştırmalarını bir plan, program dâhilinde yaparlar.
- Çalışmalarında diğer kişilere güven duygusu verirler.

Sosyal girişimci pazarlama; toplumunu ilgilendiren (Kaya, 2010: 319) ve toplumun ihtiyaç duyduğu alanlarda (Yunus ve Weber, 2012: 18) yeni fikirler üreten (Kaya, 2010: 119) kişilerce, düşüncelerini gerçekleştirme tutkusuyla her türlü bedeli göze alarak, bu iş için gereken kaynakları bularak işin devamlılığını sağlamak amacıyla pazarlama araçlarının kullanılmasına denir.

6. MARKA KONUMLANDIRMASINDA SOSYAL GİRİŞİMCİLİK KAVRAMININ ÖNEMİ: HİZMET SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

6.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırma ile marka konumlandırmasında sosyal girişimcilik kavramının öneminin etkisi belirlenmeye çalışılmıştır.

6.2. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları

Araştırmanın kapsamı; İstanbul'da faaliyet gösteren 3 sosyal girişimci işletmeden oluşmaktadır. Mülakat yoluyla soruların cevapları alınmış olup verilen cevaplarla sınırlıdır. Araştırma yapılan üç işletme ile ilgili ulaşılan sonuçları ortaya konulmaktadır.

6.3. Yöntem

Araştırmanın verileri mülakat yöntemi ile elde edilmiştir. Araştırmanın kapsamını oluşturan üç sosyal girişimci kuruma 6 adet mülakat sorularından oluşur ve bunlara verilen cevaplar mülakat yoluyla sağlanmıştır.

6.4. Bulgular

Üç kuruma sorular yöneltildi. Bu sorular ve yanıtlar aşağıda yer almaktadır:

1. Sosyal girişimcilik; toplumun ihtiyaç duyduğu alanlarda sosyal bir yarar sağlama amacını gerçekleştirmek isteğiyle faaliyette bulunan ve kârını hissedarlarına dağıtmayarak işletmenin devamlılığı için kullanan işletmelere denir. Sosyal girişimci şirket kurma fikri nasıl oluştu?

Sorusuna üç sosyal girişimci kurumdan alınan yanıt bilinçli olarak yapılmadığı yani farkında olmadan kurumun kurulduğudur. Böyle nitelendirildiklerinin başka kurumlarca belirtilmesi sonrasında farkındalık oluşmuştur.

2. Marka konumlandırması, tüketicinin zihninde adı, tasarımı, niteliği, değeri ve diğer markalardan ayıran özelliği olarak ifade edilmektedir. Başka bir şekilde ifade edilirse müşterinin zihninde rakiplere göre neredesiniz? Siz markanızı diğer markalardan ayırt edilebilmesi için neler yaptınız? Ve nasıl bir süreç yaşandı?

Bu soruya verilen iki kurumu cevapları faaliyette bulundukları alanlarda özgün olduklarını diğer bir kurumun yanıtında öne çıkan nokta olarak güven vermesi ve kaliteli olmasıdır. Güven duygusu vererek faaliyetleriyle diğer markalardan ayrılmıştır.

3. Başka işletmelere göre kendinizi nasıl konumlandırıyorsunuz? Ve diğer işletmelerden ayırt edilen değerleriniz ve özellikleriniz nelerdir?

Bu soruya verilen yanıtlar incelendiğinde bir kurumun verdiği cevap olarak kendini başka şirketlere göre konumlandırmamakta ancak yaptığı işin sosyal faydası, sürdürülebilir gelir elde edebilmesi ve bunun da hiç denenmemiş bir yöntem olarak yenilik barındırması değer taşıyan noktadır. Diğer bir kurum ise kendi modellerinin yeryüzünde bir benzerlerinin bulunmadığı ve Türkiye için değil yeryüzü için özel bir kurum olduğunu ifade etmişlerdir. Son kurumun verdiği yanıtta ise ilke ve değerlerine bağlı kaldıklarını, ticari kâr amacı güden işletmelerden ayrıldıklarını söylemektedirler.

4. Markanızı konumlandırırken sosyal girişimcilik kavramının size göre önemi nedir?

Bir kurumun verdiği yanıt olarak, en başta sosyal girişim yapıldığının farkında olunmadığı için ona göre bir konumlandırma yapılmamıştır. Önemi ise değerli bir iş yaptığının bu işin dünya için öneminin farkındalığı ile hareket etmek marka için doğal olarak değer yaratmaktadır. Diğer bir kurumun verdiği cevapta ise çocuklara değer katacak eğitim olanağı sağlıyor. Son kurumun verdiği yanıt ise farkında olunmadan yapıldığından, ilkelerine ve değerlerine güven duygusuyla sahip çıkılması markayı bir yerlere getirmektedir. Sosyal girişimciliğinde çevremizde yaygınlaşmasıyla insanlardaki bilinç düzeyi artacaktır.

5. Sosyal girişimci şirkette marka konumlandırması yapmanın kolaylıkları ve zorlukları nelerdir?

Bir kurumun verdiği cevap, bir örneğinin olmamasında kaynaklanan zorluklar mevcut ancak sosyal tarafı olduğundan markanın viral olarak yaygınlaşması daha kolaydır. Diğer bir kurum ise ilke olarak ücret vererek tanıtım çalışması yapılmamaktadır. Görsel, basılı medya ve outdoor gibi mecralarda yürütülen tüm tanıtım çalışmaları ücretsiz olarak yapılmaktadır. Bu da büyük reklam bütçeleriyle çalışan şirket ve kurumlar karşısında zorluk yaratmaktadır. Son kurumun ise yanıtı, özgün kimliğimiz ve duruşumuzdan ötürü üniversitelere gidildiğinde stant ve konferanslarda ücret ödenmemektedir. Eğitim fuarlarına ise ücretli olduğundan katılamamaktayız. Biz işimizi seviyoruz ve bizi anlayanlar çoğaldıkça işimiz kolaylaşmakta fakat ticari kâr amacı güden firmalarla rekabet işin zorluklarıdır.

6. İşletmenizin şuan bulunduğu konumundan memnun musunuz? Gelecekte bulunmasını arzu ettiğiniz konumu nedir?

Bir işletmenin verdiği yanıt, şu an ki konumundan memnun olduklarını ama gelecekte dünyayı etkileyecek işler sürdüren bir işletme olmayı hayal ettiğini söylemektedir. Diğer bir işletme ise, şuan ki konumundan memnun olmakla birlikte yeterli olmadığını belirtmektedir. İşletmenin sürdürülebilir olması açısından da yetişen kişilerin yerine başka kişilerin yetiştirilmesinin zorunluluk olmaktadır. Son kurumun cevabı ise kurumlara ve işletmelere duyulan güven duygusunun azaldığı bir çağda, kurumun toplumsal bir güven sağlayan bir kurum olarak varlığını sürdürmesi büyük önem taşımakta olduğunu söylemektedir.

7. SONUÇ

Marka konumlandırmasında sosyal girişimcilik kavramının önemine yönelik yapılan bu araştırma hizmet sektöründe 3 sosyal girişimci işletmeyle gerçekleştirilmiştir. Marka, markanın konumlandırılması ve sosyal girişimcilik kavramları detaylı olarak açıklanmaya çalışılmıştır.

Marka konumlandırmasında sosyal girişimcilik kavramının önemi ile ilgili olarak Kurumlar mülakat yoluyla irdelenmeye çalışılmıştır. Sorulara verilen cevaplar incelendiğinde; 3 kurum sosyal girişimci işletme olduklarının kuruluş aşamasında farkında değildirler. Dünyada sosyal girişimciliğin yaygınlaşması ile bu kavram kurumlara atfedilmeye başlanmıştır. İncelenen kurumlar içinde sosyal girişimcilik kavramı dünyada yayılmaya başlamadan da bizim köklü kurumlarımız bu kavramın özelliklerini taşımaktadır. Marka konumlandırması yaparken toplumsal bir fayda amacıyla faaliyette bulunduklarından tüketiciler nezdinde de samimi olarak algılanmakta ve olumlu olarak karşılanmaktadır.

Araştırma konusu, sosyal girişimci 3 kurum, marka konumlandırmasını yaparken faaliyette bulundukları alanda özgün olduklarını ve benzerlerinin olmaması sonucunda tüketicinin zihninde diğer kurumlardan başka bir yerde bulunmaktadır.

Bu 3 Kurum kendilerini başka işletmelere göre konumlandırma yapmamaktadır. Sosyal fayda gözetmesi ve özgün modellere sahip olmalarından dolayı 3 işletme içinde özellikle köklü bir kurum olmasından dolayı Türkiye’de değil dünyada benzeri bulunmamaktadır. Toplum tarafından da fayda gözetmesi ve güven vermesi nedeniyle destek görmektedir.

Marka konumlandırırken sosyal girişimcilik kavramının öneminden bahsetmek gerekirse, araştırmaya konu işletmelerin, başlangıç aşamasında sosyal girişimin farkında olunmamasından ötürü bu kavram dikkate alınmadan konumlandırma yapılmıştır. Toplumsal fayda gözetilerek kâr amacı güden firmalardan ayrılması ve yaptıkları işin özellikleri nedeniyle, bulundukları yer, ülke ve en sonunda dünya için öneminin farkından hareketle marka için değer yaratmaktadır.

Marka konumlandırması yaparken sosyal fayda olması markanın tanınmasında kolaylık sağlarken, kâr amacı güden firmalardan maddi olanaklar (Ücret, prim, reklam vs.) yönünden yarışamaması nedeniyle zorluklara sahiptir. Şuan bulundukları konumdan memnun olmakla birlikte bu kurumlar fayda sağlaması ve toplumda güven duyuldukları için dünyayı derinden etkileyecek işlerle de devamlılıklarını sağlamak istemektedir.

Yapılan bu araştırma 3 sosyal girişimci kurumla sınırlı kalmasından dolayı elde edilen sonuçların genelleme yapılması mümkün olmamaktadır. Ama kapitalist sistemin yıkımını engelleyecek çok daha insani bir sistem olan sosyal girişimlerin marka konumlandırırken dikkate alınmasının toplumsal refahın sağlanması açısından önem taşımaktadır. Ayrıca bu araştırmaya konu kurumlar sosyal girişimci işletmeler kavramının yaygınlaşmasıyla birlikte çok önceden bu kavramın içine girmektedirler. Bu ise araştırmaya konu işletmeler açısından markalarının konumlandırması adına iyi olduğu söylenebilir.

KAYNAKÇA

Arnold, D., (1992), The Handbook of Brand Management, United States of America, The Economist Books.

Baransel, A., (1993), Çağdaş Yönetim Düşüncesinin Evrimi, İstanbul, Avcıol Basım-Yayın.

Baş, M., (2015), Marka Yönetimi, İstanbul, Detay Yayıncılık.

Boone, L. E. ve Kurtz, D. L., (2013), Çağdaş İşletme, Yalçın, A., (Çev.), Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık.

Bottomore, T. B., (bt), Toplum Bilim, Ünsal Oskay (Çev.), İstanbul, Der Yayınları.

- Carsrud, A. L. ve Brännback, M. E., (2007), Entrepreneurship, United States of America, Greenwood Publishing.
- Cassis, Y. ve Minoglou, L. P., (edt.), (2005), Entrepreneurship in Theory and History, New York, Palgrave Macmillan.
- Clifton, R., (2014), Markalar ve Markalaşma, Çiyan Şenerdi, M., (Çev.), İstanbul, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Collins, J. C. ve Porras, J. I., (1999), Kalıcı Olmak Geleceğin Güçlü Kurumlarını Yaratmak, Çivi, Z., (Çev.), İstanbul, Sistem Yayıncılık.
- Çakırer, M. A., (2013), Marka Yönetimi ve Marka Stratejileri, Bursa, Ekin Yayınevi.
- Fazlıoğlu, İ., (2014/a), Kendini Aramak, İstanbul, Papersense Yayınları.
- Fazlıoğlu, İ., (2014/b), Akıllı Türk Makul Tarih, İstanbul, Papersense Yayınları.
- Gazali, İ., (2016), Mülkün Sultanlarına... Nasihatü'l-Mülûk, Şekerci, O., (Çev.), İstanbul, Büyüyenay Yayınları.
- Gümüş, S. ve Saraç, P., (2013), Pazarlamada Markalaşma Stratejileri, İstanbul, Hiperlink Yayınları.
- Güngör, M. Ö., (edt.), (2013), Pazarlama Biliminde 29 İnsan 29 Kavram, İstanbul, Beta Basım Yayım.
- Gürdoğan, N., (2011), Girişimcilik ve Girişimcilik Kültürü, İstanbul, İgiad Yayınları.
- Hacip, Y. H., (2016), Kutadgu Bilig, Çağbayır, Y., (Çev.), Ankara, Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- İslamoğlu, A. H., (2011), Pazarlama Yönetimi, İstanbul, Beta Basım.
- Karadal, H., (edt.), (2014), Girişimcilik, İstanbul, Beta Basım Yayım.
- Karafakıoğlu, M., (2012), Pazarlama İlkeleri, İstanbul, Türkmen Kitapevi.
- Kaya, İ., (2010), Müşterinize Dokunmanın 387 Yolu Pazarlama Bi' tanedir! Bir Pazarlamalar Ansiklopedisi, İstanbul, Babıali Kültür Yayıncılığı.
- Kotler, P. ve Armstrong, G., (1990), Marketing An Introduction, United States of America, Prentice-Hall Yayınevi.

- Kotler, P. ve Lee, N. R., (2010), Yoksulluğa Karşı Sosyal Pazarlama, Kökkaya Chalar, Z., (Çev.), İstanbul, Kapital Medya Hizmetleri.
- Kotler, P., (2003), Kotler ve Pazarlama, Özyağcılar, A., (Çev.), İstanbul, Sistem Yayıncılık.
- Kotler, P., (2011), A'dan Z'ye Pazarlama Pazarlamayla İlgilenen Herkesin Bilmesi Gereken 80 Kavram, Bakkal, A. K., (Çev.), İstanbul, Kapital Medya Hizmetleri.
- Kotter, J. P., (2007), Matsushita Liderliği, Ertan, T., (Çev.), İstanbul, Sistem Yayıncılık.
- Marangoz, M., (2012), Girişimcilik, İstanbul, Beta Basım Yayım.
- Mucuk, İ., (2012), Pazarlama İlkeleri, İstanbul, Türkmen Kitapevi.
- Nizamülmülk, (2015), Siyasetname, Bayburtlugil, N., (Çev.), İstanbul, Dergâh Yayınları.
- Oluç, M., (2006), Temel Pazarlama Kavramları, İstanbul, Beta Yayıncılık.
- Özel M., (2008), "Dünyada ve Türkiye'de Girişimcilik Ahlak ve Din", Anadolu'da Girişimcilik Kültürü Sempozyumu, Konya, s. 36.
- Perreault, W. D. vd., (2013), Pazarlamanın Temelleri Bir Pazarlama Stratejisi Planlama Yaklaşımı, Önce, A. G., (edt.), Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık.
- Piketty, T., (2014), Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital, Koçak, H., (Çev.), İstanbul, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Saydam, A., (2012), İletişim Akıl ve Gönül Penceresi Algılama Yönetimi, İstanbul, Remzi Kitabevi.
- Scarborough, N. M., (2014), Girişimciliğin ve Küçük İşletme Yönetiminin Temelleri, Sart, G., (Çev.), Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık.
- Sönmez, Y., (2010), Sıradaki Lütfen: Ben Aile Şirketi, İstanbul, Hayat Yayınları.
- Stanton, W. J., (1978), Fundamentals of Marketing, United States of America, McGraw-Hill.
- Taşkın, Ç. ve Akat, Ö., (2012), Marka ve Marka Stratejileri, İstanbul, Alfa Aktüel Yayınları.
- Taşkın, E., (2012), Uluslararası Pazarlama Güncel / Örnek Uygulamalar / Yaklaşımlar, İstanbul, Türkmen Kitapevi.

Tek, Ö. B. ve Özgöl, E., (2013), Modern Pazarlama İlkeleri Uygulamalı Yönetimsel Yaklaşım, İzmir, Birleşik Matbaacılık.

Tosun, N. B., (2014), Marka Yönetimi, İstanbul, Beta Basım.

Yavuz, H., (2015), “Sosyal Mimar Tipi Lider Yükselinecek”, Capital Aylık İş ve Ekonomi Dergisi, Y. 23, S. 2015/1, s. 170.

Yunus, M. ve Weber, K., (2012), Sosyal İşletme Kurmak, Nebil İmre, A., (Çev.), İstanbul, Doğan Egmont Yayıncılık.

VAKA ÇALIŞMASI: TÜRKİYE-ÜRDÜN SERBEST TİCARET ANLAŞMASI VE İKİLİ TİCARETE ETKİLERİ

Osman BOZKURT¹

ÖZ

Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) (Free Trade Agreements-FTA), ülkelerin, kendi aralarında ikili veya çok taraflı tercihli ticaret anlaşması (TTA) yapmak suretiyle düzenlemeye giderek, ürettikleri ürünleri birbirlerinden tavizli bir şekilde ticarete konu ettikleri “Serbest Ticaret Alanı” tesis eden anlaşmalardır. Başka bir ifadeyle STA’lar, günümüzde çok taraflı ticaret sisteminin yeni pazar açılımları konusunda yetersiz kalan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) düzenlemelerinin yetersizliğini aşmakta kullandıkları bir araç olarak da tanımlanabilir. Diğer taraftan Türkiye’nin STA ile ilgili politik karar ve tercihlerinde temel belirleyici unsur ise Avrupa Birliği (AB) ile imzalanan Gümrük Birliğidir (GB). Zira Türkiye, Avrupa Topluluğu Ortaklık Konseyi Kararı’nın 16. maddesi uyarınca AB’nin ortak ticaret politikasını üstlenmiş ve bu konudaki uyum yükümlülüğünü kabul etmiştir. Bu bağlamda çalışmamızda öncelikle Türkiye’nin imzaladığı STA’lar Türkiye ile AB ilişkileri bağlamında değerlendirilmiştir. Bu çerçevede Türkiye, AB ile imzaladığı GB anlaşması uyarınca üstlendiği uyum yükümlülüğünün (ortak ticaret politikası) bir parçası olarak Ürdün Haşimi Krallığı ile 2009 yılında bir Serbest Ticaret Antlaşması imzalamıştır. Bu doğrultuda çalışmanın son bölümünde söz konusu anlaşmanın Türkiye ile Ürdün’ün ikili ticareti üzerine etkileri, anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarih öncesi ve sonrasında ortaya çıkan veriler ışığında, gerek ihracat ve ithalat rakamları gerekse iki ülkenin pazar payları açısından değerlendirilerek bazı çıkarımlarda bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Serbest Ticaret Antlaşmaları, Dış Ticaret, İthalat ve İhracat*

CASE STUDY: TURKEY-JORDAN FREE TRADE AGREEMENT AND ITS MUTUAL TRADE EFFECTS

ABSTRACT

Free trade agreements (FTA’s) are agreements that establish "free trade area" in which countries make trade-offs between one another with products via bilateral or multilateral preferential trade agreements (PTA’s). In other words, FTA’S can also be described as a tool which overcomes the inadequacy of the multilateral trading system of World Trade Organization (WTO) regulations, which are insufficient for new markets. On the other hand, the main determinant of Turkey’s political decisions and preferences for FTA’s is the Customs Union (CE) signed with the European Union (EU). According to the Article 16 of the European Community Association Council decision, Turkey has undertaken a common trade policy that of the EU and has accepted compliance to the obligations in this respect. In this publication, FTA’s signed by Turkey are assessed in the context of EU / Turkey relations. In this frame, Turkey signed a free trade agreement with the Jordanian kingdom in 2009 as part of the harmonization obligation (common trade policy) it undertook in accordance with the customs union agreement signed with the EU. In the final part of the publication, the pre and post effects of the treaty in means of bilateral trade between Turkey and Jordan were assessed, export and import figures were evaluated in terms of market shares of the two countries.

Keywords: *Free Trade Agreements, Foreign Trade, Export and Import*

¹ *İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü doktora Öğrencisi*

1. GİRİŞ

Özellikle 2. Dünya savaşından günümüze değin geçen sürede uluslararası mal ticaretinin gelişiminde temel gereksinim “Ticaretin Liberelizasyonu” olmuştur. Küreselleşme ise dünya mal ticaretinin genişlemesi ve dolayısıyla ülkelerin büyüyen bu “pastadan” aldıkları payı arttırmada itici güç görevi görmüştür.

Her ne kadar ticaretin küreselleşmesi daha eski tarihlere dayansa da aslında 1947’de imzalanan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ticaretin küreselleşmesinin başlangıcı olarak kabul edilmektedir (Gültekin ve Üyümez, 2015:406). Uruguay Raund görüşmeleri ile birlikte 1986 ila 1994 yılları arasında gerçekleştirilen çoklu müzakerelerle birlikte dünya ticareti, çağın değişen koşullarına uyum sağlanması amacıyla GATT kuralları güncellenerek, nihai olarak GATT’ın yerini 1994’te Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) almıştır. Bir anlamda mal ticaretinde süreç GATT’tan DTÖ’ye doğru evrilmiştir.

Her ne kadar uluslararası mal ticaretinin önünün açılması bağlamında süreç GATT’dan DTÖ’ye doğru evrilse de, DTÖ tarafından hayata geçirilen düzenlemelerin de yine çağımızın ihtiyaçlarını karşılamakta yetersiz kalması, ülkeleri ikili veya çok taraflı tercihli ticaret anlaşmaları yapmaya yöneltmiş, bu doğrultuda STA’lar hem gelişmiş ülkeler arasında, hem de gelişmekte olan ülkeler bağlamında son derece yaygın bir kullanım alanına kavuşmaya başlamıştır.

Ülkeler arasında imzalanmak suretiyle yaygınlaşan STA’lar nedeniyle, çoğu ülkeler ürün tedarik süreçlerini, tercihli rejimin sağladığı avantajların da etkisiyle STA’ya taraf olan ortaklarından temin etmeye yöneltmiş, STA’ya taraf olmayan veya bir diğer ifadeyle tercihli ticaret anlaşmalarının dışında kalan ülkeler, rejimin sağladığı olanaklardan mahrum kalmışlardır. Dolayısıyla tercihli ticaret anlaşmalarının ortaya koyduğu ekonomik avantajlar, ülkelerin tercihli ticaret anlaşmaları akdetmeleri bağlamında rasyonel karar almalarını sağlayarak, STA ağıları oluşmasına neden olmuştur.²

Bu çerçevede Serbest Ticaret Anlaşmaları ülkelerin, aralarında ikili veya çok taraflı tercihli ticaret anlaşması yapmak suretiyle düzenlemeye giderek, yeni bir “Serbest Ticaret Alanı” tesis ettikleri, ürettikleri ürünleri birbirlerinden ithal ederek tavizli bir şekilde ticarete konu ederek çok taraflı ticaret sisteminin yeni pazar açılımları konusunda yetersiz kalan DTÖ düzenlemelerinin yetersizliğini aşmakta kullandıkları önemli bir araç halini almıştır.

Bu minval üzerine konuyu bir evre ileriye taşıyacak olursak, serbest ticaret anlaşmaları, ülkelerin ekonomik anlamda ve uluslararası boyutta bütünleşmesini sağladığı, her geçen gün daha çok kullanım alanına sahip olmaya başladığı politik birer araç halini almaya başlamıştır (Kohl, Brakman ve Garretsen, 2014:2).

²<http://www.ekonomi.gov.tr> (Erişim tarihi: 29.11.2016)

GATT sistemi, prensip olarak uluslararası ticarete ayırım yapmama kuralını kabul etmiş ve bu kural doğrultusunda, genişleyip daha çok büyüyen bir dünya ekonomisi amaçlamıştır(Hine, 1992:115-124).

İşte GATT'ın uygulamaya koyduğu bu ana kural, sistemin özünü oluşturmuştur. Literatürde MFN (Most Favoured Nation Clause) olarak ve Türkçe manasıyla “En çok kayırılan ülke kuralı” ve “En ziyâde müsâadeye mazhar millet şartı” gibi tanımlamalar altında açıklanan prensip çerçevesinde, ticari boyuttaki engel ve bariyerler, ticaret yapılan muhtelif ülkeler için azaltılarak aşağıya çekildiğinde aynı durum ticaret yapılan veya yapılacak olan diğer tüm ülkeler için de uygulanmak durumundadır.

GATT'ın ayırım yapmama kuralına karşı ilk istisna, GATT anlaşmasının 24. maddesi ile getirilmiştir (Bhagwati, 1994:17).Şöyle ki; serbest bir ticaret alanı tesis edilmesini amaçlayan serbest ticaret anlaşmaları GATT'ın 24. Maddesinden dayanağını almıştır(Koçtürk ve Kocaefe, 2014:65-77).

En çok kayırılan ülke kuralı sayesinde, uluslararası ticaret sistemi tek taraflılık ve korumacılıktan kurtarılmış, sistemin çok yönlü bir şekle bürünmesinde kullanılan temel bir araç halini almıştır. Bu kuralın hayata geçirilmesiyle birlikte, GATT'a üye kimi ülkeler arasında gerçekleştirilen her türlü imtiyazlı ticaretten GATT üyesi diğer ülkelerin de faydalanması mümkün kılınmış ve yürütülmekte olan iki taraflı imtiyazlı ticari ilişkilerin böylelikle çok taraflılaşması sağlanmıştır(Candaş, 2010:56).

Türkiye ekonomisinde son yıllarda hayata geçirilen reformlar ile özellikle dış ticarete gerçekleştirilen düzenlemeler neticesinde ihracatta hızlı bir artış gerçekleşmiştir. Bu bağlamda, uluslararası ticaret teorileri içerisinde de yer alan ve ülke ekonomilerinin entegrasyonuna önemli derecede katkı sağlayan GB, STA, TTA gibi ticaret anlaşmalarının Türkiye'nin yukarıda bahsedilen son dönemde ortaya koyduğu ihracat başarısında önemli bir pay sahibidir (Türkcan ve Pişkin, 2016:20).

Türkiye'nin STA ile ilgili politik karar ve tercihlerinde temel belirleyici unsur AB ile imzalanan GB anlaşmasıdır. Zira Türkiye, Avrupa Birliği Ortaklık Konseyi Kararı'nın 16. maddesi uyarınca AB'nin ortak ticaret politikasını üstlenmiş ve bu konudaki uyum yükümlülüğünü kabul etmiş bulunmaktadır. Bu nedenle çalışmamızda öncelikle Türkiye'nin imzaladığı serbest ticaret anlaşmaları Avrupa Birliği ilişkileri bağlamında değerlendirilmiş, sonrasında Türkiye'nin bugüne kadar imzalamış olduğu Serbest Ticaret Anlaşmaları, imza ve yürürlüğe giriş tarihleri itibarıyla ele alınmıştır.

Türkiye, AB ile imzaladığı GB anlaşması uyarınca üstlenmiş olduğu bu uyum yükümlülüğünün ya da ortak ticaret politikasının bir parçası olarak Ürdün Haşimi Krallığı ile 2009 yılında bir Serbest Ticaret Antlaşması imzalamıştır. Bu doğrultuda çalışmanın son bölümünde söz konusu anlaşmanın Türkiye ile Ürdün'ün ikili ticareti üzerine etkileri, anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarih öncesi ve sonrasında ortaya çıkan

veriler ışığında, gerek ihracat ve ithalat rakamları gerekse iki ülkenin pazar payları açısından değerlendirilerek bazı çıkarımlarda bulunulmuştur.

Her ne kadar iki ülkenin dış ticaretinin seyrindeki artış ve azalışlardaki etki analizi için literatürde yoğun bir kullanım alanına sahip olan “Çekim Modeli” gibi nitelikli bir ekonometrik analize ihtiyaç duyulduğu tarafımızca bilinse de, bu çalışma ile STA’nın yürürlüğe girmeden önce ve STA’nın yürürlüğe girdiği tarihten sonra iki ülkenin dış ticaretinde değişimi gerek ihracat ve ithalat yapısı, gerekse ülkelerin karşılıklı pazar paylarında ortaya çıkan değişim ile STA’nın ticaret yaratıcı etkisine dikkat çekilmesi amaçlanmıştır.

2. TÜRKİYE’NİN İMZALADIĞI SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİ BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

Türkiye’nin tercihli ticaret politikasını ve bu bağlamda muhtelif ülkelerle akdettiği veya yakın gelecekte akdedeceği tercihli ticaret anlaşmalarını, AB’den bağımsız düşünebilmemiz mümkün değildir. Zira Türkiye’nin serbest ticaret anlaşmaları ile ilgili politik karar ve tercihlerinde temel belirleyici unsur AB ile imzalanan ve halen yürürlükte bulunan gümrük birliğidir.

2001 yılının Kasım ayında Katar/Doha’da, başlatılan Doha Kalkınma Turu (Doha Development Agenda-DDA) kapsamında ticaretin liberalizasyonuna yönelik DTÖ nezdinde çok taraflı ticari müzakereler yürütülmüşse de, istenilen ilerleme bir türlü kaydedilememiş ve görüşmeler Temmuz 2006’da sonlandırılmıştır.

Doha Kalkınma Turu’nun sonuçsuz kalması nedeniyle Ortaya çıkan bu olumsuz durum, DTÖ’nün önemli bir tarafı olan AB’yi 2006 yılında oluşturduğu yeni ticaret stratejisi ve 2010 yılında oluşturduğu “Avrupa 2020 Stratejisi” çerçevesinde üçüncü ülkelerle STA imzalamaya yöneltmiştir. AB’nin üçüncü ülkelerle STA imzalamaya yönelik bu girişimi, 6 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı AB(O dönemdeki adıyla Avrupa Ekonomik Topluluğu) Ortaklık Konseyi Kararı ile AB ile Gümrük Birliği’ni tesis eden Türkiye’yi son derece zor duruma sokmuştur. İzah edilmeye çalışılan bu zorluk, her şeyden öte Türkiye’nin AB’ye tam üye olmadan AB ile gümrük birliği uygulamasını hayata geçiren ilk ve tek ülke olmasından kaynaklanmaktadır (Erhan ve Gürbüz, 2013:49). Zira, Türkiye AB’ye üye olmaması nedeniyle AB’nin ortak dış ticaret politikasını yürütmekle görevli 133 No.lu Komite’nin çalışmalarına katılamamaktadır. Böylelikle Türkiye, AB ile tesis edilmiş olan GB anlaşması nedeniyle söz konusu Komite’nin görüş ve önerileri doğrultusunda alınan kararlara uymak zorunda kalmaktadır. İşte bu menfi durum yaşanan sorunun teknik boyutunu teşkil etmektedir(Karakeçili, 2011:5).

AB’nin2006 yılında oluşturduğu “Yeni Ticaret Stratejisi” ve 2010yılında oluşturduğu “Avrupa 2020 Stratejisi” çerçevesinde, kendi ekonomik ve siyasi hedef ve çıkarları doğrultusunda üçüncü ülkelerle Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) imzalamaktadır.

Önceki bölümde de kısaca değinildiği üzere, Türkiye ile AB arasında GB'yi hayata geçiren 1/95 sayılı Türkiye - AB Ortaklık Konseyi Kararı'nın 16. maddesi uyarınca Türkiye AB'nin ortak ticaret politikasını ya da bir başka ifadeyle tercihli ticaret politikasını üstlenmiş ve bu konudaki uyum yükümlülüğünü de kabul etmiştir. Karar'ın 16. maddesinden kaynaklanan ortak ticaret politikasına olan bu uyum yükümlülüğü çerçevesinde özetle; ülkemiz AB'nin kendi ticaret politikası doğrultusunda STA imzalamış olduğu ülkelerle, anlaşmaya taraf ülkelerin birlik ile akdettiği anlaşmalardaki maddeler çerçevesinde ve karşılıklı çıkar esasına dayalı olarak kendi başına STA'lar imzalamaktadır. Bir başka ifadeyle, ülkemiz yalnızca AB'nin STA müzakereleri yürüttüğü veya STA imzaladığı ülkelerle anlaşma akdedebilmektedir.

Bu durum ise; Avrupa Birliği'nin tamamen bağımsız bir ülke ya da entegrasyon modeli olarak kendi ekonomik, siyasi hedef ve çıkarları doğrultusunda üçüncü ülkelerle STA imzalayabilirken, Türkiye'nin ancak AB'nin STA imzalamış olduğu üçüncü ülkelerle, uyum yükümlülüğü çerçevesinde AB'nin imzalamış olduğu STA hükümleri paralelinde, kendi ekonomik gerçekliklerine yakın STA'lar imzalayamaya yönelik "çaba göstermesi" olarak da tanımlanabilir.

Türkiye'nin söz konusu bu "çabasının" altında yatan gerçek neden ise AB'nin üçüncü ülkeler ile imza altına aldığı STA'lara eklediği "Türkiye hükmüdür". AB, gerçekleştirdiği STA'larına "bahse konu ülkenin AB ile GB ilişkisi olan Türkiye ile de GATT'ın 24. maddesi uyarınca AB ile müzakereler tamamlandıktan ve anlaşma yürürlüğe girdikten sonra en kısa zamanda başlamalıdır şeklinde" bir Türkiye hükmüne (Turkey Clause) yer vermektedir. Ancak söz konusu hükmün hukuki bağlayıcılığının bulunmaması nedeniyle AB ile zaten STA imzalamak suretiyle Türkiye pazarına gümrüksüz giriş imkânı sağlamak gibi önem bir taviz ve kazanım elde eden üçüncü ülke, Türkiye ile de bir STA imzalamakta isteksiz davranmakta (Karakeçili, 2011:5-6), hatta STA imzalamaktan imtina ettikleri dahi gözlemlenmektedir.

Bu konuda verilebilecek en bariz örnekler; Meksika, G. Afrika Cumhuriyeti ve Cezayir'dir. Şöyle ki, Meksika devleti ile AB Ekonomik Ortaklık ve İşbirliği Anlaşması adı altında 2000 yılında bir STA imzalamıştır³.

Akabinde Türkiye 2002 yılında Meksika devleti ile STA müzakerelerini başlatmışsa da aradan geçen 15 yıllık süre zarfında müzakereler halen tamamlanamamış değildir (Atalay, 2011:3). Diğer taraftan G. Afrika Cumhuriyeti ile Cezayir ise STA imzalanmasına yönelik Türkiye'nin müzakere talebini dahi henüz kabul etmiş değildir⁴.

³ <http://ec.europa.eu> (31.03.2017)

⁴ Serbest Ticaret Anlaşmalarına ilişkin Genel Bilgi www.ekonomi.gov.tr (31.03.2017)

AB'nin GB anlaşma metnine eklemiş olduğu ve yukarıda ayrıntısı verilen "Türkiye Hükümünün" herhangi bir bağlayıcılığının bulunmamasının, ticaretin normal seyrinin, kısaca ülkelerin farklı tarife ya da tarife dışı önlemler uygulaması sebebiyle yön değiştirmesi olarak da tanımlanan⁵ ticaret sapmasına neden olacağı açıktır.

AB'nin son zamanlarda ekonomik bakımdan görece küçük ve AB pazarında Türkiye için rekabet arz etmeyen ürün ihraç eden ülkelerle STA imzalamasının, Türkiye ekonomisi üzerindeki etkileri ihmal edilebilir düzeyde kalsa da, AB'nin 2010 yılında Güney Kore ile imzaladığı yeni nesil ticaret anlaşmasında olduğu gibi hem STA'ların kapsamını genişletme hem de ABD, Kanada, Japonya, Hindistan gibi ekonomik ve nüfus olarak büyük ülkelerle STA imzalama olasılığı ile bahse konu ülkelerin Türkiye ile de bir STA imzalamaktan kaçınma riski göz önüne alındığında, Türkiye ekonomisinde telafisi mümkün olmayan sorunlara yol açacağı açıktır(Erhan ve Gürbüz, 2013:50).

İşte açıklanmaya çalışılan bu türden olumsuzluklar, özellikle son dönemde GB'nin bir sorun haline dönüştüğünü göstermektedir. Zira; Gümrük Birliği (GB), ülkemizin AB'ye tam üyeliği öncesinde geçiş dönemi düzenlemesi olarak yürürlüğe konulmuş ise de, Türkiye'nin AB'ye tam üyelik perspektifinin hala netleşmemiş olması nedeniyle öngörülenden daha uzun süre yürürlükte kalmış ve Türkiye açısından yukarıda açıklanmaya çalışılan sistemik sorunları ihtiva eden bir ortaklık ilişkisine dönüşmüştür. AB yeni nesil STA'lar kapsamında tarım, hizmetler, yatırımlar ve kamu alımları gibi alanlarda üçüncü ülkelerle, Türkiye ile olan ortaklık ilişkisinden daha derin tercihlî düzenlemeler gerçekleştirmektedir. Keza son dönemde Türkiye de üçüncü ülkelerle benzer şekilde Gümrük Birliği'nden daha geniş kapsamlı STA'lar müzakere etmeye başlamıştır. İşte sayılan bu nedenler, Türkiye'nin en önemli ortağı olan AB ile ekonomik ve ticari ilişkilerini bu yeni trend çerçevesinde şekillendirme ve aynı zamanda geliştirme ihtiyacını doğurmuş ve AB ile imzalanan GB anlaşmasının güncellenmesini zorunlu kılmıştır. Bu doğrultuda GB'nin güncellenmesine ilişkin Türkiye'nin Avrupa Komisyonu ile yürüttüğü teknik müzakereler 27 Nisan 2015 tarihinde tamamlanmış ve müzakerelerin çerçevesini belirleyen Rapor Avrupa Komisyonu Ticaret Komiserliği'ne teslim edilerek resmîyet kazanmıştır⁶.

3. TÜRKİYE'NİN SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI

Türkiye, Avrupa Akdeniz Ortaklığı'nın bir tarafıdır ve bahse konu ortaklık, 27 ila 28 Kasım 1995 tarihlerinde İspanya'nın Barselona kentinde organize edilen Avrupa Akdeniz Dışişleri Bakanları Konferansında söz konusu ortaklığın taraflarınca kabul edilen 'Barselona Deklarasyonu'na dayanmaktadır.

⁵ 30 Soruda Gümrük Birliği, <http://ab.gtb.gov.tr> (31.03.2017)

⁶ Gümrük Birliği'nin Güncellenme Süreci www.ekonomi.gov.tr (31.03.2017)

Anılan ortaklıkla Türkiye, AB, Akdeniz ülkeleri⁷ ve EFTA⁸ ülkeleri arasında STA'lar imzalanmak suretiyle Akdeniz havzasında 2010 yılına kadar serbest bir ticaret alanı oluşturulması hedeflenmişse de bahse konu hedefe ulaşılmış değildir⁹.

Öte yandan, çalışmamızın ikinci bölümünde ayrıntılarıyla izah olunan Türkiye'nin Gümrük Birliği anlaşması sebebiyle AB'nin Ortak Ticaret Politikasını üstlenme yükümlülüğü çerçevesinde ülkemizin uluslararası ticarete STA ağıları oluşturma politikası uyarınca, Avrupa Birliği'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları imzalamış olduğu ülkelerle karşılıklı çıkar esası gözetilerek bu yönde benzer anlaşmalar imzalamaktadır.

Gümrük birliği; malların serbest dolaşımına esas alan bir bütünleşme modeli olup, modele göre, taraflarca ortak ticaret politikaları ile ortak rekabet kurallarının belirlenmesi ve uygulanması gerekmektedir. Serbest ticaret anlaşmalarında ise taraflar arasındaki ticarete malların tercihli rejimden faydalanmaları yürürlükte bulunan menşe kurallarına göre uygulanmaktadır. Diğer taraftan, serbest ticaret anlaşmalarında ortak ticaret politikaları ve ortak rekabet kuralları uygulama zorunluluğu bulunmamakta ve taraflar üçüncü ülkelere karşı kendi gümrük tarifelerini özgürce uygulayabilmektedirler.

Bugüne kadar, ülkemizce 34 STA imzalanmış olup bunlardan Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleriyle akdedilmiş olan 11 STA, söz konusu ülkelerin AB'ye üye olmaları nedeniyle feshedilmiştir. Geriye kalan 19 adet STA'nın (EFTA, Makedonya, Filistin, İsrail, Bosna Hersek, Tunus, Fas, Suriye¹⁰, Mısır, Arnavutluk, Gürcistan, Karadağ, Sırbistan, Şili, Ürdün, G. Kore, Morityus, Malezya ve Moldova) yürürlüğü devam etmektedir.¹¹

Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması imzaladığı ülkelere, anlaşmanın imzalandığı ve yürürlüğe girdiği tarih olmak üzere aşağıda gösterilen tabloda yer verilmiştir.

⁷**Akdeniz Havzası ülkeleri;** İsrail, Filistin, Tunus, Fas, Suriye, Cezayir, Ürdün, Lübnan ve Mısır'dan oluşmaktadır.

⁸**EFTA ülkeleri;** Norveç, İsviçre, Lihtenştayn ve İzlanda'dan oluşmaktadır.

⁹<http://www.iib.org.tr>(Erişim tarihi: 12.12.2016)

¹⁰Aralık 2011'den bu yana Suriye ile Serbest Ticaret Alanı Tesis Eden Ortaklık Anlaşması taraflar arasında askıya alınmış bulunmaktadır.

¹¹www.ekonomi.gov.tr (Erişim Tarihi: 12.12.2016)

	Ülke	Anlaşmanın İmza Tarihi	Anlaşmanın Yürürlüğe Girişi
1	EFTA	10.12.1991	1.04.1992
2	İsrail	14.03.1996	1.05.1997
3	Makedonya	7.09.1999	1.09.2000
4	Bosna Hersek	3.07.2002	01.07.2003
5	Filistin	20.07.2004	1.06.2005
6	Tunus	25.11.2004	1.07.2005
7	Fas	7.04.2004	1.01.2006
8	Suriye	22.12.2004	1.01.2007
9	Mısır	27.12.2005	1.03.2007
10	Arnavutluk	22.12.2006	1.05.2008
11	Gürcistan	21.11.2007	1.11.2008
12	Karadağ	26.11.2008	1.03.2010
13	Sırbistan	1.06.2009	1.09.2010
14	Şili	14.07.2009	1.03.2011
15	Ürdün	1.12.2009	1.03.2011
16	Morityus	9.09.2011	1.06.2013
17	Güney Kore	1.08.2012	1.05.2013
18	Malezya	17.04.2014	1.08.2015
19	Moldova	11.09.2014	1.11.2016

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Öte yandan Singapur, Faroe Adaları, Kosova ve Lübnan ile imzalanmış olan STA'ların iç onay süreçleri tamamlandıktan sonra yürürlüğe girecek olup, bu bilgilere ek olarak, Türkiye ile Güney Kore arasındaki STA kapsamında 26 Şubat 2015 tarihinde imzalanan “Hizmet Ticareti Anlaşması” ile “Yatırım Anlaşması” iç onay süreçlerinin tamamlanmasının ardından yürürlüğe girecektir.

Ayrıca, Türkiye'nin üçüncü ülkelerle STA imzalanmasına yönelik yürüttüğü çalışmalar kapsamında; 12 ülke ya da ülke grubuyla (Meksika, Peru, Ukrayna, Ekvator, Kolombiya, Kongo, Japonya, Kamerun, Libya Seyşeller, MERCOSUR ve Körfez İşbirliği Konseyi) STA müzakereleri yürütülmektedir.¹²

Diğer taraftan Türkiye'nin, tamamlanan, müzakeresi devam eden ve müzakere için girişimde bulunulan Serbest Ticaret anlaşmalarına ilişkin Ekonomi Bakanlığı'ndan elde edilen bilgilere ise aşağıda bulunan şemada yer verilmiştir.

¹²www.ekonomi.gov.tr (Erişim Tarihi: 12.12.2016)

Türkiye'nin STA'ları

TAMAMLANAN	MÜZAKERELERİ DEVAM EDEN	MÜZAKERE İÇİN GİRİŞİMDE BULUNULAN ÜLKELER			
AVRUPA	ORTA DOĞU	AFRİKA	UZAKDOĞU	LATİN AMERİKA	KUZEY AMERİKA
EFTA (1992)	İsrail (1997)	Tunus (2005)	G. Kore (2013)	Şili (2011)	
Makedonya (2000)	Filistin (2005)	Fas (2006)	Malezya (2015)		Meksika
Bosna Hersek (2003)	Suriye (2007)	Mısır (2007)	Singapur (iç onay)	Peru	ABD
Arnavutluk (2008)	Ürdün (2011)	Morityus (2013)		Ekvator	Kanada
Gürcistan (2008)	Lübnan (iç onay)	Gana (paraf)	Japonya	Kolombiya	
Sırbistan (2010)		Dem. Kongo	Hindistan	MERCOSUR	
Karadağ (2010)		Kamerun	Endonezya	Orta Amerika	
Moldova (2016)		Seyşeller	Vietnam		
Kosova (iç onay)		Libya	Tayland		
Faroe Adaları (iç onay)		Cezayir			
	Körfez İşb. Kon.	Güney Afrika			
Ukrayna		AKP Ülkeleri			

İmzalanan STA:23
Yürürlükteki STA'lar: 19

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

4. ÜRDÜN İLE İMZALANAN SERBEST TİCARET ANLAŞMASI

Ürdün, gerek tarihten gelen din, dil ve kültürel olarak, gerekse Ortadoğu bölgesinde bulunması nedeniyle Türkiye'ye coğrafi olarak da yakın bir ülke konumundadır. Bahsedilen nedenlerden ötürü Türkiye ve Ürdün arasındaki ticaret potansiyeli yüksek görüldüğünden, ayrıca Ürdün ile Türkiye arasında bir STA imzalanmış olması da göz önünde bulundurularak, bahse konu STA'nın iki ülke arasında gerçekleştiren ticareti ne yönde etkilediğinin araştırılması bakımından Ürdün ülkesi örnek olarak seçilmiştir.

Türkiye ile Ürdün arasında Serbest bir Ticaret Alanı Tesis Eden Ortaklık Anlaşması 1 Aralık 2009 tarihinde Amman'da imzalanmış ve bahse konu anlaşmanın onaylandığına ilişkin Bakanlar Kurulu Kararı 10 Ocak 2011 tarih ve 27811 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmış ve 1 Mart 2011 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Bahis konusu anlaşmanın kapsamı ise ana hatları itibarıyla; anti-damping ve korunma önlemleri, ticaretteki gümrük tarifelerin kaldırılması, menşe kuralları,

rekabet kuralları, sübvansiyonlar, fikri ve sınai mülkiyet hakları, hayvan ve bitki sağlığına dair önlemler ile muhtelif konularda işbirliği konularından müteşekkildir.

Ürdün ile imzalanmış olan ve 1 Mart 2011 tarihinde yürürlüğe giren Serbest Ticaret anlaşmasına incelemiden önce Ürdün'ün ekonomik görünümünü özetlemekte fayda görülmektedir.

4.1. ÜRDÜN'ÜN EKONOMİK GÖRÜNÜMÜ:

4.1.1 Ürdün'ün Dış Ticaretinin Seyri:

Aşağıdaki tablolarda yıllar itibariyle Ürdün'ün dış ticaretinin gelişimi gösterilmiştir.

(Rakamlar milyar dolardır.)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
İhracat	6,3	7	7,9	7,8	7,9	8,3	7,8
İthalat	14	15,2	18,3	20,6	21,5	22,7	20,4
Hacim	20,4	22,2	26,2	28,5	29,4	31,1	28,2
Denge	-7,7	-8,2	-10,3	-12,8	-13,6	-14,4	-12,6

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, Dünya Bankası

4.1.2. Ürdün'ün İthalatındaki İlk 10 Ülke:

Aşağıda yer alan tabloda ise Ürdün'ün ithalatındaki ilk 10 ülke ele alınmıştır. Buna göre ülkenin ithalatında S. Arabistan (%15), Çin (%13) ve ABD (%6) başı çekmektedir. Türkiye ise Ürdün'ün ithalatında İtalya'nın ardında 7. sırada bulunmakta olup, ülkenin ithalatından %4 pay almaktadır¹³.

*Aşağıda yer alan tablolardaki tüm sıralamalar 2015 yılına göre yapılmıştır

SIRA	Ülkeler	2010 (Bin \$)	2011 (Bin \$)	2012 (Bin \$)	2013 (Bin \$)	2014 (Bin \$)	2015 (Bin \$)	Pay (%)
#	Yıl Toplamı	15.262.001	18.301.082	20.691.384	21.549.016	22.740.258	20.474.409	100
1	S.Arabistan	3.024.141	4.176.719	4.871.313	4.019.283	4.453.731	3.061.084	15
2	Çin	1.655.716	1.823.024	1.943.704	2.233.510	2.392.062	2.640.352	13
3	ABD	859.625	1.077.560	1.384.679	1.361.122	1.319.844	1.260.084	6
4	Almanya	923.900	780.538	800.892	808.680	897.314	944	5
5	BAE	405.019	710.410	589.284	732.001	1.092.609	843	4
6	İtalya	532.062	964.192	967.338	1.034.831	697.393	805	4
7	Türkiye	558.398	548.925	951.038	754.563	849.224	757	4
8	Kore	648.572	612.546	570.565	552.845	763.368	692	3
9	İsviçre	132	167	148	516	535	664	3
10	Japonya	482	363	387	477	555	596	2

Kaynak: Dünya Bankası

¹³<http://wits.worldbank.org> (Erişim Tarihi: 03.04.2017)

4.1.3. Ürdün'ün İhracatındaki İlk 10 Ülke:

#	Ülkeler	2010 (Bin \$)	2011 (Bin \$)	2012 (Bin \$)	2013 (Bin \$)	2014 (Bin \$)	2015 (Bin \$)	Pay(%)
	Yıl Toplam	7.023.137	7.963.486	7.877.136	7.919.621	8.385.330	7.832.977	100%
1	ABD	928.400	1.040.465	1.125.340	1.205.678	1.323.267	1.445.605	18
2	Arabistan	661.698	679.789	771.608	963.295	1.039.254	1.162.551	14
3	Irak	1.126.243	1.214.260	1.222.697	1.389.561	1.284.319	749.534	9
4	Hindistan	782.972	871.201	706.258	485.385	650.845	590.543	7
5	BAE	296.061	291.034	318.067	316.326	332.069	376.326	4
6	Kuveyt	89.614	143.605	105.852	138.679	179.502	306.669	3
7	Çin	113.025	203.491	189.552	105.750	186.340	215.510	2
8	Katar	96.491	93.384	116.613	133.745	150.447	157.735	2
9	Endonezya	149.106	221.243	283.623	228.774	121.322	138.645	1
10	Suriye	256.483	286.800	219.777	152.394	223.679	137.720	1

Kaynak: Dünya Bankası

Yukarıda bulunan tabloda ise Ürdün'ün ihracatındaki ilk 10 ülke ele alınmış olup, ülkenin ihracatından ABD %18, S. Arabistan %14 ve Irak %9 pay almaktadır. Ürdün'ün Türkiye'ye ihracatı ise 2014 yılında %2'lik payla ülkenin ihracat sıralamasında 10. sırada iken, 2015 yılına gelindiğinde ülkenin ihracatında Türkiye 15. Sıralara kadar gerilemiştir¹⁴.

4.2. TÜRKİYE - ÜRDÜN TİCARİ İLİŞKİLERİ:

Bu bölümde Türkiye -Ürdün ikili ticaretinin gelişimi ve Ürdün ile Türkiye'nin dış ticaretteki pazar payları gibi rakamsal veriler irdelenerek iki ülke arasındaki ticari aksiyonun yıllara göre değişimi, özellikle tercihli rejimin başlaması sonrasındaki ticaret hadlerinin pozisyonları ele alınmıştır.

4.2.1. Türkiye -Ürdün İkili Ticaretinin Gelişimi:

YIL	İHRACAT (Bin \$)	İHRACAT DEĞİŞİMİ (%)	İTHALAT (Bin \$)	İTHALAT DEĞİŞİMİ (%)	TİCARET HACMİ (+)	DENGE (+,-)
2000	99.534	100	27.273	100	126.806	72.261
2001	118.901	19,5	13.525	-50,4	132.426	105.376
2002	116.650	-1,9	18.382	35,9	135.033	98.268
2003	149.618	28,3	16.851	-8,3	166.469	132.768
2004	229.464	53,4	14.156	-16,0	243.621	215.308
2005	288.648	25,8	28.321	100,1	316.969	260.327
2006	321.661	11,4	9.319	-67,1	330.980	312.341
2009	455.352	41,6	20.354	118,4	475.707	434.998

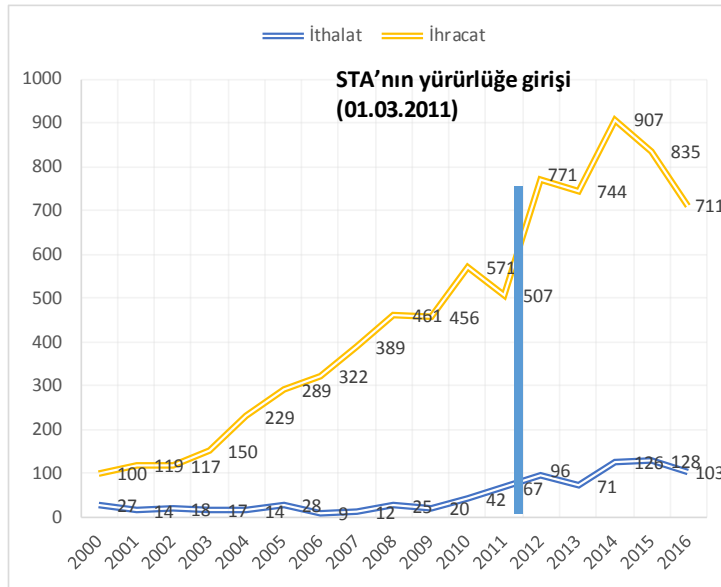
¹⁴ <http://wits.worldbank.org> (Erişim Tarihi: 03.04.2017)

2010	571.334	25,5	42.450	108,6	613.783	528.884
2011	506.839	-11,3	66.480	56,6	573.319	440.359
2012	770.982	52,1	95.996	44,4	866.978	674.986
2013	744.193	-3,5	70.573	-26,5	814.767	673.620
2014	907.021	21,9	126.068	78,6	1.033.090	780.953
2015	834.756	-8,0	127.919	1,5	962.674	706.837
2016	710.804	-14,8	102.259	-20,1	813.062	608.545

Kaynak: TÜİK

Tablodan da görüldüğü üzere, 2000 yılından Ürdün ile imzalanan STA'nın yürürlüğe girdiği 2011 yılına kadar Türkiye Ürdün ile gerçekleştirdiği dış ticarete cari fazla veren taraf olmuştur. Gene anılan dönemde dış ticaret hacmi 126 milyon dolardan 574 milyon dolara yükselmiştir. STA'nın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren Türkiye'nin ihracatı 506 milyon dolardan 907 milyon dolara, dış ticaret hacmi ise 574 milyon dolardan 1 milyar dolara yükselmiştir. Diğer taraftan 2015 yılına gelindiğinde Türkiye'nin ihracatı bir önceki yıla göre %8 azalmış, 2016 yılında ise 2015 yılına göre %14,8 gibi önemli bir düşüş göstermiş ve 710 milyon dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. İkili ticarete Türkiye'nin ihracat ve ithalat rakamları daha anlaşılır kılınması amacıyla aşağıda bulunan grafikte gösterilmiştir.

Grafikte de görüleceği üzere STA'nın yürürlüğe giriş tarih olan 2011 yılından itibaren Türkiye'nin Ürdün'e gerçekleştirdiği ihracattaki artış dikkat çekicidir.



*Rakamlar Milyon ABD Dolarıdır

Kaynak: TÜİK

Ürdün ile Türkiye'nin Dış ticaretteki Pazar payları (%)



Kaynak: Dünya Bankası

Yukarıda yer alan grafikte ise Türkiye'nin Ürdün'ün toplam ithalatından aldığı pay (%) ile Ürdün'ün Türkiye'nin ithalatından aldığı pay (%) irdelenmiş olup, STA'nın yürürlüğe girdiği 2011 yılında Türkiye'nin Ürdün ithalat pazarı içindeki Payı %3 iken bu rakam sonraları %4,6'ya kadar yükseldiği görülmektedir¹⁵. Ayrıca bahsedilen dönemde Ürdün'ün Türkiye ithalat pazarı içindeki payı 2004 ile 2010 yılları arasında kayda değer bir artış göstermese de, STA'nın imzalandığı 2011 yılından itibaren artmaya başlamış ve %2'ye kadar yükselmiştir. Bu durum ise Serbest Ticaret Anlaşmasının, anlaşmaya taraf iki ülkenin karşılıklı olarak birbirinin pazar payını artırdığını, bir başka ifadeyle tercihli ticaretin ticaret yaratma etkisini ortaya koymaktadır.

4.3. STA'NIN TAVİZ YAPISI

Ürdün ile imzalanmış olan STA'nın taviz yapısı kabaca "Tarım Ürünleri Gümrük Vergisi Düzenlemesi" ile "Sanayi Ürünlerine ilişkin Gümrük Vergisi Düzenlemesi" başlıkları altında özetlenebilir¹⁶.

¹⁵ <http://wits.worldbank.org> (Erişim Tarihi: 12.12.2016)

¹⁶ <http://www.ekonomi.gov.tr> (Erişim Tarihi: 12.12.2016)

Buna göre, *Tarım Ürünlerine dair Gümrük Vergisi Düzenlemesi* başlığı altında miktar kısıtlaması olmaksızın her iki ülkenin, muhtelif tarım ürünlerinde birbirine gümrük vergisi muafiyeti şeklinde taviz tanınmasını kapsamaktadır.

Sanayi Ürünlerine dair Gümrük Vergisi Düzenlemesi kapsamında ise; anlaşmada belirtilen birtakım ürünler hariç olmak üzere, Türkiye'nin Ürdün menşeli sanayi ürünleri için uygulamakta olduğu gümrük vergilerini, söz konusu anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla kaldırmasını kapsamaktadır ki bahse konu taahhüt Türkiye tarafından yerine getirilmiştir.

Ürdün devleti ise STA'nın ekinde bulunmayan bazı Türk menşeli sanayi mallarını, anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla serbest bırakmıştır.¹⁷

4.4.STA'NIN İKİLİ TİCARET ÜZERİNE ETKİLERİ (1 MART 2011- 2015 DÖNEMİ)

Ürdün ile Türkiye arasından imzalanan STA'nın ikili ticarete etkileri "Toplam İhracat ve İthalat" ile "Dış Ticarete konu ürünler" olmak üzere iki farklı değerlendirilmeye tutulmuştur.

4.4.1.Toplam İhracat ve İthalat Bakımından:

TÜİK verilerine göre; Ürdün'e yapılan ihracatta STA'nın yürürlüğe giriş tarihinden sonra, 2012 yılında bir önceki yıla göre % 52'lik artış yaşanırken, 2013 yılında ise 2012 yılına göre % 3'lük düşüş gerçekleşmiştir. 2014 yılında Ürdün'e gerçekleştirilen ihracatımız % 22 dolayında artmış, 2015 yılında ise görece bir önceki yıla göre %8'lik bir düşüş gerçekleşmiştir ki bu düşüşün bir önceki yılda gerçekleşen %22 oranındaki artıştan kaynaklandığı, bir başka ifadeyle anılan düşüşün fiktif olduğu düşünülmektedir. Genel olarak bakıldığında ise anlaşmanın yapıldığı 2011 yılında Ürdün'e gerçekleştirilen toplam ihracat 507 milyon dolar iken 2015 yılına gelindiğinde 1 milyar doları aşmış ve %65 oranında artış göstermiştir. 2016 yılına gelindiğinde Ürdün'e gerçekleştirilen ihracat bir önceki yıla göre %14 azalış göstermiştir.

Öte yandan gene TÜİK verilerine göre; Ürdün'den gerçekleştirilen ithalat 2012 yılında % 44'lük artış yaşanırken, 2013 yılında ise bir önceki yıla göre % 26'lık azalış gerçekleşmiştir. Bahse konu ülkeden yapılan ithalat 2014 yılında ise % 79 artış, 2015 yılında ise bir önceki yıla göre %1 civarında bir artış gerçekleşmiştir. İthalatın geneline bakıldığında ise 2015 yılında anlaşmanın yapıldığı 2011 yılına göre ithalat %92 oranında artış göstermiştir. İthalatın genel seyrine bakıldığında, anlaşmanın yapıldığı 2011 yılında Ürdün'den yapılan toplam ithalat 66 milyon dolar iken 2015 yılına gelindiğinde 128 milyon dolar düzeyine ulaşmış ve %92 oranında

¹⁷<http://www.ekonomi.gov.tr> (Erişim Tarihi: 12.12.2016)

artış göstermiştir. 2016 yılı ithalat verileri incelendiğinde ise Ürdün'den gerçekleştirilen ithalat yaklaşık %20 azalış göstermiştir.

2016 yılı iki ülkenin ikili ticareti bakımından pek de olumlu geçmediği görülmektedir. Zira yıl içinde hem Türkiye'nin hem de Ürdün'ün ihracatında bir önceki yıla göre %15 ila %20 oranında azalış gerçekleşmiş olup, ticaret hacmindeki bu daralmanın altında yatan en büyük faktörün ülkemizde 2016 yılında cereyan eden malum siyasal olumsuzluklar olduğu düşünülmektedir.

4.4.2.Dış Ticarete konu ürünler bakımından:

TÜİK verilerine göre 2011-2015 döneminde, 2011 yılında 81 milyon dolar olan Ürdün'e yapılan tarım ürünleri ihracatı 2012 yılında % 5'lik düşüşle 77 milyon dolar olarak gerçekleşmiş, 2013 yılında bir önceki yıla göre % 22 oranında artış göstererek 95 milyon dolara ulaşmıştır. Devamla Ürdün'e yapılan tarım ürünleri ihracatı 2014 yılında % 8'lik düşüşle 87 milyon dolara düzeyine gerilemiştir.

Öte yandan 2011 yılında 425 milyon dolar düzeyinde gerçekleşen Türkiye'nin sanayi malı ihracatı, 2012 yılına gelindiğinde % 63 oranındaki ciddi bir artış göstererek 693 milyon dolar düzeyine ulaşmıştır. 2013 yılına gelindiğinde Türkiye'nin sanayi malı ihracatı % 6 oranında düşüş göstermiş ve 649 milyon dolara gerilemiştir. 2014 yılında ise bu rakam % 26 artış kaydetmiş ve 820 milyon dolara kadar artış göstermiştir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Türkiye ile Avrupa Birliği arasında Gümrük Birliğini hayata geçiren 1/95 sayılı Türkiye - Avrupa Topluluğu Ortaklık Konseyi Kararı'nın 16. maddesi uyarınca, üstlenmiş olduğu AB'nin ortak ticaret politikasına uyum yükümlülüğünün bir gereği olarak Türkiye, üçüncü ülkelerle serbest ticaret anlaşmaları imzalamakta/imzalamaya da devam etmektedir.

Bu doğrultuda, tesis edilen Gümrük Birliği (GB) anlaşmasının tarafları arasında, GB dışındaki ülkelere karşı ortak bir tarife uygulayarak malların yön değiştirmesinin, bir başka deyişle uluslararası mal ticaretteki trafik sapmasının önüne geçilmesi ve bu suretle Gümrük Birliği'ne daha sağlıklı bir işlerlik kazandırılması bağlamında önemli bir başlangıç yapılmıştır.

Bu çerçevede imzalanmış olan STA'ların yürürlüğe girmesiyle birlikte meydana gelen adil rekabet şartları sayesinde, ülkemizin söz konusu ülkelerde pazar kaybı yaşamasının önüne geçilmekte, dahası sahip olduğu pazar payını arttırmasını sağlamaktadır.

Önceki bölümlerde AB'nin gerçekleştirdiği STA'larına "üçüncü ülkenin" AB ile GB ilişkisi olan Türkiye ile de GATT'ın 24. maddesi uyarınca en kısa zamanda müzakereye başlamalıdır" şeklindeki hükmün hukuken bağlayıcılığının bulunmadığı

belirtilmiştir. Söz konusu hüküm nedeniyle sorunlu bir ortaklık ilişkisine dönüşen GB anlaşmasının tekrar ele alınarak güncellenmesi gerekliliği çalışmamızda ortaya konulmuştur.

Diğer taraftan konuya dair yaşanan sorunun çözümü noktasında Türkiye'nin Avrupa Komisyonu ile yürüttüğü teknik müzakerelerin 27 Nisan 2015 tarihinde tamamlandığı ve müzakerelerin çerçevesini belirleyen raporun devletin yetkili organlarınca Avrupa Komisyonu'na teslim edildiği de bilinmektedir¹⁸.

Ürdün ile imzalanan STA'nın yürürlüğe girdiği 2011 yılında Türkiye'nin Ürdün ithalat pazarı içindeki Payı %3 iken bu rakamın bir yıl sonra %4,6'ya kadar yükseldiği görülmektedir. Bu noktadan hareketle Ürdün ile imzalanan STA Türkiye'nin yaklaşık olarak Almanya ve İtalya ile aynı düzeyde pazar payına sahip olmasını sağlamıştır.

İki ülkenin karşılıklı ticaretinde 2016 yılında ortaya çıkan bu anormal durum göz ardı edildiğinde, geline nokta elde edilen bu ticari başarı, STA'nın ticaret yaratıcı etkisi yanında, Türk firmaları ve ürünlerinin Ürdün pazarında sahip olduğu marka imajı ile iki ülke insanının mevcut tarihsel ve kültürel bağlarının etkisinin de büyük olduğu düşünülmektedir.

Diğer taraftan çalışmamızın dördüncü bölümünde de belirtildiği üzere, bahsedilen dönemde Ürdün'ün Türkiye ithalat pazarı içindeki payının Türkiye'ninki kadar olmasa da artış göstermesi ise, Serbest Ticaret Anlaşmalarının, anlaşmaya taraf ülkelerin karşılıklı olarak birbirlerinin pazar payını artırdığını, bir başka ifadeyle tercihi ticaretin ticaret yaratma etkisini ortaya koymaktadır.

STA'nın yürürlüğe girdiği 2011 yılında Ürdün'e gerçekleştirilen toplam ihracat 507 milyon dolar iken 2015 yılına gelindiğinde 1 milyar doları aşmış ve %65 oranında artış göstermiştir.

Söz konusu anlaşma sonrasında; otomotiv ihracatında % 860, petrol yağı ihracatında % 400, mücevherat eşyasına yönelik ihracatın % 913, bakır tel ihracatında % 716, hazır giyim ihracatında % 283, dokunmuş halı ihracatında ise % 400 oranında artış kaydedildiği gözlemlenmiştir¹⁹.

Çalışmanın ortaya koyduğu dikkat çekici bir diğer unsur 2016 yılının iki ülkenin ikili ticareti bakımından pek de olumlu geçmediğidir. Yıl içinde hem Türkiye hem de Ürdün'ün ihracatında bir önceki yıla göre %15 ila %20 oranında azalış gerçekleşmiştir ki, ticaret hacmindeki bu son derece sert daralmanın altında yatan faktörün ülkemizde 2016 yılında cereyan eden malum siyasal olumsuzluklar olduğu düşünülmektedir.

¹⁸ <http://www.ekonomi.gov.tr> (Erişim tarihi: 31.03.2017)

¹⁹ <http://www.ekonomi.gov.tr> (Erişim Tarihi: 12.12.2016)

KAYNAKÇA

Atalay I., (2011) ‘‘Türkiye’nin Dış Ticaretinde Serbest Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi ve Değerlendirme Notu’’, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Ankara, s.3

Bhagwati J., Jan/Feb (1994) Which Way? Free Trade or Protection?, Challenge, 37(1):17

CANDAŞ, U. T. (2010). Çok taraflı mı iki taraflı mı? Tercihli Ticaret Anlaşmalarının Uluslararası Ticaret sistemiyle İlişkisine Dair Bir Değerlendirme. Uluslararası Hukuk Ve Politika, 6(22), 56.

EREN, T. M. (2013). Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmalarının Dış Ticaretine Etkileri ve Sorunlar, Maliye Finans Yazıları, 27(98), 27-45., S. 43

Erhan Ç., Gürbüz A., (2013) Türkiye’nin AB ile İlişkilerinde Alternatif Model Arayışı: ‘‘Kapsamlı Ekonomik Entegrasyon Anlaşması’’ , Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi, 12(1), S.49

European Commission, Agreements

http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/agreements/#_other-countries

Gültekin R., Üyümez E., (2015), Türkiye ile Rusya Federasyonu Serbest Ticaret Anlaşmasının iki Ülke Ticaretine Olası Etkileri ve Vergisel Yansımaları, International Conference On Eurasian Economies, S.406

Hine, R. C. (1992). Regionalism and the Integration of the World Economy, Journal of Common Market Studies, 30(2):115-124.

Karakeçili F., (2011) ‘‘15’nci Yılında Türkiye-AB ilişkileri ve Yaşanan Temel sorunlar’’ S. 1-12

Koçtürk M. O. ve Kocaefe A., 2014, Serbest Ticaret Anlaşmalarının Türk Dış Ticareti Üzerine Etkileri, Tarım Ekonomisi Dergisi, 20(2): 65-77

Kohl, T., Brakman, S., ve Garretsen, H. (2016). Do Trade Agreements Stimulate International Trade Differently? Evidence from 296 Trade Agreements. World Economy, 39(1), 97-131

https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_4243.html (23.01.2017, WEB)

Türkcan K., ve Pişkin E., (2016) Ticaret Anlaşmalarının Türkiye’nin İhracat Dinamiğine Etkisi: Yaygın ve Yoğun Ticaret, Ekonomik Yaklaşım Derneği, 27(99): 17-55

T.C. Ekonomi Bakanlığı, Türkiye Ürdün Ortaklık anlaşması (Erişim tarihi: 12.12.2016, WEB)

<http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/path/Contribution%20Folders/web/D%C4%B1%C5%9F%20%C4%B0li%C5%9Fkiler/Serbest%20Ticaret%20Anla%C5%9Fmalar%C4%B1/Y%C3%BCr%C3%BCrl%C3%BCkte%20Bulunan%20STAlar/ekler/%C3%9Crd%C3%BCn%20STA%20Bilgi%20Notu.pdf?lve>

T.C. Ekonomi Bakanlığı, Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması Politikası, (Erişim tarihi: 29.11.2016, WEB)

<http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/path/Contribution%20Folders/web/D%C4%B1%C5%9F%20%C4%B0li%C5%9Fkiler/Serbest%20Ticaret%20Anla%C5%9Fmalar%C4%B1/ekler/%C3%9Ckumuzun%20STA%20politikas%C4%B1na%20ili%C5%9Fkin%20detayl%C4%B1%20bilgi.pdf?lve>

T.C. Ekonomi Bakanlığı, Serbest Ticaret Anlaşmalarına ilişkin Genel Bilgi (Erişim tarihi: 31.03.2017, WEB)

http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/SerbestTic?_afLoop=972643074334410#!%40%40%3F_afLoop%3D972643074334410%26_adf.ctrl-state%3Dvipynvgfa_164

Avrupa Birliği'nin Ticaret Politikası (Erişim tarihi: 31.03.2017, WEB)

http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/agreements/#_other-countries

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 30 Soruda Gümrük Birliği (Erişim tarihi: 31.03.2017, WEB)

<http://ab.gtb.gov.tr/ab-ile-iliskiler/30-soruda-gumruk-birligi>

T.C. Ekonomi Bakanlığı, Gümrük Birliği'nin Güncellenme Süreci (Erişim tarihi: 31.03.2017)

http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/ab/gumruk-guncellenme-sureci?_afLoop=972576374480007&_afWindowMode=0&_afWindowId=vipynvgfa_30#!%40%40%3F_afWindowId%3Dvipynvgfa_30%26_afLoop%3D972576374480007%26_afWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3Dvipynvgfa_84

STA Kılavuzu, <http://www.iib.org.tr> (Erişim tarihi: 12.12.2016, WEB)

T.C. Ekonomi Bakanlığı, Türkiye'nin İmzaladığı Serbest Ticaret Anlaşmaları,

<http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/path/Contribution%20Folders/web/D%C4%B1%C5%9F%20%C4%B0li%C5%9Fkiler/Serbest%20Ticaret%20Anla%C5%9Fmalar%C4%B1/ekler/%C3%9Ckumuzun%20STA'lar%C4%B1n%C4%B1%20yans%C4%B1tan%20tablo.pdf?lve>

<http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/JOR/Year/2015/TradeFlow/EXPIMP> (03.04.2017, WEB)

EMLAK SATIŞ ELEMANLARININ SATIŞ VE MÜŞTERİ ODAKLILIKLARI, UYARLANMIŞ SATIŞ BECERİLERİ VE KİŞİSEL PERFORMANS ALGILARI ÜZERİNE BİR SAHA ARAŞTIRMASI

Nurcan TURAN¹

ÖZ

Satış faaliyeti, işletmelerin gelir getiren ve dış dünya ile bağlantısını sağlayan en önemli süreçtir. Emlak işletmeleri, satış faaliyetleri sonucunda yalnızca gelir elde etmezler aynı zamanda, gerek müşterileriyle gerekse dış dünyanın diğer unsurlarıyla ilişkiler geliştirerek, bu pazarlarda uzun dönemli konumlarını da belirlerler.

Günümüz emlak işletmeleri, daha nitelikli ve bilgili bir taleple karşı karşıya bulunmaktadır. Nitelikli ve bilgili müşteriler, emlak işletmelerinin gelişen ve değişen pazarlarda rekabet güçlerini zorlamakta ve pazarda ayakta kalabilmeleri her geçen gün zorlaşmaktadır.

Bu çalışma, emlak pazarında yer alan aracı işletmelerin pazarda daha rekabetçi olmaları için, satış elemanlarının; satış ve müşteri odaklılık ile ilgili algıları başta olmak üzere, uyarlanmış satış becerileri, müşteriye ilişkin tutumları ve kişisel performans algılarını belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla, Eskişehir ilinde 363 emlak satış elemanı üzerinde bir saha araştırması yapılmıştır. Saha araştırması için, emlak satış elemanlarına uygulanmak üzere Saxe ve Weitz tarafından geliştirilen SOCO ölçeğinden yararlanılmıştır. Sonuçlar, SPSS programı yardımı ile analiz edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Emlak satış ve pazarlaması, uyarlanmış satış, satış ve müşteri odaklılık, satış eleman kişisel performansı.*

A FIELD SURVEY ON SALE AND CUSTOMER ORIENTATION, ADAPTING SELLING SKILLS AND PERSONAL PERFORMANCE PERCEPTIONS OF REAL ESTATE SALESMEN

ABSTRACT

Selling facility is the most important process in getting income and contacting with the external world for companies. Real estate agents do not get income only by selling activities, but also establish relations with both their customers and other components of the external world.. In this way, they indicate their positions in the markets.

Today, the real estate agents encounter more qualified and sophisticated demands. The qualified and sophisticated customers forces the real estate agents developing and improving in the abilities of standing against the competition.

This survey aims to identify firstly sale and customer orientation, adapting selling skills, their attitudes to customers and personal performance perceptions in order to be more competitive in the real estate market. For this purpose, a field survey was conducted in Eskişehir and 363 salesmen were included in the survey. For the survey, the SOCO scale developed by Saxe and Weitz was used.. The results were analyzed by adopting SPSS program.

Key Words: *Real Estate Sales and Marketing, Adapting Selling, Sales and Customer Orientation, Salesman Personal Performance*

¹ Doç.Dr. Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi,
nturan@anadolu.edu.tr

1. GİRİŞ

Artan rekabet, değişen pazar koşulları, bilinçlenen ve beklentileri her geçen gün artan müşteriler, pazarlama ve satışı her geçen gün biraz daha zorlaştırmaktadır. Bu koşullar altında, işletmelerin satışlarını ve karlılıklarını artırmaları için, müşteri odaklı davranışlar geliştirmeleri önem taşımaktadır. Müşteri odaklılık, müşterileri iyi tanımak, onları anlamak ve onların istek, ihtiyaç ve beklentilerini karşılamaya yönelik stratejiler geliştirmeyi gerektirir (Johnson vd. 2003). Bu süreçte işletmeler için; uyum yeteneği yüksek, müşteri odaklı politikalar uygulayabilen, yüksek performansa sahip satış elemanlarına sahip olmak önem taşımaktadır.

Uyarlanmış satış yöntemi, duygusal zekâsı yüksek olan satış elemanları tarafından uygulama olanağı daha yüksek olan ve değişen pazar koşullarında, satışta başarıyı artırabilecek olan bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır (Turan, 2015). Varinli vd.'nin satış elemanlarının algılanan performansı, satış ve müşteri odaklı olmalarının, duygusal zekânın bir belirleyicisi olarak kullanılıp kullanılmayacağını araştırdıkları çalışmalarında, *“satış elemanlarının müşteri odaklılık düzeyi ve performans odaklılık düzeyinin yüksek olması durumunda, kendilerinin ve müşterilerinin duygu ve düşüncelerini daha iyi anlayıp, bu duygu ve düşünceleri yönetebilme yeteneğinin de yüksek olacağına düşünülebileceği”* açıklanmıştır (Varinli vd., 2009).

Son dönemlerde, ülkemizde gelişme potansiyeli yüksek olan emlak pazarlarında, profesyonel satış elemanlarına duyulan gereksinim her geçen gün artmaktadır. Emlak pazarlarının karmaşık ve bilgi yoğun bir pazar olması, bu pazarlarda müşteri odaklı ve müşteri ile yakın ilişkiler kurulmasına olanak sağlayan satış yöntemlerinin kullanılmasını gerekli kılmaktadır. Yapılan çalışmalar, bu tür satış yöntemlerinin uygulanmasının satış performansını artırıcı etkisine dikkat çekmektedir. Emlak pazarlaması konusu, ülkemizde son dönemlerde ele alınan ve bu nedenle araştırma ve çalışmaların yetersiz olduğu bir alandır. Diğer taraftan pazarlama yazın alanında satış konusu da yeterince ele alınmamıştır. Özellikle, satış elemanlarının, satış ve müşteriye bakış açısıyla ilişkin yapılan çalışmalar, son derece yetersizdir. Söz konusu nedenlere dayalı olarak, bu alanda yapılan çalışmaların artırılması ve literatüre kazandırılması önem taşımaktadır.

Uyarlanmış satış konusu da, uluslararası literatürde son dönemlerde giderek daha fazla yer almakla birlikte, Türkçe literatürde yer verilmemiş bir konudur. Bu nedenle, bu çalışmanın, satış elemanının satış ve müşteriye ilişkin algı ve bakış açısı, uyarlanmış satış ve emlak pazarlaması ile ilgili literatürdeki boşluğun doldurulmasına katkı sağlayacağı düşünülebilir.

Bu çalışmada büyük ölçüde Saxe ve Weitz (1982) tarafından geliştirilen SOCO ölçeğinden yararlanılmıştır. Müşteri ve satış odaklılığı ölçmeye yarayan bu ölçek, çeşitli yazarlar tarafından araştırmalarda, ifadelerde ve sayılarında değişiklik yapılarak çeşitli hedef kitleler üzerinde kullanılmıştır. Ölçeğin bizim kullandığımız versiyonunda, satış elemanlarının uyarlamacı olup olmadığını belirleyebilecek ifadeler yer almaktadır.

Emlak pazarlarındaki aracı işletmelerin satış elemanlarının, satış ve müşteri odaklılığa bakış açılarını ortaya koymayı amaçladığımız bu çalışmada; ölçekteki ifadeler çerçevesinde emlak satış elemanlarının; uyarlanmış satış becerileri, satış ve müşteri odaklılıkları, müşteriye ilişkin tutumları ve kişisel performans algıları ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışmamızda veri toplamak amacıyla kullandığımız revize edilmiş SOCO ölçeği, amacımıza uygun verileri toplamamıza olanak sağlayan bir ölçektir.

2. LİTERATÜR

2.1. Emlak Satış ve Pazarlaması

Pazarlama ve satış kavramlarının, uygulamada aynı anlama geldiklerine ilişkin yaygın bir kanı bulunsa da, ikisi gerçekte birbirinden farklı anlamlar içermektedir. Pazarlama kavramı, satışı da içine alan daha genel bir kavram olup, müşterinin istediği ürünün tasarlanması ile başlar ve satışı da kapsamına alarak, satış sonrası hizmetlerle devam eder. Emlak pazarlaması kavramı içerisinde; ev, dükkân, mağaza, fabrika, turistik tesis, otel, motel, çiftlik, arazi, arsa, bağ bahçe gibi gayrimenkuller yer almaktadır. Emlak pazarlarında satılan ürün, diğer ürünlerden farklı ve çok daha pahalıdır. Bu çerçevede, satın alma kararı vermek zor olduğu gibi, satış işlevi de güçleşmektedir. Bu pazarda, ürün araştırma ve karar alma sürecinin uzun olmasının yanı sıra pazarda en önemli konulardan biri, satıcıya duyulan güvendir. Müşteride güven oluşturmada ve emlak pazarlamasında başarı sağlamada, satış elemanlarının kendilerini iyi tanımaları ve müşteriye güven duyacakları bir ortam oluşturmaları önem taşımaktadır (Çengel vd. 2015; Turan, 2015).

Ülkemizde ekonomik gelişmelere bağlı olarak gelişen inşaat sektörü, emlak satışlarının da artışında etkili olmuştur. Emlağa yönelik kredilerdeki artış ve gelişmeler, satışlar üzerinde pozitif etki yaratmıştır. Bunun yanı sıra gelişen emlak piyasasında, gelişen teknoloji ve artan rekabet ile her geçen gün müşteriyi elde tutmak zorlaşmaktadır. Emlak piyasalarında satıcılar, her geçen gün daha bilinçli, ne istediğini bilen ve beklentisi daha yüksek müşterilerle karşı karşıya gelmektedir. Bu süreçte, müşteri istek ve gereksinimlerini karşılamaya yönelik pazarlama yöntemleri ve müşteri odaklılık ön plana çıkmaktadır. Bu durum aynı zamanda, sektörde yer alan aktörlerin, daha profesyonel yaklaşım sergilemelerini gerekli kılmaktadır. Satış ve müşteri odaklı ve yüksek performanslı emlak satış elemanlarına sektörde her geçen gün daha fazla gereksinim duyulmaktadır.

2.2. Uyarlanmış Satış

Pazarlama araştırmacıları, yıllardır en iyi satış yapma yollarını bulma konusunda çeşitli araştırmalar yapmışlardır. Ancak en iyi satışı yapmanın tek bir yolunun olmaması, satış profesyonellerini uyarlanmış satışa yönlendirmiştir. Spiro ve Weitz (1990)'e göre uyarlanmış satış, "satış durumunun doğası hakkında algılanan bilgiye dayalı olarak, bir müşteri ile etkileşim ya da müşteriler arası etkileşimler sırasında, satış davranışlarının değiştirilmesi" olarak tanımlanmaktadır (Turan 2015'den; Spiro ve Weitz, 1990). Bir başka ifade ile uyarlanmış satış, satış elemanlarının satış stratejilerini müşteri

beklentilerine göre uyarlayabilme becerisi olarak tanımlanabilir (Levy ve Sharma, 1994). Satış elemanları, satış sürecinde farklı müşteri tipleri olduğunun ayırıcında olarak, onlara farklı satış yaklaşımları kullanmalarının gerektiğinin de bilincindedirler (Simintiras vd. 2013). Satış elemanlarının, farklı müşterilere farklı satış sunumları uygulayabilmeleri, uyarlanmış satış uygulamalarının yüksek düzeyde olduğunu ortaya koyar.

Yapılan çeşitli araştırmalar, uyarlanmış satış uygulamalarının satış performansını artırdığını ortaya koymaktadır (Boorum, Goolsby ve Ramsey, 1998; Franke ve Park, 2006; Roman ve Iacobucci, 2010). Bu durum, özellikle son yıllarda pazarlama yöneticilerinin de dikkatini çekmekte ve satış elemanlarını, uyarlanmış satış konusunda teşvik etmeye ve desteklemeye yönlendirmektedir. Özellikle pahalı ürün sunulan ve uzun bir satış süreci gerektiren emlak satış ve pazarlamasında, uyarlanmış satış çok daha fazla önem taşımaktadır. Literatürde uyarlanmış satış konusunda özellikle son dönemlerde çok sayıda araştırmaya rastlanmaktadır (Rapp ve diğerleri, 2006; Franke ve Park, 2006; Omar vd. 2009; Roman ve Iacobucci, 2010; Chakrabarty vd. 2010; Simintiras ve diğerleri, 2013; Singh ve Das, 2013; Kara vd. 2013; Kavaoosi vd. 2014, Rostiana, 2015; Sethi ve Chandel, 2015).

Uyarlanmış satış konusunda ilk ölçek 1990 yılında ADAPS ölçeği olarak Spiro ve Weitz tarafından geliştirilmiştir (Spiro ve Weitz, 1990). Bizim çalışmamızda ise, 1982 yılında Saxe ve Weitz tarafından geliştirilen ve müşteri ve satış odaklılık ile ilgili ölçek kullanılmıştır. Bu ölçeğin ilk üç ifadesi, ADAPS ölçeğindeki ifadelerle benzeyen ve satış elemanlarının uyarlanmış satış düzeyini ölçen ifadeler olduğu için, uyarlanmış satış ölçeği için kullanılması uygun görülmüştür.

2.3. Satış ve Müşteri Odaklılık

Satış odaklı pazarlama anlayışı, üretim odaklı pazarlama anlayışından sonra ortaya çıkmıştır. Bu dönemde işletmeler, rekabet artışına bağlı olarak, satış sorunları ile karşı karşıya kalmışlar ve sadece iyi ürünün kendini satmadığını anlamışlardır. Bu süreçte, satış artırıcı çabalar ve satış yöneticileri, işletmeler için önem kazanmıştır (Sommers vd. 1992). Satış odaklılıkta önemli olan satışları artırmaktır. Bu nedenle, satış odaklı satış elemanları açısından, satışları ve pazar payını artırmak öncelikli konudur.

Günümüz pazarlarında ise güç, işletmelerden tüketicilere geçmiştir. Bu çerçevede işletmeler, satış odaklılıktan müşteri odaklılığa geçiş yapmışlardır. Peppers ve Rogers (1992)'e göre, geleneksel işletmelerde klasik pazarlama karması ile kar elde etme amacına yönelme söz konusu iken, birebir pazarlama ile işletmelerde herkesin, müşteriye ve müşteri tatmini ile en yüksek gelir elde etmeye odaklandığı görülmektedir. Müşteri odaklılık; müşterileri anlama, sorunlarına çözüm oluşturabilme ve gelecekteki ihtiyaçlarını karşılayabilme olarak tanımlanabilir (Verhees ve Meulenbergh, 2004). Saxe ve Weitz (1982)'e göre müşteri odaklılık, kişisel satış ve müşteri düzeyinde pazarlama kavramının uygulanması olarak tanımlanır. Görüldüğü gibi, müşteri odaklılıkta müşteri memnuniyeti sağlayarak, müşterilerle uzun vadeli ilişkiler geliştirmek hedeflenmektedir. Müşteri odaklılık kavramı, bundan 35 yıl önce

Saxe ve Weitz tarafından geleneksel yüksek baskılı satış yaklaşımına karşı ortaya atılmıştır. Saxe ve Weitz'in bu çalışması, 20. yüzyıldaki en iyi on satış makalesinden biri olarak kabul edilmiştir (Leight, Pullins ve Comer, 2001).

Saxe ve Weitz (1982), müşteri odaklılık yaklaşımının, satış elemanlarının başkaları için endişe duyduğu ve memnuniyet sorununu çözmeye yönelik satış yaklaşımları ile ilgili olduğunu varsaymaktadır. Satış odaklılık ise bunun aksine, kendini düşünme ile ilgili olup kısa dönemli satışlara yol açan agresif satış davranışını ortaya koymaktadır (Saxe ve Weitz, 1982).

Saxe ve Weitz'e göre satış elemanlarının müşteri odaklı olduğunun göstergeleri şu şekilde sıralanabilir (Turan, 2015'den; Saxe ve Weitz, 1982):

- Müşterilere ihtiyaçlarını belirlemede yardımcı olma,
- Müşterilere ihtiyaçlarını karşılayacak ürünler sunma,
- Müşteri için doğru olan ürünleri tanımlama,
- Aldatıcı ve baskıcı satış tekniklerinden kaçınma,
- Müşteriye, doğru ve tatmin edici satın alma kararı vermesinde yardımcı olma.

Literatürde satış elemanlarının satış ve müşteri odaklılığına ilişkin çok sayıda çalışmaya rastlanmaktadır (Saxe ve Weitz, 1982; Dunlap, Dotson ve Chambers, 1988; Fojt, 1995; Thomas, Soutar ve Ryan, 2001; Boles vd. 2001; Noble vd.2002; Periat, LeMay ve Chakrabarty, 2004; Jaramillo vd. 2007; Guenzi, DeLuca ve Troiler, 2011; Bagozzi vd. 2012; Singh ve Das, 2013).

Fojt (1995), gelişen pazarlarda müşteri odaklılığı gerektiren temel nedenleri açıklamış ve işletmelerin, varlık nedeni olan müşterilerini anlamakta zorlandığını ifade etmiştir. Fojt'e göre, özellikle müşteri ihtiyaçlarını algılama ve anlama konusundaki engeller, müşteri odaklılığın önünde durmaktadır. Thomas, Soutar ve Ryan (2001), müşteri ve satış odaklılık kavramlarının birbiri ile ilişkili ancak birbirinden farklı yapılar olduğunu iddia etmiştir. Bagozzi vd. (2012), satış odaklılığın; başkalarını düşünmeme, kısa yoldan satışı gerçekleştirme, müşteri ihtiyaçlarını belirleme ile düşük düzeyde ilgilenme ile ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Müşteri odaklılık ise, başkalarını düşünme ile ilgili bir tutumdur.

Satış odaklılık, adil bir yaklaşım olmama konusunda kötü bir şöhrete sahiptir. Guenzi, DeLuca ve Troiler (2011) çalışmalarında, müşteri ve satış odaklılığın üstün müşteri değeri yaratma etkisine odaklanarak, bu kötü şöhreti ortadan kaldırmaya çalışmıştır. Aynı zamanda, satış elemanlarının farklı müşterilere farklı yaklaşımları gerektiğini iddia etmiş ve müşterilere göre satış ya da müşteri odaklılık yaklaşımlarının gerekliliğini vurgulamıştır.

Müşteriyi anlayabilmek, onların gereksinimlerini karşılayabilmek ve onları tatmin edebilmek olarak açıklanan, müşteri odaklılık yaklaşımında temel amaç, müşteri memnuniyeti sağlayarak müşterilerle uzun süreli ilişkiler geliştirebilmek ve performansı artırmaktır. Tatmin olan müşteri, sadakat duygusu ile işletmeyle olan

ilişkinini uzun vadeli düşünür ve işletme karlılığına uzun vadede katkı sağlar (Jaworsky ve Kohli, 1993). Bu açıdan müşteri odaklılık, müşterilerle uzun dönemli ve sağlıklı ilişkiler geliştirme çabalarına odaklanmaktadır. Müşteri odaklı satış elemanları bu süreçte, müşterilerle uzun dönemli ve nitelikli ilişkiler geliştirmede kritik önem taşımaktadır. Bu nedenle, satış elemanlarının müşteri odaklılığa bakış açıları ve bu konudaki algılarını ölçmek önemlidir.

2.4. Kişisel Performans Algısı

Algılanan performans, satış elemanının kendisini ne şekilde değerlendirdiğine (Varinli vd.,2009) ilişkin bir kavram olup, subjektiftir. Burada değerlendirmeye konu olan, satışla ilgili gerçekleşen nicel veriler değil, satış elemanının kendini performans açısından nasıl gördüğüdür. Literatürde, satış performansının ölçülmesine ilişkin birbirinden farklı yaklaşımlara rastlanmaktadır.

Bu yaklaşımlardan biri, satış yöneticilerinin satış elemanının performansını nicel verilerden yararlanarak ölçmesine ilişkindir. Bu yaklaşımda görüldüğü gibi performans, satış elemanı dışında birisi tarafından ve nicel verilere göre ölçülmektedir. Ancak bizim çalışmamızda, satış elemanının kişisel performans algısından bahsedildiği için bu yaklaşım değil, satış elemanının kendi performansını ölçmesine ve nitel değerlendirmeye dayalı ölçütlerden yararlanan yaklaşım benimsenmiştir. Sujan ve diğerlerine (1994) göre, algılanan performansı yüksek düzeyde olan satış elemanları, uzun vadeli başarılarla odaklanmaktadır.

Çeşitli araştırmalar, müşteri odaklılık yaklaşımının satış elemanlarının performansı üzerinde pozitif etki yarattığını ortaya koymaktadır (Narver ve Slater, 1990; Jaworsky ve Kohli, 1993). Ancak, satış odaklılığın iş performansı üzerindeki etkisi değişkendir. Bu konudaki bazı çalışmalar, negatif bir ilişkinin varlığını ortaya koyarken (Guenzi, Georges ve Pardo, 2009), bazıları önemli bir ilişkinin olmadığını (Boles ve diğerleri) ve diğerleri ise pozitif bir ilişkinin bulunduğunu (Johnson, Sivadas ve Kashyap, 2009) ortaya koymaktadır.

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu bölümde araştırmanın amacı, örneklem, veri toplama süreci ve yöntemi, saha araştırmasında kullanılan ölçeklere ilişkin bilgiler yer almaktadır.

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırma, satış ve müşteri odaklılığın her geçen gün önem daha fazla önem kazandığı günümüz emlak pazarlarında, satış elemanlarının; satış ve müşteri odaklılıkları, uyarlanmış satış becerileri, müşteriye ilişkin tutumları ve kişisel performans algılarını belirlemeyi amaçlamaktadır. Emlak pazarlarında yer alan araçların sayısı, her geçen gün artmaktadır. Bu pazarda yer alan araçların başarıları, satış oranlarına bağlı olarak artış gösterecektir. Satış ve müşteri odaklı çalışan, uyarlanmış satış teknikleri uygulayan ve kişisel performansları yüksek olan emlak

aracıları bu faktörlere bağlı olarak müşterileri ile uzun dönemli ve karlı ilişkiler geliştirebilirler.

3.2. Örneklem ve Veri Toplama

Bu çalışmada araştırmanın ana kütlesini, Eskişehir ilinde faaliyet gösteren ve Emlakçılar Odasına üye olan emlak aracıları oluşturmaktadır. Eskişehir Emlakçılar Odası verilerine göre, Eskişehir’de faaliyet gösteren emlakçı sayısı 500’dür. Bu 500 emlak aracılarından yalnızca 450’si Eskişehir Emlakçılar Odası üyesidir.

Çalışmamızda veri toplamak üzere, anket yöntemi tercih edilmiş ve anketler yüz yüze uygulanmıştır. Hazırlanan anketler, çeşitli nedenlere dayalı olarak (katılımcıların isteksizliği, adreste bulunamaması gibi) Oda’ya kayıtlı tüm aracılar değil evreni temsil edebilecek olan 363 emlak aracılarına uygulanmıştır. Bu amaçla, Eskişehir Emlakçılar Odası ile yapılan görüşmeler sonucunda, Oda’dan katılımcıların adresleri elde edilmiştir.

Anket formunda ilk bölümde demografik verilerin (yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu ve aylık gelir) toplanmasına ilişkin sorular yer almıştır. Bu bölümde aynı zamanda, bazı mesleki bilgilerin toplanmasına ilişkin sorular da ankete katılanlara yöneltilmiştir. Literatür araştırması sonucunda, uluslararası kabul görmüş ve çeşitli araştırmalarda kullanılarak standart ve geçerliliği ispatlanmış olan, SOCO ölçeğinden yararlanmaya karar verilmiş ve anket soruları bu doğrultuda oluşturulmuştur. Anket sorularının oluşturulmasında Saxe ve Weitz tarafından geliştirilen SOCO ölçeğinin birebir uygulamasından yararlanılmamış, literatürde diğer yazarlar tarafından revize edilmiş versiyonları da incelendikten sonra sorular dilimize uyarlanarak oluşturulmuştur.

Pilot bir çalışma ile 20 katılımcıya ön uygulama yapılarak, ankete son hali verilmiştir. Orijinal ölçekte 24 madde yer almaktayken, bizim ölçeğimizde çalışmamızın amacına uygun olarak 18 maddeye ankete yer verilmiştir.

Saha araştırmasında anket yöntemi ile toplanan verilerin analizinde, SPSS paket programı kullanılmıştır.

3.3. Ölçek

Saxe ve Weitz kişisel satış stratejilerinin müşteri memnuniyeti sağlama hedefine yöneldiğini düşüncesi ile 1982 yılında satış elemanlarının satış odaklılığının belirlenmesi ve satışta müşteri odaklılığın derecesini ölçmek için bir ölçek geliştirme girişiminde bulunmuştur.

Saxe ve Weitz (1982)’in girişimleri sonucunda, 24 maddeden oluşan bir satış elemanı müşteri odaklılık ölçeği geliştirilmiştir. Satış elemanlarının, belirli davranışları müşterilerine ne sıklıkta uyguladıklarını ortaya çıkarmaya çalışan ve SOCO ölçeği olarak adlandırılan bu ölçeğin orijinalinde, 9’lu likert ölçeği kullanılmaktadır. Ölçekteki düşük skorlar; müşteri odaklılığın düşük (satış odaklılığın yüksek), yüksek skorlar ise müşteri odaklılığın yüksek olduğunu göstermektedir (Çiloğlu, 2006).

Orijinal ölçekteki ifadelerin 12'si olumlu, 12'si ise olumsuz ifadelerden oluşmaktadır. Ölçeğe göre kendini değerlendiren satış elemanları, müşteri odaklılıkları konusundaki eksikliklerini görerek, gerekli önlemleri alabilecek ve müşteri memnuniyeti sağlama konusunda adım atabileceklerdir (Değermen, 2008).

SOCO ölçeği, pek çok yazar tarafından araştırmalarında, bazen ifade sayısında değişiklik yapılarak, bazen de değişiklik yapılmadan, farklı sektörlerde kullanılmıştır. Bazı araştırmacılar, ölçeği satış elemanlarına uygulayarak, satış elemanlarının kendilerini değerlendirmelerini ölçmek isterken bazıları ise, müşterilere uygulayarak müşterilerin satış elemanlarını değerlendirmelerini ölçmek istemiştir. (O'hara, Boles ve Johnson,

1991; Tadeipalli, 1995; Sigauw ve Honeycutt, 1995; Pettijohn, Pettijohn ve Parker, 1997; Periatt, LeMay, Chakrabarty, 2004; Goad ve Jaramillo, 2014).

Ölçekteki bazı ifadeler bizim çalışmamızda da göz ardı edilmiş ve diğer yazarların uyarlamaları da dikkate alınarak, yalnızca 18 ifade araştırmaya dâhil edilmiştir. Çalışmamızda, ölçekteki ifadeleri ölçmek için ise, 7'li likert ölçeğinden yararlanılmıştır (1.Hiç katılmıyorum, ...7. Tamamen katılıyorum).

3.4. Veri Analizi ve Bulgular

Saxe ve Weitz tarafından geliştirilen SOCO ölçeğinin esas alınması ile hazırlanan anket formları aracılığı ile elde edilen veriler, araştırmanın amaç ve kapsamı doğrultusunda analize tabi tutulmuştur. İstatistikî analizlere geçmeden önce, veriler güvenlik ve geçerlilik açısından değerlendirilmiştir. Elde edilen verilerin iç tutarlılığının değerlendirilmesinde güvenilirlik analizi (Cronbach Alpha) uygulanmıştır. Daha sonra ise, faktör ağırlıkları dikkate alınarak, ölçeğin geçerlilik analizi yapılmıştır.

Verilerin analizi iki aşamada gerçekleştirilmiştir. İlk aşamada, demografik ve mesleki verilerin analiz edilmesinde frekans analizi kullanılmıştır. İkinci aşamada ise ölçekteki ifadelerle göre toplanan verilere faktör analizi uygulanarak; satış elemanlarının belirli davranışları müşterilerine ne sıklıkla uyguladıkları ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

Örnekleme İlişkin Demografik ve Mesleki Veriler

Ankete katılan 363 emlak satış aracısına ilişkin demografik ve mesleki bilgiler aşağıdaki tabloda verilmektedir. Bu veriler, örneklem hakkında bilgi edinmemize yardımcı olacak ve sonuçların daha sağlıklı bir biçimde yorumlanmasına katkı sağlayacaktır.

Bu verilere göre, ankete katılanların % 85,4 (310 kişi)'ü erkek, %14,6 (53 kişi)'si ise kadınlardan oluşmaktadır. Bu durum, sektörün erkek hâkimiyetini göstermektedir. Ankete katılanların %69'u evlidir. 34-50 yaş grubunda olanlar 48,7'lik bir oranla çoğunluğu oluşturmaktadır. Eğitim açısından lise mezunları %42,4'lük bir oranla üstünlüğe sahip bulunmaktadır. İkinci sırada %24,4 ile üniversite mezunları ve üçüncü sırada ise, %18,2 oranla ilköğretim mezunları yer almaktadır. Bu durum, sektörde eğitim açısından ilköğretim ve lise mezunlarının yoğun olduğunu göstermektedir.

Ankete katılanların %21,4'ü, ayda 2000-2999 TL. gelir elde etmektedir. Mesleki eğitim alanların oranı %80,4 iken, satış eğitimi alanların oranı ise % 76,0'dır. Katılımcıların sektörel deneyimleri ise, %65,8 oranla 1-10 yıl arasındadır. Bunların çoğunluğunu %35,8'lik oran ile 1-5 yıldır sektörde olanlar oluşturmaktadır. Bu oran bize aynı zamanda son yıllarda sektöre yoğun bir giriş olduğunu göstermektedir.

Tablo 1. Demografik ve Mesleki Veriler

DEĞİŞKEN		FREKANS	YÜZDELİK %
CİNSİYET	BAY	310	85,4
	BAYAN	53	14,6
MEDENİ DURUM	BEKÂR	104	28,7
	EVLİ	253	69,7
	DİĞER	6	7,4
YAŞ	15-25	27	15,7
	26-33	57	15,2
	34-41	55	26,4
	42-50	96	22,3
	51-59	81	9,6
	60-65	35	3,3
	65+	12	
EĞİTİM	İlköğretim	66	18,2
	Lise	154	42,4
	Meslek Yüksekokulu	45	12,4
	Üniversite	88	24,4
	Yüksek Lisans	5	1,4
	Diğer	5	1,4
ORTALAMA AYLIK GELİ	500 ve altı	25	6,9
	501-999	58	16,0
	1000-1499	2	0,6
	1500-1999	7	1,9
	2000-2999	78	21,5
	3000-3999	26	7,2
	4000-4999	0	0
	5000-5999	91	25,1
	6000-6999	7	1,9
	7000-7999	0	0
	8000-8999	55	15,2
	9000+	11	3,0
	Diğer	3	0,8
MESLEKİ EĞİTİM ALMA	Evet	292	80,4
	Hayır	71	19,6
SATIŞ EĞİTİMİ ALMA	Evet	276	76,0
	Hayır	87	24,0
SEKTÖREL DENEYİM (YIL)	1-5	130	35,8
	6-10	109	30,0
	11-15	78	21,5
	16-20	22	6,1
	21+	24	6,6

Faktör Analizi

Çalışmada, emlak satış elemanlarının; satış ve müşteri odaklılıkları, uyarlanmış satış becerileri ile belirli davranışları müşterilerine uygulama düzeyleri ve kişisel performans algılarını belirlemek için toplanan verilere açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Sonuçlara göre, araştırmaya dâhil olan emlak satış elemanlarının beş temel boyuttaki algıları; müşteri odaklılık, satış odaklılık, kişisel performans algısı, uyarlanmış satış becerisi ve müşteriye hak verme ya da müşteri memnuniyeti tutumu olarak sıralanabilir. İlgili alt değişkenlerin incelenmesi ile elde edilen faktörler ve faktör yükleri aşağıda sıralanmıştır.

Tablo 2. Faktör Analizi Sonuçları

FAKTÖRLER	FAKTÖR YÜKLERİ
Müşteri Odaklılık	
Müşterinin ihtiyacına en iyi cevap verecek ürünleri tavsiye etme	0,876
Ürünlerle ilgili olarak müşterinin sorularına mümkün olduğunca en doğru şekilde cevap vermeye çalışma	0,864
Müşterileri baskı yaparak değil bilgilendirme yoluyla ikna etmeye çalışma	0,744
Satış Odaklılık	
Müşterinin ihtiyaçlarını anlamaya çalışmaktan daha çok onu satın almaya ikna için zaman harcamaya	0,783
Ürünün müşteri için doğru ürün olduğundan emin olmadan da ürünü satmak için gayret gösterme	0,762
Müşteriyi memnun etmekten daha çok olabildiğince çok ürün satmaya çalışma	0,743
Müşteriyi uzun vadede memnun edecek ürünlerden daha çok müşteriyi satın almaya ikna edecek ürünleri sunma	0,734
Müşteriye ürünü tanıtırken mümkün olduğunca abartmak gerektiğini düşünme	0,539
Kişisel Performans Algısı	
İşletmedeki meslektaşlarına kıyasla kendi genel performansının en iyi olduğunu düşünme	0,887
Satış kapama konusunda işletmede çalışan diğer satış elemanlarına göre daha iyi performansla sahip olduğunu düşünme	0,867
Diğer meslektaşlarına göre müşteriyi anlama konusunda daha iyi olduğunu düşünme	0,812
Uyarlanmış Satış Becerisi	
Aynı anda farklı satış tekniklerini kullanabilme becerisine sahip olma	0,750
Gerekli olduğu durumlarda farklı satış tekniklerini kullanabilme becerisine sahip olma	0,718
Müşteriye Hak Verme Tutumu	
Müşterileri memnun etmek için daima onlarla aynı fikirde olduğunu söyleme	0,753
Müşteriyi her zaman haklı görme	0,704
Kendi işletmesinin aleyhine de olsa müşteri için en uygun ürün alternatifini müşteriye önerme	0,600

Ölçekte yer alan iki ifadenin faktör yükleri, 0,500'ün altında kaldığı için analiz dışında tutulmuştur. Bu ifadelerden biri müşteri odaklılıkla ilgili olan “satış yaparken her zaman kendimi müşterinin yerine koyarım” ifadesidir. Bu ifadenin faktör yükü (0,455) çok az bir oranla 0,500'den düşük çıkmıştır. Ancak bununla birlikte veri grubumuzda yer alan emlak aracılarının, satış yaparken kendilerini müşteri yerine koyma ya da empati yapma konusunda yeterli düzeyde duyarlı olmadıklarını söyleyebiliriz. Analiz dışı tutulan diğer ifade ise, uyarlanmış satış becerisi ile ilgili olan “müşteriden müşteriye farklı satış teknikleri kullanmam” ifadesidir. Bu ifade olumsuz bir ifade olduğundan değeri negatif çıkmıştır. Soru pozitif olarak benzer şekilde satış elemanlarına, “gerekli olduğu durumlarda farklı satış tekniklerini kullanırım” şeklinde yöneltildiğinde, faktör yükü 0,718 olarak belirlenmiştir. Negatif yöneltilen bu soru bir sağlama sorusu olarak düşünüldüğünde çalışmamızın güvenilirliğini de ortaya koymaktadır.

Çalışmamızda demografik değişkenler açısından, faktörlere göre farklılık olup olmadığına ilişkin analizler de yapılmış, ancak anlamlı sonuçlar elde edilemediği için bu analizler çalışmaya dâhil edilmemiştir.

3.5. Araştırmanın Geçerlilik ve Güvenilirliği

Çalışmamızda verilerin faktör analizi için uygun olup olmadığını belirlemek için, Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ölçek katsayısı hesaplanmıştır. Hesaplama sonucunda KMO 0,791 olarak bulunmuştur. Ayrıca Barlett's küresellik testi 2144,554 ve önem düzeyi (sig) 0,000 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlar veri grubunun faktör analizine uygun olduğunu ve geçerlik açısından bir sorun olmadığını göstermektedir.

Tablo 3. Geçerlilik Testi

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,791
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	2144,554
	df	153
	Sig.	,000

Çalışmada verilerin güvenilirliğini ölçmek için, güvenilirlik analizi de uygulanmış ve Cronbach's Alpha Katsayısı 0,675 olarak belirlenmiştir. Bu katsayının 0,60-0,80 arasında olması geliştirilen ölçeğin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir. Bu nedenle verilerimizin genel olarak güvenilir olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 4. Güvenilirlik Testi

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,675	18

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Müşteri odaklılık kavramı, müşterilerle uzun dönemli ve sağlıklı ilişkiler geliştirme çabalarına odaklanmakta ve satış elemanlarının başkaları için endişe duyduğu ve müşterinin memnuniyet sorununu çözmeye yönelik satış yaklaşımları ile ilgili olduğunu varsaymaktadır. Müşteri odaklılık kısaca, başkalarını düşünme ile ilgili bir tutumdur. Bu tutumu benimseyen satış elemanları, müşterinin görünen istek ve ihtiyaçlarını anlamının yanı sıra görünmeyen istek ve ihtiyaçlarını hissedebilme ve sezineleyebilme konusunda da tutum geliştirmişlerdir.

Satış odaklılık müşteri odaklılığın aksine, kendini düşünme ile ilgili olup kısa dönemli satışlara yol açan agresif satış davranışını ortaya koymaktadır. Bu iki tutumdan birinin daha fazla benimsenmesi durumunda, diğerinde o oranda azalışa neden olması beklenir.

Emlak satış elemanlarının satış ve müşteri odaklılıklarını belirlemeye yönelik gerçekleştirdiğimiz araştırmamızın sonuçlarına göre, emlak satış elemanları hem müşteri odaklılık hem de satış odaklılık algılarına sahiptirler. Emlak satış elemanlarının müşteri odaklılıkla ilgili ifadelerle katılımlarının yüksek olması, sektördeki satış elemanlarının önemli oranda müşteri odaklı olduklarını göstermektedir. Emlak satış elemanlarını, satış odaklılık ile ifadelerle katılımları açısından değerlendirecek olursak, faktör yüklerinin 0, 500'ün üzerinde olması nedeniyle satış odaklı algıya da sahip olduklarını da söylemek mümkündür. Ancak müşteri odaklılık algıları daha fazladır. Emlak satış elemanlarının aynı zamanda kişisel performans algılarının da yüksek olduğu ve kendilerini yüksek performans sahibi olarak gördükleri söylenebilir. Araştırma sonuçları aynı zamanda, emlak satış elemanlarının uyarlanmış satış becerisine ve müşteriye hak verme tutumuna sahip oldukları algısına sahip olduklarını da göstermektedir. Uyarlanmış satış becerisi, satış elemanlarının başarılı olmalarında ve daha çok satış yapmalarında son derece etkili olan bir beceridir.

Sonuçlara bakıldığında, örneklemimizi oluşturan emlak satış elemanlarının, satış için gerekli becerileri taşıdıkları algısına sahip oldukları görülmektedir. Bu algıya sahip olmalarında mesleki eğitim alma (%80,4) ve satış eğitimi alma (%76,0) ile ilgili oranların yüksek olmasının etkisi olduğu söylenebilir. Emlak satış elemanlarının başarısının göstergesi olarak, elde ettikleri geliri dikkate alacak olursak, ortalama aylık gelirleri 2000TL'nin altında olanların oranı yalnızca %25,4'dür. %75'inin ise ortalama aylık geliri 2000TL'nin üzerindedir. Bu %75lik dilim içerisinde yer alan ve %46'lık oranla çoğunluğu oluşturanların geliri ise, 5000 TL'nin üzerindedir. Bu rakam ülkemizdeki ortalama aylık gelire göre oldukça yüksek bir rakamdır.

Bu göstergeler, emlak sektöründeki satış elemanlarının kendilerini satış ve müşteri odaklı olarak algılamalarının haklı nedenleri olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak bu konuda kesin bir yargıya varabilmek için, bu çalışmanın müşteri bakış açısıyla da yapılması gerekmektedir.

Sonuç olarak, emlak satış elemanlarının satışta başarı için, müşteri odaklılığın önemini kavramış olduklarını ve uzun dönemde başarıya odaklandıklarını söyleyebiliriz.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

Bagozzi, R.P., Verbeke, W.J.M.I. ve Van Den Berg W.E. vd. (2012), “Genetic and Neurological Foundations of Customer Orientation; Field and Experimentel Evidence, Journal of the Academy of Marketing Science, 40(5), 639-658.

Boles, J.S., Babin, B.J., Brashear, T.G. ve Brooks, C. (2001), “ An Examination of the Relationships Between Retail Work Environments, Salesperson Selling Orientation- Customer Orientation and Job Performance”, Journal of Marketing Theory and Practice, 9 (Summer), 1-13.

Boorom, M.L., Goolsby, J.R. ve Ramsey, R.P. (1998), “Relational Communication Traits and Their Effect on Adaptiveness and Sales Performance”, Journal of the Academy of Marketing Science, 26, 16-30.

Chakrabarty, S., Brown, G. ve Widing II, R.E. (2010), “Demographic Antecedents to the Practice of Adaptive Selling”, Marketing Management Journal, 20(2), 108-118.

Çengel, Ö., İçli, G., Turan, N. ve Öztürk, S (2013), Emlak Yönetimi ve Pazarlaması, Anadolu Üniversitesi AÖF Ya. 2785/1743, Ankara, Saray Matbaacılık.

Çiloğlu Doğan, F. (2006), Satış Elemanı Gözüyle Müşteri Odaklı Satış Kavramı Üzerine Bir Saha Çalışması (Yüksek Lisans Tezi), Sakarya Üniversitesi SBE.

Değermen, A. (2008), “Hizmet Personelinin Müşteri Odaklı Davranışlarının Müşterilerin Algılamaları Üzerindeki Etkisinin Saptanmasına Yönelik Bir Araştırma”, Öneri Dergisi, 8(30), 185-193.

Dunlap, B.J., Dotson, M.J. ve Chambers, T.M. (1988), “Perceptions of Real-Estate Brokers and Buyers: A Sales-Orientatiom , Customer-Orientation Approach”, Journal of Business Research, 17, 175-187.

Fojt, M. (1995), “Focus on Customers, Focus on Growth, and Focus on Profit”, The Journal of Services Marketing, 9(3), 31-33.

Franke, G.R. ve Park, J.E. (2006), "Salesperson Adaptive Selling Behavior and Customer Orientation : A Meta Analysis", *Journal of Marketing Research*, 43(3), 693-702.

Goad, E.A. ve Jaramillo, F. (2014), "The Good The Bad and the Effective: A Meta-Analytic Examination of Selling Orientation and Customer Orientation on Sales Performance", *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 34(4), 285-301.

Guenzi, P., Georges, L. ve Pardo, C. (2009), "The Impact of Strategic Account Manager's Behaviors on Relational Outcomes: An Empirical Study", *Industrial Marketing Management*, 38, 300-311.

Guenzi, P., De Luca L.M. ve Troilo, G. (2011), "Organizational Drivers of Salespeople's Customer Orientation and Selling Orientation", *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 31(3), 269-285.

Jaramillo, F., Ladik, D.M, Marshall, G.W. ve Mulki, J.P. (2007), "A Meta-Analysis of the Relationship Between Sales Orientation- Customer Orientation (SOCO) and Salesperson Job Performance", *Journal of Business and Industrial Marketing*, 22(5), 302- 310.

Jaworsky, B.J. ve Kohli, A.K. (1993), "Market Orientation: Antecedents and Consequences", *Journal of Marketing*, 57 (April), 1-18.

Johnson, J.L., Lee, R.P.W., Saini, A. ve Grohman, B. (2003), "Market-Focused Strategic Flexibility: Conceptual Advances and an Integrative Model", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 31(1), 74-89.

Johnson, M.S., Sivadas, E. ve Kashyap, V. (2009), "Response Bias in the Measurement of Salesperson Orientations: The Role of Impression Management", *Industrial Marketing Management*, 38(8), 1014-1024.

Kara, A., Andaleeb, S.S., Turan, M. ve Çabuk, S. (2013), "An Examination of the Effects of Adaptive Selling Behavior and Customer Orientation on Performance of Pharmaceutical Salespeople in an Emerging Market", *Journal of Medical Marketing*, 13(2), 102-114.

Kavaoosi, S., Sadeghian, S. ve Mahmudi, K. (2014), "An Empirical Investigation of the Impact of Customer Orientation, Adapting Selling Behaviors and Job Satisfaction on salespeople's Performance: The Moderating Role of Selling Experience", *International Journal of Research in Management*, 4(3), 74-89.

Leight, T.W., Pullins, E.B. ve Comer, L.B. (2001), "The Top Ten Sales Articles of the 20th Century", *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 21(3), 217-227.

- Levy, M. ve Sharma, A. (1994), "Adaptive Selling: The Role of Gender, Age, Sales Experience and Education", *Journal of Business Research*, 31(1), 39-47.
- Meulenbergh, M.T.G. ve V, F.J.H.M. (2004), "Market Orientation, Innovativeness, Product Innovation, and Performance in Small Firms", *Journal of Small Business Management*, 42(2), 134-154.
- Narver, J. ve Slater, S.F. (1990), "The Effect of a Market Orientation on Business Profitability", *Journal of Marketing*, 54(5), 20-35.
- Noble, C.H., Sinha, R.K. ve Kumar, A. (2002), "Marketing Orientation and Alternative Strategic Orientations: A Longitudinal Assessment of Performance Implications", *Journal of Marketing*, October, 25-39.
- O'Hara, B.S., Boles, J.S. ve Johnston, M.W. (1991), "The Influence of personal Variables on Salesperson Selling Orientation", *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 11(1), 61-67.
- Omar, M.W., Jusoff, K. ve Ali, M.N.M. (2009), "The Contribution of Adaptive Selling to Positive Word-of-Mouth in Malaysian Computer Retail Business", *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 11(6), 570-580.
- Peppers, D. ve Rogers M. (1999), *Enterprise One to One*, Doubleday, New York.
- Periatt, J.A., Lemay, S.A. ve Chakrabarty, S. (2004), "The Selling Orientation-Customer Orientation (SOCO) Scale: Cross-Validation of the Revised Version", *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 24(1), 49-54.
- Pettijohn, C. E., Pettijohn, L. S., ve Parker, R. S. (1997), "An Exploratory Analysis of the Impact of Salesperson Customer-Orientedness on Sales Force Productivity", *Journal of Customer Service in Marketing and Management*, 3(4), 5-24
- Rapp, A., Ahearne, M., Mathieu, J. ve Schillewaert, N. (2006), "The Impact of Knowledge Empowerment on Working Smart and Working Hard: The Moderating the Role of Experience", *International Journal of Research in Marketing*, 23(3), 279-293.
- Roman, S. ve Iacobucci, D. (2010), "Antecedents and Consequences of Adapting Selling Confidence and Behavior: A Dyadic Analysis of Salespeople and Their Customers", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 38, 363-382.
- Rostiana (2015), "Adapting Selling Behavior Based on Psychological Capital, Transformational Leadership and Job Satisfaction", *Open Journal of Social Science*, 3, 83-90.
- Saxe, R. ve Weitz, B.A.(1982), "The SOCO Scale: A Measure of the Customer Orientation of Salespeople", *Journal of Marketing Research*, 19(3), 343-351.

Sethi, A. ve Chandel, A. (2015), “A Study on Adapting Selling Behaviour of Retail Salesperson in Punjab”, *Journal of Arts, Science, and Commerce*, 3(1), 78-88.

Sigauw, J.A. ve Honeycutt, J. (1995), “ An Examination of Gender Differences oin Selling Behavior and Job Attitudes”, *Indusrtial Marketing Management*, 24, 45-52.

Simintiras, A., Ifie, K.,Watkins, A. ve Georkakas, A. (2013), “Antecedents of Adaptive Selling Among Retail Salespeople: A Multilevel Analysis”, *Journal of Retailing of Consumer Services*, 20(4), 419-428.

Singh, R. ve Das, G. (2013), “The Impact of Job Satisfaction, Adaptive Selling Behaviors and Consumer Orientation on Salesperson’s Performance: Exploring the Moderating Role of Selling Experience”, *Journal of Business and Industrial Marketing*, 28(7), 554-564.

Sommers, M, S, Barnes J.G., Stanton, W.J., Etzel, M.J. ve Walker, B.J. (1992), *Fundamentals of Marketing*, McGraw Hill, USA.

Spiro, R.L. ve Weitz, B.A. (1990), ”Adapting Selling: Conceptualization Measurement and Nomological Validity”, *Journal of Marketing Research*, 27(1), 61-69.

Sujan, H., Weitz, B.A. ve Kumar, N. (1994), “Learning Orientation, Working Smart and Effective Selling”, *Journal Of Marketing*, 58, 39-52.

Tadepalli, R. (1995), “Measuring Customer Orientation of a Salesperson: Modifications of the SOCO Scale”, *Psychology and Marketing*, 12(3),177-187.

Thomas, R.W.; Soutar, G.N. ve Ryan, M. M. (2001), “The Selling Orientation – Customer Orientation (S.O.C.O) Scale : A Propesed Short Form”, *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 21(1), 63-69.

Turan, N. (2015), *Emlak Pazarlamasında Uyarlanmış Satış*, İl: Lisans Yayıncılık, İstanbul.

Varinli, İ., Yaraş, E. ve Başalp, A. (2009), “Satış Elemanlarının Duygusal Zekasının Bir Göstergesi Olarak Algılanan Performans, Satış ve Müşteri Odaklılık”, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 159-174.

Wisker, Z.L. ve Poulis, A. (2014), “Emotional Intelligence- Sales Performance Relationship: A Mediating Role of Adapting Selling Behaviour”, *Internatioanl Journal of Management and Economics*, 43, 32-52.

MÜLTECİ KRİZİNİN AB-TÜRKİYE İLİŞKİLERİNE ETKİLERİ: AB'YE ÜYELİK SÜRECİNDEN BİR “STRATEJİK ORTAKLIĞA” DOĞRU MU?

Ebru TURHAN*

ÖZET

Türkiye ve AB arasında, Suriye iç savaşının ortaya çıkardığı mülteci krizinin Avrupa'ya yansımalarının arttığı ve krizin bir “Orta Doğu ve yakın bölge krizi” olmaktan çıktığı dönemde ani bir yakınlaşma yaşanmıştır. Bu çalışma, mülteci krizinin bir “Avrupa krizi” olmaya başladığı 2015 yılının sonbahar ayları ile krizin çözümüne yönelik önemli kararların alındığı Mart 2016 arasında Türkiye ve AB arasında gerçekleşen yakınlaşmayı mercek altına almaktadır. Çalışma, aynı zamanda, mülteci krizinin yönetimi konusunda Türkiye ve AB arasında varılan mutabakatın ikili ilişkilerin kurumsal mimarisine etkilerini analiz etmektedir. Mülteci krizi döneminde, AB ve Türkiye arasında varılan mutabakat ve oluşturulan ikili diyalog mekanizmaları, ikili ilişkilerin AB katılım süreci çerçevesinden çok bir “stratejik ortaklık” çerçevesinde gelişmesine imkân tanımaktadır. Kriz döneminde geliştirilen yeni diyalog mekanizmaları, AB'nin stratejik ortakları ile kurduğu mekanizmalarla büyük benzerlik göstermektedir. AB'nin resmi belgelerinde Türkiye tanımının „önemli ortak“ „kilit bir stratejik ortağa“ dönüşmesi de bu bulguyu desteklemektedir.

Anahtar kelimeler: *Türkiye, Avrupa Birliği, mülteci krizi, katılım müzakereleri, stratejik ortaklık*

THE IMPACT OF THE REFUGEE CRISIS ON THE RELATIONS BETWEEN TURKEY AND THE EU: FROM EU ACCESSION PROCESS TOWARDS A “STRATEGIC PARTNERSHIP”?

ABSTRACT

Following the transformation of the Syrian refugee crisis from a “crisis of the Middle East and the wider neighborhood” to a “European crisis”, a sudden rapprochement between Turkey and the EU occurred. This article studies the rapprochement between Turkey and the EU that took place between autumn 2015, when the refugee crisis started to become a “European crisis”, and March 2016, when critical decisions were taken regarding the framework of the cooperation between Turkey and the EU on the management of the refugee crisis. The article, furthermore, analyses the implications of the deal between Turkey and the EU on dealing with the refugee crisis for the institutional architecture of the relations between the two parties. The EU-Turkey refugee deal and the bilateral dialogue mechanisms established throughout the crisis foster the development of the bilateral relations between Turkey and the EU outside the framework of Turkey's EU accession process and towards a “strategic partnership.” The bilateral dialogue mechanisms established throughout the crisis greatly resemble the mechanisms established between the EU and its official strategic partners.

Keywords: *Turkey, European Union, refugee crisis, accession negotiations, strategic partnership*

* Yrd. Doç. Dr., Türk-Alman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, turhan@tau.edu.tr. Bu çalışma Türk - Alman Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Komisyonu'na kabul edilen 2016B10005 nolu proje kapsamında desteklenmiştir.

1. GİRİŞ

Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasında, 2015 yılının sonbahar ayları ve 2016 yılı Mart ayı arasında, ani, geçici ve Türkiye'nin AB'ye katılım sürecine de bazı olumlu etkileri gözlemlenen bir yakınlaşma meydana gelmiştir. AB-Türkiye diyalogunda yaşanan bu olumlu hava, Suriye iç savaşının ortaya çıkardığı mülteci krizinin Avrupa'ya yansımalarının arttığı dönemde yaşanmıştır. Suriye'deki iç savaş ve şiddet nedeniyle 2011 yılının ilkbahar aylarında ortaya çıkan mülteci krizi, yaklaşık 700 mülteciyi taşıyan bir geminin İtalya'nın Lampedusa Adası yakınlarında battığı Nisan 2015'e kadar daha çok bir "Orta Doğu ve yakın bölge krizi" olarak algılanmıştır. 2014 yılında yaklaşık 218.000 Suriyeli mülteci, AB ülkelerinde uluslararası koruma altına alınmışken (European Asylum Support Office, 2015: 42), Aralık 2014 verilerine göre, Suriye'ye komşu ülkeler Türkiye, Lübnan, Ürdün, Irak ve Mısır yaklaşık 3,8 milyon Suriyeli mülteciye kapılarını açmışlardır (Amnesty International, 2014). Öte yandan, mülteci krizi, 2015 yılının özellikle ikinci yarısından itibaren AB ülkelerine gerçekleşen ve kademeli olarak artan düzensiz göç akımı nedeniyle bir "Avrupa krizi" haline de dönüşmüştür. Özellikle, mülteci krizinin Avrupa'ya ulaşmasından önceki son yıllarda, Türkiye'nin AB'ye katılım müzakereleri neredeyse donma noktasına gelmiştir. Bu dönemde, katılım müzakerelerinde yaşanan belirgin duraklamaya rağmen, AB ve Türkiye arasındaki ikili ilişkilerin alternatif yollar aracılığı ile derinleştirilmesi için de büyük bir çaba gösterilmemiştir ve AB-Türkiye diyaloguna ilişkin nasıl bir kurumsal yapı kurulabileceğine dair detaylı çalışmalar gerçekleştirilmemiştir. Öte yandan, AB-Türkiye arasında gerçekleşmesi beklenen siyasi bütünleşmede önemli bir duraklama yaşanırken, iki ortağın ikili ekonomik ilişkileri istikrarlı bir biçimde gelişmeye devam etmiştir (Yalçın ve Turhan, 2015: 34).

Gerek Suriye'deki iç savaşın şiddetinin 2015 yılında artarak devam etmesi, gerekse Ağustos 2015'te AB'ye üye devletleri sığınmacıların AB'ye ilk ayak bastıkları ülke olmaları durumunda sığınma başvurularını incelemek ile yükümlü kılan Dublin Sözleşmesi'ni (European Commission, 2017) Almanya'nın tek taraflı ve geçici olarak kaldırması, özellikle 2015 yılının ikinci yarısından itibaren AB'nin son derece büyük bir mülteci akını ile karşı karşıya kalmasına neden olmuştur. AB için daha önceleri bir "Orta Doğu ve yakın bölge krizi" olan mülteci krizi, böylelikle yeni bir boyut kazanıp "Avrupa sorunsalı" şeklini almıştır. Bu durum, AB ve Türkiye arasında özellikle 2015 yazından itibaren stratejik bir yakınlaşma yaşanmasını da beraberinde getirmiştir (Öner, 2016: 62). Türkiye'nin Suriyeli mülteciler için gerek "transit" gerekse "hedef" ülke konumuna gelmesi ile beraber (Kap, 2014: 33), AB-Türkiye ilişkileri ve müzakerelerinde kartlar yeniden dağıtılmıştır. Bu bağlamda, 2015 yılının sonbahar ayları ve 2016 yılı Mart ayı arasında Türkiye'nin AB ile üyelik müzakereleri sürecinde, yeni müzakere fasılları açılmış (ya da açılması kararı alınmış) ve AB-Türkiye ilişkilerinin yönetimi için yeni mekanizmalar geliştirilmiştir (Aydın ve Turhan, yayın aşamasında).

Bu çalışmada, mülteci krizinin Avrupa'da akut yansımalarının hissedilmesiyle beraber AB ve Türkiye arasında gerçekleşen yakınlaşmanın, düzensiz göç akımlarının durdurulması konusunda başarılı bir işbirliğinin gerçekleştirilmesi

çabaları ve güvenlik ve ekonomi politikaları alanlarında diyalog mekanizmalarının oluşturulması uğraşları ile sınırlı kaldığı temel görüşü öne çıkmaktadır. Bir yandan AB ve Türkiye'nin dikkatlerini gitgide daha çok güvenlik ve ekonomi politikaları alanlarında ikili işbirliğinin güçlendirilmesine ve derinleştirilmesine yöneltmeleri, öte yandan ise Türkiye'nin AB ile yürüttüğü üyelik müzakerelerinde anahtar fasılların hala açılmaması, katılım sürecinin yeniden ivme kazanmasını zorlaştırmaktadır. Bu durum, Türkiye ve AB arasındaki resmi ilişkilerin kurumsal mimarisinin üyelik çerçevesinden ziyade, gitgide bir "stratejik ortaklık" çerçevesinde gelişmesine imkân tanımaktadır. Her ne kadar Lizbon Antlaşması ve AB'nin diğer resmi dokümanları "stratejik ortaklık" kavramının hukuki temeline ilişkin bir açıklık getirmemiş ve herhangi bir net tanım sağlamamış olsalar da, 2003 yılında yayımlanan ve 2008 yılında ilk defa yeniden gözden geçirilen AB Güvenlik Stratejisi (ESS), önde gelen devletler ve uluslararası organizasyonlarla gerçekleştirilecek iş birliklerinin önemine dikkat çekmiştir (Cirlig, 2012: 1). Öte yandan, 29 Haziran 2016 tarihinde yayımlanan AB Dış ve Güvenlik Politikası Küresel Strateji Raporu (EUGS), AB'nin küresel yönetişimi ilgilendiren birçok konuda çok taraflı işbirliği prensibi çerçevesinde Asya, Afrika ve Amerika kıtalarındaki stratejik ortakları ile beraber çalışacağını ifade etmiştir (European External Action Service, 2016: 43). AB, giderek küreselleşen güvenlik ve dış ilişkiler stratejileri ışığında, 1995 ve 2016 yılları arasında, 10 ülke ile ikili anlaşmalar çerçevesinde veya ortak zirvelerde alınan kararlar aracılığıyla resmi stratejik ortaklıklar geliştirmiştir.¹

Bu çalışma, giriş kısmını takip eden ikinci bölümde kısaca Türkiye-AB ilişkilerinin tam üyelik sürecine ilişkin boyutunu tarihi açıdan mercek altına alacaktır ve Türkiye'nin AB katılım sürecinin hangi nedenlerden dolayı istisnai bir vaka olduğuna işaret edecektir. Üçüncü bölümde, mülteci krizinin bir "Avrupa krizine" dönüşmesinden önceki son yıllarda Türkiye-AB ikili ilişkilerinde odaklanılan ana konular incelenirken, bunu takip eden dördüncü bölümde ise mülteci krizinin Avrupa'ya ulaşmasının akabinde Türkiye-AB diyalogunda yaşanan önde gelen gelişmelerin ve ikili ilişkilerin kurumsal yapısında önemli değişikliklere neden olan yeni işbirliği mekanizmalarının analizi yapılacaktır. Beşinci bölümde çalışma, AB-Türkiye arasında oluşturulan yeni işbirliği mekanizmaları ve ilişkilerin değişen kurumsal mimarisi ile AB'nin resmi stratejik ortaklarıyla oluşturduğu kurumsal mimariyi kısaca karşılaştıracaktır. Sonuç bölümünde, önceki bölümlerin bulguları bir araya getirilecek ve mülteci krizinin AB-Türkiye ilişkilerinin kurumsal yapısına etkileri değerlendirilecektir.

2. TÜRKİYE: AB'NİN GENİŞLEME SÜRECİNDE İSTİSNAİ BİR VAKA

Türkiye, AB'nin genişleme sürecinde istisnai bir durum teşkil etmektedir. Kuşkusuz AB'nin her genişleme dalgası kendine özgü zorluklar ve düzenlemeleri beraberinde getirmiştir (Turhan, 2016: 463). Ancak Türkiye'nin AB'ye katılım süreci, AB'nin genişleme süreci içerisinde katılım müzakerelerinin başlamasının ardından yaklaşık

¹ ABD, Brezilya, Kanada, Çin, Güney Afrika, Güney Kore, Rusya, Meksika, Hindistan ve Japonya.

12 senede en az gelişmenin kaydedildiği vakadır. Şu ana kadar 3 Ekim 2005 tarihinde başlayan müzakere sürecinde 35 müzakere faslından yalnızca 16 tanesi açılmış ve sadece 1 fasıl geçici olarak kapatılmıştır. Daha açılmayan müzakere fasıllarından 14 tanesi Güney Kıbrıs Rum Yönetimi (GKRY) ve AB Konseyi (Bakanlar Konseyi) tarafından Türkiye'nin Ankara Anlaşması'nın Ek Protokolü'nden kaynaklanan yükümlüklerini yerine getirmediği neden olarak gösterilerek bloke edilmiştir. Türkiye'nin AB'ye katılım müzakerelerinin özellikle 2007-2013 yılları arasında belirgin bir yavaşlama yaşamasına katkıda bulunan başka bir durum da, eski Fransa Cumhurbaşkanı Nicolas Sarkozy'nin 2007 yılında tek taraflı olarak 11, 17, 22, 33 ve 34 numaralı fasılları bloke etmesidir (Deutsche Welle, 2007).

Türkiye'nin AB üyelik sürecinin tarihsel gelişimine bakılacak olunursa, bu sürece periyodik eğilimlerin egemen olduğu gözlemlenmektedir (Narbone ve Tocci, 2007: 238). Katılım sürecine hükmeden belki de en belirgin düzen, AB-Türkiye arasındaki karşılıklı yakınlaşma süreçlerinin ihtilaf süreçleri tarafından takip edilmesi ve bu çatışma dönemlerinin akabinde yine karşılıklı uzlaşma dönemine girilmesidir. 20 Aralık 1989 tarihinde Türkiye'nin o zamanki Avrupa Ekonomik Topluluğu'na (AET) tam üyelik amacıyla yaptığı ilk başvuru reddedilmiştir. Bu ilk reddin akabinde Türkiye-AB ilişkilerinde yaşanan duraklama dönemi, yerini 1 Ocak 1996 tarihinde iki taraf arasında imzalanan Gümrük Birliği Anlaşması'nın yürürlüğe girmesiyle güçlü bir yakınlaşmaya bırakmıştır. Bundan tam 2 yıl sonra ikili ilişkiler, 1997 Lüksemburg AB Zirvesi'nin Türkiye'nin aday ülke statüsünü reddederken, 10 Orta ve Doğu Avrupa ülkesiyle GKRY'nin adaylığını onaylamasıyla (European Council, 1997) yeniden bir ihtilaf sürecine girmiştir. AB Zirvesi'nin bu kararından sadece 2 yıl sonra, Türkiye 10-11 Aralık 1999'da Helsinki'de gerçekleştirilen AB Zirvesi'nde aday ülke ilan edilmiştir. AB-Türkiye arasında bu kararın akabinde yeniden başlayan yakınlaşma süreci, 16-17 Aralık 2004 tarihli ve Brüksel'de gerçekleştirilen AB Zirvesi'nde Türkiye ile katılım müzakerelerinin 3 Ekim 2005 tarihinde başlatılması kararının alınması ile daha da belirginleşmiştir (European Council, 2005: 6). Her ne kadar AB Zirvesi'nin 2004 tarihli kararı, bazı çevreler tarafından Türkiye'nin Avrupa ile birbirlerine geri dönüşü olmayacak bir şekilde bağlanması olarak değerlendirilmiş olsa da (Nas, 2008: 139; The Independent Commission on Turkey, 2008: 21; Turkish Daily News, 2004), bugüne kadar Türkiye ve AB arasında gerçekleştirilen katılım müzakerelerine net bir süreklilik ve tutarlılık hakim olamamıştır.

Türkiye'nin 2005 yılından beri AB ile gerçekleştirdiği katılım müzakerelerinin en önde gelen özelliklerinden birisi, bazı müzakere fasıllarının açılması ile AB ve Türkiye arasında yaşanan yakınlaşma dönemlerini, başka yeni faslın açılmaması ile yaşanan duraklama dönemlerinin takip etmesidir. 2005-2009 yılları arasında, açılan fasıllarla yaşanan uzlaşma süreçleri ve sonrasında başka fasıllarda müzakerelerin başlamamasıyla yaşanan duraklama dönemleri birbirlerini hep döngüsel şekilde ardı ardına takip etmişken, özellikle son yıllarda bu inişli çıkışlı döngü, belirgin bir duraklama dönemine dönüşmüştür. Mülteci krizinin Suriye'deki iç savaş ve artan şiddet nedeniyle yeni bir boyut kazanıp 2015 yılında bir "Avrupa krizine"

dönüşmesinden önceki son 5 yılda, Türkiye'nin AB'ye katılım sürecinde sadece 2 fasıl (12: Gıda Güvenliği, Veterinerlik ve Bitki Sağlığı; 22: Bölgesel Politika ve Yapısal Araçların Koordinasyonu) açılabilmiştir. Müzakerelerde yaklaşık 3 senelik bir teneffüsten sonra 5 Kasım 2013 tarihinde 22. faslın açılması ile aslında Türkiye'nin AB üyelik sürecine bir ivme kazandırılması ön görülmüştür (European Commission, 2013 / a). Ancak, 22. faslın açılması Türkiye'nin AB katılım sürecine kalıcı bir ivme sağlamamıştır ve 22. faslın açılmasının akabinde mülteciler krizinin şiddetlendiği 2015 yılına kadar herhangi bir başka fasılda katılım müzakereleri başlatılmamıştır. Aynı zamanda, “yargı ve temel haklar” (23), “adalet, özgürlük ve güvenlik” (24), “enerji” (15) ve “dış, güvenlik ve savunma politikası” (31) gibi müzakerelerde kilit öneme sahip fasıllar bloke edildiği sürece, katılım sürecinde kalıcı bir ilerleme sağlanamayacaktır. Müzakere sürecinin yönetilmesinde son derece önemli bir role sahip olan Avrupa Komisyonu'nun da Türkiye'nin AB üyeliğine ilişkin tutumu çok net değildir. Avrupa Komisyonu, “politik prensipler” başlıklı dokümanında süregiden katılım müzakerelerini özellikle Batı Balkan ülkelerinin Avrupa perspektifine ihtiyaçları olduğu gerekçesiyle desteklemiştir ve AB'nin genişlemesi bağlamında Türkiye'ye hiç değinmemiştir (Juncker, 2014: 12). Bu durum, AB'nin genişleme sürecinde Balkan ülkelerine öncelik verildiğine işaret etmektedir (Yalçın ve Turhan, 2015: 34).

3. MÜLTECİ KRİZİNİN AB'YE ULAŞMASINDAN ÖNCE AB-TÜRKİYE İLİŞKİLERİ

Mülteciler krizinin 2015 yazına doğru bir “Avrupa krizi” boyutuna ulaşmasından önceki son yıllarda, Türkiye'nin AB ile müzakerelerinde önemli gelişmeler gerçekleşmemiş ve yeni müzakere fasılları açılmamıştır. Benzer şekilde, AB'li liderler de bu dönemde Türkiye'nin AB'ye katılım sürecine ilişkin çok fazla resmi açıklamada bulunmamışlardır. Örneğin, Almanya Şansölyesi Angela Merkel'in mülteciler krizinin büyümesinden ve AB sınırlarına ulaşmasından önceki dönemde Türkiye'nin AB üyelik sürecine dair yaptığı son resmi açıklamanın tarihi 4 Şubat 2014'tür. Merkel, açıklamasında Türkiye'nin AB'ye tam üyeliği konusundaki kişisel çekincelerini ifade ederken, bir yandan da müzakerelerde 23. ve 24. fasılların açılmalarının doğru olacağı görüşünü bildirmiştir (Tagesschau, 2014). Müzakere sürecinde belirgin bir duraklamanın yaşandığı bu dönemde AB-Türkiye diyalogu aşağıda bahsi geçen 3 unsur etrafında yoğunlaşmıştır:

1. AB ve Türkiye arasında 16 Aralık 2013 tarihinde imzalanan ve Türkiye üzerinden yasadışı yollardan AB'ye üye ülkelere gerçekleşen düzensiz göç akımlarının etkin ve başarılı bir şekilde yönlendirilmesi ve önlenmesini amaçlayan Türkiye-AB Geri Kabul Anlaşması (Official Journal of the European Union, 2014);
2. AB ve Türkiye arasındaki ikili ilişkilerin üyelik süreci çerçevesinin dışında, Türkiye-AB Yüksek Düzeyli Enerji Diyalogu (European Commission, 2015 /a) veya Türkiye-AB Gümrük Birliği Anlaşması'nın bugüne kadar anlaşmaya dâhil edilmemiş hizmetler ve tarımsal ürünlerin de gümrük muafiyetinden yararlanmasının sağlanmasıyla

derinleştirilmesine yönelik ön çalışmalar aracılığıyla güncellenmesi çabaları (Turhan ve Yalçın, 2015: 61-63); (Bu inisiyatifler bir yandan Türkiye ve AB arasındaki diyalogun duraklama döneminde bile ayakta kalmasına yardımcı olurken, diğer yandan da Türkiye ve AB arasındaki ekonomik ve siyasi ilişkilerin asimetrik gelişimini (Turhan ve Yalçın, 2015: 61) daha da pekiştirmiştir.)

3. Avrupa Komisyonu'nun Türkiye'nin müktesebata uyum alanında ve dolayısıyla üyeliğe hazırlık sürecinde kaydettiği ilerlemeleri veya belli politika alanlarında var olan eksikliklerini yıllık bazda kaleme aldığı İlerleme Raporları.

Yukarıda bahsi geçen 3 alandan özellikle AB ve Türkiye arasında imzalanan Geri Kabul Anlaşması, mülteci krizinin Avrupa'ya ulaşmasından önceki son dönemde ikili ilişkilerin en önde gelen boyutunu oluşturmuştur (IKV, 2013). 16 Aralık 2013 tarihinde imzalanan ve 1 Ekim 2014'te yürürlüğe giren Geri Kabul Anlaşması, Türkiye'yi toprakları üzerinden yasadışı yollarla AB'ye giren veya burada bulunmak için yasal koşulları sağlamayan Türk vatandaşlarını, vatansızları ve üçüncü ülke vatandaşlarını Türkiye'ye geri almakla yükümlü kılmaktadır (Official Journal of the European Union, 2014). Geri Kabul Anlaşması ile birlikte, Türk vatandaşlarının Schengen bölgesine yapacakları seyahatlere yönelik vize muafiyetine ilişkin bir AB-Türkiye Vize Serbestisi Diyalogu da başlatılmıştır (European Commission, 2014). Böylelikle, Avrupa'ya gerçekleşen düzensiz göç akımlarının yönetilmesi ve minimuma indirgenmesi çabaları kapsamında, Türk vatandaşlara sağlanacak vize serbestisi, Geri Kabul Anlaşması'nın Türkiye tarafından başarılı ve eksiksizce uygulanması şartına bağlanmıştır.

Geri Kabul Anlaşması'nın bütünüyle ve etkili şekilde uygulanıp uygulanmadığıysa Avrupa Komisyonu tarafından kaleme alınan "Türkiye ile Vizesiz Rejime Yönelik Yol Haritası" başlıklı doküman temel alınarak değerlendirilmektedir. İlgili yol haritası, AB ile belge güvenliği konusunda işbirliği yapmak, komşu olduğu AB üyesi ülkeler ile sınır yönetimi konusunda etkin işbirliği gerçekleştirmek, Avrupa Polis Teşkilatı EUROPOL ile ortak çalışma yürütmek ve yolsuzlukla mücadele etmek gibi 72 tane kriteri bünyesinde barındırmaktadır (European Commission, 2013 / b: 1-19). Ancak bu 72 kriterin eksiksizce yerine getirilmesinin akabinde Avrupa Komisyonu vize serbestisi teklifinde bulunacaktır.² Bu teklif daha sonra Avrupa Parlamentosu'nda (AP) salt çoğunluk, Bakanlar Konseyi'nde ise nitelikli çoğunluk prensibi esas alınarak oylanacaktır.

Geri Kabul Anlaşması'nın imzalanması ve beraberinde vize serbestisi diyalogunun faaliyete geçirilmesi, ilk zamanlarda AB ve Türkiye arasındaki ikili ilişkilerin ve

² 4 Mayıs 2016 tarihinde Avrupa Komisyonu tarafından yayımlanan 3'üncü Vize Serbestisi Raporu'na göre, Türkiye 72 kriterin 65 tanesini eksiksizce yerine getirmiştir ve 2 kriterin de şartlarının yerine getirilmesinde önemli ilerleme sağlamıştır. Öte yandan, rapora göre geriye kalan 5 kriterde ilerleme sağlanamamıştır (European Commission, 2016). Özellikle 65 numaralı kriterde ifade edilen "organize suçlar ve terör ile mücadeleye ilişkin mevzuatın AB müktesebatı ile uyumlu hale getirilmesi" ile ilgili şart, AB-Türkiye vize serbestisi diyalogunda yaşanan tıkanıklığın en önde gelen nedeni olarak görülmektedir.

belirgin bir duraklama dönemine girmiş olan Türkiye'nin AB üyelik sürecinin yeniden canlandırılması amacıyla tasarlanmış bir araç olarak görülmüştür (Kirişçi, 2014: 1). Öte yandan, Geri Kabul Anlaşması'nın uygulanması süreci, mülteci krizinin bir "Avrupa sorunsalı" boyutuna ulaşmasından önce oldukça yavaş bir şekilde işlemiştir. Anlaşmanın imzalanmasının ardından geçen 2 yıl içerisinde, 72 kriterin yalnızca 37 tanesi eksiksiz bir şekilde tamamlanmıştır (ESI, 2017). Benzer şekilde, Aralık 2013-Kasım 2015 döneminde herhangi bir müzakere faslı da açılmamıştır.

4. MÜLTECİ KRİZİNİN GÖLGESİNDE AB-TÜRKİYE İLİŞKİLERİ: İLİŞKİLERİN KURUMSAL MİMARİSİNİ YENİDEN YAPILANDIRMA ÇABALARI

Her ne kadar mülteci krizinin bir "Avrupa krizi" durumuna dönüşmesinden önce Geri Kabul Anlaşması'nın hükümlerinin uygulanması oldukça yavaş bir şekilde ilerlemişse de, 2015 yazından itibaren Avrupa'nın son derece belirgin bir mülteci akını ile karşı karşıya kalmış olması, gerek AB-Türkiye ilişkilerinin önemini gerekse Geri Kabul Anlaşması'nın başarılı ve ivedilikle uygulanmasının önemini gözler önüne sermiştir. Suriye'deki iç savaşın daha da şiddetlenmesinin akabinde Türkiye ve Yunanistan arasındaki Ege Denizi, Suriyeli mülteciler için 2015 yazından itibaren en önemli kaçış rotası haline almıştır. Avrupa Komisyonu'nun verilerine göre Haziran 2014'te "Ege rotasını" yalnızca yaklaşık 6.000 mülteci kullanmışken, 2015 yılında aynı ay 50.000 civarı mülteci aynı rotayı kullanarak Türkiye üzerinden Yunanistan'a ulaşmıştır (Tagesspiegel, 2015). Türkiye, "transit" ülke konumunun yanı sıra, kültürel ve coğrafi avantajları ve sığınma sisteminde son yıllarda yaptığı reformlar nedeniyle (Turhan, 2015), Suriyeli mülteciler için bir "hedef" ülke konumuna da erişmiştir ve Eylül 2015 itibarıyla yaklaşık 2 milyon Suriyeli mülteciye kapılarını açmıştır.

23 Nisan 2015 tarihinde gerçekleştirilen olağanüstü AB Zirvesi'nde ve 25-26 Haziran 2015'de düzenlenen olağan AB Zirvesi'nde Avrupalı liderler tarafından alınan ve özellikle de AB'nin sınır hattında yer alan Yunanistan ve İtalya gibi ülkelerin üstündeki yükün azaltılması için yaklaşık 160.000 mültecinin bu ülkelere alınıp başka AB ülkelerine yeniden yerleştirilmeleri ile ilgili verilen kararlar, AB'ye üye devletler tarafından ön görüldüğü şekilde uygulanmamıştır ve krize karşı ortak bir politika ortaya çıkarılamamıştır (Carrera vd., 2015: 14-16; Müftüler-Baç, 2016: 100). Bunun üzerine başta Şansölye Merkel olmak üzere, AB'nin önde gelen liderleri düzensiz göç akımlarının Avrupa'dan geri yönlendirilebilmesi için dikkatlerini hem "hedef" hem de "transit" ülke konumunda olan Türkiye'ye çevirmişlerdir. Bu bağlamda, Merkel 7 Ekim 2015 tarihinde Fransa Cumhurbaşkanı François Hollande ile beraber AP'ye hitap ederken, mülteci krizinin başarılı bir şekilde yönetilmesini, AB'nin sınırlarının korunması ve bu konuda Türkiye gibi ülkelerle işbirliğine gidilmesi ile ilişkilendirmiştir (European Parliament, 2015). Bu açıklamaya uygun olarak, 15 Ekim 2015 tarihli AB Zirvesi, Avrupa Komisyonu tarafından kaleme alınan ve AB'ye yönelik düzensiz göç akımının durdurulması için Türkiye ile yakın işbirliğine gidilmesini ön gören Ortak

Eylem Planı'nı (OEP) onaylamıştır (European Council, 2015 / a). OEP, mülteci kriziyle mücadelenin “kölfe paylaşımı ruhu içinde” üç farklı alanda gerçekleştirilmesini ön görmektedir: 1) Kitlese mülteci akınının altında yatan temel nedenlerin analizi; 2) Türkiye’de geçici koruma altında yaşayan Suriyelilere ve ilgili kişilere Türkiye’de ev sahipliği yapan bölgelere mali destek sağlanması ve 3) AB’ye düzensiz göç akınının durdurulması için AB-Türkiye Geri Kabul Anlaşması’nda yer alan hükümler temel alınarak iki taraf arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi (European Commission, 2015 / b). Eylem Planı’nın onaylandığı AB Zirvesi, aynı zamanda Türkiye’nin AB’ye katılım sürecinin yeniden canlandırılması gerektiğine dikkat çekmiştir (European Council, 2015 / a).

OEP, 29 Kasım 2015 tarihinde Türkiye ve AB arasında Brüksel’de gerçekleştirilen ikili zirvede etkinleştirilmiştir. 11 maddelik bir anlaşma metni ortaya çıkaran AB-Türkiye zirvesi, iki taraf arasında düzensiz göçün önlenmesine ilişkin gerçekleştirilecek işbirliğinin genel çerçevesini, koşullarını ve karşılıklı yükümlülükleri de belirlemiştir. İkili zirvede alınacak kararlar, özellikle Şansölye Merkel tarafından zirve öncesinde Türkiye, GKRY ve düzensiz göç akımlarından etkilenen üye devletlerin liderleriyle düzenlediği ikili ya da çoklu görüşmeler aracılığıyla şekillendirilmiştir (Turhan, 2016: 472-473). İkili zirve sırasında AB, Türkiye’de geçici koruma altında yaşayan Suriyelilerin bakımı için Türkiye’yi desteklemek amacıyla 3 milyar avroluk bir ek mali yardım sağlamayı; Türkiye’nin üyelik müzakerelerinde ekonomik ve parasal politikayla ilgili 17. faslı açmayı ve Türkiye’nin vizesiz rejime yönelik yol haritasının içinde yer alan 72 kriteri yerine getirmesi durumunda Avrupa Komisyonu’nun Ekim 2016’da vize muafiyetinin gerçekleştirilmesi için 2016 yılının sonbahar aylarında ilgili raporunu sunacak olmasını taahhüt etmiştir. Buna karşılık Ankara da Geri Kabul Anlaşması’nın tüm hükümlerini Haziran 2016’dan itibaren uygulamayı ve AB’ye yönelik düzensiz göç akınlarının önlenmesinde işbirliği yapmayı kabullenmiştir (European Council, 2015 / b).

Kasım 2015 zirvesi, AB ve Türkiye arasındaki ikili ilişkilerde uzun bir duraklama ve uzaklaşma döneminden sonra önemli bir dönüm noktası olmuştur. Zirvede Türkiye’nin katılım müzakerelerine 2 yıllık bir aradan sonra yeni bir müzakere faslının açılması ile sadece ufak da olsa bir ivme kazandırılmamıştır. Aynı zamanda, zirvede alınan ve aşağıda belirtilen 6 karar ile AB-Türkiye ilişkilerinin kurumsal mimarisinde de önemli değişikliklere gidilmiştir:

1. İki taraf arasındaki ilişkilerin potansiyelinden daha çok faydalanmak amacıyla daha iyi yapılandırılmış ve daha sık gerçekleştirilen bir yüksek düzeyli diyalog kurulması;
2. Senede iki kere ikili zirve gerçekleştirilmesi;
3. Dış ve güvenlik politikasında işbirliğinin geliştirilmesi için bakanlar, AB Dış İlişkiler ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi ve komiserler düzeyinde düzenli siyasi diyalog yürütülmesi;
4. Yüksek Düzeyli Ekonomik Diyalog mekanizmasının kurulması ve mekanizmanın ilk toplantısının 2016 yılının ilk çeyreğinde gerçekleştirilmesi;

5. Enerji alanında işbirliğinin geliştirilmesi ve Yüksek Düzeyli Enerji Diyaloğu'nun ikinci toplantısının 2016 yılının ikinci çeyreğinde yapılması ve
6. Gümrük Birliği'nin güncellenmesine ilişkin müzakerelerin 2016 yılının sonuna doğru başlatılması (European Council, 2015 / b).

29 Kasım 2015 tarihinde gerçekleştirilen AB-Türkiye Zirvesi'nde daha iyi yapılandırılmış ve güvenlik ve ekonomi politikalarına odaklanan yüksek düzeyli bir diyalog mekanizmasının oluşturulması kararının alınmasının ikili ilişkilerin kurumsal çerçevesine önemli etkileri olmuştur. Öncelikle, sadece Türkiye'nin değil, aynı zamanda tüm aday ülkelerin AB'ye katılım süreçlerinde kilit öneme sahip 23 ve 24 numaralı “yargı ve temel haklar”, “adalet, özgürlük ve güvenlik” başlıklı müzakere fasıllarının açılmayıp, ekonomik ve parasal politikayla ilgili 17. faslın açılması ve güvenlik ve ekonomi politikalarında ikili işbirliklerinin derinleştirilmesinin amaçlanması, AB-Türkiye diyalogunun üyelik süreci çerçevesinin dışında ilerlemesini teşvik etmiştir. 17. faslın açılması, Türkiye'nin AB ile gerçekleştirdiği katılım müzakerelerine gerçek anlamda ve kalıcı bir ivme kazandırmamıştır (IKV, 2015). Avrupa Komisyonu'nun 2011 yılında yayımladığı Genişleme Stratejisi Dokümanı, aday ülkelerle yapılan müzakerelerin ilk aşamasında 23. ve 24. fasılların öncelikli olarak açılması gerektiğini ifade etmiştir (European Commission, 2011: 3). Aday ülkeler Sırbistan ve Karadağ'ın üyelik müzakerelerinde genişleme stratejisi ile uyumlu olarak daha başlangıç aşamasında 23. ve 24. fasıllar açılmıştır.

AB ve Türkiye arasında gerçekleştirilen Kasım 2015 zirvesinin akabinde 7 ve 18 Mart 2016 tarihlerinde iki tane daha ikili zirve gerçekleştirilmiştir. 18 Mart tarihinde gerçekleştirilen üçüncü zirvede, AB ve Türkiye arasında düzensiz göçün önlenmesine yönelik yapılacak işbirliğinin koşulları son bir kere masaya yatırılıp, Kasım 2015 kararlarının bazılarında değişikliklere gidilip, anlaşma çerçevesine yeni şartlar ve yükümlülükler de eklenmiştir. 18 Mart zirvesinde varılan mutabakat, AB-Türkiye diyalogunun yoğunluklu olarak güvenlik ve ekonomi alanlarında ve Birlik'e katılım çerçevesinin dışında gelişmesine katkıda bulunmuştur.

Zirvede, Kasım 2015 toplantısında verilen kararlar uyumluluk sergileyecek şekilde tekrar ekonomi odaklı 33 numaralı ve “mali ve bütçesel hükümler” başlıklı faslın açılmasına karar verilmiştir. Bunun yanı sıra, Türkiye'ye yapılacak ek mali yardımın 6 milyar avroya çıkarılmasına ve Türkiye'nin tüm koşulları yerine getirmesi durumunda Avrupa Komisyonu'nun 2016 yılının sonbahar ayları yerine, Nisan 2016 tarihinde Türkiye'ye Haziran 2016'ya kadar vize serbestisi getirilmesine yönelik teklifini sunmasına onay verilmiştir (European Council, 2016). Türkiye, her ne kadar 29 Kasım 2015 zirvesinden sonra ve 18 Mart zirvesinden önce, AB ile düzensiz göçün ve mülteci krizinin yönetimi konusunda işbirliğine varılması için bir takım ek koşullar getirmeyi amaçlamış ve bu çerçevede GKRY tarafından tek taraflı bloke edilen “enerji” (15), “yargı ve temel haklar” (23), “adalet, özgürlük ve güvenlik” (24), “eğitim ve kültür” (26) ve “dış, güvenlik ve savunma politikası” (31) fasıllarının açılmasını şart koşmuşsa da (Gehrold ve Zenner, 2016: 2), zirve sonunda sadece 33. fasılda görüşmelerin başlatılması kararı alınmıştır.

5. AB-TÜRKİYE STRATEJİK ORTAKLIĞINA DOĞRU MU?

AB ve Türkiye arasında 2015 ve 2016 yıllarında kurulan, etkin hale getirilen ve stratejik alanlarda işbirliğini destekleyen Türkiye-AB Yüksek Düzeyli Enerji Diyalogu, Türkiye-AB Yüksek Düzeyli Ekonomik Diyalog Mekanizması, Türkiye-AB İkili Zirveleri, Yüksek Düzey Siyasi Diyalog Mekanizması (bakanlar, AB Dış İlişkiler ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi ve komiserler düzeyinde) ve Gümrük Birliği'nin güncellenmesine ilişkin müzakerelerin başlayabilmesi için yapılan ön hazırlıklar (bkz. Tablo 1), 1995 ve 2016 yılları arasında AB'nin, 10 ülke ile ikili anlaşmalar veya ortak zirvelerde alınan kararlar çerçevesinde geliştirdiği "stratejik ortaklıklar" ile benzerlik teşkil etmektedir. AB'nin resmi belgelerinde "stratejik ortaklık" kavramına dair net bir tanımlama yapılmamıştır ve AB'nin stratejik ortakları konusunda birbirinden farklı listelemelere rastlanmaktadır (Cirlig, 2012: 2-3; Hess, 2012: 2). Öte yandan, gerek AP gerekse Almanya Federal Meclisi *Bundestag*, AB'nin stratejik ortaklarının arasında Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Brezilya, Kanada, Çin, Güney Afrika, Güney Kore, Rusya, Meksika, Hindistan ve Japonya'nın yer aldığını ifade etmişlerdir (Cirlig, 2012: 2; Heimbach, 2009: 1-2). AB, Ukrayna Krizi'nin akabinde, 2 Eylül 2014 tarihinde Rusya ile stratejik ortaklığın bitirildiğini vurgulayan bir açıklama yapmıştır (EurActiv, 2014). Böylelikle AB'nin stratejik ortaklarının sayısı dokuza inmiştir.

Tablo 1. AB-Türkiye Diyalogu için Kurulan Yeni Mekanizmalar (2015-2016)

Tarih	Mekanizmanın Adı
Mart 2015	Türkiye-AB Yüksek Düzeyli Enerji Diyalogu'nun 1. Toplantısı
Kasım 2015	Türkiye-AB İkili Zirvesi – Zirve'de Alınan Kararlar: - İki taraf arasındaki ilişkilerin potansiyelinden daha çok faydalanmak amacıyla daha iyi yapılandırılmış ve daha sık gerçekleştirilen bir yüksek düzeyli diyalog kurulması; - Senede iki kere ikili zirve gerçekleştirilmesi; - Dış ve güvenlik politikasında işbirliğinin geliştirilmesi için bakanlar, AB Dış İlişkiler ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi ve komiserler düzeyinde düzenli siyasi diyalog yürütülmesi; - Yüksek Düzeyli Ekonomik Diyalog mekanizmasının kurulması ve mekanizmanın ilk toplantısının 2016 yılının ilk çeyreğinde gerçekleştirilmesi; - Enerji alanında işbirliğinin geliştirilmesi ve Yüksek Düzeyli Enerji Diyalogu'nun ikinci toplantısının 2016 yılının ikinci çeyreğinde yapılması ve - Gümrük Birliği'nin güncellenmesine ilişkin müzakerelerin 2016 yılının sonuna doğru başlatılması.³
Ocak 2016	Türkiye-AB Yüksek Düzeyli Enerji Diyalogu'nun 2. Toplantısı

³ Avrupa Komisyonu, Aralık 2016'da Bakanlar Konseyi'nden Gümrük Birliği'nin güncelleştirilmesi müzakerelerine başlamak için yetki talep etmiştir. Komisyon'un teklifi halen Konsey'de görüşülmektedir.

Mart 2016	2. ve 3. Türkiye-AB İkili Zirveleri
Nisan 2016	Türkiye-AB Yüksek Düzeyli Ekonomik Diyalog Mekanizmasının 1. Toplantısı
Eylül 2016	1. Türkiye-AB Üst Düzey Siyasi Diyalog Toplantısı
2015-2016	Gümrük Birliği'nin derinleştirilmesine ve güncellenmesine ilişkin müzakerelerin başlatılması için gerçekleştirilen ön görüşmeler

AB-Türkiye ilişkilerinin 2015 ve 2016 yıllarında kurulan ve ekonomi, dış ve güvenlik konularına odaklanan yeni ikili diyalog mekanizmaları aracılığıyla değişen kurumsal mimarisi, AB'nin 9 stratejik ortağıyla kurduğu kurumsal yapı ile benzerlik göstermektedir. 30 Ekim 2016 tarihinde imzalanan AB-Kanada Stratejik Ortaklık Anlaşması, ikili diyalog mekanizmaları olarak, yılda bir Kanada ya da AB'de gerçekleştirilecek ikili zirveler, dışişleri bakanları düzeyinde diyalog, Kanada Dışişleri Bakanı ve AB Dış İlişkiler ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi tarafından yönetilecek Ortak Bakanlar Komitesi, Kapsamlı Ekonomi ve Ticaret Anlaşması (CETA) gibi yapılanmaları bünyesinde barındırmaktadır (Council of the European Union, 2016: 32-38). Benzer şekilde, 2003 yılında ilk defa ESS içerisinde stratejik ortak olarak anılan ve bu ortaklığı 2013 yılında imzalanan "AB-Çin İşbirliği İçin 2020 Stratejik Ajandası" belgesi ile resmiyet kazanan Çin de AB ile diyalogunu, yıllık ikili zirveler, AB Dış İlişkiler ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi'nin katıldığı yüksek düzeyli stratejik diyalog, yüksek düzeyli ekonomik ve ticari diyalog ve iki senede bir düzenlenen "bireyden bireye diyalog" mekanizmaları ile yürütmektedir (European External Action Service, 2013: 2). 2010'dan beri yürürlükte olan AB-Güney Kore stratejik ortaklığı da (ihtiyaç duyulduğu sayıda) ikili zirve, bakanlar düzeyinde yıllık toplantılar, sektörel diyaloglar, Haziran 2011'den beri uygulanan serbest ticaret anlaşması ve Güney Kore'nin Ortak Güvenlik ve Savunma Politikası (OGSP) çerçevesinde yapılan operasyonlara katılmasına imkân tanıyan Çerçeve Katılım Anlaşması (FPA) gibi mekanizmaları içermektedir (European External Action Service, 2011: 15). AB ve Türkiye arasında kurulan yeni diyalog mekanizmaları, AB'nin stratejik ortakları ile kurduğu mekanizmalarla büyük benzerlik göstermektedir. AB'nin resmi belgeleri de Türkiye ve AB arasındaki stratejik ortaklık ihtimalini güçlendirmektedir. AP, 2012 yılında yayımladığı 2011 Türkiye İlerleme Raporu'na ilişkin ilke kararında Türkiye'yi "önemli bir ortak" (European Parliament, 2012: 13) olarak nitelendirirken, 2016 yılında aynı belgede "kilit bir stratejik ortak" (European Parliament, 2016: 4) olarak tanımlamıştır.

6. SONUÇ

Türkiye ve AB arasında, Suriye iç savaşının ortaya çıkardığı mülteci krizinin Avrupa'ya yansımalarının arttığı ve krizin bir "Orta Doğu ve yakın bölge krizi" olmaktan çıktığı dönemde ani ve geçici bir yakınlaşma yaşanmıştır. Bu çalışmada, iki taraf arasında gözlemlenen yakınlaşmanın, Türkiye'nin AB katılım sürecine kalıcı bir ivme kazandırmaktan çok, kriz döneminde Türkiye ve AB arasında güvenlik ve ekonomi politikaları alanlarında yeni diyalog mekanizmalarının

oluşturulmasıyla üyelik çerçevesinin dışında bir “stratejik ortaklık” çerçevesinin oluşmasına imkân tanıdığı görüşü öne çıkmıştır. Çalışma, Türkiye’nin AB katılım sürecinin tarihsel gelişimini kısaca analiz etmiş ve son yıllara kadar bu süreçte çıkışların (yeni fasılların açılması ile yaşanan yakınlaşmalar) ve inişlerin (uzun süre yeni fasıl açılmaması veya belli fasılların üye devletler ya da Bakanlar Konseyi tarafından bloke edilmesi ile yaşanan ihtilaflar) birbirini döngüsel şekilde ardı ardına takip ettiğini vurgulamıştır. Öte yandan, son yıllarda bu inişli çıkışlı döngü, belirgin bir duraklama dönemine dönüşmüştür. Müzakere sürecinde belirgin bir duraklamanın yaşandığı bu dönemde AB-Türkiye diyalogu, özellikle AB ve Türkiye arasında imzalanan Geri Kabul Anlaşması ve beraberinde başlatılan vize serbestisi diyalogu etrafında sürdürülmüştür. Ancak, mülteci krizinin bir “Avrupa sorunsalı” boyutuna ulaşmasından önce, Geri Kabul Anlaşması’nın eksiksizce uygulanabilmesi için yerine getirilmesi gereken yol haritasında önemli bir ilerleme sağlanamamıştır.

Mülteci krizinin Avrupa’ya ulaşması, AB devletlerinin krizin yönetimine ilişkin ortak bir politika geliştirememeleri ve Türkiye’nin hem “transit” hem de “hedef” ülke konumuna sahip olması nedeniyle, AB-Türkiye ilişkilerinin stratejik önemi ve düzensiz göçün önlenmesinde Geri Kabul Anlaşması’nın rolü yeniden keşfedilmiştir. Türkiye ve AB arasında mülteci krizinin yönetimi ve AB’yi hedefleyen düzensiz göç akımlarının engellenmesi alanlarında gerçekleştirilecek işbirliğinin çerçevesi, yöntemi ve koşulları 29 Kasım 2015’te ve 18 Mart 2016’da düzenlenen AB-Türkiye ikili zirvelerinde belirlenmiştir. Görüşmelerde, Türkiye’nin Geri Kabul Anlaşması’nın hükümlerini yerine getirmesinin karşılığında Türkiye’ye sınırlarında barınan Suriyelilerin bakımı için 6 milyar avroluk ek mali yardım sağlanması, ekonomik ve mali politikayla ilgili fasılların açılması ve Türk vatandaşlara Schengen bölgesi için vize muafiyeti getirilmesi gibi taahhütler verilmiştir. Aynı zamanda güvenlik ve ekonomi alanlarında ikili işbirliklerinin derinleştirilmesinin amaçlandığı yeni stratejik diyalog mekanizmaları geliştirilmiştir.

AB’ye katılım sürecine kalıcı ivme kazandıracak 23. ve 24. müzakere fasıllarının açılmayıp ekonomik ve mali politikayla ilgili fasılların açılması ve güvenlik ve ekonomi politikaları ile bağlantılı ikili diyalog mekanizmalarının kurulması, AB-Türkiye diyalogunun üyelik süreci çerçevesinin dışında ilerlemesini teşvik etmiştir. AB ve Türkiye arasında mülteci krizi döneminde oluşturulan yeni diyalog mekanizmaları, AB’nin stratejik ortakları ile kurduğu mekanizmalarla büyük benzerlik göstermektedir. Bu bağlamda, mülteci krizi döneminde iki taraf arasında gözlemlenen yakınlaşma, Türkiye’nin AB katılım süreci çerçevesinin dışında gelişen ve ikili ilişkilerin kurumsal ekseninin “katılım” sürecinden “ortaklık” sürecine kaymasını teşvik eden bir yakınlaşmadır. AB’nin resmi belgelerinde Türkiye tanımının „önemli ortak“ „kilit bir stratejik ortağa“ dönüşmesi de bu bulguyu desteklemektedir.

Öte yandan, Türkiye-AB diyalogunun ağırlıklı olarak katılım müzakereleri çerçevesinden bir stratejik ortaklık çerçevesine kaymasını teşvik edebilecek başka bir gelişme de, 23 Haziran 2016 tarihinde gerçekleşen ve Birleşik Krallık’ın AB’den ayrılması kararının çıktığı Brexit referandumu olmuştur. Referandum sonucu, her şeyden önce, AB ile gerek ekonomik açıdan gerekse güvenlik ve savunma politikası

açısından son derece güçlü bağları bulunan Birleşik Krallık ile Birlik arasındaki ikili ilişkilerin kurumsal mimarisinin yakın gelecekte tam üyelik çerçevesi dışında hangi model çerçevesinde şekilleneceği tartışmalarını da beraberinde getirmiştir (Şahin ve Ceran, 2016: 6-8; Ülgen, 2015). Birleşik Krallık ile AB arasında oluşturulacak diyalog modeli, Birlik ile özellikle ticari açıdan ve güvenlik / savunma politikası açısından benzer bir ilişkiye sahip Türkiye için de bir referans noktası teşkil edebilme ve AB-Türkiye diyalogunun tam üyelik çerçevesinin dışında gelişmesine ivme kazandırma potansiyeline sahiptir.

KAYNAKÇA

- Amnesty International, (2014), Facts & Figures: Syria refugee crisis & international resettlement, 5 December 2014, <https://www.amnesty.org/en/latest/news/2014/12/facts-figures-syria-refugee-crisis-international-resettlement/>, (Erişim Tarihi: 15.01.2017).
- Aydın, Y. ve Turhan, E., (yayım aşamasında), Deutschlands Rolle beim Flüchtlingsabkommen mit der Türkei: Eine Zäsur in der deutschen Türkei-Politik?, Gieler, W., Gümüş, B. ve Yoldaş, Y. (edt.), Deutsch-Türkische Beziehungen: Historische, sektorale und migrationsspezifische Aspekte, Frankfurt/Main, Peter Lang.
- Carrera, S., Blockmans, S., Gros, D. ve Guild, E., (2015), “The EU’s Response to the Refugee Crisis: Taking Stock and Setting Policy Priorities”, CEPS Essay, 20, 16 Aralık 2015.
- Cirlig, C., (2012), “EU Strategic Partnerships with Third Countries”, Library Briefing, Library of the European Parliament, 26 Eylül 2012.
- Council of the European Union, (2016), Strategic Partnership Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Canada, of the other part, 5368/2/16 REV 2, Brüksel, 5 Ağustos 2016.
- Deutsche Welle, (2007), French puts brakes on EU-Turkey talks, 26 Haziran 2007, <http://www.dw.com/en/france-puts-brakes-on-eu-turkey-talks/a-2634947>, (Erişim Tarihi: 18.02.2017).
- EurActiv, (2014), Mogherini: Russia is no longer the EU’s strategic partner, 2 Eylül 2014, <http://www.euractiv.com/section/global-europe/news/mogherini-russia-is-no-longer-the-eu-s-strategic-partner/>, (Erişim Tarihi: 14.03.2017).
- European Asylum Support Office, (2015), Annual Report on the Situation of Asylum in the European Union 2014, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

European Commission, (2017), Country responsible for asylum application (Dublin), https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/asylum/examination-of-applicants_en, (Erişim Tarihi: 19.02.2017).

European Commission, (2016), Report from the Commission to the European Parliament and the Council: Third Report on progress by Turkey in fulfilling the requirements of its visa liberalisation roadmap, COM(2016) 278 final, Brüksel, 4 Mayıs 2016.

European Commission, (2015 / a), EU-Turkey High Level Energy Dialogue and Strategic Energy Cooperation, 17 Mart 2015, https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2014-2019/arias-canete/announcements/eu-turkey-high-level-energy-dialogue-and-strategic-energy-cooperation_en, (Erişim Tarihi: 10.02.2017).

European Commission, (2015 / b), EU-Turkey Joint Action Plan, MEMO/15/5860, Brüksel, 15 Ekim 2015, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-5860_en.htm, (Erişim Tarihi: 10.02.2017).

European Commission, (2014), Türkiye-AB Geri Kabul Anlaşması'nın yürürlüğe girmesi konusunda Komisyon Üyesi Malmström tarafından yapılan açıklama, Brüksel, 1 Ekim 2014, http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-14-285_tr.htm, (Erişim Tarihi: 13.02.2017).

European Commission, (2013 / a), EU-Turkey: Putting accession talks back on track, new chapter opened, Brüksel, 5 Kasım 2013, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-958_en.htm, (Erişim Tarihi: 10.02.2017).

European Commission, (2013 / b), Roadmap towards a visa-free regime with Turkey, http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/what-is-new/news/news/docs/20131216-roadmap_towards_the_visa-free_regime_with_turkey_en.pdf, (Erişim Tarihi: 11.02.2017).

European Commission, (2011), Communication from the Commission to the European Parliament and the Council: Enlargement Strategy and Main Challenges 2011-2012, COM(2011) 666 final, Brüksel, 12 Ekim 2011.

European Council, (2016), EU-Turkey Statement, 18 Mart 2016, <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/03/18-eu-turkey-statement/>, (Erişim Tarihi: 10.02.2017).

European Council, (2015 / a), "European Council Meeting (15 October 2015) Conclusions", EUCO 26/15, Brussels, 16 Ekim 2015.

European Council, (2015 / b), "Meeting of Heads of State or Government with Turkey – EU-Turkey Statement", 29 Kasım

2015, <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2015/11/29-eu-turkey-meeting-statement/>, (Erişim Tarihi: 19.02.2017).

European Council, (2005), Brussels European Council 16-17 December 2004, 16238/1/04, 16 ve 17 Aralık, 2004, http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/83201.pdf, (Erişim Tarihi: 10.03.2017).

European Council, (1997), Luxembourg European Council 12 and 13 December 1997 – Presidency Conclusions, 12 ve 13 Aralık 1997, http://www.europarl.europa.eu/summits/lux1_en.htm, (Erişim Tarihi: 01.02.2017).

European External Action Service, (2016), Shared Vision, Common Action: A Stronger Europe – A Global Strategy for the European Union’s Foreign and Security Policy, Haziran 2016, http://europa.eu/globalstrategy/sites/globalstrategy/files/regions/files/eugs_review_web.pdf, (Erişim Tarihi: 17.04.2017).

European External Action Service, (2013), EU-China 2020 Strategic Agenda for Cooperation, http://eeas.europa.eu/archives/docs/china/docs/eu-china_2020_strategic_agenda_en.pdf, (Erişim Tarihi: 01.03.2017).

European External Action Service, (2011), Framework Agreement Between the European Union and Its Member States, On the One Part, and the Republic of Korea, On the Other Part, https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/framework_agreement_final_en.pdf, (Erişim Tarihi: 01.03.2017).

European Parliament, (2016), European Parliament resolution of 14 April 2016 on the 2015 report on Turkey (2015/2898(RSP)).

European Parliament, (2015), François Hollande and Angela Merkel Face MEPs, 7 Ekim 2015, <http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/20150929IPR94921/Fran%C3%A7ois-Hollande-and-Angela-Merkel-face-MEPs>, (Erişim Tarihi: 15.02.2017).

European Parliament, (2012), Motion for a Resolution - to wind up the debate on statements by the Council and the Commission pursuant to Rule 110(2) of the Rules of Procedure on the 2011 Progress Report on Turkey (2011/2889(RSP)).

European Stability Initiative, (2017), Turkey’s visa liberalization scorecard, <http://www.esiweb.org/index.php?lang=en&id=555>, (Erişim Tarihi: 10.03.2017).

Gehrold, S. ve Zenner, K., (2016), “EU-Türkei-Sondergipfel: Verhaltener Optimismus trotz vieler offener Fragen”, KAS Länderbericht, http://www.kas.de/wf/doc/kas_44460-544-1-30.pdf?160309101159, (Erişim Tarihi: 10.03.2017).

Heimbach, M., (2009), “Strategische Partnerschaften der Europäischen Union”, Deutscher Bundestag – Wissenschaftlicher Dienste, 11/09.

Hess, N., (2012), “EU Relations with “Emerging” Strategic Partners: Brazil, India and South Africa”, GIGA Focus, 4, https://www.giga-hamburg.de/de/system/files/publications/gf_international_1204.pdf, (Erişim Tarihi: 10.03.2017).

IKV, (2015), AB-Türkiye Zirvesi’nin Sonuçları Müzakere Sürecinin Canlandırılması İçin Bir Fırsat Sunmaktadır, Kasım 2015, <http://www.ikv.org.tr/ikv.asp?id=1197>, (Erişim Tarihi: 10.02.2017).

IKV, (2013), AB’ye Düzensiz Göçmen Girişi ve Geri Kabul Anlaşması ile İlgili İKV Duyurusu: “Yasadışı Göç Türkiye ve AB’nin Ortak Meselesidir”, <http://www.ikv.org.tr/ikv.asp?id=320#sthash.5BUDEHSL.dpuf>, (Erişim Tarihi: 10.02.2017).

Juncker, J., (2014), Ein neuer Start für Europa: Meine Agenda für Jobs, Wachstum, Fairness und demokratischen Wandel: Politische Leitlinien für die nächste Kommission, Strařburg, 15 Temmuz 2014.

Kap, D., (2014), “Suriyeli Mülteciler: Türkiye’nin Müstakbel Vatandaşları”, İKV Akademik Perspektif, Aralık 2014, [http://www.ikv.org.tr/images/files/Akademik-Perspektif-Aralik-2014_30-35\(1\).pdf](http://www.ikv.org.tr/images/files/Akademik-Perspektif-Aralik-2014_30-35(1).pdf), (Erişim Tarihi: 10.02.2017).

Kirişci, K., (2014), “Will the readmission agreement bring the EU and Turkey together or pull them apart?”, CEPS Commentary, 4 şubat 2014.

Müftüler-Baç, M., (2016), “Turkey’s Ambivalent Relationship with the European Union: To Accede or not to Accede”, Uluslararası İlişkiler, 13, 89-103.

Narbone, L. ve Tocci, N., (2007), “Running around in circles? The cyclical relationship between Turkey and the European Union”, Journal of Southern Europe and Balkans, 3, 233-245.

Official Journal of the European Union, (2014), Agreement between the European Union and the Republic of Turkey on the readmission of persons residing without authorisation, L 134/3, 7 May 2014, [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0507\(01\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0507(01)&from=EN), (Erişim Tarihi: 10.03.2017).

Nas, T., (2008), Tracing the Economic Transformation of Turkey from the 1920s to EU Accession, Leiden: Martinus Nijhoff Publishers.

Öner, S., (2016), “The Influence of the Economic Crisis and Refugee Crisis on EU Politics: The Challenges and Prospects for Turkey-EU Relations”, Marmara Journal of European Studies, 24, No. 2, 59-85.

Şahin, C. ve Ceran, A., (2016), “Brexit ve Sonrası: AB ve Birleşik Krallık için Gelecek Senaryoları”, İKV Değerlendirme Notu, Temmuz 2016.

Tagesschau, (2014), Erdogans Wünsche, Merkels Skepsis, 4 Şubat 2014, <https://www.tagesschau.de/ausland/deutschtuerkischebeziehungen102.html>, (Erişim Tarihi: 10.03.2017).

Tagesspiegel, (2015), Schlimmste Flüchtlingskrise seit dem Zweiten Weltkrieg, 14 Ağustos 2015.

The Independent Commission on Turkey, (2008), Turkey in Europe: More than a promise?, Brüksel.

Turhan, E., (2016), “Turkey’s EU Accession Process: Do Member States Matter?”, Journal of Contemporary European Studies, 24, 4, 463-477.

Turhan, E., (2015), “German-Turkish cooperation on irregular migration a must”, Hürriyet Daily News, 30 Kasım 2015, <http://www.hurriyetdailynews.com/german-turkish-cooperation-on-irregular-migration-a-must.aspx?pageID=449&nID=91844&NewsCatID=396>, (Erişim Tarihi: 10.03.2017).

Turhan, E. ve Yalçın, E., (2015), “Çok Vitesli Avrupa’ya Uyum Sürecinde Gümrük Birliği’nin Rolü”, TÜSIAD Görüş Dergisi, Ocak 2015, 86, 60-63.

Turkish Daily News, (2004), Leaders boost hope on Turkey’s EU bid, 29 Haziran 2004.

Ülgen, S., (2015), **Turkey: Brexit could pave the way for a new EU-Turkey relationship**, <http://blogs.lse.ac.uk/euoppblog/2015/11/14/views-on-the-uks-renegotiation-russia-ukraine-and-turkey/#One>, (Erişim Tarihi: 17.04.2017).

Yalçın, E. ve Turhan, E. (2015), “Die Integration der Türkei in die EU am Scheideweg? Optionen für eine Vertiefung der Wirtschaftsbeziehungen im Zeichen von TTIP”, Südosteuropa Mitteilungen, 55, 32-41.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

YAYIN KOŞULLARI VE YAZIM KURALLARI

- İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimleri Dergisi hakemli bir dergidir.
- Dergi her akademik yılın Güz ve Bahar Dönemlerinde, en az iki sayı yayımlanır.
- Dergimizde yayımlanacak yazılara ilişkin koşullar aşağıdır.

YAYIN KOŞULLARI

1. Dergide Türkçe, İngilizce, Fransızca ve Almanca yazılmış yazılar yayımlanır.
2. Dergiye basılmak üzere gönderilen araştırma makalesi, tarama makalesi ve bildiri niteliğindeki yazılar daha önce başka bir yerde yayımlanmamış olmalıdır.
3. Dergide yayımlanacak yazıların yazım ve dilbilgisi kurallarına uygun olması şarttır.
Bu kuralara uygun olan yazılar iki ayrı hakem tarafından değerlendirilir. Hakemlerden birinin olumlu, diğerinin olumsuz görüş bildirmesi halinde üçüncü bir hakeme başvurulur.
Yazıların yayımlanması için en az iki hakemin olumlu görüş bildirmesi şarttır.
Hakem görüşü doğrultusunda yazarlardan kısaltma ve/veya düzeltme yapmaları istenebilir.
Yazılar olumlu hakem görüşleri alındıktan sonra sıraya konularak yayımlanır.
Dergide yayımlanan yazılar ayrıca elektronik ortamda aşağıdaki adreste de yayımlanır.
<http://www.ticaret.edu.tr/tr/Sayfa/Akademik/%C4%B0stanbulTicaretUnive rsitesiYay%C4%B1nlar%C4%B1/%C4%B0stanbulTicaretUniversitesiSosyalBi limlerDergisi>
4. Dergide yayımlanan yazıların telif hakları yazarı veya yazarları tarafından karşılıksız olarak İstanbul Ticaret Üniversitesine devredilir. Yazarlar başvuru dilekçesine ekledikleri Makale Sunum Formu'nu doldurmak ve imzalayarak telif haklarını devrettiklerini beyan etmek zorundadır.
5. Dergiye basılmak üzere gönderilen yazılar, disketler ve CD'ler yayımlansın veya yayımlanmasın yazarına geri gönderilmez.
6. Dergide yayımlanan yazılardaki görüşler ve bu konudaki sorumluluk yazarına veya yazarlarına aittir.
7. Dergide yayımlanacak çeviri yazılarda çevirmen eserin yazarından ve/veya yayın hakkına sahip kişi veya kurumdan yazılı yayım izni almak ve bu izin belgesini yayın kuruluna iletmek zorundadır.

8. Derginin bir sayısında bir yazarın birden fazla yazısı yayınlanmaz. Ancak ortak çalışma ürünü olan ve birden çok yazarlı çalışmalarda bu koşul aranmaz.

YAZIM KURALLARI

1. Yazılar Microsoft Windows Word 6.0 veya daha üst programda yazılmalıdır.
2. Yazılar “Times New Roman” 10 punto ile tek aralıklı yazılmalıdır. Sayfa düzeni için üst 6 cm, alt 5 cm ve kenarlarda sağ 4,5 cm, sol 4,5 cm boşluk bırakılmalı ve her sayfa numaralandırılmalıdır.
3. Yazının ilk sayfasında
 - Yazının başlığı sola dayalı, 12 punto koyu yazılmalıdır (Büyük harf).
 - Başlığın alt ve sol tarafında yazarın ismi 10 punto koyu verilmelidir.
 - Yazarın bağlı bulunduğu kuruluş ve unvanı birinci sayfanın en altında 8 punto italik olarak verilmelidir.
 - Türkçe ve İngilizce olarak yazılmış 100-150 kelimelik özetler 8 punto olarak verilmelidir. Özetler 2. sayfaya taşmamalıdır.
 - Özetin üzerindeki başlık özetin hemen üstünde, özet dilinde ve 10 punto olarak verilmelidir.
 - Özetlerin altlarında anahtar kelimeler (keywords) 8 punto koyu ve italik olarak belirtilmelidir
4. Makale metni 2. sayfadan başlamalıdır.
5. Giriş ve Sonuç kısımları da dahil olmak üzere yazının tüm bölümleri ve başlıkları numaralandırılmalı ve koyu yazılmalıdır.

Örneğin,

1. GİRİŞ

2. YÖNETİM VE ORGANİZASYON

2.1. Yönetim Kavramı

2.2. Organizasyon Kavramı

2.3.....

6. Yazılarda yer alan tablo içermeyen bütün görüntüler (fotoğraf, çizim, diyagram, grafik, harita vb.) “şekil” olarak adlandırılmalıdır. Tablo ve şekillere başlık (sıra numarası ve ad) verilmelidir. Tablolarda başlıklar üstte, şekillerde ise başlık altta yazılmalıdır. Tablo ve şekil başlıkları ortalanarak koyu yazılmalıdır. Başlıkta yer alan kelimelerin baş harfleri büyük yazılmalıdır. Tablo başlığından sonra 6 pt boşluk bırakılmalıdır. Tablo veya Şekillere ilişkin olası kaynak bilgileri de tablo veya şeklin altında gösterilmelidir. Denklemlerde verilecek sıra numaraları parantez içinde ve sağ tarafta yer almalıdır.

7. Kaynaklara göndermelerin (atıfların) gösterilmesinde yayın bilgileri, metinde parantez içinde (yazar soyadı, yayın tarihi ve sayfa numarası) sırasıyla verilmelidir. Örneğin;
- Tek yazar; (Smith, 1989: 123),
 - İki yazarlı; (Coleman ve Berrie, 1990: 124-129)
 - Çok yazarlı; (Smith vd., 1993: 23-27)
 - Bir yazarın aynı yıl içinde yapmış olduğu birden fazla çalışması kaynak olarak kullanılıyorsa; (Smith, 1992 / a), (Smith, 1992 / b)
 - Aynı soyadına sahip ilk adları farklı yazarlar (R. D. Luce, 1959), (P. A. Luce, 1986)
 - Gönderme yapılan kaynaklar birden fazla olduğunda alfabetik olarak (Dinçkol, 1986; Lalik, 1998; Oğuz, 1997)
 - Bir Kurum'un veya Grup'un eseri olan yayınlara ilk defa yapılacak bir atıf için (Türk Psikologlar Derneği [TPD], 1997); bu kaynağın sonraki tekrarlarında (TPD, 1997)
 - Tarihsiz Çalışmalar'da "bilinmeyen tarih" bt olarak (Eflatun, bt)
 - Anonim yazılarda (Anonim, 1976)
- olarak verilmelidir.
8. Yazının sonuna eklenecek Kaynakça'da yazarlar soyadlarına göre alfabetik sıralanmalıdır.
9. Çalışmanın içeriğinde gösterilmemiş bir kaynak esere kaynakçada yer verilmemelidir.
10. Bir yazarın aynı yıl içinde yapmış olduğu birden fazla çalışması kaynakçada yer alacaksa, yayım tarihinden sonra "a,b,c" gibi ibareler konulmalıdır. (1992 / a) (1992 / b)
11. Kaynakça'da
- Kitaplar
Yazar(lar)ın Soyadı, ve Adının Baş harfi., (yıl), Kitabın Adı, Basım Yeri, Yayımevi.

Sevilengül, O., (2004), Genel Muhasebe, Ankara, Gazi Kitabevi.
 - Editörlü Kitap
Editör(ler) in Soyadı ve Adının Baş harfi., (edt.), (Yıl), Kitabın Adı, Basım Yeri, Yayımevi.

Şenyüz, K., (edt.), (2004), Takı Tasarımı, İstanbul, Urart Yayın ve Dağıtım.
 - Editörlü Kitaptan Bölüm
Yazar(lar)ın Soyadı ve Adının Baş harfi., (Yıl), Bölümün Başlığı, Editör(ler) in Soyadı ve Adının Baş harfi.,(edt.), Kitabın Adı, (Sayfa Aralığı), Basım Yeri, Yayımevi.

Arens, A., and Loebbecke, J., (2000), The Audit Process, Elder. R., Beasley. M., (eds), Auditing-An Integrated Approach, (141-217), New Jersey, Prentice Hall,

- Dergilerdeki Makaleler
Yazar(lar)ın Soyadı, Adının Baş harfi., (Yıl), “Makalenin Başlığı”, Derginin Adı, Cilt Sayı, sayfa aralığı.

Ertuna, Ö., (2004), “Osmanlı ve Türkiye Ekonomilerinin Borç Bunalımı”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 24, 6-22.

- Web Sitesinden Doküman
[http://www.\(sitenin_adi\).\[Gün, Ay, Yıl, WEB;\]](http://www.(sitenin_adi).[Gün, Ay, Yıl, WEB;]) olarak verilmelidir.

NOT: Dergimize yayımlanmak üzere makale gönderecek Sayın yazarların bu gösterilen yazım kurallarına uymaları zorunludur. Ancak, bu kurallar arasında yer verilmemiş bir kaynaktan alıntı yapmak ve yaptıkları alıntıyı paragraf içinde göstermek zorunda olan yazarlar; kaynak gösterme yordamlarını aşağıdaki sitede veya kitapta bulabilirler.

* www.elyadal.org (Akademik Yazım Kuralları Kitapçığı)

* Halil Seyidoğlu, (2003) **Bilimsel Araştırma ve Yazma El kitabı**, 9.Baskı, İstanbul: Güzem Can Yayınları (7. ve 8. Bölüm)

12. Yazının sonuna yazar ya da yazarların e-posta adresi eklenmelidir.
13. Yazılar dergi adresine elektronik postayla “.doc” ve “.pdf” uzantılı olarak da gönderilmek zorundadır
Dergi e-mail adresi: sosyaldergi@ticaret.edu.tr
14. Yazarlar kendilerine ait haberleşme adreslerini veya diğer iletişim bilgilerini yayın kuruluna bildirmelidir.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
ISTANBUL COMMERCE UNIVERSITY JOURNAL OF SCIENCE

Makale Sunum Formu
Manuscript Submission Form

Makaleyi sunan yazar	:	_____
<i>Corresponding Author</i>		
Makalenin Başlığı	:	_____
<i>Title</i>		
Makalenin ilgili olduğu anabilim dalı	:	_____
<i>Research field of the submitted work</i>		
Makale ile ilgili anahtar sözcükler	:	_____
<i>Keywords</i>		
Makalenin yazarları	:	_____
<i>Complete list of authors</i>		_____ _____
Makalenin Türü	:	_____
(Araştırma Makalesi,		
Tarama Makalesi, Bildiri, Çeviri, Diğer)		
<i>Category of the manuscript</i>		
(Research Article, Review Paper , Report, etc)		
Makale No	:	_____
(Makale teslim alındığında		
verilecek numara)		
<i>Manuscript reference number</i>		
(Assigned Upon submission)		
Makaleyi sunan yazarın,		
<i>Corresponding author's</i>		
Çalıştığı kurum (company)	:	_____
Posta adresi (address)	:	_____
e-posta adresi (e-mail)	:	_____
Telefon no (Phone)	:	_____
Faks No (Fax)	:	_____
Sunulan makalenin sayfa sayısı	:	_____
<i>Number of pages</i>		
Makalenin sunulduğu tarih	:	_____
<i>Submission date</i>		
İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi'nde yer alacak yazılara ilişkin koşulları kabul ettiğimi ve yazımın telif haklarını İstanbul Ticaret Üniversitesine devrettiğimi bildiririm.		
<i>I accept to comply with the requirements for the articles to be submitted to Istanbul Commerce University and the transfer of copyright to Istanbul Commerce University.</i>		
Makaleyi sunan yazarın imzası	:	_____
<i>Signature of the corresponding author</i>		

Forma ulaşmak için
To obtain form

<http://www.ticaret.edu.tr/Sayfa/Akademik/%C4%B0istanbulTicaretUniversitesiYay%C4%B1nlar%C4%B1/DergiFormlar%C4%B1>