ibaness
International Balkan and Near Eastern
Social Sciences Conference Series
www.ibaness.org

"St. Kliment Ohridski" University - Bitola
Republic of Macedonia
www.uklo.edu.mk

International Balkan and Near Eastern Social Sciences Conference Series

PROCEEDINGS

Editors

Prof.Dr. Dimitar NIKOLOSKI

Prof.Dr. Rasim YILMAZ

Emilija MATESTA

October 28-29-30, 2016

Prilep / MACEDONIA

International Balkan and Near Eastern Social Sciences Conference Series

IBANESS Conference Series-Prilep / Republic of Macedonia

October 28-29-30, 2016

University of "St. Kliment Ohridski" Bitola, Republic of Macedonia

PROCEEDINGS

Editors
Prof.Dr. Dimitar NIKOLOSKI
Prof.Dr. Rasim YILMAZ
Emilija MATESTA

2016

Cataloging-In-Publication Data

Proceedings of International Balkan and Near Eastern Social Sciences Conference Series. Prilep / Republic of Macedoina, October 28-29-30, 2016 / ed. Dimitar NIKOLOSKI, Rasim YILMAZ, Emilija MATESTA.

ISBN 978-9989-695-56-8

First Printed: December-2016
University of "St. Kliment Ohridski" Bitola, Republic of Macedonia

FOREWORD

International Balkan and Near Eastern Conference Series brings together many distinguished social and behavioral science researchers from all over the world. Participants find opportunities for presenting new research, exchanging information, and discussing current issues.

We are delighted and honored to host the ***IBANESS Conference Series*** in Prilep / Republic of Macedonia at the University of Agribusiness and Rural Development. Presented papers have been selected from submitted papers by the referees. Sincere thanks to those all who have submitted papers.

We hope that through exchange of the presented researches and experiences, the Conference will enhance communication and dissemination of knowledge in Balkan and Near Eastern Countries.

The Organization Committee
October 28-29-30, 2016

Organization Committee

CO-PRESIDENTS

Prof.Dr. Dimitar Nikoloski, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia
Emilija Mateska, Center for Innovation and Development (CINNOD), President
Prof.Dr. Rasim YILMAZ, Namık Kemal University

SCIENTIFIC COMMITTEE

Prof.Dr. Ahmet KUBAŞ, Namık Kemal University, Turkey
Prof.Dr. Alpay HEKİMLER, Namık Kemal University, Turkey
Prof.Dr. Annamalia M. Sakkthivel, Sur University College, Oman
Prof.Dr. Dimitar Kirilov Dimitrov, University of Agribusiness and Rural Development, Bulgaria
Prof.Dr. Fatmir Memaj, University of Tirana, Albania
Prof.Dr. Gerhard RING, TU Bergakademie Freiberg, Germany
Prof.Dr. Günther LOSCHNIGG, University of Graz, Austria
Prof.Dr. Herbert Reginbogin, Touro College, USA
Prof.Dr. Kemal YILDIRIM, Anadolu University, Turkey
Prof.Dr. Ksenija Dumičić, University of Zagreb, Croatia
Prof.Dr. Letlhokwa George MPEDI, University of Johannesburg, South Africa
Prof.Dr. Mancheski Gjorgji, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia
Prof.Dr. Martha Starr, American University Washington D.C., USA
Prof.Dr. Mariana Ivanova, University of Agribusiness and Rural Development
Prof.Dr. Mi Jung PARK, Freie Universitat Berlin, Germany
Prof.Dr. Nadka KOSTADINOVA, Trakia University, Bulgaria
Prof.Dr. Otto KAUFMANN, Max Planck Institut München, Germany
Prof. Dr. Patricia GEORGIEVA, University of Agribusiness and Rural Development
Prof. Dr. Safet Kozarević, University of Tuzla, Bosnia and Herzegovina
Prof. Dr. Shushma Patel, London South Bank University, UK
Prof. Dr. Slavica Rocheska, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia
Prof. Dr. Srdjan Redzepagić, University of Nice – Sophia Antipolis, France
Prof.Dr. Thomas Paul, University of South Pacific
Prof.Dr. Todor RADEV, International University College, Bulgaria
Prof.Dr. Todorka ATANASSOVA-KALAYDZIEVA, Trakia University, Bulgaria
Prof.Dr. Zoran Ćirić, University of Novi Sad, Serbia

REFEREES

Prof.Dr. Nadka KOSTADINOVA, Trakia University, Bulgaria
Prof.Dr. Annamalia M. SAKKTHIVEL, Sur University College
Prof.Dr. Günther LOSCHNIGG, University of Graz
Prof. Dr. Slavica Rocheska, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia
Prof.Dr. Mariana IVANOVA, University of Agribusiness and Rural Development

SESSION CHAIRS

Meri Boshkoska

Dimitar Nikoloski

İlknur Kumkale

Füsun Uysal

Aneta Risteska

Hasret Elçin Kürşat Coşkun

Dilek Altaş

Savaş Selahattin Ateş

Marjan Angeleski

Tatjana Spaseska

Snezana Obednikovska

Dejan Zdraveski

Adil Oğuzhan

Program

October 29, 2016 - Saturday

09:00 – 17:45	**Registration**	**Congress Center**	
10:00 – 10:45	**Opening Ceremony**	**Congress Center**	Prof. Dr. Sasko Korunovski, Rector of the University "St. Kliment Ohridski"-Bitola Spiro Ristovski, Minister of Education and Science, Republic of Macedonia Prof. Dr. Gjorgji Mancheski, Dean of the Faculty of Economics-Prilep Prof.Dr. Dimitar Nikoloski, University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia Emilija Matesta, Center for Innovation and Development (CINNOD) Prof.Dr. Rasim Yılmaz (IBANESS)

10:45 - 11:00 Coffee Break

11:00 – 13:00	**Parallel Session I**	**Lecture Hall 1** Chair Person: Meri Boshkoska	Meri Boshkoska	Financing options for SMEs in the Republic of Macedonia
			Kolawole Olabode Olufemi	Short- Term Finance and Micro, Small and Medium Scale Enterprises (MSMEs) Survival in Nigeria
			Hamid Boustanifar, Danielle Zhang	CEOs' Personal Portfolio and Corporate Policies
			Feride Hayırsever Basturk, Arif Damar	The Investigation of Saving Tendency in Turkey: The Case of Bilecik
			Stojanka Dakić, Mirko Savić	Modeling of Gender Pay Gap on the Serbian Labour Market
			George Paily	Analyzing the Drivers of Innovation Development in Selected Technology Intensive Sectors in India: An Innovation System Approach
			Aram Ghazaryan	Choosing a Bundle
			Yasemin Oraman	How to Successfully Execute a Customer Relationship Management Strategy for SME Food Industries in Turkey?

11:00 – 13:00	**Parallel Session I**	**Lecture Hall 2** Chair Person: Dimitar Nikoloski	Dimitar Nikoloski, Miroslav Gveroski, Ljupcho Pechijareski, Slavica Rocheska	Assessing the impact of economic growth and income inequality on poverty reduction: The case of Macedonia
			M.Omer Azabagaoglu, Beyhan Tuncer	A Behavioral Finance Application Influence To Farmers' Decision on Loan And Agricultural Credit Usage
			Veneta Gaydardzhieva, Nadka Kostadinova	EU industrial policy and regional differences in Bulgaria
			Todorka Atanasova-Kalaydzieva, Miroslava Ivanova	Assessment of the conditions for the development of Bulgarian business
			Zdravko Đuričić, Predrag Đurić, Boris Novarlić	The role of the modern model of communication in creating a positive gap between citizens and local government: Projected on Bosnia and Herzegovina
			Gökhan Unakıtan, Derya İlkay Abdikoğlu	SWOT Analysis of Broiler Industry in Turkey
			Dushica Saneva, Sonja Cortosheva	Research the customers, satisfaction of the hotel service
			Burçin Başaran, Mustafa Kara	Contribution of Cooperatives in the Determination of Legislation Concerning Cooperatives: Case Of Tekirdağ Province's Regional Unions

11:00 – 13:00	**Parallel Session I in Turkish**	**Lecture Hall 3** Chair Person: İlknur Kumkale	İlknur Kumkale	Strategic Agileness in Creating a Competitive Advantage
			Miray Özden, Çağdaş İnan, Oktay Hekimler	EU Tourism Policy and the Future of Cultural Tourism
			Ahmet Kubaş	Entrepreneurship and Innovation
			Ertuğrul Recep Erbay, Handan Baydar	Effects of Fairs and festivals in Thrace Region on the Socio-Economic Structure of the Region
			Yasemin Çabuk	Crimes and Misdemeanor in Health
			Hamdi Sarıer	Socio-Economic Structure of Ergene Town of Tekirdag Province
			Beyhan Tuncer, M. Ömer Azabağaoğlu	Contribution of Behavioral Finance Approach To Solving Issues Faced By Farmers
			Harun Hurma, Nursel Türksoy, Çağdaş İnan	The Role of Tourism Activities in Rural Development
			Çağdaş İnan	Sustainable Tourism in Regional Development: A case study of Thrace Region
			Bahtıjar Belloda, Seyhan Bilir Güler, Adil Oğuzhan	Management and Organizational Commitment of Diversity: A Research in Prizren State Schools in Kosovo

11:00 – 13:00	**Parallel Session I in Turkish**	**Lecture Hall 4** Chair Person: Füsun Uysal	Erdem Öngün, Dilek Altaş	A Study On University Students' Use Of Social Media Tools
			Sevi Baloğlu, Aytaç Güt	Climate Change and Marketing
			Selin Bahar, Füsun Uysal	Factors Affecting Profession Choice and Profession Idealism of Logistics Associate Program Students
			Betül Akan, Beste Burcu Kasap	SWOT Analysis Evaluation of Yenice County of Canakkale Province in Location Marketing Framework
			Leyla Çelik	Transition into Integrated Reporting Process and Its Risks and Opportunities Provided to Firms
			Savaş Selahattin Ateş	The Factors Influencing Career Start Preferences of Students in Higher Education Institutions: The Application in Aviation Area
			Haluk Kayıcı	From Kypsela to İpsala : The History of the Town
			Ayşegül Uçan, Haluk Kaba, Duygu Özkan	Active Employment Policy to Fight Against Unemployment
13:00 - 13:30 Lunch				
13:30 – 15:30	**Parallel Session II**	**Lecture Hall 1** Chair Person: Aneta Risteska	Miroslav Gveroski, Aneta Risteska-Jankuloska	Determinants of Investment Decisions in SMEs
			Ezeni Brzovska, Tatjana Petkovska-Mircevska	Evaluating the importance of the determinants of the image of Croatia among Macedonian citizens with different demographic characteristics
			Stanka Rinkova, Irina Atanasova	Economic analysis of law. Practical dimensions in transforming economies
			Ali Faruk Açıkgöz, Sudi Apak, Ertuğrul Recep Erbay	A long-term appraisal of the corporate liquidity dynamics in the selected nonfinancial sectors: Evidence from Turkey
			Ljupce Markusheski, Aleksandra Jovanoska	The Role of Information Technology in Knowledge Management
			Monika Angeloska-Dichovska, Katerina Bojkovska, Julijana Siljanovska	Consumer behavior and challenges in the strategic planning of the company in the digital environment: case of Macedonia
			Sebahate Krasniqi	The Impact of Cultural Factors on the Marketing Communication of Companies
			Gökhan Unakıtan	Analysis of Relationship of R&D Expenditure and Economic Growth in Turkey

13:30 – 15:30	**Parallel Session II**	**Lecture Hall 2** Chair Person: Hasret Elçin Kürşat Coşkun	Snezhana Hristova	Women in the Workplace: Does the Glass-Ceiling Shows Signs of Breaking?
			Mladen Karadjoski, Branko Dimeski	European Union in the 21st Century – a Supranational Entity or a Simple Amount of Plural Interests?
			Shpresa Kaciku	Examining the Collaboration Between Ministries and Civil Society Organizations in the Republic of Kosovo
			Arbiana Govori, Qemajl Sejdij	The Impact of Working Capital Management on SMEs Profitability
			ViktorijaTrajkov	Advertising and its Effects on Children as Consumers in Small Countries with Case Study
			Ferit Belder	Securing EU Borders in non-EU Territories: An Area of Cooperation or Contestation
			Hasret Elçin Kürşat Coşkun	Factors of Collective Violence in the Ottoman Empire and the Balkan Wars(1903-1914)
			Aysel Güney, Arif Damar	Sustainability in Accounting Education

13:30 – 15:30	**Parallel Session II in Turkish**	**Lecture Hall 3** Chair Person: Adil Oğuzhan	Dilek Altaş, Bilge Serdarer Kuzu	The Study on Creating of Measurement and Evaluation Process of Attitude Scale
			Samet Yılmaz	A Historical Analysis of Israel's Defense and Armament Policy
			Betül Akan, Funda Er Ülker	A Field Study on the Career Values of Undergraduate Students Who Taking or Not Taking Entrepreneurship Course
			Nursel Türksoy, Özgür Altınel	The Role of Local Gastronomy on Tourism Promotion: The Case of Keşan's Line Meat
			Mehmet Kiziloglu	A Study on the Impact of Organizational Commitment on Charismatic Power
			Yılmaz Özdemir	Private Security Sector As a Law Enforcement and Economy and Problems of the Security Sector in Turkey
			Hande Özolgun	Accounting Transactions in Cooperatives
			Havva Gültekin, Adil Oğuzhan	Economic Growth Impact of Energy Imports And Expenses in Turkey
			Hasibe Yazıt, Hamide Salha	Tourism as a Tool for Socio-Cultural Change
			Ahmet Kubaş	Existing Promotion and Support Systems for Entrepreneurs

13:30 – 15:30	**Parallel Session II in Turkish**	**Lecture Hall 4** Chair Person: Savaş Selahattin Ateş	Mehmet Yüce, Muhammed Çelik	Electronic Notification in Turkish Tax Law and Analysis of the Problems to be Encountered in Practice
			İlter Ünlükaplan, Ebru Canikalp	Olivera Tanzi Effect: An Empirical Analysis on Turkey
			S. Ahmet Menteş	Why is Turkey Launching an Sovereign Wealth Fund?
			Savaş Selahattin Ateş, A.Kenan Sayın, Harun Yılmaz, Yener Kardeş	An Investigation of the Relationship between Organizational Commitment and Career Commitment: The Case of Airport Security Officers in Turkey
			Serdar Yurga	"Leader Farmers" Project
			Emin Genç	Financial Dimensions and Problems of Private Security Sector in Turkey
			Bige Küçükefe, Dündar Murat Demiröz	Turkey's Comparative Current Account Balance
			Ali Samast, Ebru Sargın, Erdem Ceylan, Çağatay Ordu	The Importance of the Transportation Sector and Container Transport in Turkey

15:30 - 15:45 Coffee Break

15:45 – 17:45	**Parallel Session III**	**Lecture Hall 1** Chair Person: Marjan Angeleski	Rasim Yılmaz	Borrowing Tendencies of Small, Medium and Large Sized Enterprises in Tekirdağ Region from Foreign Owned Banks and Domestic Banks
			Kujtim Zylfijaj, Dimitar Nikoloski	TheImpact of Access to finance in performance of formal and informal SMEs: evidence from Kosovo
			Miroslav Andonovski, Marjan Angeleski, Janka Dimitrova	The role of the international and regional organisations in regulation of the legal issues in the electronic commerce The role of information technology in knowledge management
			Shaip Gashi	Some common barriers of entrepreneurship development – the case of Kosovo and neighboring countries
			Füsun Uysal, Selin Bahar	Green Port Environmental Policies And Logistics Effects
			Gjorgji Gockov, Goran Petrevski, Suzana Makresanska - Mladenovska	Determinants of the Real Convergence in Central and Eastern Europe
			Nikola Dimeski	Effective business English teaching at university level in Macedonia – needs analysis
			Emilija Mateska	Activities of the Customs Administration for Protecting the Intellectual Property Rights

15:45 – 17:45	**Parallel Session III**	**Lecture Hall 2** Chair Person: Tatjana Spaseska	Tatjana Spaseska, Gordana Vitanova, Kosta Sotiroski, Dragica Odzaklieska, Aneta Risteska-Jankuloska, Fanka Risteska	The Impact of Macedonian Stock Exchange Performance on Economic Growth in Republic of Macedonia
			Marija Magdinceva-Sopova, Dushko Josheski, Ubavka Vegova	Decision Making and Employee Participation and Type of Business Conduct of Firms as a Determinant of the Firms Results
			Jovanoska Andrijana	Human Capital in Innovation
			Marija Ackovska, Neda Petroska-Angelovska, Katerina Hadzi Naumova-Mihajlovska	Absorption Efficiency of IPARD Funds in Financing Macedonian Agritourism Development
			Mirjana Borota Popovska, Vesna Zabijakin Chatleska, Marija Topuzovska Latkovikj	Young entrepreneurs' Capacity for Public Policy Advocacy in Macedonia
			Pece Nikolovski, Marina Blazhekovikj Toshevski, Igor Zdravkoski	Internal Audit of the Banking Sector in the Republic of Macedonia
			Muharrem BAKKAL	External Debt and the IMF in Turkey's Economy
			Liridon Veliu, Mimoza Manxhari, Besnik Kaleci, Arsim Veliu	Barriers on Women Managers Career Development in SME's, Kosovo

15:45 – 17:45	**Parallel Session III**	**Lecture Hall 3** Chair Person: Snezana Obednikovska	Elizabeta Tosheva	Women's entrepreneurship in the republic of Macedonia
			Aseda Banushaj	Inequality in Education and Personal Income
			Igor Zdravkoski, Pece Nikolovski, Marina Blazekovic	Harmonization of Accounting Standards – Multinational Standardized Financial Statements
			Snezana Obednikovska, Natasha Trajkova	The Globalization as a factor of competitiveness
			Janka Dimitrova , Miroslav Andonovski, Riste Temjanovski, Eftimija Dimitrova	Information Systems Auditing - Legislation and Standards
			Veronija Nolcheska	Brand consciousness among Macedonian tweens and their influence on the families' purchasing
			Natasha Daniloska, Diana Boshkovska, ElizabetaDjambaska, Aleksandra Lozanoska	Customer-oriented transformation of postal communications in the republic of Macedonia
			Arzu Karakurt	Pollution of Language: Use of Foreign Words in Television Commercials

15:45 – 17:45	**Parallel Session III**	**Lecture Hall 4** Chair Person: Dejan Zdraveski	Gentian Picari	Integration of Stock Markets in Balkan, Case of Albania
			Goce Menkinoski	The role of the marketing department in the strategic planning of companies in Macedonia
			Pece Nikolovski, Marina Blazhekovikj Toshevski, Igor Zdravkoski	Internal audit of the sales function
			Gligor Bishev, Tatjana Boshkov	De-Euroization in Macedonia: Is Euroization Irreversible?
			Jasmina Jovanovska, Katerina Zdravkova, Goce Armenski	A Comprehensive Study of Question Answering Systems
			Blagica Sekovska, Boris Anakiev	Macedonian livestock breeding in decreasing lines – economical reasons and consequents
			Dejan Zdraveski, Gjorgji Manceski, Margarita Janeska	New trends in business intelligence
			Süreyya BAKKAL	The Effects of Macro Economic Factors on Value of the Companies' Shares

19:00 Gala Dinner

October 30, 2016 - Sunday

11:00 – 13:00	**Parallel Session I**	**Lecture Hall 1**	Özge Habiboğlu, Teoman Akpınar	Examining Costing Method in the Case of a Firm Operating in Logistics Sector
			Nazlı Çağıl Küçükgöksel, Teoman Akpınar	The Cyprus Conflict
			Nilüfer Serinikli	The Importance of Cooperatives in the Economic Empowerment of Poor Women Receiving Service from Edirne Community Centers
			Mert Kalender, S. Ahmet Menteş	Management and Organization in Joint Stock Companies
			Fatma Fidan, Yeliz Yeşil	Approaches of the employer against the Minimum Wage Increases: A Study in Sakarya
			Abdullah Özdağ, Tekin Önal	Kosovo Issue And Kosovo's Independence Process
			Ayşe Nuray Cebeci, Hakan Uğur Ersöz	Necessity and Applicability of Renewable Energy Cooperatives in Turkey
			Mehmet Sabri Topak	Use Of Arima Models In Forecating Stock Prices: A Case Of Emerging Market

11:00 – 13:00	**Parallel Session I**	**Lecture Hall 2**	Hicran Özlem Ilgın, Hakan Uruç	Globalization as a Reflection of Television Serials Context of Western Culture
			Gulizar Tanridag	Socio-Economical Structure And Potantial Of Corlu District in Tekirdag Province
			S.Ahmet Menteş, Levent Yılmaz	The Impact of Fire Support Automatisation Which is One of the Decision Support System on Military Decision Making Process and Contemporary Battles
			Rasim Yılmaz	Competitive Advantage of Cities: The Case of Saray Town of Tekirdağ Province
			Fatma Fidan, Yeliz Yeşil	Generation Y and E-Contact Usage in Turkey: A Research on University Students
			Seda Ekmen Özçelik	Trade Potential Between Balkan Countries and Turkey
			Begümcan SEVİM	Problems in Consumer Loans
			Müge Yıldız	Office Management in Health Care; Çorlu Example

11:00 – 13:00	**Parallel Session I**	**Lecture Hall 3**	Duygu Özkan, Nur Yanık, Kürşat Emre	Administrative Structures and Its Impact on Management of SMEs in Turkey
			Emre Can Şahan, Çağatay Ordu, Nur Yanık	Employment of Disabled Persons and its Macro Economic Contribution
			Süreyya Bakkal	The Results of Monetary Policy After the year 2000 In Turkey
			Muharrem Bakkal, Hakan Kılcı	The Impact of Lean Manufacturing on the Firm's Operational Efficiency and Profitability: An Empirical Study on Firms Operating in Tekirdag Province
			Mustafa Çalım	Industrial enterprises in the Ergene County
			Süreyya Bakkal, Hakan Kılcı	The Effect of Motivation on the Productivity of Business Managerial Process: An Empirical Study on Firms Operating in Tekirdağ Province
			Cüneyt Koyuncu	The Impact of IQ on Renewable Energy Consumption and Production

11:00 – 13:00	**Parallel Session I**	**Lecture Hall 4**	Nur Yanık, Kürşat Emre, Ebru Sargın, Haluk Kaba	A Solution to Poverty : Micro-credits
			Ali Samast, Ebru Sargın, Erdem Ceylan, Çağatay Ordu	The Importance of the Transportation Sector and Container Transport in Turkey
			Erdem Ceylan, Ali Samast, Emre Can Şahan, Ayşegül Uçan	The impact of Electronic Banking Applications in the Turkish Banking System on the Turkish Economy
			Muharrem Bakkal	The International Trade Organizations' Effects to the World Economy
			Selçuk Eti, M.Ömer Azabağaoğlu	Attitudes of Consumers Towards Green Products
			S.Ahmet Menteş	Governance of Sovereign Wealth Funds
			Jülide Yalçınkaya Koyuncu, H.Tarık Altuntaş	Analysis of the Factors Affecting the Starting a New Business by People Having Entrepreneurship Training
			Mustafa Çalım	Industrial Enterprises in Ergene Town

CONTENTS

A Study On University Students' Use Of Social Media Tools 1
A Study on Attitude Scale Development for Measurement and Assessment Process 11
Lojistik Sektöründe Faaliyet Gösteren Uluslararası Bir İşletme Örneğinde Maliyetleme Yönteminin İncelenmesi 23
The Investigation of Saving Tendency in Turkey: The Case of Bilecik 32
The Cyprus Conflict 41
Globalization as A Reflection of Television Serials Context of Western Culture 56
Entegre Raporlama'ya Geçiş Süreci ve İşletmelere Sağladığı Fırsatlar ve Riskler 65
Sosyo-Kültür Değişim Aracı Olarak Turizm 72
Kypsela'dan İpsala'ya: İlçenin Tarihsel Gelişimi 80
Sustainability in Accounting Education 94
A long-term appraisal of the corporate liquidity dynamics in the selected nonfinancial sectors: Evidence from Turkey 101
Türkiye'deki Havaalanı Güvenlik Görevlileri Üzerinde "Örgütsel Bağlılık Ve Mesleki Bağlılık" Arasındaki İlişkinin Araştırılması* 108
Use of Arima Models in Forecasting Stock Prices: A Case of Emerging Market 120
Borrowing Tendencies of Small, Medium and Large Sized Enterprises in Tekirdağ Region from Foreign Owned Banks and Domestic Banks 125
Competitive Advantage of Cities: The Case of Saray Town of Tekirdağ Province 140
Yükseköğretim Kurumlarında Öğrenim Gören Öğrencilerin Kariyer Başlangıç Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Havacılık Alanında Uygulama* 153
The Importance of Cooperative in Economic Empowerment of Poverty Women Who Receive Services From Community Center in Edirne: A Field Study 163
Approaches of Employers For The Minimum Wage Increase: A Research in Sakarya 170
Y Generation's E-Communication Usage in Turkey: A Research on University Students 178
Trade Potential Between Balkan Countries And Turkey 187
Türkiye'nin karşılaştırmalı cari işlemler hesabı 194
Evaluating with SWOT Analysis the Yenice City which the Town of Çanakkale within the Framework of Place Marketing 217
Governance of Sovereign Wealth Funds 227
Strategic Agility in Creating Competitive Advantage 232
Socıo-Economical Structure and Potential of The Çorlu District in Tekirdağ Province 239
A Behavioral Finance Application Influence to Farmers' Decision on Loan and Agricultural Credit Usage 250
SWOT Analysis of Chicken Meat Sector in Turkey 254
Analysis of Relationship of R&D Expenditure and Economic Growth in Turkey 262
Contribution of Behavioral Finance Approach to Solving Issues Faced by Farmers 269
The Role of Tourism Activities in Rural Development 275
Farklılıkların Yönetimi Ve Örgütsel Bağlılık:Kosova Prizren Devlet Okullarında Bir Araştırma 281
A Field Study on The Career Values of Undergraduate Students Who Taking or Not Taking Entrepreneurship Course 302
Why is Turkey Launching an Sovereign Wealth Fund? 311
Girişimciler İçin Mevcut Teşvik ve Destek Sistemleri 315
Incentives and Support Systems for Entrepreneurs 315
Olivera-Tanzi Etkisi: Türkiye Üzerine Uygulamalı Bir Analiz 321
Karizmatik Gücün Örgütsel Bağlılığa Etkisi Üzerine Bir Araştırma 330
Yerel Gastronominin Turizm Tanıtımında Yeri: Keşan Satır Et Örneği 337
Effects of Fire Support Automatisation which is One of the Decision Support System on Process of Military Decision Making and Modern Day Battles 344
AB Turizm Politikası ve Kültürel Turizmin Geleceği 355
Entrepreneurship and Innovation 363
Attitudes of Consumers Towards Green Products 368
Girişimcilik Eğitimi Alan Kişilerin İşyeri Açmasına Etki Eden Faktörlerin Analizi 375
Economic Growth Impact of Energy Imports And Expenses in Turkey 380
Active Employment Policy to Fight Against Unemployment 391
Türkiye'de Kobilerin Yönetimsel Yapısı ve Bunun Makro Ekonomiye Etkileri 395
The Impact of Lean Manufacturing on the Firm's Operational Efficiency and Profitability: An Empirical Study on Firms Operating in Tekirdag Province 419
The Impact of IQ on Renewable Energy Consumption and Production 430
Yoksulluk ve Yoksulluk İçin Bir Çözüm Önerisi "Mikrokredi" 435

Climate Change and Marketing 447
Contribution of Cooperatives in The Determination of Legislation Concerning Cooperatives: Case of Tekirdağ Province's Regional Unions 460
Green Port Environmental Policies and Logistics Effects 472
Factors Affecting Profession Choice and Profession Idealism of Logistics Associate Program Students 483
The Effects of Fairs and Festivals on the Socio-Economic Life in the Thrace Region 501
Konteyner Taşımacılığında Türkiye'nin Yeri 508
Absorbtion Efficiency of IPARD Funds in Financing Macedonian Agritourism Development 518
Activities of The Customs Administration for Protecting The Intellectual Property Rights 525
Assessing the impact of economic growth and income inequality on poverty reduction: The case of Macedonia 531
Assessment of The Conditions for The Development of Bulgarian Business 540
Co-Determination of Labor and Competitiveness: Evidence From Sample Of Small Firms From R. Macedonia 547
Consumer Behavior and Challenges in The Strategic Planning of The Enterprises in The Digital Environment: Case of Macedonia 557
Customer-Oriented Transformation of Postal Communications in The Republic of Macedonia 565
De-Euroization in Macedonia: Is Euroization Irreversible? 573
Determinants of Investment Decisions in SMEs 581
Determinants of Real Convergence in Central and Eastern Europe 590
Economic Analysis of Law Practical Dimensions in Transforming Economies 603
Effective Business English Teaching at University Level in Macedonia – Needs Analysis 613
Eu Industrial Policy and Regional Differences in Bulgaria 623
European Union in The 21st Century – A Supranational Entity or A Simple Amount of Plural Interests? 630
Evaluating The Importance of Determinants for An Image of Croatia Among Macedonian Citizens With Different Demographic Characteristics 639
Financing Options for SME's in The Republic of Macedonia 645
Human Capital in Innovation 654
Inequality in Education and Personal Income 663
Information Systems Auditing – Legislation and Standards 669
Integration of Stock Markets in Balkan, Case of Albania 677
Internal Audit of The Banking Sector in The Republic of Macedonia 690
Internal Audit of The Sales Function 695
Harmonization of Accounting Standards - Multinational Standardized Financial Statements 699
Macedonian Livestock Breeding in Decreasing Lines – Economical Reasons And Consequents 704
Macedonian Tweens' Brand Awareness and Their Influence On Family Purchasing 711
New Trends in Business Intelligence 722
Barriers on Women Managers Career Development in SME's, Kosovo 728
Research of Customers' Satisfaction in The Hotel Service 736
Selecting KPI for SMEs and Designing A Performance Measurement Framework 743
Some Common Barriers of Entrepreneurship Development – The Case of Kosovo And Neighboring Countries 751
The Impact of Access to Finance in Performance of Formal and Informal SMEs: Evidence From Kosovo 759
The Impact of Macedonian Stock Exchange Performance on Economic Growth in Republic of Macedonia 773
The Impact of Working Capital Management on SMEs Profitability 787
The Role of Information Technology in Knowledge Management 793
The Role of The International And Regional Organisations in Regulation of The Legal Issues in The Electronic Commerce 800
The Role of The Modern Model of Communication in Creating A Positive Gap Between Citizens and Local Government: Projected on Bosnia And Herzegovina 806
Young Entrepreneurs' Capacity for Public Policy Advocacy 815
in Macedonia 815
ABSTRACTS 825
Kosova Sorunu ve Kosovanın Bağımsızlık Süreci 826
Securing EU Borders in non-EU Territories: An Area of Cooperation or Contestation 827
İsrail'in Savunma Ve Silahlanma Politikasının Tarihsel Bir Analizi 828
How To Successfully Execute A Customer Relationship Management Strategy For SME Food Industries in Turkey? 829
Önder Çiftçi Projesi 830
On The Necessity And Feasibility Of Turkey Renewable Energy Cooperatives. 831
Sağlıkta Kabahatler Ve Suçlar 832
Sağlık İşletmelerinde Büro Yönetimi; Çorlu Örneği 833
Pollution of Language: Use of Foreign Words in Television Commercials 834

Sustainable Tourism in Regional Development: A case study of Thrace Region 835
Türk Vergi Hukukunda Elektronik Tebligat Ve Uygulamada Karşılaşılabilecek Sorunların Analizi 836
Anonim Şirketlerin Yönetim Ve Organizasyonu 837
Tüketici Kredilerinde Yaşanan Sorunlar 838
Ergene İlçesinin Sosyo Ekonomik Yapısı 839
Ergene İlçesinde Endüstriyel İşletmeler 840
Employment of Disabled Persons and its Macro Economic Contribution 841
The results of Monetary Policy After the year 2000 in Turkey 841
The Effect of Motivation on the Productivity of Business Managerial Process: An Empirical Study on Firms Operating in Tekirdağ Province 842
Türkiye Ekonomisi'nde IMF ve Dış Borçların Makro Ekonomiye Etkileri 843
The Impact of Electronic Banking Applications in the Turkish Banking System on the Turkish Economy 844
The Effects of Macro Economic Factors on Value of the Companies' Shares 845
The International Trade Organizations' Effects to the World Economy 846
Short- Term Finance And Micro, Small And Medium Scale Enterprises (Msmes) Survival in Nigeria 847
Ceos' Personal Portfolio And Corporate Policies 848
Modeling of Gender Pay Gap On The Serbian Labour Market 849
Analysing The Drivers of Innovation Development in Selected Technology Intensive Sectors in India: An Innovation System Approach 850
Choosing A Bundle 851
Women in The Workplace: Does The Glass-Ceiling Shows Signs of Breaking? 852
Examining The Collaboration Between Ministries And Civil Society Organizations in The Republic of Kosovo 853
Advertising and its Effects on Children as Consumers in Small Countries With Case Study 854
Women's Entrepreneurship in The Republic of Macedonia 855
Globalization as a Factor For Fostering The Competitivness 856
The Role of The Marketing Department in The Strategic Planning of Companies in Macedonia 857
The Impact of Cultural Factors on The Marketing Communicatıon of Companies 858
Barriers on Women Managers Career Development in Sme's, Kosovo 859
Harmonization of Accounting Standards - Multinational Standardized Financial Statements 860
A Comprehensive Study of Question Answering Systems 861

A Study On University Students' Use Of Social Media Tools

Erdem ÖNGÜN[1] **Dilek ALTAŞ[2]**

[1]Trakya University

[2]Marmara University

Abstract: Either in their own right or blended with different disciplines, communication and media studies have an important place in the academic world. In addition to innumerable theoretical studies on communication, applied communication studies along with the ones on new media technologies have often been observed in the related literature. Today, especially the new generation called Y and Z generation seem to be more and more effectively using the new forms of communication. This study was realised through randomly selected 801 students, who are believed to make Y generation especially, from state and foundation universities in Turkey. The method of the study is based on a questionnaire applied to the selected sample through questions related to demographic profiles, internet and social media use of the students. Findings obtained from the questionnaire were analysed through statistical methods. A brief look at the historical development of the communication tools and technologies was provided in the study. At the same time enlightens the current state of today's communication tools and technologies along with applications and concepts related to the internet, "new" and "social" media. The other part reviews and evaluates related and similar studies that make the scope of the current study. The final part of the study discusses the numeric data obtained in the context of state and foundation university students' profiles related to their use of information and communication technologies by assessing the related content, methodology and findings.

Üniversite Öğrencilerinin Sosyal Medya Araçları Kullanımına İlişkin Bir Araştırma

Özet: İletişim ve medya çalışmaları gerek kendi başlarına gerekse farklı disiplinler ile yoğrulmuş olarak akademik dünyada önemli bir yer tutmaktadır. İletişim alanında yapılmış sayısız kuramsal çalışma yanında uygulamalı iletişim çalışmaları da yeni medya teknolojileri ile birlikte literatürde sıklıkla yer almaktadır. Bugün özellikle Y ve Z nesil olarak adlandırılan yeni kuşak yeni iletişim teknolojilerini oldukça etkin kullanmaktadır. Bu araştırma, özellikle Y kuşağının oluşturduğu Türkiye'de Kamu ve Vakıf Üniversiteleri arasından seçilen toplam 801 üniversite öğrencisi ile gerçekleştirilmiştir. Seçilen örnekleme anket yöntemi uygulanarak, demografik özellikler yanında internet ve sosyal medya araçları kullanımlarına yönelik sorular iletilmiştir. Anket sonucunda elde edilen veriler istatistiksel yöntemler kullanılarak incelenmiştir. Çalışmada iletişim, iletişim araçları ve teknolojilerinin tarihsel gelişimi hakkında kısa bilgiler verilmiştir. Bunun yanında günümüzde iletişim teknoloji ve araçlarının son haline, internet, "yeni" ve "sosyal" medya kavram ve uygulamalarına yer verilmiştir. Çalışmada araştırmanın konusunu oluşturan benzer çalışmalar irdelenmiş ve değerlendirilmiştir. Çalışmanın araştırma kısmında ise Kamu ve Vakıf Üniversite öğrencilerinin bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanma profilleri bağlamında elde edilen sayısal veriler, ilgili içerik, yöntem ve bulgular değerlendirilerek tartışılmıştır.

1.Introduction

Developing technologies have been reshaping almost all aspects of life ranging from socio-economic initiatives to health and educational issues. Also, there is no denial that people from all walks of life are inevitably affected by such advancements in technology. Today, supported by hi-tech devices, new means of communication appear and spread rapidly in the form of mobile interaction and information exchange. The most prominent social group that are very much willing to exploit these innovated communication tools is found among young adults especially scholarly ones. Commonly known as social media with its new but unique discourse, a new form of public sphere is under formation. At first look, keeping to the basics of communication in many aspects where 'message is the medium' though, this new form of information transfer and exchange differs from the traditional one in that it makes it possible for almost anyone to reach and share beyond borders with new identities and causes.

The attempt to draw the characteristics of a group in this study named as scholarly young adults or in other words 'university students' in state and foundation universities in Turkey regarding their use of

communication technologies is considered to add a different perspective to similar studies in the related field.

1.1. A Brief Introduction to Communication

The question as to what the first communication tool could be seems not to have a scientific answer. Pieces of bone, wood or stone used as an aid, a notch cut in a stick to signify the number of deer in a herd or some stones or logs used to mark the significance of an area in the prehistoric period can be regarded as a sort of communication tools extanding the scope of communication. Paleolithic and neolithic ages are known to be the pioneering periods of writing where symbols and signs were used as a communication instrument. Especially neolithic calculation stones lay the foundation of Sumerian system of letters, numbers and symbols.[1]

With the discovery of the printing press through the end of 15th century, the first literate public group appeared. The advent of electricity introduced new information transfer tools such as telegram and telephone forms through which 'transported communicstion' was replaced by ' mediated communication' [2]

The idea of first wireless communication was created by James Clerk Maxwell in 1864 and Heinrich Hertz in 1887 was able to produce electromagneic waves in the laboratory setting. In 1894, Guglielmo Marconi designed an apparatus to transfer and receive those waves, which was the prototype of the radio. Dominating 1930s and 1940s, radio was dethroned by television that was first in the air in North America.[3]

1.2. The Internet and New Communication Technologies

The word technology derives from the combination of the words 'techno' meaning ' do, produce or acquire and ' logos' meaning ' logic' in ancient Greek. Today, technology is a social fact that affects societies sometimes causing problems or sometimes yielding solutions. Technology of today runs mainly on smart systems that run on the internet infrastructure. The internet first appeared as a part of a military project called ARPANET to control missile systems during cthe old war period in the middle of the 20th century. [4]

As a more common communication tool, the internet as a new hope of the late 20th century was believed to be a better representive compared to all other information and communication technologies and to put an end to social hierarchy by saving individuals from the passivization of TV that then symbolized mass culture and creating new minds. [5]

By means of the World Wide Web, any user with minimal knowledge of the Internet is able to relay information to a vast audience through personal blogging, videos, and photos via interactive Internet sites known as Web 2.0 applications. By means of these specific web communities, individuals can post self-relevant information, link to other members, and interact with other members. Most notably, these web sites offer a gateway for online identity constructions.[6]

---

[1] David Crowley ve Paul Heyer, İletişim Tarihi (Translated by Berkay Ersöz), Phoenix Yayınevi,Ankara, 2010, pp.18,35, 43

[2] Crowley ve Heyer, p.182

[3] Nazife Güngör İletişim Kuramlar ve Yaklaşımlar, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2011, pp.17-19

[4] Ümit Atbek et al. Yeni İletişim Teknolojileri ve Medya (Sevda Alankuş, Ed.) 2005, IPS İletişim Vakfı Yayınları, İstanbul, pp.63-68

[5] Eric Maigret, Medya ve İletişim Sosyolojisi,(Çev. Halime Yücel) 2004,İletişim Yayıncılık, İstanbuls.pp.327-328.

[6] Soraya Mehdizadeh (2010). Self-presentation 2.0: Narcissism and self-esteem on Facebook. CyberPsychology, Behavior, and Social Networking, 13(4), 357–364.

So far, the domination of the internet technologies over traditional media has been quite influential.The end users of the internet based communication are also known as social media users who persit in living and existing in cyberspace. For that reason, they make big masses that are no longer audiences or viewers but inter-active participants with great influential powers.

1.3. Smiliar Studies

Studies on university students' use of information and communication technologies are on the increase. Karakoç and Taydaş in their study draws attention to the fact that the internet is the most widespread mass communication tool used by students.[7]

Tektaş (2014) in his research found that almost all of his participants (%99.1) use the internet and their first choice is Facebook.[8] Findings from Öztürk and Akgün's (2012) study support Facebook's popularity as a choice (94,5%).[9] This is also supported by findings in studies by Turan ve Göktaş (2011) .[10]

In addition to this, students spend a considerable amount of time on social media. Findings from Hazar's study (2011) demonstrate that %50.4 % of the participants spend 2-4 hours on the internet, mostly on social media Again Facebook (76.2%), followed by Youtube and Twitter, is the first choice.[11]

Studies related to the use of social media and its applications show that they are very common among young people. For example, Otrar ve Argın (2014) in their study found that 94 % of their participants have social media accounts and %56,7 % of them log onto these sites at least once or more times a day.[12] Among these accounts Facebook comes first as Baran ve Ata (2013) also found that Facebook as a first choice is followed by instant messaging applications, video sharing sites, podcast, wikis and blogs.[13]

Based on location from which students have an access to the internet, home and dormitories (61,5%) are the most common places (Fuat ve Him, 2013). [14]

Regarding studies in which the use of information and communication are examined through the attitudes and perceptions of students from state and foundation universities, results from Akyazı ve Ünal's (2013) study demonstrated some important findings. According to their study, while 88,3 % of state university students have personal computers, 95,8 % of foundation university students do so. In their study, there was no significant difference between state and foundation university students regarding their opportunities to access the internet. In both groups, Facebook is the most preferable social media tool. The study also shows that time spent daily on the internet by both state and foundation university

[7] Enderhan Karakoç and Onur Taydaş (2013) Bir Serbest Zaman Etkinliği Olarak Üniversite Öğrencilerinin

İnternet Kullanımı İle Yalnızlık Arasındaki İlişki: Cumhuriyet Üniversitesi Örneği Selçuk İletişim,(7) 4, pp.33-45

[8] Necla Aktaş (2014) Üniversite Öğrencilerinin Sosyal Ağları Kullanımlarına Yönelik Bir Araştırma, Tarih Okulu Dergisi (TOD) Yıl 7, Sayı XVII, pp. 851-870.

[9] Müslüm Öztürk ve Özcan Erkan Akgün (2012) , Üniversite Öğrencilerinin Sosyal Paylaşım Sitelerini Kullanma Amaçları ve Bu Sitelerin Eğitimlerinde Kullanılması ile İlgili Görüşleri,Sakarya University Journal of Education, 2/3, pp. 49-67.

[10] Zeynep Turan and Yüksel Göktaş (2011) Why Don't Students Use Facebook?, 5th International Computer & Instructional Technologies Symposium, Proceedings Book, pp.191-196

[11] Murat Hazar (2011). Sosyal Medya Bağımlılığı- Bir Alan çalışması. İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi, (32) 151-176

[12] Mustafa Otrar ve Ferhat Süleyman Argın (2014) The Examniation of The Students' Attıtudes Towards Social Media Within The Context Of Habits, Journal of Research in Education and Teaching, Vol.:3 No:3 (1-13)

[13] Bahar Baran ve Fiğen Ata (2013) Üniversite Öğrencilerinin Web 2.0 Teknolojileri Kullanma Durumları, Beceri Düzeyleri ve Eğitsel Olarak Faydalanma Durumları, Eğitim ve Bilim 2013, Cilt 38, Sayı 169, pp.192-238

[14] Nazif Fuat ve Tuba Him (2013) Üniversite Öğrencilerinin İnternet Kullanım Durumları Ve Saldırganlık Düzeyleri Arasındaki Korelasyon: Gaü Psikoloji ve Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Bölümü Öğrencilerinde İnternet Kaynaklı Tutum Değişiklikleri, II. International Conference on Communication, Media, Technology and Design Bildiri Kitabı. pp.392-396.

students are almost the same.According to this, while (47,2 %) of state university students spend 1-3 hours, 38,4 % of foundation university students do so.[15]

As far as gender concerned, Balcı (2013) et al. found that on weekly basis men use the internet more frequently than women.[16]

In terms of goals of using the internet, students use the internet for social media (22,2%), for researching (20,5%) and for communication (19,7%) (Bostancı, 2010).[17] This is also supported by the findings in a study conducted by Higher Education Council, in which the internet and social media are found to be used mainly for educational purposes (58%).[18]

Overall, findings above show that internet and social media use are very common among young people as university students whose first social media choice is Facebook.

2. New Media And Social Media

Before mentioning new media, it would be much more appropriate to mention about information society and its characteristics. It simply refers to changes in the ways in which life is now conducted because of information. Overall, information society deals with technological innovation and diffusion, occupational change, economic value, information flows, and the expansion of symbols and signs.[19]

'The media' in the established sense, usually refers to 'communication' and the institutions and organizations in which people work (the press, cinema, broadcasting, and so on) and the cultural and material products of those institutions (the forms and genres of news, road movies, sopa operas, which take the material forms of newspapers, paperback books, films, tapes, discs).New media, furthermore, refers, to a wide range of changes in media production, distribution and use, which are more than technological changes as they are also textual, conventional, and cultural. In brief, key terms in discourse about new media can be outlined as digitality, interactivity, hypertextuality, dispersal, and virtuality.[20]

As human beings , we have the dichotomous psychological need to be our own individual, yet we also want to feel that we belong to and are accepted by a much larger social set. People are willing to keep open running diaries as a way to stay connected because their ultimate desire is to feel accepted.The younger the generation, the less concerned they are about privacy.[21]

As more and more new forms of media in communication developed, social aspect of such interaction soon evolved into a massive use and sharing of these tools worldwide, blending two terms to coin a common concept to rename the whole process as 'social media'.Thus, rapid socialization of media especially in new forms brought about a new perspective to the way it is handled.What really the new term 'social media' means then?

---

[15] Erhan Akyazı ve Aylin Tutgun Ünal (2013) İletişim Fakültesi Öğrencilerinin Amaç, Benimseme, Yalnızlık Düzeyi İlişkisi Bağlamında Sosyal Ağları Kullanımı, Global Media Journal, Cilt 3 Sayı 6 pp.1-24

[16] Şükrü Balcı et al. (2013),Üniversite Öğrencileri Arasında İnternet Kullanım Örüntüleri, Selçuk İletişim, 7, 4, pp.5-22.

[17] Mustafa BOSTANCI (2010) , Sosyal Medyanın Gelişimi Ve İletişim Fakültesi

Öğrencilerninin Sosyal Medya Kullanım Alıskanlıkları, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi,pp.114-121

[18] Yüksek Öğrenimde Teknoloji ve İnternet Kullanımı, http://sosyalmedya.co/yuksek-ogrenimde-teknoloji/

[19] Frank Webster, The Handbook of New Media, 2002 (cited in Leah Lievrouw and Sonia Livingstone (eds.), Sage Publishing, London.

[20] Martin Lister et al. New Media: A Critical Introduction, 2003, Routledgei, NY, pp.9,10,13

[21] Erik Qualman, Socialnomics: How Social Media Transforms the Way We Live and Do Business,2009,John Wiley and Sons, Inc., New Jersey, p.2

Unlike Web 2.0 and user generated content slightly differs from social media. Meriam-webster online defines social media as forms of electronic communication (such as web sites) through which people create online communities to share information, ideas, personal messages, etc. Through social media, we no longer search for the news, it finds us.[22]

Social media is best understood as a group of new kinds of online media, which share most or all of the following characteristics such as participation, openness, conversation, community and connectedness.[23]

Meteoric popularity of social media is due in large part to its ability to help people avoid *information digestion.*At first glance, this would seem counter-intuitive because social media, in its inherent nature via status updates, microblogs, social bookmark, video sharing, photo commenting, and so on, actually poduces more content and information. Because of this increase in information you would think that it would cause more confusion, not less.[24]

Capacities, capabilities, competences and most importantly media literacies of individuals using social media are,for various reasons, not equally distributed in society.Age, personal attitude, technical knowledge (literacy),educational background, technological ownership and related infrastructure are issues that deserve attention in order to better understand how such differences can possibly affect users' tendencies and choices to exploit more of social media.

Today, almost innumerable number of people from different walks of life are on social media.Among them are young adults who are mostly targeted by social media entrpreneurs, in which the important thing is that whether young adults are aware of the content of the new media use and its related cognitive and behavioural consequences, not how they use them.[25]

In an increasingly technological and Internet-savvy world, people of all ages are generating a massive amount of content to share through social media. This content includes photographs, videos, blog posts, and other creative endeavors that users seek to share within their social networks.[26] Members of all age groups are involved in social media, though the elderly do not participate to the extent younger and middle-aged people do. Why people spend so much time with their computers is that these devices enable people to connect with others and to ameliorate the alienation, loneliness, and sense of separation many people feel in modern society.[27]

Social media has countless mediums in the forms of various applications such as Wikipedia, YouTube, Instagram, LinkedIn, Facebook, and Twitter that collaborately and initially make up most of "Social Media" . For example, not only shared information but also sponsored news articles could be found on the news feed of Facebook or Twitter pages. Instagram, through online mobile photo-sharing, video-sharing, and social networking services, enables its users to take pictures and videos, and share them either publicly or privately on the app, as well as through a variety of other social networking platforms, such as Facebook, Twitter, Tumblr, and Flickr. Bloggers could be used to benefit interest groups or e-commerce companies by posting about the hottest new trends and brands. LinkedIn is used to find potential employers and career opportunities. Search engines allow us to find any information and sites that we could possibly think of. All put together, all of these can be done on smartphones, on a cruiser at sea or an airplane (with wifi). Overall, that technology and the creation of social media mediums, have unquestionably become a huge asset to every one's lives with all its pros and cons.

---

[22] Erik Qualman, p.9

[23] Antony Mayfield , what is social media?, 2008, retrieved from https://goo.gl/MIb71N

[24] Erik Qualman, p.1

[25] İrfan Erdoğan & Korkmaz Alemdar, Öteki Kuram, 2010, Pozitif Matbaacılık, Ankara, p.439

[26] Alison C. Storella. (2014) It's Selfİe-Evıdent: Spectrums Of Alİenabılıty And Copyrıghted Content On Socıal Medıa, Boston Unıversıty Law Revıew [Vol. 94:2045

[27] Arthur Asa Berger, (2013) Media Analysis Techniques, SAGE Publications, Inc.London, pp.190-191

The way how social media tools and applications are either socially or individually exploited has been interest to many academic researches. New media, especially social media such as Facebook, blogs, MySpace, YouTube, Twitter, and the iPhone, have enabled people from very corner of the world to represent themselves in a particular way and stay connected in cyberspace.[28]

3. Analysis And Findings

3.1. The Sample and its Characteristics

The survey in the study was applied to 801 university students from state and foundation universities. Among them, 46,6% were from state universities, 53,4 % from foundation universities. Based on distribution according to faculties, 31,5 % were school of Economics and Public Administration, 25,3% Engineering, 13,9%, Education, 8,2% Sciences and Letters, 6,1 % Communcation, 5,5% Agriculture, %4,7 Fine Arts, 3,9% Law faculty students. Regarding their gender, 54,7% of the students were female, 45,3 % were male. In terms of their type of access the internet, 21% used wired, 38% wireless and 41% used both wired and wireless connection. Related to the tools students used to access the internet, 41,7% used desktop computer, 78,8% laptop and 56,2% mobile phone.

As for social media chocies of those who participated in the survey, 86,5 % used Facebook, 82,1 % Whatsapp, 39,6 % Twitter ,9% Blog, %3 Friendfeed. It was also found that students spent 37,07 minutes daily on these social networking sites.

Those who participated in the survey reported that 26,1% of them used social networks for getting informed, 37,8% for social communication and 36% for making friends. Concerning their internet connection type, it was found that studens mostly connected to the internet from home. Among them, 61% got often connected to the internet from home, 31,1% often on mobile, 5,5% often from school, 4,1% often from the internet café.

3.2. Relationship Analyses

Using Chi-Square analysis, relatisonship between the questions-asked to to both state and foundation university students- " For what purpose do you use social networking sites?" and "To what extent do you rely on the content on social networking sites ?" were studied and following results were obtained.

Table.1 State and Foundation Univerity Students' Goals of Susing Social Networking Sites

	For what purpose do you use social networking sites?			Total
	Getting Informed	Social Interaction	Fun	
State	111	154	108	373
Foundation	99	149	180	428
Total	210	303	288	801

According to Table 1., 29 % of state university students use social networking sites for getting informed,41% for social interaction, 28,9 % for fun. On the other hand, 23% of foundation university students use social networking sites for getting informed, 34,8% for social interaction, 42% for fun.

[28] Guo-Ming Chen (2012) The Impact of New Media on Intercultural Communication in Global Context, China Media Research, 8(2): 1-10.

Table.2.Chi-Square Results Related to the Goals of Using Social Networking Sites

	Chi-Square Tests		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	15,063[a]	2	0,001
Likelihood Ratio	15,181	2	0,001
Linear-by-Linear Association	12,656	1	0,000
N of Valid Cases	801		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 97,79.

According to Table 2, there is a significant relationship at 5% significance level (sig:0,001) between state and foundation student status and goals of using social networking sites.

Table.3 Trust Felt by State and Foundation Students in Social Networking Sites

	How much do you trust in the content and evaluations on Social Networking Sites ?			Total
	Not at all	Little	A lot	
State	120	239	14	373
Foundation	105	310	13	428
Total	225	549	27	801

According to Table 3, 32 % of state university students reported that they do not trust social networking sites at all, 64% little and 3,7 % a lot. On the other hand, %24,5 % of foundation university students do not trust social networking sites at all, 72,4 % little and 3% a lot. These findings show that students in both university group mostly have a little trust in social networking sites and the number of those who trust them a lot remains less.

Table 4. Chi-Square Test results related to Trust in Social Networking Sites

	Chi-Square Tests		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,473[a]	2	0,039
Likelihood Ratio	6,466	2	0,039
Linear-by-Linear Association	3,763	1	0,052
N of Valid Cases	801		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 12,57.

According to Table 4, there is a meaningful relationsship at 5% significance level (sig:0,039) between state and foundation student status and trust in social networking sites goals of using social networking sites.

Chi-Square results related to whether there is a significant relatiosnship between each social networking site (Facebook, Whatssapp, Blog, Friendfeed, Twitter ve and etc.) and goals of using them are as follows.

Table.5 Chi-Square test results related to each social networking site and goals of using them

	For what purpose do yo use social networking sites?			
		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Facebook	Pearson Chi Square	36,316[a]	2	,000
Whatsapp	Pearson Chi Square	9,835[a]	4	,043
Friendfeed	Pearson Chi Square	,031[a]	2	,985
Blog	Pearson Chi Square	,902[a]	2	,637
Twitter	Pearson Chi Square	3,439[a]	2	,179

In Table 5, a siginificant relationship between Facebook and Whatsapp and goals of using them was found at 5% significance level (sig. <0,05). Crosstable related to the results that were found significant is given below.

Table 6. Crosstable for Facebook and Whatsapp.

		For what purpose do you use social networking sites?			Total
		For getting informed	Social interaction	Fun	
Facebook	No	54	32	23	109
	Yes	156	271	265	692
	Total	210	303	288	801
Whatsapp	No	51	46	46	143
	Yes	159	257	242	658
	Total	210	303	288	801

According to Table 6, the number of students using Facebook is 692. Bunların 22,5% of them use such sites for getting informed, 39% for social interaction, 38,29% for fun. The number of students using Whatsapp is 658. 24% of them use such sites for getting informed, 39% for social interaction, 36,77 % for fun.

In the study, chi-square results related to whether there is a significant relationship between each social networking site (Facebook, Whatsapp, Blog, Friendfeed, Twitter et) and content and evaluations on these sites are as follows.

Tablo.7. Chi-square test results related to the relationship between each social networking site and the trust put in them.

	How much do you trust content and evaluations on social networking sites ?			
		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Facebook	Pearson Chi Square	9,777[a]	2	,008
Whatsapp	Pearson Chi Square	9,384[a]	4	,052
Friendfeed	Pearson Chi Square	,150[a]	2	,928
Blog	Pearson Chi Square	5,342[a]	2	,069
Twitter	Pearson Chi Square	8,621[a]	2	,013

In Table 7, it was found that there is a significant relationship between Facebook and Twitter and the trust for them at 5% significance level (sig. <0,05). Crosstable related to the results that were found significant are given below.

Tablo.8. Crosstable for Facebook ve Twitter

		How much do you trust in the content and evaluations on Social Networking Sites ?			Total
		Not at all	Little	A lot	
Facebook	No	44	63	2	109
	Yes	181	486	25	692
	Total	225	549	27	801
Twitter	No	51	46	46	143
	Yes	159	257	242	658
	Total	210	303	288	801

According to Table.8, 26% of 692 participants who use Facebook report that they do not trust the content and evaluations on social networking sites at all and nearly 74% trust them. On the contrary, 24,16% of 658 of those use Twitter state that they do not trust those sites at all and 76% do trust them.

4. Discussion

Until 1984, all universities in Turkey were run and bound by law by state. Established in 1984, Bilkent university was the first foundation university in Turkey until early 90s, which was followed by others like Koc, Sabanci, Bilgi in row. This new and unconventional form and format of education also introduced different perspectives to the current established education system. Socio-economic consequences of this transformation were quite observable in the demand and supply chain in the education sector. The idea triggering this study is mainly based on the possible changes in attitudes and behaviours possibly reflected on students from these two university forms, which deserve attention. The incentive is that as separate groups, state and foundation university students are likely to develop changing attitudes, perpectives, motives and goals in dealing with new communication technologies as questioned in the study.

Constructing the the profile analysis related to the goals of using social sharing sites by state and foundation university students, a survey was applied to those students in terms of various faculties they are studying. According to the survey results, it was found that Facebook is the most frequently used social networking site that is closely followed by Whatsapp and Twitter. The number of students getting connected to these sites from home was found higher. The fact that more students access the internet from home may lie in the fact national communication infrastructure and related pricing along with high mobile phone prices during the time of the study.Students reported that they use such sites mostly for social communication and making friends. Only 26,1% of these students expressed that they use these sites for getting informed.

Viewed as a distinction between state and foundation university, obtained findings attract attention to the fact that while state university students are more concerned about getting infomation on such sites, foundation university students prefer to use them for having a good time on them. It was also found that both state and foundation university students use these sites for social interaction. Apart from this, that state university students rely less on these sites is another important finding from the study.

The study also examined for what purpose each social networking site was used and Facebook and Whatsapp were found to be the ones which were in close relationship with getting information, social sommunication and for fun.

As for each social networking site and the trust felt for each of them in the study, Facebook and Twitter demonstrated statistically significant results. The most striking thing here is that trust felt for Facebook is less than that of Twitter and the rate of those who trust both them is measurable close to each for both social networking sites.

Overall, the study shows that it is not the form of the university that actually and basically or slightly matters in terms of goals, choices and trust, it is rather that ,independent of what was not researched and analysed in the study, but depending on the findings from it, the Z generation, one way or the other, has never been as challenging. Regardless of economic and infrastructural problems, that generation seems to persist in remaining online and connected in both university forms.

References

Aktaş, N,. Üniversite Öğrencilerinin Sosyal Ağları Kullanımlarına Yönelik Bir Araştırma, Tarih Okulu Dergisi (TOD), 2014, Sayı XVII, pp. 851-870.

Akyazı, E. and Ünal, A.T., İletişim Fakültesi Öğrencilerinin Amaç, Benimseme, Yalnızlık Düzeyi İlişkisi Bağlamında Sosyal Ağları Kullanımı, Global Media Journal, 2013,Cilt 3 Sayı 6, pp.1-24

Storella, A.C. It's Selfİe-Evıdent: Spectrums of Alİenabılıty And Copyrıghted Content On Socıal Medıa, Boston Unıversıty Law Review, 2014, Vol. 94:2045

Berger, A.A., Media Analysis Techniques, SAGE Publications, Inc.London, 2013, pp.190-191

Atbek, Ü. et al. Yeni İletişim Teknolojileri ve Medya (Sevda Alankuş, Ed.) 2005, IPS İletişim Vakfı Yayınları, İstanbul, pp.63-68.

Balcı, Ş. et al.(2013) ,Üniversite Öğrencileri Arasında İnternet Kullanım Örüntüleri, Selçuk İletişim, 7, 4,pp.5-22

Baran, B. ve Ata, F. Üniversite Öğrencilerinin Web 2.0 Teknolojileri Kullanma Durumları, Beceri Düzeyleri ve Eğitsel Olarak Faydalanma Durumları, Eğitim ve Bilim 2013, Cilt 38, Sayı 169, pp.192-238.

Bostancı, M., Sosyal Medyanın Gelişimi ve İletişim Fakültesi, Öğrencilerninin Sosyal Medya Kullanım Alışkanlıkları, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, 2010, pp.114-121

Crowley, D. and Heyer, P. İletişim Tarihi (Translated by Berkay Ersöz), Phoenix Yayınevi,Ankara, 2010, pp.18,35, 43

Erdoğan, İ.and Alemdar, K.,Öteki Kuram,Pozitif Matbaacılık, Ankara, 2010, p.439

Fuat, F. and Him, T. Üniversite Öğrencilerinin İnternet Kullanım Durumları Ve Saldırganlık Düzeyleri Arasındaki Korelasyon: Gaü Psikoloji Ve Rehberlik Ve Psikolojik Danışmanlık Bölümü Öğrencilerinde İnternet Kaynaklı Tutum Değişiklikleri, II. International Conference on Communication, Media, Technology and Design Bildiri Kitabı. 2013, pp.392-396

Chen, G. The Impact of New Media on Intercultural Communication in Global Context, China Media Research, 2012, 8(2): 1-10

Güngör, N. İletişim Kuramlar ve Yaklaşımlar, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2011, pp.17-19

Hazar, M. Sosyal Medya Bağımlılığı- Bir Alan çalışması. İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi, 2011,(32) 151-176

Karakoç, E. and Taydaş, O., Bir Serbest Zaman Etkinliği Olarak Üniversite Öğrencilerinin İnternet Kullanımı İle Yalnızlık Arasındaki İlişki: Cumhuriyet Üniversitesi Örneği, Selçuk İletişim, 2010,7, 4, pp.33-45

Lister, M. et al. New Media: A Critical Introduction, 2003, Routledgei, NY, pp.9,10,13

Maigret, E. Medya ve İletişim Sosyolojisi,(Çev. Halime Yücel) 2004,İletişim Yayıncılık, İstanbuls.pp.327-328

Mayfield, A. What Is Social Media?, 2008, retrieved on 09.09.2016 from https://goo.gl/MIb71N.

Mehdizadeh, S. Self-presentation 2.0: Narcissism and self-esteem on Facebook. CyberPsychology, Behavior, and Social Networking, 2010, 13(4), 357–364.

Öztürk, M. and Akgün, Ö.E. (2012) , Üniversite Öğrencilerinin Sosyal Paylaşım Sitelerini Kullanma Amaçları ve Bu Sitelerin Eğitimlerinde Kullanılması ile İlgili Görüşleri,Sakarya University Journal of Education, 2012, 2/3 ,pp. 49-67.

Otrar, M.and Süleyman, F.A. The Examniation Of The Students' Attıtudes Towards Social Media Within The Context Of Habits, Journal of Research in Education and Teaching, 2014,Vol.:3 No:3 (1-13)

Qualman,E. Socialnomics: How Social Media Transforms the Way We Live and Do Business,2009,John Wiley and Sons, Inc., New Jersey, p.2

Turan, Z. and Göktaş, Y. Çevrimiçi Sosyal Ağlar: Öğrenciler Neden Facebook Kullanmıyor?Onlıne Socıal Networkıng Sıtes: Why Don't Students Use Facebook?, 5th International Computer & Instructional Technologies Symposium, Bildiriler Kitabı, 2012, pp.191-196

Webster, F., The Handbook of New Media, (cited in Leah Lievrouw and Sonia Livingstone (eds.), 2002, Sage Publishing, London.

Yüksek Öğrenimde Teknoloji ve İnternet Kullanımı, Retrieved on September 12, 2016 from http://sosyalmedya.co/yuksek-ogrenimde-teknoloji/

Ölçme ve Değerlendirme Süreci Tutum Ölçeği Geliştirme Çalışması

Dilek ALTAŞ[1] **Bilge SERDARER KUZU[2]**

[1]Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Ekonometri Bölümü, Göztepe-İstanbul.

[2]Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Göztepe-İstanbul.

Özet: Bu çalışmanın amacı, ilkokul, ortaokul ve liselerde görev yapan öğretmenlerin ölçme ve değerlendirme sürecine yönelik tutumlarını ölçmede kullanılabilecek geçerli ve güvenilir bir ölçek geliştirmektedir. Ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları İstanbul ili Pendik ilçesinde görev yapmakta olan 396 gönüllü öğretmenin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Ölçek geliştirme çalışmasında açıklayıcı faktör analizi kullanılmış, geçerliği için doğrulayıcı faktör analizi yapılmış ve güvenirliği için Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı hesaplanmıştır. Çalışma sonunda 6 alt boyuttan oluşan 21 maddeli Likert tipi ölçek geliştirilmiştir. Maddeler toplam varyansın %60,006'sını açıklamaktadır. Ölçeği oluşturan maddelerin faktör yükleri 0,610-0,830 arasında değişmektedir. Ölçeğin geçerlilik kanıtlarını arttırmak amacıyla elde edilen 6 faktörlü ölçüm modeline birinci düzey doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda ölçeğin iyi uyum değerleri ortaya koyduğu ve bir model olarak doğrulandığı tespit edilmiştir. Ölçeğin alt boyutlarına ve toplamına dair Cronbach Alpha güvenilirlik katsayıları hesaplanmış, toplam Cronbach Alpha değerinin 0,806 olduğu görülmüştür. Yapılan analizler, geliştirilen Ölçme ve Değerlendirme Süreci Tutum Ölçeği'nin geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Ölçme ve değerlendirme, tutum, tutum ölçeği geliştirme

A Study on Attitude Scale Development for Measurement and Assessment Process

Abstract: The aim of this study is to develop a valid and reliable scale which primary, secondary and high school teachers can use for measuring attitudes towards evaluation and assessment process**.** Evaluation and assessment has been realized through the participation of 396 volunteering teachers who work in the district of Pendik in Istanbul. During scale development, a descriptive factor analysis was used and confirmative factor analysis was done for its validity and Cronbach Alpha reliability coefficient was calculated. As a result of the study, A six sub-dimensional Likert type scale with 21 items was developed**.** The items explain 60,006 % of the total variance. Factor loads of the items that comprise the scale change between 0,610 and 0,830. A primary level confirmatory factor analysis was applied to the acquired six factor measurement model in order to increase the validity proofs of the scale. As a result of the analysis, it was found that the scale proves to produce fine adaptive values and it was confirmed as a model. Cronbach Alpha reliability coefficients related to the sub-dimensions of the scale were calculated and total Alpha value was found 0,806. Conducted analyses show that measurement and assessment process attitude scale developed is a reliable and valid measurement tool.

Key Words: Measurement and assessment, Attitude, Attitude Scale Development

1. Giriş

Eğitim sisteminde sürecin sonunda oluşması beklenen davranışlarda yetersizliklerin olması doğal bir durumdur; öğrencilerde planlanmayan ve hatta istenmeyen bazı davranışlar da gelişmiş olabilir. Bu nedenlerle sürecin sonunda veya belli noktalarında kontroller yapılır. (Baykul, 2011) Öğretim etkinliklerinin kontrollü bir şekilde yapılması gerekliliği aşikârdır. Bu kontrolün sağlanması da ölçme ve değerlendirme yoluyla yapılır. Ölçme ve değerlendirme yapılmadan, öğretim yapılacak grubun yeterli olarak tanınması mümkün olmaz, süreç esnasındaki sorunlar uygun bir şekilde belirlenemez, süreç sonunda oluşan öğrenci davranışları doğru olarak belirlenemez ve eğitim sisteminin kendisini en iyi şekilde güncellemesi sağlanamaz. (Tan, 2012)

Eğitim sürecinin uygulayıcıları öğretmenlerdir; dolayısıyla ölçme ve değerlendirme yapmak da öğretmenlerimizin sorumluluğundadır. Ölçme ve değerlendirme sonuçlarının sistemdeki en önemli işlevi eğitim sürecinin geliştirilmesine ışık tutmaktır. Fakat bunun yanında daha dar kapsamlı bakıldığında ölçme ve değerlendirme sonuçlarının öğrencilerimizin, gençlerimizin geleceklerine yön verdiği görülmektedir.

Öğrencilerimizin hak ettikleri gerçek puanları alarak yanlış yönlendirilmemeleri adına ölçme ve değerlendirme sürecinin en doğru şekilde yürütülmesi gerekmektedir. Tam da bu noktada tutum kavramı devreye girmektedir. Tutumların yönü davranışın niteliğini belirler. Bu yüzden bu çalışmada öğretmenlerin ölçme ve değerlendirme sürecine yönelik tutumlarını ölçen, geçerli ve güvenilir bir tutum ölçeği geliştirmek amaçlanmaktadır.

2. Ölçme, Değerlendirme ve Tutum Kavramları

Ölçme, bir niteliğin gözlenip gözlem sonucunun sayılarla veya başka sembollerle ifade edilmesidir. (Turgut, 1990) Ölçme bir gözlemleme türüdür. İlgilenilen özelliğin niceliğini belirlemeye yarar. Ölçme ile elde edilen veriler sayı olarak ifade edilebildiğinden diğer gözlem türlerinden daha kesin, daha objektif ve daha güvenilirdir (Yıldırım, 1983). Eğitimde ölçme, öğrenci seçimi, öğrencileri bireysel farklılıklarına göre ayırma, eğitim ve öğretim sorunlarının ortaya çıkarılması ve öğretimin değerlendirilmesi, öğrencileri güdüleyip başarılarının arttırılması, öğrencilerin rehberlikle ilgili sorunlarının çözümü gibi alanlarda kullanılır (Binbaşıoğlu, 1983).

Değerlendirme, ölçme sonuçlarını bir kriterle karşılaştırıp karar verme işidir. Bu kriterler ölçüt ismini alır. Değerlendirme ve ölçme kavramları birbirlerinde farklı olmakla birlikte bağımsız da değillerdir. Değerlendirme, ölçmeyi de kapsayan daha geniş bir kavramdır (Ural, Erdoğan, & Tüzün). Değerlendirme bir karar verme işlemidir, bu yünüyle ölçmeden ayrılır. Ölçmede, var olan bir durum gerçeğine yakın olarak betimlenmeye çalışılır. Değerlendirmede ise ölçme sonuçları ölçütle karşılaştırılır ve ölçme sonucunun, ölçütle belirlenen şartları karşılayıp karşılamadığına bakılır (Özçelik, 1998). Değerlendirme, öğretmene öğrencilerini tanıtır, öğrenciye durumunu bildirir ve çalışmaya sürükler, yöneticinin işini kolaylaştırır, öğretimi kolaylaştırır ve geliştirir, öğretmenin rehberlik yapmasını kolaylaştırır, dolaylı olarak öğretmenin kendisini değerlendirmesini sağlar (Gümüş, 1975).

Öğretmen için öğrenci başarısını izleme, değerlendirme ve sonuçlarını ilgili kurum ve kişilerle paylaşma bir sorumluluk olduğu kadar aynı zamanda bir haktır. Çünkü öğretmen, öğretimin etkinliğini ancak değerlendirme sonuçları ile açıklayabilir. Öğretimin yönetimi, planlanması, tasarımı, uygulanması ve yenilenmesi, öğretimin ve öğrenmenin etkililiğine ilişkin değerlendirme sonuçlarından yararlanarak gerçekleştirilir. Öğrencilerin öğrenme sürecinde karşılaştıkları sorunların belirlenmesi ve öğretim sürecinde gerekli düzenlemelerin yapılabilmesi için öğrenci başarısının ve gelişiminin sürekli olarak izlenmesi ve değerlendirilmesi gerekir (Imig and Imig, 2006; aktaran Türk Eğitim Derneği, 2009).

Bütün açılardan son derece önemli bir konu olan eğitim sürecinin uygulayıcıları öğretmenlerdir. Yüklendiği ağır sorumluluklar sebebiyle öğretmenlik kutsal bir meslektir. Yönetimler de bu kutsal mesleği üstlenecek olan kişilerin bazı yeterliliklere, başka bir deyişle bazı standartlara sahip olmaları gerektiğini savunmuşlardır. MEB (2008) öğretmen yeterliklerini, "öğretmenlik mesleğini etkili ve verimli biçimde yerine getirebilmek için sahip olunması gereken bilgi, beceri ve tutumlar" olarak tanımlamaktadır. Öğretmenlik mesleği genel ve özel alan yeterliklerinin belirlenmesine yönelik çalışmalar öğretmen eğitiminin, sürekli gelişiminin ve öğretmen niteliğinin geliştirilmesine dayanak oluşturacak önemli bir girişimdir (Türk Eğitim Derneği, 2009). Belirlenen bu genel yeterliliklerinden bir tanesi de "öğrenmeyi, gelişimi izleme ve değerlendirme"dir. Bu genel yeterliliğin ise ölçme ve değerlendirme yöntem ve tekniklerini belirleme; değişik ölçme tekniklerini kullanarak öğrencilerin öğrenmelerini belirleme; verileri analiz ederek yorumlama, öğrencilerin gelişimi ve öğrenmesi hakkında geri bildirim sağlama; sonuçlara göre öğretme-öğrenme sürecini gözden geçirme olarak dört alt yeterliliği bulunmaktadır. Ayrıca öğretmenlerin bu alt yeterliliklere ne derece sahip olduklarının belirlenmesine yönelik toplam 23 adet performans göstergesi bulunmaktadır.

Bir öğretmenin, bir eğitim-öğretim yılında, ortalama 20 adet değerlendirme yaptığını düşünürsek her değerlendirmeyi yukarıda bahsedilen yeterliliklere ait performans göstergelerini ortaya koyarak en iyi şekilde gerçekleştirmesi oldukça güçtür. Bu kadar ehemmiyetli bir görevi en iyi şekilde yerine getirmenin yolu olumlu tutumdan geçmektedir. Tutumlar, insanın günlük yaşamının değişik ve çeşitli yönleri ile ilgili günlük davranışlarını önemli bir şekilde etkiler (Riza, 1996). Tutumlar hayatımızın her alanında biz fark etmesek de ön plandadırlar. Alacağımız her yeni karar o konudaki tutumumuza bağlıdır. Tutumların

sonradan kazanılabilir ve değiştirilebilir olması tutum konusundaki çalışmalara ağırlık verilmesinde etkili olmuştur. Özellikle de sosyal psikoloji için son derece önem taşıyan tutum kavramını her araştırmacı benimsediği ekol çerçevesinde farklı tanımlamıştır.

Smith'e göre (1968) tutum, bir bireye atfedilen ve onun bir psikolojik obje ile ilgili düşünce, duygu ve davranışlarını düzenli bir biçimde oluşturan bir eğilimdir (Kağıtçıbaşı, 1976). Thurstone (1931) tutumu, "psikolojik bir objeye yönelen olumlu veya olumsuz bir yoğunluk sıralaması ve derecelemesidir" şeklinde tanımlamaktadır (Tavşancıl, 2010). İnceoğlu (1993) tutumu, bireyin kendine ya da çevresindeki herhangi bir toplumsal konu, obje ya da olaya karşı deneyim, motivasyon ve bilgilerine dayanarak örgütlediği bilişsel, duygusal ve davranışsal bir tepki öneğilimi olarak tanımlamıştır. Katz tutumu; "bireyin sahip olduğu değerler dizgesine bağlı olarak bir simgeyi, bir nesneyi, bir kişiyi veya dünyayı iyi ya da kötü, yararlı ya da zararlı yönleriyle algıladığı bir ön düşünce biçimi" olarak tanımlamıştır (Tolan, İsen, & Batmaz, 1985). Freedman, Sears ve Carlsmith' e göre (1998) tutum, bilişsel ve duygusal öğeleri bulunan ve davranışsal bir eğilim içeren oldukça kalıcı bir sistemdir. Özgüven' göre (1998) tutum "bireylerin belli bir kişiyi, grubu, kurumu veya bir düşünceyi kabul ya da reddetme şeklinde gözlenen, duygusal bir hazır oluş hali veya eğilimidir". Tutumla ilgili yapılan birçok tanıma dayanarak tutumların özellikleri şöyle özetlenebilir: (Tavşancıl, 2010)

-Tutumlar doğuştan gelmez, deneyimler sonucu öğrenilir.

-Tutumlar geçici değillerdir, belli bir süre devamlılık gösterirler.

-Tutumlar, birey ve nesne arasındaki ilişkide bir düzenlilik sağlarlar.

-İnsan-nesne ilişkisinde, tutumların belirlediği bir yanlılık ortaya çıkar.

-Bir nesneye karşı bir tutumun oluşması, ancak başka nesnelerle karşılaştırılması sonucu mümkündür.

-Tutum bir tepki şekli değil, daha çok tepki gösterme eğilimidir.

Tutumların, bilişsel, duygusal ve davranışsal olmak üzere üç öğesi vardır. Bu öğeler arasında iç tutarlılık olduğu varsayılmaktadır. Bu varsayıma göre bireyin bir konu hakkında bildikleri ona olumlu bakmasını gerektiriyorsa (bilişsel öğe), birey o objeye karşı olumludur (duygusal öğe). Bunu sözleri ya da davranışları ile ortaya koyar (davranışsal öğe). (İnceoğlu, 1993) Gerçekten bir tutumdan bahsedebilmek için, yapıları oldukça karmaşık olan tutum öğelerinin kendi aralarında tutarlı olmaları beklenir. Duygu, düşünce ve davranışın aralarında çelişki oluşturmayacak şekilde uyumlu, aynı yönde gelişmiş olmaları önemlidir. Örneğin; kişi, belli bir konudaki düşünce ve duyguları belli ve uyumlu iken bu iki öğeyi davranış ile ortaya koyamıyor, tamamlayamıyorsa tutarsızlık içinde kalır (Usal & Kuşluvan, 1999).

Tutum araştırmalarında önemli tartışmalardan biri, tutumların davranışsal öğeleri ile ilgilidir. Önceleri, yalın ve açık olarak kişinin davranışlarının tutumları tarafından belirlendiği varsayılıyordu. Fakat zamanla bu varsayıma ilişkin kuşkular belirmeye başladı (Freedman, Sears, & Carlsmith, 1998, s. 337). Çok basit bir örnekle bu kuşkuyu açıklamak mümkündür. Bütün öğretmenler kopya çekmenin kötü bir davranış olduğunu ve asla yapılmaması gerektiğini bilirler. Ama öğretmenlere basit bir sınav uygulaması yapmaya çalıştığınızda göreceksiniz ki çok büyük bir çoğunluğu kopya çekmeye yeltenecektir. Bu tutarsızlıkların sebebi çevresel etkenler ya da ölçüm hataları olabileceği gibi tutumun netliği ya da gücü de olabilir.

3. Araştırmanın Metodolojisi

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı ilkokul, ortaokul ve liselerde görevine devam etmekte olan öğretmenlerin ölçme ve değerlendirme sürecine yönelik tutumlarını ölçen, geçerli ve güvenilir Likert tipi bir tutum ölçeği geliştirmektir. Ölçme ve değerlendirme süreci, eğitim-öğretim sürecinin hem devamının sağlanmasında hem de geliştirilmesinde büyük önem arz etmektedir. Bu denli önemli bir sürecin en iyi şekilde yürütülebilmesi için de uygulayıcılar olan öğretmenlerin konuyla ilgili olumlu tutuma sahip olmaları

gerekmektedir. Bu yüzden öğretmenlerin bu sürece yönelik tutumlarının tespit edilmesi, olumsuz tutumların tespitinde de gerekli çalışmalar ile bu durumun değiştirilmesi gerekmektedir.

3.2. Araştırmanın Modeli

Bu çalışmada ölçek geliştirme hedeflendiğinden amaca uygun olarak ölçek geliştirme ilke ve basamakları takip edilmiştir. Araştırmada izlenen işlem basamakları şöyle özetlenebilir: Ölçülecek yapının literatür taraması ile açıkça belirlenmesi, ölçme biçiminin (ölçek türünün) belirlenmesi ve madde havuzunun oluşturulması, madde havuzunun uzmanlar tarafından değerlendirilmesi, pilot uygulama, taslak ölçeğin belirlenen örnekleme uygulanması, veri analizi ve ölçeğe son şeklinin verilmesi.

3.3. Çalışma Grubu

Araştırmanın evrenini 2015-2016 eğitim-öğretim yılında İstanbul İli Pendik İlçesinde bulunan ilkokul, ortaokul ve liselerde görev yapmakta olan 5770 öğretmen oluşturmaktadır. Örneklemi ise bu evrenden basit rastgele örnekleme yöntemine göre seçilen 396 öğretmen oluşturmaktadır. Örnekleme ait demografik özellikler tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Çalışma Grubunun Demografik Özellikleri

Değişken		N	%	Değişken		N	%
Cinsiyet	Kadın	265	66,9	Hizmet Yılı	0-5	136	34,3
	Erkek	131	33,1		6-10	84	21,2
	Toplam	396	100,0		11-15	64	16,2
Yaş	21-30	147	37,1		16-20	62	15,7
	31-40	150	37,9		21+	50	12,6
	41-50	74	18,7		Toplam	396	100,0
	50+	25	6,3	Mezun Olduğunuz Fakülte	Eğitim Fakültesi	274	69,2
	Toplam	396	100,0		Fen-Edebiyat Fakültesi	79	19,9
Çalıştığınız Kademe	İlkokul	77	19,4		Diğer	43	10,9
	Ortaokul	224	56,6		Toplam	396	100,0
	Lise	95	24,0	Üniversitede Ölçme ve Değerlendirme Dersi Aldınız mı?	Evet	370	93,4
	Toplam	396	100,0		Hayır	26	6,6
Branş	Türkçe	51	12,9		Toplam	396	100,0
	Matematik	60	15,2	Ölçme ve Değerlendirmeyle İlgili Kaç Kez Hizmet İçi Eğitim Aldınız?	0, 00	268	67,7
	Fen Bilimleri	42	10,6		1,00	103	26,0
	Sosyal Bilimler	37	9,3		2,00	19	4,8
	Yabancı Dil	56	14,1		3,00	4	1,0
	Sınıf Öğretmeni	67	16,9		5,00	1	,3
	Görsel Sanatlar-Müzik-Beden Eğitimi	28	7,1		10,00	1	,3
	Diğer	55	13,9		Toplam	396	100,0
	Toplam	396	100,0				

3.4. Veri Toplama Tekniği

Veri toplama tekniği olarak anket tercih edilmiştir. Öncelikle ölçek maddelerini oluşturabilmek için öğretmenlerden ölçme-değerlendirme süreciyle ilgili duygu, görüş ve düşüncelerini belirtmelerinin istendiği açık uçlu sorunun bulunduğu anket formu kullanılmıştır. Bunun sonucunda uzman görüşleri de alınarak iki bölümden oluşan bir taslak ölçek oluşturulmuştur. Taslak ölçeğin ilk bölümü deneklerin demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorulardan oluşan "Kişisel Bilgiler Formu"dur. İkinci bölümü ise amaca uygunluğu uzmanlar tarafından da doğrulanan 73 taslak maddeden oluşmaktadır.

4. Ölçek Geliştirme Süreci

Ölçek geliştirme çalışmalarının ilk aşamasında eğitimde ölçme ve değerlendirme süreci ile ilgili literatür incelenmiş ve yapılan benzer çalışmalara ulaşılmıştır. Böylelikle ölçülmek istenen konunun yapısı oluşturulmuştur. Aşağıda ölçek geliştirme sürecinde takip edilen işlem basamakları verilmiştir.

Madde havuzunun oluşturulması:

Ölçme ve değerlendirme süreci ile ilgili tutum maddelerini oluşturabilmek için araştırma evrenine benzer özelliklere sahip 50 kişiden konuyla ilgili duygu, düşünce ve davranışlarını anlatan bir komposizyon yazmaları istenmiştir. Bu komposizyonlar incelenerek ölçme ve değerlendirme süreci ile ilgili olduğu kabul edilen ifadeler tutum cümlesi olacak şekilde düzenlenmiştir. Bu aşamada yazılan ifadelerin açık ve net olmasına uygulanacak grubun özellikleri göz önünde bulundurularak özen gösterilmiştir. Yapılan literatür taraması ve kompozisyon incelemeleri sonucunda ölçülecek tutum konusuyla ilgili olumlu-olumsuz toplam 82 madde yazılmıştır. Olumlu-olumsuz madde sayısının olabildiğince birbirine yakın olmasına dikkat edilmiştir. Maddelerin yazım yanlışı ve anlatım bozukluğu içermemesini sağlamak için Türkçe Dili ve Edebiyatı alanında eğitim veren uzmanlardan görüşleri alınmıştır.

Madde Havuzunun Uzmanlar Tarafından Değerlendirilmesi

Hazırlanan maddeler 2'si Eğitim Bilimleri alanında, 1'i istatistik alanında olmak üzere 3 uzman tarafından incelenmiştir. Bu süreçte uzmanların görüşlerini belirtmeleri için 5'li likert tipinde (1=Bu madde kesinlikle uygun değil, 5= bu madde kesinlikle uygun) uzman değerlendirme formu hazırlanmış ve doldurmaları için bu form verilmiştir. Uzmanlardan alınan dönütler neticesinde gerekli düzenlemeler yapılmış, 6 madde ölçekten atılarak ölçeğin taslak formunun 76 maddeden oluşmasına karar verilmiştir. Maddelerin cevaplanması, ölçeğin yapısı göz önünde bulundurularak 5'li derecelendirme tipinde (1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4= Katılıyorum, 5=Tamamen katılıyorum) yapılandırılmıştır. Olumsuz maddeler ise ters kodlanmıştır. (5=Kesinlikle katılmıyorum, 4=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 2= Katılıyorum, 1=Tamamen katılıyorum)

Pilot Uygulama

Bu işlemlerin ardından ölçekte gözden kaçan herhangi bir anlatım ya da imla hatası olup olmadığını görebilmek, uygulama süresini ölçebilmek ve uygulama esnasında ortaya çıkabilecek problemleri tespit edebilmek amacıyla gönüllü bir öğretmen grubuyla pilot uygulama yapılmıştır. Pilot uygulama sonucunda deneklerden gelen geri bildirimler ışığında gerekli düzenlemeler yapılarak 3 madde daha ölçekten atılmıştır. Böylelikle ölçeğin taslak formu, 31 tanesi olumsuz 42 tanesi olumlu olmak üzere toplam 73 madde olarak son şeklini almıştır. Taslak forma ek olarak 8 sorudan oluşan kişisel bilgiler formu da ölçeğe eklenmiştir.

Ana Uygulama

Pilot uygulama sonrasında ölçeğin yönergesi de gözden geçirilerek son şekli verilmiş ve asıl uygulamaya geçilmiştir. Asıl uygulama için, 2015-2016 Eğitim-Öğretim Yılı II. Döneminde Pendik ilçesinde bulunan

ilkokul, ortaokul ve liselerde görev yapan toplam 410 öğrenciye ulaşılmıştır. Uygulama sonrası doldurulan tüm ölçekler incelemiş ve hatalı ya da eksik doldurulan 14 ölçek değerlendirmeden çıkarılarak toplam 396 ölçeğe ait verilerin girişi yapılarak ölçek geliştirme analizlerine başlanmıştır.

5. Bulgular

Bu bölümde öncelikle ölçeğin geçerliğine ilişkin yapılan açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarına; daha sonra güvenirlik analizi sonuçlarına yer verilecektir.

5.1. Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Faktör Analizi, aynı yapıyı ölçen değişkenleri bir araya getirerek ölçmeyi az sayıda faktörle açıklamayı amaçlar. Araştırmada, faktörleştirme tekniği olarak Temel Bileşenler Analizi (Principle Compenent Analysis) kullanılmıştır. Temel bileşenler analizi, değişken azaltmayı ve anlamlı kavramsal yapılara ulaşmayı amaçlayan, yorumlaması göreceli olarak kolay olduğu için de uygulamalarda sıklıkla kullanılan bir tekniktir (Büyüköztürk, 2013). Verilerin faktör analizine uygunluğu için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı hesaplanmış ve Bartlett küresellik testi yapılmıştır. Faktörleşebilirlik için KMO katsayısının 0,60'tan büyük ve Bartlett testinin anlamlı çıkması gerekmektedir.

Tablo 2. KMO Katsayısı ve Bartlett Testi Sonuçları

KMO Katsayısı		,870
Bartlett Testi	X^2	11687,691
	sd	2628
	p	,000

Tablo değerleri incelendiğinde KMO katsayısının kabul edilebilir sınırlar (0,900>0,870) içinde olduğu görülmektedir. Ayrıca Bartlett testinin anlamlı çıkması (p<0,01) da verilerin faktör analizine uygunluğuna işaret etmektedir.

İlk faktör analizinde döndürme yöntemleri kullanılmamıştır. Bu durumda ölçeğin 19 faktörden oluştuğu, açıklanan varyans değerinin 62,315 olduğu ve maddelerin ortak faktör varyanslarının 0,472-0,754 arası değiştiği tespit edilmiştir. İlk analiz sonucu elde edilen faktör bileşen matrisi incelendiğinde bu faktörleşmelerin anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Faktörlerin özdeğerleri de incelendiğinde birinci faktörün diğer faktörlere göre çok büyük özdeğere sahip olduğu görülmüştür. Faktör yapısını daha basit hale getirmek için analize döndürme yöntemleri kullanılarak devam edilmiştir. Döndürme yöntemi olarak ölçek geliştirmede sıklıkla kullanılan dik döndürme yöntemi benimsenmiştir. Yapılan analizler ve incelemeler sonucunda equamax tekniğindeki faktörleşmelerin kavramsal olarak daha anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu yüzden döndürme tekniği olarak equamax benimsenmiştir.

Hangi maddelerin ölçekte kalacağına karar vermek için iki ölçüt kullanılmıştır. Bunlardan birincisi maddenin sahip olduğu en büyük faktör yük değeridir. Faktör yük değerlerinin 0,30 olması varyansın en az %10'unun açıklandığını gösterir. Faktörlerin güçlü maddelerden oluşması isteniyorsa kestirim noktası yüksek tutulabilir. 0,30-0,59 arası orta düzey, 0,60'ın üstü yüksek düzey ilişkiyi gösterir. Bu yüzden madde azaltımı için kestirim noktası 0,45 kabul edilerek bu değerin altında yük alan maddeler analiz dışı bırakılmıştır. (Büyüköztürk, 2013; Tabachnick & Fidell, 2007) İkinci ölçüt ise faktör yük değerlerinin binişik olma durumudur. Bir maddenin en yüksek iki faktör yük değeri arasındaki farkın en az 0,10 olması istenir. Daha az farkla birden fazla faktöre yüklenen yani binişik olan maddeler ölçekten çıkarılarak analizlere devam edilmiştir. Madde azaltımı teker teker yapılarak analizler tekrarlanmıştır.

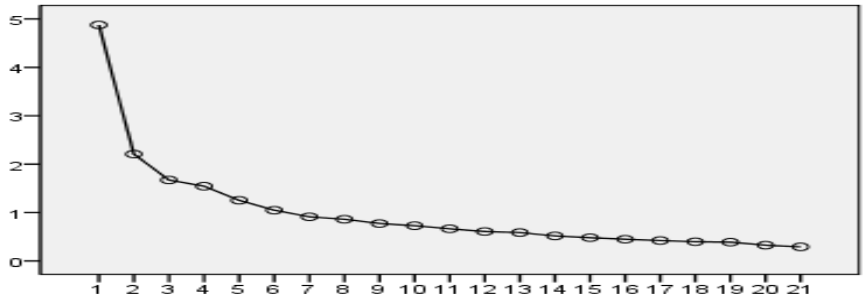
Yukarıda belirtilen ölçütler doğrultusunda yapılan analizler sonucunda sırasıyla 16, 12, 39, 50, 10, 10, 13, 6, 33, 27, 34, 34, 68, 28, 58, 35, 48, 73, 47, 59, 5, 4, 14, 71, 62, 24, 67, 44, 52, 20, 69, 11, 55, 63, 72, 49, 57, 65, 66, 31, 38, 30 ve 29 numaralı maddeler 0,45'ten daha az faktör yüküne sahip olduğu için ölçekten

çıkarılmıştır. Yine sırasıyla 18, 41, 64, 43 ve 32 numaralı maddeler ise binişik oldukları için analiz dışı bırakılmışlardır. Tüm bu madde azaltımlarının sonucunda 3 faktörün sadece 2 maddeden oluştuğu görülmüştür. Thurstone'a göre her faktörde en az 3 madde olmalıdır. (Erkuş, 2014, s. 102) Ayrıca yapı geçerliliği için araştırmanın devamında doğrulayıcı faktör analizi de yapılacaktır ve Sümer (2000) bu analiz için her faktörde en az 3 gözlenen değişken olması gerektiğini vurgulamaktadır. Bu yüzden tek başlarına bir faktör oluşturan 2, 3, 25, 26, 36 ve 37 numaralı maddeler ölçekten çıkarılmıştır. Böylelikle belirlenen kriterlere göre ölçekten atılacak madde kalmamıştır ve ölçek son şeklini almıştır. Döndürülmüş bileşen matrisinden elde edilen son analiz değerleri tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3. Oluşan Faktörlerin Özdeğerleri ve Açıklanan Varyans Oranları

Faktör	Özdeğer	Açıklanan Varyans %	Kümülatif %
1	2,955	14,071	14,071
2	2,186	10,412	24,482
3	1,971	9,384	33,867
4	1,916	9,122	42,989
5	1,885	8,975	51,964
6	1,689	8,042	60,006

Tablo 3 incelendiğinde ölçeğin 6 faktörden oluştuğu görülmektedir. Şekil 1 incelendiğinde 6. faktörden sonra grafiğin hemen hemen belli bir doğrultuda gittiği görülmektedir. Buradan da ölçeğin 6 faktörlü olması fikri desteklenmektedir. Faktörlerin özdeğerleri 1,689-2,955 arasında değerler almaktadır. Ölçeğin tamamı varyansın %60,006'sını açıklamaktadır. Bu varyansın %14,071'i birinci faktör, %10,412'si ikinci faktör, %9,384'ü üçüncü faktör, %1,916'sı dördüncü faktör, %1,885'i beşinci faktör ve %1,689'u altıncı faktör tarafından açıklanmaktadır.



Şekil 1. Faktör-Özdeğer Çizgi Grafiği

Elde edilen faktörlere ait maddeler ve faktör yükleri Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4. Döndürülmüş Faktör Bileşen Matrisi

Madde No	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5	Faktör 6
m21	,784					
m23	,768					
m19	,762					
m15	,681					
m22	,624					
m17		,701				
m9		,688				
m1		,647				
m8		,610				
m40			,762			
m7			,743			
m61			,698			
m60				,830		
m42				,698		
m70				,620		
m46					,791	
m45					,736	
m51					,680	
m53						,783
m54						,711
m56						,631

Tablo 4'te görüldüğü gibi faktör yükleri 0,610-0,830 arasında değişmektedir. Birinci faktör 5 maddeden, ikinci faktör 4 maddeden, üçüncü faktör 3 maddeden, dördüncü faktör 3 maddeden, beşinci faktör 3 maddeden ve altıncı faktör 3 maddeden oluşmaktadır.

Oluşan her bir alt boyutun içerdiği maddeler incelenerek alt boyutlar isimlendirilmiştir. Yapılan incelemeler sonucunda alt boyutlar sırasıyla şu isimleri almıştır: ölçme ve değerlendirmenin önemi, ölçme ve değerlendirmeye karşı isteklilik, sınav okuma, yeniliklere açıklık, özen gösterme, ödev kontrolü.

Tablo 5. Faktör Puanları ile Ölçek Puanı Arasındaki Korelatif İlişkiler

		Önem	İsteklilik	Sınav Okuma	Yeniliklere Açıklık	Özen Gösterme	Ödev Kontrolü
Ölçek Toplam Puanı	r	,774**	,751**	,603**	,517**	,305**	,450**
	p	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	396	396	396	396	396	396

Tablo 5 incelendiğinde faktörlerden alınan puanlarla, ölçekten alınan toplam puanlar arasında hesaplanan Pearson korelasyon katsayılarının (r) 0,305-0,774 arası değiştiği görülmektedir. Ayrıca tüm ilişkiler 0,01 düzeyinde ($p<0,01$) anlamlı bulunmuştur.

5.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

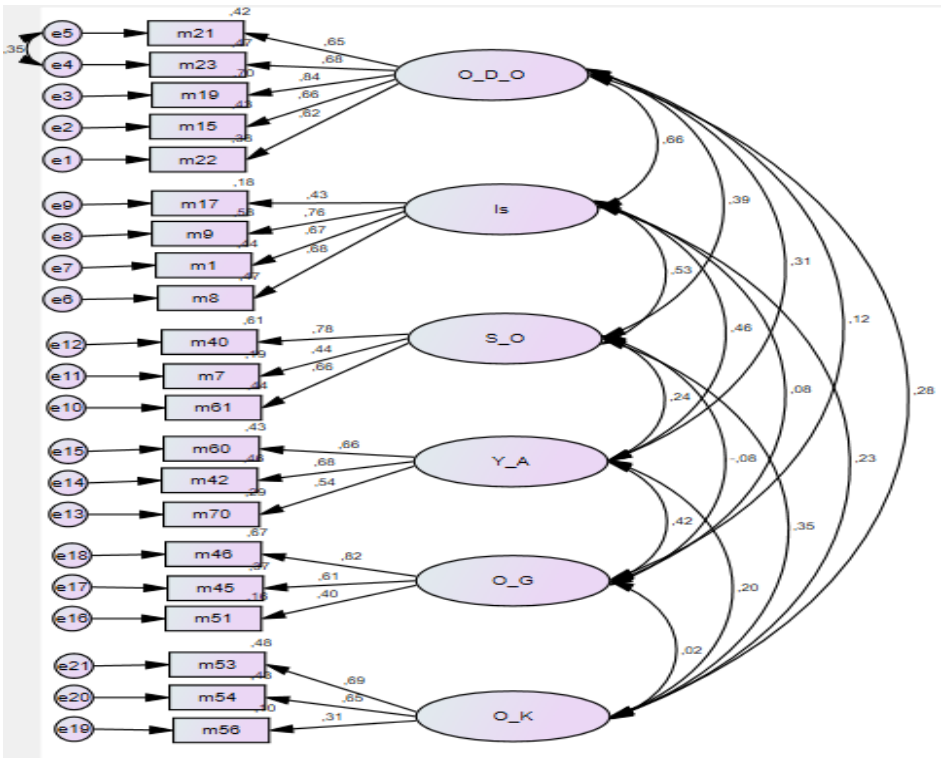
Açıklayıcı Faktör Analizi sonucunda elde dilen faktör yapılarının geçerliliğini test etmek için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analizler için Amos programı kullanılmıştır. Ölçeğin tamamını test etmeden önce faktörlerin tek boyutluluğu test edilmiştir. 6 alt boyutun her biri için maksimum olabilirlik tahmin yöntemi ile doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Alt boyutlar için elde edilen uyum istatistikleri tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. Faktörlerin Tek Boyutluluğuna İlişkin Uyum İndeksleri

	X^2/sd	GFI	AGFI	CFI	RMSEA	RMR
Önem	7,199	0,965	0,894	0,956	0,125	0,038
İsteklilik	0,910	0,998	0,989	1,000	0,000	0,016
Sınav Okuma		1,000		1,000	0,388	0,000
Yeniliklere Açıklık		1,000		1,000	0,376	0,000
Özen Gösterme		1,000		1,000	0,368	0,000
Ödev Kontrolü		1,000		1,000	0,310	0,000

Tablo 6'ya göre tüm alt boyutlar için GFI (>0,90), AGFI (>0,85), CFI (>0,95) ve RMR (<0,08) değerlerinin kabul edilebilir düzeyde olduğu; RMSEA (<0,08) ve X^2/sd (<5) değerlerinin ise sadece bir boyutta kabul edilebilir düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Yapısal eşitlik modellemelerinde kullanılan birçok uyum indeksi vardır. Burada sıklıkla kullanılanlara yer verilmiştir ve modelin geçerliliği için uyum indekslerinin çoğunluğunun kabul edilebilir olması esası benimsenmiştir. Bu durumda tüm alt boyutların tek boyutluluğunun doğrulandığına karar verilmiştir.

Faktörlerin tek boyutluluğu test edildikten sonra 6 boyutlu modelin geçerliliği için maksimum olabilirlik tahmin yöntemi ile birinci dereceden doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Modifikasyon önerilerinden bir tanesi teorik olarak uygun görüldüğünden ve uyum indeksleri üzerinde yaptığı olumlu etkiden dolayı uygulanmıştır. (Modifikasyon önerisine göre hata terimleri arasına ilişki eklenen maddeler: 21. Ölçme ve değerlendirme yapmak eğitimde karşılaşılan sorunları belirlemede önemlidir. 23. Ölçme ve değerlendirme yapmak gelecekteki eğitim-öğretim etkinliklerinin planlanmasına ışık tutar.) Test edilen ölçüm modeli şekil 3'te, elde edilen uyum iyiliği değerleri ise tablo 7'de görülmektedir.



Şekil 3. Ölçme ve Değerlendirme Süreci Tutum Ölçeği Ölçüm Modeli
(O_D_O: Ölçme ve Değerlendirmenin Önemi, Is: İsteklilik, S_O: Sınav Okuma, Y_A: Yeniliklere Açıklık, O_G: Özen Gösterme, O_K: Ödev Kontrolü)

Tablo 7. Altı Faktörlü Tam Modelin Uyum İyiliği Değerleri

Uyum İndeksleri	Model Uyum Ölçüleri	Eşik Değer
X^2 ve p	365,84 p=0	p>0,05
X^2 /sd	2,115	<5
GFI	0,917	>0,90
AGFI	0,889	>0,85
CFI	0,910	>0,95
RMSEA	0,053	<0,08
RMR	0,054	<0,08

Kaynak: (Bayram N. , 2013; Meydan & Şeşen, 2015; Şimşek, 2007; Erkorkmaz, Etikan, Demir, Özdamar, & Sanisoğlu, 2011; Tabachnick & Fidell, 2007; Sümer, 2000)

Genel olarak modelin uyum iyiliği değerleri eşik değerlerle karşılaştırıldığında iyi uyum gösteren bir model olduğu görülmektedir. Ayrıca model için hesaplanan yol katsayılarının tamamı 0,001 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Böylelikle geliştirilen 6 faktörlü ölçüm modelinin yapı geçerliliğinin doğrulandığını söylemek mümkündür.

5.3. Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Güvenilirliği belirlemede sıklıkla Cronbach Alfa katsayısı kullanılır. Bu katsayı aynı zamanda iç tutarlılığın yani homojenliğin ölçüsüdür. Güvenilir bir ölçme aracı için alfa katsayısının en az 0,70 olması beklenir. Ölçeğin tamamına ve alt boyutlarına ait hesaplanan güvenirlik katsayıları tablo 16'da gösterilmiştir.

Tablo 8. Ölçeğin ve Alt Boyutlarının Güvenirlik Katsayıları

	Cronbach Alfa Katsayısı
Ölçme ve Değerlendirmenin Önemi	0,826
Ölçme ve Değerlendirmeye Karşı İsteklilik	0,727
Sınav Okuma	0,652
Yeniliklere Açık Olma	0,648
Özen Gösterme	0,615
Ödev Kontrolü	0,552
Ölçeğin Tamamı	0,806

Ölçeğin alt boyutlarının güvenirlik katsayıları 0,552-0,826 arasında değişmektedir. Ölçeğin tamamının güvenirlik katsayısı ise 0,806'dır. Bu durumda ölçek yüksek düzeyde güvenilirliğe sahiptir denilebilir.

Ölçeğin güvenirliğinin kararlılık boyutu için test-tekrar test yöntemi kullanılmıştır. Bunun için 52 kişilik bir gruba 4 hafta arayla ölçek uygulanmıştır. Uygulama sonuçlarının karşılaştırılması için ilişkili örneklemler için t-testi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar tablo 9'da yer almaktadır.

Ölçme ve Değerlendirme Süreci Tutum Ölçeği'nin kararlılığı için yapılan bağımlı grup t testi sonuçlarına bakılarak öğretmenlerin tutum puanları ortalamaları arasında anlamlı fark olmadığı (p>0,05) söylenebilir. Ayrıca tabloda gösterilen korelasyon katsayılarının (r) hepsi anlamlı çıkmıştır. Öğretmenlerin farklı zamanda uygulanan ölçeklerden aldıkları tutum puanları arasında pozitif yönde anlamlı ilişki tespit edilmiştir.

Tablo 9. Test-Tekrar Test Sonuçları

		N	Ort.	ss	sd	t	p	r
Önem	1. Uygulama	52	19,289	3,380	51	0	1	0,81
	2. Uygulama	52	19,289	3,583				
İsteklilik	1. Uygulama	52	13,112	2,610	51	1,935	0,06	0,83
	2. Uygulama	52	12,654	3,074				
Sınav Okuma	1. Uygulama	52	9,500	2,305	51	0,740	0,45	0,65
	2. Uygulama	52	9,712	2,508				
Yeniliklere Açıklık	1. Uygulama	52	11,404	1,390	51	0,220	0,83	0,63
	2. Uygulama	52	11,442	1,539				
Özen Gösterme	1. Uygulama	52	12,596	1,524	51	0,637	0,53	0,36
	2. Uygulama	52	12,442	1,564				
Ödev Kontrolü	1. Uygulama	52	9,039	2,196	51	0,060	0,95	0,44
	2. Uygulama	52	9,058	2,270				
Toplam Puan	1. Uygulama	52	74,942	9,004	51	0,420	0,68	0,82
	2. Uygulama	52	74,596	10,41				

6. Sonuç

Bu çalışma öğretmenlerin ölçme ve değerlendirme sürecine yönelik tutumlarını ölçen geçerli ve güvenilir bir tutum ölçeği geliştirmeyi amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda öncelikle ölçek geliştirme literatürü detaylı olarak taranarak araştırma süresince takip edilecek işlem basamakları tanımlanmıştır.

Öncelikle ölçülecek değişkenin yapısı ve kapsamı belirlenerek madde havuzu oluşturulmuştur. Oluşturulan madde havuzu uzman görüşüne sunulmuş ve geri bildirimler dikkate alınarak gerekli düzenlemeler yapılmıştır. Uzman görüşleri alınarak kapsam geçerliği sağlanan ölçeğin yapı geçerliği için sırasıyla açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır.

Açıklayıcı Faktör Analizi bulgularına göre ölçek 6 alt boyut altında toplanan 21 maddeden oluşmaktadır. Ölçek 5'li Likert tipindedir. Maddeler varyansın %66,006'sını açıklamaktadır. Faktör yapısı ortaya konduktan sonra faktörlerin isimlendirilmesi aşamasına geçilmiştir. Yapılan incelemeler sonucunda faktörler sırasıyla şu isimleri almışlardır: Ölçme ve Değerlendirmenin Önemi, Ölçme ve Değerlendirmeye Karşı İsteklilik, Sınav Okuma, Yeniliklere Açıklık, Özen Gösterme ve Ödev Kontrolü. Ayrıca alt boyutların ölçeğin tamamı ile ilişkisini ortaya koyabilmek için faktörlerden alınan puanlarla, ölçekten alınan toplam puanlar arasında Pearson korelasyon katsayısı hesaplanmış ve değerler anlamlı bulunmuştur. Yapı geçerliği kanıtlarına arttırmak amacıyla yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarına göre test edilen ölçüm modelinin kabul edilebilir uyum iyiliği değerlerine sahip olduğu görülmüştür.

Ölçeğin geçerliliği ortaya konduktan sonra güvenirlik çalışmalarına geçilmiştir. Öncelikle tüm alt boyutlar ve ölçeğin tamamı için iç tutarlılık ölçüsü olarak Cronbach Alfa katsayısı hesaplanmıştır. Alt boyutlar için bulunan değer sırasıyla 0,826, 0,727, 0,652, 0,648, 0,615, 0,552'dir. Ölçeğin tamamı için ise hesaplanan Cronbach Alfa değeri 0,806'dır. Ayrıca kararlılık için test-tekrar test tekniği uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda ölçeğin zamana göre değişmez olduğu yani kararlı bir yapıya sahip olduğu ortaya konmuştur.

Yapılan analizler geliştirilen Ölçme ve Değerlendirme Süreci Tutum Ölçeği'nin geçerli ve güvenilir olduğunu göstermektedir. Geliştirilen bu ölçeğin literatüre katkı sağlaması ve gelecek çalışmalara ışık tutması amaçlanmaktadır.

Kaynakça

Baykul, Y. (2011). Ülkemizde Ölçme ve Değerlendirmenin Dünü-Bugünü ve Yarını-Bugünü. Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi, 2(Özel Sayı).

Bayram, N. (2013). Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş AMOS Uygulamaları. Bursa: Ezgi Kitabevi.

Binbaşıoğlu, C. (1983). Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme. Ankara: Binbaşıoğlu Yayınevi.

Büyüköztürk, Ş. (2013). Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı. Ankara: Pegem Akademi.

DeVellis, R. F. (2014). Scale Development Theory and Applications. (T. Totan, Dü., & A. Ş. Avşar, Çev.) Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Erkorkmaz, Ü., Etikan, İ., Demir, O., Özdamar, K., & Sanisoğlu, S. (2011). Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Uyum indeksleri. XIII. Ulusal Biyoistatistik Kongresi. Ankara: Sözlü Bildiri.

Erkuş, A. (2014). Psikolojide Ölçme ve Ölçek Geliştirme 1. Ankara: Pegem Akademi.

Freedman, J. L., Sears, D. O., & Carlsmith, J. M. (1998). Sosyal Psikoloji. (A. Dönmez, Çev.) Ankara: İmge Kitabevi.

Gümüş, B. (1975). Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme. Ankara: Kalite Matbaası.

İnceoğlu, M. (1993). Tutum Algı İletişim . Ankara: V Yayınları.

Kağıtçıbaşı, Ç. (1976). İnsan ve İnsanlar. Ankara: Sevinç Matbaası.

MEB. (2008). Öğretmen Yeterlikleri:Öğretmenlik Mesleği Genel ve Özel Alan Yeterlikleri. Ankara: Devlet Kitapları.

Meydan, C. H., & Şeşen, H. (2015). Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları. Ankara: Detay Yayıncılık.

Özçelik, D. A. (1998). Ölçme ve Değerlendirme. Ankara: ÖSYM Yayınları.

Özgüven, İ. E. (1998). Psikolojik Testler. Ankara: Sistem Ofset.

Riza, E. (1996). Sosyal Psikolojiye Giriş. İzmir: Anadolu Matbaacılık.

Sümer, N. (2000). Yapısal Eşitlik Modelleri:Temel Kavramlar ve Örnek Uygulamalar. Türk Psikoloji Yazıları, 3(5), 49-74.

Şimşek, Ö. F. (2007). Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş. Ankara: Ekinoks Yayıncılık.

Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). Using Multivariate Statistics. Boston: Pearson Education.

Tan, Ş. (2012). Öğretimde Ölçme ve Değerlendirme KPSS El Kitabı. Ankara: Pegem Akademi.

Tavşancıl, E. (2010). Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Tolan, B., İsen, G., & Batmaz, V. (1985). Ben ve Toplum. Ankara: Teori Yayınları.

Turgut, M. F. (1990). Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme. Ankara: Saydam Matbaacılık.

Türk Eğitim Derneği. (2009). Öğretmen Yeterlikleri. Ankara: Türk Eğitim Derneği Yayınları.

Ural, M., Erdoğan, H., & Tüzün, M. (tarih yok). Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme. Gelibolu: Gelibolu Matbaacılık.

Usal, A., & Kuşluvan, Z. (1999). Davranış Bilimleri. İzmir: Fakülteler Kitabevi.

Yıldırım, C. (1983). Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme. Ankara: ÖSYM.

Lojistik Sektöründe Faaliyet Gösteren Uluslararası Bir İşletme Örneğinde Maliyetleme Yönteminin İncelenmesi

Özge HABİBOĞLU[1] **Teoman AKPINAR[2]**

[1]Öğretim Görevlisi, Namık Kemal Üniversitesi; Galatasaray Üniversitesi İşletme Bölümü Yüksek Lisans Öğrencisi, ohabiboglu@nku.edu.tr

[2]Öğretim Görevlisi, Dr., Namık Kemal Üniversitesi, teomanakpinar@windowslive.com

Özet: Lojistik, doğası gereği uluslararası boyutu olan bir faaliyettir. Bu çok ortamlı çalışma koşulları, işletmeleri birden çok yöntem ve değerleme ölçütü kullanmak suretiyle kendilerine yansıtılan maliyetlerin karma yapısıyla karşı karşıya bırakmaktadır. Dolayısıyla işletmeler maliyet yöntemi ve onun oluşturduğu sonuç verilerini yönetim muhasebesiyle derlerken karma biçimde tasarlanmış maliyet yöntemi kullanmak zorunda kalabilmektedir.

Bu çalışma, uluslararası piyasalarda faaliyet gösteren bir işletme örneğinde, tek bir maliyet yönteminin maliyetler yöntemleri karmasına tercih edilip edilmediğini ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Birden çok piyasada küresel bazda faaliyet göstermenin ortam farklılıkları, veri farklılıkları, kur farklılıkları, değerleme farklılıkları, maliyet bilgisi, farklı muhasebe ölçü ve standartları içerisinde soyutlanarak ve bu bilgilerle yönetim muhasebesi karar alma sürecinin karma yöntem kullanma gereksinimi araştırılarak, uluslararası boyut kazanma potansiyeli olan işletmelerin kullanımına bir örnek sunulması hedeflenmektedir. Çalışmanın araştırması mülakat yöntemi ile yapılmıştır. Lojistik alanında faaliyet gösteren uluslararası firmanın deniz taşımacılığı alanındaki verileri toplanmıştır. Yapılan incelemede işletmenin maliyet yöntemlerinden faaliyet tabanlı maliyet yöntemini kullandığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Lojistik, 3üncü Parti Lojistik, Faaliyet Tabanlı Maliyetleme

Abstract: Logistics has an international dimension by its nature. These multi-climate working conditions make enterprises face with complex costs by using various evaluation criteria. Thus, enterprises sometimes have to use mixedly designed costing methods while garnering the costing methods and the results they ensue by management accounting. This paper aims to determine whether a single costing method is preferred to a mixture of costing methods or not by examining an enterprise which is active in the international market. It is aimed to give an example to companies which have a potential to do business globally, by melting the difference in climate, data, exchange rate, evaluation and the costing information in different accounting measures and standards and by researching via this information the need of the desicion making process of management accounting to use mixed method.

The research of this study is made by interview method. The marine transportation data of a logistics company has been gathered. In the examination, it is identified that the company uses 'activity based costing' method.

Key words: Logistics, Third Party Logistics, Activity Based Costs

1. Giriş

Lojistik kavramı, gelişiminin kilometre taşı olan askeri literatürde olduğu kadar günümüz iş dünyasında da oldukça önemli bir yer edinmiştir. Bu kavram 20. yüzyılın başlarında çok sık kullanılmaya başlanmış ve 1960'lı yıllarda ticari literatüre girmiştir.

İşletmelerde tedarik ve lojistik sisteminin işlevi, girdileri sağlama ve bunları çıktılara dönüştürme ile ilgili tüm faaliyetleri kapsamaktadır (Ülgen ve Mirze, 2004, 291). Bu iki ana faaliyet grubu, işletmenin diğer faaliyetlerinin koordinasyonu olarak düşünülebilir.

Lojistik sisteminin amacı talep edilen ürünlerin, istenilen yerde ve istenilen zamanda müşteriye ulaştırılmasıdır. Bu süreç boyunca işletmeler, çeşitli fonksiyonlar arasındaki hammadde akışını, ürün akışını, bilgi akışını, finansal kaynak akışını ve iş gücü akışını planlar, organize eder ve kontrol eder. Bu faaliyetler göz önüne alındığında lojistik, işletmelerin rekabet edebilmesinde büyük önem arz eder, bu nedenle lojistikle ilgili alınan kararların işletmeler için hayati önemi vardır.

Lojistik yönetiminde amaç, malzeme yönetimi ve fiziksel dağıtım aşamalarının etkin bir şekilde yürütülmesini sağlamak ve bu süreçlerde işletme tarafından kullanılan unsurları maliyet odaklı bir

yaklaşımla yönetmektir. Değişen müşteri taleplerini karşılamada kritik önemi olan lojistik, stratejik kararlarda büyük önem arz eder.

Lojistik alanında yapılan çalışmalar, lojistik faaliyetleri sonucunda oluşan maliyetlerin toplam maliyetler içinde önemli bir orana sahip olduğunu, bu nedenle lojistik yönteminin seçilirken maliyet hesaplamalarının çok dikkatli yapılması gerektiğini vurgular.

2. Lojistik Kavramı

Lojistik, işletme içinden bilgi akışını ve ürün akışını sağlayan tek bir planı arayan bir yönlendirme planlaması ve bir çerçevedir. Lojistik gereken yerlere gerekli şeyleri taşıma işidir Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP)'ın web sayfasında yer alan tanıma göre lojistik, tedarik zinciri yönetiminin bir parçasıdır; müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için mal ve hizmetlerin depolanmasını, çıkış noktasıyla tüketim noktası arasındaki akışını planlar, uygular, etkin ve verimli çalışmasını kontrol eder (Christopher, 2005: 4); (Long, 2003, 6); (https://cscmp.org/about-us/supply-chain-management-definitions, 18.03.2013).

Lojistik, malların, kişilerin ve bilginin akışının optimizasyonudur. Lojistik nesnelerin ihtiyaç duyulan yere taşınması anlamına gelebilir ancak nakliye ile aynı şey değildir. Lojistik nakliyeyi de kapsayan çok daha geniş bir kavramdır. Lojistik, nakliyeyi çevreleyen ve kontrol eden, ağ tasarımı, bilgi, ulaşım, envanter ve depolama dahil birçok faaliyetin koordinasyonunu gerektirir. Lojistik müşteri memnuniyetinin arttırılması, sahip olunan kaynakların en iyi şekilde kullanılması ve işletmenin rekabet gücünün arttırılması amacı ile planlama ve faaliyetlerin ayrıntılı olarak organize edilip yürütülmesidir. Literatürde lojistik faaliyetleri çeşitli şekilde sınıflandırılmıştır. Faaliyetler genel olarak, stok yönetimi, taşıma, depolama, müşteri hizmetleridir, bu faaliyetleri destekleyen faaliyetler olarak da üretim planlama, satın alma, tesis seçimi gibi faaliyetler yer almaktadır (Koban vd, 2009: 114; Long, 2003: 6; Aslan ve Karavaizoğlu, 2009: 1; Tokay vd, 2012: 78).

Long'a göre lojistiğin faydaları şunlardır:

- İşletmelerin değişen müşteri taleplerine ve yeni gelişmelere çabuk cevap verebilmesini sağlar,
- Ürün teslim süreci gibi süreç çıktı değerlerinin tutarlı olmasını, minimum düzeyde değişiklik olmasını sağlar,
- Envanter maliyetlerini aşağıya çeker,
- Mümkün olduğu zamanlarda düşük kapasiteli çok sayıda taşıma sistemi yerine bunları birleştirerek büyük kapasitelerde daha az taşıma sağlayarak ulaşım maliyetlerini düşürür,
- Nakliye kalitesini de arttırarak talep edilirliği arttırır,
- Ürünlerin sadece tesliminde değil geri toplanmasında da rol oynayarak ürün yaşam eğrisine katkıda bulunur. Bu işlev, kusurlu ürünlerin, ambalaj ve ürün atıklarının toplanıp geri dönüşüme kazandırılmasına yardımcı olur.
- Lojistiğin genel hedefi, mümkün olan en düşük maliyetle hedeflenen en yüksek müşteri memnuniyet düzeyine ulaşmaktır (Long, 2003: 7):

Yukarıda yapılan tanımlarda da görüldüğü gibi lojistik işletmelerin temel faaliyetlerini destekleyici, maliyet avantajı sağlayan ve müşterilere değer yaratan bir unsurdur. İyi planlanarak örgütlenmiş ve koordine edilen lojistik faaliyetler sonucu işletme hem değer avantajı hem de verimlilik avantajına sahip olacaktır. Tüm bu faaliyetlerin temel amacı işletmenin daha talep edilir hale gelmesi ve rekabette daha güçlü olmasıdır, etkin lojistik, müşterilerin rakip firmalara gitmesini engeller.

Globalleşen dünya düzeni ile birlikte işletmeler dünya pazarlarına açılmışlardır. Bu durum ticari faaliyetlerde rekabetin daha agresif olarak yaşanmasına neden olmaktadır. İşletmeler ayakta kalabilmek ve rekabette öne geçebilmek için stratejik tedarik zinciri işbirliklerinden faydalanmaktadır. Yaşanan gelişmeler lojistik faaliyetlerde de değişikliğe neden olmuştur. Değişiklikler lojistik faaliyetlerin nitelik ve

niceliğini değiştirmiş, lojistik faaliyetlerin maliyetini arttırmış, amaç müşteri tatmini ve rekabet avantajı olmuştur (Tokay, vd, 2012: 77).

Gelişmeler lojistik maliyetlerinin toplam işletme maliyetleri içinde önemli bir yer tutmasına neden olmaktadır. Gerek rekabet gerek müşteri memnuniyeti için işletmeler lojistik maliyetlerini ayrıntılı bir şekilde inceleyip analizini yapmalı, maliyet yaratan faaliyetlerden değer yaratmayan faaliyetlere ilişkin iyileştirme yapmalı ya da faaliyeti süreçten çıkarmalıdırlar.

1.1. Üçüncü Parti Lojistik (3PL)

Üçüncü parti lojistik (3PL) kavramı işletmelerin müşterilerine daha iyi ve daha ekonomik taşıma hizmeti vermek istemeleri sonucu ortaya çıkmıştır. 3PL tanımı üzerine literatürde birçok tanım yer almaktadır. Üçüncü parti lojistik, bir organizasyonda yürütülen geleneksel lojistik faaliyetlerin tamamının ya da bir kısmının dış kaynak kullanımı ile yerine getirilmesidir (Marasco, 2008: 127). İşletmeler ana faaliyetlerine odaklanmak, sabit maliyetlerini değişken maliyete dönüştürerek maliyetleri azaltmak, lojistikte uzman bir işletmeden yararlanmak gibi avantajlarından dolayı "üçüncü parti lojistik (3PL)" hizmetini alırlar. 3PL, işletmenin daha önce bahsedilen lojistik faaliyetlerini gerçekleştirmek için yabancı firmaları kullanmasıdır. 3PL sağlayıcıları, işletmelere müşteri hizmetlerini geliştirmek, rekabette daha etkin olmak ve varlıkları ortadan kaldırmak için bir fırsat sağlar. 3PL, bir organizasyon içinde yürütülen geleneksel lojistik faaliyetlerin hepsinin ya da bazılarının yabancı işletmeler kullanılarak yürütülmesidir. 3PL, bir şirketin lojistik fonksiyonlarının tamamını veya bir kısmını gerçekleştiren bir yabancı işletmedir. Bir 3PL sağlayıcı, taşıyıcı adına lojistik aktiviteleri yönetir, kontrol eder ve stok yenileme, depo yönetimi, sevkiyat konsolidasyonu, taşıyıcı seçimi ve doğrudan ulaşım hizmetleri gibi faaliyetleri yerine getirir (Liu ve Lyons, 2010: 547; Lieb, 1992: 29; Coyle vd, 2003: 425; Govindan vd, 2012, 205).

Berglund vd., operasyonel aktivitelere ek olarak tedarikçilerin yönetim desteğinin ve iş ilişkisinin süresinin önemini de vurgulamıştır. Berglund'a göre 3PL, lojistik, servis sağlayıcısı tarafından nakliyeci adına üstlenilen ve taşıma ile depolamanın yönetimi ve gerçekleştirilmesinden oluşan aktiviteler bütünüdür ve envanter yönetimi ile ürünlerin yerleştirilmesi, takip edilmesi ve hatta tedarik zinciri yönetimi de 3PL'nin içine katılabilir. (Berglund vd, 1999:59). Murphy ve Poist (1998: 26), 3PL'de, süreyi ve 3PL'nin kazan-kazan doğasını, hizmeti özelleştirmenin (kişiselleştirmenin) mümkün olmasını ve daha çeşitli lojistik hizmetinin varlığını vurgular. Bask, 3PL'yi "Daha etkili ve verimli bir süreç yakalamak adına, kısa veya uzun vadeli bir ilişki içinde, basitten özelleştirilmiş seçeneklere kadar lojistik servislerinin sunulduğu, üçüncü parti lojistik tedarikçileri ile tedarik zinciri arasındaki ilişkiler" olarak tanımlamaktadır (Marasco, 2007: 128)

1.2. Üçüncü Parti Lojistik (3PL) Uygulamasının Avantaj ve Dezavantajları

İşletmelerin ekonomik müşteri çözümleri, düşük maliyet ve karlılıkta artış için başvurdukları 3PL'in sayılan avantajlarının yanında bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Söz konusu avantajları ve dezavantajları karşılaştırarak, lojistik faaliyetlerin dış kaynak yolu ile yürütülmesinin yararlı olup olmadığını anlamak için firma lojistik maliyetlerini hesaplamak zorundadır (Vasiliauskas ve Jakubauskas, 2007:70).

Avantajları:

- Ölçek ekonomisi (Büyük tır filoları, büyük depolar vb) ve maliyetleri düşürerek karı artırmayı sağlayan birlikte üretme ekonomisi
- Yatırım maliyetlerinde ve finansal risklerde düşüş (Lojistik aktivitelerin taşere edilmesi ile pahalı lojistik araç, depo ve ekipmanlarına yatırımın ortadan kalkması)

Dezavantajları:

- • 3PL sağlayıcısı ile güvenilir ve maliyet etkin bir ortaklık kurmanın zorluğu (Doğru servis sağlayıcının seçilmesi ve uygun bir kontrat imzalanması – işlem maliyetlerinde artış).

2. Lojistikte Maliyet Hesaplaması Ve Maliyet Muhasebesindeki Yeri

İşletmelerin etkin ve verimli bir lojistik yönetimine sahip olabilmeleri için gerekli tüm maliyet bilgilerine doğru bir şekilde ulaşmaları ve bu bilgileri de doğru şekilde kontrol edip, yönetmeleri gerekir. Lojistik maliyetler stok yönetimi, taşıma, depolama, müşteri hizmetleri, planlama, satın alma, tesis seçimi gibi süreçleri içeren masrafları kapsamaktadır. Lojistik açısından maliyet, lojistik faaliyetlerin yerine getirilmesi sırasında katlanılan tüm doğrudan-dolaysız (direkt) ve dolaylı (endirekt), sabit ve değişken nitelikli maliyetlerdir (Tokay vd, 2012:6). Lojistik faaliyetler esas alınarak temel lojistik maliyet kalemleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Taşıma maliyeti,
- Depolama maliyeti,
- Elleçleme maliyeti,
- Sipariş işleme ve bilgi yönetimi maliyeti,
- Stok yönetimi maliyeti,
- Diğer lojistik maliyetlerdir (Tokay vd, 2012: 80).

Yönetimde alınan stratejik hemen hemen her kararın maliyet odaklı olduğu günümüz şartlarında, işletmeler arasında yaşanan rekabette maliyet yönetimi işletmelerin en önemli yönlerinden biri haline gelmiştir. Maliyetlerin etkin yönetimi, işletmelerin maliyetlerini düşürerek karlılıklarını arttırmalarını, ekonomik hizmetler sunarak müşteri memnuniyeti düzeyini yükseltmelerini ve rekabet avantajı elde etmelerini sağlar.

Maliyet verileri operasyonel, stratejik ve finansal olarak işletmelerde çok önemli bir yer tutmaktadır. İşletmelerde lojistik maliyetlerinin açık bir şekilde ölçülebilmesi için direkt maliyetlerin belirlenmesi, mamul miktar ilişkisinin daha iyi anlaşılması, maliyetleri azaltma olanaklarının belirlenmesi, yeni teknoloji yatırımlarının tespit edilmesi ve maliyetlere daha çok önem verilmesi gerekmektedir. İşletmenin üretim, yönetim, pazarlama, araştırma-geliştirme ve finansman gibi bölümleri içinde gizli olarak yer alan lojistik maliyetlerin muhasebesi ve kontrolü işletme içinde girdi sürecinde entegre lojistik yönetimi ile etkin bir şekilde gerçekleştirilir Entegre lojistik yönetimi için bazı faktörlerin bilinmesi gerekir (Aslan ve Karavaizoğlu, 2009: 67; Demir, 2008: 50-51):

- İşletmenin maliyet sürücülerini belirlemek,
- Maliyet sürücülerin sebep ve sonuçlarını belirlemek,
- Maliyet sürücülerinin etkileşimini ölçmek,
- Lojistik ile hizmet kriterleri arasındaki bağları görmek,
- Tüm bu faktörleri ayrı ayrı ve birlikte değerlendirmektir.

Belirlenen faktörlerden elde edilen bilgiler işletmenin muhasebe bilgi sistemi içerisinde değerlendirilir, bu nedenle ihtiyaç duyulduğunda maliyet bilgilerine ulaşılabilinecek şekilde tasarlanan bir muhasebe bilgi sistemi lojistik yönetimi için çok faydalıdır.

İşletmeler için lojistik faaliyetlerin giderek daha önemli hale gelmesi, maliyet muhasebesinde de lojistik faaliyetlerine ilişkin kalemlerin önemini artırmıştır. Maliyet muhasebesi, hem yönetim hem de finansal muhasebeye bilgi sağlar. Maliyet muhasebesi işletme içi maliyet verilerinin derlenmesi, sınıflandırılması, kayıt edilmesi, analiz edilmesi ve bu bilgilerin karar vermede kullanılmak üzere raporlanmasını kapsar (Hacırüstemoğlu, 2000:5). Lojistik maliyetlerin hesaplanmasında birden fazla maliyet yöntemi bulunmaktadır. Ancak bu çalışmada seçilen işletmede faaliyet tabanlı maliyet yöntemi uygulandığı için sadece faaliyet tabanlı maliyetleme konusuna değinilecektir.

2.1. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme

Faaliyet tabanlı maliyetleme, faaliyetlerin, kaynakların ve maliyet taşıyıcılarının maliyet ve performansını ölçen; kaynakları faaliyetlere, faaliyetleri maliyet taşıyıcılarına - kullanımlarını baz alarak - yükleyen, maliyet dağıtım anahtarının faaliyetle olan bağlantısını tanıyan bir yöntemdir. Bu tekniğin temel mantığı, faaliyetlerin belirli maliyetlerle yerine getirildiği, mamul ve müşterilerin farklı oranlarda faaliyet tükettiği esasına dayanır. Sistem, ürün ve hizmet üretimi ve müşteriye teslimi için yapılan organizasyonel harcamaları kaynaklara bağlayan aktivitelere dayanır ve hangi aktivitelerin hangi hizmet departmanının kaynaklarıyla yapıldığını sormakla başlar. Faaliyet tabanlı muhasebe, işletmelerin karar verirken muhasebe bölümlerinin geleneksel maliyetleme yöntemleriyle elde ettikleri bilgileri kullanması ancak bu bilgilerin doğru karar almayı engellemesi nedeniyle ortaya çıkmıştır. Faaliyet tabanlı maliyetlemenin geleneksel maliyetlemeden farkı giderlerin mamuller için değil, faaliyetler için oluşturulması, böylece giderlerin önce faaliyetlere yüklenmesi ve her bir faaliyetin giderinin hesaplanmasıdır (Demir, 2008: 55,57; Aslan ve Karavaizoğlu, 2009: 68; Atkinson vd, 2004, 127).

Faaliyet tabanlı maliyetlemenin uygulama alanları ise şunlardır:

- Üretim, satın alma ve dışarıdan sağlanan fayda ve hizmet kararları,
- Yeni üretim tekniklerinin değerlemesi,
- Yeni mamul tasarımı ve mamul geliştirilmesi,
- Sürekli iyileştirmeyi destekleyen bilgilerin üretilmesi,
- Başarı değerlemesi,
- Davranışsal değişim,
- Toplam üretim süresinin kısaltılması,
- Müşteri maliyetlerinin ölçülmesidir (Tokay vd, 2012: 128).

Çalışmaya konu olan işletme örneğindeki gibi, 3PL servis sağlayıcılarında bu sistem kullanılarak yapılan faaliyetlere göre maliyetler dağıtılır ve tedarik zincirinin her aşaması analiz edilir. Lojistik, faaliyet tabanlı maliyetlemenin tüm girdi zincirine yayılmasını sağlayarak gereksiz faaliyetlerin kaldırılmasını ve işletmenin gerektiği gibi önem vermediği aslında önemli olan faaliyetlere yönelmesini sağlar (Demir, 2008: 61).

3PL işletmelerin lojistik maliyetlerini hesaplamak için kullanabilecekleri verileri toplamaları için geliştirilen teknikler şunlardır (Demir, 2008: 62).

- Çalışanların gerçekleştirdiği faaliyetleri incelemek,
- Çalışanların gerçekleştirdiği her faaliyette harcadıkları zamanı belirlemek,
- Veri toplamak için soru listesi hazırlamak ve kullanmak,
- Son olarak en çok zaman alan faaliyet ya da faaliyetlerin nasıl gerçekleştiğini belirlemek için uzmanlar arasında panel düzenlemektir (Demir, 2008: 62).

İşletmeler lojistik faaliyetlerin analizi sayesinde maliyetlerini belirleyebilir, ancak bu maliyetlerin karar almada güvenilir bir şekilde kullanılabilmesi için kesin ve ölçülebilir hale getirilmesi gereklidir. Lojistik maliyetlerine ait veriler işletmenin birçok fonksiyonundan toplanmalıdır, faaliyet tabanlı maliyetleme yöntemi lojistik faaliyetleri analiz ederek karar vericilere hem gerekli olan bilgiyi, hem de yapılan analiz sayesinde işletmelere kaynak ve zaman tasarrufu sağlayarak performanslarını arttırmalarını sağlar.

3. Araştırma

3.1. ABC Lojistik Hakkında

1900'lü yılların ortalarında Türkiye'de kurulan şirket önceleri uluslararası taşımacılık alanında faaliyet göstermiştir. 1900'lerin sonunda ise denizcilik ve nakliyat konularında uzmanlaşmaya başlamıştır.

ABC Lojistik, deniz, kara, demir ve havayolu taşımacılığı ile entegre ederek sunduğu lojistik hizmetlerinden acenteciliğe, armatörlükten liman işletmeciliğine, gemilere yakıt ikmalinden otomotive, sigorta hizmetlerinden bilgi sistemlerine ve kruvaziyer turizmine kadar birçok alanda faaliyet göstermektedir.

Türkiye'de dünya çapında faaliyet gösteren 9 armatörün bazılarıyla ortaklık, bazılarıyla ise temsilcilik ilişkisi içindedir. Ayrıca Avrupa'nın en büyük karayolu ve demiryolu taşımacısı "A" ile 1995 yılından beri ortaklığı sürmektedir.

Dünya çapındaki armatörlerin acenteliğini yaparken diğer taraftan 1996 yılında gemi filosunun temellerini atan ABC Lojistik'in deniz ticaret filosu bugün Türk bayraklı 27 gemisi ile Türkiye'nin en önemli konteynır gemi filosudur. Filosunda ayrıca 5 tane Türk bayraklı yakıt ikmal tankeri bulunmaktadır. Yakıt ikmal tankerleri, 2006 yılında kurulan ABC Lojistik Petrol tarafından Akdeniz ve Karadeniz limanları başta olmak üzere dünya limanlarında armatör gemilerine hızlı ve güvenilir yakıt ikmal operasyonlarında kullanılmaktadır.

Türkiye'de özel sektördeki ilk Türk bayraklı konteynır hat taşımacılığını gerçekleştirmek amacıyla ABC Lojistik Konteynır Taşımacılık (ABC Lojistik Line) şirketi 1996 yılında kurulmuştur. ABC Lojistik Line, Akdeniz ve Karadeniz'de ABC Lojistik filosundaki Türk bayraklı konteynır gemileri ile düzenli hat servisi vermektedir. ABC Lojistik hizmetleri grubu, farklı faaliyet alanlarındaki 5 şirketini tek bir hedef doğrultusunda birleştirerek entegre lojistik hizmet zinciri sunmaktadır.

ABC Lojistik, dünya çapına yayılmış acente ağı ve teknolojik altyapısı ile müşterilerine denizyolu taşımacılık ihtiyaçlarına uygun çözümler üretmektedir. ABC Lojistik, hem limandan limana, hem kapıdan kapıya, standart ve özel ekipman hizmetleri sunmaktadır. Ayrıca müşterilerinin talep ve ihtiyaçlarına göre, sigorta hizmeti de sunarak müşterilerinin mallarını, lojistiğin her sürecinde hasara karşı teminat altına almaktadır. ABC Lojistik'in faaliyet alanları şöyle belirtilebilir:

- Denizyolu İthalat
  - Full konteynır taşımaları (FCL)
  - Parsiyel taşımalar (LCL)
- Denizyolu İhracat
  - Full konteynır taşımaları (FCL)
  - Parsiyel taşımalar (LCL)
- 3. ülke taşımaları (Cross shipment)
- Açık yük (bulk) taşımaları
- Özel ekipman ile yapılan taşımalar

4. Bulgular

Üçüncü parti lojistik hizmeti veren uluslararası işletmeden mülakat yöntemi ile maliyetleme yöntemi hakkında veri toplanmıştır. İşletmenin yöntemi incelenerek maliyet yöntemlerinden sadece birini, faaliyet tabanlı maliyet yöntemi kullandığı belirlenmiştir.

Söz konusu işletme deniz taşımacılığı yapmaktadır, sabit maliyetler dikkate alınmayarak genel üretim giderleri üzerinden sefer maliyeti hesaplanmakta, bunun sonucunda limanlar arası sefere karar verilmektedir.

İşletme maliyetlerini 4 başlık altında incelemektedir:

1. Taşıma yapacak geminin yıllık maliyeti
2. Gemide taşınacak konteynırın maliyeti
3. Acente maliyeti
4. Görünmeyen maliyetlerdir.

Bu başlıkların ayrıntılarını sırasıyla açıklamak gerekmektedir:

1. Taşıma yapacak geminin yıllık maliyeti:

Gemi maliyeti hesaplanırken dikkate alınan kalemler yakıt, liman maliyeti ve gemi kirasıdır. İşletme sefere çıkacak gemi sayısına karar verirken öncelikle sefer süresine bakmakta ve nakliye sırasında boş gün kalmaması için gereken gemi sayısı kararlaştırmaktadır. Gemi sayısı kararlaştırılırken değişken maliyetler göz önüne alınmaktadır:

Geminin yakıt maliyeti: Bir geminin daha hızlı seyretmesine ancak sonucunda yüksek yakıt tüketmesine ya da geminin daha yavaş seyrederek sefere bir gemi daha fazla katılmasına karar vermektedir. Gemiler seyir süresince yakıtı daha ucuz olan limanlara uğrayarak yakıt takviyesi yapmaktadır.

Kiralama maliyeti: Gemiler işletmenin bünyesinde bulunan başka bir şirketten veya dışarıdan piyasa rayiç bedeli üzerinden kiralanmaktadır.

Liman maliyeti: Gemilerin yanaşacakları limandan limana göre değişen bir maliyet kalemidir. Limana yaklaşma süresi, limanda yapılan faaliyetler ve limanda bekleme süresine göre maliyetler değişmektedir.

2. Gemide taşınacak konteynırın maliyeti:

Söz konusu işletme yüklerini konteynırlarda taşımaktadır. Konteynırlar leasing ile kiralanmaktadır. İşletme tahmin edilen kapasitenin üstünde konteynıra sahip olarak olası talep dalgalanmalarını karşılamayı hedeflemekte ancak bu arada boş konteynır maliyetine de katlanmaktadır. Konteynırların maliyeti hesaplanırken aşağıdaki kalemler dikkate alınmaktadır:

- Yıllık leasing maliyeti
- Ekipman maliyeti
- Liman maliyeti
- Taşıma maliyeti
- Depo maliyeti

Yukarıdaki kalemler her liman için standart olmayıp faaliyet gösterilen pazardaki duruma göre birim maliyet değişmektedir.

3. Acente maliyeti:

İşletmenin bazı limanlarda kendi acentesi olmakla beraber bazı limanlarda yabancı acentelerle çalışmaktadır. Her iki durumda da navlun komisyonu ve demoraj komisyonuna katlanmak zorunda kalmaktadır.

4. Görünmeyen maliyetler:

Yukarıda sayılan maliyetler işletmenin görülen maliyetleri olarak ele alınmaktadır. Görünmeyen maliyetleri ise ekonomik dinamikler, siyasi olaylar, hava durumu, sigorta, terör gibi kalemler oluşturmaktadır.

İşletme birim maliyeti oluştururken sabit maliyetleri dikkate almamakta, maliyetleri aşağı çekmek için ölçek ekonomisinden ve teknolojiden yararlanmaktadır.

5. Sonuç

Lojistik süreci birçok faaliyetin planlanması, koordine edilmesi, yürütülmesi ve kontrol edilmesine bağlıdır. İşletmeler söz konusu faaliyetleri yönetirken birçok maliyet türüne katlanır. İşletmelerin doğru karar almalarını sağlayan, katlanmak zorunda kaldıkları maliyetlere ilişkin doğru bilgiler elde etmeleridir. Doğru bilgiler ise etkin bir muhasebe sistemi ile gerçekleşir. İşletmenin faaliyet şekline göre seçmesi gereken maliyet yöntemi, işletmenin yüksek müşteri tatmini, düşük maliyet ve yüksek karlılık sağlayarak sürdürülebilir rekabet avantajı yakalamalarını sağlar.

Bu çalışmada üçüncü parti lojistik hizmeti sağlayan işletme için en uygun maliyet yöntemi faaliyet tabanlı maliyetlemedir. İşletme faaliyetlerini gerektiği gibi analiz etmiş, her biri için maliyet tablolarını hazırlamıştır. Konusunda uzmanlaşmış, gerekli ve doğru muhasebe bilgilerine ulaşan işletme doğru lojistik kararları alırken, müşterilerine de optimum hizmet sağlamaktadır.

Kaynakça

Aslan, S. ve Karavaizoğlu S. N. (2009). “Maliyet Tabanlı Lojistik Yönetimi” Öneri.32 (2009): 61-71.

Atkinson, Anthony A., Kaplan, Robert S. ve Young, S. Mark (2004) Management Accounting. New Jersey: Pearson Education International.

Berglund, M.; Laarhove, P.V.; Sharman,G.; Wandel, S. (1999). “Third-Party Logistics: Is There A Future?” The International Journal of Logistics Management 10 (1999),s. 59–70.

Chopra, Sunil ve Meindl, Peter (2007). Supply Chain Management, Strategy, Planning and Operation. New Jersey: Pearson Education

Christopher, Martin (2005). Logistics and Supply Chain Management. Great Britain: Pearson Education Limited.

Coyle, Bardi ve Langlay (2003). The Management of Business Logistics—A Supply Chain Perspective. Mason: South-Western Publishing.

Craighead, W. C.; Hanna,J.B; Gibson,B.J; Mereddith,J.R. (2007) “Research Approaches in Logistics Trends and Alternative Future Directions” The International Journal of Logistics Management 18 (2007), s. 22-40.

Demir, Volkan (2008). Lojistik Yönetim Sisteminde Maliyet Hesaplaması. İstanbul: Nobel Yayınevi.

Fang, Yuan ve Ng, S. Thomas. (2011). “Applying Activity-Based Costing Approach for Construction Logistics Cost Analysis” Construction Innovation.11 (2011): 259-281.

Govindan, K.; Palaniappan,M.; Zhu,Q.; Kannan, D. (2012). “Analysis of Third Party Reverse Logistics Provider Using Interpretive Structural Modeling” International Journal of Production Economics 140 (2012), s. 204-211.

Hacırüstemoğlu, R. (2000). Maliyet Muhasebesi. İstanbul: Beta Yayıncılık.

Islam, D.M.Z.; Maier,J.F.; Aditjandra, P.T; Zunder,T.H.; Pace,G. (2013) “Logistics and Supply Chain Management” Research in Transportation Economics 41 (2013), s. 3-16.

Koban, E., Fırat, Z., Keser, H. Y. (2009). “Küresel Rekabette Lojistik Olgusunda Yeni Yaklaşımlar ve Türkiye’de Lojistik Hizmet Sunan İşletmelerin Yapısal Özellikleri” Öneri 31 (2009): 113-124

Lieb, Robert C. ve Bentz, Brooks A. (1992). “The Use of Third-Party Logistics Services by Large American Manufacturers” Journal of Business Logistics.13 (1992): 29–42.

Liu, Chiung-Lin ve Lyons, Andrew C. (2011). “An Analysis of Third Party Logistics Performance and Service Provision” Transportation Research.47 (2011): 547–570.

Long, Douglas (2003). International Logistics Global Supply Chain Management. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Lutilsky, I. Drazic ve Dragija, Martina. (2012). “Activity Based Costing As A Means To Full Costing –Possibilities and Constraints for European Universities” Management.17 (2012): 33-57.

Marasco, Alessandra (2008). “Third Party Logistics: A Literature Review” International Journal of Production Economics.113 (2008): 127-147.

Murphy, Paul R. ve Poist, R. F. (1998). “Third-Party Logistics Usage: An Assessment of Propositions Based On Previous Research” Transportation Journal.37 (1998): 26–35.

Schulze, M., Seuring, S. ve Ewering, C. (2012) “Applying Activity-Based Costing In A Supply Chain Environment” International Journal of Production Economics 135 (2012): 716–725.

Somapa, S., Cools, M. ve Dullaert, W. (2012) "Unlocking The Potential of Time-Driven Activity-Based Costing for Small Logistics Companies", International Journal of Logistics Research and Applications: A Leading Journal of Supply Chain Management 15:5 (2012): 303-322.

Tokay, S. H.; Deran, A; Ceran,Y.; Demir,V. (2012). Lojistik Maliyetleri ve Raporlama I. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını.

Ülgen, H. ve Mirze, S. K. (2004). İşletmelerde Stratejik Yönetim. İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Varila, M., Seppanen, M. ve Suomala, P. (2007). "Detailed Cost Modelling: A Case Study In Warehouse Logistics" International Journal of Physical Distribution & Logistics Management 37 (2007): 184-200

Vasiliauskas, A. Vasilis. ve Jakubauskas, Grazvydas. (2007). "Principle and Benefits of Third Party Logistics Approach When Managing Logistics Supply Chain" Transport.22:2 (2007): 68-72.

https://cscmp.org/about-us/supply-chain-management-definitions, Erişim:18.03.2013.

The Investigation of Saving Tendency in Turkey: The Case of Bilecik

Feride HAYIRSEVER BASTURK[1] **Arif DAMAR[2]**

[1]Banking and Finance Department, School of Applied Sciences, Bilecik Seyh Edebali University, Bilecik/Turkiye

[2] Accounting and Auditing Department, School of Applied Sciences, Bilecik Seyh Edebali University, Bilecik/Turkiye

Abstract: The concept of savings that can be defined as the unspent part of income has a growing importance for the economy. Transferring the savings to financial markets and adding the savings to the required funding sources is desirable situation. In this context, the factors affecting the savings of individuals, saving goals, savings in which financial instruments are evaluated are being investigated in several national and international studies. Especially crisis times and unexpected circumstances affect the saving tendencies.

In this study, firstly changes in the rate of domestic savings to GDP in Turkey were examined and literature search was made. In the second part, the saving tendency in Bilecik which is located among the expected development of cities and small cities were investigated. Similar to the general situation in Turkey, the saving tendency was found to be low in Bilecik. Thus, information was obtained about the current situation and data were collected for new studies on raising the level of financial literacy by developing long-term recommendations on financial education.

Keywords: Total Domestic Savings/GNP, Savings Tendency, Financial Education, Financial Literacy

JEL Classification: D14, E44, G20

Türkiye'de Tasarruf Eğiliminin Araştırılması Kapsamında Bilecik İli Örneği

Bireylerin gelirlerinin harcanmayan kısmı olarak tanımlanabilen tasarruf kavramı ekonomiler için artan bir öneme sahiptir. Yapılan tasarrufların finansal piyasalara aktarılması ve ihtiyaç duyulan fon kaynaklarına eklenmesi istenen bir durumdur. Bu kapsamda birçok ulusal ve uluslar arası çalışmalarda, bireylerin tasarruflarını etkileyen faktörler, tasarruf amaçları, tasarrufların hangi finansal enstrümanlarda değerlendirildiği araştırılmaktadır. Özellikle kriz dönemleri veya beklenmedik durumlar tasarruf eğilimlerini etkilemektedir.

Bu araştırmada da ilk olarak Türkiye'de yurt içi tasarrufların GSMH'ya oranlarındaki değişimler incelenmiş ve literatür taraması yapılmıştır. İkinci bölümde ise; Türkiye'de kalkınması beklenen ve küçük iller arasında yer alan Bilecik İlindeki tasarruf eğilimi araştırılmıştır. Türkiye'deki genel duruma benzer şekilde, Bilecik İlinde de tasarruf eğiliminin düşük seviyelerde olduğu görülmüştür. Böylece mevcut durum hakkında bilgi edinilmiş ve finansal eğitim konusunda uzun vadeli öneriler geliştirilerek finansal okuryazarlık seviyelerinin yükseltilmesi hakkında yeni çalışmalar için veri toplanmıştır.

Keywords: Yurtiçi Toplam Tasarrflar/GSMH, Tasarruf Eğilimi, Finansal Eğitim, Finansal Okuryazarlık

Introduction

To emphasize how important it is to save for human beings and national economies, an institution named World Savings Banks Institute (WSBI) was established in 1924. WBSI is the global representative of the deposit banking and represents the deposit banks of 90 countries. In the declaration of the WBSI, the saving is defined as "a merit and habit every single individual shall acquire for the civil development of nation and of entire humanity in the end." Schools are one of the most credible areas in respect to raising awareness in the future consumers. The education of saving does not only consist of spending wisely and being ready for the arbitrariness and negativities lying ahead. The education of saving is also expressing "the objecting to all hinders and bad habits standing in the way of saving the money and the struggle with these."

Even though it seems pretty simple at the beginning, saving money by putting small amounts of money in a savings account has a huge impact on the economic development and personal welfare. Savings prepare individuals against illness, unemployment and similar periods of economic difficulties. For the entire economy, it is an element that facilitates banks to give loans. Taking the financial crisis into account as well, saving offers a sustainable solution that ensures taking the social and economic statuses of the future generations under guarantee as well while meeting the needs of today (CBRT, World Savings Day).

Nation savings is equal to the sum of private savings and public savings. National savings shapes in accordance with the economic structure of each country. Savings reservoir and the use of savings represent different characteristics in underdeveloped, developing and developed countries. Public savings consist of the difference between public usable revenue and expense and varies from country to country. In some countries, public expenses are higher than public savings and budgetary deficit occurs. Private sector savings on the other hand covers the savings made by households and companies. In national income calculations, household savings is found by subtracting household consuming expenses from household spendable incomes. Company savings on the other hand is stated as the sum of undistributed profits of the enterprises plus the amortisations of fixed capitals. The income of the individuals and companies can easily meet their expenses and they can save (Ercan Sancak and Demirci, 2012: 162).

In literature, after Keynes (1936) who has evaluated savings in relation with the income, Friedman's (1957) permanent income hypothesis is the leading study among the most important studies investigating the households' saving behaviours. According to this hypothesis, the temporary and permanent components of the income is the determiner of the savings. The permanent component of the income is the income that the consumer expect to gain by taking his/her education, skills, occupation, experiences, quality of economic activities and many other similar factors into consideration. As for the temporary income, it is the income the individual does not expect to gain. The most important feature of the temporary income is that it is unexpected and incidental. One other study that examines the savings behaviours is the life cycle hypothesis of savings propounded by Modigliani and Brumberg (1954). According to this life cycle hypothesis, the consumption choices of the individuals do not depend only on the income they gained today, but also on the income level they expect to gain in the future. Therefore, the hypothesis assumes that the savings decisions of the individuals is a function of their total lifelong revenues. According to the hypothesis, while not makings any savings in their youth, individuals make savings in their middle age periods which is named the working period and use this to cover the consumption expenses of their youth and period of retirement (Abdioğlu and Berber, 2007: 330).

To be able to save, one needs to gain a certain amount of income and not spend a certain part of it. Both gaining income and saving some of it requires effort and patience. Especially for those working in challenging jobs and those with low income, saving may require a lot more patience (E. Sancak, 2016: 7).

The primary topic examined in this research as well is the changes in the rates of domestic savings to GNP both in Turkey and in other countries. In the second part, the savings tendency in the Bilecik Province, which is among the small provinces that are expected to develop, is studies.

The Importance of Saving

For savings to be meaningful in terms of contributing to the welfare level of the country, the amount that is reserved to save must be included to the economic activities actively by transforming these into investments via financial system. While the contribution of the savings which are not used as investments and held under the pillow to national economy is limited, the risk that its value may decrease against inflation may constitute a negativity for the individual as well.

Financial intermediation activities ensures that household savings and foreign savings are directed to companies sector to be used in investment expenses and contributes to effective actualisation of the increase in the production capacity of an economy by ways of directing the resources to the most effective areas possible, reducing the risks companies face and providing liquidity to the companies.

Financial markets have five fundamental functions in an economy:

- Providing info on investment possibilities in advance,
- Collecting the savings and allocating these to investments,
- Tracking the investments and making inspections,
- Enabling the purchase-sale of financial assets, diversification of portfolios and risk management
- Facilitating the purchase-sale of the goods and services (CBRT, 2015).

Liberation of financial markets bring the financial deepening together with it and enables domestic savings owners and investors to use the financial intermediation activities more intensely. This process promotes the tendency to save and reduces the limitations on the capital stocks. On the other hand, the flow of the capital from the areas where the efficiency is low to those where it is high enables the foreign resources that can be allocated to the investments to increase and to catch more rapid growth rates.

Low domestic saving rates means that investments are being actualised more by foreign financing for a developing country and this situation creates important risks in terms of the sustainability of the growth. These risks can be as follows:

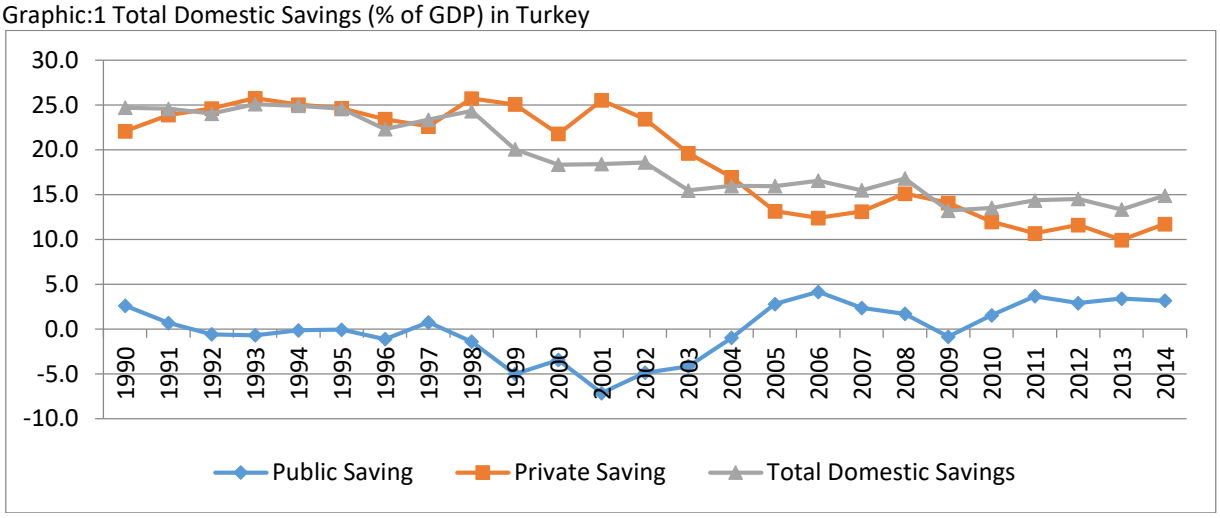
- The fact that domestic savings are not sufficient for the companies (SMEs) which has no or limited foreign financing possibility or loan limitations reduces the investments and therefore the growth in the economy slows down.
- For large companies, it is not a problem to finance the investment in the periods of good economic indicators; however, the possibility that capital inputs may change direction creates an economic vulnerability. In the case that an extreme situation like capital flows stop suddenly is experienced, the sudden unavailability of financing will not only harm the investments at first hand, but will also worsen the negative effects on the investment and growth with the breakdown on investor sensitivity.
- Continuous foreign capital flow causes a valuation in national currency and this supresses the profitability and competitiveness of the sectors making trade (World Bank and Ministry of Development, 2012).

Among the factors that determine the savings tendency of the countries, income level, growth, demographic structure, inflation, loans, real interest rates, financial policy and etc. stands out (Erkiletlioğlu, Gül, Şat and Çevik, 2011). The savings rate shaped according to these factors in Turkey shows a tendency to decrease.

Total Savings Rates in Turkey

As shown in Graphic 1, domestic savings rates in 1990s are higher compares to the first half of 1980s and to 2000s. In domestic savings being above 23-24% levels in most of the 90s, private savings that has been around %24-25 levels most of this period have been effective. Domestic savings which have been relatively high until 1998 with the positive effects of 1980s, have faced a 5% decrease in 1989, continued to remain around %22-25 levels until 1998 and by following a continuously decreasing phase since 1999, began to become a problem for Turkish economy (Kaya and Efe, 2015: 265).

Graphic:1 Total Domestic Savings (% of GDP) in Turkey



Source: It has been created from the data of Ministry of Development

The emergence of a conspicuous decrease in domestic savings is at issue with the coming of 2000s. At the first stage, as a result of the crisis in 2001, this decrease occurs in relation to the decrease in public savings that fell to -7,1% which is the lowest level of examination period. However, despite the public savings which tended to increase and which even had positive valence, the decrease in personal saving tendency which started in 2001 and lasted later on became the main factor that decreased the total domestic savings after 2000. After the crisis in 2001, Turkish economy showed an increase in economic growth rates with the pertinence of single party political power, financial discipline and international external conjuncture. During the same period, domestic savings started to decrease rapidly in spite of the fact that inflation fell to single digits, public debt was diminished and direct foreign investment increased with the economic growth. As a backlash reflection to savings, while household debts were 3% in 2003 in proportion to GDP, these debts rose to 18% in 2011 (Ökmen, 2012)(Ministry of Development).

The total saving rates of Turkey is 15% approximately by the year of 2015. In case saving rates of other countries are examined concerning 2015; Germany is 26%, Italy is 19%, Netherlands is %30, England is 15%, China is 48% and the USA is 17%, approximately (WB, 2015).

In Turkey, savings are aimed to be increased and new strategies are hoped to be produced. This strategy is indicated in the Tenth Progress Plan thus: domestic savings which are unconsumed part of gross national disposable income have a significant role in terms of investment financing. Even under open economic conditions, international data refer to the positive relationship between domestic savings and investment in terms of developing countries. In this framework, the development of collateral insurance system is also taken into consideration, and the enhancement of the participation of Individual Pension System (IPS) and the development of Private Health Insurances and of life insurances take place in the action plan (Tenth Development Plan 2014-2018).

The policies planned to be applied to increase the domestic savings are determined as follows:

- Supporting the applied macro precautionary policies with new policies if required,
- Applying tax policies that protects saving tendency,
- Increasing the saving opportunities of small scale investors by increasing the financial product variety,
- Conducting studies that will promote using savings in financial devices of longer terms.
- Ensuring that savings are directed to productive investments,
- Conducting studies to decrease waste,

- Popularising the financial education that contributes to raising individuals' awareness on financial product variety and increasing the domestic savings. (CBRT, 2015).

The Structure of Domestic Savings in Turkey

Total domestic savings in Turkey, compared to the previous year increased by 10% reached 2 trillion TL in 2015. (table-1). By the end of 2015, the share of capital instruments in savings has been 38%, this share has decline 4 points since the previous year. The decrease are resulted from the descending 226 billion TL share stock portfolios, mainly due to the drop in the BIST 100 index in 2015, showing %9 contraction. Deposits having the highest share in domestic savings increased up 18% to 1.2 trillion in 2015. Foreign currency deposits with the effect of the increase in exchange rate grew 38% (Yatırımcılar, 2016). Increase in dollar basis in foreign currency deposits remain at 10%.

.Table:1 Domestic Savings (Billion TL)

	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2014 Change(%)
Total Saving	1.222	1.458	1.607	1.815	1.991	9,7
Deposit	695,5	772,2	945,8	1.052,7	1.244,9	18,3
-TL	460,0	520,4	594,1	661,3	714,9	8,1
-Foreign currency	221,2	233,2	330,8	375,1	519,0	38,4
-Valued Minerals	14,3	18,6	20,9	16,3	11,0	-32,3
Fixed Income Securities	386,7	472,5	466,1	513,8	519,9	1,2
- State bonds	365,8	437,8	422,1	459,9	464,6	1,0
- The private sector debt instrument	13,7	28,1	36,1	44,8	46,8	4,4
-Eurobond	7,2	6,6	7,9	9,0	8,5	-6,0
Shares	139,7	213,2	195,3	248,9	226,3	-9,1

Source: Yatırımcılar, 2016, TSPB

Households showed an increase in the third quarter of 2015 compared to the end of 2014, it is observed that the increase is result from most of transaction in currency and deposits item (table-2). The increase in insurance technical reserves are also resulted from transaction in the same period. The structure of household financial assets and liabilities has not changed in the examined period. About 80 percent of assets consist of currency and deposits and 9 percent of assets consist of share and equity in the third quarter of 2015.

Tablo:2 Stock and Flow of Households (Billion TL)

	2014-IV	**İşlem**	**Değerleme**	**2015-III**
Financial Assets	**813**	**89**	**65**	**967**
Currency and deposits	640	87	48	776
Debt Securities	23	0	2	25
Credits	0	0	0	0
Shares and Shareholders' Equity	82	-7	15	90
Insurance Technical Reserves	53	8	0	61
Other Receivables	14	0	0	15
Obligations	**389**	**30**	**0**	**420**
Currency and deposits	0	0	0	0
Debt Securities	0	0	0	0
Credits	381	29	0	410
Shares and Shareholders' Equity	0	0	0	0
Insurance Technical Reserves	0	0	0	0
Other Payables	8	1	0	9

Source:CBRT

Almost all of the 98% of household debt are resulted from the use of credit. Ratio of household financial assets to GDP has entered into an upward trend after the decline in 2011. In the third quarter of 2015, this ratio has increased from 43% to 51% in 2010. Considering the indicators of household indebtedness, it seems to recovery after 2013, the post seems to follow a stable trend. The ratio of household debt to GDP has kept about 20% end of the relevant period (TCMB, 2016b). The composition of the financial assets of households in Turkey, it is seen that the assets generate a large portion of the savings deposits. (Table-3). In the third quarter of 2015, deposits and the total money in circulation has a share of over 80% in financial assets of households. Turkey is ranked first among OECD member countries in terms of this ratio. In addition, the share of foreign currency deposits in total deposits of households is around 40% in Turkey. Therefore, changes in the value of TL has an impact on the ratio of household asests to internal (Can and Gündoğdu, 2016).

Table: 3 Composition of Household Financial Assets

	Currency in Circulation (%)	Saving Deposit(%)	Bond and Bono	Investment Fund	Stock	Other(%)
2003	6	64	22	----	5	3
2004	7	65	21	----	6	1
2005	8	68	15	----	7	2
2006	9	68	10	6	6	1
2007	8	70	6	7	6	3
2008	8	75	5	6	3	3
2009	8	73	3	6	6	4
2010	9	73	2	6	7	3
2015-III	11	73	2	8	4	2

Source: CBRT, (Fıkırkoca, 2012), (Can and Gündoğdu, 2016)

The Place of Bilecik in Total Deposits and Loans

The number of deposit accounts in Turkey for the general examination in 2014 (Table-4), it can be seen that the total number of accounts is 156 million. Approximately 20% of these accounts in Istanbul, 8,76% in Ankara and 6,21% are collected in Turkey's three largest cities. The share of Bilecik province is very low. According to the Socio-Economic Development Ranking of Provinces and Regions; Bilecik province is in group 3 and in #27 (SEGE, 2013). This result is reflected in the total deposits. Their share in total deposits of Bilecik is quite low with 0.38%.

Table:4 Distribution of Deposit Account in some provinces in 2014

Province	Total (Billion TL)	Share in Total (%)
İstanbul	31.092.589	19,88
Ankara	13.742.368	8,79
İzmir	9.713.865	6,21
Adana	4.102.162	2,62
Konya	3.112.719	1,99
Kayseri	2.054.157	1,31
Eskişehir	1.867.468	1,19
Malatya	1.502.704	0,96
Bilecik	587.413	0,38
Ağrı	448.492	0,29
Toplam	156.386.446	100,00

Source: Bankalarımız 2014, TBB

Likewise, the amount of credit in Turkey for the general examination in 2014 (table-5), it can be seen that the total amount of loan is 1,201 Billion TL. The share of Bilecik province is 15% lower than total of deposits. So it suggests that credit utilization rate may also be low in Bilecik province.

Table:5 Distribution of loans in some Provinces (Billion TL)

Province	Total (Billion TL)	Share in Total (%)
İstanbul	489.416	40,73
Ankara	131.313	10,93
İzmir	64.766	5,39
Adana	24.134	2,01
Konya	20.583	1,71
Kayseri	13.996	1,16
Eskişehir	8.922	0,74
Malatya	4.473	0,37
Bilecik	1.809	0,15
Ağrı	1.125	0,09
Toplam	1.201.696	100,00

Source: Bankalarımız 2014, TBB

While the researches to determine the factors affecting savings and saving trends are usually done in large cities, it has not been found any research performed in Bilecik province. From this point, it will be given to the possibility of conducting similar research and comparing in Bilecik province. Performed similar studies and comparison of the major provinces and Bilecik province will be able to allow a more robust analysis.

Conclusion and Evaluation

Increasing the savings rate is very important for the national economy. The creation of new resources support the economic growth and improve the welfare of society. The increasing of saving tendency and gaining the habit of saving to individuals are not possible in a short time period. Saving tendency influenced by many factors shows an increase in long time periods.

In this context, the increase of research on the subject and conducting research for different regions and provinces in different sizes. During the literature, it has not observed that there is not any research in Bilecik province and its surrounding. However, limitation come up the work to be done in this area and it becomes necessary to be aware of the information about the economic structure, the region's demographic, socio-cultural for reaching data to analyse effectively.

The aim of the study is to sheds light on this point and to brings into attention for research to perform around Bilecik province. Our expectation is to increase the number of such research.

REFERENCES

Abdioğlu, Z. and Berber, M. (2007). Türkiye'de Yurtiçi Tasarruf ve Belirleyicileri. İkinci Uluslararası İşletme ve Ekonomi Çalıştayı Bildiriler, Özetler ve Pratik Bilgiler Kitabı, 228-242.

Ando, A. and Modigliani, F. (1963). The" life cycle" hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. The American economic review, 53(1), 55-84.

Bakanlığı, K. (2014). Yurtiçi Tasarrufların Artırılması ve İsrafın Önlenmesi Programı Eylem Planı. (Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018).

Bakanlığı, K., Gelişme, B. and Müdürlüğü, Y. U. G. (2013). İllerin ve Bölgelerin Sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması araştırması (SEGE-2011). Ankara. www3. kalkinma. gov. tr/DocObjects/Icerik/5862/B6_Illerin_ve_Bolgelerin_Sosyo-Ekonomik_Gelismislik_Sıralaması, Erişim Tarihi, 23. Retrieved from http://www.ab.gov.tr/files/ardb/evt/2_turkiye_ab_iliskileri/2_2_adaylik_sureci/2_2_8_diger/tckb_sege_2013.pdf

Bakanlığı, T. K. and Bankası, D. (2012). Yüksek Büyümenin Sürdürülebilirliği: Yurtiçi Tasarrufların Rolü Türkiye Ülke Ekonomik Raporu. Retrieved from www.dpt.gov.tr/DocObjects/TürkiyeUlkeEkonomiRaporuTükce

Can, G. and Gündoğdu, M. K. (2016). Türkiye'de Hanehalkının Finansal Varlık Açığı. Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmalar Bölümü.

Eltis, W. (1970). Induction, Growth and Trade: Essays in Honour of Sir Roy Harrod: Clarendon Press.

Erkiletlioğlu, H., Gül, E., Şat, A. G. and Çevik, B. (2011). Türkiye'de Tasarruf Eğilimi. Türkiye İş Bankası A.Ş. İktisadi Araştırmalar Bölümü.

Fıkırkoca, E. (2012). Türkiye'de Tasarruflar. Sermaye Piyasasında Gündem(116).

Indicators, W. D. (2015). World Bank. Washington, D.C.

Kaya, V. and Efe, G. (2015). Yurt Içi Tasarruflar ve Ekonomik Büyüme: Dünyanin En Büyük Ilk Yirmi Ekonomisi Üzerine Teorik Bir Değerlendirme Ve Panel Veri Analizi. Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences, 29(2).

Marangoz, M. and Uluyol, O. (2010). Küresel Ekonomik Krizin Tüketicilerin Harcama ve Tasarruf Eğilimleri Üzerine Etkilerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 45, 82-96. Retrieved from http://docplayer.biz.tr/15478297-Kureselekonomik-krizin-tuketicilerin-harcama-ve-tasarruf-egilimleri-uzerine-etkilerinin-belirlenmesine-yonelik-bir-arastirma.html

Modigliani, F. and Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. Franco Modigliani, 1.

Ökmen, O. (2012). Türkiye Büyürken Tasarruf Oranları Düştü.

Sancak, E. (2016). Bireysel Finans. İstanbul Scala Yayıncılık.

Sancak, E. and Demirci, N. (2012). Ulusal Tasarruflar ve Türkiye'de Sürdürülebilir Büyüme İçin Tasarrufların Önemi. AİBÜ-İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8(2), 159-198.

TCMB. (2015). Tasarruf-Yatırım Dinamikleri ve Cari İşlemler Dengesi Gelişmeleri.

TCMB. (2016a). Dünya Tasarruf Günü. Retrieved from http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB+TR/TCMB+TR/Bottom+Menu/Egitim-Akademik/Finansal+Egitim/Tasarruf+Gunu

TCMB. (2016b). Finansal Hesaplar Raporu 2015-III. İstatistik Genel Müdürlüğü ve Parasal ve Finansal Veriler Müdürlüğü. Retrieved from http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/4346d6a9-4397-4778-8547be72d80fcdac/FHRapor.2015Q3.pdf?MOD=AJPERES&attachment=true&CACHE=NONE&CONTENTCACHE=NONE

Yatırımcılar. (2016). Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB). Yıllık Yayınlar. Retrieved from https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/06/3_yatirimci_2015.pdf

APPENDİX

Table: 1 Gross Domestic Savings (% of GDP)

Country Name	1990	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Argentina	19,73	15,54	25,68	25,89	24,21	20,49	21,62	21,29	18,77	18,48	19,84	…….
Australia	27,01	24,28	25,88	26,26	26,55	28,03	26,60	28,17	28,23	27,18	26,73	25,17
Austria	26,76	27,40	27,10	28,77	28,72	25,83	25,98	26,70	26,60	26,27	26,51	26,76
Belgium	25,76	26,42	27,61	28,27	26,21	23,93	24,49	24,51	23,82	23,40	23,94	24,31
Brazil	21,40	16,64	20,52	21,18	21,43	18,39	20,76	21,04	20,05	19,42	18,13	16,43
Canada	21,56	26,30	26,34	26,08	25,85	20,54	21,62	23,01	22,96	23,08	23,29	21,32
China	38,13	36,92	49,24	48,98	50,26	51,46	51,03	49,58	50,07	50,15	48,94	…….
Denmark	26,33	29,06	28,42	28,20	27,36	23,25	24,53	25,01	25,09	25,49	25,96	25,90
Finland	28,57	33,07	28,18	30,32	28,75	23,24	22,90	22,66	21,08	20,53	20,37	20,00
France	23,49	23,47	22,34	22,82	22,34	19,88	20,03	20,65	20,49	20,42	20,60	20,96
Germany	24,43	24,19	25,07	27,40	26,83	23,01	24,82	25,97	25,35	25,39	26,05	26,58
Greece	16,99	14,85	15,65	14,65	11,90	8,56	8,42	8,33	8,35	8,68	9,67	9,66
India	23,53	23,22	32,71	34,02	30,46	30,92	32,16	33,03	31,54	31,68	31,11	……..
Ireland	25,91	38,38	39,94	37,50	33,24	33,84	33,46	35,65	36,48	37,40	38,66	……..
Italy	22,50	21,56	21,06	21,83	20,99	18,74	18,57	18,89	18,85	19,20	19,22	19,97
Japan	33,40	26,55	23,94	24,57	23,17	20,03	21,07	19,34	18,93	18,38	18,71	21,01
Korea, Rep.	33,75	35,01	33,48	33,71	33,01	33,15	35,21	34,45	33,80	34,08	34,53	35,45

Luxembourg	39,11	47,79	50,15	52,50	51,57	47,86	50,38	51,27	50,35	51,97	51,72	53,95
Malaysia	34,40	46,08	44,50	43,28	43,79	38,11	39,30	38,76	36,51	34,48	34,25	32,74
Mexico	22,04	21,93	22,25	21,81	22,16	21,43	20,85	21,01	21,93	20,78	20,48	20,60
Netherlands	29,38	29,57	30,24	31,08	30,98	28,27	28,78	29,06	28,76	28,97	29,50	30,26
Norway	30,83	38,55	41,11	40,70	42,97	36,08	36,58	38,68	39,45	38,61	37,48	34,16
Pakistan	11,10	15,98	11,92	12,23	8,38	10,27	9,97	9,11	7,06	8,18	8,54	8,96
Poland	30,70	18,22	19,63	21,50	19,44	19,46	19,29	20,46	20,52	20,90	21,66	23,29
Portugal	20,99	17,72	14,99	15,43	13,85	13,87	13,52	14,32	15,21	15,64	15,52	15,99
Romania	20,79	14,54	15,30	16,98	20,19	20,71	20,70	22,29	21,87	24,79	24,93	25,06
Russian Federation	30,35	38,72	33,90	32,79	34,74	26,37	30,69	31,22	29,72	26,75	27,72	29,07
Saudi Arabia	24,10	37,46	51,93	51,48	55,42	41,03	47,38	53,41	51,44	47,43	41,67	29,62
Sweden	30,10	28,62	30,62	31,59	30,79	26,69	28,38	28,52	27,54	27,00	27,44	28,74
Switzerland	33,48	31,15	33,55	35,43	36,01	33,95	34,80	35,34	34,66	34,74	34,79	34,27
Turkey	20,34	17,77	17,14	15,91	17,35	13,83	13,97	14,89	14,97	14,10	15,77	15,65
United Kingdom	20,27	17,92	16,21	16,50	14,97	12,95	13,60	14,54	14,21	14,92	15,59	15,55
United States	20,17	19,92	17,77	17,39	15,87	14,77	14,97	14,81	15,85	16,50	16,87	17,29

Source: Gross domestic savings (% of GDP), World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files, http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&type=metadata&series=NY.GDS.TOTL.ZS#

The Cyprus Conflict

Nazlı Çağıl KÜÇÜKGÖKSEL[1] **Teoman AKPINAR [2]**

Namık Kemal Üniversitesi Çorlu Meslek Yüksekokulu, nkucukgoksel@nku.edu.tr

[2] Namık Kemal Üniversitesi, Çorlu Meslek Yüksekokulu, takpinar@nku.edu.tr

Abstract: For about 60 years, Cyprus which is a small island in the Mediterranean Sea has been regularly subjected to the news. Causes which make Cyprus so important are; closeness of Cyprus Island to petrol of Middle East and, being situated in a key geopolitics location in the middle of Europe, Asia and Africa continents. In fact, geopolitical importance of Cyprus is exceedingly enough to lead solutions of the problem to a stalemate.

The origin of the Cyprus issue is based on the map of "Great Design". In this map; the large part of the Balkans, more than half of Anatolian, Aegean Islands and Crete, Rhodes, Cyprus, Thrace and Istanbul have been expressed as Greek territory. Enosis has also appeared as a result of Great Design idea. It means union. It is a phrase used to indicate the wish of Unification of Cyprus Island with Greece.

Accordingly, appearing of Cyprus as a problem in terms of the Turkish-Greek relations corresponds to attempts of Greece to annex Turkey and then Turkey's begin to be included in the issue. Greek Cypriots abolished Republic of Cyprus by unilaterally terminating Zurich and London agreements on 1st January 1964. Although Cypriots are breakers of peace and destroyers of the Republic, groups with ambitions and large states have still adopted a manner in favor of Rum-Greek couple in solving the Cyprus issue.

In this study, Cyprus was tried to be discussed firstly with a historical perspective. Then, breaking points of recent period have been examined. In among these breaking points, it is mentioned about issues such as Turkey-EU relations, Customs Union Agreement, EU membership of Greek Cypriot, Annan Plan and recent period Cyprus policies of Turkey. A profit and loss account was tried to be made by generally scrutinizing the aforesaid aspects. By evaluating the opportunities offered by Cyprus, the thesis put forward by parties on behalf of solution of the Cyprus issue are subject to examination in detail. Finally, it was mentioned about the steps taken in recent days by Turkish Cypriot and Greek Cypriot to resolve the issue.

Key words: Cyprus issue, Enosis, Partition Thesis, European Union, Annan Plan, Recent Period Solution Recommendations

1. Introduction

Cyprus situation, is a complicated and difficult problem with a past that is very long. Therefore, this issue that has been on top of the agenda since the 1950's is unfortunately still unsolved. Cyprus problem is on top of the list of the Turkish-Greek problems also. With all its public institutions and establishments, and it's people, Cyprus is owned up in Turkey, and with this qualification it is an issue that interests all of the Turkish public.

What makes Cyprus so important, without a doubt is the Cyprus Island's close proximity to the Middle East petrol, and for its key geopolitical position in the middle of the Europe, Asia and Africa continents. In fact, this Geopolitical importance of Cyprus in itself is more than enough to put the problem into an impassable situation. Today, Cyprus which has a vital importance for the existence of Turkey in Eastern Mediterranean, will continue being one of the high argument points of the Mediterranean in the future also. Based on this direction; in this exercise, Cyprus situation which is a problem for Turkey and Greece is examined, with recent solution suggestions taken into account also.

2. The Historical Process

2.1. Before the Ottoman Empire

The administration of the island had changed before the conquest of the Ottoman Empire of the Cyprus. In Cyprus dating up to B.C 3000, Egyptian, Hittites, Achaeans, Dorians, Greeks having some colonies,

Phoenicians, Assyrians, Persians, Alexander the great, Romans, Arabs, Byzantines, the English, Genoese, Mamelukes and Venetians had reigned until 1571.

In A.C. 488, the Byzantine Empire recognized the independency of Cyprus church. The origin of Cyprus issue is based in 395 because the Byzantine Empire declared Greek as the official language in the island and some people which aren't Greeks began to become Greeks. After A.C. 632, the island was invaded by some various Arabs. However, Arabs didn't found the domination in the island. During the Crusades, the island entered into the dominance of the British King Ist Richard. However, the King left the island firstly to the Templer Cavaliar and then to Guy de Lusignan. Lusignans hegemonised the island until 1489 (Vatansever, 2012: 1489-1490).

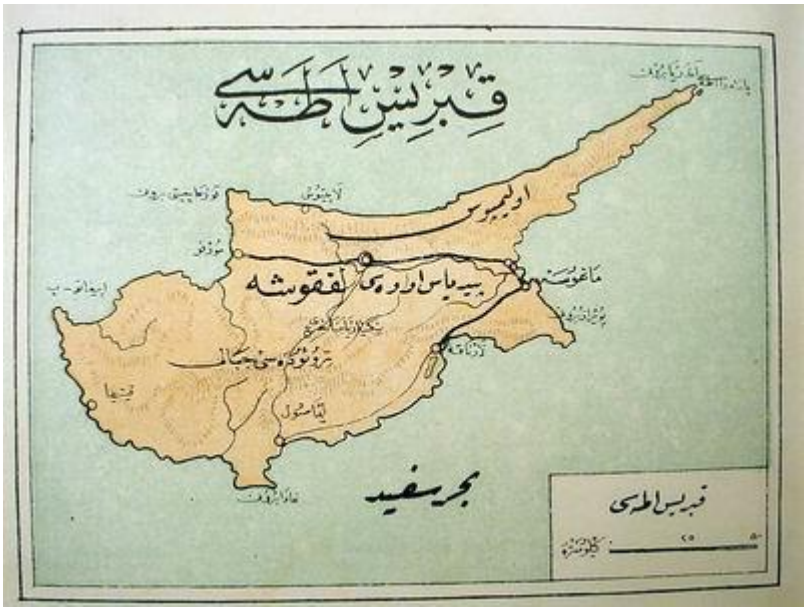
2.2. The Period of Ottoman Empire

Sultan Selim the stern conquered the Egypt in 1517 made an agreement with Venetians in Damascus. With this agreement, the tax which consists of 8000 Duka golds would be given to the Ottomans. Therefore, Cyprus legally connected to the Ottoman Empire and Venetians kept the island. However, the pirates predominating in the island attacked and invaded to the ships passing from the region and carrying pilgrim. In the period of IInd Selim, Shaykh al-islam Ebussuud Efendi published a fetwa for conquering the island on account of the fact that Veterians didn't conduct their commitments upon the consultation of Cyprus Population to the Ottoman Empire.

In the conquest of Cyprus, Lala Mustafa Pasha was assigned as the Chief Commander and Piyale Pasha was assigned as the Fleet Commander. With the conquest of Famagusta of the Ottoman Army in 1 August 1571, the island completely participated to the lands of Ottoman Empire and the conquest was completed.

The Ottoman Empire began to construct the architectural works to ensure the social and cultural development by inhabiting and the handicraftsmen were brought to the Cyprus in order to increase the decreased population of the Island. The land administration in the Cyprus was performed by founding the foundations as other countries in the Ottoman Empire did. The Ottomans constructed the artistic structures such as many public houses, Turkish baths, mosques, small mosques, Islamic monasteries, libraries, fountains, aqueduct and etc. in the island. At the same time, the former structures were used by being made the necessary restorations and additions.

In 1877, Russians started a war to the Ottoman Empire and the Treaty of San Stefano was signed between the Ottomans and the Russians in 3 March 1878. Moreover, England signed the confidential agreements with the Ottomans in the dates of 4 June 1878 and 1 July 1878 in order to help the Ottomans against the Russians. Then, the Ottomans provisionally assigned the administration of the island to England in 22 July 1878. England accepted that he would pay 22936 pocket gold (87799 English Pound) for the first year and 22936 English Pound for the second year to the Ottoman Empire during his administration of Cyprus.



The 308 year period of Ottoman Empire in the island provisionally finished. England taking advantage that the Ottoman Empire is the side of the Central Powers in the First World War completely annexed the island in 5 November 1914. With the Treaty of Lausanne signed in 23 July 1923 after the winning of the War of Independence conducted in the leadership of Atatürk, the Republic of Turkey which was officially recognized by the Allied Powers accepted the annex of Cyprus by England in accordance with the Articles 16, 20 and 21 of this agreement.

2.3. The Republic Period

The Ottoman Empire withdrew from the 1st World War with the Armistice of Mudros in 30 October 1918. In accordance with Article 20 of the Treaty of Lausanne, the Turkish people were required to choose one of the Turkish or English citizenships. People who chose the Turkish citizenship migrated to Turkey for years. As a result of these migrates, it is seen that there were 235.000 Cypriots in Turkey, 40.000 Cypriots in Austria, 17.000 Cypriots in America and Canada in accordance with the data of 2000. At the same time, Romans who properly conducted the Enosis aims targeted the British administration in the island at the first time with the leadership and incitement of the Eastern Orthodox Church and maintained their attempts for changing the status of the island in the period up to 1959. England aimed to maintain the colonial administration at those times. In this process, Romans who alleged the customs rights which the English administration put into force in 11 August 1931 rebelled for Enosis in 21 October 1931 with the provocations and incentives of Greek Consul Kiru and in the leadership of Priest Nikodimus (Açıkses and Cankut, 2014: 1247,1248).

Although during the period following the Treaty of Lausanne until the Second World War, both Greece and Turkey presented an attitude of loyalty to the obligations stated on Lausanne; after the handing over of the Twelve Islands to Greece, they went into certain nationalist expectations. With the ending of Greece Civil War, from the start of the 1950's, both countries started making claims of rights to the Island of Cyprus, and following the public opinion and pressure in Greece and the involvement of England in this Subject; the situation has been transferred to United Nations. Turkey at first saw this as an internal problem of England, however, as the demands of Greece over Cyprus became official, they started becoming interested. This interest was also caused by the pressure from the Cyprus Turkish Public and also for the great interest shown to the subject by the national press and the public opinion.

Turkey was defending the case saying that although in general they prefer the English Dominance in the Island, if there is an issue of independence in the Island, according to the Treaty of Lausanne, they should

be accepted as a side involved in the situation. This subject was taken to the United Nations by Greece in year 1954, but no result was achieved. Following this England gathered up both the countries in England to hold a meeting, however due to the events of 6-7 September in Turkey, not only these meetings came to a standstill, but also resulted in being one of the main factors that caused the spoiling of the Turk-Greek Relationship.

In 1959 however, necessity of the collaborations and solidarity between the allies caused by regional events in international system; as a result of the bilateral negotiations done in Zurich with the pressure of USD and NATO, it was decided to the construction of 'The Republic of Cyprus'[3]. However, short time after this, the tensions amongst the society increased with the pressures given to the Turkish public of Cyprus. With the increase of this pressure between the years of 1963-64, and with the actions taken against the Turkish Public in the island, denying them the use of constitution, and along with Makarios's declaration that he does not recognise the agreement in Zurich, Turkey made the decision of making a military intervention by using its authority as a guarantor, and the Turkish planes started to fly over Cyprus. However, USD stopped this decision of Turkey with a very strong reaction, showing their reluctance, that there would be a disruption to the relationship between Turkey and Greece because of a war caused over Cyprus, and this would in general effect West-NATO and in private, there would be negative effect to the interests of USD. This block that is recorded in the history as 'The Johnson Letter' has caused distrust in relationship in the angle of Turkey-USD also. After this date, the meetings continued in Greece with the appointment of the military junta (?) however, following the provisions of guns to the Island by Greece, and following the increasing level of intervention towards Turkish public which reached to the levels of massacre, Turkey declared a military intervention by using their rights stated on the agreements. After the results of the attempts by the mediators, the guns in the Island were withdrawn, and the developments until the 1974 repeated causing more high tensions and resulted in the Cyprus Piece Operation.

2.4 Cyprus Piece Operation and Cyprus Analysis

In June of year 1974, with the support of Greece and with the attempts of the EOKA Organization, Makarios Administration was overturned with a coup, and Nikos Sampson was brought to power. Turkey who was restless about this situation, after their meetings with the guarantor countries to discuss their purpose of answering their responsibilities towards the Turks in the island, by taking care of their security, and preventing unrest, on the 20th July 1974, made the decision of intervention into the island. After the first intervention, it was discussed and defended in Geneva that both societies in the island were separate realities, and that there could be an agreement in a way of federal government, but these discussions ended up being impassable.

As a result of this, after a second intervention, Turkey took possession of thirty percent of the island, and was able to secure the condition of two zone federation. 1974 Cyprus depression, as well as effecting the relationship of Turkey and Greece towards each other, at the same time, has caused changes in their international relationship with other countries also. And reality was that, for Turkey, whilst the topic of Cyprus became an unchangeable agenda in its international relationships, not being able to resolve the problem with a fair and permanent solution on these international discussions and the negativity created in the relationship with USD because of the weapons embargo caused by Cyprus, Turkey's freedom of movement in foreign policy became limited. In terms of Greece's point of view, the Cyprus problem is accepted as an international reputation issue and attempts are made to pass all the blame to USD and the NATO.

Especially from the angle of military and economy, Turkey's dependence on USD and other leading NATO countries and the fact that the embargo applied to Turkey by the American administration is tied up to the Cyprus condition, has forced Turkey to continue their international connections in a reasonably difficult conditions. Turkey's military intervention to Cyprus resulted in the definite separations of the two nations living on the island, and by establishing their own national administration, the Turkish society

declared that without Turkey's effective guarantee, they would not live side by side with the Greek Cypriot society. Aftermath of 1974, during all the discussions done concerning Cyrus issue, in regards to the Turkish-Greek relationship, basis of the approach by Cypriot Turkish society has been in the direction of building a federation where there are two sides, equal rights for both Turkish and Greek society, and with Turkey's effective guarantee. Greece and Cyprus Greek society however favoured the politics of building a unitary state during these discussions, where minority rights of the Turks in Cyprus would be under a guarantee.

After this period, in connection with Cyprus, between the two societies new tensions and bilateral distrusts in the Aegean Sea made appearance. Turkey, with its relationships with Greece, gives priority to build a balance in the subjects which are causing disagreements in the Aegean Sea. At this point, the real problem comes up as 'the tension that continues in Cyprus is making the solving of the other bilateral problems more difficult'. Turkey and Greece who carries similar worries, during the discussions to find a permanent solution to the Cyprus problem; because of their distrust to each other, maintain their strict attitude on the points where there is a worry of endangering their own interests. And this, turns into a deadlock. The frame of a draft agreement prepared in 1985 is also prepared with similar worries taken into account, however, this draft while it was fully acceptable by the Turkish Society of Cyprus, was refused by the leadership of Greek Cypriots, also with a little effect from the pressures coming from Greece (http://www.iktisadi.org/kibris-sorununun-ortaya-cikisi.html Accession Date:07.05.2016)

3. The Recent Period Breaking Points

Following the Greece's membership into EU which took place in the 1980's; in the duration that the Greek's membership lasted from the start of 1990's to year 2004; and as a final, with the Annan Plan referendum; a lot of turning or breaking points has been experienced. These turning points, while mostly giving direction to the problem that is to the disadvantage of the Turkish side of the island; the problem that is already one of Turkey's main external political problems over 50 years; it also became the key point to the Turkey-EU relationship.

3.1 The Application of Custom Union for Turkey and the EU

The European Economic Community played a big role in the determination of Turkey to the participation of European Union as a newly founded organization even if the reserve actions of Greece were very effective because The European Union was seen as a means of avoidance from the domestic crises and the increase of the national wealth level for Turkey. Within 10 years after the enforcement of Treaty of Rome in 1958, Turkey experience 28.4 % increase in the domestic trade of the Community for each year. Turkey wanted to revive his commercial condition by participating to the Union. In this period, Turkey wanted to participate immediately into the European Economic Community due to two reasons. According to these, Turkey didn't want to be outside of a political union to be founded in Europe. Moreover, Turkey didn't want to be deprived of the commercial compromises to be given for Greece within the custom union. While the European Union was struggling with its domestic problems, the relationships with Turkey officialized by starting the membership negotiations in 28 September 1960. At the end of negotiations until 21 October 1960, the following issues were agreed:

- The partnership relation shall be based on the principle of custom union.

- Turkey shall represent the European Economic Community in his organs.

- Turkey shall zeroize the customs for the European Economic Community with 12 and 24 years periods.

- The aid of 200 million dollars shall be made for Turkey in order to cover his lost.

- The final target is the full membership of the Union (Özer, A. Sayıştay Journal, Issue: 69, 51,52 (http://dergi.sayistay.gov.tr/icerik/der69m4.pdf, Accession Date: 29.03.2016)

Turkey that wanted to developed the relations with the EU which have consolidated its union after the signature of Maastricht Agreement in 7 February 1982 and was called as the European Union encountered

with the Cyprus issue in every stage. Turkey understood that the full membership relations with the EU would be delayed due to the answer in 1989 and the political changes in the East Europe directed to the realization of the Custom Union which was suggested by the EU Commission and he encountered with the Cyprus issue.

3.2 The Full Membership of Greek Cypriots to the EU as Republic of Cyprus (2004)

With the Greek's membership into EC (European Community) in year 1981; the Cyprus problem started becoming one of European Community's internal problems. From this date onwards, Greece, thanks to their membership; pressured EU institutions to make decisions favouring the Cyprus Greek side. The establishment of the relationship of Cyprus problem with Turkey coincides with the same period as Turkey's full membership application to EC in year 1987. Greece worked on connecting every new establishment between EU and Turkey to the solution of the Cyprus Problem, using the advantage they had for being inside the EU decision making mechanism.

After the positive response in 1993 to the membership application made by Cyprus Greek Section in 1990, the Cyprus Problem starts to become 'European' by changing its quality. When the Cyprus Greek Section made application for the membership in 1990, Turkey and Northern Cyprus Turkish Republic stated that this application lacked legal basis, and that it was invalid. Northern Cyprus Turkish Republic President Denktas however emphasised that the 1960 Cyprus Republic is a structure based on political equality of both nations, and therefore the Cyprus Greek Administration whom does not represent the Cyprus Turkish society cannot apply for a membership on behalf of both nations.

Following the Southern Cyprus's full membership application on behalf of the entire island, and the starting of the improvement of Turkey-EU relationships in the direction of Customs Union; the signal of direction which the Cyprus problem will move towards started to show itself at the decisions made at the EU Summits. The 1994 Corfu Summit decisions, which was used as a bargaining element for the EU-Turkey Customs Union negotiations, took place under the light of Greece's veto threat. Greece declared that they would not vote for Turkey's EU membership until there is a reasonable date given for starting the Cyprus negotiations. European Commission published a document called Agenda 2000. In this document, the EU's strengthening and expanding strategy for the next period is revealed.

At the Luxemburg Summit that took place at the end of 1997, the recommendations towards expanding within the scope of Agenda 2000 were discussed and accepted; and it was announced that along with the five countries, the negotiations with Cyprus would also start. The fact that Turkey was not taken within the scope of expanding in the 'Agenda 2000' report prepared by the European Commission on the 16th of July 1997 which took into hands the strategies for expanding; and also the none-confirmation of Turkey's membership at the 12-13 December 1997 Luxemburg EU Council Summit was the cause of Turkey's reaction towards cutting political dialogue with the EU. The political relations with the EU was suspended. In accordance with the decision made in Helsinki Summit on the 10-11th December, with Turkey's gaining of the status as a candidate country, the relationship between Turkey and EU reaches a turning point. Helsinki decision when examined, gives the conclusion that 'if Turkey does not take steps that will bring the solution proposals leading to a result regarding Turkey-Cyprus problem; EU will say 'yes' to Southern Cyprus's membership, instead of waiting for reaching a solution that is acceptable by Turkey.

EU's tendency of putting the Cyprus problem in front of Turkey as a condition was clearly apparent on the 8 November 2000 Participation Partnership Document (?). It is stated after the Helsinki Summit that, Turkey's membership into EU would be a possibility, in the event of the resolving of the Cyprus problem. As it is stated in EU's Copenhagen Summit in December 2002, in the event of reaching a solution; EU will decide on Cyprus's membership within the context of Cypriot Turks, however in the event that the solution is not reached; the process of entering the union will be suspended for the Cypriot Turks. But after the rejection of The Annan Plan which was the most extensive attempt in resolving the problem, by the majority of the Cypriot Greeks at the referendum on 24 April 2004; on the 1 May 2004, only the Cypriot Greeks under the name of 'Cyprus Republic' became an EU member. The Greek Administration's membership was perceived as a huge mistake, and the necessary preventions to stop this was not taken

by Turkey. With the membership of SCGA (Southern Cyprus Greek Administration) into the EU on the 1 May 2004, it was also proven that the Cyprus problem is a problem that effect relationships between TR-EU. Because, Greek administration was going to veto Turkey's EU membership, as long as the continuation of the Cyprus problems and for their inaccessibility to the Turkish ports.

UN Secretary general Kofi Annan said the following; 'the joining of Cyprus Greek side to the Union in 2004 while Turkey was still working on EU membership made the process of resolving the Cyprus problem more difficult.' Turkey changed their Cyprus policy to suit to the decisions made in Helsinki Summit; and followed a strategy that is in line with the EU. Despite the fact that the Annan Plan was not applied due to the rejection by the Cypriot Greeks at the referendum; Turkey's foreign policy which was compatible with the EU played a key role in setting a date on the 17 December 2004 for starting the negotiations for full membership, starting on the 3 October 2005 at last. However, the negotiation process that started on the 3 October 2005 was suspended on the 15 December 2006, as a result of Turkey not meeting their responsibility as per the Custom Union towards Southern Cyprus. The point reached today is, that Greek Administration is using their advantage of being an EU member as a leverage against Turkey. Turkey is put under pressure by the EU to recognise SCGA as the legitimate government of Cyprus Republic (http://www.abhaber.com/kibris-sorunu-ve-turkiye-ab-iliskileri/ Accession Date : 07.05.2016).

3.3. The Annan Plan (2004)

Cyprus needs a just and viable settlement.. There is a great believe by the Turks, (and this being Turkey and the Turkish Republic of Northern Cyprus) that only a sincere and constructive approach could produce this. It is important that vital interests of both sides should be taken into account in order to make this settlement a lasting one. Based on these facts, Turkish side took another step into launching the negotiation process at the end of 2003.

Meeting the UN Secretary General in Davos on the 24th of January 2004 was an important move by the Turkish Prime Minister. UNSG Annan seemed keen on starting the talks on Cyprus and it helped that the President Denktas and the Northern Cyprus Government seemed politically willing.

1 May 2004 is an important deadline to meet a solution. It is to the interests of all concerned to meet this deadline for the sake of international peace and security. Entrance of Cyprus into the EU is vital, and the only way this is possible is with the ending of these problems.

The UN Secretary General suggested that the negotiations should re-start, by sending letters to all parties involved. The meetings took place on the 10-13 February in New York, and the Turkish side joined these meetings, accepting the invitation of the UNSG. The objective of these meetings, mainly was to bring both Turkish and the Greek Cypriots into being a new state of affairs in Cyprus. And Turkey's attitude during these meetings were constructive and positive at this time in New York. This attitude paved the way for the resumption of the negotiations in the Island. All in all, these meetings could be called successful.

First phase of the discussions took place in the Island between the 19 February and 22 March and the second began in Switzerland on the 24 March 2004. The negotiations were done in two parallel tracks; political and technical level. Although the Turkish side displayed a constructive approach as they did in New York; the two sides were not able to reach an agreement on the political level. Some progress was seen at the technical level during the talks that took place in the Island. The talks in Switzerland saw the participation of the two motherlands and Guarantor powers Greece and Turkey during this second phase. The final text of the plan was submitted by the UN Secretary-General on the 31st March; which was then finalised with the contribution of all parties and by the UN Secretary-General himself.

Parties and the EU Commission -which was also at present - agreed to the EU commitments with regards to the comprehensive settlement. The European Union made it very clear that they strongly preferred the accession of a reunited Cyprus. They stated its support to the good offices mission of the UN Secretary-General and made commitments specific to encourage and promote such outcome.

Both parts of the Island took a referendum on the 24th of April to put the agreement reached in Switzerland to the opinion of their people, which enabled for both Greek Cypriots and Turkish Cypriots to

exercise their inherent constituent powers. The results were at the two opposite ends! Greek Cypriots voted rejecting 75.83% against the agreement, while the Turkish Cypriots voted with a clear majority of 64.91% in favour of it; despite the significant sacrifices that it entailed for them. When looked at the actions of the leaders of Greek Cypriots, their referendum results came as a no surprise. They conducted a very strong and active State-run 'NO' campaign, with Greek Cypriot leader Mr Papadopulos's televised speech delivered on 7th of April, calling Greek Cypriot people to cast a resounding 'no' to the plan, being one of them. As a result, despite the efforts of the international community; the Greeks in Cyprus were led by their leaders, to a loud and clear message of 'NO' in their votes.

The UN Secretary-General Mr. Annan said in his speech of 31 March 2004, 'a new state of affairs would emerge, far better designed than the one on 1960.' The UN Plan continued with one major message; a partnership between the Greek Cypriot State and the Turkish Cypriot State. The establishment of a United Cyprus, with a federal government and two Constituent States; 'the Greek Cypriot State' and 'the Turkish Cypriot State'. The stipulation of the UN Plan was that ' “the Constituent States are of equal status, each of them exercises its authority within its territorial boundaries” and that “the identity, territorial integrity, security and constitutional order of the Constituent States shall be safeguarded and respected by all.”

The Main Articles of the Foundation Agreement by the UN stipulated that “the Greek Cypriots and the Turkish Cypriots affirmed that Cyprus is their common home and acknowledged each other’s distinct identity and integrity and that their relationship is not one of majority and minority but of political equality, where neither side may claim authority or jurisdiction over the other.”

The referendum brought out the reality that the Greek Cypriots could not represent the Turkish Cypriots, nor the whole of the Island, and they had no authority to do so.

(http://www.mfa.gov.tr/cyprus-issue-_summary_.en.mfa Accession Date: 07.05.2016).

3.4. The Cyprus Policy in Turkey during 2002-2016

Turkey's Mr Recep Tayyip Erdogan, current president, who was the prime minister in 2004, had the agenda of persuading the European governments to start the formal talks on Turkey's bid to join the EU, and he was seen to support the Annan Plan to help this agenda. As the time moved on, Turkey's joining the EU has became a remote prospect, situation which is recognised by both Mr Erdogan and the EU leaders. However, the interest in reinvigorating the accession talks continues. One thing remains a fact; and that is the unpredictability of Turkey on the Cyprus equation, especially Mr Erdogan in particular.

Mr Erdogan is in the middle of battling foreign and security policy challenges. From Iraq and Syria to Russia, he has issues... This raises a pressing question ' will he deem in Turkey's interest to secure peace on one flank, by agreeing to a Cyprus deal?' This would earn him credit with the US and EU, and reducing and eventually eliminating subsidies for the self-proclaimed Turkish Cypriot state, Turkey would get some breathing space in their budget, as well as having their troops freed up for a use somewhere else.

Greek Cypriots sees the withdrawing of all Turkey's soldiers from Northern Cyprus, a none-negotiable element of any deal. There is also an apparent friction between Mr Akinci and Mr Erdogan; as stated by Mr Akinci last year, it feels like the relationship between Turkey and the Turkish Cypriots is like a motherland and her child; where as it should have been like a brother and sister. Although Mr Erdogan has adopted a hands-off approach to the talks; there seems to be no signs Turkey withdrawing all their soldiers from Northern Cyprus, and Mr Akinci's views seems to be a final reminder that Turkey may have the final word, not the Turkish Cypriots, when closing a deal.

There are no surprises here. You just have to look at Cyprus's history. It has always been the outsiders who have determined Cyprus's fate. Ottoman conquest in 1571, the British takeover in 1878 and the linkage of independence in 1960 to Greece, and Turkey and the UK as the guarantor powers to name a few... Cyprus now needs to consent to two communities, and Turkey needs to support, in order to unite again.

(http://www.ft.com/cms/s/0/083fa076-bf91-11e5-846f-79b0e3d20eaf.html#axzz47ymhSDU6 Accession Date:07.05.2016)

4. The Current State Of Affairs

Search of a solution to the problem that started after the Second World War in Cyprus has been on the go for years. Starting of the Cyprus Republic in year 1960 did not bring a solution to the problem. In 1974, the island physically split into two; with Greeks in the South and Turks in the North. The attempts to eliminate this split remained inconclusive; and EU's acceptance of Greek side's full membership in year 2004 as the representative of the entire island made the UN Annan Plan ineffective.

4.1. TR Thesis

While the leading states of the world which are defined as the international community, the United Nations and the European Union are searching solutions for the Cyprus issue, they abide by the decision which is accepted by the UN Security Council and General Assembly.

Turkish authorities stated in their various explanations that they would not give up the Turkish Republic of Northern Cyprus. Turkish Prime Minister Ecevit said in this statement published in Hürriyet Gazette in 31 December 2000 that “The existence of two different countries should be accepted in Turkey” and he contrasted with the attitude of Annan and the UN decisions.

In this condition, how can be possible to carry out the request for Turkey which is expected to support the solution of Cyprus Issue? As long as there is a significant difference between the solution of international community and the solution of Turkey, it is not possible for Turkey to meet the expectations of the EU in this issue.

4.2. The Thesis of Rum/Greeks

The Enosis activities accelerated in Greece with Rum after the end of IInd World War. The Greek Parliament decided the annex of Cyprus to Greece with by unanimous vote in 28 February 1947. The Greece Government transferred the Cyprus issue to the United Nations in 1954. This event led to the tension in the island and the rampages of Rums. The United Nations accepted the negotiation of Cyprus Issue in the General Assembly. The Turkish Government densely reacted to these developments and declared that the island would not give to Greece. Finally, the offer of “self-determination” of Greece was rejected in the General Assembly of United Nations. After this development, the activities of Enosis organization E.O.K.A were made in Cyprus.

AKŞAM

TÜRKİYENİN EN ESKİ SİYASİ GAZETESİ

AĞUSTOS 13 1959 PERŞEMBE

Kıbrıslı Rumlar silahlanıyorlar

Menderes 5 dâvadan vazgeçti

Başbakan'ın basın dâvalarından vazgeçmesi memnunluk uyandırdı

Gizlice silâh imâl eden bir fabrika basıldı, birçok silâh ve top mermisi ele geçirildi

Enosis taraftarı Rumlar beyanname dağıttılar

Amerikanın, Sesi Anayasa görüşmelerinin yarım kaldığını bildirdi. Denktaş "durum ciddi,, dedi. Yunan Kralı Grivas'la görüştü

As a reaction of "Enosis" thesis of Rums and their attempts, the Turkish Cypriots revealed the "Taksim" thesis.

4.3. The EU Policies

The European Union insisted to resolve the Cyprus Issue in order to remove the impediments in the relations with Turkey and Cyprus. The EU continued to reveal this insistence in various ways. After the actualization of custom union in 1996, this insistence was clearly observed in every decision which is taken in relation to Turkey which has begun to prioritize the issue of a candidate of full-membership in the EU. In the Dublin Summit after the actualization of custom union (13-14 December 1996), "The EU Summit confirms the importance for developing the political relations with Turkey." was said in every decision taken in relation to Turkey but "The EU Summit calls Turkey to use his population in order to find a solution in the direction of the decisions of the UN Security Council" in the last sentence of the decision and this political attitude hitting the headlines in the last years become definite.

5. The Present And Future Prospects in Cyprus

Cyprus island has always been an important island throughout the history. With its widely dominating position to the Southern Anatolia and Mesopotamia, it is seen by the countries that wants to open up to Middle East, and control those areas; as a base that is indispensible. With this feature, it has always attracted attention from the countries in the region as well as the countries outside the region. Apart from a small amount of copper, there is no significant natural resources, however the main feature that determines the Island's value is it's close proximity to the trade routes and strategic zones.

5.1. The Geopolitical Position

The rich copper deposits processed since the Bronze Age gives a significant importance to Cyprus. The natural richness such as olive, cereal, grape makes Cyprus an important trade center. With these properties, Cyprus becomes a charming center which many former communities struggled to capture the island and the communities, which had ruled the island before, leave the important culture heritage in the island.

The Cyprus Island which is important in terms of geopolitical issues has been an important island during the history. It is seen as an important base for the countries which want to spread into the Middle East which dominates the South Anatolia and Mesopotamia and to control these lands. The Cyprus Island has a predominant position to Middle East with at least 270 degree angle and to South Africa with 360 degree

angle in the east of Mediterranean Sea. Otherwise, the north coast of Cyprus gives opportunity to control all coasts of Mediterranean Sea for Turkey.

5.1.1. The energy sources in the East Mediterranean Basin

After the Greek Cypriot Administration of Southern Cyprus started to search petroleum and natural gas in the East Mediterranean Sea in 19 September 2011, Turkey signed "the Continental Shelf Limitation Agreement" with Turkish Republic of Northern Cyprus as a reaction of this development. The agreement was signed by the Prime Minister of Turkey Erdogan which was in New Your due to the meetings of the UN General Assembly and the president of the republic of TRNC Eroğlu in 21 September 2011. The Agreement was limited a part of continental shelf in the Mediterranean Sea with Turkey and TRNC with a line gained with the integration of 27 geographic coordinates determined by regarding the fair principles and in accordance with the international law. With this agreement, Turkey was granted to research petroleum in 12 mile shelf in TRNC. In accordance with Article 3 of the Agreement, in the event that the reserve of natural resource is founded in the continental shelf of two parties, the agreement parties mutually agree on how this reserve is efficiently processed. The agreement regards the legal, equal and inseparable rights on the continental shelf of the island ofTurkish Cypriots like Greek Cypriot. Moreover, it is clearly stated in the agreement that Turkey and TRNC shall maintain the attempts to find a comprehensive solution for the Cyprus Issue (Article 4). In accordance with Article 5, in the event that there is a conflict in the interpretation and practice of the agreement, this conflict shall be solved with the negotiations among the diplomatic ways and other peaceful methods to be based on the mutual consent of the parties.

(Vatansever, 2012: 1525; http://webb.deu.edu.tr/hukuk/dergiler/dergimiz-12-ozel/3-kamu/9-mugevatansever.pdf,Accession Date: 28.03.2016).

5.1.2. The Cyprus Lifeblood Project

The sea passage is formed form the high dense polyethylene pipe line. Within the scope of the project, the water taken from the Anamur-Alaköprü Barrage will be brought to the Anamuryum Equalizing Tank and to be given to the Deniz Passage Isale Line from the Anamuryum Equalizing Tank in a controlled manner. The Project reaches water to 83 thousand 600 decare in Anamur, Mersin as well as TRNC. The water is planned to reach all lines within TRNC in a short time. The first region to be reached water after the opening is Nicosia. It is planned that the 38 million cubic meter of yearly 75 millioncubic meter water to be transferred will be used for drinking water and the rest is used for watering.

With the Project, 7 thousand 525 people will be imploded and the net income will be increased by 80 million lira in a year. The first region to be reached water after the opening is Nicosia. With the project of era, one of the biggest problems of TRNC will be resolved until 2045.

"IF THE SOUTH WANTS THIS WATER..."

"We reached water by constructing 1000 watering facilities and ponds in 1000 days.

We resolved the problem of drinking water especially in Ankara, Istanbul and Mardin because we said that water is civilization; way is civilization. While there was 6.100 km divided way, we added 17 thousand km divided way.

Is it possible to talk civilization for a country which doesn't have water? Citizenships couldn't find water to be washed. From Where, to Where… Turkey experienced a drought in 2014. We succeeded that everyone had water with our cautions and facilities. The Development Project of Mediterranean Sea is targeting to make realize 3700 projects with 37 billion lira. With similar projects, the opportunities of our country are making realize. We are progressing step by step in the watering, forestry, agriculture to the 2023 targets.

It is the politics of artifact.

If the South wants to use this water, wemake peace and we give water to them. The important thing is human for us and we are always saying us rather than me. This is our feature."

Recep Tayyip Erdoğan, "The Project of Era is conducting, which carry water from Turkey from TRNC."

(http://www.haberturk.com/ekonomi/ekonomi/haber/1141214-asrin-projesinde-acilis-gerceklesiyor Accession Date: 28.03.2016).

5.2. The financial relations with Cyprus and Foreign Trade

It can be said that the economy of TRNC has entered a fast development process since 2002. While the importation was in the level of 30 million dollars in 1997 with Turkey, this number exceeded to 1 billion dollars in 2007. While the exportation was in the level of6.6 million dollars in 1997 with Turkey, this number exceeded to 48 million dollars in 2007.

5.3. The gambling hotels and universities in Cyprus

The gambling hotels:

The Undersecretary of North Cyprus Ministry of Culture Şahap Aşıkoğlu stated that the opening of gambling house in the southern part of island which experiences the economic crisis will not affect the Cyprus Turkish Economy.

Aşıkoğlu who answered the questions of BBC stated that only the profitability of gambling houses may decrease in the event that the gabling tourism declines in the South and Rum tourists who spend the night don't have any contribution in other sectors. The President of the Republic Nikos Anastasiades explained that they will permit to be opened the gambling houses in the country within the scope of plan which they have prepared in order to recover the economy. Anastasiades recorded that they have worked on a legislative proposal in this issue.

The Cyprus Rum Orthodox Church objected to open the gambling houses in the country. The mutual passing in the island is permitted in April 2003 and Rums started to play gambling to the North.

"The Gambling Houses don't save Rums":

There is no definite data on when rum citizenships pass to the North and how much money they spend there. However, the Undersecretary of North Cyprus Ministry of Culture Şahap Aşıkoğlu said that they guess 200 thousand passing just for gambling. The Undersecretary Aşıkoğlu recorded that the opening of gambling houses has been discussed approximately for three years; the casinos in the Turkish Side has directed to the market of Middle East, America and China by arranging big tournaments and they don't think that the gambling houses to be opened in the South affects the market share of Turkish Side.

According to Şahap Aşıkoğlu, the gambling houses will not contribute the economy of Rums. 32 gambling houses operate in the North Cyprus. The Government takes 100 thousand Euro permission payment from the gambling houses in a year. The gambling house is the discussion topic in the North Cyprus. The Undersecretary of North Cyprus Ministry of Culture Şahap Aşıkoğlu said "*It is a sector carrying the social risk. We aren't pleased to have the gambling houses and the gambling houses dominate in the tourism. It creates serious problems. We are in the second or third place in the addiction to gambling.*"

(http://www.bbc.com/turkce/haberler/2013/04/130401_kibris_casino , Accession Date: 28.03.2016).

Universities:

The higher education is mainly conducted in universities. All these universities are private. The number of applications to the universities from abroad has gradually increased.

Some Turkish Cypriots preferred to conduct their education abroad, especially in Turkey. While the Turkish Cypriots student number in the higher education is 9,414 in Turkey, the Turkish Cypriots student number in the higher education is 1,631 abroad.

The foreign students in TRNC who come from Turkey are 14,624 and the foreign students in TRNC who come from Middle East are 1,896. Most of students give opportunities such as post graduate and doctorate(http://etkinlik.aydin.edu.tr/dosyalar/34D_dogu_paradigma.pdf)

6. Final Evaluation: Can The Cyprus Problem Be Resolved in Year 2016?

Nowadays, after more than half a century in which Greek Cypriots and Turkish Cypriots have lived in almost complete separation while nursing bitter historical grievances, a different spirit is in the air.

Over the past eight months, this iciest of frozen conflicts has thawed to the point that some politicians and diplomats close to negotiations think that 2016 may be the breakthrough year for Cyprus. It is not only EU, US and UN officials who express cautious enthusiasm about the latest attempts to settle the dispute, but local political leaders too.

There are no formal deadlines in the talks, conducted between Nicos Anastasiades, the Greek Cypriot president of Cyprus, and Mustafa Akıncı, leader of the breakaway Turkish Cypriot northern area. But both men want to sustain the momentum built up since they met last May, just two weeks after Mr.Akıncı was elected. Parliamentary polls are scheduled for May 22 in the Greek Cypriot south, and a no-holds-barred election campaign risks souring the atmosphere if the talks are not completed ahead of that vote. The two leaders, who have already met 20 times, would therefore like to wrap up the negotiations by the end of March.

They have made the most progress on how to share power in a future decentralized Cypriot state, on the nature of its legislative and judicial institutions and on the political equality of the two -a particularly sensitive issue in the north where Turkish Cypriots fear being overwhelmed.

There is also a broad, if incomplete understanding on how to tackle property disputes between Greek Cypriots and Turkish Cypriots who lost homes and land after Turkey's military invasion of the north of the

island in 1974. Other issues, notably territorial exchanges, security guarantees and the withdrawal of Turkish troops, are to be addressed in the final stages of the talks.

A deal would represent a moment of hope in a region beset with ethnic violence, political conflict, religious extremism and social distress in Egypt, Israel, Lebanon, Syria and Turkey. Apart from demonstrating that political courage and painstaking diplomacy can bear fruit in apparently unpromising circumstances, it might send a signal, from an island shared between Christianity and Islam since the 16th century, that no conflict need to be permanent.

“In the event of a solution, Cyprus would be a model for coexistence between Muslims and Christians, “ says Mr.Anastasiades.

Among the chief reasons for optimism is that he and Mr.Akıncı-who built credibility in both communities during a 14-year spell as mayor of the northern sector of Nicosia-are both committed to a deal and have forged a seemingly warm relationship. They were born within 15 months of each other in the 1940s in Limassol, a southern city where, Mr. Anastasiades says, “people are open-hearted, open-minded and honest”.

In May they walked together across the UN buffer zone that divides Nicosia’s Old Town. In December they delivered new year’s greetings in a joint television appearance, each leader speaking in Greek and Turkish.(http://www.ft.com/intl/cms/s/0/083fa076-bf91-11e5-846f-79b0e3d20eaf.html#axzz48TEfyauLAccession Date : 12.05.2016)

7. Conclusion

Based on the above, it would be no exaggeration to state that a window of opportunity for the resolution of the Cyprus question within 2016 does exist.

As the Cyprus problem continues on and on; not only the solution becomes more difficult, but in parallel with Turkey's international relationships; certain developments are also being experienced.

The only way to prevent these developments is to somehow find a solution to the Cyprus Problem. To find a solution model that is acceptable internationally.

This can be a federal solution that has been worked on for many years, however if it is not to be; then there has to be a different solution model that will be acceptable to this situation.

The uncertainty about the future in Cyprus must now be eliminated. These types of abnormalities will continue unless this problem is resolved.

Without the recognition, certain relationships will be built out of desperation, and steps taken, however, the political recognition will not take place. Nothing will be normalised.

This will be the case between Southern Cyprus and Northern Cyprus Turkish Republic, as well as in their contact between Turkey and Southern Cyprus.

Changing of this situation is dependent on somehow resolving the Cyprus Problem. And the current negotiation process that is in place is the last chance that is caught to reach a solution before the end of the year to resolve the Cyprus problem. This chance must be evaluated very well. Especially in Southern Cyprus, after the resulting of the elections due in coming days, the period that will pass until September carries a very big importance.

During this period, the leaders will have to succeed in the topics of the Administration, the Split of Power; Economy, EU and Ownership; the maximum progress they can achieve.

Following this; they are in a position to testing of the topics left behind such as 'Security and Guarantees', and 'Land', in intensified negotiations, to see if a comprehensive solution can be reached.

At the end of this process, if a comprehensive solution can be worked out this will be the end of it all, however, if this is not achieved, then a search must begin to find other ways of normalising the situation in Cyprus.

Because, as it's seen with the Visa situation, the demands of the international improvements and needs and the Cyprus problem will no longer continue together. For this reason, this situation must now, somehow, come to an end. (http://haberkibris.com/bu-is-artik-bitmelidir-2016-05-04.html Accession Date : 12.05.2016).

References:

Açıkses ve Cankut, (2014). " Kıbrıs Meselesinin Tarihsel Gelişimi ve Uluslararası Hale

Gelme Sebepleri ", Turkish Studies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic Volume 9/4 Spring 2014, p. 1241-1259, Ankara-Turkey.

Aljazeera TÜRK," KKTC'ye 'can suyu' ", http://www.aljazeera.com.tr/haber/kktcye-can-suyu,

(14.05.2016).

Aznevi, F. (2010). "Kıbrıs Cumhuriyeti'nin, 1 Mayıs 2004 tarihinde Avrupa Toplulukları

Birliği Komisyonu'nca tam üye sıfatıyla birlik üyeliğine katılması kararının; Avrupa Toplulukları Hukuku, Uluslararası Hukuk, Kıbrıs Cumhuriyeti ve KKTC İç Hukuku Açısından Değerlendirilmesi, Avrupa Toplulukları Adalet Divanı Nezdinde Başvurulabilecek Yargı Yolları" , Ankara Barosu Dergisi, Yıl:68. Sayı: 2010/3, s.231.

Bağışkan, T.(2016). " Kıbrıs'ta bakır endüstrisinin geçmişi ",

http://www.yeniduzen.com/Ekler/adres-kibris/130/kibris-ta-bakir-endustrisinin-gecmisi/850, (14.05.2016).

BBC, " Kumarhaneler Kıbrıs ekonomisi için kurtuluş olabilir mi ? " 1.Nisan.2013,

http://www.bbc.com/turkce/haberler/2013/04/130401_kibris_casino, (28.03.2016).

Denizer, K. (2011). " Kıbrıs Adasının Stratejik Konumu ve Türkiye, Avrupa ve Avrasya için

Önemi ", TOGEC, 18.Kasım.2011,

http://toplumsalbilinc.org/forum/index.php?topic=16621.0, (14.05.2016).

Erçakıca, H. (2015). " Turkiye'nin Avrupa Birligi Üyelik Süreci ve Kıbrıs "

http://www.stwing.upenn.edu/~durduran/hamambocu/authors/dsy/ab1/ ,(14.05.2016).

Habertürk Ekonomi, " Hem Barış Suyu Hem Can Suyu "

http://www.haberturk.com/ekonomi/ekonomi/haber/1141214-asrin-projesinde-acilis-gerceklesiyor. (28.03.2016).

Katman, F. " Doğu Akdeniz'de Paradigma Değiştiren Enerji Satrancı ",

http://etkinlik.aydin.edu.tr/dosyalar/34D_dogu_paradigma.pdf, (14.05.2016).

Özer, A. " Avrupa Birliğine Tam Üyelik Yolunda Türkiye ",Sayıştay Dergisi, Sayı: 69,

51,52, http://dergi.sayistay.gov.tr/icerik/der69m4.pdf , (29.03.2016).

Tarakçı, N. (2016). " Kıbrıs Görüşmelerinde Esas Hedef Rusya " , TASAM,

http://www.tasam.org/tr-tr/icerik/5206/kibris_gorusmelerinde_esas_hedef_rusya , (14.05.2016).

Tarih Bilgi Ambarı; " İlhaktan Cumhuriyete Kıbrıs Sorunu ",

http://tarihonline.blogspot.com.tr/2008/10/ilhaktan-cumhuriyete-kibris-sorunu.html, (14.05.2016).

TÜSİAD, (2003). " Türk-Amerikan İlişkilerine Bakış: Ana Temalar ve Güncel Gelişmeler ",

Temmuz 2002 (Son Güncelleme: Ocak 2003) Ts/Wsh/02-020, S.6-7.

Vatansever, M. (2010). " Kıbrıs Sorununun Tarihi Gelişimi ", Dokuz Eylül Üniversitesi

Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt: 12, Özel S., 2010, s.1487-1530 (Basım Yılı: 2012).

Yakın Doğu Üniversitesi, " Kıbrıs Tarihi ",http://old.neu.edu.tr/node/482, (14.05.2016).

http://haberkibris.com/bu-is-artik-bitmelidir-2016-05-04.html Accession Date: 12.05.2016.

http://www.ft.com/intl/cms/s/0/083fa076-bf91-11e5-846f-79b0e3d20eaf.html#axzz48TEfyauLAccession Date: 12.05.2016.

http://www.ft.com/cms/s/0/083fa076-bf91-11e5-846f-79b0e3d20eaf.html#axzz47ymhSDU6Accession Date: 07.05.2016.

http://www.abhaber.com/kibris-sorunu-ve-turkiye-ab-iliskileri/Accession Date: 07.05.2016.

http://www.mfa.gov.tr/cyprus-issue-_summary_.en.mfaAccession Date: 07.05.2016

Küreselleşmenin Bir Yansıması Olarak Batı Kültürü Bağlamında Televizyon Dizileri

Hicran Özlem ILGIN **Hakan URUÇ**

Namık Kemal Üniversitesi Marmaraereğlisi Meslek Yüksekokulu

Özet: Sanayi toplumlarının ortak noktası olan televizyon kültürü ile yaşam, küreselleşme kavramı çerçevesinde Amerikan kültürünün diğer toplumlara aktarılmasında bir araç haline gelmiştir. Bu bağlamda bu çalışmada Amerikan kültürünün, bir Amerikan dizisi olan The Orange County'nin uyarlaması Med Cezir dizisi ile izleyiciye aktarıldığı varsayılmaktadır. Bu bağlamda 10 kişilik bir odak grubuna, giyim tarzları, yaşam biçimleri, mekanlar, meslekler, aile ve komşuluk ilişkileri kodlarından hareketle hazırlanan sorular odak grup çalışması formatında sorulmuştur. Araştırmanın sonucunda çalışmanın yapıldığı odak grup için söylenebilir ki izleyici dizide kurgulanan Amerikan kültürünü yansıtan kodlardan duygusal olarak etkilenmekte ve bu yaşam biçimini yaşamaya arzu duymaktadır.

Anahtar kelimeler: Kürselleşme, batı kültürü, televizyon dizileri, odak grup.

Globalization as A Reflection of Television Serials Context of Western Culture

Abstract: In common with the television culture of industrial society life, American culture within the concept of globalization it has become a tool in the transfer to other communities. In this context, this study of American culture, which is an adaptation of an American series with a series of Med Cezir is assumed that the viewer imposed. In this context, a 10-person focus groups, clothing styles, lifestyles, places, occupations, family and neighborly relations code stemming from questions prepared in-depth interview format has been asked and the study said the results of the survey conducted for the focus groups that the code reflects the American culture that are affected emotionally and edited the series takes viewers desire to live this lifestyle.

Keywords: Globalization, western culture, television series, focus group

1. Giriş

Dünyada olduğu gibi kitle iletişim araçlarının etkilerinin her gün farklı araştırma yöntemleri, farklı araştırma grupları ve alanlarda araştırmalar yapılmaktadır. Geniş izleyici kitlelerinin takip ettiği ve özel kanalların varlığını sürdürmesiyle hızlı bir ivmeyle yükselen bir televizyon programı formatı haline dönüşen televizyon dizileri bu araştırmanın konusunu oluşturmaktadır.

Sanayi toplumlarının ortak niteliği olan iş ve ev düzleminde var olan insan toplulukları yaşamlarında eksik kalan parçaları televizyon dizileriyle tamamlama noktasına gelmişlerdir. Bu bağlamda televizyon ve televizyon dizileri önemli bir ideolojik ve diğer bir bağlamda ise ticari araç olarak varlığını sürdürmektedir. Bilgi verme, eğitme, eğlenceli vakit geçirme işlevlerinin sadece paravan halini aldığı ve farklı kültür kodlarını toplumlara kabul ettirme özelliğinin ön plana taşındığı bir düzen ile karşımıza yeni bir televizyon kavramı televizyon dizileriyle ortaya çıkmaktadır.

Yapılan araştırmalardan biri olan Kullanımlar ve Doyumlar yaklaşımından hareketle bilindiği gibi her birey televizyon dizilerini izlerken kendinden izler bulmakta, olmak istediği ya da olmak istemediğini izlemekten kendini alıkoyamamaktadır (McQuail ve Windahl, 1993: 112, Çev. Mehmet Küçükkurt). Bu çalışmada Amerikan kültürünün, bir Amerikan dizisi olan The Orange County'nin uyarlaması olan Med Cezir dizisi ile izleyiciye aktarıldığı varsayılmaktadır. Bu bağlamda 10 kişilik bir odak grubuna, giyim tarzları, yaşam biçimleri, mekanlar, meslekler, aile ve komşuluk ilişkileri kodlarından hareketle hazırlanan sorular derinlemesine görüşme formatında sorulacaktır. Çalışmanın ilk bölümünde küreselleşme ve kültür kavramı ele alınırken, ikinci bölümde kitle iletişim aracı olarak televizyon ve televizyon izleyici araştırmaları ele alınmıştır. İlerleyen bölümde ise çalışmanın metodolojisi ve araştırma bulgularına ilişkin bilgi verilmektedir.

2. Küreselleşme ve Kültür Üzerine

Türk Dil Kurumu'nun sözlüğünde küresel; dünya ölçüsünde geniş bir bakış açısıyla benimsenen, global olarak tanımlanırken, küreselleşme ise küreselleşmek durumu, globalleşme şeklinde genel bir biçimde isimlendirilmiştir (www.tdk.gov.tr). Ulus devletlerarasında artan ilişkileri vurgulayan bir tanımda küreselleşme; uluslararası ilişkilerin yoğunlaşması, fikirlerin, ticaretin, para dolaşımının, yatırımların, artması ve insanların ülkeler arasında kolaylıkla dolaşımını sağlayan sistem olarak görülmektedir (Scholte,2005,54-55).

Küreselleşme üzerine yapılan ekonomik dayanaklı tanımların yanı sıra kültürel ve toplumsal tanımların varlığından da söz etmek gereklidir. Stuart Hall, küreselleşmeyi tanımlarken onun iki özelliği üzerinde durmaktadır. İlki, küreselleşmenin batı merkezli olması, yani batı teknolojisinin ve sermayesinin yoğunlaşması, batının öykülerinin ve görselliğinin yaygınlaşması olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğeri ise küreselleşmeyle beraber dağılan küresel kitle kültürünün türdeşleştirici özelliğinin olmasıdır. Hall, türdeşleştirmenin sonunun asla gelmeyeceğini ve sürekli her yerde küçük Amerika, İngiliz tarzı yaşamların varlığının yerleşebileceğini ifade eder (Akt. King,1998,48-50).

George Ritzer ise bu bağlamda Toplumun MCDonaldlaştırması kitabında küreselleşmenin Max Weber'in verimlilik, ulaşılabilirlik, öngörülebilirlik ve denetim kavramları üzerinden topluma özellikle Amerika yemek kültürü ile dayatılmasından bahsederken küresel kültür aktarımını eleştirel bir perspektif ile ele almaktadır (Ritzer,2011,34). Bu bağlamda Amerikan kültürünün farklı üretim biçimleri ile batı dışı topluma dayatılması olarak da tanımlanabilecek olan küreselleşme bağlamında tüketicilerin davranışlarının stratejik amaçlarla saptanmasına dayanan araştırmaların sayısı her geçen gün gittikçe artmaktadır (Tural,2005,31). Bu yaklaşımla aynı yaşam koşullarını, değerler ve öncelikle, zevkler, normlar sistemini paylaşan bireylerin oluşturduğu dünya piyasalarını yaratmak amaçlanmaktadır (Mattelart,1999,264-265).

Kültürün ticari boyutunun hakim olduğu A.B.D ve diğer kapitalist ülkelerde, kar elde etmek için üretilen kültürel ürünlerin, popüler, olması, alıcıya hitap edecek şekilde yeniden üretilmesi gerekmektedir. Radyo ve televizyonları takip eden izleyicilerin müşteri olarak kabul edildiği yeni ekonomik düzende ortaya çıkan kültür endüstrisi kavramı ilk kez 1940larda Horkheimer ve Adorno tarafından incelenmiştir. Film, radyo, televizyon, komedi dergileri, reklamların insanların boş vakitlerini düzenlemeye başlamalarıyla gündeme gelen kültür endüstrisi kavramı A.B.D demokrasilerinde ve ona benzeyen diğer ülkelerde kültürün ve iletişimin orta yerinde durmaktadır. 2.Dünya Savaş'ından sonra medya kültürü sosyalleşme sürecinde, politikada, sosyal hayatta başat bir yerde durmaktadır. Kablolu televizyonun, uydu yayınlarının, video kaydedicilerin ve diğer multi medya teknolojilerinin artmasıyla medyanın kültürü kullanma gücü artmıştır (Kellner,1995,16).

Kültür Latince Cultura kavramından gelmektedir. Kültür tanımı insanlık tarihi içinde farklı tanımlamalar içinde ifade edilmiştir. İlk zamanlarda kültür bir şeyi ekip biçme ve yetiştirilme sürecine verilen isimken ortaçağda insan beyninin geliştirilmesi terimi olarak kullanılmıştır. 18. Yüzyıl başlarında ise uygarlık ile eş anlama gelen "civilis" olarak kullanılırken yüzyılın sonlarına doğru barbarlık ve ilkellikten kalkıp incelmeye, yontulmaya, düzene doğru olan ileriye doğru olan anlamında kullanılmaya başlanmıştır (Alemdar ve Erdoğan,1994,167). E.B.Taylor kültürü "Toplumun bir üyesi olarak insanın elde ettiği bilgi inanç, sanat, moral, hukuk, alışkı ve diğer yetenek ve alışkanlıkları kapsayan bir bütün" olarak tanımlamıştır (Fichter,1994,132). Bu bağlamda diğer bir deyiş ile kültür, bilimsel olarak incelenebilen ve belli bir toplumun sahip olduğu inanç ve değerler, gelenekler, yasalar ve bilgi biçimlerinin birbirine bağlı olduğu topluluktur. Türk Dil Kurumu güncel sözlüğüne göre ise kültür; tarihsel toplumsal gelişme süreci içinde yaratılan bütün maddi ve manevi değerler ile bunları sonraki nesillere iletmede kullanılan, insan doğal ve toplumsal çevresine egemenliğinin ölçüsünü gösteren araçların bütünü, hars, ekin olarak açıklanmaktadır (www.tdk.gov.tr). Günümüz haliyle kültür insanların içine doğduğu bir çevresel olgudur. Toplum içinde örülmüş davranışlar toplamı, her bireyin içinde yaşamaya ve bu örgüler toplamını öğrenmeye zorunlu olduğu bir mirastır. İnsan toplumdan bir süreliğine kaçma lüksüne sahip olabilir ancak kültürden kaçmak söz konusu değildir. Bu bağlamda kültürün sosyal davranışlar üzerindeki etkisini belirtmek gereklidir.

Kültür belirli bir toplumun değerler sisteminin bütün halinde sistematik olarak ifadesidir. Kültür kalıplaşmış normlarıyla sosyal hayatı kendiliğinden düzenler; fertler arası, gruplar arası ve hatta milletlerarası

dayanışmayı ve kaynaşmayı sağlayan bir özelliğe sahiptir. Bu nedenle kültür, dayanışmanın, birlik beraberliğin en önemli temelidir. Kültür sosyal yapıyı kendiliğinden kendisinde yansıttığından bir toplumu diğerinden ayırır. Sonuç olarak kültür, insanın kişilik kazanmasında temel rol üstlenmektedir (Sanay,1991,171). Bu tanımlardan da anlaşılacağı üzere kültür kavramı insanın var olduğu andan itibaren farklı anlamlar yüklenerek farklı şekillerde ifade edilmiştir. Ancak tüm tanımların ortak noktası insandır. İnsan davranışlarını belirleyen özelliği ile kültür aynı zamanda toplumların birbirlerinden ayrılmasına da olanak veren bir özellik taşımaktadır.

Kültürün toplumdan ayrılamaz niteliği bağlamında işlevleriyle şu şekilde sıralanabilir; (Fichter, 1994,136-137)

1. Kültür, çok sayıda kişinin sosyal davranışlarını sistematize eder.
2. Kültür toplumun değerlerini bir araya getirir, içerir ve yorumlar.
3. Kültür, yurtseverlik gibi sosyal dayanışma biçimleri için temel oluşturur.
4. Kültür toplumlar arasındaki siyasi sınırlardan daha güçlü bir farklılık ölçüm niteliği taşımaktadır.
5. Her kültür kişinin sosyal kişiliğinin oluşmasında başat rol oynamaktadır.

Bir toplumu anlayabilmek için yaşadığı ve yaşattığı kültür de ele almak gerekecektir. Kültürel olan siyasal ve ekonomik olanın ayrılmaz bir parçasıdır. Kültür yaşam anı içerisinde bilinçli şekilde deneyimler ve seçimler içerisinde bulunan birey tarafından yeniden şekillenebilen aynı zamanda geçmişten gelen seçim ve değerlendirmelerin mirası olarak nitelendirilmektedir. Bu noktadan hareketle Gramsci hegemonya anlayışı ışığında kültür; yaşanırken, yaşanıp deneylendiği için, kültür toplumunun büyük bölümü için gerçeklik duygusunu oluşturur. Bu nedenle kültür belli sınıfların yaşayan egemenlikleridir (Alemdar ve Erdoğan,1994,170).

3. Kitle İletişim Aracı Olarak Televizyon

İletişimi kitlesel düzeyde gerçekleştirmeyi sağlayan araçlara kitle iletişim araçları denir. Kitle iletişim araçları, posta, telgraf, telefon, faks, gazete, dergi, televizyon ve bilgisayar(internet)dır(https://gzmoncl.wordpress.com/tag/kitle-iletisim-araclarinin-islevleri/). Kitle iletişim araçlarının yaygın olarak kullanılmasının ardından kitleleri harekete geçirme amacı taşıyan nitelikte yapılan programlar, haberler, reklamlar gibi kurgular bu araçların toplum ve kültür üzerindeki etkisinin de tartışılmasına neden olmuştur. Sosyal bilim adamları ideoloji ve kültür kavramını bu noktada tartışmaya başlamış ve özgür olmayan kitle iletişim araçlarının ve ürettikleri ürünlerin (programların) aynı ölçüde objektif nitelik taşıyamayacağını savunmuşlardır. Kitle iletişim araçları ile dayatılan, öğretilen, aktarılan, benimsetilen "kültür"ler aslında bir ideoloji çalışmasının ürünü olarak görülmeye başlanmıştır.

Tüm bu noktalardan hareketle kitle iletişim araçlarının toplum üzerindeki etkisini araştıran sosyal bilimciler yine aynı noktadan hareketle kültürü buna bağlı olarak da ideolojiyi incelemişlerdir. Kitle iletişim araçlarının toplum üzerinde etkisine ilişkin egemen görüşleri toparlayan McQuail iletişim araçlarının görevini/rolünü beş temel kategoride özetler (http://www.irfanerdogan.com/uydurular/24rol.htm).

1. Dünyada ve toplumdaki durumlar ve olaylar hakkında bilgi sağlamak; çıkar grupları ve örgütleri arası ilişkiler göstermek; yenilikleri, uyumu ve gelişmeyi kolaylaştırmak enformasyon görevini tanımlar.
2. Karşılıklı bağ kurma görevi ise enformasyon ve olayların anlamı hakkında açıklama ve yorum yapma; yerleşmiş kurallar ve egemenlik için destek sağlamak; toplumsallaşma; farklı, etkinlikleri ayarlama; fikir veya oybirliği sağlama; öncelikler sırasını saptama ve birbirine bağlı toplumsal duruma işaret etmektedir.
3. Devamlılık sağlama göreviyse kültürü ifade etme, alt kültürler ve yeni kültürel gelişmeleri tanıma; değerler ortaklığını işleme ve tutmaktır.

4. Eğlendirme, avuntu görevi; iyi ve hoş vakit geçirme günlük baskılardan uzak, dinlenme olanakları sağlamaktır.
5. Harekete geçirme (seferber etme) görevi, siyasal, savaş, ekonomik kalkınma vb toplumsal amaçlar için kampanya yapmak olarak açıklanabilir.

Toplum üzerine etkilerinin farklı dönemlerde incelenerek farklı kuramlarla ortaya konulması kültür kavramının da aynı bağlamda tartışılmasına neden olmuştur. Gerbner okulunun "Kültürel göstergeler" araştırmalarında medyanın kültürün ihtiyaçlarına uygun şekilde işleyen ideolojilerden bahsetmektedir. Bu yaklaşım izleyicileri kod çözmede özgür olarak tanımlar.

Televizyon kavramı Latince kökenli olup uzağı görebilme anlamına gelmektedir. McLuhan yaklaşımına göre insanın görme duyusunun uzantısıdır. Televizyon bu yaklaşım ile insanın zaman ve mekan sınırlarını ortadan kaldıran ve yaşam deneyiminin sınırlarını geliştiren bir teknolojik gelişme olarak iyimser bir yaklaşımla tanımlanabilmektedir (Mutlu,2008,21). Newcomb ve Hirsch ise ideolojik karakter görüşünü eleştirel bağlamda red ederek televizyonu kültürel bir forum olarak tanımlarlar. Bunun yanı sıra Barkin ve Gurevitch televizyonu herkesin her şeyi olan hiçbir şey olarak nitelendirirken kitle iletişim açlarının izleyicinin arzusu ile var olabileceğini savunmuşlardır (Alemdar ve Erdoğan,1994,180-181). Kitle iletişim araçlarının etkilerine yönelik yapılan çalışmalar etkinin varlığı-yokluğu tartışmalarını aşarak etkinin nasıl oluştuğuna dair yapılan araştırmalar ile devam etmiştir. Bu noktada toplumsal etki yaratan kitle iletişim araçlarının Mc Luhan'ın deyimi ile Global Köy'e dönüşmesi tartışmalarını alevlendiren küreselleşme kavramıdır. Kitle iletişim araçlarının aynı anda yüksek sayıda insana ulaşabilme niteliği kitlesel iletişimi ortaya çıkarmış bunun doğal sonucu olarak da kültürler arası etkileşimlerden söz edilmeye başlanmıştır.

George Ritzer, toplumu akılcılaştırma bağlamında toplumun hızlı bir şekilde McDonaldslaştığını bu noktada ise insanları ve buna bağlı olarak toplumları standartlaştırarak özgünlüklerini kaybettiklerini öne sürmüştür (Ritzer,2011,34). Bu iddia kitle iletişim araçlarının etki gücü ile de desteklenebilir. Saniyeler içinde haber akışlarını gerçekleştirebilen bu teknoloji kültürlerin aynılaşmasına da neden olabilir denebilir. Bu bağlamda küreselleşmenin sadece ekonomik boyutu olmadığını söylemek yerli olacaktır.

4. İzleyici Araştırmaları Üzerine

İletişim çalışmaları bakımından 1980'li yıllar farklı eğilimlerin ortaya çıktığı bir dönem olmuştur. İzleyici araştırmaları açısından Birmingham Kültür Çalışmaları Merkezi'nin başkanlığını yapmış olan Stuart Hall ve öncü çalışması 'Kodlama-Kodaçımlama' oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Hall, ilk zamanlar, Ferdinard de Saussure'ün etkisiyle yapısalcı bir yaklaşımı benimsemiştir. Bu yaklaşımında, her metnin sınırlı sayıda okunma olanağı olduğunu ve böylelikle okuyucunun ya da izleyicinin bu sınırlı sayıdaki anlamlar arasından bir seçim yaptığını söyler. Bu yaklaşım, televizyon programı karşısında izleyiciyi edilgin bir biçimde konumlandırmaktadır ve etkiler yaklaşımının 'yapısalcı' bir versiyonunu sunar. Hall 'kodlama-kodaçımlama'da daha önceki yapısalcı konumundan vazgeçer. Medya mesajlarının izleyici tarafından müzarekeci bir şekilde okunabileceğini belirtir. (Mutlu,1997,99-100)

Hall, 1980'de Kültürel İncelemeler: İki paradigma çalışmasında Marksist kültürel incelemeleri "Kültürelcilik" ve "Yapısalcılık" şeklinde iki kampa ayırmıştır. Birinci kampın önderliğini R.Williams yapar, ikinci kamp ise Althusser tarafından temsil edilir. Hall ise R.Williams'ı sınıf ve deney arasındaki özdeşlik, Althusser'i yapısal işlevcilikle eleştirir. Hall'a göre anlamlar gerçek ve pozitif toplumsal güç olarak ihtilaflı ve çelişkili toplumsal meselelere girerler bu da sonuçları etkiler ve ideoloji iletiler yaratmada semantik kurallar sistemi olarak tanımlanabilir (Alemdar ve Erdoğan,1994,238-243).

Hall, televizyon mesajlarının inşa edebileceği üç pozisyon belirlemektedir. İlki 'dominant-hegemonik' pozisyondur. Bu pozisyonda, izleyici mesajı önerilen anlamına uygun bir biçimde okur. Bu tamamen geçirgen bir iletişim için ideal bir tarzdır. Bu durumda, profesyonel kod tarafından oluşturulan pozisyonu ayırt etmemiz gerekir. Bu televizyonda çalışan kişilerin bir mesajı kodlarken aldıkları pozisyondur. Ancak profesyonellerin kodlamaları çok önceden hegemonik boyutta tamamlanmıştır. Profesyonel kod egemen kodlamadan görece bağımsızdır ve kendisine ait ölçütleri, değişimleri ve işlemleri hayata geçirir. Buna rağmen, profesyonel kod dominant kodun hegemonyası çerçevesinde çalışır. İkinci okuma biçimi,

'müzakereci okuma'dır. Halkın büyük kısmı medya mesajlarının içinden çıkarılması istenen hâkim anlamın ne olduğunun farkındadırlar. Buna rağmen, hâkim tanımlar oldukça hegemoniktir; çünkü küresel anlamda 'hâkim pozisyon'da olan olayları ve durumları temsil ederler. Müzakereci okumayı içeren bir kodaçımlama, hem benimsenen hem reddedilen unsurların karışımından oluşur. Hall, müzakereci okumaya, endüstriyel ilişkiler sebebiyle grev yapma hakkını sınırlayan bir yasa veya ücret artışının durdurulması ile karşı karşıya kalan işçinin tepkisini örnek vermiştir (Aydın,2007,119-131).

Hall'un kitle iletişim teorisi çalışmasın katkısı söyleme fazla odaklanması nedeniyle eleştiri almıştır. İdeolojik stratejilerin birleştirici gücünü abartırken kitle iletişimin somut ekonomi politiğini sunmayı ihmal eder. Ekonomi ve devletin kültürel üretimi nasıl şekillendirdiğine ilişkin ayrıntılı bir derlendirme yapmamıştır. Hall'un toplumsal söylemleri biçimlendiren daha süreğen kurumsal ilişkileri açıklayamamasının nedeni, göstergenin keyfi niteliği üzerine vurgusudur. Hall, Barthes ve Althusser'in izinden giderek tarafsızlık ve nesnellik ilkelerinin burjuvazinin egemen ideolojisiyle ilişkili olduğunu savunmaktadır. Stuart Hall'un çalışmalarının olumlu yönü sistematik olarak düzenlenmiş söylem düzeyleri olarak kodlar ve anlamın çok vurgululuğu arasındadır (Stevenson,2008,79-84).

Fiske, kodlama ve kodaçımı modelinde ileri sürülen, televizyon metinlerinin kapalı olmadığı ve izleyiciyi ideolojik olarak manipüle etmediğini kabul etmektedir. Fiske'e göre, televizyonda egemen ya da muhalif okuma biçimlerinin yeri yoktur. Televizyon dizileri gibi popüler metinleri inceleyen Fiske, çoklu değişkene sahip bu türden metinlerin, kültür edebiyatı temelli bakış açısıyla incelenmemesi gerektiğini belirtmektedir. Medya metinlerinde egemen anlamı aramak yerine tercih edilen yapılardan hareket etmek gerektiğini düşünmektedir. Medya metinlerinde anlamın oluşumu her zaman objenin, izleyicinin sosyal ve tarihsel gerçekliğiyle ilişkilendirilmesi ile gerçekleşmektedir. Metinler, kültürü yapan anlamların ve eğlenmenin dolaşımının bir parçasıdır. Fiske'e göre okuyucu, alımladığı metnin yazarıdır (Alver,2009,48-49). Okuyucunun diğer bir deyişle izleyicinin edilgen olmadığı, her bir okuyucunun farklı biçimde yorumlama / kod-açımlama yaptığı üzerinde geliştirilen alımlama araştırması çalışmamızın izleyeceği yolu belirlemektedir.

5. Metod

Bu çalışmada "The Orange County" dizisinden esinlenerek kurgulanan "Med Cezir" dizisiyle Amerikan Kültürünü izleyiciye aktardığı var sayılmaktadır. Bu bağlamda yaşam biçimleri, mekân kullanımı, meslekler, komşuluk, giyim, ailenin yeri üzerinde dizi kurgusu Amerikanlaşmaya yönelik bir eğilim göstermektedir. Bu noktada araştırmanın bağımsız değişkeni The O.C. dizisi Med Cezir uyarlaması olarak bağımlı değişken ise Amerikan Kültürü olarak belirlenmiştir. Araştırmada ortaya konulması amaçlanan Med Cezir dizisine ilişkin, izleyicinin yukarıda belirtilen kategoriler üzerinden görüşlerinin ortaya konulmasıdır.

Temel çıkış noktası temel psikoloji, sosyal psikoloji ve iletişim teorileri olan odak grup görüşmeleri, eylem araştırmalarında sıklıkla kullanılan nitel veri toplama tekniğidir. Pazar araştırmalarında da sıklıkla kullanılan bu yöntem, sosyal bilimlerde başlangıç araştırması niteliğindeki çalışmalarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Sosyal bilimlerde birebir görüşmeler ve anketler için temel dayanak oluşturan bu yöntem, aslında en sistematik veri toplama yöntemlerinden biridir. (Kitzinger, 1995). Bir Amerikan dizisi olarak The. O.C. uyarlaması Med Cezir yapımının izleyici üzerinde Amerikanlaşma bağlamında kültürel alımlama araştırması Med Cezir dizisi izleyicilerinden oluşan bir odak grup üzerinde derinlemesine görüşme yöntemi ile yapılacaktır.

18-22 yaş arası Med Cezir dizisi izleyicilerinden 10 kişilik odak grup oluşturulmuştur. Örneklem kümesinin sınırlarının bu biçimde çizilmiş olmasının nedeni özellikle genç neslin özgür düşünce ve yorumlama yeteneğine sahip olmaları gösterilebilir. Bu bağlamda belirlenen odak grup görüşmesi örneklem grubunda özellikle üniversite öğrencisi olarak eğitim yaşamına devam eden birbirinden farklı toplumsal sınıflara ve kültür düzeylerine sahip katılımcıların belirlenmesine özen gösterilmiştir. Örneklem içinde bulunan her bir katılımcı Med Cezir dizisi izleyicisidir. 10 katılımcının tamamı üniversite öğrencisidir. Katılımcılardan 4'ü aynı zamanda yarı zamanlı çalışmaktadır. Öğrenciler Tekirdağ'a farklı şehirlerden gelmişlerdir. Katılımcılar aslında İstanbul, Tokat, Trabzon, Kars, Edirne ve Balıkesir'de yaşamaktadır. Katılımcıların 5'i erkek, 5'i kadındır.

Yapılandırılmış görüşmelerde soru listesinin dışına çıkılmamalıdır. Yapılandırılmamış görüşmeler daha esnektir ve görüşmenin akışına göre şekillenebilmektedir. Sorular; bir amacı olan, katılımcılar tarafından kolayca anlaşılacak açıklıkta ve yalınlıkta, günlük konuşma dilinde, kolayca cevap verilebilecek türden olmalıdır (Krueger, 1998, 92-93) Odak grup görüşmesi için hazırlanan 8 soru dizideki karakterlerin yaşam şekilleri, kullanılan mekânlar, meslekleri, giyim tarzları, aile ilişkileri ve komşuluk ilişkileri çerçevesinde 6 kategori belirlenerek alınarak hazırlanmıştır. Sorulardan ilk 6'sı belirlenen kategoriler üzerinden katılımcıların görüşlerini ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Son iki soru ise diziye ilişkin genel değerlendirme ve dizi üzerine görüş bildirilebilmesini sağlayan geniş bir alan oluşturabilmek amacıyla sorulmuştur. Belirlenen bu kategoriler üzerinden, katılımcıların batı kültürüne ilişkin kurguları nasıl alımladıklarının çözümlenmesi ve bu kültüre duydukları özlem düzeyinin değerlendirilmesi amaçlanmaktadır.

Hazırlanan araştırma soruları şu biçimde sıralanmaktadır;

1. Dizideki karakterlerin yaşam şekilleri sizin çevrenizdekilere benziyor mu? Neden açıklayabilir misiniz? – Yaşam Şekilleri
2. Dizide kullanılan yaşam alanları sizin yaşamak istediğiniz mekânlar mı? Neden açıklayabilir misiniz? - Mekanlar
3. Dizideki karakterlerin mesleklerden hangisini yapmak isterdiniz? Neden açıklayabilir misiniz? - Meslekler
4. Dizi karakterlerinin giyim tarzlarını nasıl buluyorsunuz? – Giyim Tarzları
5. Dizide kurgulanan aile ilişkileri sizin çevrenizdeki aile ilişkilerine benziyor mu? Aile ilişkilerinizin dizideki gibi olmasını ister miydiniz? – Aile İlişkileri
6. Dizide kurgulanan komşuluk ilişkileri hakkında ne düşünüyorsunuz? Sizin içinde bulunduğunuz komşuluk ilişkilerinden farklılıklar var mı? – Komşuluk İlişkileri
7. Size göre bu dizinin yaşadığınız toplum içindeki kültürel değerlerden yola çıkarak en belirgin özelliği nedir? – Genel Değerlendirme
8. Size göre Med Cezir dizisini diğer dizilerden ayıran temel özellik var mıdır? Varsa nedir? –Genel Değerlendirme

5.1. Med Cezir Dizisi Odak Grup Araştırma Bulguları

Bu bölümde odak grup çalışması sonucunda elde edilen bulgular belirlenen konu başlığı sıralaması ile verilecektir. Buna göre bulgular yaşam şekilleri, kullanılan mekânlar, meslekler, giyim tarzları, aile ilişkileri ve komşuluk ilişkileri kategorileri sıralamasıyla verilecektir. Çalışmanın bu bölümünde odak grup çalışması sonuçlarından hemen önce ise dizinin teknik bilgileri, künyesi ve konusu belirtilecektir.

Medcezir, Star TV'de yayınlanan, senaristliğini Ece Yörenç'in yaptığı ve Ali Bilgin'in yönettiği drama türündeki televizyon dizisidir. İlk bölümü 13 Eylül 2013 tarihinde Star TV'de yayınlanmıştır. Dizinin yapımını Ay Yapım, yapımcılığını ise Kerem Çatay üstlenmektedir. Dizinin müzikleri ise Toygar Işıklı tarafından yapılmıştır. Medcezir, Amerikan yapımı The O.C. dizisinden uyarlanmıştır (http://www.medcezir.tv). Özellikle zengin bir yaşam içerisinde yetişen gençleri konu alan dizide gecekondu mahallesinde yaşayan Yaman'ın avukat Selim Serez ile yollarının kesişmesine bu yaşama dâhil oluşu ve süre giden olaylar dizinin konusunu oluşturmaktadır. The O.C. dizsinin uyarlaması olmasının yanı sıra dizi karakterlerinin Türkiye versiyonunda bir takım değişiklikler yapılmış, dizi Tük kültürel yapısına uygun hale getirilmeye çalışılmıştır. Dizinin temel öğeleri üzerinde gerçekleşmeyen bu değişiklikler ana kurguyu bozar nitelikte değildir.

Dizinin ikinci bölümü odak grup katılımcıları ile izlenmiştir. Dizinin birinci bölümünün seçilmeme nedeni ilk bölümde karakterlerin yaşamlarına ilişkin bilgilerin ve kurgunun tamamen anlaşılmasının güç olmasıdır. İzlenen 1 saat 37 dakikalık bölümün ardından katılımcılara sorular sorulmaya başlanmış ve soruların başlamasını takip eden 2 saat 14 dakikalık süre içinde görüşmeler ses kaydına alınmıştır. Dizinin izlenme

süresi içinde özellikle erkek izleyiciler zaman zaman dikkatlerini kaybetmiş ancak genel süre içerisinde yüksek konsantrasyon gözlemlenmiştir. Dizi izlenirken kadın katılımcılar kendi aralarında dizi karakterinin üzerinde bulunan ve kendi beğendikleri kıyafet, makyaj gibi bir takım konular üzerine kısa süreli diyaloglar yaşarken, erkek katılımcıların özellikle spor arabaların bulunduğu sahnelerde kendi aralarında arabalara ilişkin yorumlarda bulundukları gözlemlenmiştir.

Katılımcılara dizideki yaşam şekilleri ile kendi yaşam biçimleri arasındaki benzerlik sorulduğunda ise, katılımcıların önemli bir bölümü özellikle gecekondu bölgesinden gelerek zenginlerin yaşamına dâhil olan Yaman'ın eski yaşam biçimini kendilerinin yaşamına benzediği sonucuna ulaşmaktadır. Özellikle yeme alışkanlıklarını örnek veren KD4 kodlu katılımcı *"*Hangimizin evinde pişen yemeği yememe lüksü var, valla biz yemezsek bir gün annemin yaptığı yemeği, aynı Yaman'ın annesinin yaptığı gibi ertesi gün annem yine aynı yemeği koyar ta ki bitene kadar. Hiç şakası yoktur hiç, nerde o bolluk bizde…" şeklinde ifade etmektedir. Katılımcı, yaşam biçimleri arasındaki benzerliği ifade ederken zenginlerin yaşam biçimine de özlemini bu şekilde dile getirmektedir. KD6 kodlu katılımcı ise teknoloji alışkanlıklarını örnek vererek " Valla bizde öyle Mert'in yaptığı gibi altı ayda bir bilgisayar değiştirmek nerde, bir taneyi bulduysan şükredeceksin" derken teknolojiye kendinin de düşkün olduğunu ancak dizi karakteri Mert gibi her yeni çıkan sürümü alabilme gücüne sahip olmadığını ifade etmektedir.

Dizideki yaşam alanlarına ilişkin sorulan soruya ise katılımcıların tümü özellikle dizide bulunan yaşam alanlarında yaşamak istediklerini ifade etmektedirler. Dizide "Altın Koy" adıyla anılan zengin ailelerin oturduğu sitenin içinde güzel yaşamak için gerekli olan tüm gereklerin bulunduğunu ifade eden katımcıların diğer bir ortak noktası ise güvenlikli site oluşunun çok hoşlarına gittiğini belirtmeleridir. KD3 kodlu katılımcı *"*İçeri girmenin zor olduğu bir alan kumuşlar ve dışarı çıkmıyorlar. Tozludere ise bunun tam zıddı. Altınkoy'da evler birbirinden farklı şekilde döşenmiş, herhalde iç mimarlar yapmıştır o evleri…" şeklinde ifade ederken, KD10 kodlu katılımcı ise "Evde ayakkabı ile bile dolaşıyorlar, ama evleri hep temiz, süper!" şeklinde düşüncesini belirtmiştir. Katılımcıların verdikleri cevaplardan özelikle zengin kesimin yaşamının kurgulandığı mekânlara özlemleri açıkça anlaşılmaktadır.

Katılımcılara dizide karşılaştıkları mesleklerden hangisini yapmak istedikleri soruduğunda ise katılımcıların yarısı dizide özel üniversitede okuyan "öğrenci"lerden biri olmak istedikleri, diğer yarısının ise mimar ve avukat olmak arasında karar veremedikleri tespit edilmiştir. Öğrenci olmak isteyen katılımcılardan KD7 kodlu katılımcı neden sorusuna ise *"*Oh valla mis özel üniversitede, baban parasını versin, altında son model araba, güzel kızlar her tarafta, cepte kredi kartları, okula mokula da gittikleri yok zaten, az ders çok gezme, eğlenme… Ben de isterim tabi onlar gibi öğrenci olmayı niye işe gireyim niye kendime meslek beğeneyim ki?" şeklinde yanıt vermiştir. KD8 kodlu katılımcı "Ben avukat olmak isterim hem saygın meslek hem çok para kazanıyorlar. Oturdukları evlere bindikleri arabalara bakınca insan avukat olmak istiyor bence…" Mimar olmak istediklerini belirten katılımcıların ise özellikle başka kişilerin yaşam alanlarını şekillendirmenin çok keyifli olduğunu, kendi zevklerine göre yarattıkları alanlarda başkalarının yaşamalarının kendilerini çok mutu edeceği yönünde fikir belirttikleri kayda alınmıştır.

Katılımcıların dizi karakterlerinin giyim tarzlarına ilişkin düşünceleri sorulduğunda ise özellikle kadın katılımcıların, dizideki zengin kesimde yaşayan karakterlerin giyim tarzlarını çok beğendiklerini belirttikleri tespit edilmiştir. Bu bağlamda KD4 kodlu katılımcı "Ben Mira'nın giyimini çok seviyorum, onun gibi giyinmeyi çok isterim, kaliteli yani… Mesela pazarda -Mira'nın Yaman'ı baştan çıkaran pantolonu- diye o yırtık kotlardan satıyorlardı, almadım ama almak istiyorum, tabi erkek arkadaşım giymeme izin verirse…" sözleri ile fikrini belirtmiştir. KD1 kodlu katılımcı ise "İster istemez onların giyimine özeniyorum. Ben de Mira gibi her gün farklı biçimde giyinip okula gelmeye özen gösteriyorum, öyle ki artık buradaki evimde eşyalarımı koymak için dolap kalmadı, acaba onların bu kadar giysiyi nerede tuttuklarını da gösterseler iyi olmaz mıydı?" sözleri ile dizi karakterlerinin giyim tarzlarına duyduğu özlemi ifade etmektedir. KD9 kodlu katılımcı ise "Bence çevremizden gelen toplumsal baskı olmasa biz de onlar kadar açık giyinebiliriz, mini etek ya da ip askılı elbiseler falan…" biçiminde fikrini belirtmiştir. KD3 kodlu katılımcının şu sözleri ise ilginçtir; "11 yaşındaki yeğenim geçen gün gömleğini göbeğini açarak bağlamış evin içinde dolaşıyordu, -O ne? ne yaptın öyle kıyafetini- dediğimde, -Mira da böyle yapıyor hala- diye cevap verdi, abim çok kızdı sonra düzelttirdi gömleğini". Tüm bu söylemlerden hareketle dizideki giyim tarzlarının özellikle kadın

katılımcılar tarafından yakından takip edildiğini hatta bu giyim tarzlarının uygulanmaya çalışıldığını söylemek güç olmayacaktır.

Dizide kurgulanan aile ilişkilerinin aslında doğal bulunmadığı tüm katılımcılar tarafından onaylanmıştır. Yine tüm katılımcılar gibi KD5 kodlu katılımcı "Dizideki aile ilişkilerinin normal olmadığını biliyoruz aslında ama dizide izlerken bize normal geliyor belki zamanla biz de aile ilişkileri anlamında onlara benzeriz." biçiminde bu durumu ifade etmiştir. Diğer taraftan ise özellikle evlilikten önce yaşanan ilişkiler, erkek arkadaşla tatile gidebilme, boşanmaların kolayca yaşanması, boşanan çiftlerin aile dostlarıyla aşk yaşayabilmeleri gibi aslında kendi yaşamlarında olamayacak ama dizide olduğunda olağan görünen ilişkilere de katılımcılar tarafından dikkat çekilmiştir.

Katılımcılar komşuluk ilişkilerine ilişkin görüşlerini belirtirken Altınkoy'da zenginlerin yaşadığı komşuluk ilişkilerinin çıkar ilişkisi olduğunu konusunda fikir birliğine sahip olan katılımcılar, Tozludere'de ise insanların bibirine daha vefalı bir yaklaşımda olduğunu belirtmiştir. KD1 kodu katılımcı "Atınkoy'da yaşayanların ilişkileri hep çıkar ilişkisi olduğundan komşuluk da yok. Mesela Mira, çocukluğundan beri yan komşunun oğlu Mert'i biliyor ama tanımıyor. Arkadaşlık hiç kurmamış." sözleriyle fikrini ifade etmiştir. KD3 kodlu katılımcı ise "Yaman'ın abisinin eski nişanlısını babası evden atınca, Yaman'ın annesi ona sahip çıktı evine aldı mesela" sözleriyle Tozludere'de komşuluk ilişkilerinin varlığına dikkat çekmektedir.

Katılımcılara dizinin toplum içindeki kültürel değerlerden yola çıkarak en belirgin özelliği sorulmuştur. Tüm katılımcılar zengin ve fakir ilişkisine dikkat çekmiş ve yaşamlarındaki zıtlıklar üzerinden kurgulanması nedeniyle hem zengin statüsünün hem fakir statüsünün kültürel değerlerinin bulunmasının en belirgin özellik olduğunu ifade etmişlerdir.

Med Cezir dizisini diğer dizilerden ayıran özellik sorulduğunda ise katılımcılar izleme nedeni olarak "dizinin kaliteli olmasını" işaret etmektedir. Dizinin kaliteli olmasının açılması istendiğinde ise, oyuncuların çok başarılı olması öne sürülmektedir. KD1 kodlu katılımcı Med Cezir dizisinin diğer dizilerden ayıran farkı ifade ederken şu cümleleri kurmuştur; "Med Cezir bence gerçeğe en yakın dizi, her şey gerçek gibi. Mesela Yaman ve Mert sanki bizim ailenin bir üyesi gibi, sanki bizden biri… Böyle sarılıp içime sokasım geliyor Mert'i, annem bile çok seviyor, annemin oğlu yok, annem Mert'i oğlu gibi seviyor, o kadar yani…". Bu noktada katılımcı dizinin ve dizi karakterlerinin katılımcının yaşamının bir parçası haline gelmiş olması gerçeğini açıkça ifade etmektedir.

Alımlama çalışmamızın sorularına verilen cevaplar dışında, katılımcılar dizi hakkında görüşlerini belirtirken "dizinin markaları" söylemiyle ulaştıkları sonucu KD8 kodlu katılımcı şöyle ifade etmiştir. "Dizinin markaları var, mesela Fiat marka arabalar lüksmüş gibi bir algı ile veriliyor, Fiat markanın pahalı modelleri dizide kullanılıyor, burada dizi ile "Bak siz de bu zenginlerin arabalarından kullanabilirsiniz" mesajı veriliyor, ama arabalar da güzel Allah için…". KD1 kodlu katılımcı ise "Samsung da öyle bence… ben mesela bu telefonu diziyi izlemeye başladıktan sonra aldım. Bir yerde Samsung'un bu melodisini duysam "İşte bir Med Cezir-ci daha" diyorum içimden, mutlu oluyorum…" sözleri ile diziden marka alımlamaları yaptıklarını ifade etmektedir. Çalışma bu bağlamda marka pazarlaması, markalaşma üzerine yoğunlaşmamakla birlikte izleyicinin diziye ilişkin izlenimleri kaydedilirken dizi içindeki markaları tespit ettikleri ve ekonomik bağlamda elde edebilecekleri düzeyde olanları satın aldıkları, alamadıkları markaları ise elde etme özlemi içinde dile getirdikleri belirlenmiştir.

6. Sonuç

"Amerikan yapımı The Orange County" dizisi, "Med Cezir" uyarlaması ile Amerikan kültürünü izleyiciye aktarmaktadır" varsayımından hareketle hazırlanan araştırma varsayımı doğrular nitelikte sonuçlara ulaşmıştır. Yaşam biçimleri, komşuluk ve aile ilişkileri, giyim tarzları ve yaşam alanları kategorileri üzerinden hazırlanarak sorulan sorulara verilen cevaplar batı kültürüne ilişkin veriler izler kitle tarafından ayırt edilerek

Katılımcılar kendi kültürlerine benzemeyen ancak özlemle izlenen dizi kurgusunun kendi yaşamları için gerçek olamayacak biçimler taşıdığının fakındadır. Bu noktayı açık bir biçimde ifade edebilen katılımcılar aynı zamanda bir gün onlar gibi olabilme ihtimallerinin varlığını da benimsemektedirler.

Katılımcıların verdikleri cevaplardan özellikle dizide yer alan karakterlerin giyim tarzları, meslekleri ve yaşam alanlarına ilişkin arzu açıkça gözlemlenmiştir. Dizi karakterleri gibi giyinmeye çaba gösterdikleri ifadelerinde tespit edilmiştir. Diğer yandan özellikle tüketim kültürünü körükleyen her gün farklı giyinme çabası kadın katılımcıların cevaplarında açıkça yer almaktadır. Erkek katılımcıların ise teknolojik gelişmeleri takip etme arzusu ifadelerin içinde yer almaktadır. Büyük evler, farklı iç tasarımlar katılımcıların beğeni ile bahsettikleri noktalar olmuştur.

Aile ve komşuluk ilişkileri gerçeğe yakın bulunmasa da izlerken doğal görünen biçimi katılımcılar tarafından dile getirilmiştir. Özellikle evlilik dışı ilişkilerin yaşamlarında var olamayacağı ancak dizide izlerken toplumsal yaşam içinde olağan bir durum gibi seyrettikleri de ifadeler içinde yer almıştır. Katılımcıların bir kısmı gelecekte kendi yaşamlarındaki ilişkilerin de onlarınki gibi olacağı inancını taşımaktadır.

Çalışma The Sparkes Network isimli Avrupa merkezli bir yapım firmasının The OC dizisini Ay Yapım ortaklığı ile Türkiye versiyonunu üreterek Amerikan kültürünün aktarımı ve bu bağlamda da Türk dizisi seyreden diğer Ortadoğu ve Balkan ülkelerine de kültürel geçişin sağlanması varsayımından hareket etmiştir. Araştırmanın sonucunda çalışmanın yapıldığı odak grup için söylenebilir ki izleyici dizide kurgulanan Amerikan kültürünü yansıtan kodlardan duygusal olarak etkilenmekte ve bu yaşam biçimini yaşamaya arzu duymaktadır.

Kaynaklar

Alemdar, K. ve Erdoğan,İ. (1994). Popüler Kültür ve İletişim, Ümit Yayıncılık
Alver, F. (2009). Kültürel Çalışmalarda Medya Metinlerinin Okunması Sürecinde İzleyicinin Konumlandırılması. M. Şeker, & N. T. Şeker (Edt.) içinde, Terör ve Haber Söylemi (s. 27-60). Konya: Literatürk Yayınevi.
Aydın,O.Ş.(2007/2) Alımlama Araştırmaları ve Kültürel Çalışmalar Geleneğinin Katkısı İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, sayı:11
Çelenk,S.(2005) Televizyon Temsil Kültür, Ankara, Ütopya
Deniz,S.O. (2010) Televizyon Dünyasında Çocuğun Temsili; Televizyon Dizilerinde ve Reklamlarda Çocuk Kimlikleri, Ege Üniversitesi, Doktora Tezi
Erol,S.A. (2012) Yerli Televizyon Dizilerinde Kent Olgusu; İstanbul Örneği, İstanbul Üniversitesi, Doktora Tezi
Fichter,J. (1994) Sosyoloji Nedir?, (N. Çelebi, çev) Atilla Kitapevi
Hall,S. (1998) "Yerel ve Küresel: Küresellesme ve Etniklik", der: Anthony D.King, Kültür, Küresellesme ve Dünya Sistemi, Çev: Gülcan Seçkin-Ümit Hüsrev Yolsal, Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara
http://www.aber.ac.uk/media/Students/crl9501.html (Erişim tarihi 04.04.2015)
http://www.irfanerdogan.com/uydurular/24rol.htm (Erişim tarihi 02.06.2015)
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.538598ab589402.01054611 (Erişim tarihi 28.05.2015)
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.53299ad9c64f90.52830077 (Erişim tarihi 01.04.2015)
https://gzmoncl.wordpress.com/tag/kitle-iletisim-araclarinin-islevleri/ (Erişim tarihi 22.03.2015)
Kellner,D.(1995), Media Culture: Cultural Studies, Identity and Politics Between the Modern and Postmodern, Routledge, London
Kitzinger, J.(1995). Qualitative research: introducing focus group, British Medical Journal, 311, 299–302.
Krueger, R.A. (1998). Moderating Focus Groups. California: SAGE.
Küçük, M.(2005), Medya İktidar İdeoloji, Ankara, Bilim Sanat
Mahmutoğlu, V. (2007), Küreselleşmenin Yerel Televizyon Programlarına Yansıması: "Doğu Karadeniz televizyonlarında Sağlık Programları, Marmara Üniversitesi, Doktora Tezi
Mattelart, A. (1999), La Comminication Monde, La Decouverte, Paris
McQuail, D., Windahl, S.(1993), İletişim Modelleri, Çev: Mehmet Küçükkurt, İmaj, Ankara.
Mutlu, E.(2008), Televizyonu Anlamak, Ayraç, Ankara
Mutlu,E. (1999), Televizyon ve Toplum, Ankara, TRT
Ritzer, G.(2011), Toplumun MCDonaldlaşması, Ayrıntı Yayıncılık, İstanbul
Sanay, E.(1991), Genel Sosyoloji Dersleri, Gazi Üniversitesi, 2.baskı
Scholte, J. A.(2005), Globalization a Critical Introduction, Palgrave Macmillan Press,New York
Tutal, N. (2005), Küreselleşme İletişim, Kültürlerarasılık, Kırmızı Yanınları, İstanbul
Young, W.(1991), Family Television: Cultural Power of Domestic Leisure, Canadian Journal Of Communication, Vol 16, No 2
http://www.medcezir.tv (Erişim tarihi 01.04.2015)

Entegre Raporlama'ya Geçiş Süreci ve İşletmelere Sağladığı Fırsatlar ve Riskler

Leyla ÇELİK

Namık Kemal Üniversitesi Malkara MYO

Özet: Geçmiş yıllarda yapılan araştırmalarda, , Çevresel Muhasebe/Yeşil Muhasebe (Green Accounting), Sürdürülebilirlik Raporlama ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Muhasebesi ile Kurumsal Sosyal Sorumluluk Raporları, Çevresel Raporlar, Sürdürülebilirlik ve Sosyal Sorumluluk Raporları ve Küresel Raporlama Girişimi (GRI)gibi birçok terim karşımıza çıkmaktadır. Bu raporların tamamının temel prensibi şeffaflığa ulaşmak olsa da, bu kadar fazla kavramın çokluğu günümüzde karar vermede karışıklığa yol açan bilgi kirliliği olarak algılanmaktadır. Tüm bu raporları bir araya toplayarak tek bir rapor haline getiren entegre raporlama ortaya çıkmış ve birçok şirket tarafından kullanılmaya başlanmıştır. Bu çalışma ile söz konusu terimlere açıklık getirilerek, entegre raporlama ile ilgili teorideki gelişmeleri sunmak ve işletmelere sağladığı kazanç ve kayıplar araştırılarak Türkiye'de entegre raporlamaya geçiş sürecinde yardımcı olmak amaçlanmıştır.

Giriş

Günümüzde geçmişe kıyasla işletmelerin toplum içindeki konumları ile ilgili bilinçlenme artış göstermiştir. İşletmeler, toplum tarafından gerek sosyal, gerekse çevresel problemlere sebep olması ile gündeme gelmiş ve meydana getirdikleri çevre kirliği, kaynakların bilinçsiz tüketilmesi, atık maddelerin sorun oluşturması, işletme çalışanlarının rolleri ve hakları gibi tüm toplumu ilgilendiren konular daha çok gündeme gelmiştir. Sonuç olarak işletmeler sadece hissedarlar ve kredi gruplarına değil dış paydaşların bütününe karşı sorumluluk üstlenmeleri gerektiğini anlamış ve bundan dolayı işletme yönetimlerinin gündemine sosyal sorumluluğa uygun faaliyette bulunma gelmiştir. Toplumun ve çevrenin daha iyi olabilmesi için işletmeler gönüllü olarak desteklemeleri ortaya kurumsal sosyal sorumluluk kavramını çıkarmıştır. (Ulusan, 2009:181-206).

İşletmelerin en önemli sorumluluk anlayışlarından birisi sürdürebilirlik kavramıdır. Sürdürebilirlik konusu işletme kaynaklarının korunması ve ilerideki nesillerin de faydalanması açısından giderek önem kazanmaktadır. Sürdürülebilirliği kısaca açıklamaya çalışırsak; işletmelerin temelde kendi ihtiyaçlarını elde etmek için ilerideki nesillerin ihtiyaçlarını riske atmadan bugünün gereksinimlerini karşılayan gelişmedir (Mori ve Christodoulou, 2012:94-106). Sürdürebilirlik başta doğal kaynakların yönetilmesi alanında kullanılmaya başlanmış olsa da zamanla enerji, turizm ve tarım gibi farklı alanlarda da kullanılmaya başlanmıştır (Diaz-Balteiro, Voces, ve Romero, 2011:761-773).

İşletmeler ekonomik, toplumsal ve çevresel yaşamın ayrılmaz bir parçasıdır. Bu nedenle iyi ve sorumlu birer kurumsal vatandaş olarak faaliyetlerinin ekonomik sonuçları dışında kalan diğer tüm etkilerini ve sonuçlarını da raporlamaları beklenmektedir. İşletme faaliyetlerinin ekonomik sonuçları yanında sosyal ve çevresel sonuçlarını da içeren raporlar, paydaşlar tarafından işletmelerin kendi taleplerine ne kadar değer verdiğinin ve bu talepleri karşılamak için sarf edilen çabanın bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Söz konusu raporlar literatürde sürdürülebilirlik raporlaması, finansal olmayan raporlama, kurumsal sosyal sorumluluk raporlaması gibi farklı terimler ile adlandırılmaktadır (Çalışkan, 2012:41-68). Bu raporların küresel anlamda kabul gören versiyonu 1999 yılında ilk olarak yayınlanan ve son olarak 2013 yılında yenilenen versiyonu ile yayınlanan kuşkusuz Küresel Raporlama Girişimi (GRI)'dir. Bu çalışmada sürdürülebilir kalkınma ile kurumsal sürdürülebilirlik, Küresel Raporlama Girişimi (GRI) vurgulanarak, Entegre Raporlama'nın işletmeler açısından önemi açıklanmaya çalışılmıştır.

1. Sürdürülebilir Kalkınma

Günümüzde üretimin ve tüketimin hızla artış göstermesi, bunun devamında olarak enerji tüketiminin çok geniş boyutlara ulaşmış olması gibi, doğal kaynaklarımızın tükenmekle karşı karşıya kalması, iklim değişikliklerinin fark edilir derecede artmaya başlaması (küresel ısınma), hayvanlar da ve bitki türlerindeki çeşitliliğinin gidere azalması, çevre kirliliğinin ortaya çıkması vd. insanoğlunun geleceğini tehdit eder hale

geldiği açıktır. Bununla birlikte nüfusun bilinçsizle artış göstermesi, işsizlik oranlarını artması ile birlikte yoksulluğun meydana gelmesi, çevresel problemlerin yanında sosyal problemleri de gün yüzüne çıkarmıştır. Çevresel ve sosyal problemlerde gelişen bu değişmelerin çözümünün ihmal edilemez hale gelmesiyle, ekonomik kalkınma yanında sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik kavramlarını da içeren sürdürülebilir kalkınma kavramı, 1972 yılında yapılan Birleşmiş Milletler Stockholm İnsan ve Çevre Konferansı'nda ilk kez altı çizilmiştir (Kaya, 2010:75-94).

İlerleyen zamanlarda daha fazla dikkat çekerek 1987 yılında Brundtland Komisyonu olarak da bilenen Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu tarafından hazırlanan "Ortak Geleceğimiz" isimli raporun yayınlanması ile birlikte, çevresel konular ile sürdürülebilir kalkınma arasındaki ilişkinin ciddi bir boyutta incelenmeye başlanmıştır (Quental, 2011, 16). Brundtland Raporu olarak da adlandırılan Ortak Geleceğimiz başlıklı raporda sürdürülebilir kalkınma; "gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılayabilmelerini tehlikeye sokmaksızın bugünkü nesillerin ihtiyaçlarını karşılayabilen kalkınma" şeklinde tanımlanmaktadır (Davidson, 2011,351).

Sürdürülebilir kalkınma üçlü sosyal sorumluluk olan çevresel, ekonomik ve sosyal sürdürülebilirlik arasında bir denge oluşturarak günümüzde ve gelicek kuşakların refahını amaç edinmektedir (Hall, Daneke ve Lenox, 2010: 3).

Ekonomik çalışmalar, hem ekonomik etkinlikler için gereksinim duyulan girdilere ulaşılması hem de buradaki faaliyetler sonucu ortaya çıkan çevresel kirliliklerle sonuçlanması çevresel ve doğal kaynaklarla yakından iniltilidir. Buna ek olarak, ihtiyaçların karşılanması için eksik olan malların yüksek miktarlarda üretilmesini sağlayan üretim süreçleri, bir yandan bu kaynakların kontrolsüz olarak tüketilmesine sebep olmakta, diğer yandan ise küresel ısınma, havanın ve suyun giderek daha da kirlenmesi, doğal ve çevresel kaynakların tahrip olması, insan sağlığının ve yaşam kalitesine negatif etkilerinin olması gibi olumsuz sonuçlar doğurmaktadır (Setthasakko, 2009, 169-183).

2. Kurumsal Sürdürülebilirlik

Sürdürülebilirlik terimi, işletme literatüründe çok bilinen bir kavram olmaktadır. "Koruma", "eko-sistem", "biyolojik sistem", "sosyal eşitlik" kavramları ile iniltili olarak açıklanmaktadır. Çoğu yönetici sürdürülebilir işletme faaliyetlerinin, işletmenin yaşam süreci boyunca çevresel olarak sorumlu oldukları süreçleri içermesi gerektiği konusunda aynı fikirdedirler. Başka bir deyişle, "sürdürülebilir" ya da "yeşil" uygulamalar işletmelerin etkinlikleri boyunca bulunmalıdır. Ortaya çıkan uygulamalar, işletmelerin bina özelliklerinin tasarımından, tedarikçi seçimine, malların üretilmesinden, hizmetlerin sağlanmasına, ambalaj özelliklerinden, ürünlerin veya hizmetlerin dağıtım özelliklerinde ve ürünün elden çıkarılmasında dikkate alınmalıdırlar (Butler vd., 2011:2).

"Süreklilik" ilkesi, işletmelerin çalışmalarını belirli bir zamana bağlı kalmaksızın sürdüreceğini ifade ederken aynı zamanda hiçbir işletmenin bir gün batmak için kurulmayacağını da vurgulamaktadır. Dolayısıyla, işletmenin yaşam süresi yöneticilerin, sahiplerin ya da ortakların yaşam sürelerine bağlı değildir. Süreklilik kavramını açıkladığımızda, işletmelerin devamlılığı için gerekli olan ilkelerin başında kâr elde etmek olup, işletmelerde marka değerini arttırmak ve hedeflenen kitlelerin gereksinimlerini ve ihtiyaçlarını belirleyebilmek sayılabilir. Maalesef iletişim teknolojilerinde yaşanılan gelişmelerin dünyanın her tarafından işletmelerle ilgili bilgi bulabilen tüketiciler, etik ve sosyal yönü çok daha fazla ön plana çıkan işletmelerin ürünlerini tercih ettiği görülnüştür (Yanık ve Türker,2010:291-308).

İşletmeler ekonomik, sosyal ve çevresel gelişmelere olanak sağlayan temel aktörlerdir (Isaksson ve Steimle, 2009, 170). İşletmelerin sürdürülebilir kalkınmadaki rolü 1992 yılında yapılan Rio ve 2002 yılında Güney Afrika'nın Johannesburg şehrinde organize edilen zirvelerde vurgulanmıştır. Johannesburg toplantısı, sürdürülebilirlik ilkelerinin hayata geçirilmesi ile ilgili olarak uluslararası girişimlerde istenilen başarının elde edilemediği tespit edilmiş ve çevre meselelerini uluslararası siyasi tartışmaların içinde ilk sıralara taşıyarak, en önemlisi bu zirvede iş ortamı ve işletmeler sürdürülebilir kalkınmanın önemli bir parçası olarak kabul edilmiştir (Idowu ve Louche, 2011, 79). Sürdürülebilirlik göstergesi sistemleri (SI) doğal sınırlarının şehir ve toplulukların ilişki ile ilgili bilgilerin kullanılabilirliğini artırmak için değerli

rasyonel araçlar olduğu kanıtlanmış olsa da, göstergeler hareket politikasında sınırlı etki alımını sağlamıştır(Holden,2013:89-96).

İşletmeler, aralarında toplumun da yer aldığı daha büyük resmin parçalarından biridir ve tüm parçalar arasında karşılıklı bir etkileşim vardır. Bu etkileşim gereği varlığını sürdürmek isteyen işletmeler, toplumun değer sistemlerini dikkate almalıdır. İşletme çalışmalarının bugün ve yarın ekonomik, sosyal ve çevresel imkânları ile kaynaklarının değerlendirilmesinde önemli faktörlerden birisi olduğunu kabul ettiğinde, kurumsal sürdürülebilirliğin ekonomik, sosyal ve çevresel kalkınmanın uzun dönemde sağlanmasının ne kadar gerekli olduğu açıktır (Çalışkan, 2012:41-68).

Kurumsal sürdürülebilirlik ne şekilde tanımlanmış olursa olsun, işletme çalışmalarının ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarını dikkate almak durumundadır ve bu boyutlar "üçlü sorumluluk" terimi ile kavramsallaştırılmaktadır (Roca ve Searcy, 2012, 104).

3. Sürdürülebilirlik Raporlamaları

Geleneksel yönetim anlayışına göre, şirket yöneticileri yanlızca şirketin ortaklarına hesap verdiği görülürken, kurumsal sürdürülebilirlik yaklaşımında, hesap verebilirliğin çerçevesi genişlemiştir. İşletmelerin bilgi kullanıcılar, işletmeden şeffaflık talep ederken, finansal performanslarının yanında sosyal ve çevresel performanslarına ile ilgili bilgi sahibi olmayı talep etmektedirler. Sürdürülebilirlik raporlaması, kurumsal sürdürülebilirlik hakkındaki bilgilerin yatırımcılar ve diğer ihtiyaç sahiplerine iletilmesi amacıyla biçimlendirilen yeni bir iletişim aracı olarak ortaya çıkmıştır.

Sürdürülebilirlik Raporlama (SR) iki genel amaç için gönüllü bir faaliyettir: (1) bir kuruluşun, ekonomik, çevresel ve sosyal boyutları mevcut durumunu değerlendirmek için, ve (2) paydaşlarına bir şirketin çabaları ve sürdürülebilirlik performansının ilerlemesinde iletişim sağlar (Lozano, 2013:57-65).

Muhasebe raporlama mekanizmaları tarafından çıkarılan ve işletme performansının yalnızca finansal sonuçlarının olduğu raporlar, farklı paydaşların gereksinimlerinin karşılanması amacı ile genellikle de yasal bir zorunluluk gereği hazırlanırlar. Finansal raporlar olarak adlandırılan bu raporlarda yalnızca işletmenin varlıkları ve bu varlıklara ilişkin sağlanan kaynakların yanında, bunların nerede ve nasıl değerlendirilmesi gerektiğine karşı elde edilen ekonomik karlılık ile ilgili bilgiler de mevcuttur. Buna rağmen, işletmelerin finansal sonuçlarının yanında sosyal ve çevresel sürdürülebilirliğe ait bilgileri bulunduran sürdürülebilirlik raporları ise çoğunlukla gönüllülük esasına dayanarak hazırlanmaktadır (Sisaye, 2011, 380-389).

Sürdürülebilirlik raporlaması, temel olarak işletmelerin dışında bulunan paydaşlara işletme faaliyetlerinin kapsamlı sonuçları hakkında bilgi vermek için hazırlandığından, bu raporlar dışsal raporlama olarak kabul edilmektedir. Bununla birlikte sürdürülebilirlik raporlaması temel etkisini, şirketin sürdürülebilirlik amaçlarının belirlenmesinde, ilgili verilerin toplanmasında ve sürdürülebilirliğin yaratılmasında ve bu bilgilerin iletilmesinde çalışanların ve yöneticilerin sürece dahil edilmesinin sağlanması şeklinde kendisini gösterir. Bu nedenle sürdürülebilirlik raporları örgütsel davranışı yönlendiren önemli bir araçtır ve zamanla yerini daha standart bir rapor olan küresel raporlama girişimine bırakmıştır. (https://www.globalreporting.org/resourcelibrary,17.09.2016).

4. Küresel Raporlama Girişimi (GRI)

Küresel Raporlama Girişimi (GRI), 1999 yılında yayınlanan işletmelerin çalışma şartlarını ve ortaya çıkarttıkları mal ve hizmetlerin, ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarda belirlenmiş standartlara göre rapor edilmesine fırsat sağlayan, bir gönüllülük esasına dayanan kurumsal sosyal sorumluluk girişimidir. Bu raporla birlikte bir yönüyle yatırımcılara ekonomik performansa ilişkin bilgi sunulurken, diğer yönden işletmelere ekolojik çevrenin nasıl korunmasına gerektiği konusu işletmelerin paydaşlarına iletilmektedir (http://www.globalreporting.org/,2016).

Bu standartları herhangi bir kar amacı beklemeyen ve tamamen bağımsız bir bir yapı olan Küresel Raporlama Girişimi tarafından geliştirilip ilgili işletmelere bir yol göstermesi amaçlanarak hazırlanmıştır. Küresel Raporlama Girişimi, farklı sanayi sektörlerinden temsilcileri, muhasebe kurulları ve kâr amaçsız

çeşitli işletmelerin işbirliği ile oluşmuştur. İşletmelere bir rehber olan bu rapor, en geniş olarak kabul edilmiş uluslararası sürdürülebilirlik raporlama çerçevesini sunmaya çalışmıştır. Bu raporun ilki 1999 yılında ikincisi 2006 yılında ve üçüncüsü 2013 yılında ve son versiyonu 2014 yılında yenilenerek yayınlanmıştır. Bu rehber, raporları hazırlayan işletmelerin performanslarını ekonomik, çevresel ve sosyal açıdan belirli bir standartlara dayanarak açıklama ve performanslarını ölçebilme imkanı sağlamaktadır. Rapor, kâr amacı güden ya da gütmeyen, kamuda vey özel sektörde, büyük ya da küçük tüm kurumlar tarafından kullanılabilir. Rehberde çevresel rapor içeriği tanımlanmış ve raporlanan bilgilerin kalitesinin garantilendiği prensiplerden oluşmaktadır. Rehber aynı zamanda raporlamaya has teknik konulardaki yol göstermelere ek olarak işletmelerin performanslarını gösteren ve farklı açıklama bölümleri ile desteklenen standart açıklamaları da içinde bulundurur (Ulusan, 2009:181-206).

Global Reporting Girişimi sürdürülebilirlik raporlamanın en etkili tanımlardan birini sağlar: "Sürdürülebilirlik raporlama, ölçme, ifşa etme ve sürdürülebilir kalkınma hedefi doğrultusunda örgütsel performans için iç ve dış paydaşlara karşı sorumlu olma uygulamasıdır (Fonseca, McAllister ve Fitzpatrick, 2012: 1-14).

GRI benimsemiş şirketler, insan haklarını geliştirmenin yanı sıra işgücü, çevre ve yolsuzlukla mücadele uygulamaları ile kendi kurumsal sürdürülebilirlik stratejilerini uyumlu hale getirmiştir. GRI sosyal raporlama ve özel dili, kavramları ve GRI varsayımlarını yayılmasında baskın bir oyuncu olarak görülmüştür (Marimon, Almeida, Rodriguez ve Alejandro, 2012:132-144).

Küresel Raporlama Girişimi (GRI) küresel olarak uygulanabilir sürdürülebilirlik raporlama kuralları geliştirmek ve kuruluşların uluslararası bir grup haline getirmeyi hedeflemektedir. Tüm şirketler tam olarak aynı şekilde GRI yönergeleri uyguluyor olsaydı, şirketlerin kendi raporlarından yararlanmak isteyen şirketler için, kıyaslama süreci kolay olurdu (Sardinha, Rejinders ve Antunes, 2011: 1486-1493).

Küresel Raporlama Girişimi (GRI) tüm dünyada geniş bir sürdürülebilirlik raporlaması ile iniltili çerçevelerin ortaya çıkmasını sağlayan, bilgisayar ağı ortamında çalışmalarını sürdüren bir kuruluştur. Çalışmalara şirketler, sivil toplum kuruşları, akademik ve profesyonel kurum ve kuruluşlar ve işletmelerin insan kaynakları katkıda bulunabilmektedir. Bu kurum ve kuruluşlar raporun belirlediği rehbere göre (G3 ve G4 Sürdürülebilirlik Raporlama Kılavuzu) hazırladıkları sürdürülebilirlik raporlarını farklı seviyelerde oluşturulan veri tabanına (Sustainability Disclosure Database) kaydedip onay alarak raporlarını çıkartabilirler. Bu raporlama girişimi temelde şirketlerin sosyal ve çevresel çalışmalarını gösterdiği gibi aynı zamanda şirketlerin birbirleri arasında karşılaştırılma olanağı da tanımaktadır (Alazzani ve Hussin, 2013: 19-24).

5. Entegre Raporlama(IR)

Finansal raporların işletmelerin performans ve risklerinin tamamını göstermekte yeterli olmaması sonucunda sürdürülebilirlik raporlaması çıkaran işletme sayısı giderek artarken, bu raporlarda sürdürülebilirlik performanslarının nasıl finansal sonuçlara yol açtığı genellikle açıklanmamıştır. Sürdürülebilirlik raporlarında görülen verilerin işletmelerin çalışma modeli, yöntemi ve finansalları ile bağının kurulmaması, yatırımcıların ve paydaşların işletmelerin sürdürülebilirlik performansının şirketin değer yaratma sürecine nasıl bir katkı sağladığını anlamasını zorlaştırmıştır (Serafeim, 2014:14-69).

Dahası beklenmedik anlarda ortaya çıkan küresel krizler, demografik yapının hızla değişmesi, kaynakların azalması ve iklim değişikliği gibi değişimlerin yanında, işletmelerin topluma karşı sorumlulukları ve rollerine bağlı beklentilerin, işletmelerin ortaya çıkarttıkları değerleri hissedarları ve diğer bilgi kullanıcıları paylaşması gereğini vurgulamaktadır. İşletmelerin geçmiş yıllara ait çalışmalarına yönelik gelenekselleşmiş raporlar artık bu ihtiyacı karşılamakta yetersiz kalmıştır. Kurumsal bir raporlama yöntemi olan “Entegre Raporlama”, işletmelerin ortaya koyduğu değeri bütüncül bir yaklaşımla paylaşma fırsatı sağlayarak, bu gereksinime cevap vermeye çalışmaktadır.

Entegre raporlama işletmelerin mevcut raporlarında bulunan önemli bilgileri aynı raporda toplarken bu bilgilerin kendi aralarında bağlantısını kurarak, bunların işletmelere günümüzde ve gelecek yıllarda değer oluşturmasına nasıl etkilediğini göstermektedir. Entegre raporlama kısaca işletmeler ve tüm bilgi

kullanıcıları için bütüncül bir bakış açısı ortaya çıkararak, işletme performanslarını açık ve net bir şekilde, birbirleri ile iniltili ve karşılaştırılabilir bir şekilde sunulmasını sağlamaktadır (IIRC, 2011).

Entegre Raporlamanın İşletmelere Sağladığı Fırsatlar,

Finansal verileri yönetimsel, sosyal, ve çevresel verilerle birleştirerek daha bütünleştiren bir yaklaşım sağlayan entegre raporlama, işletmelerin nasıl bir değer oluşturduklarını en üst yönetim dahil olmak üzere bütün çalışanlar ve işletmelerin iç ve dış paydaşları tarafından daha iyi anlaşılmasını sağlamaktadır. Böylelikle entegre raporlama, işletmelerin ve paydaşlarının daha güvenilir bilgiye dayalı kararlar almasına yardımcı olur (IIRC, 2014). ACCA'nın 2013 yılında gerçekleştirdiği araştırmada 18 ülkede yaptığı ankette, ankete katılan yatırımcıların yüzde 89'u yatırım kararları almak için sürdürülebilirlik verilerinin çok önemli olduğunu ortaya koymuştur.

Entegre rapor hazırlamak kuruluşlar için bir öğrenme ve tekrardan yapılanma süreci olarak görülmektedir. İşletmelerde önemli konuların belirlenmesi, verilerin toplanması, risk, fırsat ve stratejilerin belirlenmesi kuruluşlara her zaman süreçlerindeki sorunları daha iyi saptama ve performanslarını artırma kabiliyeti kazandırır. Kuruluşun farklı faaliyet alanlarındaki performansının biribiriyle bağlantılı şekilde raporlanması yönetim kurulunun kuruluş faaliyetlerini daha kolay takip edebilmesini sağlayarak, üst yönetim ile yönetim kurulunun işbirliğini artırır. Böylece karar alma mekanizmalarını geliştirir (TÜSİAD, 2015:46-567).

Entegre raporlama işletmelere kısa vadeli planlar yerine daha ileriye dönük, uzun vadeli bir bakış açısı sağlamaktadır. Entegre raporlama sayesinde kuruluşlar sadece ekonomik değil, sürdürülebilirlik risklerini de görerek daha iyi risk analizi yapma imkanı da elde etmiş olurlar. Finansal ve finansal olmayan bilgilerin ayrı ayrı analiz edilmesinden doğacak maliyetlerin düşürülmesini sağlamaktadır. İşletmelerin farklı departmanlarının işbirliği yapmasını teşvik ederek, işlerin tekrar etmesini önlemiş olur. Ayrıca işletmelerde inovasyon kültürünün gelişmesini teşvik etmektedir.

Dolayısıyla entegre raporlama işletmelerin paydaş katılımını artırarak, kuruluşun paydaşlarının beklentilerini daha iyi anlamasını sağlar. İşletmelerin dış paydaşlarla olduğu kadar çalışanlarıyla da iletişimini güçlendirir. Çalışmaların çalışanlara daha iyi aktarılması, ortak hedeflerinin daha iyi anlaşılmasını ve çalışanların süreçlere daha çok dahil olmasını teşvik eder, çalışanlar arasında motivasyon ve bağlılığı artırır. Entegre raporlama şeffaflığı hedeflediği için kuruluş performansının hem iyi hem de kötü yanlarıyla açıklıkla paylaşılması paydaşların şirkete karşı güvenini, marka değerini ve saygınlığını artırır. Artan şeffaflık ve yüksek kalitede raporlama yatırımcıların şirkete güvenini artırır, şirketin finansmana erişimini kolaylaştırır. Maliyet azaltımı, operasyonel verimlilik, marka değerindeki artış ve inovasyon sayesinde şirketler rekabet avantajı elde eder. (Serafeim, 2014:14)

Entegre Raporlamanın İşletmelere Sağladığı Riskler

ACCA'nın 2013 yılında gerçekleştirdiği araştırmaya göre bugünkü sürdürülebilirlik raporlarına ilişkin yatırımcıların büyük çoğunluğunun önemsediği diğer konulardan biri sürdürülebilirlik raporlarının ülkeler arası karşılaştırılabilir olmaması, sürdürülebilirlik raporlarının yatırımcılar için önemli olan noktaları göstermekte yetersiz kalması, sürdürülebilirlik raporlarının şirket stratejisi ve riskleri ile bağlantısının gerektiği derecede kurulamaması, finansal olmayan bilgilerin finansal bilgilere entegre edilmesinin gerekli bir ihtiyaç olduğu görülmüştür.

Entegre raporlamanın tam olarak işletmeler tarafından anlaşılamaması güvenilir olmayan yanıltıcı bilgilerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Entegre raporlamanın finansal raporlara ilave edilmiş bir sürdürülebilirlik raporu, diğer raporlarda bulunan bilgilerin özeti ya da bunun tam tersi olmadığının işletme tarafından bilinmesi gerekmektedir. Ayrıca işletmeler entegre raporlamayı yıllık raporların genişletilmiş bir şekli olmadığına dikkat ederek hazırlamalıdır. Entegre rapor yıllık raporla da karıştırılmamalıdır. Yıllık raporlar kuruluşun belirli bir dönemdeki geçmiş performansını ortaya koyarken entegre rapor, ileriye dönük bir bakış açısıyla kuruluşun gelecekteki yaratacağı değeri, risk ve fırsatlarını ve stratejisini yansıttır (TÜSİAD , 2015: 46-567).

Sonuç

Günümüzde şirketlerin, yatırımcıların güvenini kazanabilmek adına paylaştıkları, geçmiş ve güncel finansal raporlar ile finansal olmayan bilgilerin tümü kurumsal yönetim yaklaşımının temelini oluşturmaktadır. Yatırımcılara ve işletmelerin tüm bilgi kullanıcılarına sunulan bu bilgilerin açık, net, şeffaf ve anlaşılır olması bu güvenin kazanılabilmesi ve devamlılığı açısından çok önemlidir. Bilgilerin şeffaf olması kurumsal yönetimin bir sonucudur ve kurumsal yönetim de sosyal sorumlulukla doğrudan iniltilidir. İşletmeler yalnızca hissedarlarına değil paydaşlarına karşı da sorumludur. Burada önemli olan işletmelerin hazırladığı bu raporların bu sorumluluğun hangi ölçüde yerine getirildiği ile ilgilidir. Ayrıca başarılı işletmeler günümüzde kendileri, ortakları ve toplum için finansal kazançlarının yanında sürdürülebilir de olmalıdır (Topçu ve Korkmaz,2015;1-22). Yani hem finansal hem finansal olmayan raporlara performans ölçülmesi için gereksinim duyulmaktadır. Yapılan araştırmalar da sürdürülebilir amaçlı hazırlanan raporların çevre yönetimi, stratejik yönetim ve sosyal sorumluluk çerçevesinde yapıldığı görülmektedir ve işletmelerin finansal ve finansal olmayan tüm faaliyetlerini gösteren bir raporlamaya ihtiyaç duyulduğu görülmüş, aynı zamanda uzun vadeli değer oluşturan konuların ve fırsatların güncel finansal raporlarda yer verilmediği iş dünyası ve akademik camiada kabul edilmiştir (Havlova, 2015; 231-237).

İşletmeler, sürdürülebilirlik, kurumsal yönetim, sosyal sorumluluk ve küresel raporlama girişimi isimleri altında farklı standartlar içeren raporlar günümüzde birçok işletme tarafından sunulmaktadır. Ancak bu raporların işletmelerin iş modelleri ve stratejileri ile uyum içerisinde olmadığı görülmüştür. Ayrıca bu raporların işletme faaliyetlerini toparlayıcı bir tarafının olmaması daha çok iç paydaşlara ve özellikle üst yönetime hitap ettiğini bize göstermektedir. Diğer paydaşları yok sayan bu raporların işletmelerin yalnızca olumlu çalışmalarını ve faaliyetlerini değindiği dikkat çeken bir husustur. Bu nedenlerden dolayı işletmelerin daha bütünleştirici bir raporlamaya gereksinim duydukları anlaşılmış ve bütünleşmiş, uzun vadede yarar sağlayacağı düşünülen entegre raporlama işletmeler tarafından kabul görmeye başlamıştır. Dolayısıyla işletmeler kurumsal yönetim çerçevesinde daha şeffaf, finansal bilgiler ve finansal olmayan bilgilerin daha açık, net ve güvenilir, belirli standartlara dayandırılarak daha sistematik bir şekilde işletmelerin bilgi kullanıcılarına ulaştırılmıştır (Topçu ve Korkmaz,2015;1-22).

Entegre raporlama hazırlayan işletmeler pek çok kazanım elde etmektedir. Raporu hazırlayan işletmelerde gelişmiş bir iç bilgi sisteminin bulunması yönetimde alınan kararlarda daha doğru kaynak kullanımının tercih edilmesine olanak sağlamış ve kurumların daha sade bir raporlama yapabilmesini imkan tanımıştır. Burada dikkat edilmesi gereken bir husus, bütünleşmiş raporlamanın doğru anlaşılmasının gerekliliği ve diğer raporlarla karıştırılmamasının önemli olmasıdır. İşletmeler doğru bir entegre raporlama ile daha şeffaf bir yapı haline gelerek tek bir raporla kendilerini tüm paydaşlara, hissedarlara ve çalışanlarına karşı açıklayabileceklerdir.

Kaynakça

ACCA, "What Do Investors Expect From Non-Financial Reporting?", 2013

Alazzani, A.,Hussin, W. (2013), 'Global Reporting Initiative's environmental reporting: A study of oil and gas companies', Ecological Indicators 32 (2013) 19– 24

Butler Janet B., Henderson, S., Raiborn,C. (2011). "Sustainability and the Balanced Scorecard: Integrating Green Measures into Business Reporting", Management Accounting Quarterly, 12, 2: 1-10.

Çalışkan, A.Ö. (2012); "Sürdürülebilirlik Raporlaması**",** Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, s:41-68.

Davidson, K. M. (2011), "Reporting Systems for Sustainability: What Are They Measuring?", Social Indicators Research, 100 (2):351-365.

Diaz-Balteiro, L., Voces, R. ve Romero, C. (2011), "Making sustainability rankings using compromise programming. An application to European paper industry", Silva Fennica 45(4) s:761–773.

Fonseca A., McAllister M. L., Fitzpatrick P. (2012), 'Sustainability reporting among mining corporations: a constructive critique of the GRI approach', Journal of Cleaner Production, s: 1-14.

Hall, J.K.,. Daneke G.A and Lenox M.J. (2010), "Sustainable Development and Entrepreneurship: Past Contributions and Future Directions", Journal of Business Venturing, Article in Press.

Havlova K., (2015),What Integrated Reporting Changed: The Case Study of Early Adopters, Procedia Economics and Finance 34, s 231 – 237.

Holden M. (2013), 'Sustainability indicator systems within urban governance: Usability analysis of sustainability indicator systems as boundary objects', Ecological Indicators 32,s: 89– 96.

Idowu, S. O. ve C. Louche. (2011), Theory and Practice of Corporate Social Responsibility, Berlin: Springer, .

IIRC. (2011), "Towards Integrated Reporting: Communication Value in the 21st Century".

IIRC. (2014), Realizing the Benefits: The Impact of Integrated Reporting.

Isaksson, R. ve U. Steimle. (2009). "What does GRI-reporting tell us about corporate sustainability?", The TQM Journal, 21 (2):168-181.

Kaya, E.Ö. (2010), 'Sürdürülebilir Kalkınma Sürecinde Bankaların Rolü ve Türkiye'de Sürdürülebilir Bankacılık Uygulamaları, Journal of Business Research (İşletme Araştırmaları Dergisi), S,75-94

Lozano R. (2013), 'Sustainability inter-linkages in reporting vindicated: a study of European companies', Journal of Cleaner Production 51 ,s: 57-65

Marimon F., Almeida M. M. A., Rodriguez M. P. ve Alejandro K. A. C. (2012), 'The worldwide diffusion of the global reporting initiative: what is the point?', Journal of Cleaner Production 33 ,s: 132e144.

Mori K. ve Christodoulou, A. (2012), "Review of sustainability indices and indicators: Towards a new City Sustainability Index (CSI)", Environmental Impact Assessment Review 32, sayfa:94–106.

Roca, L. C. ve C. Searcy, (2012), "An analysis of indicators disclosed in corporate sustainability reports", Journal of Cleaner Production, 20:103-118.

Sardinha I. D., Rejinders L. ve Antunes P. (2011), 'Using corporate social responsibility benchmarking framework to identify and assess corporate social responsibility trends of real estate companies owning and developing shopping centres', Journal of Cleaner Production 19, s: 1486-1493.

Setthasakko, W. (2009), "Barriers To İmplementing Corpo Corporate Environmental Responsibility İn Thailand: A Qualitative Approach", International Journal of Organizational Analysis. 17, sayfa:169-183.

Serafeim G. (2014), "Integrated Reporting and Investor Clientele", Harvard Business School, 14-069.

Sisaye, S., (2011), "Ecological Systems Approaches to Sustainability and Organizational Development: Emerging Trends in Environmental and Social Reporting Systems", Leadership and Organization Development Journal, 32s. (4):379-398.

Topçu, M.K. ve Korkmaz, G,(2015), 'Entegre Raporlama: Kavramsal Bir İnceleme', Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:30, Sayı:1,s. 1-22

TÜSİAD, 2015, Kurumsal Raporlamada Yeni Dönem: Entegre Raporlama, s.10-567

Ulusan, H.,(2009), 'Çevresel Raporlama Rehberleri ve İşletme Çevresel Raporlarında Açıklanması Gereken Bilgiler', Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.14, S.2 s.181-206.

Yanık, S. ve Türker, İ.,(2012), Sürdürülebilirlik ve Sosyal Sorumluluk Raporlamasındaki Gelişmeler (Tümleşik Raporlama), İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi No:47. s. 291-308

https://www.globalreporting.org/languages/Turkish, 15.09.2016.

https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Turkish-G3-Reporting-Guidelines.pdf, 15.09.2016.

(https://www.globalreporting.org/resourcelibrary,17.09.2016).

Sosyo-Kültür Değişim Aracı Olarak Turizm

Hasibe YAZIT[1] **Hamide SALHA[2]** **Hasan CİNNİOĞLU[3]** **Celal DEMİRKOL[2]**

[1]Namık Kemal Üniversitesi, Şarköy M.Y.O.

[2]Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler M.Y.O

[3]Namık Kemal Üniversitesi, Şarköy M.Y.O.

Özet: Turizm sadece ekonomik boyutlu değil aynı zamanda sosyal, politik ve çevresel etkileri de olan bir olaydır. Turizm, birbirinden farklı sosyo kültürel yapılara sahip bireylerin, toplumların bir araya gelmesini sağlamaktadır. İnsanlar ve toplumlar arasında kurulan bu iletişim sonrasında her iki tarafta da zamanla değişimlerin yaşandığı görülmektedir. Bu değişim bireyleri etkilemekle kalmayıp, bireylerin içinde yaşadığı toplumun da değer yargılarını ve yaşam şeklini değiştirmektedir. Çalışmanın amacı, turizmin sosyo-kültürel değişim aracı olmadaki rolünü ve bu değişimin ne tür sonuçlar doğurduğunu ortaya çıkarmaktır.

Alan yazın incelendiğinde turizmle ilgili yapılan çalışmaların çoğunun ekonomik boyutlu olduğu görülmektedir. Ancak turizmin ekonomik boyutu kadar sosyo-kültürel boyutu da bu endüstri üzerinde yaratmış olduğu ya da yaratabileceği etkiler açısından önem arz etmektedir. Bu çalışma turizmin sosyo- kültürel yönüne ilişkin yapılan çalışmalardan biri olması sebebiyle önemli görülmekte olup, alan yazında bu konudaki boşluğa katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu amacı gerçekleştirmek için alan yazında konuyla ilgili daha önce yapılan çalışmalar incelenmiştir. Gerçekleştirilen araştırma sonrasında turizmin sosyo-kültürel anlamda değişim aracı olduğu görülmektedir. Turizm olgusunun turistin, yerel halkın ve toplumların sosyo kültürel yapılarında değişiklikler yarattığı anlaşılmaktadır. Bu değişimlerin bireyler ve toplumlar üzerinde olumlu ve olumsuz etki olarak yansıdığı görülmektedir. Ayrıca bu çalışmayla birlikte turizmin sosyo- kültürel değişim aracı olarak özellikle sosyalleşmeyi sağladığı, sosyal sınıfları etkilediği, küreselleşmeyi arttırdığı gibi temel sonuçlar ortaya çıkarılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Turizm, sosyo kültürel yapı, toplumsal yapı, toplumsal değişim, sosyal değişim.

Giriş

Heraklitos'un "değişmeyen tek şey değişimdir" sözünden hareketle her şeyin zamanla değişime uğradığı görülmektedir. Toplumların her birinin birbirinden farklı şekillerde değiştiği gözlemlenmektedir. İster ilkel olsun ister feodal, isterse modern dönemde olsun tüm yapılar birbirleriyle etkileşimlerinden dolayı değişime uğramaktadırlar. Son yıllarda bilim ve teknolojinin gelişmesiyle birlikte değişimlerin çok ciddi bir oranda meydana geldiği görülmektedir. Bu değişim, toplumların sosyal ve kültürel yapılarında dönüşümlere sebep olmaktadır. Bireyler ve toplumlar tarih sahnesi içerisinde sürekli değişimlerle karşı karşıya kalmaktadırlar (Özdemir, 2011; Sunay, 2004). Bu değişimin oluşumuna neden olan unsurlardan biri de turizmdir.

Turizm, insanları bir araya toplayan ve bir arada ilişkiler kurmalarını sağlayan sosyal bir olay olarak kabul görmektedir. Seyahatler ve konaklamalar esnasında insanların birbirleriyle ilişkiler kurmaları, farklı kültürleri tanımalarını ve bu kültürleri etkilemelerini sağlamaktadır. Bu nedenle bu ilişkiler toplumların bilgide, görgüde, gelenekte ve kültür yapılarında zamanla değişiklik yaşanmasına neden olmaktadır. Ayrıca turizmin toplum yapısını değiştirdiği ve değişimi kolaylaştıran bir etken olduğu söylenebilir (Berber, 2003; Duran, 2011).

Alan yazın incelendiğinde turizmin genel olarak ekonomik boyutu ele alınmaktadır. Turizm ile ekonomi arasında çok önemli bir ilişki olduğu kabul edilmekle birlikte turizmin toplumların sosyo-kültürel yapıları üzerinde de önemli bir etkisi olduğu kabul edilmelidir (Berber, 2003). Ayrıca bu çalışmalar turizmin sosyo-değişim aracı olarak ele alınabileceğini göstermektedir.

Çalışmanın amacı, turizmin sosyo-kültürel değişim aracı olmadaki rolünü ve bu değişimin ne tür sonuçlar doğurduğunu ortaya çıkarmaktır. Çalışma turizmin sosyo- kültürel yapılar üzerinde etkisiyle ilgili az sayıdaki çalışmalardan biri olması ve alan yazındaki bu boşluğa dikkat çekebilmesi sebebiyle önem arz etmektedir.

Çalışmada turizm ve turist kavramları açıklanmaya çalışılarak, sosyal ve kültürel yapı, sosyo-kültürel değişim kavramları açıklanmaya çalışılmış ve turizmin sosyo-kültürel değişim aracı olarak hangi sonuçları ortaya çıkardığı açıklanmaya çalışılmaktadır.

Turizm ve Turist Kavramı

Turizm, "sürekli yaşanan yer dışında, ticari kazanç dışı nedenlerle yapılan ve yirmi dört saati aşan veya en az bir gecelemeden oluşan geçici seyahat ve konaklamaların ortaya çıkardığı ekonomik ve sosyal nitelikli tüketim olay ve ilişkilerin bütünüdür" (Usta, 2012). Tanımdan da anlaşılacağı üzere turizm sadece ekonomik olarak değil ayrıca sosyal olarak da ele alınmalıdır.

Bazı sosyologlar turizmi" evrensel büyük bir göç" olarak nitelendirirken, bazı sosyologlar bu tanımı çok yetersiz görmektedir. Bazı sosyologlar da günümüz çağına " serbest zaman çağı" adını vermektedir. Günümüzde insanlar çalışma saatlerinin dışında iş ortamından uzaklaşarak eğlenmek ve dinlenmek isteği içerisine girmektedir. Günümüzde her geçen artan çalışma saatleri dinlenme, eğlenme gibi eylemleri ihtiyaç olarak ortaya çıkarmaktadır (Berber, 2003). Bu durum turizm olayında her geçen gün daha fazla ve birbirinden daha farklı insanların karşı karşıya gelmesine neden olmaktadır.

Turizm olayını gerçekleştiren kişiler turist olarak belirtilmekle birlikte aşağıdaki şartları sağlayan kişilerin turist olduğu kabul edilmektedir (Kozak, Kozak, Kozak, 2013):

*Zevk, ailevi nedenler, sağlık amacıyla yolculuk edenler,

*Bilimsel, idari, dini, sportif veya toplantıya katılmak için yolculuk edenler,

*Deniz gezileriyle bir yere gidenler,

*Ticari sebeplerle yolculuk edenler.

Kısaca turizm "insanların sürekli yaşadıkları yerden başka yerlere seyahat etmeleri ve gittikleri yerlerde geçici konaklamalarından doğan yeme, içme, dinlenme, eğlenme gibi ihtiyaçlarının karşılanması ile ilgili faaliyetlerdir" (Batman, 2008). Bu faaliyetleri gerçekleştiren kimseler de turist olarak adlandırılabilmektedir.

Turizmi sosyolojik açıdan tanımlamak gerekirse şu şekilde tanımlayabiliriz "kişinin dışında bulunan objektif karakterli ve kişiyi kendine uymaya zorlayan etkileyici özelliğe sahip ortaklaşa hareket, duyma, düşünme yani kollektif karaktere sahip kendine özgü bir sosyal olaydır" (Berber, 2003). Turizm, özellikle ekonomik yönü yanında sosyal yönü de olan bir olay olarak ele alınmalıdır. Bu nedenle turizm olayını sosyolojik açıdan da ele almak önemlidir.

Sosyal ve Kültürel Yapı

Kültürün pek çok anlamı vardır. Bu nedenle kültürün tam ve kesin bir tanımını yapmak oldukça zordur; çünkü kültürün tanımı kullanıldığı bilim dalına göre farklı anlamlar taşıyabilmektedir (Aktay, 2010). Bu nedenle bu çalışmada kültür sosyal ve beşeri anlamda ele alınmaya çalışılmıştır.

Ercan'a (2001) göre, sosyal ve toplumsal yapıyı tanımlamanın yolu öncellikle her toplumun bulunduğu dönemdeki ilişkilerini bilmekten geçmektedir; çünkü sosyal yapılar tarihsel süreç içerisinde oluşan ilişkilerin tümünü oluşturmaktadır.

Kültür ise günümüzde özellikle küreselleşme ve post modernizmin getirdiği şartlar sonrasında farklı şekillerde tanımlanabilmektedir. Kavramsal anlamda kültürü tanımlayabilmek için tarih sahnesi içerisinde toplumların o döneme ait inanç, bilgi, duruş ve seziş uygulamalarını tanımlayabilmek gerekmektedir (Limon, 2007); çünkü kültür nesilden nesle değişerek aktarılabilmektedir.

İnsanlar ihtiyaçlarını giderebilmek için doğa ve diğer insanlarla ilişkiler kurmaktadırlar ve bu ilişkiler sonrasında pek çok anlam ve değer yargıları oluşmaktadır. Bu değer yargıları toplumun üretim şeklini ve yeniden üretimi ile birçok pratik bilgiyi içermektedir. İnsanların bu anlamlandırma biçimleri Ercan'a göre (2001) kültür olarak tanımlanmaktadır.

İnsanın doğayla ilişkilerinin gelişmesi diğer insanlarla olan ilişkilerini de geliştirir ve bu gelişim beraberinde sosyal düzeni oluşturmaktadır. Sosyal düzenin oluşması sosyal yapıyı ve toplumsal kurumları beraberinde getirmektedir. Kurumları oluşturan temel faktör ekonomi ve üretim ilişkileri değildir (Çiçek, 2013).

Sosyal yapı ve toplumsal yapı kelimelerinin pek çok çalışmada birbirlerinin yerine kullanıldığı görülmektedir; fakat Türk sosyolojisinde hangisinin kullanılacağı sosyologların tercihine göre değişiklik göstermektedir. Eğer sosyolog, öz Türkçe konuşmaya önem veriyorsa, toplumsal yapı kelimesini; ama Türkçe'de tam olarak anlamını vermediğini anlamını vermediğini düşünerek, hangi dilden dilimize geçmişse o şekilde kullanmayı tercih ediyorsa sosyal yapı kelimesini kullanacaktır (Başak, 2005).

Bir sosyal yapıyı oluşturan unsurların, doğal kaynaklar, teknoloji, nüfus ve özellikleri, sosyal organizasyon ve bunların hepsinin birbirleriyle etkileşimlerinden oluşan değerler sistemi olduğu söylenebilmektedir (Sunay, 2004). Dolayısıyla sosyal yapıyı anlamanın yolu öncellikle bu yapıyı oluşturan doğal kaynaklar, teknoloji, nüfus ve özellikleri, sosyal organizasyon gibi faktörleri anlamaktan geçmektedir.

Sosyo- Kültürel Değişim

Türk Dil Kurumuna göre değişim, "*bir zaman dilimi içindeki değişikliklerin bütünü*" olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2015).

Kültür alışverişleri beraberinde kültür değişimini getirmektedir. Kültür her dönemde değişimlere uğrar; çünkü yeni nesil işine yaramayan bir takım değerleri çıkarırken, kendisi için önemli bazı değerleri de kültüre katar. Böylece insanlık tarihinde de ilerlemeler sağlanmaktadır (Aktay, 2010). Kültürün nesilden nesile değişerek daha da gelişerek aktarılabildiği söylenebilmektedir.

İnsanın tarih sahnesine çıktığı ilk andan itibaren yaşamın ve kültürlerin değişmeyen tek kuralı süreklilik ve değişimdir (Ercan, 2001). İnsanın doğayla ve diğer insanlarla karşılaştığı ilk andan itibaren değişimlerin başladığını söylemek yanlış olmaz.

Sosyal değişme, "*farklı zaman dilimlerinde, sosyal yapı unsurlarında ortaya çıkan nitelik ve nicelik farklılaşması*" olarak tanımlanabilmektedir (Berber, 2003). Sosyal yapı da zaman içerisinde tıpkı kültürel yapı gibi farklılıklar göstermektedir. Sosyal değişme; sosyal yapıyı oluşturan doğal kaynaklar, teknoloji, nüfus ve özellikleri, sosyal organizasyon gibi unsurlarda meydana gelen değişim olarak söylenebilir.

Toplumsal değişim evrenseldir ve tarihsel süreç içerisinde toplumsal yapılar bazen hızlı bazen de yavaş değişerek gerçekleşmektedir (Ercan, 2001).

Sosyo- kültürel yapılardaki değişim birtakım problemleri de doğurabilmektedir. Bu nedenle değişimlerin ne yönde, ne sebeplerle, oranı ne ölçüde, neyin değiştiği gibi soruların cevaplarının bilinmesi önemlidir (Berber, 2003). Bu soruların cevaplarının bilinmesi, meydana gelen değişimin sosyo kültürel yapıya zarar vermesi durumunda bu zararların önlenmesine yardımcı olabilecektir.

En ilkel kabilelerde bile birbirleriyle iletişimlerinden doğan ilişkiler sonrasında kültürel değişimler yaşanmaktadır. Günümüzde kültür değişmesi hem kaçınılmaz boyutlarda hem de gerekli olabilmektedir; fakat kültür değişmesinin serbest mi yoksa zorunlu bir şekilde mi gerçekleştiğini bilmek önemlidir (Aktay, 2010). Kültürün dışarıdan müdahalelerle değişmesi topluma çok ciddi zararlar verebilmektedir.

Kırkbir ve Cengiz (2007) yaptıkları çalışmada, sosyal etkiler açısından devlete düşen önemli görevler olduğunu vurgulamaktadır. Bu görevlerden en önemlisinin devletin güvenlik olayını sağlamlaştırması gerektiği vurgulanmaktadır. Bunun yanında turizm işletmelerinin de, turist işletmeye gelir gelmez uygun bir şekilde turistin uyması gereken kuralları anlatması gerekmektedir. Yerel halktan turiste tepki oluşmaması için turistin her davranışına göz yumulmamalıdır.

Turizmin Sosyo-Kültürel Etkileri

Turizmin genel olarak ekonomik, sosyal ve çevresel etkileri bulunmaktadır (Kadanalı, Yazgan, 2012; Kozak, Kozak, Kozak, 2013). Turizm ile ilgili yapılan çalışmalarda turizmin daha çok ekonomik boyutuyla ilgilenilmiştir. Turizmin sosyo-kültürel boyutuyla ilgili daha az çalışma mevcuttur. Özellikle turizme yönelik

yapılan çalışmalarda turizmin ekonomik boyutunda olumlu sonuçlar yer alırken Gümüş ve Özüpekçe'ye (2009), göre turizmin sosyo-kültürel boyutunda çok fazla olumlu etkiler yer almamaktadır.

Turizm sosyal açıdan bireylerin davranışlarında, aile ilişkilerinde, yaşam tarzlarında, toplum örgütlenmesinde, geleneklerinde değişikliklere sebep olabilmektedir (Kadanalı, Yazgan, 2012). Farklı kültürlerin karşılaşması sonucu hem yerel halkın hem de turistin davranışlarında değişiklikler olabilmektedir.

Turizmin sosyal açıdan hem olumlu hem de olumsuz etkilerinin olduğunu söyleyebilmek mümkündür. Turist ile yöre halkının etkileşimi sonrasında ortaya çıkan turizmin sosyal açıdan olumlu etkileri şu başlıklar altında toplanabilmektedir (Kozak, Kozak, Kozak, 2013):

- Hoşgörü ortamını geliştirir,
- Kırsal bölgelerin kentleşmesini hızlandırır,
- Kadın hakları konusunda ilerlemeye neden olur,
- Boş zaman kullanma alışkanlığı geliştirir,
- Temizlik bilincinin gelişmesini sağlar,
- Yeni toplumsal kurumların ortaya çıkmasını sağlar,
- Yeni mesleklerin ortaya çıkmasına neden olur,
- Yerel halkın tarih ve kültür değerlerine sahip çıkma bilinci gelişir,
- Yabancı dil öğrenilir,
- Aile bağları güçlenir.
- Turizmin sosyal açıdan olumlu etkileri yanında olumsuz etkilerinin de bulunduğu görülmektedir. Bu etkiler şu şekilde sınıflandırılabilmektedir (Kozak, Kozak, Kozak, 2013):
- Yabancı düşmanlığını arttırabilir,
- Suç (uyuşturucu, fuhuş gibi) oranında artış olabilir,
- Kültür ticarileşebilir,
- Turistleri taklit olumsuz yönlenmeye sebep olabilir.

Sosyo- Kültürel Değişim Aracı Olarak Turizm

Turizm olayının, birbirinden sosyal ve kültürel farklılıklar gösteren toplumları karşı karşıya getirdiği ve bu toplumların birbirileriyle ilişkiler kurmalarını sağladığı ve bu farklı toplumların bir süre sonra birbirlerinden etkilenmelerini sağladığı görülmektedir (Kozak, Kozak, Kozak, 2013).

Turizm ve seyahat faaliyetleri geleneksel toplumlarda değişim yaratan ilk faktörlerdendir (Thomas, Kapoor, Marshall, 2013). Kendine ait geleneksel kültürleri olan toplumlar farklı sosyo-kültürel yapılara sahip insanlarla turizm sayesinde karşılaşmaktadır. Bu karşılaşma bir süre sonra olumlu ya da olumsuz yönde değişmelere sebep olabilmektedir.

Turizm, insan ilişkilerine dayanan bir sektör olması itibariyle değişimin hızlı bir şekilde yaşanmasını sağlamaktadır; çünkü bu sektörde birbirinden sosyo-kültürel açıdan farklı insanlar sıkça karşı karşıya gelmektedirler (Duran, 2011). Farklı bir kültürde olan insanlar kendilerine sosyo- kültürel açıdan çok farklı bir topluma turist olarak gelebilmektedir. Bu yüzden hem turistler hem de bölge halkı ve sektör çalışanları sürekli karşı karşıya gelebilmektedir. Bu gruplar birbirlerini bazı noktalarda etkileyerek sosyo kültürel açıdan birbirlerini değiştirebilmektedirler (Sampaio, Simoni, Isnart, 2014).

Turizm ve turizmle ilgili bilim dallarında araştırmalar yapan akademisyenler turizm sosyolojisi adı altında bir kavram ortaya çıkarmışlardır (Kozak, Kozak, Kozak, 2013). Turizm sosyolojisinde turizmin neden olduğu

sosyo-kültürel etkiler ortaya konulmaya çalışılmaktadır. Başka bir değişle; turizmin toplumsal yapı üzerinde ne gibi etkiler yaptığı belirlenmeye çalışılmaktadır.

Sosyalleşme ve Turizm

Turizmin yapısal özelliği olarak turizm bölgesini ziyaret için gelen turist ile o bölgede yaşayan halk ya da turizm sektöründe çalışan insanlar arasında mutlaka bir etkileşim olmaktadır (Kozak, Kozak, Kozak, 2013). Turizm olayında yerli halk turiste göre turistte yerli halka göre yabancıdır; fakat her iki grubun da birbirleriyle ilişki içerisinde olması kaçınılmaz bir gerçektir. Bu karşılaşmanın her iki grup için de olumlu olması halinde grupların birbirlerini etkilemeleri kaçınılmazdır.

Turistler gittikleri yerlerde yeni insanlarla ve toplumlarla karşılaşmakta ve değişik sosyal ilişkiler içerisine girmektedir. Turistler bir yandan gittikleri yerleri sosyo-kültürel açıdan değiştirirken diğer yandan kendileri de bu farklı sosyo- kültürel yapıdan etkilenmektedir.

Turist ile turisti kabul eden bölge halkı arasında oluşan iletişim sonrasında olumlu yönde bir sosyalleşme görülebilmektedir. Turizmin sosyalleşmeye katkıları şu şekilde belirtilebilir (Gürbüz, 2002):

1.Farklı sosyo- kültürel yapılardan gelen insanların birbirleriyle bilgi alışverişi yapmaları, birbirlerinin kültürlerini tanımasını sağlar ve böylece insanlar arasında arkadaşlık ve dostluk ilişkisi kurulmuş olur.

2.Normalde tanışma imkânının olmadığı kişilerle turizm sayesinde tanışılır ve bu insanlarla görüşülmeye devam edilebilir. Her iki grubunda birbirine aktaracağı değerler ve davranışlar vardır.

3. Turizm bölgelerinde çalışan insanlar ve yörenin halkı sürekli farklı sosyo-kültürel yapılara sahip insanlarla tanışacakları için daha fazla dışa dönük bir yapı göstermeye başlayabilirler.

Turizm olayının insanları birbirleriyle iletişim kurmak zorunda bıraktığı ve turizm faaliyetlerine her geçen gün daha fazla katılımın olması insanları sosyalleştirdiği söylenebilmektedir.

Sosyal Sınıfları Etkileyen Faktör Olarak Turizm

Turizm, tarih sahnesi içerisinde değerlendirildiğinde ilk önce bireysel ihtiyaçları karşılamaya yönelik bireysel turizm söz konusuyken daha sonraları toplumların gelir seviyelerinin artmasıyla ve zengin sınıfların oluşmaya başlamasıyla birlikte kitlesel turizm ortaya çıkmıştır. Modern öncesi dönemde zengin insanlar daha çok din, sağlık ve ticari amaçlı bireysel olarak turizm olayına katılırken, daha sonraları eğlence ve dinlenme amaçlı soylu ve zengin insanlar tarafından seyahatler gerçekleştirilmiş ve turizmin bu insanların tekeline girdiğini söylemek yanlış olmaz. Modern dönemde metalaştırmanın ve homojenleştirmenin etkisiyle sınıf farklılıklarına dayalı turistik talep sosyal nitelik özelliği olan kitlesel talebe dönüşmektedir. Yani sosyal statü özelliği gösteren turizmin modern dönemde yavaş yavaş geniş topluluklar tarafından ihtiyaç özelliği gösterdiği söylenebilmektedir. Kitle turizminin yanında zamanla alternatif turizm kavramının oluşmasıyla birlikte kitle turizmi ile birlikte küçük grupların yeniden oluşması sağlanmaktadır (Kozak, Evren, Çakır, 2013).

1900'lü yıllardan sonra pek çok araştırmacı turizm için post modern terimini kullanmaya başlamıştır (Choen, 2010). Post modern turizm anlayışında kitleler halinde gerçekleşmeye başlayan turizm hareketinden farklı olarak yeniden bireysel turizm anlayışının oluşmaya başladığı söylenebilmektedir.

Turizm faaliyetlerine katılan insanların belirli bir miktar paralarının ve boş zamanlarının olması beklenmektedir. Turizm faaliyetlerine katılan insanların gelir seviyelerine bakılırsa gelir seviyesi yüksek olanların daha düşük gelirli insanlara göre daha sık turizm olayına katıldıkları anlaşılmaktadır. İnsanların hayat standartları yükselip, boş zamanları da arttıkça daha fazla turizm olayına katılacakları düşünülmektedir (Berber, 2003).

Günümüzde turizm olayından ekonomik kazanç elde eden taraflar, turizm hizmetlerini tek tek sunmak yerine gruplara ayırarak sunmayı tercih etmektedirler. Böylece maliyet düşürülmüş olup turizm faaliyetlerine katılacak olan gruplar da belirlenmiş olmaktadır. Hangi turizm türüne hangi sosyo-kültürel ve sosyo- ekonomik yapıya sahip kişinin katılacağı az çok belirlenmiş olmaktadır (Berber, 2003).

Bir turizm merkezinde yerel halk ve turizm faaliyetine katılan değişik gruplar mevcuttur. Bu gruplar bazen birbirinden sosyo-kültürel ve sosyo-ekonomik açıdan farklılıklar gösterebilmektedir. Turizm olayı bu farklı grupları karşı karşıya getirmektedir (Berber, 2003). Bu karşılaşma esnasında insanların birbirlerine karşı uyumlu olmaları önemli görülmektedir.

Günümüzde turizm modern öncesi dönemdeki gibi lüks tüketim harcaması olmayıp, insanların ihtiyaç duyduğu temel bir ihtiyaç olarak ortaya çıkmaktadır. Teknolojinin gelişmesi, insanların refah seviyelerinin artması, boş zamanlarının artması gibi faktörlerin sosyo-kültürel ve sosyo ekonomik açıdan birbirinden farklılık gösteren insanların turizm olayına katılmasını arttırdığı söylenebilir. Dolayısıyla sosyal sınıf olarak insanlar farklılıklar gösterse de turizm faaliyetlerine katılabildikleri söylenebilir.

Küreselleşmeyi Arttıran Faktör Olarak Turizm

Çeken, Dalgın ve Karadağ (2009), küreselleşmeyi, ”iletişimin küresel düzeyde ve hızlı akışını, ulusal pazarların dış ticarette serbestleşmesini, sermayenin serbestçe dolaşımını, tüm bunların sonucunda sınırları olmayan pazar kavramını ve uluslararası anlamda rekabeti beraberinde getiren kaçınılmaz bir süreç” olarak tanımlamaktadırlar.

Küreselleşme kavramının hem olumlu hem de olumsuz yanları bulunmaktadır. Siyasi açıdan küreselleşmenin demokratikleşmeyi hızlandırması olumlu bir etki olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında Batı düzeninin dünyaya egemen olmasının, ideolojik çatışmaları sona erdireceği düşünülmektedir. Küreselleşmenin olumsuz yönlerini ifade eden çalışmalarda ise; küreselleşmenin siyasi açıdan demokratikleşmeyi getirmeyeceğini, sadece Batılı devletlerin az gelişmiş ülkelerin işine karışacağını belirtmektedirler. Ayrıca yeni bir düzen getireceği söylenilen küreselleşmenin açlık ve sefaleti, çatışmaları ve terörü arttıracağı düşünülmektedir (Çeken, Dalgın ve Karadağ, 2009).

Küreselleşme kavramına tarafsız baktığı söylenilen Hirst ve Thompson (1998) küreselleşme kavramını “dünya ölçeğinde ulusal kimliklerin, ekonomilerin ve sınırların çözüldüğü, sosyal hayatın büyük bölümünün küresel süreçler tarafından belirlendiği, tek bir küresel kültürün ortaya çıkması ve nihayetinde dünyanın tek bir mekan ve süreç olarak algılanması sonucunu doğuran eğilimler bütünü” olarak tanımlamıştır (Çeken, Dalgın, Karadağ, 2009).

Anglin’in (2014) Kosta Rika’da yapmış olduğu çalışma sonrasında küreselleşmenin gençlerin kimlik belirginliğini zorlaştırdığı anlaşılmaktadır. Özellikle gençlerin kendi sosyo-kültürel yapılarından çok en popüler toplumların sosyo-kültürel yapılarını benimsedikleri söylenebilir. Sonuç olarak; turizmin küreselleşmeyi tetiklemesinin olumlu yanlarının yanında olumsuz yanlarının da bulunduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Turizm endüstrisi küreselleşme ile sürekli etkileşim halindedir. Özellikle son yıllarda iletişim teknolojisinde yaşanan baş döndürücü değişim ve gelişim turizm sektörünü de çok ciddi bir şekilde etkilemektedir. Bugün teknoloji sayesinde dünyanın bir ucundaki insan değişik sosyo- kültürel yapıya sahip bölgeleri, insanları merak edip görmek isteyebilmektedir. Bunun sonucunda bu sosyo-kültürel yapılardan etkilenerek ve bu yapıları da etkileyerek ortak bir kültür oluşturmaktadır.

Turizm endüstrisinin, dünya toplumları arasında olan farklılıkların anlaşılmasını kolaylaştırdığı ve bu farklılıkların zamanla birbirlerine benzediğini söylemek mümkündür (Kozak, Kozak ve Kozak, 2013). Her toplum birbirinden farklılıklar gösterir. Bu farklılıklar insanların ve toplumların davranışlarında, konuşma şekillerinde, duruşlarında ve tüm yaptıkları eylemlerde fark edilebilir özelliklerdir. Dolayısıyla birbirlerinden farklılıklar gösteren bireyler bu farklılığı hemen fark edebilirler. Özellikle turizm olayında iletişim sonrasında bireyler mutlaka birbirlerini etkilemektedirler.

Sonuç

Turizm ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde daha çok turizmin ekonomik boyutuyla ilgili çalışmaların mevcut olduğu görülmektedir. Oysaki turizmin sosyo-kültürel boyutu da vardır. Bu konuda yapılan çalışmalar daha azdır. Bu çalışma da turizmin sosyo-kültürel boyutu ele alınarak yapılmıştır.

Turizm ve değişim konusu araştırıldığında ise, turizmin sosyo-kültürel değişim aracı olarak ele alınabileceği anlaşılmaktadır. Turizmin toplumların yapılarında değişimler yarattığı ortaya konulmaktadır. Turizmin ekonomik, toplumsal ve çevresel olmak üzere üç boyutlu olduğu ve bu boyutlar üzerinde hem olumlu hem de olumsuz etkileri bulunmaktadır.

Turizmin ekonomik yapıdaki etkilerinden daha çok sosyo-kültürel yapılarda meydana getirdiği değişimler ön plana çıkmaktadır. Sosyal değişim aracı olarak da ele alınabilen turizmin sosyalleşmeyi ve küreselleşmeyi arttırarak sosyal sınıfları etkilediği söylenebilmektedir.

Turizm sadece bulunduğu bölgelerde değil aynı zamanda küreselleşen dünyada etkili önemli bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. Turizm toplumların yapılarında çok ciddi değişiklikler yaratabilmektedir. Bu değişikliklerin olumsuz etkileri en aza indirgenerek turizmin değişimi olumlu yönde etkilemesi sağlanmalıdır.

Bu çalışma, ikincil verilerden faydalanılarak gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmanın zaman kısıtlaması ve ölçüm kısıtlaması vardır. Bu konuyla ilgili bundan sonra yapılacak çalışmalarda turizmin sosyo-kültürel yapıları ne yönde ve nasıl değiştirdiğiyle ilgili birincil veriler kullanılarak bir çalışma gerçekleştirilebilir.

Kaynakça

Aktay,A.(2010).Kültürel Değişimin Kültürel Değerlere Etkisi. http://www.aydinaktay.com/Sayfala.asp?nereye=Yazıoku &ID=602, e.t: 02.01.2015.

Anglin, Asley, E. (2014). Voices From Costa Rica: Exploring Youth Perceptions Of Tourism And The Influence Of Tourism On Identity Formation And Cultural Change. Journal of Tourism and Cultural Change,Registered Number: 1072954 Registered office: Mortimer House, 37-41 Mortimer Street, London W1T 3JH, UK.

Başak, S. (2005). Türk Sosyolojisinde Yapı Araştırmaları, Gazi Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Ankara, Sayı 32: 33-63.

Batman, O. (2008). Otel İşletmelerinin Yönetimi, Değişim Yayınevi.

Berber, Ş. (2003). Sosyal Değişme Katalizörü Olarak Turizm ve Etkileri. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı: 9, 205-221.

Cengiz E. Kırkbir, F. (2007). Yerel Halk Tarafından Algılanan Toplam Turizm Etkisi İle Turizm Desteği Arasındaki İlişkiye Yönelik Yapısal Bir Model Önerisi. Sosyal Bilimler Dergisi 2007, 1.

Choen, E. (2010). Backpacking: Diversity and Change. Journal of Tourism and Cultura Change, Journal of Tourism and Cultural Change, 1:2, 95-110.

Çeken, D.K. (2009). Küreselleşme ve Uluslararası Turizm Arasındaki İlişki. Muğla Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (İLKE), Bahar, 2009, 22.

Çiçek, S. (2013). Toplumsal Yapı Araştırmaları: Behice Boran, http://slmcck.blogspot.com.tr/2013/11/toplumsal-yapi-arastirmalari-behice.html, e.t: 03.02.2015

Duran, E. (2011). Kültür ve Kimlik İlişkisi; Turizmde Toplumsal ve Kültürel Kimliğin Sürdürülebilirliği. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Yıl:10 Sayı:19 Bahar 2011, 291-313.

Ercan, F. (2001). Toplumlar ve Ekonomiler, Bağlam Yayıncılık, 7. Basım.

Gümüş, N. & Özüpekçe, S. (2009). Foça'da Turizmin Ekonomik, Sosyal, Kültürel ve Çevresel Etkilerine Yönelik Yerel Halkın Görüşler. Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, ISSN:1303-5134, Cilt:6, Sayı:2

Gürbüz, A. (2002). Turizmin Sosyal Çevreye Etkisi Üzerine Bir Araştırma. Teknoloji, Yıl 5, Sayı 1-2, 49, 59.

Kadanalı, E. & Yazgan, Ş. (2012). Kırsal Turizmin Ekonomik- Sosyal ve Çevresel Etkileri. KMÜ Sosyal ve Ekonomİk Araştırmalar Dergİsi 14 (23): 97-10.

Kozak, M. A. & S. Evren, O. Çakır, (2013), Tarihsel Süreç İçerisinde Turizm Paradigması, Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, Cilt 24, Sayı 1, Bahar: 7 - 22, 2013, ISSN: 1300-4220 (1990-2013).

Kozak, N. & M.A. Kozak, & M. Kozak. (2013). Genel Turizm İlkeler,- Kavramlar, Detay Yayıncılık.

Özdemir, S.M. (2011). Toplumsal Değişme ve Küreselleşme Bağlamında Eğitim ve Eğitim Programları: Kavramsal Bir Çözümleme. Ahi Evran Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, Cilt 12,Sayı 1,Nisan 2011,Sayfa 85-110.

Sampaio, S., Valerio S. and Cyril ISnart (2014), Tourism and Transformation: Negotiating Metaphors, Experiencing Change, Journal of Tourism and Cultural Change, Vol. 12, No. 2, 93–101, 09 Jun.

Sunay, Cengiz, (2004), Mübeccel Kıray"ın Eserlerinde Kent ve Toplumsal Değişme, (8) 2004 / 43-61.

Stephenson, M. L. & Knight, J.A. (2010). Dubai's Tourism Industry and Its Societal Impact: Social Implications And Sustainable Challenges, Journal of Tourism and Cultural Change,Vol. 8, No. 4, December 2010, 278–292.

Thomas, F., A. Kapoor and P. Marshal, (2013), Tourismdevelopmentandbehaviouralchanges: evidencesfromRatanakiriprovince, Kingdom of CambodiaJournal of TourismandCulturalChange, Vol. 11, No. 3, 208–219.

TDK, http://ne-demek.net/anlam%C4%B1/de%C4%9Fi%C5%9Fim-ne-demek.html, e.t: 02.01.2015.

Usta, Ö. (2012). Turizm, Genel ve Yapısal Yaklaşım, Detay Yayıncılık.

Kypsela'dan İpsala'ya: İlçenin Tarihsel Gelişimi

Haluk KAYICI

Trakya Üniversitesi, İpsala MYO, halukkayici@trakya.edu.tr

Özet: İpsala, Marmara Bölgesi'nin Trakya kesiminde, Edirne'ye bağlı, yüzölçümü 753 km² olan bir ilçemizdir. Kuzeybatıda Meriç, kuzeydoğuda Uzunköprü, doğuda ve güneyde Keşan, güneybatıda Enez ilçeleri ile çevrilidir. İpsala isminin genel olarak Kypsela'dan türemiş olduğu bilinmektedir. Via Egnatia yani Osmanlıların deyimiyle solkolun geçtiği bir bölge olarak da büyük öneme haiz olup, tarihsel süreç içerisinde farklı kavimlerin yönetim alanı içerisinde yer almıştır. Osmanlıların Rumeli'ye geçişleri, Türk tarihine yeni bir yön vermesi bakımından büyük önem taşır. Aynı zamanda, bu hadise Avrupa ve dünya tarihine de büyük ölçüde tesir etmiştir. Rumeli'de ilk fethedilen bölgeler arasında yer alan İpsala'nın fethi hakkında Osmanlı tarihlerinde farklı rivayetler mevcuttur. Osmanlı idarî sistemi içerisinde genelde nahiye olarak yer alan İpsala, I. Balkan Savaşı sonrasında kaza yapılırken, Cumhuriyetin ilanından sonra da önce nahiye yapılmış, 1928'de ise tekrar kaza konumuna yükseltilmiştir. Tarih boyunca kasaba nüfusu belirli bir büyüklükte kalmıştır. Bu durumun en önemli nedeni bulunduğu coğrafî konumun ekonomik faaliyetleri ve özellikle tarımı sınırlandırmasıdır. Bu çalışmada, hakkında çok fazla araştırmanın bulunmadığı İpsala'nın bilinen tarihinden itibaren günümüze kadar idarî, demografik ve kültürel durumu incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: İpsala, Kypsela, Edirne, Rumeli, Via Egnatia.

Giriş

Son dönemlerde ülkemizde küçük olarak ifade edebileceğimiz ilçe ve hatta köylerin tarihleri ile birlikte ekonomik ve kültürel gelişmelerinin araştırılması giderek önem kazanırken, yerel tarih araştırmaları, ülke tarihimizin bir bütün olarak anlaşılmasına da katkı sağlamaktadır.

İpsala, Marmara Bölgesi'nin Trakya kesiminde, Edirne'ye bağlı, yüzölçümü 753 km² olan bir ilçedir. Kuzeybatıda Meriç, kuzeydoğuda Uzunköprü, doğuda ve güneyde Keşan, güneybatıda Enez ilçeleri ile çevrilidir. Edirne'nin güneybatısında yer alan İpsala, alçak tepelerle engebeleşmiş, dalgalı düzlüklerden oluşan doğal bir yapı gösterir. Kuzey ve doğu kesimlerini 100-300 metre arasında değişen yükseltiler, batı kesimini ise aşağı Meriç ovasının bir parçasını oluşturan İpsala Ovası kapsar.

İpsala adının genel olarak Kypsela'dan türemiş olduğu bilinmekte olup, eski adı farklı kaynaklarda Ypsala-Kipsela (İnalcık, 2006, s. 53), Cypsela (Arrowsmith, 1831, s. 337; Romer, 1998, s. 75; Cramer, 1828, ss. 331-332), سپسالا (Sâlnâme-i Vilâyet-i Edirne (SVE), 1892, s. 314) olarak da belirtilmiştir. Evliya Çelebi'nin (2001) rivayetine göre Süleyman Paşa'nın ordusu burada Cuma namazını kılmak için ilk salâ'yı okuttuğundan adına İpsala denilmiştir (s. 167).

> (…) Hudut kumandanlarından Yüzbaşı Osman Bey'in tetkiklerine nazaran bu memleket bal ve arı diyarı olduğundan Rumlar (Arıyeri) anlamına gelen (Kipsala) demişler ve sonraları bu kelime (İpsala)ya çevrilmiştir. Bazıları da fütuhat ordularımızın Çanakkale'den geçerken ip sallar kullandıklarından dolayı buraya İpsala denildiğini söylüyorsa da bu söylenti pek zayıftır. En doğrusu (Kipsala)dır (Kemal, 1933, s. 6).

İpsala'nın varlığının ne kadar eskilere uzandığı bilinmemekle birlikte, İpsala ve civarındaki buluntular ışığında bölgedeki kültürel gelişim süreçlerinin önemli izlerini ortaya koyan yerleşimlerin tarihlendirilmesinin 7500 ve 8000 yılı rahatlıkla aştığı görülmektedir. İpsala sınırları içinde kalan Ortataş Tepe en erken dinî anıt ve belki de Trakya'nın en önemli kült alanlarından biri olarak ön plana çıkmaktadır. Ortataş Tepe üzerinde rastlanan buluntular çok eski bir insan kullanımını gösterdiği kadar, kalkolitik keramik buluntularıyla tarihsel olarak derinlere giden çok erken bir açılım da yapmaktadır (Beksaç ve Beksaç, 2012, s. 4).

Osmanlıların Fethine Kadar İpsala

Büyük Kolonizasyon Dönemi'nde Batı Anadolu'daki Ionia (Miletos, Samos) ve Aiolis (Mytilene, Kyme) bölgeleri ile Orta Yunanistan'daki Megara kent-devleti tarafından Trakya'da kurulan koloniler zamanla gelişip büyük birer kent-devleti statüsüne ulaştılar. Bugün Türkiye Trakya'sı sınırları içinde kalan belli başlı koloniler veya kent-devletleri arasında İpsala da bulunuyordu (Tekin, 2015, s. 230).

M.Ö. 7. yüzyıldan sonra Trakya'da özellikle kıyı bölgelerde yoğunlaşan bir Yunan kolonileşmesi söz konusu olduysa da iç bölgelerde yerli Trak kabilelerinin hâkimiyeti çok güçlü bir biçimde kendisini göstermiştir (Beksaç ve Beksaç, 2012, s. 5). İpsala, Ptolemaios ve (eski) Plinius'da belirtildiği üzere eski bir Trak kentidir. M.Ö. 4. yüzyılda basılmış paraları bulunmuştur. Traklardan Odrisler boyunun güçlü döneminde onların egemenlik alanı kapsamındaydı (Umar, 2003, s. 170). Trak şehirlerinin en büyük ve en mühimlerinden biri Odris krallığı zamanında payitaht olan İpsala idi (Mansel, 1938, ss. 6, 27). Odrislerin hepsi Meriç ve İpsala'dan Odessos-Varna'ya kadar olan yerlere sahiptiler (Erzen, 1994, s. 91).

Bu bölgeye önem veren ve burada üstlenen Hebryzelmis, İpsala'yı M.Ö. 386-384 sürecinde kendisine başkent yapmıştır. Bu Odris kralı adına İpsala'da basılan paralar bu kralın bölgeye verdiği önemin kanıtıdır (Beksaç ve Beksaç, 2012, s. 6). Odrislerin en büyük kralı olan Kotis (M.Ö. 383-360) zamanında Odris hâkimiyeti İpsala'dan Odessos'a kadardı (Mansel, 1938, s. 29). Kotis'te aynı Hebryzelmis gibi İpsala'da üstlenmiştir (Beksaç ve Beksaç, 2012, s. 6). Buna karşılık, M.Ö. 359 dolaylarında bu Trak devletinin Kotis'in oğulları Kersabletnes (Kersobleptes), Berisades ve Madakes (Amadokos) arasında bölüşülmesi sırasında, doğu taraftaki bölümleri alan Kersobleptes'in başkentinin ve bu bölüşmeden önce de onun babası olan Kotis'in de başkentinin de İpsala olduğu bilinmektedir (Erzen, 1994, s. 91).

Daha sonraki süreçlerde Kaeniler olarak bilinen kabilelerle Odrisler arasında yapılan savaşlarda, Makedonya savaşlarında Romalılarla yapılan mücadelelerde İpsala'yı her zaman görüyoruz. Hatta bu savaşlardan birinde Traklar adına savaşan Kales adlı bir Atinalı General Makedonya ordularını İpsala önlerinde yok etti (Beksaç, 2012, ss. 107-109).

İpsala, Makedonyalıların hâkimiyeti altındayken güçlü Selevki (Selevkos/Seleukos) Kralı II. Antiochus Theos (hâkimiyeti M.Ö. 261-246) Trakya'ya geçerek İpsala'ya saldırmıştır (Beksaç ve Beksaç, 2012, s. 7). Makedonya Kralı V. Philippos da yayılmacılık girişimleri sırasında İpsala ile birlikte Enez ve Gelibolu'ya sefer düzenlemiştir (Umar, 2003, s. 171).

Romalıların Selevkileri M.Ö. 188'te mağlup etmesi sonucunda, aynı yıl başkomutan olan Manlius Valso Anadolu seferinden dönerken İpsala'da Trak savaşçıları ordusuna baskın yapmışlardı. Mithradatès savaşları sırasında durumun karışıklığından yararlanıp geniş kapsamlı talan etkinliğine girişen Traklarla M.Ö. 80'li yıllarda çarpışan Romalı general ve devlet adamı Sulla (Gnaeus Manlius), bir ara Filibe'yi aldı, Struma vâdisinden güneye indi ve o sıralarda Trak Beyi Sadalas'ın elinde bulunan İpsala'ya da geldi (Mansel, 1938, ss. 34-35; Umar, 2003, s. 172).

M.Ö. 27'de Roma İmparatoru Agustus (hâkimiyeti M.Ö. 27-M.S. 14) İpsala-Enez hattını Makedonya ile sınır tesis ederek bölgeyi Roma'ya bağlı otonom bir yönetim oluşturan Traklara bırakmıştır. Bölgedeki bu Trak denetimini gösteren bazı kitabeler mevcuttur. Uzun süren ayaklanmalar ve karışıklıklar sonunda tüm Trakya'nın içinde bulunduğu bölge Roma İmparatoru Claudius (hâkimiyeti M.S. 41-54) tarafından M.S. 46 yılında resmen Roma toprağı olarak "Provincia Thracia" adıyla denetim altına alınmıştır. Bu eyaletin başkenti Perintos'tur. Bu tarihten sonra 3. yüzyıla kadar tüm bölge sakin bir yaşam sürmüştür. Daha sonra Trakya'ya yapılan Sarmat saldırıları bölgede önemli etkiler yaratmıştır. 395'te Roma İmparatorluğu'nun Doğu ve Batı olarak ayrılmasından sonra Doğu Roma'nın idaresinde kalan bölge, Ortaçağ boyunca önemli saldırılara maruz kalmıştır. 10. yüzyıl itibariyle İpsala'nın Metropolitlik olduğu bilinmekte olup, bu durum İpsala'nın önemini göstermektedir (Beksaç ve Beksaç, 2012, ss. 9-10).

İpsala'yı ziyaret edenler arasında Doğu Roma İmparatoru Alexios Komnenos da bulunmaktadır. Peçeneklere karşı yürüttüğü savaş sırasında, 1090 yılında İpsala'ya geldiği bilinmektedir (Komnena, 1996, s. 22). 1088-1091 yılları arasındaki olaylarda Peçenekler, İpsala'nın yanı sıra Enez/Meriç Ağzı, Hayrabolu, Babaeski, Çorlu, Çatalca'da Bizans ile savaşırken, 1189-1242 yılları arasında da Kuman-Kıpçaklar özellikle

Ulahlar ve Bulgarlarla işbirliği halinde Makedonya ve Trakya'ya seferler düzenleyip İpsala ve Çorlu'da Bizans'a karşı savaştılar (Özgül, 2010, s. 199).

İpsala "Via Egnatia"nın geçtiği bir bölge olarak da büyük öneme haizdir. Romalıların siyasî amaçlarla yaptırmış olduğu Via Egnatia yani Osmanlıların deyimiyle "Solkol" yolunun Dyrrachium ve Apollonia olmak üzere çifte başlangıç noktası vardı. İtalya ile doğu eyaletleri arasındaki ilişkileri kolaylaştırmayı, askerî ve idarî ihtiyaçları karşılamayı, giderek daha uzak sınırlara yönelen birliklerin hareketini ve yönetimin düzenli işleyişini sağlıyordu. Yolun inşasına M.Ö. 146 tarihlerinde Makedonya Prokonsülü İgnatius zamanında başlandığı için bu yola Via Egnatius adı verilmiştir. Via Egnatia Apollonia'dan doğuya doğru uzanır. Yol, Lychnidos (Ohri), Herakleia (Bitolia), Edessa ve Pella üzerinden Makedonya'nın dağlık bölgelerini kat ediyor, kent merkezine girmeden Selanik'e varıyor ve oradan Doğu'ya doğru devam ediyordu. Daha sonra Pange (Pilav) dağını dolanıyor, Amphipolis (Yeniköy), Philippes ve Neapolis'den (Kavala) geçerek kıyı boyunca ilerliyor, Kypsela'ya (İpsala) ulaşıyor ve Perinthos'dan Bizans/Konstantinopolis'e ya da Hellespont'a (Çanakkale) doğru yöneliyordu. Millerle ölçülerek İpsala'ya kadar sınır taşları ile donatılmış olan yolun toplam uzunluğu 535 mildir (Avramea, 1999, ss. 4-7).

Osmanlılar Rumeli'de

14. yüzyıldan itibaren Osmanlıların Rumeli'ye geçişleri, Türk tarihine yeni bir yön vermesi bakımından büyük önem taşır. Aynı zamanda, bu hadise Avrupa ve dünya tarihine de büyük ölçüde tesir etmiştir.

Orhan Gazi'nin oğlu şehzade Süleyman Paşa Rumeli'ye yerleşince eski Türk geleneğine göre derhal sağ, orta ve sol kolda "uçlar" teşkil ederken, bunlardan üçüncü (sol) uç Meriç vadisinde İpsala, Dimetoka ve Edirne istikametinde yapılan fetihlere uç olmuştur (Öztürk, 1991, s. 24). Fetihler ilerledikçe uçlar ileriye kaydırılıyor ve geride kalan yerler birer Türk şehri haline getiriliyordu (Sezgin, 1999, s. 213).

İpsala'nın Fethi

İpsala'nın fethi hakkında farklı rivayetler mevcuttur. Mehmed Neşrî, Şükrullah Efendi ve Ahmedi'ye göre İpsala, Süleyman Paşa tarafından fethedilmiştir[1].

Aşıkpaşa tarihinde (1970) Süleyman Paşa'nın vefatından sonra ki durum;

> (…) Hacı İlbeği sarp Dimetoka hisarını fethetti. Beri yandan Gazi Evrenüz dahi Keşan hisarını almıştı. İpsala'yı dövüp dururdu.

şeklinde belirtilirken, Edirne fethedildikten sonra;

> (…) Han, devletle Edirne tahtına oturunca lalası Şahin'e Zağra tarafına ve Filibe'ye akın emrini verdi. Evrenüz Gazi dahi vardı, İpsala'yı feth etti. Bunlar yerli yerinde uç beğleri oldular.

kaydı mevcuttur (ss. 58-59).

Oruç Beğ, (1972) Süleyman Paşa'nın vefatından sonra Hacı İlbeğ'in Hicrî 760'ta (3 Aralık 1358/22 Kasım 1359) Dimetoka'yı, Evrenüs Beğ'in de Keşan, İpsala ve Fere'yi fethettiğini belirtmiş, aynı eserde Edirne'nin fethinden sonra Evrenüs Beğ'in Hicrî 763'te (31 Ekim 1361/20 Ekim 1362) İpsala'yı feth ettiğini "*sonunda İpsala'yı fethettiler*" ifadesi ile yazmıştır (ss. 40-41).

F. Giese (1992) neşri olan "Anonim Tevârîh-i Âl-i Osman"a göre İpsala'nın fethi Süleyman Paşa'nın vefatından sonra gerçekleşmiştir:

> (…) Evrenos Beğ Keşan Vilâyetin feth itdi, İpsala'yı dahi bile.

Edirne'nin fethinden sonra da;

> (…) Ve Evrenos Beğ'e dahi İpsala tarafın virdi. Ve Evrenos Beğ dahi varup İpsala'yı feth itdi.

[1] Neşrî, İpsala'nın önce Süleyman Paşa tarafından feth edildiğini *"… Kaç küfr ehlini yerle bir etti,/Vize, Migal-kara, İpsala,/Bucil (?) ile (birlikte) onun tarafından feth edildi…"* şeklinde aktarmıştır. Yine aynı eserde Edirne'nin fethi (1361) sonrası Evrenos Gazi'nin İpsala'yı teslim aldığını yazmıştır (Neşri, 1983, ss. 89, 97; Şükrullah Efendi, 2013, s. 382; Ahmedî, 6990. Beyit).

şeklinde bahsedilmektedir (s. 24).

Necdet Öztürk'ün (2000) hazırladığı "Anonim Osmanlı Kroniği"nde de Süleyman Paşa'nın vefatı sonrasında;

(…) Ve Evrenos Beğ dahi Keşan Vilâyetini feth itdi. İpsala'yı dahi döğüp yürürler idi. yazarken, Edirne'nin fethi sonrası için de;

(…) Ve Evrenos Beğ'e dahi İpsala tarafın virdi. Varup İpsala'yı feth itdi.

ifadesi mevcuttur (ss. 27-28).

Halil İnalcık (2006) bazı kroniklerde, Süleyman Paşa'nın İpsala'yı fethetmiş olduğu iddiasının şüpheli olduğunu (s. 28), Süleyman Paşa vefat ettiğinde Trakya'da sınırın, batıda Keşan-İpsala arasında Yayla Dağı'ndan Marmara tarafında Tekirdağ güneyinde Bakacak Tepesi ve Hora'dan geçmekte olduğunu, İpsala ve Tekirdağ'ın, henüz bu sınırın ötesinde kaldığını (İnalcık, 2009, s. 56), Feridun Emecen de (2012) Süleyman Paşa'nın İpsala ile birlikte Tekirdağ ve Vize'yi fethettiği iddiasının bu bölgelere karşı giriştiği sert akınlar dolayısıyla oluşan bir kanaat olduğunu belirtmişlerdir (s. 69).

Bu kayıtlardan anlaşılan İpsala ya Süleyman Paşa'nın vefatından[2] sonra fethedilmiş ya da I. Murad döneminde bile hâlâ Bizanslıların elinde olduğuna göre buralara yalnızca saldırıda bulunulmuştur. Kesin olarak teslim alınamayan ve/veya ilk fethinden sonra elden çıkan İpsala, birkaç yıl sonra, Edirne'nin fethi sonrasında (1361) yeniden teslim alınmıştır. Her iki durumda da İpsala'yı iki defa fethetmek Gazi Evrenos Beye nasip olmuştur.

İpsala fethedildikten sonra, Osmanlı Padişahları içerisinde farklı nedenler ile İpsala'ya gelenler olmuştur. Enez'in fethi sırasında Edirne'de bulunan Fatih Sultan Mehmet ordusuyla birlikte İpsala'ya gelirken[3], Sultan IV. Mehmet (Avcı) 23 Ağustos 1665'te İstanbul'a geri dönmek için Edirne'den ayrıldıktan sonra İpsala ve civarında sürgün avları düzenlemiştir (Çelik, 2002, s. 8).

İpsala Hakkında Yazılanlar

Hoca Sadettin Efendi'nin (1992) anlatımına göre İpsala:

> (…) Gelibolu ile Malkara'ya üç günlük uzaklıkta ve Rum denizine [Ege] yakın bir yerde kurulmuştur. Gönüllere ferahlık veren bir şehir olup, geniş bir ovası vardır. Güzel sesli kuşların şakımalariyle gülzarları çınlamakta, dört bir yönü gönlü tutkulayan kuş yuvaları, gözleri doyuran yeşilliklerle kaplı bulunmaktadır. Çiftlikleri bir ulu ırmak kıyısında olup, daima misk kokulu rüzgarların esintisi altında cennet bahçelerine örnek olmuştur (s. 94).

Evliya Çelebi de (2001) İpsala'yı ziyaret etmiştir. Onun anlatımına göre İpsala'yı Hicrî 758 (1356/1357) tarihinde Edirne kralı elinden Gazi Süleyman Paşa fethetmiş ve Cuma salâsını burada kıldığından "ibtidâ salâ"dan galat olmak üzere kasabanın adı İpsala namında kalmıştır. Fetihten sonra tekrar Rumların eline düşmüş ise de sonra Gazi Hüdavendigar (I. Murad) zamanında Lala Şahin Paşa (?) marifetiyle fethedilmiştir. Evliya Çelebi'nin bahsettiğine göre İpsala;

> (…) Hâlâ Rumeli eyaletinde 150 akçelik kazadır. Yeniçeri serdarı, sipahi kethüda yeri vardır. Meriç, Tunca, Arda nehrinin birleştikleri verimli ve geniş bir mahalde bulunan şirin bir belde olup Ferecik şehrinin doğu tarafında ve araları bir merhale kadar yakındır. İpsala'dan Malkara'ya [*Evliyâ Çelebi, Malkara olarak bahsetmiş, ancak Ferecik olmalı*] gitmek isteyenler burada gemilere, sallara binip karşıya geçerek yarım saatte vasıl olur. Meriç, deniz gibi büyük bir nehirdir.

[2] "Aralık 1358'de Gelibolu'dan geçen gemilere anlaşma uyarınca müdahale etmemesine dair babasının bir uyarı mektubundan, ayrıca babası tarafından onun adına düzenlenen Şâban 761 (Haziran 1360) tarihli bir vakfiyeden hareketle vefat tarihinin 1359 olması düşünülebilirse de genel olarak 1357 sonbaharında öldüğü bilgisi kabul görmüştür." (Emecen, 2010, s. 96).

[3] Neşri, Enez'in fethinin Hicrî 857-858 (1453-1454) tarihleri arasında olduğunu belirtmiştir (Neşrî, 2008, ss. 317-318).

> İpsala'nın evlerinin hepsi kiremit örtülü olup tahtânî ve fevkanî [altlı üstlü] mamur ve müzeyyen hanelerdir. Kervansaraylarından Sultan Süleyman asrında bina olunan Hüsrev Kethüda Kervansarayını Süleyman Han mimarı Sinan bin Abdülmennan [Mimar Sinan] bina etmiştir. Sağlam ve güvenli bir yerdir. Kubbe ve odaları, ıstablları, deve ahırları tamamen çivit [koyu mavi] kurşun ile örtülüdür. Üstâd bu imaretin kapı ve duvarlarına öyle ferhâdî tişeler örmüş ki vasfını anlatmak için lisan aciz kalır. İmaret darüzziyafesi de meşhurdur. Özellikle kış gecelerinde sığınılacak rahat bir yerdir ki içine giren adam hayat-ı câvidan bulur. Zira gece ve gündüz, zengin ve fakir, yaşlı ve gence, birer sini içinde birer tas Gendime çorbası ve her adama birer ekmek ve her gece ocak başına birer şem'-i revgân [yağ mumu] ve her at başına birer torba arpa ve her Cuma gecesi birer sini yahni ve pilav, zerde verilir. Hayrat-ı bi-imtinandır. Hâsılı matbah-ı Keykavusî, matbah-ı Selçukiyane benzer bir hayrathanedir. Altmış adet dükkânı olup içinde havâic [ihtiyaç, gerekli şeyler] mevcuttur (ss. 167-168).

Kāmûsu'l-a'lâm ve Memâlik-i Osmâniyyenin Târih ve Coğrafya Lugatı'na göre dönemin İpsala'sı, Edirne Vilayetinin Dedeağaç Sancağında Sofulu kazasına tâbi nahiye merkezi bir kasaba olup, Meriç nehrinin 7 kilometre doğusunda ve Enez'in 37 kilometre kuzeydoğusundadır. Meriç'e dökülen bir çayın üzerinde vâki' ve 3500 ahalisi mevcuttur. Rumeli'nin en evvel fethedilen kasabalarındandır (Sami, 1889, ss. 1115-1116; Cevad, 1313, ss. 132-133).

19 Kasım 1933'te Keşan'ın kurtuluş bayramından sonra Jandarma Müfettişi Miralay Ferit Bey'le birlikte İpsala'ya gelen ve izlenimleri 14 Aralık 1933 tarihli Vakit gazetesinde yayınlanan Ragıb Kemal (1933) İpsala hakkındaki şunları yazmıştır:

> (…) 27 kilometre olan (Keşan-İpsala arası) bu yolu tamam bir saat bir çeyrekte aldık. Yolun bir kısmı şosedir. Burada yüzlerce ameleler çalışıyorlardı. Bir taraftan silindiraj yapılıyor ve bir taraftan da kırılan taşlar döşeniyordu. Yolun bir kısmı da tabiî zeminden ibarettir. Bereket versin ki hava güzeldi. Eğer yağmur olsaydı kim bilir ne kadar zahmet çekecektik! Benim ilk defa gördüğüm kasabalardan birisi de burasıdır. Burası büyükcek bir köy manzarasını göstermektedir. Ön tarafı Merice kadar uzanan geniş bir ova ile ve gündoğu tarafı da hafif sırtlarla çevrilmiştir. Hükûmet dairesi ile dispanser, mezbaha, tayyare binası, aygır deposu ve İsmail Efendinin mağazasından başka göze çarpacak bir bina yoktur. Diğerleri hep dam halinde birer katlı ve üzerleri yulaf sapları ile ve kamışlarla örtülü birer köy evleridir. Bir de Alaca Mustafa Paşa'nın minareli, büyük kubbeli bir câmisi vardır. Kasabanın orta yerindeki Sultan Murad'ın Câmisi yıkılmış ve dört tane beyaz sütunları kalmıştır ki bunların tepelerine de leylekler yuva yapmışlardır. Burası 200 sene evvel 13.000 haneli ve (50.000) nüfuslu büyük bir şehir iken bir aralık baş gösteren koleradan ahalisi korkarak buradan kaçmışlar ve birçok muharebeler yüzünden de yavaş yavaş başka taraflara göçmüşlerdir. Burası Balkan harbine kadar nahiye merkezi iken sonraları kazaya çevrilmiş ve bir hükûmet konağının mevcut olmaması dolayısı ile de 331 senesinde kaza merkezi (İbriktepe)ye naklolunmuş ve 335 senesinde kaza merkezi tekrar buraya alınmıştır. Dört sene evvel de (30) bin lira kıymetinde ahali tarafından büyücek bir hükûmet konağı yapılmıştır. Buranın belediyesi kendine göre işler görmektedir. Bir senelik varidatı (2500) lira olduğundan bu para ile çok şeyler yapılamayacağı tabiîdir. Sokaklarda evvelce lâmba ve fener yakılmazken şimdi polis teşkilatı sayesinde (30) fener konmuş ise de bunun elliye iblâğına karar verilmiştir. Kasaba dört mahalleye taksim olunmuş ve bekçi teşkilatı da yapılmıştır. Burada hayat pek ucuzdur, yalnız has ekmek pahalıcadır ve kilosu (9) kuruşadır! Yerli undan yapılan ekmekler ise dört buçuğadır. Sadeyağ yazın (50) ye ve kışın 65'edir. Burma koyun 30 kuruştan (40) çıkmıştır. Buğday 2-2,5 arpa ve mısır kırkar paraya, susam 8'e, âlâ bal (30-35)e, süt yazın 3 ve kışın 5 kuruşa, koyun kaşarı okkası (50) ye ve yağlı beyaz peynir (30) kuruşadır. Meriç'te çok miktarda yayın, sazan ve (Alevrek) balıkları avlanmaktadır. Bu tatlı su balıkları deniz balıkları gibi lezzetlidir. Burada polis teşkilatı yapılması kasabaya çok faydalı olmuştur. Bir kere vukuat namına hiç bir şey işitilmez olmuş ve halk tam mânası ile bir asayiş içinde yaşamakta bulunmuştur. Polis sayesinde sokak ve çarşılarda fenerler dikilmiş ve zulmet içinde yaşıyan sokaklar aydınlatılmıştır. Polisin himmeti ile ayrıca bir bekçi teşkilatı da yapılmış ve bunlara muntazam elbiseler giydirilmiştir. Polis muavini Ali Rıza Efendi ile arkadaşlarının hizmetlerinden halk çok memnundur. Kaymakam Nureddin Beyin

> himmeti ile burada bir tayyare binası yaptırılmıştır. Tayyare reisi Fettah Efendi'nin bu binanın yapılmasında kaymakam beye en kuvvetli bir yardımcı olduğunu söylediler. Fettah Efendi'nin bu baptaki himmeti şayanı takdirdir. Mumaileyhin çalışkanlığı ve tayyare hasılatının ziyadeleşmesi hususundaki gayreti çok iyi neticeler vermektedir. Tayyare şubesi bu sene (550) liralık bir bütçe ile çalışmakta ve halkın hamiyetlerinden âzamî derecelerde istifade eylemektedir (s. 6).

Hakimiyeti Milliye (1934) gazetesinde belirtildiğine göre, İpsala'da belediye tarafından açılan parka yapılan ilk gazi heykelinin açılışı 2. Umumi Müfettiş İbrahim Tali Bey tarafından yapılmıştır. Bununla birlikte yeni yapılacak olan belediye binasının temel atma merasimi de icra edilmiştir (s. 3).

1950'lerin İpsala'sı hakkında bilgilerin bulunduğu, İsmail Sirke (1953/2014) tarafından yazılmış ve İpsala hakkında yazılan nadir yayınlardan biri olan "Yeşil İpsala" ilk olarak 1953 senesinde yayımlanmıştır. Buradan öğrendiğimize göre 1953'te bugün kullanılan Avrupa yolu daha yeni yapılmaktaydı. İpsala 4 mahalleden ibaret olup, ilçe merkezinde yaşayan ahalinin % 98'i rençberlikle geçiniyordu (s. 10).

1978 tarihli bir makaleye göre;

> (…) 30 rakımlı olan kasaba (İpsala), halen dört mahalleden ibaret bulunmaktadır. Halkının büyük kısmı, tarım ve bilhassa çeltik ile iştigal etmektedir. Haritası 1951'de ve îmar planı ise 1952'de yapılmıştır. Kasabanın aynı zamanda mesire mahallerini teşkil eden civarındaki göllerde balıkçı gemileriyle balık avlanır. Kazanın batısını Türkiye-Yunanistan sınırını kapsayan Meriç nehri çevrelemektedir. Dümdüz ve tamamiyle alöviyal geniş ve münbit sahalardan teşekkül eden arazisi batısındaki Meriç nehri ile birleşmek üzere kuzeyden gelen Ergene suyu yer yer bataklıklar vücuda getirmektedir. Ekseriyetle hayvancılık ve tarımla uğraşan halkının baş meşgalesi hayvanî mahsûl alış verişi ile biraz da meyva ticaretine inhisar eder. Kasaba dâhilinde inşaat, taş ve tuğla tarzında olup, damlar çatılı ve kiremit örtülüdür. Edirne'de olduğu gibi nehir bazı yıllarda taşarak kasabayı basmakta ve büyük tahribat yapmaktadır (Erdoğan, 1978, s. 135).

Aynı makalenin yazarı olan Muzaffer Erdoğan'ın (1978) tespitlerine göre geniş ve bereketli toprakları olan İpsala'da bulunan çok eski zamanlardan kalmış iki hamam, İpsala'nın eskiden oldukça mamur bir yer olduğunu ispat etmektedir. Meriç ve Ergene nehirleri taştığında müthiş bir saz ve kamış ormanı türemektedir. Bu sazlardan yapılan hasırlar civar memleketlere satılmakta olup, topraklarında her cins hububat ve bilhassa susam yetişmektedir. En meşhur olarak ise bal ve yağ üretilir. İpsala bilhassa koyun ve sığırların çokluğu ile de ün kazanmıştır. Bunlar külliyetli miktarda Yunanistan'a ihraç olunmaktadır (s. 136).

İlçenin İdarî Gelişimi

Rumeli Eyaleti'nin 1530 tarihli idarî yapılanması içerisinde Paşa Livası (Sofya) Sağkol kazaları içerisinde yer alan İpsala'da Padişah hassının yanı sıra gelirleri İbrahim Paşa, Kasım Paşa ve Behram Paşa'ya ait haslar (Orhonlu ve Göyünç, 1997, s. 268) da vardı. 370 numaralı ve 1530 tarihli Rumeli Vilayeti Muhasebe Defteri'ne göre dönemin İpsala'sı: (370 Numaralı Muhâsebe-i Vilâyet-i Rûm-ili Defteri (937/1530), 2001, s. 50).

Tablo 1. 937/1530 tarihli ve 370 Numaralı Mûhasebe-i Vilâyet-i Rûm-ili Defteri'ne göre İpsala Kazası

Mevcût	Hass-ı Padişah	Hass-ı İbrahim Paşa	Hass-ı Kasım Paşa	Hass-ı Behram Paşa	Tımar	Tımar-ı Merdan-ı Kal'a	Evkaf ve Emlâk	Yekün
Köy	3	2	3	7	18	2	5	40
Müslüman Hane	28	19	35	580	205	52	45	964
Hıristiyan Hane	-	-	-	1	11	-	231	243
Mücerred (Bekâr)	8	2	9	155	31	21	13	239
İmam	1	-	-	8	3	-	1	13
Eşkünci ve Yamak	-	6	3	7	15	-	-	31
Yağcı	-	1	-	-	-	-	-	1
Nefs-i Şehir	-	-	-	1	-	-	-	1
Mahalle	-	-	-	14	-	-	-	14
Mahalle-i Muaf	-	-	-	1	-	-	-	-
Mezraa	-	-	-	1	4	-	-	5
Hatib	-	-	-	1	-	-	-	1
Müezzin	-	-	-	3	1	-	-	4
Ehl-i Berat	-	-	-	1	-	-	-	1
Korucu	-	-	-	1	-	-	-	1
Akıncı	-	-	-	2	-	-	-	1
Çiftlik	-	-	-	-	2	-	1	3
Gılman-ı mâdiyân-ı hassa	-	-	-	-	16	-	-	16
Vakıf	-	-	-	-	-	-	3	3
Ortakçı Hıristiyan	-	-	-	-	-	-	22	22
Hasıl	3.802	4.170	1.901	69.380	45.297	8.161	36.089	168.800

Aynı deftere göre kaza genelinde 1 câmi', 13 mescit ve 1 hamam bulunurken, İpsala merkezi Behram Paşa'ya ait has içerisinde yer alıyordu.

> (…) Mart 1530'da Anadolu Beylerbeyiliği'nden Rumeli Beylerbeyiliği'ne atanan Behram Paşa, 22 Mart 1532 (14 Şaban 938) gecesi uykuda iken bir kısım hizmetkârları tarafından katl olunur. Kendisi doğru, ihtiyaç sahiplerine yardımdan hoşlanır, muharebelerde de gözü pek bir devlet adamı olarak tanımlanır (Göyünç, 1990, s. 26).

Ayrıca 1530'da İpsala'da bulunan saray kısraklarına bakan, onları eğiten ve otlarını sağlamakla görevli "Gılmanan-ı Hâdiyan-ı Hassa" unvanı ile belirtilen 16 kişinin var olduğu aynı defterde belirtilmiştir. Bunlar bir nevi kısrak hademeleriydi. 1519 tarihinde varlığı bilinen kısrak hademelerinin sayısı ise 8 olarak kayıt altına alınmıştır (75 Numaralı Gelibolu Livâsı Mufassal Tahrîr Defteri, (925/1519), 2009, s. 141).

1514-1550 döneminde tespit edilen İpsala nahiyesindeki mahalleler ile kazaya bağlı köyler, çiftlikler ve mezralar ise şunlardır: (Sezen, 2013, ss. 61-874).

Köyler[4]: Ahiryanlı, Arab Hızır, Azizler, Bacılar, Bağat-ı Köhne, Balaban, Barağı, Bayatlıviranı/Çavuşlu, Bıyıklı, Büyük Yassıviran, Çavuş, Dügenince/Geligör, Eskikarpuzluk, Gök Hasan, Hasköy/Köpekli, Hatunpınarı/Sarıömer, Hızırca, Hisarlı, Hoca Ali/Karagöz, İbrahimdivane, İldüzen, İnehacı, İsaca, Karacahasan/Korucular, Karpuzburunu, Kemerli, Kolak Ali, Kolak Turud, Korucu, Koruklu (Müselleman-ı

[4] Birden fazla ismi olan yerleşim birimleri "/" işareti ile ayrılmak suretiyle yan yana yazılmıştır.

Çingane), Köse Ejder, Küçük Yassıviran, Orfana, Orhan, Osmanlı, Ömerce/Rumbeyice, Öyükcek, Rahimi, Sarıcalı, Sevlibey, Sofu Rahman, Şirçe, Turpçular, Ulucak, Umurbey, Uysallar, Yazırlı.

Çiftlikler: İbrahim, İsmailbey ve Resul.

Mezralar: Akarca, Akarca-i diğer, Kızılca Rahman, Muradhisarı, Sofu Rahman.

Mahalleler[5]: Akarca/Kurşunlar, Âşıklar/Hacı Abrı/Âşıklı, Bayrambey (Yörükan-ı Tanrıdağı), Câmi-i Köhne (Yörükan-ı Tanrıdağı), Câmili/Hoca Hamza, Debbağin/Debbağlar, Halife/Hasanhalife, (Yörükan-ı Tanrıdağı), Hoca Hamza (Yörükan-ı Tanrıdağı), Kapucu (Yörükan-ı Vize ve Yörükan-ı Tanrıdağı), Kazancı (Yörükan-ı Vize ve Yörükan-ı Tanrıdağı), Köprü (Yörükan-ı Tanrıdağı), Kurşunlu (Yörükan-ı Tanrıdağı), İdris/Mescid-i Müderris Sinankadı/Müderris (Yörükan-ı Tanrıdağı), Mevlana Müslihuddinhalife, Mübarek (Yörükan-ı Tanrıdağı), Mübarekşah (Yörükan-ı Vize ve Yörükan-ı Tanrıdağı), Serrac İlyas (Yörükan-ı Tanrıdağı), Tabaklar (Yörükan-ı Tanrıdağı).

Diğer yer isimleri; Azizli Mevzii, Karasığır Mandırası (Azizli mevzii), Sinanpaşa Mandırası, Susığırı Mandırası (Şirçe).

Görüldüğü üzere bazı mahallelerde Tanrıdağı ve Vize Yörükleri mevcuttur. Yörüklerin Rumeli'ye geçmeleri Osmanlıların Balkan yarımadasını zaptı ve orada yerleşmeleriyle başlamış, bu iş ilerledikçe, bununla birlikte yörüklerin sayıları ve önemleri artmış, daha sonra da, bunları askerî bir teşkilata bağlamak, kendilerine mahsus bir nizam ve kanun vücuda getirmek lüzumu hâsıl olmuştur (Gökbilgin, 1957/2008, s. 9). Bu yörük teşekküllerinden Tanrıdağı (Karagöz) Yörükleri İpsala'nın da aralarında bulunduğu birçok Rumeli ve Balkan şehir ve kasabalarına dağılmış durumdaydı. Vize Yörükleri ise bugünkü Türkiye'nin Trakya bölümü ile Dimetoka ve Hasköy'de iskân edilmişti (Halaçoğlu, 1989, ss. 638-639). Osmanlı Devleti, Rumeli'ye gönderdiği Yörük topluluklarını yardımcı askerî birlikler halinde teşkilatlandırmıştır. Rumeli Yörüklerinin yardımcı askerî birlikleri arasında Tanrıdağı ve Vize Yörükleri de bulunuyordu. Tanrıdağı Yörüklerinin adının nereden geldiği tartışmalıdır. Vize Yörükleri, yörük yardımcı askerî birlikleri arasında sayıca en az olanıdır (Sümer, 2013, s. 573).

Osmanlı taşra teşkilatının önemli unsurlarından olan ve askerî statüde sayılan yörük, tatar, canbâz, garîb, yaya, müsellem vb. kuruluşlar "ocak" adı altında beş, on, yirmi dört, yirmi beş veya otuzar kişilik gruplara ayrılırdı. Bu kuruluşlar her yıl devlete belli sayıda eşkinci neferi sağlamakla yükümlüydü. Ocak mensuplarının genellikle üçü veya beşi eşkinci, diğerleri ise yamak statüsündeydi (Özcan, 1995, s. 469). Tanrıdağı yörüklerinin İpsala'da 1543'te var olan ocak sayısı 10, 1586 ve 1591 senelerinde ise 12'dir (Gökbilgin, 1957/2008, s. 70).

Bu kayıtlara göre dönemin İpsala'sında Tanrıdağı ve Vize Yörükleri, Kıbtiyan, Müselleman-ı Çingane, ve Canbâzân olarak adlandırılan gruplar yerleşikti. Yörükler gibi Canbâzân'lar da Osmanlı askerî teşkilatı içerisinde bir sınıftır. Canbâzân, savaş başladığında orduya öncülük eder, cesurane bir şekilde kendilerini tehlikeye atmaktan çekinmezlerdi (Gökbilgin, 1993, s. 141).

1691 senesinde Padişahın hatt-ı hümayunu ile yörükler, Evlâd-ı Fâtihân adı altında ve Rumeli'nin sağ, sol ve orta kolunda olmak üzere yeniden yazıldı ve teşkilat hem adını hem de zamanın ihtiyaçlarına göre askerî ve iktisadî şekil ve bünyesini az çok değiştirdi. Bu yeni teşkilat için Hasan Paşa tarafından 1691 senesinden itibaren yeniden sayım yapılarak nefer tespiti yapılmış ve yapılan tespitler Evlâd-ı Fâtihân Piyadeleri Defterine kayıt edilmiştir. Buna göre; İpsala'da; 9 mahallede 23, Abdürrahim'de 1, Yassıviran'da 2, Yassıviran-ı kebir'de 3, Karacahasan'da 4, Sarıcaali'de 18 ve Uysallu köyünde 2 olmak üzere toplam 53 Evlâd-ı Fâtihân Piyade neferi olduğu tespit edilmiştir (Gökbilgin, 1957/2008, s. 70).

16. yüzyılın ikinci yarısında Gelibolu Sancağına bağlanan İpsala (Emecen, 1996, s. 5), 1836 senesinde idarî örgütlenmede yapılan düzenleme ile yeni olarak Edirne Müşirliği adıyla kurulan ve müşirliğine Mustafa Nuri Paşa'nın atandığı geniş bir eyaletin içerisinde kaza statüsü ile yer alırken (Kayıcı, 2014, s. 45), İpsala hakkında ilk bilgilerin verildiği Hicrî 1292/1875 tarihli Edirne Vilayeti salnamesine göre İpsala, Gelibolu Sancağına bağlı Keşan kazasının nahiyesidir (SVE, 1875, s. 79). Daha sonra idarî olarak Gelibolu Livasına

[5] Birden fazla ismi olan yerleşim birimleri "/" işareti ile ayrılmak suretiyle yan yana yazılmıştır.

bağlı nahiye statüsüne getirilen İpsala (SVE, 1883, s. 185; SVE, 1884, s. 208; SVE, 1885, s. 210), Hicrî 1303/1886 tarihli kayıtlara göre Dedeağaç Sancağının, Sofulu kazasına ait nahiye yapılmıştır (SVE, 1886, s. 205).

İpsala nahiyesinin Sofulu'ya uzaklığı, nüfus ve tarımsal olarak gelişmiş olduğu ve ahalisinin isteği bahsi ile İpsala'nın kaza haline getirilmesi farklı senelerde gündeme gelmiş (BOA, 1888, 1495/103; BOA, 1890, 1757/74; BOA, 1891, 1802/51; BOA, 1899, 2159/35; BOA, 1899, 2284/9; BOA, 1900, 2306/99), ancak bütçeye senelik 100.000 kuruşluk ek yük getireceği ve bunun hazineden karşılanamayacağı sebebiyle defalarca yinelenen bu talep 13 Ağustos 1904 tarihli yazı ile reddedilmiştir (BOA, 1904, 713/32, leff 4). 21 Kasım 1907 tarihli belgeye göre de İpsala ahalisi Edirne Vilayet makamına başvurarak, özellikle kış aylarında Sofulu'ya gidiş yolunda yaşanan müşkülat ve ortaya çıkan masrafların fazlalığından yakınarak bu sefer Keşan kazasına bağlanma isteklerini bildirmişlerdir (BOA, 1907, 1211/65).

1903 yılında da Sofulu'ya bağlı nahiye konumunu devam ettirdiğini gördüğümüz İpsala'da, 1 hükümet konağı, 1 telgrafhane, 1 belediye dairesi, 1 rüşdiye, 1 ilkokul, 12 çeşme, harap vaziyette bir imaret, 5'i mâ'mur 12 câmi', 1 mescit ve 7 köprü mevcuttur. İpsala'ya bağlı olan köyler ise şunlardır: Sarıcaali, Turpçular, Esedce, Koyuntepe, Sarpdere, Kumdere, Ahur, Balabancık, Paşa, Müsellim-i Cedid (Yeni Karpuzlu), Koyunyeri, Korucu, Hıdır ve Kozkırı (SVE, 1903, ss. 1077-1078, 1080).

Sofulu kazasının 3. sınıftan nahiyesi olan İpsala, (Sâlnâme-i Devlet-i Aliyye-i Osmâniyye (SDAO), 1904, s. 775; SDAO, 1905, s. 848; SDAO, 1906, s. 912; SDAO, 1907, s. 908; SDAO, 1908, s. 908; SDAO, 1910, s. 498;), 1911 ve 1912 devlet sâlnâmelerine göre 2. sınıf nahiye statüsüne yükseltilerek, muvazzaf müdürler tarafından yönetilmiştir (SDAO, 1911, s. 491; SDAO, 1912, s. 511).

I. Balkan Savaşı sonrasında Sofulu [Gümülcine] kazasının elden çıkması nedeniyle Sofulu yerine İpsala 1913'te kazaya dönüştürülmüştür (BOA, 1913, 4219/316385). Aynı tarihli Edirne Vilayetinin idarî teşkilatlanmasını gösteren cetvele göre de Gelibolu Sancağının kazası olduğu görülen İpsala'nın merkez nahiyesi İpsala kasabasıdır. İpsala'ya ait köy ve çiftlikler ise Yapıldak, Hıdır (yahut Sabırlı), Ahur, Küçük Doğanca, Uysallı Çiftliği, Paşa, Koyunyeri, Simidli Çiftliği, Karpuzlu (Müsellim-i Cedid), Esedce, Kulaklı Çiftliği, Kozkırı, Kumdere, Bıyıklı Çiftliği, Kocahıdır, Sarpdere, Paşalı Çiftliği, Koyuntepe, Korucu, Orfana Çiftliği, Üçevli Çiftliği'dir. (329 senesi zarfında nâm ve irtibâtları tebdîl ve teşkîlâtları tâ'dil olunan mahaller ile Edirne Vilâyeti'nin teşkîlât-ı umûmiyyesini müş'ir cetveldir, 1330, s. 23).

Aynı cetvele göre günümüzde İpsala'nın köyü olan İbriktepe de nahiye statüsüne yükseltilmiş olup, Kozköy, Karaağaç, Sarıcaali, Harala, Tevfikiye, Turpçular, Balaban, Sultan, Hacıköy, Kavak Ayazası, Balabancık, Pazardere ve Balaban Koru (Tatar) köyleri bu nahiye idaresindeydi (329 senesi zarfında nâm ve irtibâtları tebdîl ve teşkîlâtları tâ'dil olunan mahaller ile Edirne Vilâyeti'nin teşkîlât-ı umûmiyyesini müş'ir cetveldir, 1330, s. 23).

Gazeteci Ragıp Kemal İpsala'da hükümet konağı olmadığından dolayı kaza merkezinin İbriktepe'ye nakledildiğini belirtmişse de, arşiv belgesine göre İpsala kasabasının bataklık olması ve havasının temiz olmaması nedeniyle gelişmediği, kaza idarî sınırlarının ortalarında yer alan İbriktepe'ye kaza merkezinin taşınmasının her yönden iyi olacağı lüzumlu görülmüş ve bunun üzerine 9 Eylül 1914'te kaza merkezi İpsala kasabasından, İbriktepe'ye aktarılmıştır (BOA, 1914, 1509/1332). Ayrıca İpsala'da bir hükümet konağı olduğu İstanbul Üniversitesi Nadir Eserler Kütüphanesi kataloğunda bulunan bir fotoğraftan anlaşılmaktadır.

Yaklaşık dört sene İbriktepe İpsala'nın kaza merkezi olarak kaldıktan sonra 11 Teşrîn-i Sânî 1334/11 Kasım 1918 tarihli irâde-i seniyye ile İpsala kazası merkezi yeniden İpsala kasabasına nakledilmiştir (BOA, 1918, 125/21).

1918'de Gelibolu Sancağının İpsala kazasında kaim-makam Ahmed Refik Efendi olup, diğer yöneticileri ise şunlardır: (SDAO, 1918, s. 486-487).

Kadı: Ahmed Feyzi Efendi
Müftü: Abdülgaffur Efendi
Hâkim: Hafız Derviş Efendi

Hâkim Muavini: Mehmed Sabri Efendi
Müddeî Umûmî: Hüseyin Efendi
Müstantik: Mahmud İkbal Efendi
Telgraf Müdürü: Avni Efendi

Cumhuriyetin ilanından hemen sonra 1 nahiye ve 20 köyü olan bir kaza olarak Gelibolu Vilayetine bağlı olan İpsala (Türkiye Cumhuriyeti Devlet Sâlnâmesi-1925/1926, s. 777), 1926 yılında yapılan yeni idarî düzenleme ile nahiye merkezi durumuna getirilerek Edirne Vilayetinin Keşan kazasına bağlı hale gelmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Devlet Sâlnâmesi-1926/1927, s. 562).

İdarî yönden uzun yıllar boyunca sık sık değişikliğe uğrayan İpsala, 28 Mayıs 1928 tarih ve 900 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 1282 sayılı "On kaza teşkiline dâ'ir kanun" ile Edirne'ye bağlı kaza statüsüne getirilmiş ve halen bu konumunu devam ettirmektedir (Resmî Gazete, 1928, ss. 5215-5216).

Yeni harfler ile yayınlanmış ilk Devlet Sâlnâmesi'ne göre İpsala'nın kaza olduktan sonra ilk kaim-makamı Ali Fuat Bey olup, Mal Müdürü Ali Rıza Bey, Posta ve Telgraf Müdürü ise M. Behaettin Bey'dir (Türkiye Cumhuriyeti Devlet Yıllığı, 1928/1929, s. 250).

Nüfus

1519'da 14 mahalleden oluşan İpsala'da toplam nüfus 537 hane (yaklaşık 2.685 kişi) ve 169 mücerred (bekâr)den oluşurken (Taş, 2009, s. 47), 1530'da İpsala kazası genelinde avarız hanesi olarak belirtilen 964 Müslüman, 243 gayrimüslim ile 229 Müslüman bekâr ve 11 gayrimüslim bekâr hanesi var idi. Avarızdan muaf hane sayısı ise 92'dir (370 Numaralı Muhâsebe-i Vilâyet-i Rûm-ili Defteri (937/1530), 2001, s. 50). Osmanlılarda bir nüfus ve vergi birimi olan hanenin kaç kişilik bir aileyi ifade ettiği tartışmalıdır. Ömer Lütfi Barkan haneyi yani aileyi 5 kişi olarak kabul etmiş, bu teklif sonradan pek çok kimse tarafından benimsenmiştir. Bununla beraber hane katsayısının bu miktardan daha az veya daha fazla olduğunu kabul edenler de vardır (Göyünç, 1997, ss. 553-554; Faroqhı, 2009, ss. 92-103). Hane sayısını 5 olarak kabul ettiğimizde, 1530'da İpsala kazası genelinde (40 köy ve İpsala merkezi) 4.820 Müslüman, 1.215 gayrimüslim yaşamaktadır. Avarızdan muaf hanelerin nüfus sayısı da 460 kişi olarak hesaplanabilir. Bekârlar ile birlikte tüm kazanın ortalama nüfusunu 6.735 kişi olarak belirtebiliriz.

1831'de yapılan ilk nüfus sayımında İpsala'da Cemil Efendi görev yapmış ve sadece erkeklerin sayıldığı bu ilk sayımda İpsala'nın 955 İslam ve 1.512 reaya (Rum) olmak üzere toplam 2.467 kişiden oluşan nüfusunun olduğu tespit edilmiştir6. Erkekler kadar kadın nüfus olduğu kabul edilirse yaklaşık olarak İpsala'da 5.000 kişinin varlığından bahsedebiliriz.

20. yüzyıl başlarında İpsala merkezinde 1.000 ve köylerinde 2.330 hane olup nahiyenin toplam nüfusu 16.650'dir (SVE, 1901, s. 465). İpsala'nın kaza merkezi yapılması hakkında mevcut bir arşiv belgesine göre 1903 senesinde İpsala kasabasının merkezinde kadın ve erkek olarak 8.322 Müslüman ve 1.102 gayri Müslim nüfus, 2.394 hanede yaşıyordu (BOA, 1903, 713/32, leff 2). 1914'te 11.296'sı Müslüman ve 7.007'si Rum olmak üzere İpsala merkez ve köylerinin toplam nüfusu 18.303'tür (Karpat, 2010, ss. 358-359).

1965'te İpsala'nın merkez nüfusu 6.544 (3.720 erkek-2.824 kadın), ilçenin toplam nüfusu ise 28.684 (15.011 erkek-13.673 kadın) olup (https://biruni.tuik.gov.tr/nufus80app/ idari.zul?yil =1965), 2000 genel nüfus sayımında ise ilçe merkezinin 4.740 erkek, 3.731 kadın olmak üzere toplam nüfusu 8.471'dir. Aynı sayıma göre İpsala ilçesinde 33.564 kişi (17.728 erkek-15.836 kadın) yaşıyordu (https://biruni.tuik.gov.tr/nufusapp/idari.zul) 2014 yılına ait Adrese Dayalı Kayıt Sistemi'ne göre ise ilçe merkezinin nüfusu 8.578 (4.647 erkek-3.931 kadın), ilçe genelinin nüfusu ise 28.915 (15.052 erkek-13.863 kadın)'dır (http://www.tuik.gov.tr/VeriTabanlari.do?ust_id=109&vt_id=28#).

[6] Bu eserde yapılan izahata göre Reaya kelimesinin Rum reaya nüfusunu izah ettiği belirtilmiştir. (Karal, 1990, ss. 36, 194).

Günümüzde Esetçe ve Yeni Karpuzlu, İpsala ilçesine bağlı belde statüsünde olup (http://www.ipsala.gov.tr/bolum_goster.asp?BolumID=2), İpsala ilçesinin köyleri ise; Ahır, Aliçopehlivan (Koyunyeri), Balabancık, Hacı, Hıdır, İbriktepe, Karaağaç, Kocahıdır, Korucu, Koyuntepe, Kumdere, Küçükdoğanca, Paşa, Pazardere, Sarıcaali, Sarpdere, Sultan, Tevfikiye, Turpçular ve Yapıldak'dır (http://www.ipsala.gov.tr/bolum_goster.asp?BolumID=3).

İlçenin Tarihi Eserleri

İpsala'da Osmanlı döneminden günümüze kalan taşınmaz yapı sayısı oldukça azdır. Bunlardan 15. yüzyılda yapıldığı bilinen Alaca Mustafa Paşa Câmii halen faaliyet gösteren tek ibadethanedir. İstanbul Üniversitesi Nadir Eserler Kütüphanesi kataloğunda mevcut Alaca Mustafa Paşa Câmii'ni gösteren bir fotoğrafın altında eski yazı olarak "İpsala kazasında vâki' Sultan Murad Hân-ı Sânî Hazretlerinin inşâ-gerdesi olan câmi'-i şerifinin resmidir" ibaresi kayıtlıdır. II. Murad'ın İpsala'da bir câmi olduğu, bunun ayrıca evkafı olmayıp Edirne'de Murâdiye Vakfına bağlandığı, İpsala'daki dört köyün de (Osmanlû, Hisarlû, Çavuş, Elücek) Murâdiye evkafı olarak kaydedildiği bilinmektedir. M. Tayyib Gökbilgin'e (1952/2007) göre bu câmi;

> (…) çok eskiden ortadan kalkmış olacak ki, Bâdi Ahmed Efendi bundan hiç bahsetmemektedir.

(s. 220). Fotoğrafın altındaki yazı muhtemelen sehven yazılmış olmalıdır.
Yine 15. yüzyıl eseri olan bir hamamın sadece orijinal olarak kubbeleri kalmıştır. Evliya Çelebi'nin de üverek bahsettiği Hüsrev Kethüda Kervansarayının ise sadece duvar kalıntıları günümüze kadar varlığını devam ettirmiştir. Yeni Karpuzlu beldesinde 1883'te yapılan ve halen ibadete açık bir câmi ile İpsala'nın köylerinden Aliçopehlivan'da 20. yüzyıl başlarında yapılmış harap bir câmi mevcuttur. Yine İpsala merkezde Osmanlı döneminden kalan bir su kemeri bulunmaktadır (Edirne Taşınmaz Kültür Varlıkları Envanteri II. 2013, ss. 296-302).

Hüsrev Kethüda Kervansarayından başka İpsala merkezinde bugün hiçbir izi kalmamış olan Nalbandoğlu Kervansarayı da bulunuyordu (Sezen, 2013, s. 609).

Çeltik

Hoca Sadettin Efendi ve Evliya Çelebi'nin de bahsettiği İpsala ovası, günümüzde daha çok çeltik ürünü ile anılmaktadır. İsmail Sirke'nin (1953/2014) 1953'te belirttiğine göre;

> (…) Yirmi sene ilersi [öncesi] İpsala'da, çeltiğin ne olduğunu kimse bilmezken, bugün için herkes çeltik ekmektedir. Bunlardan sermayesi olmayanlar, üç beş kişi bir araya gelip bin bir zorluk ve meşakkate katlanarak çeltik ekerler. Meriç ve Ergene nehri altları ve göl ayakları hep çeltik yeri olarak kullanılmaktadır (s. 19).

Bu satırlardan anlaşılan İpsala'da çeltik ekimine 1930'ların ortalarında başlanılmıştır.

Özellikle Meriç nehrinin taşkın olduğu dönemlerde ovayı istila eden suların önüne geçilememesi çeltik üreticilerinin en büyük sorunu olurken, o yıllarda yaşanılan diğer sorunlar Kasım 1948'de Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne de taşınmış, Edirne Milletvekili Fethi Erimçağ İpsala'da çeltik ekimi hakkında Tarım Bakanlığı'ndan bilgi talep etmiştir (Ulus, 1948, s. 2). Sorunları bir araya gelerek çözmek isteyen İpsalalı çeltik üreticileri de 1949'da bir araya gelerek amacı;

> (…) Türkiye'de çeltik ziraatını diğer Avrupa memleketlerinde olduğu gibi tedricen fennî ve teknik esaslar dairesinde inkişaf ettirmek ve çeltik ziraatını hava değişikliklerine ve tesadüfe bağlı bir talih ve tecrübe oyunu şeklinden kurtarmak suretile hem memlekete ve hem de çeltikçilere faydalar sağlamaktır

olan, merkezi İpsala'da Saraç İlyas mahallesinde bulunan Trakya Çeltikçiler Derneği'ni kurmuşlardır (Trakya Çeltikçiler Derneği Ana Tüzüğü, 1949, s. 3).

Çeltik, bugün de ilçenin en önemli gelir kaynağı olmasının yanı sıra tanıtımı için de en önemli markasıdır.

Sonuç

Edirne'nin küçük ilçelerinden biri olan İpsala, oldukça eski bir tarihe sahiptir. İpsala ve civarındaki buluntular ışığında bölgedeki kültürel gelişim sürecini ortaya koyan yerleşimlerin tarihlendirilmesinin 7500 ve 8000 yılı aştığı görülmektedir. Çok farklı medeniyetlerin hâkimiyet alanında bulunan ilçe, bundan dolayı oldukça fazla tarihî vakaya tanıklık etmiştir. Büyük Kolonizasyon Dönemi'nde belli başlı koloniler veya kent-devletleri arasında yer alan ilçe, aynı zamanda eski bir Trak kentidir. Odris Krallarının başkentliğini yaptığı dönemde İpsala önlerinde mühim savaşlar gerçekleşirken, Via Egnatia'nın geçtiği bir bölge olarak da büyük öneme sahiptir. Osmanlıların Rumeli'ye geçişleri, Türk tarihine yeni bir yön vermiş, bu hadise Avrupa ve dünya tarihine de büyük ölçüde tesir yapmıştır. Osmanlıların deyimiyle Solkol yolu üzerindeki bölge, Dimetoka ve Edirne istikametinde yapılan fetihlere uç olmuştur. İpsala'nın fethi hakkında Osmanlı tarihini yazan kaynaklarda farklı rivayetler mevcuttur. Bu kayıtlar ayrı ayrı değerlendirildiğinde ortaya çıkan neticeye göre, İpsala ya Süleyman Paşa'nın vefatından sonra fethedilmiş ya da I. Murad döneminde bile hâlâ Bizanslıların elinde bulunması sebebiyle buralara yalnızca saldırıda bulunulmuştur. Kesin olarak teslim alınamayan ve/veya ilk fethinden sonra elden çıkan İpsala, birkaç yıl sonra, Edirne'nin fethi sonrasında (1361) yeniden teslim alınmıştır. Her iki durumda da İpsala'yı iki defa fethetmek Gazi Evrenos Beye nasip olmuştur. Enez'in fethi sırasında da Fatih Sultan Mehmet ve ordusunun konakladığı İpsala'da, Sultan Avcı Mehmet de sürgün avı düzenlemiştir. Gönüllere ferahlık veren bir yer olarak bahsedilen İpsala, uzun seneler boyunca Osmanlı sarayına kısrak yetiştirilen bir bölge olmuştur. Osmanlı dönemi kayıtlarına göre İpsala'da Tanrıdağı ve Vize Yörükleri, Kıbtiyan, Müselleman-ı Çingane, ve Canbâzân olarak adlandırılan gruplar yerleşikti. 16. yüzyılın ikinci yarısında idarî olarak Gelibolu Sancağına bağlanan İpsala, 19. yüzyılın sonlarına doğru nahiye olarak Dedeağaç Sancağına ilhak ettirilmiştir. Balkan Savaşı sonrasında kaza statüsüne getirilen ilçe, sonrasında yeniden nahiye olurken, Cumhuriyetin ilanı sonrası kaza haline getirilmiş ve halen bu konumunu devam ettirmektedir. Tarih boyunca kasaba nüfusu belirli bir büyüklükte kalmış ve artmamıştır. Bu durumun en önemli nedeni bulunduğu coğrafî konumun ekonomik faaliyetleri ve özellikle tarımı sınırlandırmasıdır. İpsala'da Osmanlı döneminden günümüze kalan taşınmaz yapı sayısı oldukça azdır. Ancak, çok eski zamanlardan kalmış iki hamam, İpsala'nın eskiden oldukça mamur bir yer olduğunu ispat etmektedir. Evliya Çelebi'nin överek bahsettiği, Mimar Sinan'ın eseri olan Hüsrev Kethüda Kervansarayının sadece duvar kalıntıları günümüze kadar varlığını devam ettirmiştir. Büyük ölçüde İpsala'yı oluşturan geniş ve bereketli ova, günümüzde çeltik ile anılmaktadır. 1930'dan sonra ekimi yapılmaya başlanan çeltik, halen ilçenin en önemli tarım ürünü ve markasıdır.

Kaynakça

75 Numaralı Gelibolu Livâsı Mufassal Tahrîr Defteri, (925/1519). (2009). Ankara:Devlet Arşivleri.

329 senesi zarfında nâm ve irtibâtları tebdîl ve teşkîlâtları tâ'dil olunan mahaller ile Edirne Vilâyeti'nin teşkîlât-ı umûmiyyesini müş'ir cetveldir. (1330). İstanbul:Hilâl.

370 Numaralı Muhâsebe-i Vilâyet-i Rûm-ili Defteri (937/1530). (2001). Ankara:Devlet Arşivleri.

Ahmedî, İskendername, Yaşar Akdoğan (Haz.), Kültür Bakanlığı e-kitap, http:// ekitap .kulturturizm .gov.tr / Eklenti /10667,ahmediskendernameyasarakdoganpdf.pdf?0, 6990. Beyit. Erişim tarihi: 13 Aralık 2015.

Anonim Osmanlı Kroniği (1299-1512). (2000). Necdet Öztürk (Haz.). İstanbul:TDAV.

Arrowsmith, A. (1831). A Compendium of Ancient and Modern Geography. London:E. Williams.

Aşıkpaşaoğlu. (1970). Aşıkpaşaoğlu Tarihi. Atsız. İstanbul:MEB.

Avramea, A. (1999). MÖ 2. Yüzyıl ile MS 6. Yüzyıl Arasında Via Egnatia'nın Güzergahı ve İşlevi. Elizabeth A. Zacharıadou (Ed.). Sol Kol, Osmanlı Egemenliğinde Via Egnatia (1380-1699). (s. 4-7). İstanbul:Tarih Vakfı.

Beksaç, E., Beksaç, Ş. N. (2012). Keşan ve Çevresinin Trakya'nın Erken Tarihindeki Yeri. Yöre, 145, 3-11.

Beksaç, E. (2012). Dünden Bugüne İpsala, Yöre, 151-152-153, 107-109.

BOA, DH. MKT. 1495/103, 08 B. 1305 (21 Mart 1888).

BOA, DH. MKT. 1757/74, 18 M. 1308 (3 Eylül 1890).

BOA. DH. MKT. 1802/51, 13 C. 1308 (24 Ocak 1891).

BOA. DH. MKT. 2159/35, 29 Ş. 1316 (12 Ocak 1899).

BOA. DH. MKT. 2284/9, 10 Ş. 1317 (14 Aralık 1899).

BOA. DH. MKT. 2306/99, 15 L. 1317 (16 Şubat 1900).

BOA. DH. MKT. 713/32, leff 4, 01 C. 1322 (13 Ağustos 1904).

BOA. DH. MKT. 1211/65, 15 L. 1325 (21 Kasım 1907).

BOA. BEO. 4219/316385, 03 Za. 1331 (4 Ekim 1913).

BOA. İ. DH. 1509/1332, 18 L. 1332 (9 Eylül 1914).

BOA. DH. UMVM. 125/21, 19 S. 1337 (24 Kasım 1918).

BOA. DH. MKT. 713/32, Ieff 2, 26 S. 1321 (24 Mayıs 1903).

Cevad, A. (1313). Memâlik-i Osmâniyyenin Târih ve Coğrafya Lûgati, İstanbul:Mahmud Bey.

Cramer, J. A. (1828). A Geographical and Historical Description of Ancient Greece. Oxford: Oxford at the Clarendon Press.

Çelik, Ş. (2002). Osmanlı Padişahlarının Av Geleneğinde Edirne'nin Yeri ve Edirne Kazasındaki Av Alanları (Hassa Şikâr-Gâhı). XIII. Türk Tarih Kongresi, III, 8.

Edirne Taşınmaz Kültür Varlıkları Envanteri II. (2013). Edirne:Edirne Valiliği.

Emecen, F. M. (1996). Gelibolu. TDV İslam Ansiklopedisi (C. 14. s. 5). İstanbul:Türkiye Diyanet Vakfı.

Emecen, F. M. (2010). Süleyman Paşa. TDV İslam Ansiklopedisi (C. 38. s. 96). İstanbul:Türkiye Diyanet Vakfı.

Emecen, F. M. (2012). İlk Osmanlılar ve Batı Anadolu Beylikler Dünyası (2. Baskı). İstanbul:Timaş.

Erdoğan, M. (1978). Osmanlı Devrinde Trakya Âbidelerinde Yapılan Îmar Çalışmaları. Güneydoğu Avrupa Araştırmaları Dergisi, 6-7, 135.

Erzen, A. (1994). İlkçağ Tarihinde Trakya Başlangıçtan Roma Çağına Kadar, İstanbul:Arkeoloji ve Sanat.

Evliyâ Çelebi, (2001). Evliyâ Çelebi Seyahatnâmesi V.Kitap. Yücel Dağlı, Seyit Ali Kahraman, İbrahim Sezgin (Haz.). İstanbul: YKY.

Faroqhı, S. (2009). Osmanlı Tarihi Nasıl İncelenir, (3. Basım). Zeynep Altınok (Çev.). İstanbul:Tarih Vakfı.

Giese, F. (1992). Anonim Tevârîh-i Âl-i Osman, Nihat Azamat (Haz.). İstanbul:Marmara Üniversitesi.

Gökbilgin, M. T. (1952/2007). XV. ve XVI. Asırlarda Edirne ve Paşa Livası, Vakıflar-Mülkler-Mukataalar. (2. Baskı). İstanbul:İşaret.

Gökbilgin, M. T. (1957/2008). Rumeli'de Yürükler, Tatarlar ve Evlâd-ı Fâtihân. (2. Baskı). İstanbul:İşaret.

Gökbilgin, M. T. (1993). Canbâzân. TDV İslam Ansiklopedisi. (C. 7. s. 141). İstanbul:Türkiye Diyanet Vakfı.

Göyünç, N. (1990). Taʾrih Başlıklı Muhasebe Defterleri. Osmanlı Araştırmaları X, 26.

Göyünç, N. (1997). Hane. TDV İslam Ansiklopedisi (C. 15. ss. 553-554). İstanbul:Türkiye Diyanet Vakfı.

Hakimiyeti Milliye, (1934, 6 Haziran). 3.

Halaçoğlu, Y. (1989). XVI. Yüzyılda Sosyal, Ekonomik ve Demografik Bakımdan Balkanlar'da Bazı Osmanlı Şehirleri. Belleten, 207-208, 638-639.

http://www.tuik.gov.tr/VeriTabanlari.do?ust_id=109&vt_id=28#. Erişim tarihi: 19 Aralık 2015.

http://www.ipsala.gov.tr/bolum_goster.asp?BolumID=2. Erişim tarihi: 20 Aralık 2015.

http://www.ipsala.gov.tr/bolum_goster.asp?BolumID=3. Erişim tarihi: 20 Aralık 2015.

https://biruni.tuik.gov.tr/nufus80app/idari.zul?yil=1965. Erişim tarihi: 19 Aralık 2015.

https://biruni.tuik.gov.tr/nufusapp/idari.zul. Erişim tarihi: 19 Aralık 2015.

İnalcık, H. (2006). Polunya (Apollunia)-Tanrı-Yıkdığı Osmanlı Rumeli Fetihleri Kronolojisinde Düzeltmeler (1354-1371). Zeynep Tarım Ertuğ (Ed.). Prof. Dr. Mübahat S. Kütükoğlu'na Armağan. (s. 53). İstanbul:İstanbul Üniversitesi.

İnalcık, H. (2009). Devlet-i 'Aliyye Osmanlı İmparatorluğu Üzerine Araştırmalar-I (10. Baskı). İstanbul:İş Bankası.

Karal, E. Z. (1990). Osmanlı İmparatorluğunda İlk Nüfus Sayımı 1831. (2. Baskı). Ankara:DİE.

Karpat, K. H. (2010). Osmanlı Nüfusu 1830-1914. İstanbul:Timaş.

Kayıcı, H. (2014). Sâlnâmelere Göre İdarî, Sosyal ve Ekonomik Yapısıyla Edirne Sancağı. Edirne:Edirne Valiliği.

Kemal, R. (1933, 14 Birinci Kânun). Memleket Haberleri. Vakit Gazetesi, s. 6.

Komnena, A. (1996). Alexiad Malazgirt'in Sonrası. Bilge Umar (Çev.). İstanbul:İnkılap.

Mansel, A. M. (1938). Trakyanın Kültür ve Tarihi, İstanbul:Resimli Ay.

Neşri, M. (1983). Neşrî Tarihi I. Mehmet Altay Köymen (Haz.). Ankara:Kültür ve Turizm Bakanlığı.

Neşri, M. (2008). Cihânnümâ [6. Kısım: Osmanlı Tarihi (687-890/1288-1485)], Necdet Öztürk (Haz.). İstanbul:Çamlıca.

On kaza teşkiline dâ'ir kanun. (1928, 28 Mayıs). Resmî Gazete, 5215-5216.

Orhonlu, C., Göyünç, N. (1997). Has. TDV İslam Ansiklopedisi. (C. 16. s. 268). İstanbul:Türkiye Diyanet Vakfı.

Oruç Beğ. (1972). Oruç Beğ Tarihi. Atsız (Haz.). İstanbul:Tercüman.

Özcan, A. (1995). Eşkinci. TDV İslam Ansiklopedisi. (C. 11. s. 469). İstanbul:Türkiye Diyanet Vakfı.

Özgül, V. (2010). 16. Yüzyıl Öncesinde Dimetoka Kızıl Deli ve Balabanlılar. Gazi Üniversitesi Türk Kültürü ve Hacı Bektaş Velî Araştırma Dergisi, 53, 199.

Öztürk, N. (1991). Osmanlılar'ın Rumeli'ye Geçişi ve Gelibolu'nun Fethi. Türk Dünyası Tarih Dergisi, 52, 24.

Romer, F. E. (1998). Pomponius Mela's Description of the World. Michigan:The University of Michigan Press.

Sami, Ş. (1889). Kāmûsu'l-a'lâm II. Cilt. İstanbul:Mihran.

SDAO. 1904/1322 Hicrî. 775.

SDAO. 1905/1323 Hicrî. 848.

SDAO. 1906/1324 Hicrî. 912.

SDAO. 1907/1325 Hicrî. 908.

SDAO. 1908/1326 Hicrî. 908.

SDAO. 1910/1326 Mâlî. 498.

SDAO. 1911/1327 Mâlî. 491

SDAO. 1912/1328 Mâlî. 511.

SDAO. 1918/1333-1334 Mâlî. 486-487.

Sezen, T. (2013). Osmanlı Yer Adları: I (Rumeli Eyaleti (1514-1550). Ankara:Devlet Arşivleri.

Sezgin, İ. (1999). Osmanlıların Rumeli'ye Geçişi ve İlk Fetihler. Osmanlı, 1, 213.

Sirke, İ. (1953/2014). Yeşil İpsala. (2. Baskı). Edirne:Ceren.

Sümer, F. (2013). Yörükler. TDV İslam Ansiklopedisi. (C. 43. s. 573). İstanbul:Türkiye Diyanet Vakfı.

SVE. 1875/1292 Hicrî. 79.

SVE. 1883/1300 Hicrî. 185.

SVE. 1884/1301 Hicrî. 208.

SVE. 1885/1302 Hicrî. 210.

SVE. 1886/1303 Hicrî. 205.

SVE. 1892/1309 Hicrî. 314.

SVE. 1901/1317 Mâlî. 465.

SVE. 1903/1319 Mâlî. 1077-1078, 1080.

Şakir-Taş, A. N. (2009). Adrianopol'den Edirne'ye Edirne ve Civarında Osmanlı Kültür ve Bilim Muhitinin Oluşumu (XIV.-XVI. Yüzyıl). İstanbul:Boğaziçi.

Şükrullah Efendi, (2013). Behcetü't Tevârih. Hasan Almaz (İnc.-Çev.). İstanbul:Mostar.

Tekin, O. (2015). Eski Yunan ve Roma Tarihine Giriş (9. Baskı). İstanbul:İletişim.

Trakya Çeltikçiler Derneği Ana Tüzüğü. (1949). 3

Türkiye Cumhuriyeti Devlet Sâlnâmesi. 1925/1926. 777.

Türkiye Cumhuriyeti Devlet Sâlnâmesi. 1926/1927. 562.

Türkiye Cumhuriyeti Devlet Yıllığı. 1928/1929. 250.

Ulus, (1948, 10 Kasım). 2.

Umar, B. (2003). Trakya. İstanbul:İnkılâp.

Sustainability in Accounting Education

Aysel Güney **Arif Damar**

Bilecik Seyh Edebali University The School of Applied Science Accounting and Auditing

Abstract: Generally; sustainability is defined as the provision of daily needs without damaging the possibilities of future generations to meet their own needs. The concept of sustainability; society, business, professional groups and training also leads to new searches. As in every sector to ensure sustainability in the accounting profession, to understand the risks and opportunities that arise, to take a position according to which the conduct of activities using resources efficiently are the basic conditions. In this case, the accounting education which trained the accounting profession has discussed in terms of sustainability.

The diversity of services in the interests of the accountancy profession in recent years has been increasing. In recent years, the increasing importance of corporate governance have entered many aspects of our lives such as the application of internal and external audits, financial reporting standards. This process makes accounting professionals mandatory to provide services in corporate governance and in this case it is closely related to accounting education.

The concept of continuity in accounting education must be addressed in order to achieve sustainable success in the accounting profession, to provide professional competence and efficiency of the profession, to improve the quality of their services, to create an efficient environment and to make continuous improvements.

In this study, we tried to explain the concept of sustainability and its position in the accounting profession and accounting education.

Key words: Sustainability, Education, Accounting

Jel Code: M40

Introduction

Sustainability is a renamed expression to describe the relationship among environment, human and the responsibility of current generations for future generations. Gilman (1992) defines sustainability as a concept that requires a change in mentality without compromising the quality of life.

The essence of this change aims at creating environmental management, social responsibility and economic solutions in universal solidarity and getting out of being a consumption society. Three components of sustainability come to the forefront; these are economy, environment and society. The way to achieve sustainability is possible with a solution in which the environment, society and economy are approached as a whole.

This situation closely affects the education of the individuals who will be trained as accounting staff, the businesses and organizations they'll work for and the economy with the knowledge they will produce.

The diversity of services within the accountancy profession's field of interest has been increasing in recent years. A great deal of subjects gaining importance such as corporate governance, internal and external audits, applications of financial reporting standards have entered our lives. This process obliges the members of accounting profession to provide services in the corporate governance, and this case concerns the accounting education closely.

Educating the accounting students in this process has become more important today.

Sustainability and Corporate Sustainability Concept

Sustainability can be defined as a concept that requires a change in mentality without compromising the quality of life. Corporate sustainability can be described as the adoption of business strategies and operations allowing both the business and stakeholders' current needs to be met and also the human and

natural resources that the business will need in the future to be protected and developed (Roca and Searcy, 2012: 104).

One of the elements that constitutes the theoretical structure of corporate sustainability is corporate social responsibility. Corporate social responsibility can be defined as a set of management practices that minimize the negative impacts of business activities on society and maximize the positive effects (Dahlsrud, 2006: 7-11). On the basis of corporate social responsibility concept underlies the idea that there are four types of responsibilities towards the community including economic, legal, ethical and voluntary (Carroll and Shabana, 2010: 84-87).

In corporate sustainability, each company with social responsibility must take into account not only the interests of the partners, but also the legitimate interests of all shareholders equally (Kaptein and VanTulder, 2003: 208).

Accountability also has a special importance in corporate sustainability. Accountability is important in establishing a healthy relationship between business managers and society. Accountability means reporting the results and the effects of the activities carried out by the business to external stakeholders and this task constitutes one of the key elements of accounting. At the same time, the concept of sustainability puts forward a reason that the businesses should report not only their financial performance but also their environmental and social performance (Wilson 2003: 4).

One of the aspects of corporate sustainability is social sustainability. Social sustainability requires the development of human and social capital. While human capital is related to the individual aspects of employees and business partners such as talent, motivation and loyalty, social capital focuses on the quality of public services such as a good education system, infrastructure or the promotion of entrepreneurship.

Corporate sustainability forces businesses to choose a specific sustainability strategy and have an accounting information system that can assist the business management about the decision-making on issues related to the sustainability of the business.

Sustainability Accounting

Sustainability accounting is defined as a sub-branch of accounting that deals with business activities, methods and systems to save, analyze and report firstly the financial effects caused by environmental and social factors of an economic system (businesses, manufacturing plants, etc.), secondly, its ecological and social impacts, and perhaps most importantly the interactions and relationships between social, environmental and economic issues forming the three dimensions of sustainability (Schaltegger and Burritt, 2010: 377).

The basic functions of the sustainability accounting system can be said to determine the data to be collected about the economic, social and environmental performance of the business, to evaluate the data collected and to ensure its return to business after evaluation.

The main objective of sustainability accounting system is to evaluate and measure the activities undertaken towards sustainability by the business. That the sustainability accounting and reporting provides information regarding social and environmental effects of business activities will also strengthen its relations with its shareholders and increase its general acceptance in society.

Traditional Accounting

Traditional accounting system is based on reporting and saving different events arising from business transactions such as sales, purchases, cash inflows and outflows. Traditionally, the performance of a company is evaluated through the use of financial accounting and reporting practices. The main purpose of financial accounting is to provide useful information to users of financial reports for effective and efficient decision-making purposes.

Traditional accounting system shows the financial results of the the past activities and investments of the companies. With this structure, it is clear that traditional accounting system can not meet the need for versatile information to make fast and effective decisions depending on changing market conditions to determine the long and short term goals and plans of the company in the process that the period for the products and services to remain in the market becomes shorter depending on the rapidly developing and changing competitive conditions.

Traditional accounting systems and the accounting system used in all industrialized countries have been developed for manufacturing economies most of whose wealth is goods, property, factory and equipment. With the growth of economy and the development and widespread use of technology, the search for new accounting systems has begun in the businesses.

Comparison Of Traditional Accounting With Sustainable Accounting

We can compare traditional accounting with sustainable accounting as follows:

The Criteria for Comparison	System Of Traditional Accounting	System Of Sustainable Accounting
Perspective	Financial Stitutaion of bussines	Activities integrate with economic, social and environmental impacts
Goal	Submission of Financial Stituation Cost Management	Submission of Sustainability performance (economic, social and environmental)
Basic Areas	Financial Accounting Cost and Management Accounting	Sustainability accounting Sustainability management accounting
Method	Evaluation process Cost Analysis	Sustainability Performance Ratings Other disciplines (Biology,sociology methods)
Reporting Type	Financial and Cost Reports	Sustainability reports
Obligations in Regulation	Legal Responsibility	Volunteer

The developments occurring in accounting approach have brought improvements in the accounting education. It can be said that there is a transition from traditional accounting to sustainable accounting approach. In the light of sustainability and the concept of theoretical sustainability, criticism against traditional accounting and cost accounting can be grouped under several headings: (Schaltegger and Burritt 2010: 376)

-Traditional Accounting principles offer a narrow perspective about the limits of corporate activities (as a legal entity),

Traditional accounting generally suggests some unwritten principles about priority and desirability of accounting's business agenda, for example issues such as the earnings and profitability of the company are more prominent than social and environmental issues in traditional accounting.

On the other hand, the inability of evaluating corporate activities that are the ecological effects of coherency, precautionary and recognition principles of accounting is another criticism against traditional accounting. (Maunders and Burritt, 1991: 12).

Cost accounting is also among the criticized issues. Using cost distributions randomly, dominance of the general accounting rules, having a narrow point of view on production costs and focusing on short-term decisions rather than strategic decisions are some of the criticism (Schaltegger and Burritt, 2010: 376).

That the traditional accounting structure is inadequate in providing information to institutional sustainability has led to the emergence of new accounting approaches considering social and environmental factors in recent years. In this case, the companies have applied tools and methods such as three-dimensional accounting (triple reporting), sustainability performance report card and environmental information and management systems in recent years. (Signitzer and Prexl, 2008: 3).

As is seen, that the traditional accounting is insufficient in accounting practices and the companies tend towards new management approaches have revealed the necessity to change the form of giving accounting education.

Developments and changes in accounting information systems necessitate changes in the structure of existing and desirable accounting education. This situation has led traditional accounting education to give its place to a new educational approach based on continuity including the concept of sustainability.

Accounting Education

The current student profile having accounting education requires to develop the education carried out by using traditional methods and support it through different tools. The spread of computers, smart phones and the Internet has also made a huge impact on education as in many areas. Now, it has become possible to reach the requested information in the desired place and time. These developments have closely affected the accounting education. Many academics at undergraduate and graduate levels have begun to use computer-based technologies to help education and teaching (Kashyap et al, 2006: 293).

In accounting education carried out in the traditional environment, the information is transferred on board at a certain time restrictions. The student tries to absorb the information given by the teacher just by listening. Then teachers want to reinforce the student's knowledge outside the classroom by giving some homework. In addition, the operations of the accounts are supported by examples after they are explained theoretically in traditional accounting education. However, not many samples are emphasized because of the time constraints and this lack can be overcome by giving homework. In traditional accounting education, there is an approach where the educators are more active in front of the board and the students generally take notes as listeners. Also, theoretical lectures take more time, examples and monograph solutions are not paid much attention.

Some disadvantages of traditional accounting education;

• Some students are not interested in lessons since they just come to class because of the necessity of attendance,

• Students are unwilling to participate in the lessons unless attendance is not required,

• There is a lack of opportunity to listen again in the case of missing a lesson,

• If there is a connection between the lessons taught, the students can not understand the new subjects because of the missing lessons,

• The differences between learning speeds of students are not taken into account (M Şerçemeli.2016)

These insufficiencies and emerging results have necessitated the use of technology with traditional education in accounting education and revealed the need of the new educational models.

The use of computers in accounting education has coincided with the 1970s. It is seen that the use of technology actually does not change the basis of accounting, it only changes the form of accounting education.

Visual education has become important thanks to technology (Ijiri, 2001: 169). While monotony, boredom and sameness have been decreased with the use of technology in accounting education, the lesson can become more interesting, fun, relaxing and useful.

Sustainability in Accounting Education

Accounting is the set of rules related to the responsibility of businesses towards society. Therefore, it plays an important role in corporate sustainability and sustainable development. That it is the most important information system providing data which is the basis of the decisions that will be made by managers is another element that enhances the role of accounting (Saravanamuth, 2004, 296).

Accounting is one of the key measurement systems in business life. Comprehension and evaluation of business activities and results (Jones 2010, 129), efficient use, protection and management of business assets and resources are possible through this system (Sisaye, 2011, 381, 388- 389).

While accounting means saving and reporting economic transactions on the basis of documents in the classical accounting approach, it has become a management tool that plays an influential role in achieving the objectives of the business in the new process.

Members of the profession operating in businesses and dealing with accounting help ensuring the link among non-financial reporting, financial value and sustainable value of the business and directing the sustainability practices with their management , auditing and reporting capabilities, (IMA 2008, 32). To be able to make this change, the accounting education they receive should not have a traditional structure.

Sustainability, in essence, aims to reveal how much not only the company's shareholders but also other shareholders are influenced by the results of business activities. More comprehensive information that can be used to evaluate the company may be possible to be obtained for decision-makers and shareholders by making sustainability be viewed through different parametres by accounting professionals (ACCA 2008, 9; IFAC, 2006, 5).

The reports including only financial results of business activities and generated by traditional accounting reporting mechanisms are often prepared periodically because of a legal obligation with the aim of meeting the needs of different shareholders.

The information about not only the assets and resources of the business, their use, conservation and management, but also the economic profitability gained takes place in these reports called as financial reports.

However, the sustainability reports including information on social and environmental sustainability as well as financial results are prepared mostly on a voluntary basis (Sisaye, 2011, 380-389). These reports including the nonfinancial consequences of business activities contain data on the economic, environmental and social performances of businesses. Accounting professionals can ensure to evaluate financial and non-financial information in an accurate way and assure their accuracy and reflect the relevant information to the report.

Information technology has rapidly developed, new areas of expertise have emerged, issues such as ethics, international standards, social responsibility accounting and integrated reporting have created new paradigms in accounting functions. These developments carry the expectations of community, especially of the customers, from professional accountants and accounting to a high level.

Accounting and accounting professionals as actors playing major roles who produce corporate information about businesses serve a function in the process of identifying the information to be included in sustainability reports of companies and they also play a role in obtaining the needed evidence to ensure confidence in the information generated with the help of knowledge in the audit area. They can also contribute to the production of reliable information about corporate sustainability by playing an active role in supporting sustainability process and practices and reporting them to senior management (ACCA 2008, 6).

To be able to make this reflection possible, it is not sufficient for the members of the accounting profession to learn only the registration process in accounting while receiving accounting education. In accounting education, it is necessary to prepare the financial and non financial tables and teach how to interpret these tables as well as teaching the registration process.

In addition, it is important for the issues such as ethics in accounting, environmental accounting, accounting standards, management, auditing, law, giving information, using information systems and etc., to be among the lessons and to ensure these lessons to be taken. Because sustainability is a phenomenon which incorporates economic, social and environmental factors and therefore it requires multiple point of view. Sustainability is an interdisciplinary field and it necessitates the people who will carry out the accounting profession to have the ability to see the whole business activities through the accounting system. Therefore, in accounting education, the people who will carry out this profession should be given the relevant information in business, economy and social sciences as well as the accounting discipline, and they should gain the viewpoint of seeing the whole.

The role and responsibility of accounting and the members of the profession in providing information to business management and relevant people is developing in parallel with the impact created and the functions undertaken by these economic units. This development shows the requirement of forming the concept of sustainability in accounting education and shaping the accounting education within the frame of this formation.

Result

Accounting education at universities should be formed to respond to their own needs considering the country's internal and external factors. Especially dazzling developments experienced in technology are obvious to have effects on accounting education. Universities should provide more space for the technological issues in accounting education. In this sense, especially universities providing education in this field, educational institutions, academics and faculty members undertaking the main task to educate the potential members of the accounting profession have very important duties and responsibilities.

Turkish Commercial Code has demonstrated the importance of accounting profession in generating and reporting reliable information very clearly. In the whole process of conducting professional activities, managing relationships and perpetuating the existence by not being only profit-oriented but also giving importance to social awareness through using existing and potential resources in the most effective and efficient way are the keys for both themselves and the environmental sustainability.

Therefore, it is very important in accounting education to teach this information and understanding to the people who will have this profession. So, placing the concept of sustainability in accounting education, giving information about the profession and other disciplines related to the profession, indicating the necessity of being honest, objective and having social responsibility, showing the importance of attaining quality are very significant.

References

ACCA, “Reporting, Sustainability Briefing Paper 1”, 2008, www2.accaglobal. com/documents/rsb2.pdf,

Carroll, B.A., ve Shabana M.K., (2010). The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. International Journal of Management Reviews (2010),85-105

Dahlsrud, A.(2006). How Corporate Social Responsibility is Defined: An Analysis of 37 Definitions, Corporate Social Responsibility and Environmental Management, (15),1-13

Gilman, R. (1992). Sustainability By Robert Gilmanfrom the 1992 UIA/AIA Call for sustainable community solutions. 16 Mart 2003, http://www.context.org.

IMA (Institute of Management Accountants), “The Evolution of Accountability- Sustainability Reporting for Accountants”,USA: IMA, 2008, http://www.nickshepherd.

Kaptein, M. ve VanTulder, R.(2003). Toward Effective Stakeholder Dialogue. Business and Society Review 108 (Summer), 203-225

Kashyap, V., Shih, M.-Y, Debevec, K.(2006), “Learnin Strategies and Performance in a Technology Iintegrated Classroom”, Journal of Research on Technology in Education, Vol.38, No:3,pp.293-307).

Ijiri, Y. (1983) "New dimensions in accounting education: computers and algorithms",Issues in Accounting Education, p.168–173.

Maunders, K., ve Burritt, R. L. (1991). Accounting and Ecological Crisis, Accounting, Auditing & Accountability Journal, 4(3),9–26.

Roca, L. C. ve Searcy C. (2012). An Analysis of Indicators Disclosed in Corporate Sustainability Reports. Journal of Cleaner Production,(20),103-118.

Saravanamuthu, Kala (2004). "What is measured counts: Harmonized Corporate Reporting and Sustainable Economic Development", Critical Perspectives of Accounting. 15, (2004) : 295-302.

Serçemeli M.,(2016). Muhasebe Eğitiminde Yeni Bir Yaklaşım Önerisi: Ters YüzEdilmiş Sınıflar",Muhasebe finansman dergisi

Schaltegger, S. ve Burrit R. L. (2010). Sustainability Accounting for Companies: Catchphrase or Decision Support for Business Leaders?. Journal of World Business, (45),375-384.

Signitzer, B. ve Prexl, A. (2007). "Corporate Sustainability Communications: Aspects of Theory and Professionalization", Journal of Public Relations Research,20 (1),1-19.

Sisaye, Seleshi (2011). "Ecological Systems Approaches to Sustainability and Organizational Development: Emerging Trends in Environmental and Social Reporting Systems", Leadership and Organization Development journal. 32, 4 (2011) : 379-398.

Wilson, M. (2003). Corporate Sustainability: What is it and where does it come from?. Ivey Business Journal, (March/April),1-5.

A long-term appraisal of the corporate liquidity dynamics in the selected nonfinancial sectors: Evidence from Turkey

Ali Faruk AÇIKGÖZ[1] Sudi APAK[2] Ertuğrul Recep ERBAY[3]

[1]Namik Kemal University, Department of Accounting and Tax,Voc. College of Social Sciences, Tekirdag, Turkey, aacikgoz@nku.edu.tr

[2]Istanbul Esenyurt University, Department of Industrial Engineering, Faculty of Eng. and Arc. Istanbul, Turkey

[3]Namik Kemal University, Department of Economics, Faculty of Economics and Adm. Sciences, Tekirdag, Turkey

Abstract: The core of corporate liquidity divulges in cash and cash equivalents while the famous current ratio gives the flawless dimensions. Along with conventional minimum values and/or given intervals, the liquidity composition of the businesses are assessed on a sectoral basis as well. The study tries to reveal the long-term outlook of the corporate liquidity in the selected NACE II sectors and so as to see whether the generally accepted appraisement values are prevailing in Turkey. Nevertheless, the determination of the best performing sector or industry as well as the aggregate trends in the liquidity dynamics are also among the objectives of the study. The study employs cash and cash equivalents ratio and current ratio of the real sector (nonfinancial) businesses in Turkey using the CBRT's real sector data of the selected sectors in the long-run (1996-2013). The findings disclose that the corporate liquidity indicators are very conformed with the generally accepted criteria though the exceptions or a few poor performers. The study endorses that manufacturing sector is the leading performer on the liquidity basis in the long-run, since the industry, with its stability in liquidity, follows the aggregate trends presenting a better performance while other significant sectors demonstrate relatively volatile or poor performances. Presenting the nature and the long-term averages of the selected sectors as a threshold and/or target for the related decisions, the findings of the study substantially confirm the theoretical minimum values on corporate liquidity in Turkey.

Key Words: Corporate liquidity, cash, current ratio, sectoral data, Turkey.

JEL Classification: G30, M40.

1. Introduction

Liquidity has always been "the first thing is first" measure of assessing the financial competence of the firms ever since the related business finance literature concentrates thereunto (Beaver, 1966; Altman 1968). Liquidity can dimensionally be seen through the intersections of cash holdings and current ratio as well. A firm having a high current ratio possesses good liquidity, on the other hand higher short term liabilities would likely cause instability in corporate liquidity (Min and Lee, 2008). Cash and cash equivalents are presumably the result of any accumulated positive cash flows. Hence, the adequate level of the liquidity is cited among the main issues so as to fulfill the liabilities on time for the businesses and to promote sustainability in their financial performance (Coyle, 2000a). Besides, convenient liquidity is holding a competent level of cash and/or accessing financial borrowing means when needed (Coyle, 2000b). The fundamental dimensions of corporate liquidity reveals in cash and cash equivalents, and current ratio. The minimum values and/or given intervals are the warning limits for the liquidity and the credibility of the firms. However, the sectoral averages remain healthy for the circumstances that may differ within economies.

The study, therefore, aims to divulge the long-term stance and the dimensions of corporate liquidity for the selected NACE II sectors in Turkey. Nonetheless, we compared the sectoral performances with the overall aggregate trends in the long-run corporate liquidity in Turkey.

Thus, we tried to determine the best performing sector or industry and the aggregate trends in the long-term liquidity dynamics of the businesses in Turkey.

2. Methodology

Along with the conventional minimums, we present a long-term evaluation on corporate liquidity by the use of sectoral and aggregate data for which we therefore selected the leading sectors of the Turkish economy.

The data set employed in the study is held from the CBRT (Central Bank of the Republic of Turkey) real sector data archives. The data set consists of a selection of various business types operating in Turkey. Using the CBRT's real (nonfinancial) sector data of the selected sectors within the NACE II sectoral classification in the long-run (1996-2013), the study thereafter works on cash and cash equivalents ratio and current ratio of nonfinancial businesses in Turkey.

NACE Rev. II Classification is the source of the selected sectoral data of CBRT. We hereafter selected and considered the leading sectors in Turkey as follows:

Sector A *(Agriculture, Forestry and Fishery)*

Sector C *(Manufacturing)*

Sector F *(Construction)*

Sector G *(Wholesale and Retail Trade; Repair of Motor Vehicles and Motorcycles)*

Sector H *(Transportation and Storage)*

Sector I *(Accommodation and Food Service Activities)*

In the study, we examine, a series of past three years financial table totals where we evaluate average corporate liquidity dimensions by using current ratio (CR) and cash and cash equivalents ratio (C&CER) as a percentage of short term liabilities or as the ratios themselves.

The dimensions were analyzed for 18 years (1996–2013) in which the qualified and randomly selected data gathers the values from an average of 7,887 firms for each year. Hence, from a total of 141,972 firms, the data set of the study consists of randomly selected observations of selected NACE II sectors in the given time span. The examinations on this raw data set are held in the contemporary statistical and data processor software and add up with the calculations of the authors.

We used the ratios of the financial terms as follows: Current Assets (CA), Short Term Liabilities (STL), Cash and Cash Equivalents (C&CE).

The study emphasizes the cash holdings of the observed firms to reveal the deep and core liquidity dimension of the very short term and the most famous current ratio for the wider dimension. The formulas of the ratios used in the study are cited below:

The wider dimension of the corporate liquidity (i.e. current ratio):

$$\mathrm{CR} = (\frac{\mathrm{CA}}{\mathrm{STL}})$$

The narrower dimension of the corporate liquidity (i.e. cash and cash equivalents ratio):

$$\mathrm{C\&CER} = (\frac{\mathrm{C\&CE}}{\mathrm{STL}})$$

Theoretically, cash level has a conventional minimum of 0.20 of STL whereas CR is expected to be in the interval of 1.5 – 2.0 in the business finance literature. The study, therefore, considers the conventional or theoretical minimum values on corporate liquidity for C&CER and CR as 0.20 and 1.50 respectively.

3. Findings and Discussion

A smaller business holding more cash has also a potential for growth, conversely, holding less cash may occur in bigger sizes with advanced credit worthiness and easy access to finance (Opler et al., 1999). For instance, average cash ratio (cash and short term investment / net cash assets) is higher than the median

and approaches to 0.20 for US firms, whereas it is confirmed much lower as nearly as 0.07 for Latin American firms in the time span of 1997 to 2006 (Noguera and Trejo-Pech, 2012). Nevertheless, firm growth of 25 to 35 % decreases the liquidity to minimum levels (Ponikvar et al., 2009). Some indicators of the liquidity (i.e. CR, STL) are valid in all industries (Drever and Hutchinson, 2007).

In addition, liquidity has mainly measured by the related financial ratios, which should be better if transformed or altered to avoid methodological problems (Kane and Meade, 1998; Lorca et al., 2014), a small set of variables may sufficiently be used to diagnose financial risks (Pindado and Rodrigues, 2004).

The study presents the nature and the long-term averages of the selected sectors as a threshold and/or target for the related decisions. With the long-term analysis of the data in Turkey, the study substantially confirms the existence of the conventional or theoretical minimum values of dimensions on corporate liquidity in Turkey. The findings disclose that the corporate liquidity indicators are almost attained with the generally accepted conventional criteria. However there are exceptions or poorly performing sectors in the time span of 1996–2013. The study confirms that manufacturing sector is the leading performer on the liquidity basis in the long-run where the reason appears as the industry, with its stability in liquidity, follows the aggregate trends presenting a better performance while other sectors exhibit relatively volatile or poor performances.

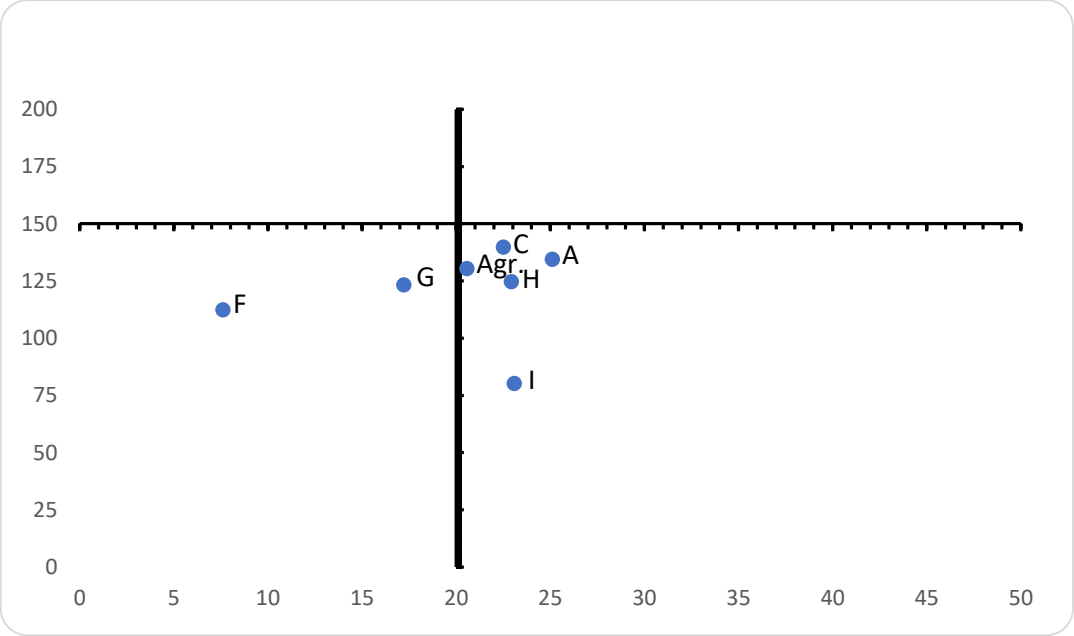
The study employs cash and cash equivalents ratio and current ratio of the real sector (nonfinancial) businesses in Turkey using the averages of the CBRT's real sector data of the selected sectors in the time span of 1996-2013 (Table 1).

Table 1. Long-term aggregate and sectoral averages of C&CER and CR in Turkey

1996-2013	Average C&CER	Average CR
Aggregate	20,55133676	130,4515241
Sector A	25,09796583	134,4735247
Sector C	22,48893276	139,8675231
Sector F	7,60032242	112,4891562
Sector G	17,21022599	123,3890881
Sector H	22,92627926	124,6719383
Sector I	23,06795060	80,2107382

Source: Calculations of the authors on CBRT data

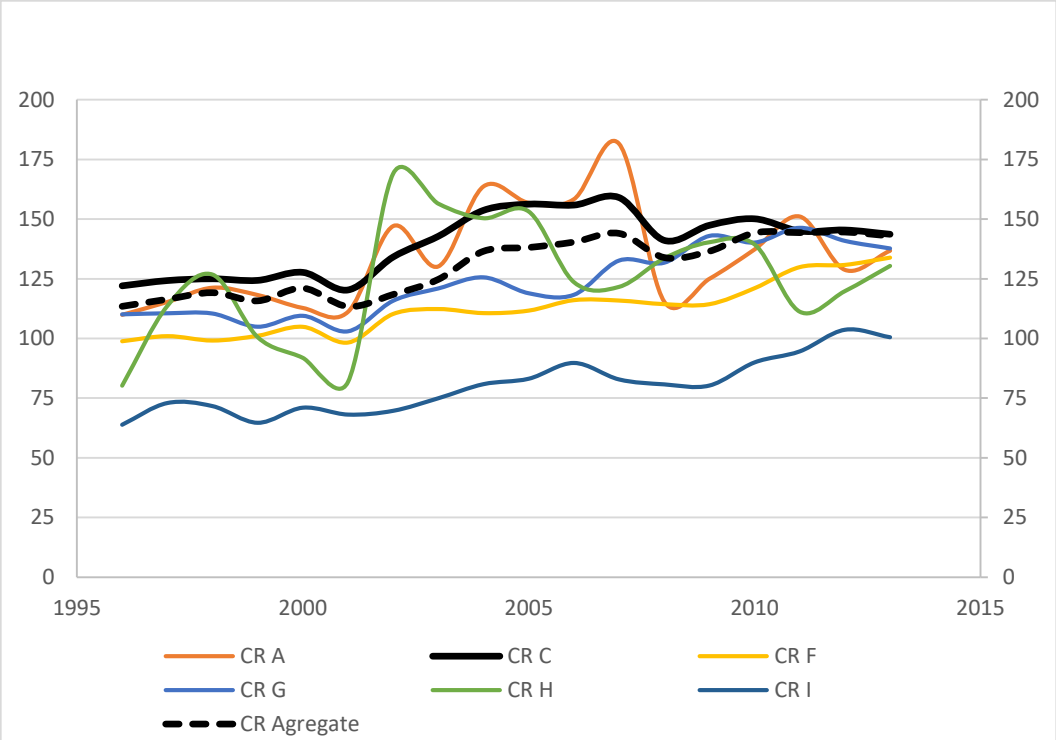
Figure 1. Long-term sectoral averages of main liquidity indicators (C&CER; CR)



Source: Calculations of the authors on CBRT data

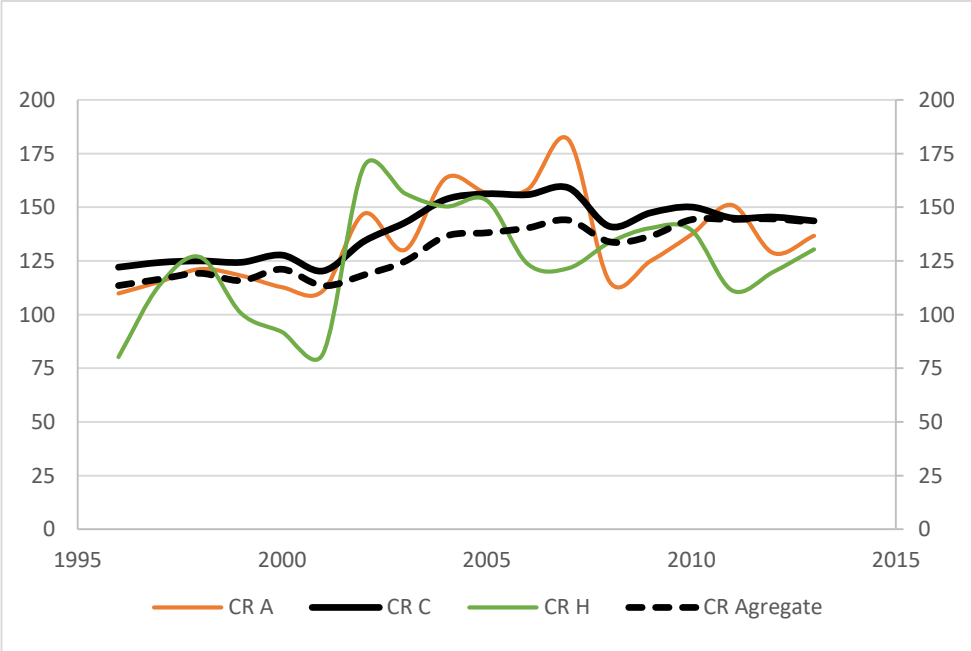
Sector A and H, even though they are very close to sector C and the aggregate average, they present a sequentially volatile profile (Figure 1, 2, 2a, and 2b). The Manufacturing Sector (or Sector C) is the only industry which could sustainably remain above the aggregate trends of both C&CER and CR throughout the time span of the study.

Figure 2. Long-term CR in the selected sectors vs. aggregate



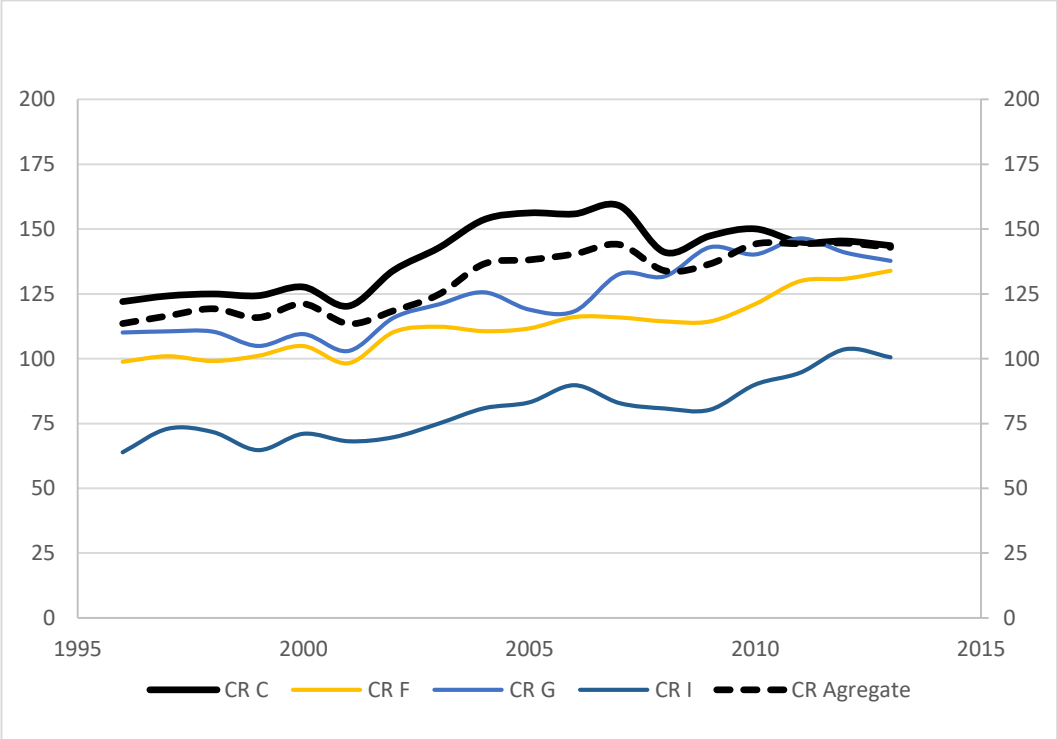
Source: Calculations of the authors on CBRT data

Figure 2a. Long-term CR in the selected sectors vs. aggregate (volatile liquidity)



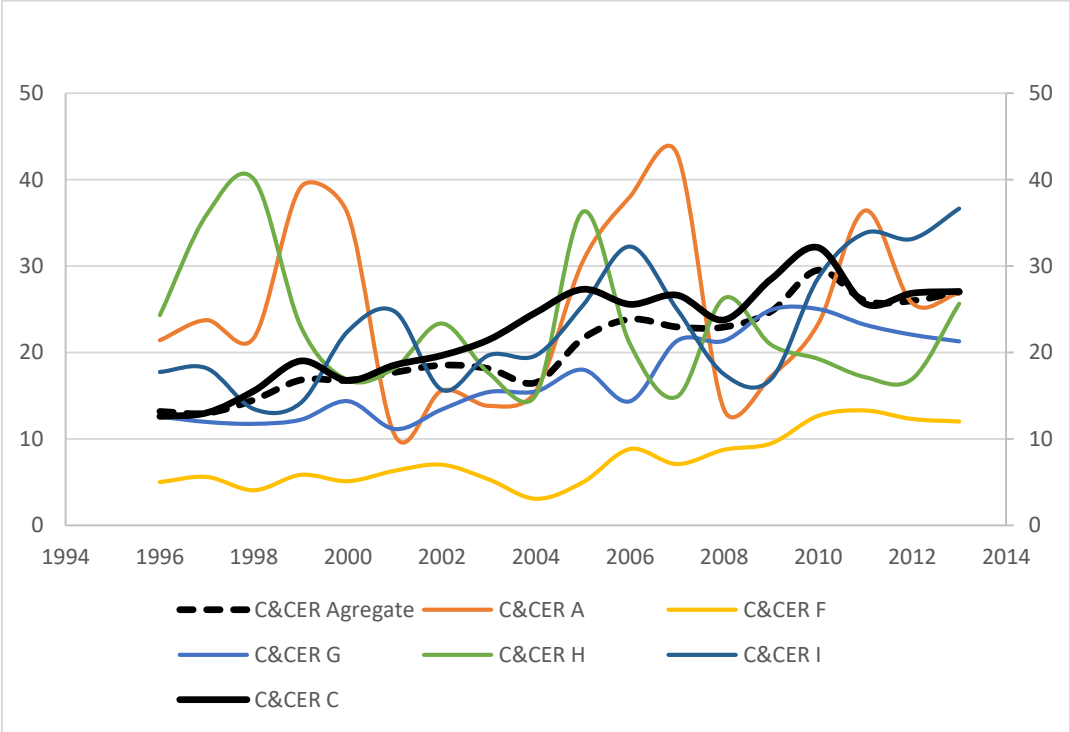
Source: Calculations of the authors on CBRT data

Figure 2b. Long-term CR in the selected sectors vs. aggregate (stable liquidity)



Source: Calculations of the authors on CBRT data

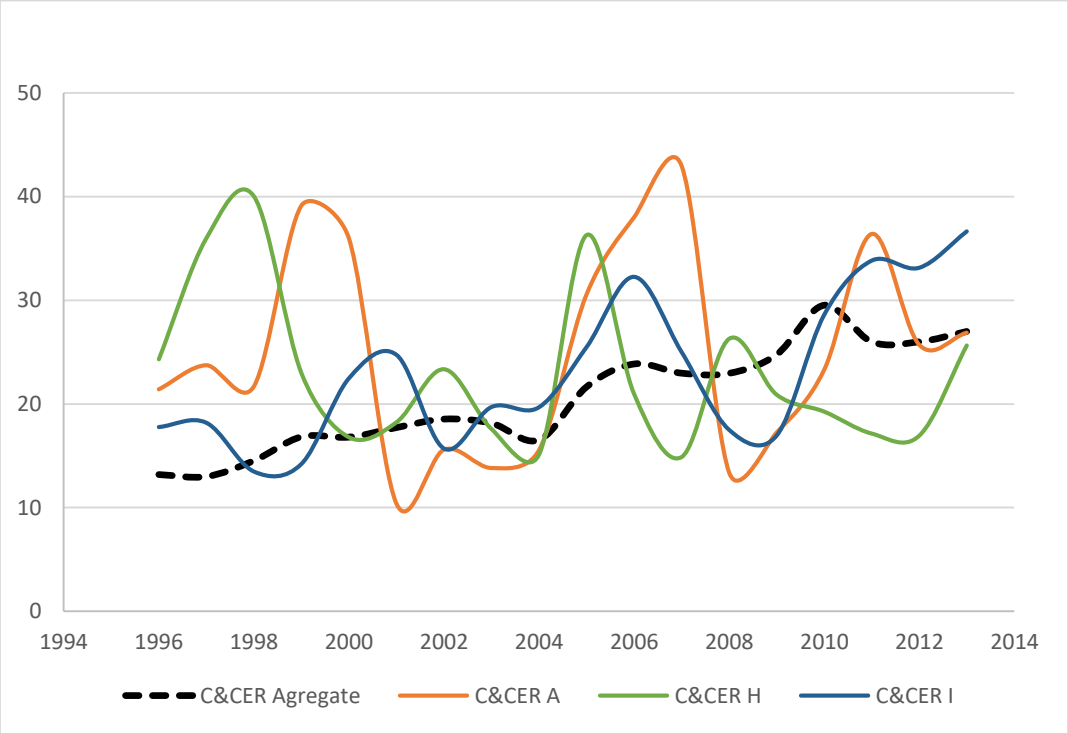
Figure 3. Long-term C&CER in the selected sectors vs. aggregate



Source: Calculations of the authors on CBRT data

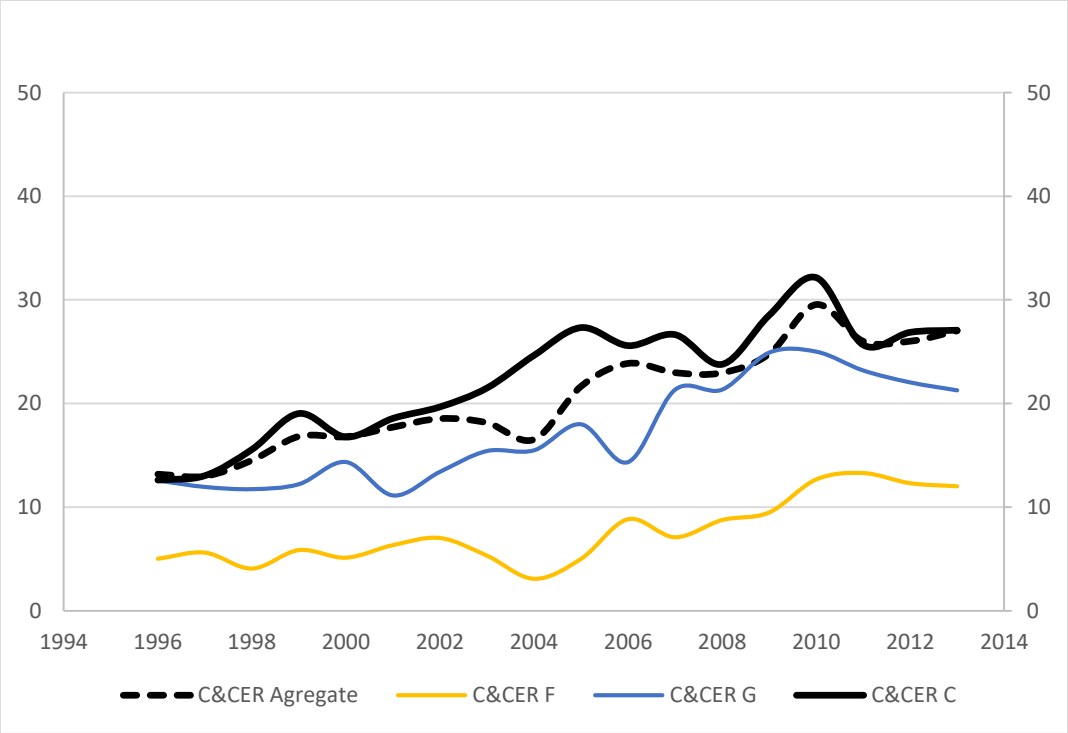
Along the time span of the study, the Manufacturing Sector (C) is the only industry which could be sustainably above the aggregate trend of C&CER (Figure 3, 3a, and 3b) as in CR.

Figure 3a. Long-term C&CER in the selected sectors vs. aggregate (volatile liquidity)



Source: Calculations of the authors on CBRT data

Figure 3b. Long-term C&CER in the selected sectors vs. aggregate (stable liquidity)



Source: Calculations of the authors on CBRT data

In both factors manufacturing sector (or namely Sector C) appears to have the best long-term liquidity dimensional couplings in a conventional assessment with its liquidity composition.

As a result, we therefore confirm that the manufacturing sector deserves to be the leading industry or sector in the Turkish economy on a liquidity based long-term appraisal with the dynamic dimensions of C&CER and CR.

4. Conclusion

Consequently the findings disclose that the corporate liquidity indicators are almost conformed to the conventional or generally accepted criteria in Turkey. However, there are exceptions or a few poor performers.

Manufacturing sector (Sector C) appears as the leading performer on the basis of liquidity dimensions in the long-run. This industry, with its stability in liquidity, follows the aggregate trends with a much better performance while other significant sectors exhibit relatively volatile and/or poor performances on CR and C&CER.

Sector F is found as the worst performer on C&CER while Sector I is the worst performer on CR in the long-term. The reasons beyond these findings can be the subject of further studies on the issue, however, we propose that the details will most probably point out industry or sector specific reasons.

If the nature and the long-term averages of the selected sectors are taken as a threshold and/or target for the related decisions, we hereby substantially confirm that the theoretical minimum values on corporate liquidity are almost achieved in the long-run in Turkey. However, the industry might have either a stable or volatile profile in nature with relative dynamics on corporate liquidity.

Though the limitations, which can be given as the natural limitations of the ratio analysis and the use of local long-term data, we believe that the study will be a starting point for further research.

We finally suggest that the couplings of cash and cash equivalents and current ratio (C&CER; CR) will enlighten the businesses with these findings of the dimensional corporate liquidity dynamics on both sectoral and aggregate basis in the economy.

5. References

Altman, E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. The Journal of Finance, 23 (4), 589–609.

Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. Journal of Accounting Research, 4 (Empirical Research in Accounting: Selected Studies), 71–111.

CBRT (Central Bank of the Republic of Turkey) (2016). CBRT Real Sector Statistics, Real Sector Balance Sheet Data and Archives 1996–2014, retrieved from http://www.tcmb.gov.tr on 23.10.2015.

Coyle, B. (2000a). Corporate Credit Analysis. Glenlake Publishing Company Ltd, Chicago, London, New Delhi, AMACOM, American Management Association (AMA) Publications, The Chartered Institute of Bankers, New York.

Coyle, B. (2000b). Cash Flow Forecasting and Liquidity. Glenlake Publishing Company Ltd, Chicago, London, New Delhi, AMACOM, American Management Association (AMA), The Chartered Institute of Bankers, New York.

Drever, M., & Hutchinson P., (2007). Industry differences in the determinants of the liquidity of Australian small and medium sized enterprises. Small Enterprise Research, 15, 1, 60–76.

Kane, G. D., & Meade N. L., (1998). Ratio analysis using rank transformation. Review of Quantitative Finance and Accounting, 10, 59–74.

Lorca, P., Landajo M., & De Andrés J., (2014). Nonparametric quantile regression-based classifiers for bankruptcy forecasting. Journal of Forecasting, 33, 124–133.

Min, J. H., & Lee Y., (2008). A practical approach to credit scoring. Expert Systems with Applications, 35, 1762–1770.

Noguera, M., & Trejo-Pech C. O., (2012). The determinants of cash for Latin American firms. The International Journal of Business and Finance Research, 6, 1, 121–133.

Opler T., Pinkowitz L., Stulz R., & Williamson R., (1999). The determinants and implications of corporate cash holdings. Journal of Financial Economics, 52, 3–46.

Pindado, J., & Rodrigues L. F., (2004). Parsimonious models of financial insolvency in small companies. Small Business Economics, 22, 51–66.

Ponikvar, N., Tajnikar M., & Pušnik K., (2009). Performance ratios for managerial decision-making in a growing firm. Journal of Business Economics and Management, 10, 2, 109–120.

Türkiye'deki Havaalanı Güvenlik Görevlileri Üzerinde "Örgütsel Bağlılık Ve Mesleki Bağlılık" Arasındaki İlişkinin Araştırılması*

Savaş S. ATEŞ **A. Kenan SAYIN** **Harun YILMAZ** **Yener KARDEŞ**

Anadolu Üniversitesi Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi

*Bu araştırma SİHAGÜVDER'in Strateji Geliştirme Kurulu desteği ile hazırlanmıştır.

Özet: Havacılık endüstrisindeki güvenlik paydaşlarının rolü ve önemi her geçen gün daha da artmaktadır. Güvenlik paydaşlarının en önemlisi insan kaynağıdır. Bu anlamda havaalanı güvenlik çalışanları endüstri için vazgeçilemez bir öneme sahiptir. Havaalanı güvenlik personeli geniş bir sorumluluk alanında, artan güvenlik düzenlemeleri ile yüksek teknolojiyi kullanarak çalışmaktadır. Buna rağmen havacılık sektöründe yaşanan güvenlik sorunlarının büyük bölümünün temelinde insan faktörünün etkili olduğu görülmektedir.

Örgütsel bağlılık, çalışanın belirli bir örgüt ile girdiği kimlik birliği ve bağlılığın birleşik gücüdür. Bu tür bir bağlılık ile personel örgütün amaç ve değerlerini kabul etmektedir. Meslek ve örgütün bağlılığı olan personellerin örgütün amaçlarına ulaşmasında üstün çaba gösterdiği de bilinmektedir. Bu çalışmada havaalanlarındaki güvenlik personelinin örgüte bağlılık ve mesleğe bağlılıkları arasındaki ilişki araştırılmıştır.

Araştırmanın birinci bölümünde havaalanı güvenlik kavramı ve güvenlik personelleri ile ilgili alan yazın özetlenmiştir. İkinci bölümde örgüte bağlılık üzerine yapılmış daha önceki çalışmalar kısaca açıklanmıştır. Araştırma evreni Türkiye'de havaalanı güvenliği konusunda çalışan personel olarak belirlenmiştir. Araştırma MAYER & ALLEN'a ait alan yazında kabul gören Örgütsel Bağlılık ölçeği kullanılmıştır. Bu kapsamda SİHAGÜVDER üyeleri başta olmak üzere diğer güvenlik personeli ile anket uygulaması yapılmıştır.

Araştırma sonucunda havaalanı güvenlik personelinin ölçek maddelerini daha önce yapılmış araştırmalardan farklı şekilde yorumladığı görülmüştür. Bu açıdan havaalanı güvenliği gibi kritik noktalarda çalışan personele özgü yeni bir ölçeğin geliştirilmesinin faydalı olabileceği sonucu elde edilmiştir. Havaalanı güvenlik personelinin örgüte ve mesleğe bağlılıkları arasındaki ilişki değerlendirilerek personelin örgüt ve meslek bağlılıklarının düşük olduğu noktalar belirlenmiştir. Bulgular eşliğinde güvenlik personelinin örgüt ve meslek bağlılıklarının arttırılmasına yönelik önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Havaalanı Güvenlik Personeli, Havaalanı Güvenlik Sistemleri, Mesleki Bağlılık, Örgütsel Bağlılık.

Abstract: The role and importance of security in the aviation industry have been increasing day by day. The most important stakeholder of safety is human resources. In this sense, those working for airport security have an essential importance for the industry. Those who are responsible for airport security work in a wide area of responsibility, with the increasing use of high technology and security arrangements. Despite this, the majority of security problems experienced in the aviation sector is seen to be effective on the basis of the human factor.

Organizational commitment is the combined power of unity and loyalty where employee enters the organization with a specific identity. With this type of a commitment, stuff accepts the organization's goals and values. Stuff's commitment to the profession and the organization is also well know that it is used with outstanding efforts in achieving the goals of the organization. In this study, security personnel at airports, the relationship between organizational commitment and dedication to the profession have been investigated.

In the first part of the study dealing with airport security concept and security personnel are summarized in the literature. In the second section, previous studies regarding organizational commitment are briefly described. Airport security staff in Turkey is decided to be the core field of study. In the study, Organizational Commitment Scale, accepted in the literature to be belonged to MAYER & ALLEN, is used. In this context, a survey is made with members of SİHAGÜVDER and as well as with other security personals.

In conclusion, it is observed that the airport security personnel review scale items different than from previous researches. In this respect, the result is obtained and recommending that it would be fruitful to develop a new scale for airport security personnel working at critical points. While airport security personnel's commitment to organization and profession is evaluated, the low profile points of stuff's commitment to organization and profession are also determined. In line with the results, some of the approaches to increase security personal's commitment to profession and organization are suggested.

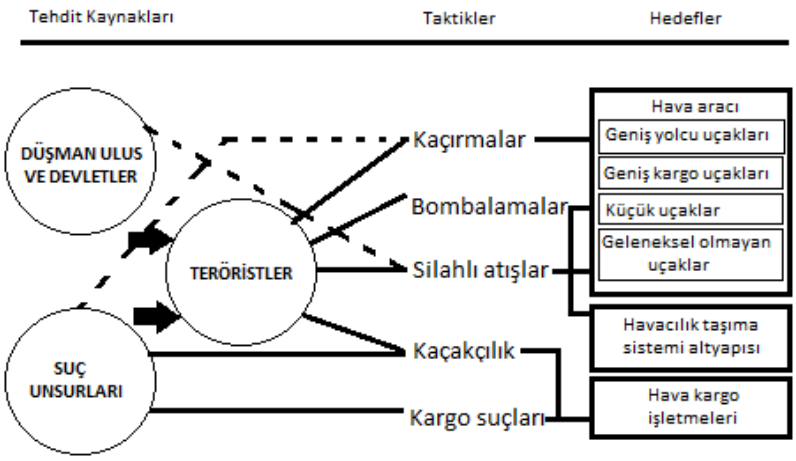
Keyword: Aviation Career Planning, Higher Education Institutions

1. Giriş

Güvenlik tehditler, kaygılar ve tehlikelerden uzak olma hissi anlamına gelmektedir (Ergül, 2014:166). Doğal felaketler, mülteci akınları, terör eylemleri, etnik milliyetçiliğin yükselmesi gibi olaylar devlet güvenliğini doğrudan veya dolaylı şekilde etkilemektedir (Çomak, 2008: 3). Kavramsal açıdan güvenlik tehdit ve saldırı unsurlarının yanında savunma, önlem ve caydırıcılık öğelerini birlikte içerir (Akyıldız, 2002: 35). Güvenlik devletlerin ve toplumların tehditlerden kurtulma arayışları ve rakip güçlere karşı bağımsız kimliklerini ve işlevsel bütünlüklerini koruma yetenekleri olarak tanımlanabilir (Buse, 117), Terörist eylemler bugün küreselleşmenin bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Ulus devletlerin içerisindeki alt kültür gruplarının özerklik istekleri, teknolojinin gelişimi, silah olanakları, canlı bombalar, silaha dönüştürülebilen uçaklar gibi etkenler terörist yöntemleri yaygınlaştırmakta ve küreselleştirmektedir.

2. Literatür Taraması

11 Eylül 2001'de yapılan saldırılarılar 21. yüzyıla uluslararası sistemde kırılmaya neden olmuştur. 11 Eylül'den sonra güvenlik anlayışı ve yaklaşımlarının niceliği ve niteliğinde önemli bir değişim yaşanmıştır (Sandıklı, 2012: 3). 11 Eylül saldırıları, çok boyutlu güvenlik stratejilerini ön plana çıkarmış ve küresel sistem ile iç politika arasındaki bağı kuvvetlendirmiştir. Başta BM olmak üzere uluslararası örgütlerin de sürece aktif katılımının sağlanması ve örgütlerin yeni güvenlik anlayışının uygulayıcısı olmasının sağlanması bu kapsamda incelenmiştir. Havacılık alanındaki güvenlik çalışanlarının 11 Eylül saldırılarının ardından havacılık sektörünün paydaşları arasındaki yerinin vazgeçilemez öneme sahip olduğu anlaşılmış ve bu noktada yerini almıştır. Havacılık güvenliğine olası tehdit, saldırı kaynakları belirlenmiş ve bu tehditlerin taktikleri ve hedefleri ortaya konmuştur. Yeni belirlenen bu tehdit kaynaklarının ve bu kaynakların hedeflerini, taktiklerini Şekil 1'de görebiliriz (Elias, 2009: 7).



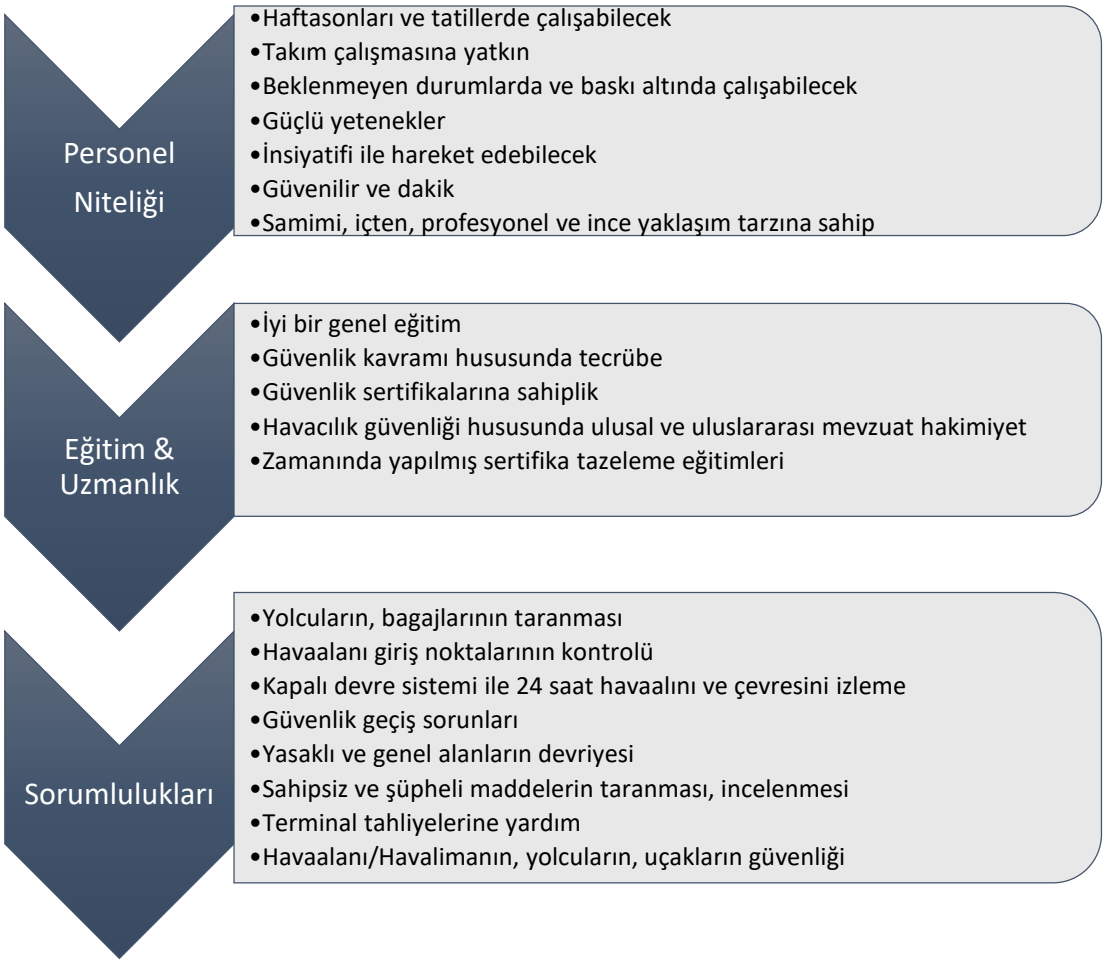
Şekil 1: Havacılık Güvenliğindeki Tehdit Kaynakları, Taktikleri, Hedefleri

Kaynak : (Elias, 2009)

Ulusal Denetleme Ofisi (General Accounting Office) 11 Eylül saldırılarından sonra Federal Havacılık Otoritesi (FAA) özel şirketler aracılığıyla işletilen güvenlik sisteminin düşük performanslı olduğunu rapor etmişlerdir. Yetersiz eğitimli personel istihdamı, personel değişimindeki yüksek oran ve düşük ücretlerin güvenlik açığındaki en önemli nedenler olduğu belirlenmiştir. 11 Eylül saldırıları Amerika Birleşik Devletleri'ndeki (ABD) taşımacılık sistemindeki güvenlik açıklarını ortaya çıkarmıştır (Dempsey, 2008:231). ABD, 11 Eylül saldırıları ile güvenlik hizmetini özel güvenlik şirketleri aracılığı ile almaktan vazgeçmiş, hizmeti devletin vermesi noktasında karar almıştır (Uryan, Kaptı, 2011: 164).

Günümüzde havalimanı güvenliğinde bütünleşik güvenlik önlemleri alınmaktadır. Teknolojik güvenlik sistemleri insan kabiliyetleriyle birlikte yürütülen unsurlar haline gelmektedir. Bu anlamda havaalanı

güvenlik kontrol noktalarındaki güvenlik sistem/cihazları ve güvenlik personelleri güvenlik hizmetinin etkin bir şekilde sağlanması hususunda en önemli unsurlarını oluşturmaktadır (Yılmaz vd., 2014). Bunun yanında günümüz teknolojisi insan yönlendirmesine ihtiyaç duymaktadır.



Şekil 3: Havaalanı güvenlik personeli nitelikleri
Kaynak : (London City Airport, 2007)

Havaalanı güvenlik personeli yetki karmaşası, artan güvenlik düzenlemeleri ve geniş sorumluluk alanı gibi farklı faktörler nedeniyle sürekli baskı altındadır. Havaalanlarında çalışan personellerin yetkinlikleri, yetki ve sorumluluk alanlarının desteklenmesi gerekmektedir. Çünkü havacılık sektöründe yaşanan güvenlik sorunlarının büyük çoğunluğunun temelinde insan faktörünün etkili olduğu görülmektedir (Yılmaz vd., 2014). Havaalanı güvenlik çalışanlarının eğitimleri, uzmanlıkları, personel nitelik gereksinimleri ve sorumlulukları gibi hususları şekil 2'de görüldüğü gibidir. Güvenlik açığının oluşmaması veya oluşabilecek açığın giderilmesi için güvenlik personelinin uygun nitelik, eğitim, uzmanlık ve sorumluluk bilincinde olması gereklidir. Böylece güvenlik görevlisi teknolojiye adapte olması kolaylaşır (Pissens,2010). Küçükönal (2001); "güvenlik cihazlarının teknolojisinde çok önemli gelişmelerin olmasına rağmen hiçbir şeyin iyi eğitilmiş ve motive olmuş güvenlik personelinin yerini tutamayacağını, güvenlik cihazlarının cihazı kullanacak personelin beceri ve kararı ile verimli bir şekilde kullanılabileceği ve iyi bir şekilde organize olmuş, motivasyonu yüksek ve bilgili bir havacılık güvenlik biriminin, hava meydanı güvenlik önlemlerinin uygulanmasında temel oluşturacağını" belirtmektedir (Küçükönal, 2001: 178)

Türkiye'de havacılık sektörünün gelişimi ve sivil havacılık faaliyetlerinin başlamasıyla birlikte havaalanları öncelikli korunan tesisler konumuna gelmiştir. Tarihsel olarak bakıldığında 1960 ve 1970'li yıllarda dünya genelinde yoğun bir terör faaliyeti olduğundan, bu durum Türkiye'deki havaalanlarındaki güvenlik tedbirlerinin çeşitlenmesine neden olmuştur. 1988 tarihinde "Hava Meydanlarında Alınacak Güvenlik Tertip ve Tedbirleri Yönetmeliği" yürürlüğe konulmuştur(Sayın, 2011). Bu yönetmelikle ile Milli Sivil Havacılık Güvenlik Kurulu ve Havaalanı Güvenlik Komisyonun oluşturulması ve Özel Güvenlik Teşkilatının hava meydanı güvenlik hizmetlerinde kullanılması yer almıştır (Uzuner, 2003: 64-65). Türkiye'de sivil havacılık ve güvenliği ile ilgili iki önemli ulusal kuruluş vardır. Bunlar; Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına bağlı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü (SHGM) ve Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğü'dür. SHGM, 2010 yılında yayımladığı "Havacılık İşletmeleri Güvenlik Yönetimi ve Organizasyonu Talimatı" çerçevesinde havacılık sektöründe faaliyetini sürdüren tüm kuruluşlardan bu düzenlemeye bağlı olarak güvenlik yapılanmasına gitmelerini istemiştir. Düzenlemeye göre, havayolu işletmeleri, havaalanı ve terminal işleticileri, hava taksi işletmeleri, yer hizmetleri ile ikram kuruluşları, yetkili hava kargo acenteleri ve genel havacılık işletmeleri de dâhil olmak üzere sivil havacılık alanında yani hava meydanında faaliyet gösteren tüm işletmeler kendi bünyelerinde belli şartlarda güvenlik birimleri oluşturacaktır (SHGM, 2014). Türk sivil havacılık sektörünün altyapısını oluşturan tesis ve donanımlar ise yine Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'na bağlı DHMİ tarafından işletilmektedir (DHMİ, 2011). Havalimanlarının çoğunda DHMİ'ye bağlı bir Özel Güvenlik Birimi vardır.

Havaalanı güvenlik personeli havaalanının, yolcuların ve yüklerinin, uçakların, çalışanların, vb. uçuş öncesi, uçuş sırasında ve uçuş sonrası güvende olmaları hususunda sorumluluk sahibi olan çalışanlardır (London City Airport, 2007). DHMİ'ne bağlı olan özel güvenlik görevlileri, terminal içinde kısıtlı alanlarda görev almakta, hava meydanının ve DHMİ'ne bağlı diğer bina ve tesislerin güvenliğini sağlamaktadır. Havalimanlarının güvenlik hizmetlerinin sağlanmasında DHMİ özel güvenlik personeli dışında, Emniyet Genel Müdürlüğü Personeli, Terminal işletmesine bağlı özel Şirket Güvenlik Personelleri, Gümrük Muhafaza Personeli ve Askeri Personel Havaalanı Mülki İdare Amiri yönetiminde birlikte görev almaktadır. Terminal binalarında özelleştirmeye bağlı olmak üzere Polis ile birlikte Özel Güvenlik Şirket Personeli görev almaktadır. Bu yapılanmada DHMİ Özel Güvenlik Personeli genelde terminal dışındaki hassas noktalarda güvenlik önlemi almakla görevlidir. 2010 yılında Milli Sivil Havacılık Güvenlik Kurulu, özel güvenlik personelinin hava meydanlarında daha aktif görev almasını; havaalanlarında görevli polislerin de asli görevlerine dönmeleri hususunda karar alınmıştır (Arıkanoğlu, 2010).

Bir kavram ve anlayış biçimi olarak bağlılık, toplum duygusunun olduğu her yerde olmakla birlikte, toplumsal içgüdünün duygusal anlatım biçimidir. Bireylerce hissedilen en güçlü duygulardan biri olan bağlılık bir kişiye, bir düşünceye, bir kuruma karşı gösterdiğimiz bağlılığı ve yerine getirmek zorunda olduğumuz yükümlülüğü ifade etmektedir (Çöl, Ardıç, 2008:158). Örgütsel bağlılık sosyoloji, psikoloji, sosyal psikoloji ve örgütsel davranış gibi farklı disiplinlerde ele alınmaktadır (Levent, 2005: 128).

Örgütsel bağlılık çalışanların iş ile ilgili tutumlarından biridir. Örgütsel bağlılık; "çalışanların örgüt amaç ve değerlerine yüksek düzeyde inanması ve kabul etmesi, örgüt amaçları için yoğun gayret sarf etme isteği ve örgütte kalmak ve örgüt üyeliğini sürdürmek için duydukları güçlü bir arzu" olarak tanımlanmaktadır (Boylu, Pelit, Güçer, 2007: 56).

Örgütsel bağlılık ile ilgili bir başka tanımlama Kanter'e (1968) aittir. Kanter (1968) örgütsel bağlılığı devam, uyum ve denetim bağlılığı olmak üzere üç boyutta ele almıştır. Devam bağlılığında çalışanlar kendilerini örgütün devam ettirmesine adamıştır. Örgütün üyesi olabilmek için harcadıkları çaba nedeniyle bireyler örgütten ayrılmanın maliyetlerine katlanamamaktadırlar ve örgüt üyeliğini sürdürmek zorunda kalmaktadır. Uyum boyutunda çalışanlar örgütlerine güçlü sosyal ilişkiler nedeniyle bağlıdır. Denetim boyutunda ise çalışanlar örgütün kural ve değerlerini kendilerine uygun davranış biçimi olarak kabul etmektedir (Nayir, 2013:181).

Örgütsel bağlılık, çalışanların psikolojik bir sözleşmeyle işe girmesiyle başlar ve örgüte, örgütün değer, norm ve amaçlarına ilişkin daha fazla bilgi edinmesiyle; bireyin kendi amaçları ile örgütün amaçları arasında benzerlikler bulması ve örgütün amaçlarını içselleştirmesiyle gelişir (Gülova, Demirsoy, 2012: 56).

Örgütsel bağlılık üzerine birçok tanım bulunmakla birlikte genellikle "kişinin çalıştığı işletmeye, kuruma karşı hissettikleri olarak" tanımlanmaktadır. İşletmeye, kuruma bağlılığın öğeleri ise aşağıdakiler şeklinde sıralanabilir (Dolu, 2011: 18).

- Örgütün amaç ve değerlerini kabullenme ve bunlara güçlü bir inanç duyma,
- Örgüt yararına beklenenden daha fazla çaba harcama,
- Örgüt üyeliğinin devamı için güçlü bir istek duyma.

Meslek, bireylerin yaşamsal faaliyetlerini sürdürebilmeleri ve bu anlamda maddi kazanç sağlamak amacıyla bir işte belirli bir zaman çalışmaları olarak tanımlanmaktadır (Tak ve Çiftçioğlu, 2010). Bireylerin, çalışanların mesleklerine bağlı örgütsel yaşamları ile örgüt dışı yaşamları arasındaki ilişkiler ve sorunlar araştırılan konular arasında bulunmaktadır. (Özdevecioğlu ve Aktaş, 2007: 2). Mesleki bağlılık kavramının ilk olarak 1971 yılında Greenhaus tarafından tanımlandığı görülmektedir. Ancak mesleki bağlılık günümüzde tartışıldığı şekliyle ilk kez Morrow tarafından geliştirilmiş olan beş faktörlü bağlılık modeli çerçevesinde kavramsallaştırılmıştır. Bu kapsamda mesleki bağlılık, “mesleki kimliğin ön plana çıkarılması, üyesi olunan meslek için çaba sarf edilmesi, mesleki hedef, değer, norm ve etik ilkelere bağlılığın geliştirilmesi” olarak tanımlamaktadır (Tak ve Çiftçioğlu, 2009).

Mesleki bağlılık alt boyutlarından bazıları meslek kariyerine bağlılık, mesleki kariyerine kendini adama, mesleki etik ve mesleki amaçlara inanma ve bunları kabul etme olarak ifade edilmektedir (Şimşek ve Aslan, 2011:420). Bu tanımlamalar altında anlam kazanan mesleğe bağlılık üç alt düzeyde ele alınabilir. Bunlar işe yönelik genel tutum, mesleki planlama düşüncesi, işin nispi önemi şeklinde sıralanmaktadır (Morrow, 1983: 489). Meyer ve Allen (1991) Üç Boyutlu Mesleki Bağlılığı esas alarak mesleki bağlılığı duygusal, devamlılık ve normatif olmak üzere üç boyutlu olarak tanımlamışlardır. Bu çalışmaya göre mesleki bağlılığın alt boyutları aşağıdaki gibi açıklanmaktadır (Tak ve Çiftçioğlu, 2009: 37):

<u>Duygusal mesleğe bağlılık:</u> Mesleğine duygusal olarak bağlı bireyler meslekte kalmayı çok güçlü bir şekilde arzu etmektedir. Mesleğe bağlı olarak olumlu deneyim, fırsatlar ve tatmin düzeyi artıkça bireylerin mesleklerine duygusal olarak bağlanma düzeyleri de artmaktadır. Duygusal mesleki bağlılığın davranışsal olarak ortaya çıkması ise bireylerin mesleki gelişime daha fazla önem vermeleri ile bağlantılı olmaktadır. Bu amaçla bireyler mesleki yayınları izler, mesleklerine ilişkin konferanslara katılır ve mesleki uzmanlıkları noktasında kendilerini geliştiren bilimsel çalışmaları takip ederler.

<u>Mesleki devamlılık bağlılık:</u> Bireyler mesleğinden ayrılması durumunda maliyetini veya meslekte kalması durumunda doğacak faydayı dikkate alarak mesleğine bağlılık geliştirmektedir. Birey duygusal ya da normatif gerekçelere bağlı olarak değil zorunluluklar nedeniyle mesleğinde kalmayı tercih etmektedir.

<u>Normatif mesleki bağlılık:</u> Normatif mesleki bağlılık bireyin meslekte kalmayı bir yükümlülük, zorunluluk olarak görmesidir. Bireyler belirli bir davranış şeklini benimsemeye ilişkin normatif baskıları içselleştirir. İçselleştirmenin sonuçlarından fayda gören bireyler mesleklerine normatif nitelikte bir bağlılık geliştirmektedirler. Örneğin kariyer gelişiminin finansal olarak desteklenmesi normatif mesleki bağlılığın gelişmesine zemin hazırlayan bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Başka bir örnekte ise ailesinde aynı meslekten kişiler bulunması durumunda normatif mesleki bağlılık ortaya çıkmaktadır.

Örgütsel ve mesleki bağlılık arasındaki ilişkide inceleme konusu genellikle geleneksel meslek gruplarıdır.(Özmen, Özer, Saatçioğlu, 2005:3).

Ateş, Yılmaz, Sayın, Gemici’nin (2014) yapmış oldukları araştırmada ise “Türkiye’deki Havaalanı Güvenlik Görevlileri Üzerinde Mesleğe Bağlılık” ile ilgili fenomenolojik araştırmanın ilk bulguları, konunun “Güvenlik” mesleği çerçevesinde de incelenmesinin gerekliliğine işaret ederek bu çalışmanın çıkış noktasını oluşturmuştur.

Mesleki bağlılık, havalimanlarında çalışan güvenlik personellerinin çalışma yaşamlarıyla ilgili bağlılıklarının önemli bir bileşenidir. Mesleki bağlılık; bir güvenlik personelinin sahip olduğu ya da seçtiği mesleğin değerlerine inanması ve kabul etmesi, bunları gerçekleştirmek için çaba göstermesi, mesleki alanda kendini geliştirmeye istek duyması ve bu mesleği sürdürme konusunda kararlı olmasıdır.

Araştırmanın değişkenlerinden bir diğeri de örgütsel bağlılıktır. Yapılan araştırmalar örgütsel bağlılık ile mesleki bağlılığın birbirinden farklı kavramlar olduğunu ortaya koymaktadır. Çünkü örgütsel bağlılık, çalıştığı örgüt ile birey arasında oluşan sevgi bağı ya da özdeşim kurma sonucunda oluşur. Mesleki bağlılıktan söz edebilmek için ise bireyin belli bir alanda beceri ve uzmanlık kazanmak üzere yaptığı çalışmaların yaşamında önem arz etmeye ve merkezi bir yere sahip olmaya başlaması gerekir (Benligiray, Sönmez, 2011: 30). Örgütsel bağlılığın ve mesleki bağlılığın yüksek olmasının çalışanların performansını, iş tatminini, örgütsel verimliliği artırdığı; işe devamsızlığı, personel devir hızını azalttığı çeşitli çalışmalar ile ortaya konmuştur (Top, 2012:260).

Yukarıda mesleki bağlılık başlığı altında saydığımız mesleki bağlılığın üç boyutunun (duygusal, normatif ve devamlılık), örgütsel bağlılığa etkileri olmakla birlikte, bu etkiler farklı boyutlardadır. Buna göre, duygusal bağlılığı ve/veya normatif bağlılığı yüksek olan bir kimse, mesleğindeki gelişmeleri takip etme ile ilgiliyken, yüksek devamlılık bağlılığı duyan birey, mesleki davranışlara katılmaya daha az meyillidir. Duygusal, normatif ve devamlılık bağlılıkların iş davranışlarına etkisi de farklı olmaktadır. Duygusal bağlılık ve normatif bağlılık, örgütsel davranışa olumlu katkıda bulunurken, devamlılık bağlılığı, örgütsel davranışı olumsuz etkilemekte veya etkilememektedir (Aslan, 2008:165).

Bünyesinde profesyonelleri istihdam eden örgütler için mesleki ve örgütsel bağlılık ilişkisi çok önemlidir. Çünkü mesleğine ve amaçlarına bağlı olan profesyonellerin gösterdikleri kurumsal bağlılığın derecesi çok düşüktür. Öte yandan hem mesleğine hem de kurumuna bağlı olan bireylerin örgüt etkinliğini artıran davranışlar sergilediği ortaya konmuştur. Bu durumda örgütler bireylerin mesleki faaliyetlerini ödüllendirmek ve kendi alanlarındaki gelişmeleri takip etmelerine ortam hazırlamak suretiyle mesleki beklentiler ile örgütsel amaçları aynı çizgiye çekmenin, aynı görüş açısında birleştirmenin yollarını aramalıdırlar. Bu yolla mesleki bağlılık ve örgütsel bağlılığın eş zamanlı olarak hissedilmesi, aynı amaç doğrultusunda birleştirilmesi sağlanmış olacaktır (Çöl, 2004:5).

3. Amaç, Kapsam Ve Yöntem

Çalışma evreni Türkiye'de havaalanı güvenliği konusunda çalışan personel olarak belirlenmiştir. Çalışmada Meyer ve diğerlerinin (1991) alan yazında kabul gören Üç Boyutlu Mesleğe Bağlılık ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçesi'nde Tak ve Çitfçioğlu (2009)'nun çalışmasından faydalanılmıştır. Bu kapsamda SİHAGÜVDER üyeleri başta olmak üzere diğer güvenlik personeli ile uygulama yapılmıştır. Havaalanı güvenlik personel sayısı N=1.608 olarak belirlenmiştir. Ana kütleden kolayda ve yargısal örneklem yöntemi ile örneklem seçilmiştir. Örneklem seçiminde aşağıdaki formülden yararlanılmıştır (Bartlet, Kotrlik ve Higgins, 2001:47).

t: Sonsuzluk serbest derecesinde alfa yanılma düzeyinde teorik tablo değeri,

p: İlgilenen olayın toplumda görülme yüzdesi,

q: İlgilenen olayın toplumda görülmeme yüzdesi,

d: Etki büyüklüğü daha önceki elde edilmiş sonuçlardan kabul edilebilir sapma,

$$\mathrm{n} = \frac{1.608 \ * 1{,}96^2 * 0{,}5 * 0{,}5}{(1.608 - 1) * 0{,}05^2 + 1{,}96^2 * 0{,}5 * 0{,}5}$$
$$\mathrm{n} = 283$$

Örneklemede %5 hata payı ile %95 güvenirlilik sınırları içinde örneklem seçimi için t değeri 1,96 olarak alınmıştır. İlgilenen olayın toplumda görülme yüzdesini gösteren p değeri en geniş aralık olan p=0,5 şeklinde kullanılmıştır. İlgilenen olayın toplumda görülmeme yüzdesi ise en geniş aralık olan q=0,5 şeklinde alınmıştır. Ölçeğin etki büyüklüğünün hesaplanmasında kabul edilebilir sapma %5 aralık için d=0,05 şeklinde varsayılmıştır. 1.608 kişi için elde edilen örneklem sayısı 283 olarak belirlenmiştir.

Anketlerin dağıtımında internet üzerinden dağıtım yöntemi tercih edilmiştir. İnternet anketi dağıtımı http://www.sihaguvder.com/ internet adresi üzerinden yapılmıştır. SİHAGÜVDER aracılığı ile yaklaşık 1.000 anket yollanarak anketin formunun doldurulması ve duyurulması rica edilmiştir. 45 gün boyunca aktif kalan anketi 288 katılımcı cevaplamıştır. Anketlerin analizinde IBM SPSS Statistics 20 yazılımı kullanılmıştır.

4. Bulgular Ve Analiz

Çalışma kapsamında toplam 288 havaalanı güvenlik personeli ile anket yapılmıştır. Ankete katılanların %97,3'ü Tablo 2'de de görülüğü gibi erkektir. Güvenlik personelinin büyük bölümünün erkek olması nedeniyle anket katılımında erkekler ağırlıklı olarak yer almaktadır. Ankete katılan güvenlik personelinin 271'i evlidir (Tablo 3).

Tablo 2. Cinsiyet

Cinsiyet (N=288)	Yüzde
Erkek	97,3%
Bayan	2,7%

Tablo 3. Medeni Durum

Medeni durum (N=411)	Yüzde
Bekâr	5,9%
Evli	94,1%

Katılanların %82,3'lük bölümü 36-42 yaş aralığındadır (Tablo 4) ve %91,8'i 10 yıldan fazla mesleki kıdeme sahiptir (Tablo 5). Gerek yaş ve gerek kıdem aralığı yüksektir. Bu durum anketi cevaplayan personelin meslek ve örgütü iyi tanıdığı şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 4. Yaş

Yaş (N=288)	Yüzde
18-21	0,5%
22-28	3,6%
29-35	4,5%
36-42	82,3%
43-49	9,1%

Tablo 5. Meslekteki Kıdem

Meslekteki yılı (N=288)	Yüzde
1 yıldan az	1,4%
1-5 yıl	5,0%
6-10 yıl	1,8%
11-15 yıl	61,8%
16-20 yıl	29,1%
21 yıl ve üzeri	0,9%

Ankete katılan güvenlik personelinin %15,0'ı Lise, %25,9'u ön-lisans, %56,8'i Lisans, %2,3'ü ise Lisansüstü eğitim almıştır (Tablo 6). Buna göre örneklemin %85'i yükseköğretim kurumundan mezun olmuştur.

Tablo 6. Eğitim Düzeyi

Eğitim düzeyi (N=288)	Yüzde
İlköğretim	0,0%
Lise	15,0%
Ön-lisans	25,9%
Lisans	56,8%
Lisansüstü	2,3%

Araştırma örnekleminin seçilmesine katkı veren SİHAGÜVDER üyelerinin büyük bölümü Devlet Hava Meydanları İşletmesinde (DHMİ) çalışmaktadır (Tablo 7). Bu nedenler ankete katılan 288 güvenlik görevlisinin 269'u'ni DHMİ personelidir. Anketi cevaplayanların unvan dağılımı Tablo 8'de görüldüğü gibidir.

Tablo 7. Çalışılan Kuruluş

Kuruluş (N=288)	Yüzde
DHMİ	93,2%
EGM Polis Teşkilatı	0,5%
Özel Güvenlik Şirketi	6,3%

Tablo 8. Unvan

Unvan (N=288)	Yüzde
Güvenlik Müdürü	1,4%
Güvenlik şefi	3,1%
Koruma ve güvenlik görevlisi	86,4%
Polis Memuru	0,5%
Özel güvenlik görevlisi	8,6%

13 maddelik mesleğe bağlılık ölçeği tutarlılık açısından incelenmiştir. Mesleki bağlılık ölçeğine ankete katılan 220 kişisi cevap vermiştir. Maddeler güvenirlik testine tabi tutulmuştur. 2 maddenin ölçekten çıkartılması ile faktörün güvenilirliğini arttırılabileceği tespit edilmiştir. 11 maddelik mesleğe bağlılık ölçeği maddeleri güvenirlik testine tabi tutulmuştur. 1 maddenin ölçekten çıkartılması ile faktörün güvenilirliğini arttırılabileceği tespit edilmiştir.

Tablo 9. Mesleğe Bağlılık Ölçeği Güvenirlik Analizi

Cronbach's Alpha	N of Items
,865	11

Tablo 9. Örgüte Bağlılık Ölçeği Güvenirlik Analizi

Cronbach's Alpha	N of Items
,790	10

Her iki ölçek için faktör analizi için döndürmede Varimax Yöntemi kullanılmıştır. Bu kapsamda literatürde genel kabul gördüğü üzere birden büyük özdeğer sayısı kadar ana bilesen seçilmiştir. “Rotated Component Matrix” tablosu incelendiğinde, eşik yük değerinin altında kalan değere rastlanmamıştır. Binişik iki madde ise ölçekten çıkartılarak işlem tekrarlanmıştır. Tablo 9’a göre 15 maddenin ölçüm yapabileceği sonucuna varılabilir.

Bir sonraki aşamada Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Örneklem Uygunluk Katsayısı (0,87) ve Bartlett Küresellik Testi (p<0,001) kontrol edilmiştir (Tablo 10). Test sonuçları verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermiştir. Bir sonraki aşamada Levene testinden yararlanılarak değişkenlerin varyans homojenliği test edilmiştir (p<0,001). Analizlerde korelasyon matrisinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 10. KMO ve Bartlett's Test Tablosu

KMO ve Bartlett's Testi		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,857
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1028,841
	df	55
	Sig.	0,000

Analiz sonuçları Tablo 11’de özetlenmiştir. Faktör analizi sonuçları ölçeğin üç boyutlu (sırasıyla öz değerler 5,02; 1,96 ve 1,27) olduğunu ve bu yapının toplam varyansın %57’sini açıkladığını göstermektedir.

Tablo 11. Döndürülmüş Matris Tablosu[1]

		Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3
Duygusal Bağlılık (Beklenen Faktör 1)	Bir Güvenlik Görevlisi olmaktan hoşlanmıyorum. (T)	,738		
	Güvenlik Görevliliği mesleği ile kendimi özdeşleştiremiyorum. (T)	,766		
	Güvenlik Görevliliği mesleğine girdiğim için pişmanım	,676		
	Güvenlik Görevliliği mesleki kişisel imajım açısından önem taşımaktadır. (T)	,579		
	Güvenlik Görevliliği heyecan verici bir meslek olarak görüyorum.			,690
	Güvenlik Görevlisi olduğum için gurur duyuyorum.			,687
Mesleki Devam (Beklenen Faktör 2)	Şu anda mesleğimi değiştirmem bana çok pahalıya patlar.		,885	
	Eğer mesleğimi değiştirirsem hayatım büyük ölçüde altüst olur.		,869	
	Şu anda mesleğimi değiştirmem için kişisel olarak çok önemli fedakârlıklara katlanmam gerekir.		,756	
	Benim için mesleğimi değiştirmek şu anda çok zor olur.		,722	
	Bu mesleğe şimdi değiştirmeyi düşünemeyecek kadar çok şey verdim.			,552
Normatif Bağlılık (Beklenen Faktör 3)	Güvenlik Görevliliği mesleğinde kalmak için herhangi bir yükümlülük hissetmiyorum. (T)			,682
	Mesleğime duyduğum sadakatten dolayı Güvenlik Görevliliğini yapmaya devam ediyorum.			,641
	Güvenlik Görevliliği mesleğine devam etmeyi, yerine getirmem gereken bir sorumluluk olarak görüyorum.			,623
	Belirli bir mesleğin eğitimini almış kişilerin o mesleği makul bir süre yapma sorumluluğu taşımaları gerektiğine inanıyorum.			,619
	Açıklanan Varyans Yüzdeliği	**0,15**	**0,20**	**0,21**

Ölçekte yer alan tüm ifadelerin kavramsal olarak ait oldukları faktörlere (duygusal, devamlılık ve normatif) yüklenmedikleri tespit edilmiştir. Kavramsal olarak uygulanan ölçekten farklı olarak "Güvenlik görevlisi olduğum için gurur duyarım", "Güvenlik görevliliğini heyecan verici bir meslek olarak görüyorum" ve "Bu mesleğe şimdi değiştirmeyi düşünemeyecek kadar çok şey verdim" seçenekleri "Normatif bağlılık" altında yer almıştır. Ölçekte meydana gelen farklılığın anlaşılması için Meyer ve diğerlerinin (1991) Üç Boyutlu Mesleğe Bağlılık ölçek uygulamaları ve Tak ve Çitfçioğlu'nun uygulamaları (kavramsal ölçek) tekrar incelenmiştir. Buna göre kavramsal ölçek uygulamaları hemşirelik mesleği üzerinde yapılmıştır. Kavramsal ölçek ağırlıklı kadınlar üzerindedir. Bunun yanında kavramsal ölçek farklı yaş gruplarındaki hemşirelere yapılmıştır. Çalışma kapsamında incelenen örneklem havaalanı güvenlik personelidir. Güvenlik personeli meslekten gurur duyma ve mesleği heyecan verici bulmaları ile ilgili ölçek maddelerine hemşirelerden farklı yaklaşmaktadır. Çalışma kapsamında ele alınan güvenlik personelinin %91,5'i (bkz. Tablo 2) 36 yaş ve üzerindedir. Anketi cevaplayan güvenlik personelinin çoğu mesleki yıpranma payları ve yaşları dikkate alındığında emekliliği hak etmiş veya emeklilik yaşını doldurmaya yaklaşmıştır. Bu nedenle "mesleği değiştirmeyi düşünemeyecek kadar çok şey verdim" seçeneği anket uygulamasında kavramsal ölçekten

1Tablo açıklamaları: Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.Rotation converged in 5 iterations. (T) Ters Sokranmıştır

farklı bir faktörde yer almış olabilir. Bu unsurlar göz önüne alınarak araştırma sonuçlarının yorumlanmasında yukarıda yer alan maddelerin göz ardı edilmesine karar verilmiştir.

Analize sonuçlarına göre havaalanı güvenlik personelinin mesleğe bağlılığında faktör yükleri göz önüne alındığında en fazla etkili olan alt boyut mesleki devam bağlılığıdır. Bu faktör tek başına toplam varyansın %20'sini açıklamaktadır. Söz konusu faktöre yüklenen ifadeler incelendiğinde faktör yüklerinin 0,88 ile 0,72 arasında değiştiği tespit edilmiştir. Güvenlik personelinin mesleğe bağlılığında faktör yükleri göz önüne alındığında en fazla etkili olan ikinci alt boyut mesleğe duygusal bağlılıktır. Bu faktör tek başına toplam varyansın %21'ni açıklamaktadır ve faktör yükleri 0,73 ile 0,57 arasında değişmektedir. Faktör yükleri göz önüne alındığında mesleğe bağlılıkta en az etkili olan faktör normatif mesleğe bağlılıktır.

5. Sonuç

Sivil havacılık faaliyetlerinde güvenliği sağlamak için her geçen gün yeni teknolojiler ve süreçler geliştirilmektedir. Bu teknolojilerin temel amacı havaalanı güvenlik süreçlerinde görevli personele karar alma ve uygulamalarda yardımcı olmaktır. Günümüz teknolojilerini kullanabilen iyi eğitilmiş ve motive olmuş güvenlik personeli havaalanlarında güvenliğin sağlanmasındaki temel unsurdur.

Çalışmada Türkiye'de havalimanlarında görev yapan güvenlik personelleri üzerinde "mesleğe bağlılık" araştırması yapılması amaçlanmış ve Üç Boyutlu Mesleki Bağlılık ölçeği kullanılmıştır. Kullanılan ölçek alan yazında kabul görmüş duygusal, meslek bağlılığı ve normatif bağlılık boyutları ile mesleki bağlılığı ölçmektedir. Kullanılan kavramsal ölçek ile Türkiye'de daha önce havaalanı güvenlik personeli ile hiç araştırma yapılmamıştır. Uygulama sonucunda havaalanı güvenlik personelinin ölçek maddelerini daha önce yapılmış araştırmalardan farklı şekilde yorumladığı görülmüştür. Bu açıdan havaalanı güvenlik personelinin meslek bağlılığını ölçmeye yönelik özgün bir ölçeğin geliştirilmesinde veya alan yazındaki diğer ölçeklerle meslek bağlılığının ölçülmesinde yarar vardır.

Analiz sonucunda anket yapılan havaalanı güvenlik personelinin faktör yüklerine göre en fazla mesleki devamlılık bağlığı geliştirdiği tespit edilmiştir. Buna göre anketi cevaplayan havaalanı güvenlik görevlileri mesleklerinden ayrılma maliyetinden ve/veya meslekte kalmasından doğacak faydayı dikkate alarak mesleklerine devam etmektedir. Güvenlik personelinin ağırlıklı olarak mesleki devam bağlılığı geliştirmesinin sebepleri; bu kişilerin devlet memuru kapsamında çalışması, uzmanlaştıkları alan olan havaalanı güvenliği ile ilgili özel sektördeki işletme sayısının sınırlı olması ve kamu alanında havaalanları dışında farklı alanlarda meslekleri ile ilgili çalışamayacak olmaları olabilir. Bu anlamda havaalanı güvenlik personeli zorunluluklar nedeniyle mesleğinde kalmayı tercih etmektedir.

Kavramsal ölçekte yer alan üç mesleki bağlılık biçimi aynı zamanda "bireyin meslekte kalma olasılığı" ile de ilişkilidir. Bunun yanında bireylerin meslekte kalma isteğinin derecesi de bağlılık türüne göre farklılaşabilmektedir. Araştırma sonucunda havaalanı güvenlik personelinin mesleki bağlılığının güçlendirilmesinde fayda görülmektedir. Havaalanı güvenlik personelinin mesleğinde zorunlular nedeniyle kalmasının yanında mesleği ile duygusal bağlılık geliştirmesinde de yarar vardır.

Havaalanı güvenlik hizmet süreçleri dikkate alındığında güvenlik personelinin süreçteki yeri ve önemi çok büyüktür. Havaalanı güvenlik personelinin motivasyonunun arttırılmasına yönelik etkili iletişim, stresle mücadele, sorun çözme gibi kişisel gelişim eğitimleri verilebilir. Bunun yanında güvenlik personelinin sosyal refah seviyesinin arttırılması için maaş artırımı, yararlanılabilecek sosyal tesisler, mesleki yeteneklerinin dışında kurum içerisinde personelin kendini ifade edebileceği müzik, spor, tiyatro gibi grupların kurulması da faydalı olabilir. Tüm bunların yanında personelin havaalanı güvenlik sistemlerinin geliştirilmesinde yönelik öneri, şikâyet, teşekkür sunabilecek sistem geliştirilmesi ve bu önerilerden sistem verimliliğini arttıranlara ödül verilmesi farklı boyutlardaki mesleki bağlılığın gelişimine katkı sağlayabilir.

Kaynaklar

Acıbiber, Y. ve Uzuner A. (2001). Hava Meydanı Güvenliği Eğitimi, Ankara: Özen Yayımcılık

Akyıldız, H. (2002). "Globalleşme Sürecinde Uluslararası Güvenlik Antlaşmalarının Yönü ve Türkiye'nin Geleceği" Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans tezi, Isparta

Andriessen, H., Gulijk C. G. ve Ale B. (2012). "Human Factors In Layers Of Defense In Airport Security", Safety Science Group, Delft University of Technology, ss.1-8

Arıkanoğlu, S. (2010). "Polis Geri Çekilecek", Akşam Gazetesi, 07.10.2010, ss.11

Aslan, Ş. (2008). "Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İle Örgütsel Bağlılık ve Mesleğe Bağlılık Arasındaki İlişkilerin Araştırılması" Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Cilt:15, Sayı:2, ss.163-178

Bala, C. (2011). "Aviation Security: Proactive or Playing Catch-up" http://www.saa.com.sg/saaWeb2011/export/sites/saa/en/About_Us/downloads/Aviation_Security_Proactive_Playing_Catch_up.pdf Erişim Tarihi: 18.02.2014

Bartlet, J. E.; Kotrlik, J. W. ve Higgins, C. C. (2001). Organizational research: determining appropriate sample size in survey research. Information Technology, Learning, and Performance Journal, 19 (1), 43-50.

Benligiray, S., Sönmez, H. (2011). "Hemşirelerin Mesleki Bağlılıkları ile Diğer Bağlılık Formları Arasındaki İlişki: Örgüte Bağlılık, İşe Bağlılık ve Aileye Bağlılık" Anadolu Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Hemşirelik Dergisi, ss.28-40

Boylu, Y., Pelit, E., Güçer, E. (2007). "Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma" Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, Cilt:44, Sayı:511, ss.56

Çomak, H. (2008). "Avrupa Güvenlik Yapılanmasının Yeni Parametreleri ve Türkiye'nin Durumu" ss. 1-14, http://www.bilgesam.org/ Erişim Tarihi: 04.02.2014

Çöl, G., Ardıç, K., (2008). "Sosyal Yapısal Özelliklerin Örgüte Bağlılık Üzerine Etkileri" İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:22, Sayı:2, ss.158

Çöl, G., (2004). "Örgütsel Bağlılık Kavramı ve Benzer Kavramlarla İlişkisi" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, Cilt:6, Sayı:2, Sıra:9, No:233, http://www.isgucdergi.org/?p=article&id=233&cilt=6&sayi=2&yil=2004 Erişim Tarihi:06.07.2014

Dempsey, P.S. (2008). "Public International Air Law" McGill University, Institute and Centre for Research in Air and Space Law, Canada

DHMİ, (2011). "DHMİ Hakkında", http://www.dhmi.gov.tr Erişim Tarihi: 10.02.2011

Dolu, B. (2011). "Bankacılık Sektöründe Çalışanların Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma" Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Tezsiz Yüksek Lisans Bitirme Projesi, Isparta

Elias, B. (2009). "National Aviation Security Policy, Strategy and Mode-Specific Plans: Background and Considerations for Congress" Congressional Research Service, ss.25

Ergül, N. (2014). "Yeni Güvenlik Anlayışı Kapsamında Birleşmiş Milletler' in Rolü Ve Uygulamaları" Teoriler Işığında Güvenlik, Savaş, Barış ve Çatışma Çözümleri, ss. 165-167, http://www.bilgesam.org/tr/ Erişim Tarihi: 22.02.2014

Gülova, A. A., Demirsoy, Ö. (2012). "Örgüt Kültürü ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki: Hizmet Sektörü Çalışanları Üzerinde Ampirik Bir Araştırma" Business and Economics Research Journal, Volume 3, Number 3, ss.56

Kılıç, B. (2010). "Soğuk Savaş Sonrası Nato'nun Dönüşümü" Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara

Küçükönal, H. (2001). Havaalanı Güvenliği ve Sabiha Gökçen Uluslararası Havaalanı Güvenlik Sistemi İçin Bir Model Önerisi, Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir

London City Airport. (2007). "Airport Careers" London City Airport, http://www.londoncityairport.com/downloads/lcy-option07web.pdf Erişim Tarihi: 20.02.2014

Levent, B. (2008). "Yönetimde Yeni Bir Paradigma: Örgütsel Bağlılık" Sayıştay Dergisi, Sayı:59, ss.128

Meyer, J.P. ve Allen, N.J. (1991). A Three Conceptualization of Organizational Commitment. Human Resources Management Review, 1, 61-89

Morrow C. P. (1983). "Concept Redundancy in Organizational Research: The Case of Work Commitment" The Academy of Management Review, Vol: 8, No: 3, ss. 486-500

Nayir, F. (2013). "İlköğretim Okulu Yöneticilerinin Örgütsel Bağlılık Düzeyi" Elementary Education Online, 12(1), 179-189 http://ilkogretim-online.org.tr Erişim Tarihi: 07.07.2014

Özdevecioğlu, M. ve Aktaş A. (2007). "Kariyer Bağlılığı, Mesleki Bağlılık Ve Örgütsel Bağlılığın Yaşam Tatmini Üzerindeki Etkisi: İş-Aile Çatışmasının Rolü" Erciyes Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 28, ss.1-20

Özmen, Ö. T., Özer, S. P., Saatçioğlu, Ö. Y. (2005). "Akademisyenlerde Örgütsel ve Mesleki Bağlılığın İncelenmesine İlişkin Bir Örnek Araştırma" Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt:6, Sayı:2, ss.1-14

Pissens, M. (2010). "Aviation Security Services: the Human Input as the Key Factor" (Aviation Security Services Association International) http://www.assa-int.org/_Uploads/dbsAttachedFiles/PresentationMarcPissensNCASConference-15November2010.pdf Erişim Tarihi: 22.02.2014

Sandıklı, A. (2012). "Teoriler Işığında Güvenlik, Savaş, Barış Ve Çatışma Çözümleri", Bilge Adamlar Stratejik Araştırmalar Merkezi Yayınları, İstanbul

Sayın, A. K. (2011). "Sivil Havacılık Güvenliğinde Özel Güvenlik Hizmetlerinin Etkinliğinin İncelenmesi, Esenboğa Havalimanı Örneği" Polis Akademisi Güvenlik Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Ankara

Sayın, A. K. (2013). "Havalimanı Güvenliği Alanında Özel Güvenlik Hizmetlerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri; Malatya Havalimanı Örneği", 3. Ulusal Özel Güvenlik Sempozyumu, ss.123-132

SHGM, (2014). "Havacılık İşletmeleri Güvenlik Yönetimi ve Organizasyonu Talimatı", http://web.shgm.gov.tr/ Erişim Tarihi: 21.02.2014

Şimşek, M. Ş. ve Aslan Ş. (2011). "Meslekî Ve Örgütsel Bağlılığın, Örgütsel Davranışa İlişkin Sonuçlarla İlişkileri", SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, http://www.iibf.selcuk.edu.tr/iibf_dergi/dosyalar/871360670734.pdf Erişim Tarihi: 19.02.2014

Tak, B. ve Çiftçioğlu B.A. (2009). "Üç Boyutlu Mesleki Bağlılık Ölçeğinin Türkçe'de Güvenilirlik Ve Geçerliliğinin İncelenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması" İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt: 10, Sayı: 1, ss.35-54

Tak, B. ve Çiftçioğlu B.A. (2010). "Mesleki Bağlılık ile Çalışanların Örgütte Kalma Niyeti Arasındaki İncelemeye Yönelik Görgül Bir Çalışma", Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Ankara

Top, M. (2012). "Hekim ve Hemşirelerde Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Güven ve İş Doyumu Profili" İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt:40, Sayı:2, ss. 258-277

Uryan, Y. ve Kaptı A. (2011). "Güvenlik Hizmetlerinde Devlet-Özel Sektör İşbirliği: Metodoloji Ve Kriterler" Polis Bilimleri Dergisi, Cilt:13 (1), ss. 156-176

Uzuner, A. (2003). Sivil Havacılık Güvenliği, Özen Yayımcılık, Ankara

Boylu, Y., Pelit, E. ve Güçer, E. (2007). "Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma" Finans, Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi, Cilt:44 Sayı:511, ss. 56-58

Yılmaz, S. (2008). "Uluslararası İlişkilerde Güç ve Güç Dengesinin Evrimi" Beykent Üniversitesi, Stratejik Araştırmalar Dergisi, ss. 27-65

Use of Arima Models in Forecasting Stock Prices: A Case of Emerging Market

Mehmet Sabri Topak

Istanbul University, Faculty of Economics, Department of Business Administration

E-Mail: msabri@istanbul.edu.tr

Abstract: This study is aimed at forecasting stock prices through ARIMA models in Turkish capital market using the data on BIST 100 index. For this purpose, a data set of the BIST 100 index prices spanning the time period between 2002Q4 and 2016Q2 has been used. The model found to be the best includes no autoregressive terms (p=0), but 1 moving average term (q=1) with one time of differencing (d=1). The model results indicate that it is possible to predict the index values using the fitted model with errors negligible to some extent.

Keywords: ARIMA model, Stock Price Prediction, Borsa Istanbul Stock Market.

1. Introduction

Since predicting stock prices has always been a crucial task for investors acting in capital markets, stock price prediction is one of the issues that permanently retain its up-to-dateness. Functional models empower decision makers to produce better estimations on stock price movements by helping them develop successful strategies in trading true stocks in right time. Looking at the relevant literature concerning stock price prediction, it is observed that some of the models developed rely on artificial neural networks[1], but some on statistical techniques such as the autoregressive integrated moving average models (ARIMA), the regression method, and the generalized autoregressive conditional heteroscedasticity (GARCH). On the other hand, developing models for stock price prediction is not straightforward and difficult to undertake because of complicated nature of stock markets[2].Among these techniques, ARIMA models are considered robust and efficient in forecasting financial time series in short-term in comparison to the most popular ANNs techniques[3].

The foremost aim of this paper is to predict stock prices through ARIMA models in Turkish capital market using the data on BIST 100 index which is the mostly regarded index of Borsa Istanbul. According to the report released by The World Federation of Exchanges (WFE), total market value in 2015 of all of the companies listed on 63 stock exchange markets in 58 countries was $ 67 trillion. Borsa Istanbul (BIST) was at the 32nd row as of the end of 2015 with a total market value of $ 189 billion, but the 23rd exchange market with a transaction volume of $ 351 billion. While total number of domestic and foreign companies listed in those 63 exchange markets was 48.036, the number of companies listed on the BIST was 393, making it the 24th market all around the world. Moreover, the rate of total market value of all the affiliate stock exchange markets within WFE to GDP was reported in 2015 to be 96 %, meanwhile that ratio for the BIST was only 25,4 %, which demonstrates that the BIST is an emerging market with a relatively low level of depth as compared to its counterparts over the world.

In the remainder of the text, following a brief explanation of ARIMA technique, the details of our study on predicting stock prices that was carried out undertakingan ARIMA (0,1,1) model on the BIST 100 index data covering the period between 2002Q4 and 2016Q2.

---

[1]Mostafa, M. M. (2010). Forecasting stock exchange movements using neural networks: Empirical evidence from Kuwait. Expert Systems with Applications, 37(9), 6302-6309.

[2]Wang, J. J.,Wang, J. Z., Zhang, Z. G., &Guo, S. P. (2012). Stockindexforecastingbased on a hybrid model. Omega, 40(6), 758-766.

[3]Merh, N.,Saxena, V. P., &Pardasani, K. R. (2010). A comparisonbetweenhybridapproaches of ANN and ARIMA forIndianstock trend forecasting.BusinessIntelligenceJournal, 3(2), 23-43.

2. The ARIMA Model

ARIMA models are generated from ARMA processes[4]. These models are regarded as the most general class of models for forecasting a time series that has to be differenced before it becomes stationary[5].ARIMA models are generally applied to the cases in which non-stationarity exists. If a time series is to be differenced *d*times to make it stationary and then exploit the ARMA(p, q) model to an Autoregressive Integrated Moving Average (ARIMA) model, the original time series turns into ARIMA(p, d, q) time series; where *p* denotes the number of autoregressive terms, *d* the number of times the series has to be differenced before it becomes stationary, and *q* the number of moving average terms[6].Given a linear time series of data Y_t where *t* is an integerindex and the Y_t are real numbers, then an ARMA (p, q) model is[7]

$\Phi(L)Y_t = \delta + \Theta(L)\varepsilon_t$	(1)

where*L* is the backward shift operator, the Φ includes the parameters of the autoregressive part of the model, the Θ comprises the parameters of the moving average part and the ε_t are error terms. The error termsare generally assumed to be independently distributed, identical to a normal distribution with zero mean and homoscedastic variance.

An ARIMA (p, d, q) model is written by integrating an ARMA(p, q) process[8],

$(1-L)^d\ \Phi(L)Y_t = \delta + \Theta(L)\varepsilon_t$	(2)

where*d* is the *d*th difference of Y_t.

3. The Empirical Findings for Stocks Price Forecasting

In this study the ARIMA models are applied and its usefulness as a forecast-generating mechanism is benefited for stocks in the BIST. A data set covering the period between 2002Q4 and 2016Q2 has been used. To smooth and approximate the data to normal, they were modified through natural logarithmic transformation. The new data set is represented by the graph below.

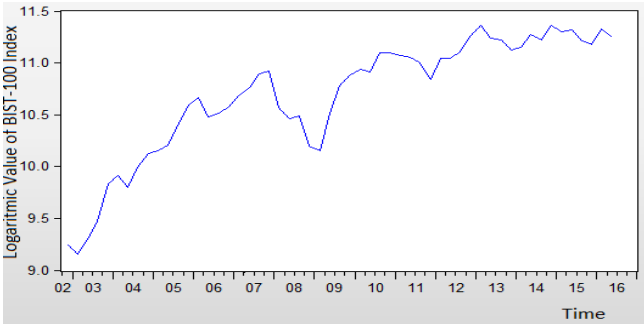
[4]Chu, F. L. (2009). Forecastingtourismdemandwith ARMA-basedmethods. Tourism Management, 30(5), 740-751.

[5]Ariyo, A. A.,Adewumi, A. O., &Ayo, C. K. (2014, March). Stockpricepredictionusingthe ARIMA model. InComputerModellingandSimulation (UKSim), 2014 UKSim-AMSS 16th International Conference on (pp. 106-112). IEEE.

[6]Enders, W. (2015). AppliedEconometric Time Series, byWalter. Technometrics,4th Edition, page 102.

[7]Sevüktekin, M.,& Çınar, M. (2014). Ekonometrik zaman serileri analizi: Eviews uygulamalı. Nobel Yayın Dağıtım, page 183.

[8]Sevüktekin, M.,& Çınar, M. (2014). Ekonometrik zaman serileri analizi: Eviews uygulamalı. Nobel Yayın Dağıtım, page 186.



Graph 1: Logarithmic Value of BIST 100 Index

It is essential to use the maximum possible number of ARIMA models in order to obtain relatively accurate forecasting. Firstly, we estimate 25 models and then appropriate ARIMA model is selectedfrom among these models by using Akaike information criterion (AIC). The specified model (Equation 3) has been determined to beARIMA(0,1,1) with the AIC value of -1,0413. The residuals of the ARIMA(0,1,1) model prove to benormal distribution and it is concluded that there is no autocorrelation among the error terms. The results of Jarque-Bera Normality test and correlograms of residuals squared are presented below.

Table 1: Distribution Test Statistics

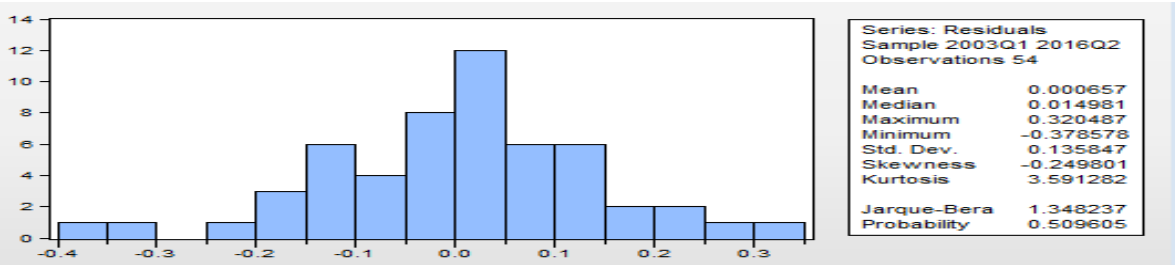


Table 2: Correlogram Statistics

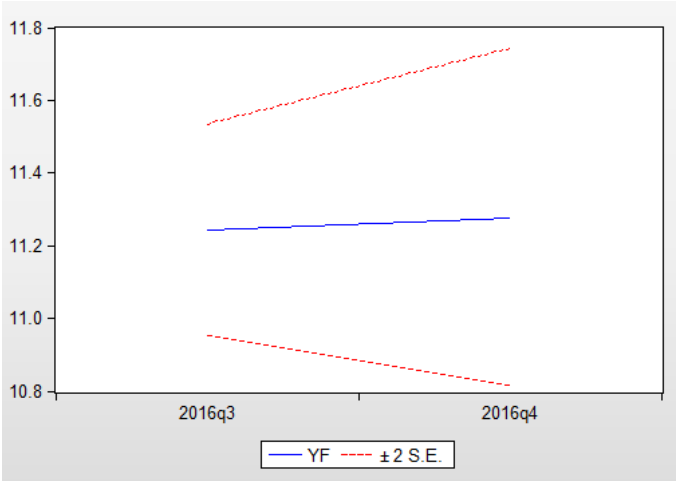
Sample: 2002Q4 2016Q2
Included observations: 54

Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1	-0.196	-0.196	2.1947	0.138
		2	0.053	0.015	2.3571	0.308
		3	0.211	0.233	5.0003	0.172
		4	-0.192	-0.119	7.2281	0.124
		5	0.201	0.134	9.7177	0.084
		6	-0.138	-0.126	10.913	0.091
		7	0.111	0.137	11.702	0.111
		8	-0.212	-0.305	14.659	0.066
		9	-0.172	-0.162	16.647	0.055
		10	0.198	0.067	19.340	0.036
		11	-0.090	0.183	19.912	0.047
		12	-0.014	-0.090	19.926	0.069
		13	-0.046	-0.092	20.085	0.093
		14	-0.047	-0.058	20.255	0.122
		15	-0.032	-0.016	20.332	0.160
		16	-0.025	-0.066	20.382	0.203
		17	0.165	0.102	22.621	0.162
		18	-0.065	0.050	22.973	0.192
		19	-0.078	-0.027	23.498	0.216
		20	0.097	-0.025	24.341	0.228
		21	-0.080	-0.100	24.925	0.250
		22	0.078	0.037	25.493	0.274
		23	0.020	0.018	25.531	0.323
		24	-0.073	-0.053	26.073	0.349

Using Maximum Likelihood Estimator (MLE), we obtained the following estimates:

$$\Delta Y_t = 0,0355 + 0,2827\varepsilon_{t-1} \qquad (3)$$
$$se = (0,0238)\ \ (0,2005)$$

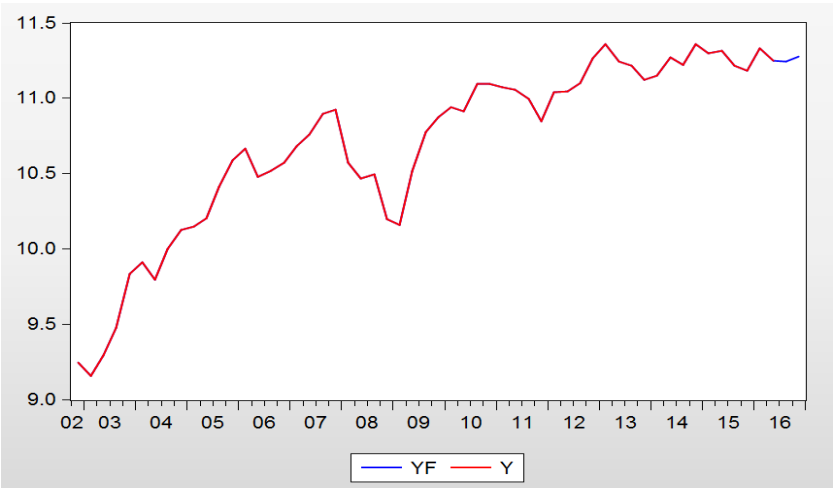
The forecasts and corresponding mean square errors over a 2-quartes (2016Q3-2016Q4) horizon obtainedusing the fitted model are illustrated below:



Graph 2: Forecasts and Errors

The forecasts point outa logarithmic BIST-100 index continuing to grow over the forecast horizon. Moreover, the confidence bounds show an increase in index. Because this is a nonstationary process, the width of the forecast intervals grows over time.

After an antilogarithmic transformation, the forecasted indexes from the estimated model are 76276,86 and 79034,19 for 2016Q3 and 2016Q4, respectively as seen in the subsequent graph. The actual value of 2016Q3 index is 76.488, 88.



Graph 3: Actual and Forecast Index Values

4.Conclusion

The study applies an ARIMA (0,1,1) model to a set of actual data spanning the period between 2002Q4 and 2016Q2 in order to predict stock prices in the BIST. The results show that it is possible to sufficiently estimate the BIST 100 index values using ARIMA technique with negligible forecast errors. The estimated index value for 2016Q3 is 76276,86 whereas the actual value has been 76.488, 88.

References

Ariyo, A. A., Adewumi, A. O., & Ayo, C. K. (2014, March). Stock price prediction using the ARIMA model. In Computer Modelling and Simulation (UKSim), 2014 UKSim-AMSS 16th International Conference on (pp. 106-112). IEEE.

Chu, F. L. (2009). Forecasting tourism demand with ARMA-based methods. Tourism Management, 30(5), 740-751.

Enders, W. (2015). Applied Econometric Time Series, by Walter. Technometrics, 4th edition.

Merh, N., Saxena, V. P., &Pardasani, K. R. (2010). A comparison between hybrid approaches of ANN and ARIMA for Indian stock trend forecasting.Business Intelligence Journal, 3(2), 23-43.

Mostafa, M. M. (2010). Forecasting stock exchange movements using neural networks: Empirical evidence from Kuwait. Expert Systems with Applications, 37(9), 6302-6309.

Sevüktekin, M., & Çınar, M. (2014). Ekonometrikzamanserilerianalizi: Eviewsuygulamalı. Nobel Yayın Dağıtım.

Wang, J. J., Wang, J. Z., Zhang, Z. G., &Guo, S. P. (2012). Stock index forecasting based on a hybrid model. Omega, 40(6), 758-766.

Borrowing Tendencies of Small, Medium and Large Sized Enterprises in Tekirdağ Region from Foreign Owned Banks and Domestic Banks

Rasim YILMAZ

Namık Kemal University, Faculty of Economics and Business Administration

Abstract: In this study we examine the lending tendency of foreign and domestic banks in Turkey to small, medium and large sized enterprises and their behavior towards these type of enterprises in times of financial crisis in the case of Tekirdağ region. Using firm level data from Tekirdağ region we analyzed a) borrowing tendency of small, medium and large sized enterprises from foreign and domestic banks b) lending tendency of foreign and domestic banks to small, medium and large sized enterprises in times of financial crisis.

Result of econometric study indicates that possibility of medium and large sized, foreign owned and exporter enterprises accessing credit from foreign banks is more than small and micro sized, non-exporter, non-foreign owned enterprises in Tekirdağ region. Foreign banks are less likely to lend small and micro sized, non-exporter, non-foreign owned enterprises

Factor analysis results using perception-based measures shows that foreign banks lend short term credit, retreat from lending to small-sized firms, lend credible medium and large sized firms, lend only large and credible (transparent) firms in times of financial crisis. Firms report that domestic banks lower lending rates and procedures, and more focus on customer relations with higher participation of foreign banks, The results also suggest that higher foreign bank participation improves the accessibility of both firm and individual credit.

Our results provide support to the hypotheses in literature of effects of foreign bank entry that "Foreign bank entry can cause cream skimming whereby Foreign banks may concentrate on profitable and large borrowers." and "Higher foreign bank participation can lead to an overall decrease in lending rates of all enterprises, including small and medium-sized ones, and improve the accessibility of external financing of firms."

Key Words: Foreign Banks, SMEs, Lending

Tekirdağ İlinde Faaliyet Gösteren Küçük, Orta ve Büyük Ölçekli Firmaların Yabancı ve Ulusal Bankalardan Kredi Kullanma Eğilimleri

Özet: Bu araştırmada Türkiye'deki yabancı ve ulusal bankaların küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelere kredi kullandırma eğilimleri ve finansal kriz dönemlerindeki davranışları Tekirdağ ili özelinde analiz edilmiştir. Anket verilerinden yararlanılarak a) Tekirdağ ilinde faaliyet gösteren küçük, orta ve büyük ölçekli firmaların yabancı ve ulusal bankalardan kredi kullanma eğilimleri ve b) Finansal kriz zamanlarında yabancı ve ulusal bankaların küçük, orta ve büyük ölçekli firmalara kredi kullandırma eğilimleri incelenmiştir.

Ekonometrik çalışmanın sonuçları göstermektedir ki Tekirdağ merkez ve ilçelerinde orta ve büyük ölçekli, yabancı ortaklı ve ihracat yapan işletmelerin yabancı banaklardan kredi bulma olasılıkları (yabancı bankaların bu tür firmaları kredi sunmak için tercih olasılıkları) artmaktadır. Diğer yandan mikro ve küçük ölçekli, ihracat yapmayan ve yabancı ortağı bulunmayan işletmelerin yabancı bankalardan kredi kullanma olasılıkları düşmektedir.

Firma önyargılarına dayanan faktör analizi sonuçları, yabancı bankaların daha çok kısa vadeli kredi kullandırdıkları, küçük işletmelere kredi vermekten kaçındıkları, orta ve büyük ölçekli saygın firmalara kredi kullandırdıkları, kriz zamanlarında sadece büyük ve saygın işletmelere kredi vermekte olduklarına işaret etmektedir. Bunun yanında, yabancı bankaların sayısının artmasıyla birlikte ulusal bankaların kredi faiz oranlarını düşürdüğü, prosedürlerini azalttığı ve müşteri ilişkilerine daha fazla önem verdiğinin yanı sıra firma kredisi ve bireysel kredi bulmanın kolaylaştığına işaret etmektedir.

Ampirik bulgular bir bütün olarak incelendiğinde, sonuçlar yabancı bankaların etkileri literatüründeki "yabancı bankalar piyasadaki kaymak tabaka denilebilecek en karlı ve kredibilitesi yüksek müşterileri seçebilir." ve "yabancı banka girişi ile birlikte piyasadaki tüm firmaların borçlanma maliyetleri düşecek ve krediye ulaşım olanakları artacaktır." hipotezlerini destekler niteliktedir.

Anahtar Kelimeler: Yabancı Bankalar, KOBİ, Banka Kredisi

I. Giriş

1990'ların ortasından bu yana globalizasyon ve finansal entegrasyon trendleri ile birlikte gelişmekte olan ülkelerin bankacılık sektörleri önemli değişimler göstermektedir. Bu değişimlerden en önemlilerinden birisi de bankacılık sektöründe yabancı bankaların payındaki hızlı artıştır. 1995-2002 yılları arasında 104 Gelişmekte Olan Ülkedeki yabancı bankaların toplam bankacılık varlıkları içindeki payı ortalama %18'den %33'e artış göstermiştir (Cull ve Martinez-Peria, 2007: 2). Bu trend Doğu Avrupa ve Latin Amerika ülkelerinde diğer bölgelerden daha dikkat çekici bir şekilde gerçekleşmiştir. Yabancı bankalar, Orta ve Doğu Avrupa'daki 16 geçiş ekonomisinde toplam bankacılık sektörü varlıklarının %80'nine ve Latin Amerika'daki birçok ülkede ise toplam bankacılık sektörü varlıklarının %60'ına sahiptirler.

Yabancı bankaların yükselen piyasa ekonomisindeki rolleri arttıkça, yabancı bankaların faaliyet gösterdikleri ülke ekonomileri üzerindeki etkileri tartışması da önem kazanmıştır.

Bu araştırmada Türkiye'deki yabancı ve ulusal bankaların küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelere kredi kullandırma eğilimleri ve finansal kriz dönemlerindeki davranışları Tekirdağ ili özelinde analiz edilecektir. Anket verilerinden yararlanılarak a) Tekirdağ ilinde faaliyet gösteren küçük, orta ve büyük ölçekli firmaların yabancı ve ulusal bankalardan kredi kullanma eğilimleri b) Finansal kriz zamanlarında yabancı ve ulusal bankaların küçük, orta ve büyük ölçekli firmalara kredi kullandırma eğilimleri incelenmiştir.

1.1. Yabancı Bankaların Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Kredi Kullandırma Eğilimleri

Yabancı banka katılımının etkileri arasına en çok tartışılanlardan birisi de yabancı bankaların kredinin ulaşımında kolaylık sağlayıp sağlamadıkları yönündedir. Bu tartışma özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki küçük ve orta boy firmalar için yapılmaktadır. Yabancı banka girişinin küçük ve orta ölçekli firmaların krediye erişimini arttırıp arttırmadığı teorik olarak tartışmalı bir durumdur.

Yabancı banka girişi ile birlikte özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin krediye erişimleri artabilir. Yabancı bankaların bankacılık piyasasına girmesiyle birlikte toplam kredi arzı artacaktır. Bunun yanında bankacılık sektöründe yaşanacak rekabet borçlanma maliyetlerini de düşürecektir. Yabancı banka girişi ile birlikte piyasadaki tüm firmaların borçlanma maliyetleri düşecek ve krediye ulaşım olanakları artacaktır. Bu durumdan özellikle daha önceleri kredi bulmakta güçlük çeken küçük ve orta ölçekli işletmeler fayda sağlayacaktır. Yabancı bankalar ulusal bankalardan daha zengin fon kaynaklarına sahip olduklarından dolayı kredi sunma kapasiteleri de daha yüksektir. Kredi sunma kapasiteleri yüksek olan yabancı bankalar, küçük ve orta ölçekli işletmeler de dahil olmak üzere piyasanın tüm sekmenlerine yönelebilirler.

Diğer yandan, yabancı bankalar piyasadaki kaymak tabaka denilebilecek en karlı ve kredibilitesi yüksek müşterileri seçebilir ve sadece bu tür işletmelere finansman sağlama yolunu seçebilirler.

Yabancı bankalar, uzun vadeli kredi tarihine ve ayrıntılı finansal tablo bilgilerine sahip, şeffaf ve büyük ölçekli firmalara ait somut enformasyonu işleme ve bu tür işletmelere kredi kullandırma konusunda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptirler. Somut enformasyon, kredibilitesi olan ve firmanın bilançosuna, kredi tarihine, garantilerine ve teminatı gibi doğrulanabilir veriye dayanan enformasyondur. Yabancı bankaların müşterilerinin kredibilitesini değerlendirmek için kullandıkları kredibilite puanlama yöntemi gelişmekte olan ülkelerdeki enformasyonel problemlerden (asimetrik bilginin mevcudiyeti) dolayı efektif bir şekilde kullanılamayabilir. İşletmeler hakkında asimetrik bilginin (soyut enformasyonun) hakim olduğu durumlarda, kredi kullanıcıları hakkında bilgi edinmenin maliyeti yabancı bankaları sadece kredibilitesi en yüksek müşterilere kredi vermeye ve kredibilitesi düşük, risk düzeyi yüksek ve soyut enformasyona sahip kredi müşterilerini dışlamaya yönlendirebilir. Soyut enformasyon, üçüncü bir kişi tarafından doğrulanamayan, banka ve müşterisi arasındaki ilişkinin sonucu olarak elde edilen bilgiye dayalı enformasyondur. Genellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler soyut enformasyona sahip firmalar olduklarından dolayı yabancı bankaların kredi portföyünden dışlanmaktadırlar (Degryse, Havrylchyk, Jurzyk ve Kozak, 2008).

Kredibilitesi yüksek, somut enformasyona sahip ve büyük ölçekli firmaları yabancı bankalara kaptıran ulusal bankalar yabancı bankalar tarafından dışlanan, kredibilitesi düşük, risk düzeyi yüksek ve soyut

enformasyona sahip küçük ve orta ölçekli firmalara hizmet etmek zorunda kalabilirler. Kredibilitesi düşük kredi müşteri havuzu ile karşı karşıya kalan ulusal bankalar küçük ve orta ölçekli firmalara kredi arzlarını düşürebilirler veya artırabilirler.

Yabancı bankalar piyasanın en kaymak tabakasına yoğunlaşsalar bile ulusal bankaları piyasanın diğer kısımlarına yönelmeye zorlayarak küçük ve orta ölçekli firmaların krediye ulaşım olanakları zenginleşebilir. Soyut enformasyonun toplanması uzun vadeli müşteri ilişkisini ve kredi müşterisi hakkında detaylı piyasa araştırmasını gerektirir. Ulusal bankalar soyut enformasyona sahip firmalara kredi verme konusunda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduklarından dolayı küçük ve orta boy işletmelere kredi arzlarını artırabilirler. Ulusal bankalar soyut enformasyona sahip firmalara kredi kullandırırken "müşteri ilişkilerine dayanan kredilendirme" tekniğini kullanırlar. Bu kapsamda öncelikle kredi kullandırılacak firma hakkında istihbarat çalışmalarıyla bilgi toplanır, firma sahibinin karakter incelemesi yapılır. Eğer ilk değerlendirmeler olumluysa firmaya bir miktar kredi kullandırılır. Daha sonra zaman için firma ile müşteri ilişkisi geliştirilir ve bu süreçte firma ile ilgili kapsamlı kredi dosyası oluşturulur.

Somut enformasyona sahip firmaların ödedikleri kredi faiz oranları soyut enformasyona sahip firmalardan daha düşüktür. Bu durumun nedeni bu iki tip kredi kullanıcısının kredi talep esnekliklerinin birbirinden farklı olmasıdır. Somut enformasyona sahip, şeffaf firmaların kredi talep esneklikleri daha fazladır çünkü bu tür firmalara kredi verme konusunda bankalar arasında daha yüksek rekabet vardır. Diğer yandan soyut enformasyona sahip firmalar kredi değerliliklerini üçüncü kişilere aktaramazlar ve böylece daha yüksek kredi maliyetlerine katlanmak zorunda kalırlar. Böylece, büyük ölçekli firmaların kredi maliyeti, küçük ve orta boy ölçekli işlemelerden daha düşük olacaktır (Degryse, Havrylchyk, Jurzyk ve Kozak, 2008).

Yabancı bankaların krediye ulaşım olanakları üzerindeki etkileri üzerine yapılan ampirik çalışmaların sonuçları bizi net bir sonuca götürmemektedir. Aşağıdaki çalışmalar yabancı bankaların küçük firmaların krediye ulaşımını sınırlandırdıkları ve ekonomideki en büyük ve kredibilitesi yüksek firmalara hizmet sunduklarına dair kanıt göstermektedir.

1995-2009 yılları arasında 137 ülkedeki 5.377 bankaya ait kapsamlı veriler yoluyla yabancı bankaların davranışlarını ve etkilerini inceleyen Classens ve van Horen (2012), gelişmekte olan ülkeleri içeren örneklemde yabancı banka mevcudiyeti ve kredi arasında güçlü negatif bir ilişki bulmuşlardır: Yabancı banka payındaki 1 puanlık standart sapma kredilerde %5'lik bir düşmeye yol açmaktadır.

1998 yılı sonu itibariyle Arjantin'deki 61.295 firmaya ait 115 farklı bankadan yapılan 195.695 kredi anlaşmasını inceleyen Berger, Klapper ve Udell (2001), küçük ve kredibilitesi düşük firmaların yabancı bankalardan kredi elde edebilme ihtimallerinin düşük olduğu sonucuna varmıştır.

Pakistan'daki 7 yıl süresince 80.000 krediyi inceleyen Mian (2006), yabancı bankaların küçük, kırsal kesimde faaliyet gösteren, holdinglere veya gruplara ait olmayan, ilk defa kredi talep eden ve uzun-vadeli finansman ihtiyacı olan firmalara kredi vermekten kaçındıkları sonucuna varmıştır. Ayrıca Mian (2006) borç vermede, borcu kapatmada ve borç vermekteki yeniden pazarlıkta yabancı bankalar ile ulusal bankalar arasındaki farklılıkların nedeni olarak coğrafi ve kültürel farklılıkları göstermektedir.

Hindistan üzerine araştırma yapan Gormley (2010) yabancı banka girişi sonrasındaki yurt içi kredideki sistematik düşüş nedeniyle ulusal firmaların kredi bulma olasılıklarının düştüğü sonucuna varmıştır. (Buruno ve Hauswald, 2009: 4). Yabancı bankalar Hindistan piyasasına girdikten sonra sadece çok karlı az sayıdaki firmayı finanse etmiştir. Yabancı banka girişinden sonra ayrıca ulusal bankaların kredi arzlarında da düşme yaşanmıştır. Kredilerdeki düşme küçük işletmeler arasında daha fazla gözlenmiştir. Dış finansmana bağlı küçük işletmeler yabancı banka girişi sonucu meydana gelen kredi düşüşünden en fazla etkilenen kesim olmuştur. (Gormley, 2010: 26)

60 düşük gelir düzeyine sahip ülke üzerine ampirik araştırma yapan Detragiache, Tressel ve Gupta (2008: 2155), yabancı bankaların piyasadaki kaymak tabaka denilebilecek en karlı ve kredibilitesi yüksek firmalara fayda sağladıkları fakat diğer firmalara ya fayda sağlamadıkları ya da zarar verdikleri ve böylece genel olarak refahın düştüğü sonucuna ampirik olarak varmışlardır. (Buruno ve Hauswald, 2009: 4)

Buna karşın aşağıdaki çalışmalar yabancı banka katılımın her zaman krediye ulaşımı engellemeyeceğine dair ampirik kanıt sunmaktadırlar.

Haselmann, Pistor ve Vig (2008) Orta ve Doğu Avrupa'daki kredi sunucuların yasal haklarının korunmasındaki gelişmeler ile özellikle yabancı bankaların kredi sunmadaki isteklilikleri arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Kredi sunucuların haklarının korunması konusundaki yasal değişiklikler meydana geldiğinde, yabancı bankalar kredi hacimlerini ulusal bankalardan önemli derecede daha fazla artırmışlardır.

Latin Amerika'daki yabancı bankalar ve ulusal bankaların ulusal piyasaya kredi sunumlarını karşılaştıran Dages, Goldberg ve Kinney (2000), küçük işletmelere kredi sunumu konusunda yabancı bankaların sağlıklı ulusal bankalar ile aynı eğilimlere sahip olduklarını bulmuşlardır.

35 gelişmekte olan ülke ve geçiş ekonomisinde faaliyet gösteren 3.000 firma ile yapılan anket verilerini kullanan Clarke, Cull ve Martinez Peria (2006: 774), daha yüksek yabancı banka katılımının olduğu ülkelerde tüm işletmelerin (küçük ve orta boy işletmeler de dahil olmak üzere) finansman kısıtlarının azaldığı sonucuna varmışlardır. Dolayısıyla, daha yüksek yabancı banka katılımı tüm firmaların dış finansmana erişimini geliştirmiştir.

Clarke, Cull, Martinez Peria ve Sanchez (2005) dört Latin Amerika ülkesindeki (Arjantin, Şili, Kolombiya ve Peru) 1990'ların ikinci yarısına ait bankacılık verilerini kullanarak bankaların orijininin küçük işletmelerin toplam krediler içindeki payını ve küçük işletmelere açılan kredilerin büyüme hızını etkileyip etkilemediğini araştırmışlardır. Araştırma sonuçları, yabancı bankaların küçük işletmelere daha az kredi vermesine rağmen, büyük yabancı bankalar ve büyük ulusal bankalar karşılaştırıldığında yabancı bankaların toplam kredileri içinde küçük işletmelerin kredilerinin payının daha fazla olduğunu ve küçük işletmelere açılan kredilerin büyüme hızının daha fazla olduğu sonucuna varmıştır.

Batı Avrupa'daki 60.000 firmaya ait panel verileri kullanan Giannetti ve Ongena (2005), yabancı banka kredilerinin firmaların büyümesi ve finansmanı üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Araştırma bulguları büyük firmaların yabancı bankaların katılımından daha fazla fayda sağlamalarına rağmen, küçük firmaların da yabancı banka girişinden fayda sağladıklarını göstermektedir.

De Haas ve Naaborg (2006) Orta Avrupa'daki ve Baltık Ülkeleri'ndeki ulusal bankaların satın alınması yoluyla gerçekleşen yabancı banka girişinin büyük uluslararası firmalara doğru süreklilik arz eden bir kredi arzı önyargısına yol açmadığı; bunun yerine artan rekabetin ve kredi tekniklerindeki gelişmelerin küçük ve orta boy işletmelere ve perakende piyasalara doğru bir eğilim doğurduğu sonucuna varmıştır.

1995-1996 ve 2000-2001 dönemlerinde Hindistan'daki bankalara ait verilerle araştırma yapan Bhaumik ve Piesse (2004), ekonomik reformların ve bankacılık sektörü serbestleşmesinin yaşandığı olumlu bir atmosferde, yabancı bankaların piyasanın kremasını yemek yerine kredi piyasalarında agresif bir strateji izledikleri sonucuna varmışlardır.

74 ülkedeki küçük, orta ve büyük ölçekli firmalara ait verileri analiz eden Beck, Demirgüç-Kunt ve Maksimovic (2004), yabancı bankaların gelişmekte olan ülkelerdeki mevcudiyetinin küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sunumuna hazır kredide artışa yol açtığını bulmuşlardır. (Buruno ve Hauswald, 2009: 11)

Özetle, yabancı bankaların katılımının küçük ve orta boy işletmelerin krediye ulaşımı üzerindeki etkisi hem teorik hem de ampirik olarak belirsizdir.

1.2. Yabancı Bankalar ve Kriz

Bankacılık krizi sırasında yabancı banka mevcudiyetinin kredi istikrarı üzerindeki etkisi teorik olarak belirsizdir.

Bir yandan, yabancı bankalar faaliyet gösterdikleri ülkedeki finansal kriz dönemlerinde kredi istikrarının kaynağı olabilirler. Yabancı bankalar yurtdışı fon kaynaklarına ve sermaye piyasalarına daha iyi ulaşım imkanına sahip olduklarından dolayı ulusal bankalardan daha istikrarlı kredi sunucuları olabilirler.

Diğer yandan, ulusal finansal sistemdeki bir kriz sırasında yabancı bankaların mevcudiyeti kredi istikrarını tehlikeye düşürebilir. Yabancı bankalar faaliyet gösterdikleri ekonomide yaşanan problemlere karşı ulusal bankalardan daha duyarlı olabilirler. Yabancı bankalar faaliyet gösterdikleri bir ülkede ekonomik sıkıntılar yaşandığında faaliyetlerini başka bir ülkeye kaydırabilirler ve böylece toplam kredilerin istikrarını azaltabilirler. Ayrıca, yabancı bankalar ana bankalarının bulunduğu ülkedeki veya faaliyet gösterdikleri diğer ülkelerdeki negatif şokları ithal edebilirler. Uç noktada, ana ülkelerindeki finansal zorluklar yabancı bankaları faaliyet gösterdikleri ülkelerden geri çekilmeye zorlayabilir. Bu ise ulusal bankacılık sistemindeki toplam kredilerin istikrarını azaltabilir.

Yabancı bankaların bağlı ortaklıklarının izleyeceği politikalar holding merkezlerinin kararları tarafından etkilenmektedir. Bir kriz döneminde ana banka son kredi mercii veya destekleyici bir davranış içinde bulunabilir. Ana banka, merkezinin bulunduğu sermaye piyasasını ve kendi ülkesindeki hazine operasyonlarını kullanarak kendi bağlı ortaklıkları arasında sermayesini ve likiditesini tahsis edebilir. Bu ise yabancı bankaların bağlı ortaklıklarının daha istikrarlı kredi arzı sunmalarına yol açabilir. Finansal olarak destekleyici bir ana banka ve çeşitli fon kaynaklarına ulaşabilme yabancı bankaların bağlı ortaklıklarını gidilen ülkede oluşabilecek olumsuz etkilere karşı daha az kırılgan duruma getirir. Bu nedenle ulusal bankalarla karşılaştırıldığında yabancı bankaların bağlı ortaklıkları krizlerin olumsuz etkilerinden daha hızlı toparlanır ve kredi arzlarının düzeyini daha istikrarlı tutabilirler. (Haas ve Lelyveld, 2006: 1929)

Diğer yandan yabancı bankaların kredi arzları ulusal bankalardan daha az istikrarlı olabilir. Eğer yabancı bankalar gidilen ülkedeki makroekonomik ortamdaki değişimlere karşı konjonktürel dalgalanma ile aynı yönlü hareket ediyorlarsa, yabancı bankaların kredi arzları istikrarsız olacaktır. Bu tür bir davranışın ardındaki neden ana bankanın sermayesini çeşitli coğrafi bölgeler arasında beklenen risk ve getiriye göre tahsis etmesi olabilir. Eğer yabancı bankanın faaliyet gösterdiği bir ülkedeki ekonomik büyüme düşme gösterirse, bu ülkedeki bağlı ortaklığın faaliyetleri azaltılacak ve diğer bölgelere kaydırılacaktır. Ulusal bankalar yabancı bankaların sahip olduğu alternatif yatırım fırsatlarına sahip olmadıklarından dolayı ulusal ekonomideki makroekonomik koşullara karşı daha az duyarlı olacaklardır. Bu nedenle, gidilen ülkedeki konjonktürel dalgalanma ile bağlı ortaklığın kredi arzı arasında pozitif bir ilişki olacaktır. Bir başka deyişle, ekonomi büyürken bağlı ortaklığın kredi arzı daha da artacak ve ekonomi daralırken bağlı ortaklığın kredi arzı daha da azalacaktır. (Haas ve Lelyveld, 2006: 1929)

Eğer yabancı bankaların bağlı ortaklıkları gidilen ülkedeki ekonomik koşullardan ziyade ana bankanın bulunduğu ülkedeki ekonomik koşullara tepki gösterirse farklı bir mekanizma işleyecektir.

a) Ana bankanın bulunduğu ülkedeki olumsuz ekonomik koşullar sermayesi sınırlı ana bankayı aktivitelerini azaltmaya yöneltecektir. Dolayısıyla konsolide bütçe kapsamındaki bağlı ortaklıkların da faaliyetleri azaltılacaktır. Yabancı ülkelerdeki operasyonlar azaltılacak olanlar arasında ilk sırada yer almaktadır. Bu durumda ana bankanın bulunduğu ülkedeki konjonktürel dalgalanma ile bağlı ortaklığın kredi arzı arasında pozitif bir ilişki olacaktır. Böylesi bir durum ana bankanın finansal koşullarının oldukça zayıf olduğu zamanlarda geçerli olacaktır.

b) Ana bankanın bulunduğu ülkedeki ekonomik koşullar bozulduğunda ana ülkedeki yatırım fırsatları azalan ana banka yurt dışındaki aktivitelerini genişletme çabası içine girebilir. Tersine, ana bankanın bulunduğu ülkedeki ekonomik koşullar iyileştiğinde ana banka bağlı ortaklıklarına daha az sermaye tahsis edecektir. Bu senaryo altında, ana bankanın bulunduğu ülkedeki konjonktürel dalgalanma ile bağlı ortaklığın kredi arzı arasında negatif bir ilişki olacaktır. Böylesi bir durum ana bankanın finansal olarak sağlıklı ve holding sermayesinin en yüksek getiriyi elde etme isteğinin önünde bir engelin olmadığı zamanlarda geçerli olacaktır. (Haas ve Lelyveld, 2006: 1930)

Yabancı bankaların finansal kriz zamanlarında kredi kullandırma eğilimleri üzerine yapılan ampirik çalışmaların sonuçları bizi net bir sonuca götürmemektedir. Ampirik çalışmalardan bazıları özellikle kriz zamanlarında yabancı bankaların ulusal bankalardan daha istikrarlı kredi sunucuları oldukları sonuçlarına varmışlardır.

1994-1995 Tekila krizine boyunca Arjantin ve Meksika'daki bankaların davranışlarını analiz eden Goldberg, Dages ve Kinney (2000) yabancı bankaların ulusal bankalara göre daha yüksek kredi büyüme hızına ve daha

düşük borç verme volatilitesine sahip olduklarını, bu durumun ise genel olarak daha düşük kredi volatilitesine yol açtığını bulmuştur.

1990'lı yıllardaki Arjantin, Şili ve Kolombiya'daki bankacılık verileri kullanarak analiz yapan Cyrstal, Dages ve Goldberg (2002) yabancı bankaların ulusal bankalardan daha yüksek kredi büyüme hızı sergilediklerini bulmuştur.

1994-1999 yılları arasına Arjantin, Brezilya ve Meksika'daki yabancı bankaların doğrudan ve sınır ötesi borç vermelerini analiz eden Peek ve Rosengren (2000b) ziyaret edilen ülkedeki olumsuz ekonomik zamanlarda yabancı bankaların kredi arzlarını azaltmadıkları sonucuna varmıştır.

1997-1998 Asya krizi sırasına Malezya'daki yabancı ve yerli bankaların davranışlarını inceleyen Detragiache ve Gupta (2006), kriz sırasında yabancı bankaların yerel piyasayı terk ettiklerine dair bir bulguya rastlayamamışlardır.

1993-2000 yılları arasında 10 Orta ve Doğu Avrupa ülkesinde (Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Latviya, Lütenya, Polonya, Romanya, Slovenya ve Slovakya) yabancı ve ulusal bankaların iş çevrimi koşullarına ve yerel bankacılık krizlerine tepkilerini inceleyen De Haas ve van Lelyveld (2006), krizler sırasında ulusal bankaların kredilerini kısarken, yabancı bankaların eski kredi seviyelerini muhafaza ettikleri sonucuna varmıştır. (Cull ve Martinez-Peria, 2007: 12)

Yabancı banka girişinin gidilen ülkedeki kredi arzı üzerinde istikrar sağlayıcı etkileri bulunduğuna dair pozitif sonuçların yanında, belli koşullar altında yabancı bankaların istikrar bozucu etkilere sahip olduklarına dair ampirik sonuçlarda mevcuttur.

Yabancı bankaların ABD ve diğer ülkelerde davranışlarını inceleyen Morgan ve Strahan (2004), yabancı banka mevcudiyetinin konjonktürel dalgalanmaları artırdığı sonucuna varmıştır. (Kriz Makalesi)

Galindo, Micco, and Powell (2005) ve Tschoegl (2003), Kanadalı Scotia Bank, Fransız Credit Agricole ve İtalyan Intesa'nın 2001 Arjantin krizi sırasında bağlı ortaklıklarına daha fazla sermaye aktarmayı reddettiklerini ve bağlı ortaklıklarını terk ettiklerini rapor etmektedir (Kitap).

Van Rijckeghem and Weder (2003), Kuzey Amerika ve Avrupa menşeli bankaların Asya krizi sırasında kredilerini Asya'dan Latin Amerikaya yönlendirirken, Rusya krizi sırasında Asya, Latin Amerika ve Avrupa'daki kredilerini azalttıklarını bildirmektedirler (Canales-Kriljenko, Coulibaly and Kamil, 2010). (Kriz Makalesi)

A.B.D. bankalarının gelişmekte olan ülkelere plase ettikleri kaynakları ve kredileri analiz eden Goldberg (2001) ve Palmer (2000), Amerikan bankalarının yükselen piyasa ekonomilerine plase ettikleri kaynaklarla, ev sahibi ülkedeki ekonomik dalgalanmalardan ziyade Amerikan ekonomisinin durumu arasında ilişki olduğu sonucuna varmışlardır. (Peek ve Rosengren, 1997)(Haas ve Lelyveld, 2006: 1931).

Benzer şekilde, Goldberg (2002), Martinez Peria, Powell ve Vladkova-Hollar (2005) yabancı bankaların geldikleri ülkedeki (ana ülkedeki) şoklara tepki gösterdikleri sonucuna varmıştır. (Cull ve Martinez-Peria, 2007: 12)

Jeanneau ve Micu (2002) yükselen piyasa ekonomilerine olan kredi arzının sanayileşmiş ülkelerdeki ekonomik koşullarla pozitif bir ilişki içinde olduğunu tespit etmiştir. Japonya'daki bankacılık krizleri sırasında Japon bankalarının ABD'deki bağlı ortaklıkları kredi sunumlarını azaltmışlardır. Bu durum Amerika'daki inşaat ve gayri menkul sektörlerini olumsuz etkilemiştir (Peek ve Rosengren, 2000a). 1997 Asya Krizi sırasında yabancı bankaların sunduğu sınır ötesi ve yurtiçi kredilerinde ciddi düşüşler olmuştur. Tüm yabancı bankaların sınır ötesi kredileri düşerken, en büyük düşüş Japon bankalarında olmuştur. Bunun nedeni olarak Japon bankaların Japonya'da karşılaştıkları problemler gösterilmiştir. Ayrıca, yabancı bankaların kredi arzındaki düşüş (%40) ulusal bankaların kredi arzındaki düşüşten (%35) daha fazladır. (Mathieson ve Roldos, 2001: 38)

Calvo ve diğerleri (1993), Hernandez ve Rudolph (1995) ve Moshirian (2001) ana bankanın bulunduğu ülkelerdeki ekonomik koşullardaki bozulmanın uluslararası bankaları ülke dışında kredi verme fırsatları bulmaya yönlendirdiği sonucuna varmışlardır. Goldberg (2001), ABD kökenli bankaların gelişmekte olan

ülkelere olan kredi sunumlarının ABD'nin ekonomik büyümesi ile ilişkili olduğunu bulmuştur. İlişkinin yönü Asya ülkelerinde negatif iken Latin Amerika ülkelerinde pozitif olarak bulunmuştur. Bir başka deyişle ABD ekonomisi daralırken Asya ülkelerine olan kredi arzı azalırken, Latin Amerika ülkelerine olan kredi arzı artış göstermiştir. (Haas ve Lelyveld, 2006: 1931)

Bazı çalışmalar ise hem pozitif hem de negatif sonuçları birlikte barındırmaktadır. Bu durumun nedeni bankaların menşelerinde yatmaktadır.

Latin Amerika'da faaliyet gösteren yabancı bankaların kredi arzlarını inceleyen Martinez-Peria, Powell ve Vladkova-Hollar (2005) Japon bankalarının Japon ekonomisinin bozulduğu dönemlerde Latin Amerika'ya olan kredi sunumlarını azalttıklarını, diğer yabancı bankaların ise ana bankalarının bulunduğu ekonomilerin kötüleştiği dönemlerde Latin Amerika'ya olan kredi arzlarını artırdıklarını bulmuşlardır. Latin Amerika'daki Japon bankaları dışındaki yabancı bankaların ana bankalarının olduğu ülkedeki ekonomik koşullar bozulduğunda kredi arzlarının yükselme eğiliminde olduğu sonucuna varmıştır (Haas ve Lelyveld, 2006: 1931)

2007 yılının ortalarında ortaya çıkan küresel kredi krizi sırasında Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde faaliyet gösteren, sıkı bankalar arası likidite koşulları ile karşı karşıya kalan ve finansal stres yaşayan çoğunluğu Avusturya, Belçika ve İtalya menşeli yabancı bankalar faaliyet gösterdikleri ülkelerdeki kredilerini azaltmışlardır. Diğer yandan Latin Amerika'da faaliyet gösteren çoğunluğu İspanya, İngiltere ve ABD menşeli bankalar ise faaliyet gösterdikleri ülkelerde kredilerini artırmışlardır (Canales-Kriljenko, Coulibaly ve Kamil, 2010).

Özetle, yabancı bankaların finansal kriz zamanlarında kredi kullandırma eğilimleri hem teorik hem de ampirik olarak belirsizdir.

II. Gereç ve Yöntem

Tekirdağ ilinde faaliyet gösteren küçük, orta ve büyük firmaların yabancı ve ulusal bankalardan kredi kullanma eğilimlerinin analiz edildiği bu çalışmada temel araştırma yöntemi anket yöntemidir. Çalışmaya esas teşkil eden anket "kredi kullanım eğilimi anketidir". Araştırmanın hipotezleri aşağıda sıralanmıştır:

- Hipotez 1: Yabancı bankaların sayısının artması ulusal bankaların kredi faiz oranlarını düşürmesine yol açar.
- Hipotez 2:Yabancı banka girişi ile birlikte piyasadaki tüm firmaların borçlanma maliyetleri düşecek ve krediye ulaşım olanakları artacaktır.
- Hipotez 3: Yabancı bankaların sayısının artması ulusal bankaların prosedürlerini azaltmalarına yol açar.
- Hipotez 4: Yabancı bankaların sayısının artmasından sonra kredi bulmak zorlaşır.
- Hipotez 5: Yabancı bankaların sayısının artmasından sonra kredi bulmak kolaylaşır.
- Hipotez 6: Yabancı bankaların sayısının artmasıyla birlikte firma kredisi bulmak kolaylaşır.
- Hipotez 7: Yabancı bankaların sayısının artmasıyla birlikte bireysel kredi (kredi kartı, konut ve taşıt kredisi) bulmak kolaylaşır.
- Hipotez 8: Yabancı bankalar büyük, saygın firmalara kredi kullandırmaktadır.
- Hipotez 9: Yabancı bankalar küçük ve orta-boy işletmelere kredi kullandırmaktan kaçınmaktadır.
- Hipotez 10: Yabancı bankalar özellikle küçük işletmelere kredi vermekten kaçınmaktadır.
- Hipotez 11: Yabancı bankalar piyasadaki kaymak tabaka denilebilecek en karlı ve kredibilitesi yüksek müşterileri seçebilir ve sadece bu tür işletmelere finansman sağlama yolunu seçebilirler.
- Hipotez 12: Yabancı bankalar kredi verirken işletmelerin büyüklüklerine bakmamakta tüm büyüklükteki firmalara kredi vermektedirler.

- Hipotez 13: Yabancı bankalar kredi verirken işletmelerin büyüklüklerine bakmamakta, hangi sektörde olduklarına bakmaktadır.
- Hipotez 14: Yabancı bankalar ***kriz zamanlarında*** küçük, orta, büyük tüm işletmelere kredi vermektedir.
- Hipotez 15: Yabancı bankalar ***kriz zamanlarında*** sadece büyük ve saygın işletmelere kredi vermektedir.
- Hipotez 16: Yabancı bankalar daha çok bireysel kredi (kredi kartı, taşıt kredisi, konut kredisi,ihtiyaç kredisi) vermeyi isterken, firma kredisi vermek istememektedir.
- Hipotez 17: Yabancı bankalar daha çok kısa vadeli kredi kullandırmaktadırlar.
- Hipotez 18: Kredibilitesi düşük kredi müşteri havuzu ile karşı karşıya kalan ulusal bankalar küçük ve orta ölçekli firmalara kredi arzlarını düşürebilirler veya artırabilirler.
- Hipotez 19: Büyük ölçekli firmaların kredi maliyeti, küçük ve orta boy ölçekli işlemelerden daha düşük olacaktır.

Araştırma kapsamında Tekirdağ merkez ve ilçelerinde faaliyet gösteren 280 mikro, küçük, orta ve büyük işletme ile görüşülmüş, bu işletmelerden kredi kullanan 150 mikro, küçük, orta ve büyük işletmeye anket uygulanmıştır. Araştırmaya dahil edilecek işletmeler Ticaret ve Sanayi Odalarının listelerinden bilgisayar marifetiyle rastsal olarak örnekleme dahil edilmiştir (tesadüfi örnekleme yöntemi). Anketlerin dağılımı şu şekildedir: Tekirdağ Merkez'de 15, Çerkezköy'de 30, Çorlu'da 30, Hayrabolu'da 15, Malkara'da 15, Marmara Ereğlisi'nde 10, Muratlı'da 10, Saray'da 15 ve Şarköy'de 10 firma bulundukları yerleşim yerinde ziyaret edilerek yüz yüze anket görüşmesi yapılarak anket uygulanmıştır (Bkz. Tablo 1).

Tablo 1: Anket Verilerinin İlçelere Göre Dağılımı

İlçe	Hane Sayısı	%
Tekirdağ Merkez	15	10,00
Çerkezköy	30	20,00
Çorlu	30	20,00
Hayrabolu	15	10,00
Malkara	15	10,00
Marmara Ereğlisi	10	06,67
Muratlı	10	06,67
Saray	15	10,00
Şarköy	10	06,67
Toplam	150	100,00

Anketlerden elde edilen veriler kodlanarak bilgisayar ortamına aktarıldıktan sonra anket verilerine Probit/Logit ekonometrik yöntemi ve Faktör ve Cluster analizleri uygulanmıştır.

III. Bulgular

3.1. Faktör analizi

Faktör analizi aşağıda tanımlanan maddelere (değişkene) göre yapılmıştır (Bkz. Tablo 2).

Tablo 2: Faktör Analizinde Kullanılan Değişkenler

Madde (Değişken)	Değişken Açıklaması
1	Yabancı bankaların sayısının artması ulusal bankaların kredi faiz oranlarını düşürmesine yol açtı.
2	Yabancı bankaların sayısının artması ulusal bankaların prosedürlerini azaltmalarına yol açtı.
3	Yabancı bankaların sayısının artmasından sonra kredi bulmakta zorlanmaya başladık.
4	Yabancı bankaların sayısının artmasından sonra kredi bulmakta kolaylık yaşadık.
5	Yabancı bankaların sayısının artmasıyla birlikte firma kredisi bulmak kolaylaştı.
6	Yabancı bankaların sayısının artmasıyla birlikte bireysel kredi (kredi kartı, konut ve taşıt kredisi) bulmak kolaylaştı.
7	Yabancı bankalar büyük, saygın firmalara kredi kullandırmaktadır.
8	Yabancı bankalar küçük ve orta-boy işletmelere kredi kullandırmaktan kaçınmaktadır.
9	Yabancı bankalar özellikle küçük işletmelere kredi vermekten kaçınmaktadır.
10	Yabancı bankalar kredi verirken işletmelerin büyüklüklerine bakmamakta tüm büyüklükteki firmalara kredi vermektedirler.
11	Yabancı bankalar belli sektörlere kredi vermekten kaçınmaktadır.
12	Yabancı bankalar kriz zamanlarında küçük, orta, büyük tüm işletmelere kredi vermektedir.
13	Yabancı bankalar kriz zamanlarında sadece büyük ve saygın işletmelere kredi vermektedir.
14	Yabancı bankalar daha çok bireysel kredi (kredi kartı, taşıt kredisi, konut kredisi,ihtiyaç kredisi) vermeyi isterken, firma kredisi vermek istemiyorlar.
15	Yabancı bankalar daha çok kısa vadeli kredi kullandırmaktadırlar.
16	Yabancı bankaların sayısının artması ile birlikte ulusal bankaların bizimle daha fazla ilgilenmeye ve daha fazla kredi kullandırmaya başladı.

Tanımlayıcı istatistik verileri incelendiğinde ve veri ortalamalarına göre yorum yapıldığında aşağıdaki sonuçlara ulaşılabilir: yabancı bankaların sayısının artması ulusal bankaların kredi faiz oranlarını düşürmüş, kredi bulmak kolaylaşmış, bireysel ve firma kredisi bulmak kolaylaşmış, yabancı bankalar büyük ve saygın firmalara kredi kullandırmakta, yabancı bankalar kriz zamanlarında sadece büyük ve saygın firmalara kredi kullandırmaktadır, yabancı bankalar daha çok kısa vadeli kredi kullandırmaktadır, yabancı bankaların sayısının artmasıyla birlikte ulusal bankalar daha fazla müşteri ilişkilerine önem vermiştir (Bkz. Tablo 3).

Tablo 3: Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
VAR00001	150	1,00	5,00	3,6533	1,00993
VAR00002	150	1,00	5,00	2,9267	1,17065
VAR00003	150	1,00	5,00	1,9200	1,03962
VAR00004	150	2,00	5,00	3,4133	,90625
VAR00005	150	2,00	5,00	3,3867	1,01523
VAR00006	150	1,00	5,00	3,1733	1,18007
VAR00007	150	1,00	5,00	3,3333	1,14497
VAR00008	150	1,00	4,00	2,5533	,90884
VAR00009	150	1,00	5,00	2,7467	1,15965
VAR00010	150	2,00	5,00	3,1267	,95043
VAR00011	150	1,00	5,00	2,9933	1,15565
VAR00012	150	1,00	5,00	2,6000	1,08683
VAR00013	150	1,00	5,00	3,5800	,86132
VAR00014	150	1,00	5,00	2,8200	1,00382
VAR00015	150	1,00	4,00	3,0533	,95388
VAR00016	150	1,00	5,00	3,3067	1,02941
Valid N (listwise)	150				

Verilerin faktör analizine uygunluğunu ölçmek için KMO ve Barlett testleri kullanılmıştır. Faktör analizinde örneklem büyüklüğünün uygunluğunu test etmek için KMO testi kullanılmıştır. Kullanılan örneklem için KMO testi 0.907 bulunmuştur. Örneklem büyüklüğünün iyi olduğu anlamına gelmektedir (Böyüköztürk, 2010). Verilerin çok değişkenli normal dağılımdan gelip gelmediğini belirlemek için Bartlett testi kullanılmıştır. Anlamlılık değeri %5'den küçük olduğundan (0.000) verilerin çok değişkenli normal dağılımdan geldiğini göstermektedir. KMO ve Barlett testi sonuçları verilerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir (Bkz. Tablo 4).

Tablo 4: KMO ve Barlett Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,907
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square Ki-kare	2464,648
	df	120
	Sig.	0,000

Ortak Faktör Varyansı (Communalities), faktör analizi sonucunda faktörlerin her bir değişken (madde) üzerinde yol açtığı varyansı göstermektedir. Communalities tablosunun Extraction (çıkartma) sutünu bu değerleri göstermektedir. Değerin 1'e yaklaşması ya da 0,66'nın üzerinde olması iyidir. Değeri 0,20'nin altına düşen maddelerin çıkarılması tavsiye edilir. Örneklemimizde 1. Madde varyansın %90,9'unu açıklamaktadır. Örneklemimizde değeri %20'nin altına düşen madde yoktur (Bkz. Tablo 5).

Tablo 5: Ortak Faktör Varyansı

	İlk Değer	Çıkartma
VAR00001	1,000	0,909
VAR00002	1,000	0,758
VAR00003	1,000	0,684
VAR00004	1,000	0,804
VAR00005	1,000	0,830
VAR00006	1,000	0,757
VAR00007	1,000	0,763
VAR00008	1,000	0,826
VAR00009	1,000	0,935
VAR00010	1,000	0,872
VAR00011	1,000	0,821
VAR00012	1,000	0,623
VAR00013	1,000	0,411
VAR00014	1,000	0,778
VAR00015	1,000	0,848
VAR00016	1,000	0,789

Açıklanan Toplam Varyans (Total Variance Explained) tablosunda ölçeğin kaç faktörden oluştuğu ve bu faktörlerin ölçülmek istenen olguyu ne derecede ölçtükleri görülmektedir. 1. Maddenin ölçtüğümüz olguyu %55,55, 2. Maddenin %14,33; 3. Maddenin %7,661 oranında ölçtüğü görülmektedir. Açıklanan Toplam Varyans Tablosuna baktığımızda özdeğeri 1'in üzerinde olan 3 faktör görülmektedir. Bu üç faktörün varyansa toplam yaptığı katkı %77,544'dür. Diğer bir deyişle 3 Faktör ve 16 sorudan oluşan bu anket yabancı bankaların etkilerini %77,54 oranında ölçmektedir (Bkz. Tablo 6).

Tablo 6: Açıklanan Toplam Varyans

Maddeler	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Toplam	Varyansın %'si	Kümülatif %	Toplam	Varyansın %'si	Kümülatif %	Toplam	Varyansın %'si	Kümülatif %
1	8,888	55,552	55,552	8,888	55,552	55,552	4,952	30,948	30,948
2	2,293	14,330	69,883	2,293	14,330	69,883	4,679	29,243	60,191
3	1,226	7,661	77,544	1,226	7,661	77,544	2,776	17,353	77,544
4	0,745	4,656	82,200						
5	0,586	3,663	85,862						
6	0,463	2,891	88,753						
7	0,382	2,389	91,142						
8	0,297	1,854	92,996						
9	0,239	1,496	94,492						
10	0,221	1,383	95,875						
11	0,181	1,129	97,004						
12	0,155	0,966	97,970						
13	0,109	0,680	98,650						
14	0,085	0,534	99,184						
15	0,079	0,493	99,676						
16	0,052	0,324	100,000						

Rotasyona Tabi Tutulmuş Bileşen Matris (Rotated Component Matrix) tablosu faktör yük değerlerinin ve faktör yapısının oluşturulması için kullanılır. Faktör yük değeri işaretine bakılmaksızın %30'un altında olan maddeler elenmesi tavsiye edilir. Faktör yük değeri tablomuza bakıldığında faktör yük değeri %30'un altında olan madde yoktur. Tablomuzda faktör yük değeri %60'ın altında olan bir madde vardır (Bkz. Tablo 59).

Rotasyona Tabi Tutulmuş Bileşen Matris tablosu bize ayrıca hangi maddenin (değişkenin) hangi faktör altında en yüksek değere sahip olduğunu gösterir. Maddeler gruplandırılarak faktör yapısı oluşturulur. Tablodaki her bir maddenin bileşenler altındaki değerleri incelendiğinde 1,2,3,4,5,12, 13 maddelerinin 1. Faktör, 6,7,8,9,10 ve 11'inci maddelerin 2. Faktör ve 14,15, ve 16'ıncı maddelerin 3. Faktör altında en yüksek yükleme değerine sahip oldukları görülmektedir (Bkz. Tablo 7).

Tablo 7: Rotasyona Tabi Tutulmuş Bileşen Matrisi

Maddeler	Faktör Bileşenleri		
	1	2	3
VAR00001	0,914		
VAR00002	0,817		
VAR00003	-0,815		
VAR00004	0,777		0,339
VAR00012	0,762		
VAR00005	0,648	-0,427	0,477
VAR00013	-0,628		
VAR00009		0,936	
VAR00010		-0,919	
VAR00011		0,862	
VAR00008		0,858	
VAR00007	-0,342	0,702	-0,392
VAR00006	0,497	-0,560	0,443
VAR00016			-0,865
VAR00015			0,843
VAR00014	0,485	-0,392	0,624

Faktör analizi sonuçları şu şekilde yorumlanabilir:

Birinci faktör grubu: Yabancı bankaların sayısının artması ulusal bankaların kredi faiz oranlarını düşürmelerine ve prosedürlerini azaltmalarına yol açmıştır. Yabancı bankaların sayılarının artmasıyla birlikte kredi ve firma kredisi bulmak kolaylaşmıştır. Yabancı bankalar kriz zamanlarında büyük ve saygın firmalara kredi kullandırmaktadır.

İkinci faktör grubu: Yabancı bankalar büyük ölçekli ve saygın firmalara kredi kullandırmayı tercih ederken küçük ve orta ölçekli firmalara kredi vermekten kaçınmaktadır. Yabancı bankalar özellikle küçük firmalara ve belli sektörlere kredi vermekten kaçınmaktadır.

Üçüncü faktör grubu: Yabancı bankalar daha çok kısa vadeli kredi kullandırmak istemektedirler. Yabancı bankaların sayısının artmasıyla birlikte ulusal bankalar müşteri ilişkilerine daha fazla önem vermeye başlamışlardır.

3.2. Ekonometrik Model

3.2.1. Ekonometrik Modeldeki Değişkenler

Bu çalışmada, Tekirdağ merkez ve ilçelerinde yabancı bankalardan kredi kullanmaya etki eden faktörleri analiz etmek için 5 değişken kullanılmıştır. Örneklemimiz 150 küçük, orta ve büyük ölçekli firmaya ait verileri içermektedir. Örneklemdeki 150 firmaya ait kesit veri (cross-section data) kullanılarak, aşağıdaki model Sabit Etkiler Logit (Fixed Effect Logit) yöntemiyle tahmin edilmiştir.

$$\Pr ob\left(y_t = 1\right) = \frac{\exp\left(x_t'\beta + \alpha_i\right)}{1 + \exp\left(x_t'\beta + \alpha_i\right)} \equiv \Lambda\left(x_t'\beta + \alpha_i\right)$$

$$x_i' = \beta_1 + \beta_2 BÜYÜKLÜK_i + \beta_3 YABANCIORTAK_i + \beta_4 İHRACAT_i + \beta_5 ÇALIŞMAYILI_i$$

Bağımlı değişken y_t, eğer firma yabancı bankalardan kredi kullanıyorsa 1 değeri almaktadır, $y_t = 1$, aksi takdirde 0 değeri almaktadır. Modeldeki i alt simgesi belli bir değişkene ait i'nci firmanın gözlemlenen değerini ifade etmektedir. α_i , i firmasına ait firmaya özgü etkileri temsil etmektedir.

Bağımlı Değişken

YKREDİ: Modelimizdeki bağımlı değişken YKREDİ ile temsil edilmektedir. YKREDİ değişkeni örneklemdeki "firmanın yabancı bankalardan kredi kullanıp kullanılmadığını" göstermektedir. YKREDİ değişkeni kukla değişkendir. Eğer firma yabancı bankalardan kredi kullanıyorsa 1, firma yabancı bankalardan kredi kullanmıyorsa 0 değeri almaktadır.

Bağımsız Değişkenler

BÜYÜKLÜK: BÜYÜKLÜK değişkeni "firmanın büyüklüğünü" temsil etmektedir. BÜYÜKLÜK değişkeni bir kukla değişkendir. Firma mikro işletme ve küçük ölçekli işletme ise 0, orta ve büyük ölçekli işletme ise 1 değeri almaktadır. Bu değişken yardımıyla "Yabancı bankalar mikro ve küçük ölçekli işletmeleri dışlamakta, orta ve büyük ölçekli işletmelere kredi vermektedirler." hipotezi Tekirdağ bölgesi için test edilecektir.

YABANCIORTAK: YABANCIORTAK değişkeni "firmanın yabancı ortağının varlığını" temsil etmektedir. YABANCIORTAK değişkeni bir kukla değişkendir. Firmanın yabancı ortağı varsa 1, firmanın yabancı ortağı yoksa 0 değeri almaktadır. Bu değişken yardımıyla "Yabancı bankalar gittikleri ülkede kendi ülkelerinin yerleşiği olan müşterilerini izlerler." hipotezi test edilmiştir.

İHRACAT: İHRACAT değişkeni "firmanın ihracatının varlığını" temsil etmektedir. İHRACAT değişkeni bir kukla değişkendir. Firma ihracat yapıyorsa 1, ihracat yapmıyorsa 0 değeri almaktadır. Bu değişken

yardımıyla "Yabancı bankalar piyasadaki kaymak tabaka denilebilecek en karlı ve kredibilitesi yüksek müşterileri yönelirler." hipotezi test edilecektir.

ÇALIŞMAYILI: ÇALIŞMAYILI değişkeni "firmanın yabancı banka ile çalışma süresini" temsil etmektedir. "Firmaların yabancı bankalar ile çalışma süresi arttıkça, yabancı bankaların ilgili firmaları tercih etme isteklilikleri artacaktır." Hipotezi test edilecektir.

3.3.2. Tahmin Sonuçları

Ekonometrik çalışmanın sonuçları aşağıdaki tabloda verilmiştir (Bkz. Tablo 8).

Tablo 8: Tekirdağ Merkez ve İlçelerinde Yabancı Bankalardan Kredi Kullanmaya Etki Eden Faktörlerin Analizi (Bağımlı değişken: YKREDİ)

BÜYÜKLÜK:	0.0915
Standart Hata	0.0351
P-Değeri	0.0013
YABANCIORTAK	0,4021
Standart Hata	0,0217
P-Değeri	0,0000
İHRACAT	0,2735
Standart Hata	0,0495
P-Değeri	0,0000
ÇALIŞMAYILI	0.0035
Standart Hata	0.0049
P-Değeri	0.5242
Gözlem Sayısı	150
Log Likelihood	-16,645
AIC	24,6

Ampirik bulgular incelendiğinde, ekonometrik çalışmanın sonuçları göstermektedir ki Tekirdağ merkez ve ilçelerinde orta ve büyük ölçekli, yabancı ortaklı ve ihracat yapan işletmelerin yabancı banaklardan kredi bulma olasılıkları (yabancı bankaların bu tür firmaları kredi sunmak için tercih olasılıkları) artmaktadır. Diğer yandan Mikro ve küçük ölçekli, ihracat yapmayan ve yabancı ortağı bulunmayan işletmelerin yabancı bankalardan kredi kullanma olasılıkları düşmektedir.

BÜYÜKLÜK değişkeninin önündeki katsayı pozitif ve %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu durum "Mikro ve küçük işletmeler yabancı bankalar tarafından dışlanmaktadır." Hipotezinin Tekirdağ bölgesi için de geçerli olduğunu göstermektedir. Tekirdağ merkez ve ilçelerinde firmanın orta ve büyük ölçekli işletme olma olasılığı arttıkça firmanın yabancı bankalardan kredi bulma olasılığı da artmaktadır. Diğer yandan Tekirdağ merkez ve ilçelerinde firmanın mikro ve küçük ölçekli işletme olma olasılığı arttıkça firmanın yabancı bankalardan kredi bulma olasılığı da azaltmakta ve yabancı bankalar tarafından dışlanma olasılığı artmaktadır.

YABANCIORTAK değişkeninin katsayısı pozitif ve %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç Tekirdağ merkez ve ilçelerinde firmanın ihracatçı olma olasılığı arttıkça firmanın yabancı bankalardan kredi bulma olasılığının arttığına işaret etmektedir. Böylece "Yabancı bankalar müşterilerini ziyaret edilen ülkede de takip ederler." Hipotezi Tekirdağ merkez ve ilçeleri için de doğrulanmıştır.

İHRACAT değişkeninin önündeki katsayı pozitif ve %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu ise "Yabancı bankalar piyasanın kaymak tabakasına yönelirler." Hipotezinin Tekirdağ bölgesi için de geçerli olduğunu göstermektedir. Tekirdağ merkez ve ilçelerinde firmanın ihracatçı olma olasılığı arttıkça, firmanın yabancı bankalardan kredi bulma olasılığı da artmaktadır.

ÇALIŞMAYILI değişkeninin katsayısı anlamsız olarak bulunmuştur. Bu durum Tekirdağ merkez ve ilçelerinde firmaların yabancı bankalarla çalışma süresinin yabancı bankalardan kredi bulma üzerinde istatistiksel olarak etkisinin olmadığına işaret etmektedir.

Ekonometrik çalışmanın sonuçları göstermektedir ki Tekirdağ merkez ve ilçelerinde orta ve büyük ölçekli, ihracatçı ve yabancı ortaklı firmaların yabancı bankalardan kredi bulma olasılıkları (yabancı bankaların kredi vermek için kendilerini tercih etme olasılıklarının) mikro ve küçük ölçekli, ihracatçı olmayan ve yabancı ortağı bulunmayan firmalara göre daha yüksektir.

IV. Sonuç

Ekonometrik çalışmanın sonuçları göstermektedir ki Tekirdağ merkez ve ilçelerinde orta ve büyük ölçekli, ihracatçı ve yabancı ortaklı firmaların yabancı bankalardan kredi bulma olasılıkları (yabancı bankaların kredi vermek için kendilerini tercih etme olasılıklarının) mikro ve küçük ölçekli, ihracatçı olmayan ve yabancı ortağı bulunmayan firmalara göre daha yüksektir.

Eşik değeri olarak %40 ve üzeri alındığında, firma önyargılarına dayanan faktör analizi sonuçları, yabancı bankaların daha çok kısa vadeli kredi kullandırdıkları, küçük işletmelere kredi vermekten kaçındıkları, orta ve büyük ölçekli saygın firmalara kredi kullandırdıkları, kriz zamanlarında sadece büyük ve saygın işletmelere kredi vermekte olduklarına işaret etmektedir. Bunun yanında, yabancı bankaların sayısının artmasıyla birlikte ulusal bankaların kredi faiz oranlarını düşürdüğü, prosedürlerini azalttığı ve müşteri ilişkilerine daha fazla önem verdiğinin yanı sıra firma kredisi ve bireysel kredi bulmanın kolaylaştığına işaret etmektedir.

Ampirik bulgular bir bütün olarak incelendiğinde, sonuçlar yabancı bankaların etkileri literatüründeki "yabancı bankalar piyasadaki kaymak tabaka denilebilecek en karlı ve kredibilitesi yüksek müşterileri seçebilir." ve "yabancı banka girişi ile birlikte piyasadaki tüm firmaların borçlanma maliyetleri düşecek ve krediye ulaşım olanakları artacaktır." hipotezlerini destekler niteliktedir.

Kaynakça

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic, V., Bank Competition and Access to Finance: International Evidence." Journal of Money, Credit, and Banking, 36, 627-648, 2004.

Berger, A., Klapper, L., Udell, G., The Ability of Banks to Lend to Informationally Opaque Small Businesses, Journal of Banking and Finance, 25, 2127-2167, 2001.

Bhaumik, S.K., Piesse, J. Are Foreign Banks Bad for Development Even If They Are Efficient? Evidence from the Indian Banking Industry" William Davidson Institute Working Paper Number 619, William Davidson Institute at the University of Michigan, 1-42, 2004.

Böyüköztürk, Ş., Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı (11. Baskı), Pegem Akademi Yayınları. Ankara, 2010.

Canales-Kriljenko, JI, Coulibaly, B, Herman K, A Tale of Two Regions. Finance & Development, 47(1): 35-36, 2010.

Clarke, G., Cull, R., Martinez Peria, M.S., Sanchez, S., Bank Lending to Small Businesses in Latin America: Does Bank Origin Matter? Journal of Money, Credit, and Banking 37 (1), 83-118, 2005.

Clarke, G., Cull, R., Martinez Peria, M.S., Foreign Bank Participation and Access to Credit Across Firms in Developing Countries, Journal of Comparative Economics 34, 774-795, 2006.

Claessens, S., Van Horen, N. Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability, IMF Working Paper No. 12/10, 1-40, 2012.

Cull, R., Martinez Peria, M.S., Foreign Bank Participation and Crises in Developing Countries, World Bank Policy Research Working Paper No. 4128, World Bank, Washington D.C. 2007.

Crystal, JS, Dages, GB, Goldberg, LS, Has Foreign Bank Entry Led to Sounder Banks in Latin America? Federal Reserves Bank of New York Current Issues in Economics and Finance, 8 (1): 1-6, 2002.

Dages, GB, Goldberg, LS, Kinney, D , Foreign and Domestic Bank Participation in Emerging Markets: Lessons from Mexico and Argentina. Federal Reserve Bank of NewYork Economic Policy Review, September: 17–36, 2000.

Degryse,H., Havrylchyk, O., Jurzyk, E., Kozak, S, The Effect of Foreign Bank Entry on the Cost of Credit in Transition Economies. Which Borrowers Benefit the Most?" CEPII, No. 2008-15, 1-41, 2008.

Detragiache, E, Gupta, P, Foreign Banks in Emerging Market Crises: Evidence from Malaysia. Journal of Financial Stability, 2(3): 217-242, 2006.

Detragiache, E., Gupta, P., Tressel, T., Foreign Banks in Poor Countries: Theory and Evidence, IMF Working Paper No. 06/18. Washington, DC, 2005.

Detragiache, E., Gupta, P., Tressel, T. Foreign Banks in Poor Countries: Theory and Evidence, Journal of Finance, 63 (5), 2123-2160, 2008.

De Haas, R. Naaborg, I., Foreign Banks in Transition Countries: To Whom Do They Lend and How Are They Financed? Financial Markets, Institutions and Instruments, 15 (4), 159-199, 2006.

De Haas R., Van Lelyveld, I, Foreign Banks and Credit Stability in Central and Eastern Europe. A Panel Data Analysis. Journal of Banking and Finance, 30: 1927-1952, 2006.

Galindo, A, Micco, A, Powell, AA, Loyal Lenders or Fickle Financiers: Foreign Banks in Latin America. RES Working Papers 4403, Inter-American Development Bank, Research Department, 2005.

Gianneti, M., Ongena, S., Financial Integration and Entrepreneurial Activity: Evidence from Foreign Bank Entry in Emerging Markets, ECB Working Paper No. 498 (June), 2005.

Goldberg, L, When Is U.S. Bank Lending to Emerging Markets Volatile, NBER Working Paper No. 8137, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, 2001.

Gormley, T., The Impact of Foreign Bank Entry in Emerging Markets: Evidence from India, Journal of Financial Intermadiation, 19, 26-15, 2010.

Haber, S. Musacchio, A., Foreign Banks and the Mexican Economy, 1997-2004, Stanford Center for International Development, Working Paper No. 228, 1-53, 2004.

Haselmann, R., Pistor, K., Vig, V, How Law Affects Lending, Columbia Law and Economics Working Paper No. 285, 1-34, 2008.

Mathieson, D. J. Roldos, J. Foreign Banks in Emerging Markets, Litan, R. E., Masson, P., Pomerleano, M. (ed.), Open Doors: Foreign Participation in Financial Systems in Developing Countries, Washington D.C.: Brooking Institutions Press. 2001.

Martinez Peria, M. S., Powell, A., Hollar, I. V. Banking on Foreigners: The Behavior of International Bank Claims on Latin America, 1985-2000, IMF Staff Paper 53(3). Washington DC: IMF, 2005.

Mian, A., Distance Constraints: The Limits of Foreign Lending in Poor Economies. Journal of Finance, 61(3), 1465-1505, 2006.

Morgan, D, Strahan, P, Foreign Bank Entry and Business Volatility: Evidence from U.S. States and Other Countries. Ahumada, LA, Fuentes JR (eds): Banking Market Structure and Monetary Policy. Central Bank of Chile, Santiago, 241–269, 2004.

Moshirian, F, International Investment in Financial Services. Journal of Banking and Finance, 25: 317-337, 2001.

Palmer, D. U.S. Bank Exposures to Emerging Market Countries During Recent Financial Crises, Board of Governors of the Federal Reserve System Federal Reserve Bulletin, 86 (2), 81-96, 2000.

Peek, J., Rosengren, E. Collateral Damage: Effects of the Japanese Bank Crisis on Real Activity in the United States, American Economic Review, 90(1), 30-45, 2000a.

Peek, J., Rosengren, E. Implication of the Globalization of the Banking Sector: The Latin American Experience, Federal Reserves Bank of Boston New England Economic Review, September/ October, 45-62, 2000b.

Van Rijckeghem C, Weder, B. Spillovers Through Banking Centers: A Panel Data Analysis of Bank Flows, Journal of International Money and Finance, 22 (4): 483–509, 2003.

Tschoegl, A.E. Financial Crises and the Presence of Foreign Banks, The Wharton Financial Institutions Center, The Working Paper Series No. 03-35, 2003.

Competitive Advantage of Cities: The Case of Saray Town of Tekirdağ Province

Rasim YILMAZ

Namık Kemal University, Faculty of Economics and Business Administration

Abstract: New development approach of the European Union requires taking into account each city and town in Turkey in a strategic approach. The new approach requires to determine how to increase employment capacity of towns and cities in Turkey, how to maintain a prominence in Turkey and the world for each town and city, and the points needs to be developed for each city and town in Turkey.

Under this approach, a country doesn't only target its underdeveloped regions. On the contrary, whole country is actively integrated into a process of development in regional, urban and local level. In this understanding, each city's own capabilities are determined at first. Then the strengths and potentials of the city are supported. Thus it is tried to gain a competitive advantage in national and global markets. Investments have differentiated according to comparative advantage of each city or region rather than they are allocated in the same manner throughout the country,

In this study, comparative advantage areas of Tekirdağ and its towns are determined. Projects, that will enable the economic moves of towns and are systematically supported, are developed. In this context, two main analysis are undertaken, namely "current situation analysis" and "city competitiveness analysis". Under the current situation analysis, Concentration Analysis for Plant and Animal Production and Concentration Analysis for Industry and Service Sectors are conducted. Under the city competitiveness analysis, SWOT analysis, Competitive Advantage Analysis, and Scenario Planning Analysis were carried out.

Key Words: Tekirdağ and its Towns, Competitive Advantage, City Competitiveness Analysis, Current Situation Analysis, SWOT Analysis

Şehirlerin Rekabetçi Üstünlükleri: Tekirdağ İli Saray İlçesi Örneği[1]

Özet: Avrupa Birliğinin yeni kalkınmacılık anlayışı, Türkiye'deki her bir kent ve ilçelerini Türkiye'de ve dünyada hangi bakımlardan öne çıkmalarının mümkün olabileceği, gelişime açık alanlarının neler olduğu, istihdam kapasitesinin nasıl artırılabileceği gibi bir stratejik bakış açısıyla ele almayı gerektirmektedir.

Yeni yaklaşımda ülkelerin hedefinde sadece geri kalmış kentler/bölgeler bulunmamaktadır. Ülkenin tümü; bölgesel, kentsel ve yöresel düzeyde etkin bir kalkınma sürecine sokulmaktadır. Bu anlayışta; öncelikle her kentin/bölgenin kendi öz yetenekleri belirlenmekte, daha sonra güçlü ve potansiyel yanları dikkate alınarak desteklenmekte ve böylece ulusal ve küresel pazarlarda rekabet üstünlüğü elde edilmeye çalışılmaktadır. Her bölgede veya kentte aynı yatırımlar değil bölgenin ihtiyacına göre farklılaşmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip yatırımlar desteklenmektedir.

Bu çalışma ile Tekirdağ merkez ve ilçelerinin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu alanlar belirlenmiştir ve Tekirdağ merkez ve ilçelerinin ekonomik hamlesine imkan sağlayacak ve sistematik olarak desteklenebilecek proje fikirleri geliştirilmiştir. Bu kapsamda iki temel analiz yapılmıştır: "mevcut durum analizi" ve "şehir rekabetçilik analizi". Mevcut durum analizi kapsamında Bitkisel ve Hayvansal Üretim Yoğunlaşma Analizi ve Sanayi ve Hizmetler Sektörleri Yoğunlaşma Analizi yapılmışken, şehir rekabetçilik analizi kapsamında GZFT Analizi, Rekabetçi Üstünlük Analizi ve Senaryo Planlama Analizi yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tekirdağ ve İlçeleri, Rekabetçi Üstünlükler, Şehir Rekabetçilik Analizi, Mevcut Durum Analizi, GZFT Analizi

[1] Bu çalışma Namık Kemal Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimince Desteklenmiştir. Proje Numarası: NKUBAP.00.13.AR.15.01 (This work was supported by Research Fund of the Namık Kemal University. Project Number: NKUBAP.00.13.AR.15.01)

1. Giriş

Tarihin bütün zamanlarında kentler verimliliğin ve ekonomik büyümenin motoru olmuşlar ve ülkelerin ve bölgelerin gelecekteki ekonomik büyüme ve rekabetçiliklerinin zorunlu bir unsuru olmaya da devam edeceklerdir. Bu durum özellikle gelişmekte olan ülkelerin devasa ve hızlı kentleşmesinin meydana geldiği içinde bulunduğumuz zamanlarda daha da önem kazanmıştır (World Economic Forum, 2014).

Küreselleşme, bilgi teknolojilerindeki gelişmeler ve yapısal değişimler şehirler arasındaki rekabetin koşullarını değiştirmiştir. Avrupa Birliği yapılanması, şehirleri tek pazar yapılanmasından kaynaklanan fırsat ve tehditlere karşı daha duyarlı olmaya zorlamaktadır. Yatırımlar ve gelir için rekabet edilen bu yeni ortamda şehirler için mutlak avantajdan ziyade mukayeseli avantaj daha önem kazanmıştır (Begg, 1999: 795).

Avrupa Birliği'nin yeni kalkınmacılık anlayışı, Türkiye'deki her bir kent ve ilçelerini Türkiye'de ve dünyada hangi bakımlardan öne çıkmalarının mümkün olabileceği, gelişime açık alanlarının neler olduğu, istihdam kapasitesinin nasıl artırılabileceği gibi bir stratejik bakış açısıyla ele almayı gerektirmektedir.

Yeni yaklaşımda ülkelerin hedefinde sadece geri kalmış kentler/bölgeler bulunmamaktadır. Ülkenin tümü; bölgesel, kentsel ve yöresel düzeyde etkin bir kalkınma sürecine sokulmaktadır. Bu anlayışta; öncelikle her kentin/bölgenin kendi öz yetenekleri belirlenmekte, daha sonra güçlü ve potansiyel yanları dikkate alınarak desteklenmekte ve böylece ulusal ve küresel pazarlarda rekabet üstünlüğü elde edilmeye çalışılmaktadır. Her bölgede veya kentte aynı yatırımlar değil bölgenin ihtiyacına göre farklılaşmış karşılaştırmalı üstünlüğe sahip yatırımlar desteklenmektedir.

Bir şehir veya bölgenin rekabetçiliğini etkileyen dört ana faktör mevcuttur. Yerel ekonomik kalkınma stratejisi belirlenirken veya şekillendirilirken bu faktörler dikkate alınmaktadır. Stratejik planlama sürecinde "yerel ekonomik kalkınma göstergeleri" adı verilen bu dört gösterge kategorisi ölçümlenmekte ve izlenmektedir (Cities Alliance, 2007: 17).

İktisadi Yapı: Bu faktör altındaki göstergeler şehir veya bölge ekonomisinin büyüklüğü ve sektörel yapısına odaklanmaktadır.

Yerel Cazibeler/Donatılar: İlgili yöreye özgü doğal kaynaklar, ulaşım ve diğer altyapılar gibi rekabetçiliği etkileyen göstergeler.

İnsan Sermayesi: Bu faktör altındaki göstergeler yerel nüfusun ve işgücünün temel karakteristiklerine odaklanmaktadır.

Kurumlar: Bu faktör altındaki göstergeler yerel kamu kurum ve kuruluşların kalite ve etkinliğine odaklanmaktadır.

Bir şehrin veya bölgenin rekabetçiliğini geleneksel olarak belirleyen ana faktör grupları iktisadi yapı ve yerel donatılardır. Diğer iki faktör grubu ise destekleyici niteliktedir. Bununla birlikte, bir şehrin veya bölgenin rekabetçiliğini belirleyen bu dört faktör grubu içerisinde insan sermayesi giderek önemini artırmaktadır. Ölçümlenmesi zor olmakla birlikte kurumsal faktörler de yatırım ortamı için gittikçe önemli bir faktör olarak kabul edilmeye başlanmıştır.

Bir şehrin veya bölgenin varlıları (ekonomik yapısı, yerel donatıları ve insan kaynakları), o şehir için oluşturulan kalkınma stratejisinin potansiyel başarısını etkileyecektir. Yetenek yoksunlukları, ulaşım problemleri, zayıf ve rekabetçi olmayan sanayi altyapısı en iyi kalkınma stratejilerini bile olumsuz olarak etkileyecek faktörlerdir. Ayrıca yerel kurumlar da yerel ekonomik kalkınma hamlesinde önemli rol oynamaktadır. Günümüzde ekonomik büyüme, istihdam yaratımı ve yoksulluk azaltma için kurumsal kapasite ve kurumsal liderlik giderek daha fazla rol oynamaktadır. Bu nedenle, bölgenin varlıklarının ve kurumlarının anlaşılması yerel ekonominin değerlendirilmesinde önem arz etmektedir.

2. Gerekçe ve Yöntem

Şehirlerin rekabetçiliğini değerlendirirken kullanılan dört temel analiz yöntemi vardır (Cities Alliance, 2007: 39):

1) SWOT (GZFT) Analizi

2) Problem Analizi

3) Rekabetçi Üstünlük Analizi

4) Senaryo Planlama Analizi

Dört analiz yöntemi veri, kapasite ve kaynaklar bakımından farklı gerekliliklere sahiptir. GZFT (güçlü yönler, zayıf yönler, fırsatlar ve tehditler) analizi, yerel ekonomik kalkınma stratejik planlamalarının başlangıcında kullanılan yaygın bir yöntemdir.

I. GZFT Analizi

Şehir veya bölgenin GZFT analizi yapılırken ilgili bölgenin genel olarak ve istihdam, ekonomik kalkınma gibi spesifik konulardaki güçlü yönleri, zayıf yönleri, fırsatları ve tehditleri analiz edilmektedir. GZFT analizi şehri etkileyen içsel ve dışsal faktörlerin beraber analiz edilmesini gerektirmektedir. Bu yolla ilgili şehir veya bölgenin diğer bölgelerden farklılaşan noktalarını belirlemeyi ve markalaşmada bu noktaların kullanılmasını hedeflemektedir. İlgili şehrin güçlü ve zayıf yönleri üzerinde analiz yapılırken, yatırımları kendine çekme konusunda bölgedeki şehirlerle veya benzer şehirlerle karşılaştırmalı olarak analiz yapılır ve ilgili şehrin kendine özgü güçlü yönleri üzerine inşa edilen fırsatlar belirlenir. Örneğin:

Güçlü Yönler

- Kıyı şehri olunması
- Liman şehri olunması
- Üniversite ve araştırma merkezlerinin olması
- Yüksek yaşam kalitesi
- Nüfusun eğitim düzeyinin yüksek olması
- Yüksek miktarda yabancı sermaye yatırımı

Zayıf Yönler

- Faaliyet gösteren firmaların şirket merkezlerinin başka şehirlerde olması
- İmalat sanayinin faaliyetlerinde zayıflama
- Yüksek emlak fiyatları

Fırsatlar

- Yatırımların yeni teknolojilere yapılması
- Küresel dış kaynak kullanımı trendinden yararlanma
- Serbest ticaret bölgesi kurulması

Tehditler

- Beyin göçünün devam etmesi

- Güvenlik çekincelerinin liman lojistik sektörü ve serbest ticaret bölgesi planları üzerinde etkisi

II. Problem Analizi

Problem analizi yöntemiyle, "Yerel ekonominin karşı karşıya olduğu temel konular nelerdir? Bu konular birbirleriyle ve dış çevre ile nasıl ilişkilidir? Hangi konular daha önceliğe ve daha düşük önceliğe sahiptir." gibi konular tartışılır.

Problem analizi, stratejik planlama sürecinde konu edinilecek temel başlıkların belirlenmesinde kullanılan bir analiz yöntemidir. Problem analizi yönteminde, "problem" bir zayıflık olabileceği gibi fırsatlar ve zorlu amaçları da ifade eder. Problem analizinde "problem ağacı" denilen bir yöntem kullanılır. Problem analiz 4 temel aşamadan oluşur:

1) Şehrin karşı karşıya kaldığı problemlerin ve konuların uzun bir listesi yapılır.

2) Diğerlerinin kökeninde bulunan bir veya daha fazla temel problemler belirlenir.

3) Hangi problemlerin neden, hangilerinin ise sonuç olduğu belirlenir.

4) Konular neden ve sonuç başlıkları altında hiyerarşik bir sıralamaya tabi tutulur.

Problem ağacı yukarıdaki bilgilerin toplanmasından sonra oluşturulur ve temel problemlerin, problemlere ait öncü belirtilerin ve karşılıklı ilişkilerin ortaya koymaya yardımcı olur. Örneğin:

İşsizlik

a) Geçim kaynaklarının yokluğu …….a) Mesleki eğitim eksikliği

b) Yatırımcı eksikliği……. a) Yatırım yapılacak gayri menkul eksikliği b) Altyapı eksikliği c) Vasıflı işgören eksikliği a) Eğitim eksikliği

III. Rekabetçi Üstünlük Analizi

Rekabetçi üstünlük analizinde aşağıdaki soruların cevapları aranmaktadır: Yerel ekonomi ne kadar rekabetçidir? Yerel ekonominin rekabet içinde olduğu şehir veya bölgelerin ekonomileri karşısında performansı (istihdam, ihracat, GSYH, yenilik, verimlilik gibi) nedir? Yerel ekonomide faaliyet gösteren firmaların rekabet içinde olunana şehirdeki firmalar karşısındaki performansı (istihdam, ihracat, yenilik, verimlilik gibi) nedir? Rekabet olunan şehir ile karşılaştırıldığında iş çevresi koşulları (finansal altyapı, lokasyon, yerel piyasanın yapısı, fiziksel altyapı, büyüklük) nasıldır?

Rekabetçi üstünlük analizinde, yerel ekonominin o bölgedeki firmalar için avantaj veya üstünlük sunan koşulları değerlendirilir. Rekabetçi üstünlük analizler yönetmelerinden en popüleri Michael Porter tarafından geliştirilen ve ulusal rekabetçiliğin elmas yaklaşımı adı verilen yaklaşımdır. Elmas yaklaşımında firmalar-arası rekabet, üreticilerin pazarlık gücü, müşterilerin pazarlık gücü, piyasaya giriş koşulları, ikame ve tamamlayıcı ürün koşulları analiz edilir.

Elmas yaklaşımı, devlet tarafından etkilenebilen ve bir şehrin rekabetçiliğini etkileyen dört (beş) etkeni analiz eder.

1) Üretim faktörleri koşulları: vasıflı, altyapı ve sermaye gibi girdilerin mevcudiyeti.

Hammadde, teknoloji, insan kaynakları, altyapı gibi alt değişkenler bu temel değişkenin bileşenlerini oluşturmaktadır.

2) Talep koşulları: Yerel talebin seviyesi ve sofistikeliği.

İç talep, dış talep, nitelikli talep, potansiyel pazarlar gibi alt değişkenler talep koşullarını oluşturmaktadır.

3) İş aleminin yapısı, stratejisi ve rekabet koşulları (Firma stratejisi ve Rekabet Yapısı): Yerel piyasadaki rekabetin derecesi.

Bölgesel şartlar, şehirde faaliyet gösteren firmaların yapısı, yabancı sermaye, firmaların yenilikçilik kapasiteleri, firma stratejisi, rekabet yapısı.

4) Sanayi yapısı: Temel ve destekleyici (yardımcı) üretim faaliyetleri arasındaki bağlantıların mevcudiyeti ve ilişkilerin derecesi.

5) Devlet ve Yerel Yönetimler: Devlet kurum ve kuruluşlarının ve yerel yönetimlerin ilçenin kalkınması için olan faaliyetleri

Bu model çerçevesinde, ilçeler beş etkene göre değerlendirilir düşük, orta ve yüksek şeklinde üç seviyeli bir ölçek ile analiz edilir. İlçelere düşük, orta ve yüksek değerlerinin verilmesi mukayese tekniği (benchmarking tekniği) kullanılmak yoluyla yapılır. İdeal durum ile mukayese edilerek ilçelere düşük, orta ve yüksek değerlerinden biri verilir.

IV. Senaryo Analizi

Senaryo analizinde şu soruların cevapları aranmaktadır: Yerel ekonominin gelecekteki durumu ve görünümü nasıl olacaktır? Bu değişim şehrin rekabetçiliğini nasıl etkileyecektir? Şehrin gelecekteki görünümü nasıl olacaktır? Hangi faktörler ve hangi şekilde şehrin gelecekteki ekonomik kalkınmasını etkileyecektir? Şehrin gelecekte ne durumda olması arzu edilmektedir? Arzu edilen duruma ulaşmak için hangi değişimlerin yapılması gerekmektedir?

Senaryo planlaması, potansiyel değişimleri tahmin etmek, bu değişimlerin etkilerini anlamak ve bu değişimlere adaptasyon için gerekli olan stratejileri belirlemek amacıyla yapılan bir analiz tekniğidir. Senaryo planlaması gelecekteki belli bir görünümü tahmin etmek için yapılan bir eylem değildir. Bunun yerine, geleceği şekillendirecek temel etmenleri belirlemek ve bu etmenlerin birbirleriyle etkileşimini öngörmek için yapılan bir eylemdir. Değişime neden olabilecek etmenler olarak şehir nüfusunun gelecekteki durumu gibi tahmin edilebilir olabileceği gibi küresel ekonomik koşullardaki değişimler gibi tahmin edilemeyenler de olabilir. Böylece senaryo planlaması yoluyla nicel ve nitel enformasyona dayalı bir gelecek tahmin edilmeye çabalanır.

3. Bulgular

I. Mevcut Durum Analizi

Tekirdağ merkez ve ilçelerinin mevcut durum analizi kapsamında Bitkisel ve Hayvansal Üretim Yoğunlaşma Analizi ve Sanayi ve Hizmetler Sektörleri Yoğunlaşma Analizi yapılmıştır.

a) Bitkisel ve Hayvansal Üretim Yoğunlaşma Analizi

Bitkisel ve hayvansal üretim yoğunlaşma analizi yoluyla, Tekirdağ merkez ve ilçelerinde bitkisel ve hayvansal üretimde mekansal yoğunlaşmaların tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda Tekirdağ İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü'nün 2014 yılı Tarım Raporu ve TÜİK 2014 nüfus verileri kullanılarak ilçelerde kişi başına düşen tarla bitkileri üretim miktarı ile ilçelerde kişi başına düşen hayvan sayıları analiz edilerek ilçelerin tarla bitkileri ve hayvansal üretimde nüfusa göre yoğunlukları tespit edilmiştir.

Tekirdağ ilinin 2014 yılı nüfusu 906.732 ve nüfus artış hızı %3,62'dir. En yüksek nüfusa sahip ilçe 235.630 ile Çorlu ilçesidir. Çorlu ilçesini merkez ilçe Süleymanpaşa, Çerkezköy ve Kapaklı ilçeleri takip etmektedir. Nüfusu en düşük ilçeler ise Marmaraereğlisi, Muratlı ve Şarköy'dür. Malkara ve Hayrabolu ilçelerinin nüfusu bir önceki yıla göre azalış gösterirken, diğer ilçelerin nüfusları artış göstermektedir. En yüksek nüfus artışı %8,4 ile Çerkezköy ilçesidir. Sanayi yoğunluklu ilçelerin il içi ve il dışından göç aldığı görülmektedir. Bu durumun istisnası Şarköy ilçesidir. Yazlıkların yoğun olduğu, turizm ilçesi Şarköy'ün nüfusu %4,9 artış göstermiştir (Bkz. Tablo 1).

Tablo 1: Tekirdağ Merkez ve İlçeleri Nüfus ve Nüfus Artış Hızı (2014)

İlçe	Nüfus	Nüfus Artış Hızı (Binde)
Tekirdağ	906.732	36,2
Çorlu	235.630	43,8
Süleymanpaşa	182.522	18,2
Çerkezköy	123.119	84,6
Kapaklı	92.003	68,7
Ergene	57.613	14,4
Malkara	53.014	-5,2
Saray	47.522	7,4
Hayrabolu	33.488	-10,4
Şarköy	31.524	49,8
Muratlı	26.821	2,1
Marmaraereğlisi	23.476	28,5

Kaynak: TUİK

Tekirdağ'ın ilçeleri kişi başına düşen hayvan sayısı bakımından bir sıralamaya tabi tutulduğunda ilk sırada Malkara ilçesinin yer aldığı görülmektedir. Malkara ilçesini, Hayrabolu ve Şarköy ilçeleri takip etmektedir. Kişi başına hayvan sayısı en düşük ilçeler sırasıyla Çorlu, Çerkezköy ve Kapaklı'dır (Bkz. Tablo 2).

Tablo 2: Tekirdağ Merkez ve İlçeleri Hayvan Sayısı ve Kişi Başına Düşen Hayvan Sayısı (2014)

İlçe	Hayvan Sayısı	Nüfus	Kişi Başına Hayvan Sayısı	KB Düşen Hayvan Sayısı*0,40
Malkara	150.792	53.014	2,84	1,136
Hayrabolu	53.343	33.488	1,59	0,636
Şarköy	53.995	31.524	1,72	0,688
Muratlı	22.352	26.821	0,83	0,332
Saray	34.199	47.522	0,72	0,288
Ergene	31.582	57.613	0,55	0,22
Marmaraereğlisi	10.518	23.476	0,45	0,18
Süleymanpaşa	61.643	182.522	0,33	0,132
Kapaklı	14.480	92.003	0,16	0,064
Çerkezköy	15.611	123.119	0,13	0,052
Çorlu	16.025	235.630	0,07	0,028

Kaynak: Tekirdağ İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü, 2014 yılı Tarım Raporu

Tekirdağ'ın ilçeleri kişi başına düşen tarla bitkileri (ton) bakımından bir sıralamaya tabi tutulduğunda ilk sıra da Hayrabolu ilçesinin yer aldığı görülmektedir. Hayrabolu ilçesini, Malkara ve Muratlı ilçeleri takip etmektedir. Kişi başına tarla bitkileri en düşük ilçeler sırasıyla ve Çerkezköy, Kapaklı ve Çorlu'dur (Bkz. Tablo 3).

Tablo 3: Tekirdağ Merkez ve İlçeleri Tarla Bitkileri ve Kişi Başına Düşen Tarla Bitkileri-Ton (2014)

İlçe	Tarla Bitkileri (Ton)	Nüfus	Kişi Başına Tarla Bitkileri (Ton)	KB Tarla Bitkileri*0,60
Hayrabolu	456.143	33.488	13,6	8,16
Malkara	473.739	53.014	8,93	5,358
Muratlı	166.747	26.821	6,22	3,732
Marmaraereğlisi	67.394	23.476	2,87	1,722
Saray	128.572	47.522	2,71	1,626
Ergene	139.821	57.613	2,43	1,458
Süleymanpaşa	349.441	182.522	1,91	1,146
Şarköy	29.838	31.524	0,95	0,57
Çorlu	105.567	235.630	0,44	0,264
Kapaklı	38.753	92.003	0,42	0,252
Çerkezköy	44.802	123.119	0,36	0,216

Tekirdağ'ın ilçelerinin tarımsal faaliyetlerdeki yoğunlaşma sıralamasına ulaşmak amacıyla ilçeler kişi başına hayvan sayıları ve tarla bitkileri üretimlerine göre ağırlıklandırılmış bir sıralamaya (%60 bitkisel üretim ve %40 hayvan sayısı ağırlandırılmak üzere) tabi tutulursa ilk sırayı Hayrabolu ilçesinin aldığı görülmektedir. Hayrabolu ilçesini Malkara ve Muratlı takip etmektedir. Tarımsal faaliyetlerin en az yoğunlaştığı ilçeler sırasıyla Kapaklı, Çerkezköy ve Çorlu ilçeleridir (Bkz. Tablo 4).

Tablo 4: İlçeler Bazında Nüfusa Göre Tarımsal Üretim Sıralaması (Tarımsal Faaliyetlerdeki Yoğunlaşma)

İlçe	Ağırlıklandırılmış Sıra (%60 tarla bitkileri+%40 hayvan sayısı)
Hayrabolu	8,796
Malkara	6,494
Muratlı	4,064
Saray	1,914
Marmaraereğlisi	1,902
Ergene	1,678
Süleymanpaşa	1,278
Şarköy	1,258
Çorlu	0,316
Çerkezköy	0,244
Kapaklı	0,316

b) Sanayi ve Hizmetler Sektörleri Yoğunlaşma Analizi

Sanayi ve hizmetler sektörleri yoğunlaşma analizi yoluyla, Tekirdağ merkez ve ilçelerinde ve "İşçi Sayılarına Göre Sanayi ve Hizmetler Sektöründeki İlçe Bazlı Yoğunlaşmaların" tespit edilmesi amaçlanmıştır.

SGK çalışan sayıları doğrultusunda analiz yapılacak ve "İşçi Sayılarına Göre Sanayi ve Hizmetler Sektöründeki İlçe Bazlı Yoğunlaşmalar" hesap edilecektir. Bu kapsamda Sosyal Güvenlik Kurumu 4 a(sigortalı ücretli) kapsamında çalışan verileri kullanılmıştır. 2014 yılında Tekirdağ ilinde sigortalı ücretli çalışan sayısı 253.212'dir. En fazla sigortalı işçi sayısı Çorlu ilçesindedir. Çorlu ilçesini Çerkezköy ve Süleymanpaşa izlemektedir. Sigortalı ücretli çalışan sayısı en düşük ilçeler Hayrabolu, Şarköy ve Muratlı'dır (Bkz. Tablo 5).

Tablo 5: Tekirdağ Merkez ve İlçeleri 4a (Sigortalı Ücretli) Kapsamında Çalışanların Sayıları (2014)

İlçe	Sigortalı Ücretli (4a)
Çorlu	92.185
Çerkezköy	67.451
Süleymanpaşa	39.072
Ergene	14.814
Kapaklı	10.377
Malkara	7.001
Saray	6.181
Marmara Ereğlisi	5.262
Muratlı	5.174
Şarköy	2.930
Hayrabolu	2.765
Toplam	253.212

Kaynak: SGK İl Müdürlüğü

Sigortalı ücretli sayısının nüfusa oranına göre Tekirdağ'ın ilçeleri analiz edildiğinde, nüfusa göre en fazla sigortalı ücretli sayısının %54,79 ile Çerkezköy ilçesinde olduğu görülmektedir. Çerkezköy ilçesini Çorlu ve Ergene ilçeleri takip etmektedir. Yoğunlaşmanın en düşük olduğu ilçeler Hayrabolu, Şarköy ve Kapaklı'dır (Bkz. Tablo 6).

Tablo 6: İşçi Sayılarına Göre Tekirdağ Merkez ve İlçelerinin Sanayi ve Hizmetler Sektöründeki İlçe Bazlı Yoğunlaşmaları

İlçe	Nüfus	Sigortalı Ücretli (4a)	Sigortalı Ücretli/ Nüfus (%)
Çerkezköy	123 119	67.451	54,79
Çorlu	235 630	92.185	39,12
Ergene	57 613	14.814	25,71
Marmaraereğlisi	23 476	5.262	22,41
Süleymanpaşa	182 522	39.072	21,41
Muratlı	26 821	5.174	19,29
Malkara	53 014	7.001	13,21
Saray	47 522	6.181	13,01
Kapaklı	92 003	10.377	11,28
Şarköy	31 524	2.930	9,29
Hayrabolu	33 488	2.765	8,26

II. Şehir Rekabetçilik Analizi

Aşağıdaki bölümde Saray ilçesinin GZFT Analizi, Rekabetçi Üstünlük Analizi ve Senaryo Planlama Analizi yapılmıştır.

Saray

İlçe Tekirdağ'ın Karadeniz'de sınırı olan tek yerleşim yeridir. Sınır noktası doğal güzelliğiyle bilinen Kastro (Çamlıköy) sahilinin bulunduğu 3 km'lik alandan oluşmaktadır.

Trakya'nın en önemli yüzey su kaynaklarından biri olan Ergene Nehri, Saray ilçesi sınırları içindeki Yıldız Dağları'nın güneyinden doğmaktadır. Ergene'nin temiz olarak aktığı tek bölgedir. Karaçam ormanları, Karadeniz'e açılan bir kapı olması ve verimli tarım arazileri ile orman ve tarım şehridir. Aynı zamanda Çerkezköy ve Çorlu'ya olan yakınlığı, şehirde bir miktar sanayinin oluşmasına neden olmuştur. Büyükyoncalı, Beyazköy ve Saray üçgeni üzerinde tekstil, kauçuk, cam, gıda ve kimya gibi sanayi sektörleri yoğunlaşmıştır.

2014 yılı itibariyle Saray'ın nüfusu 47.522 kişidir. İlçenin % 39'luk kısmı orman arazisiyle kaplıdır. Burada dişbudak, meşe, kızılağaç, karaçam ve saplı gibi ağaç türleri bulunmaktadır. Kuzey bölümü ormanlarla kaplı olan ilçenin güney alanları büyük ölçüde ovadır. İlçede tarım alanları toplam alanların % 46 gibi geniş bir bölümünü kapsamaktadır. Bu oran da yaklaşık olarak 31.912 ha'lık bir rakama denk etmektedir. İlçede buğday, ayçiçeği, arpa, pancar, kanola, silajlık mısır yetiştirilmektedir. Ayrıca hayvancılığın yoğun bir şekilde yapıldığı ilçede, doğal bitki örtüsü küçükbaş ve büyükbaş (özellikle manda) hayvan yetiştiriciliği için avantaj sunmaktadır.

I. GZFT Analizi

Güçlü Yönler

1) Saray'ın geçiş yolları üzerinde bulunması ve coğrafi konumunun getirdiği avantajlar. Saray gerek İstanbul'a (120 km) gerekse sanayi alanları olan Çorlu (25 km) ve Çerkezköy'e (19 km) yakındır.

2) Sektörel entegrasyonlara imkan veren doğal yapısı. Saray, tarım ve hayvancılık, sanayi, hizmet, madencilik ve turizm sektörlerinin her birine cevap verebilecek konum ve doğal kaynağa sahip ender yerleşim bölgelerinden birisidir.

3) İlçe zengin bir floraya sahiptir. Ormanların bolluğu sebebiyle ilçede hava ve su kaynakları oldukça temizdir. Trakya'nın en önemli yüzey su kaynaklarından biri olan Ergene Nehri, Saray ilçesi sınırları içindeki Yıldız Dağları'nın güneyinden doğmaktadır. Ergene'nin temiz olarak aktığı tek bölgedir.

4) Saray turistik potansiyellere sahiptir:

a) Saray'da arkeolojik sit alanı olarak belirlenen Güneşkaya ve Güngörmez Mağaraları (Paleolitik ve Kalkolitik Dönem) ve bu sit alanlarında tarih öncesi dönemlere ait arkeolojik buluntular vardır.

b) Bizans su yolları: Bizans döneminde inşa edilen ve İstanbul'a su sağlayan yapılar Saray'ın hemen yakınından geçmektedir.

c) İlçe, Osmanlı başkentleri Edirne ve İstanbul'u birleştiren tarihi yol güzergâhları üzerindedir. İlçede Osmanlı eseri olarak Ayaspaşa Cami ve Hamamı bulunmaktadır.

d) "Sultanlar Yolu" projesi: Güzergah 1529 yılında 1. Viyana seferine çıkan Osmanlı Ordusunun takip ettiği onlarca şehir ve yedi ülkeyi kapsayan bir trekking yolu olarak tespit edilmiştir.

e) İlçe Tekirdağ'ın Karadeniz'e kıyısı olan tek ilçesidir. Kıyı olduğu bölgede eşsiz bir doğa harikası olan iki buçuk km uzunluğunda Kastro Sahili ve Laledere Mevkii bulunmaktadır. Bu alan günü birlik tur için gelen misafirlerin ve piknikçilerin uğrak yeridir.

f) Kastro sahili ve karaçam ormanları doğal sit alanı olarak koruma altına alınmıştır. Saray ilçe merkezine 32 km uzaklıkta bulunan Kastro (Çamlıköy) Koyu; Trakya'nın tek karaçam örtüsüne sahip orman alanıdır.

5) Geniş ve verimli tarım arazilerinin bulunması (İlçenin kuzeyi orman arazisi iken, güney alanı ovadır). İlçe tarım açısından geniş ve verimli topraklara sahip nadir bölgelerden birisidir.

6) Hayvancılığın yoğun bir şekilde yapıldığı ilçede, doğal bitki örtüsü küçükbaş ve büyükbaş (özellikle manda) hayvan yetiştiriciliği için avantaj sunmaktadır. Saray küçükbaş ve büyükbaş hayvancılık için avantajlı bir bölgedir. Diğer ilçelerden farklı olarak Saray'da mandacılık da oldukça yaygındır. Özellikle son yıllarda manda sayılarında düşmeler yaşansa da ilçe, bu alanda bölgesinde rakipsiz konumdadır.

7) Kırsal kalkınma için gerekli enstrümanlara sahiplik. İlçenin faunası ve florası zengindir; ilçe sahip olduğu ekosistemle bitki çeşitliliğinin yüksek seviyede olduğu bir yerleşim alanı üzerindedir. Bu haliyle tarımsal ürünleri de etkilemektedir.

a) Organik arıcılık için ilçe uygun imkanlar sunmaktadır.

b) Ceviz üretimi yapılmaktadır. Özellikle Demirler Köyü'nde ceviz önemli bir geçim kaynağı haline gelmiştir.

c) Doğal mantar üretimi yapılmaktadır: İlçede geniş orman alanlarında doğal mantarlar yetişmektedir. Birçok insan geçimini bu mantarları toplayıp satarak kazanmaktadır. Diğer ilçelerden farklı olarak Saray, mantarcılıktan ciddi gelir elde eden bir yerleşim yeridir. İlçede bulunan geniş orman alanlarında doğal mantar üretimi yapılmaktadır. İlçede toplanan mantarları satın alan ve işleyen birçok firma bulunmaktadır. Ayrıca bu firmalarda ayıklama ve paketleme işlerinde ilçe halkı çalışmaktadır. Söz konusu mantarlar özellikle Batı Avrupa ülkelerinde lüks restoranlar ve ilaç sanayinde kullanılmak üzere, yabancı firmalar tarafından satın alınmaktadır. Her yıl yaklaşık 500 bin tona yakın mantar toplanıp, yurtdışına ihraç edilmektedir. Bu da ilçe ekonomisi ve orman köylüleri için önemli bir gelir kaynağı teşkil etmektedir.

d) Çukuryurt'ta üzüm ve Safaalan'da kiraz üretimi yapılmaktadır.

8) Saray zengin maden kaynaklarına sahiptir. İlçede birçok maden yatağı bulunmaktadır ve bu madenlere dönük işletmeler mevcuttur.

9) Saray var olan doğal varlığın yanı sıra büyük bir sanayi kenti olmaya doğru gitmektedir. İlçeye bağlı Büyükyoncalı ve Beyazköy Beldelerinde sanayi varlığı oldukça gelişmiştir. Çorlu-Çerkezköy sanayi kümelenmesine yakın bölgede bulunan ilçeye bağlı Beyazköy ve Büyükyoncalı Beldeleri'nde tekstil, maden, ilaç, cam, kauçuk, gıda gibi sektörlerde üretim tesisleri bulunmaktadır. Özellikle Büyükyoncalı, Çerkezköy'e yakınlığı sebebiyle buradaki geniş sanayi alanlarının adeta arka bahçesi haline gelmiştir. Söz konusu bölgelerde gıda, tarım, tekstil, cam, ahşap, kauçuk ve madencilik alanında ciddi üretim yapan sanayi kuruluşları mevcuttur.

Zayıf Yönler

1) Çarpık kentleşme: Sanayinin geliştiği Beyazköy ve Büyükyoncalı'da çarpık kentleşme mevcuttur.

2) İlçede ortak yaşam alanı (park, çay bahçesi…), rekreasyon alanı ve sosyal faaliyetlerin yaygın olarak icra edildiği kafe, restoran, kültür merkezi, spor sahası, oyun parkı gibi alanların çok kısıtlı olması.

3) İlçede ve beldelerde sosyal yaşam alanlarının yeterince gelişmemiş olması. Bu sebeple buralarda yaşayanların sosyal ve ekonomik ihtiyaçlarını Çerkezköy'den sağlamaları ve yerel esnafın ekonomik zarara uğraması.

4) Göç problemi. İlçe bir yandan göç alırken diğer yandan göç vermektedir. Köyden kente, Saray'dan Çorlu, Çerkezköy ve İstanbul'a göç vardır. Köylerde yaşayanlar iş bulmak amacıyla köylerden ilçe ve belde yerleşim bölgelerine göç etmektedir. Bunun sonucunda köylerdeki okullarda sınıf sayıları azalırken, kentteki okullarda kalabalık sınıfların oluşmaktadır ve ayrıca tarım ve hayvancılık faaliyetleri ve potansiyeli azalmaktadır. Bunların dışında gençlerin iş bulmak amacıyla çevre bölgelere ve İstanbul'da göç etmesi de ayrı bir problemdir.

5) İlçede ve Büyükyoncalı Beldesi'nde konutlarda doğalgaz olmaması. Çerkezköy'de doğalgaz olmasına rağmen, Saray ve Büyükyoncalı'da doğalgaz olmaması buraların tercih edilebilirliğini azaltmaktadır.

6) Nitelikli iş gücü eksikliği, niteliksiz çalışanların da işe devamlarında sorunlar bulunması.

7) Turizm potansiyeli yüksek yerlerde yeterli altyapının olmaması.

Fırsatlar

1) Geniş ve el değmemiş orman alanları. Bu alanlar kontrollü ve sürdürülebilir bir şekilde ormancılık için değerlendirilebilir.

2) Sanayinin kirletici etkisinden uzak kalmayı başaran ilçede, Ergene Nehri'nin doğduğu iki kaynak mevcuttur. Ergene Nehri sadece Saray'da temiz akmaktadır.

3) Maden kaynakları. Saray'da kalker, kil ve kuvars kumu gibi değerli maddelerin yanı sıra, manganez ve bol miktarda linyit yatakları bulunmaktadır ancak buradaki linyitin kalorisi düşük, kül ve kükürt oranı ise yüksektir.

4) İlçenin rüzgâr enerjisi potansiyeli yüksektir.

5) İlçe zengin jeotermal su kaynakları potansiyeline sahiptir.

Tehditler

1) Tabiata zararlı sanayi tesislerindeki artış: Özellikle Büyükyoncalı ve Beyazköy Beldelerinde faaliyet gösteren sanayi kuruluşlarının çevre kirliliği oluşturabilecek atıklarının ıslah edilmemesi.

2) Sanayinin organize sanayi bölgelerinde faaliyet göstermemesi. Henüz Islah OSB'lerin oluşturulmamış olması.

II. Rekabetçi Üstünlükler Teorisi

Saray tarım ve hayvancılık, sanayi, hizmet, madencilik ve turizm sektörlerinin her birine cevap verebilecek konum ve doğal kaynağa sahip ender yerleşim bölgelerinden birisidir. Saray'da bir çok sektör aktif ve sürdürülebilir bir şekilde faaliyet gösterebilmektedir.

Saray ilçesinin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sektörler sanayi, turizm, madencilik ve hayvancılıktır. Büyükyoncalı, Beyazköy ve Saray üçgeni üzerinde tekstil, kauçuk, cam, gıda ve kimya gibi sektörlerde yoğunlaşmış sanayi mevcuttur. İlçenin geleceğinde önem taşıyacak sektörler hizmetler sektörleri olacaktır. Özellikle sağlık turizmi konusunda önemli bir potansiyel mevcuttur.

Saray Toplam Puan: 1 (Yüksek)

1) Üretim faktörleri koşulları (1):

Geniş ve verimli tarım arazilerine sahip olan ilçenin doğal bitki örtüsü de küçükbaş ve büyükbaş hayvan yetiştiriciliği için uygundur. Saray yatırımcıların ilgisini çeken bir bölge olduğu için sermaye problemi ve girişimci problemi yoktur. Büyükyoncalı, Beyazköy ve Saray üçgeninde ulaşım problemi yaşanmamaktadır. İlçenin yetişmiş insan kaynağı problemi yoktur ve işgörenlere birçok alanda iş imkanı sunabilmektedir.

2) Talep koşulları (1):

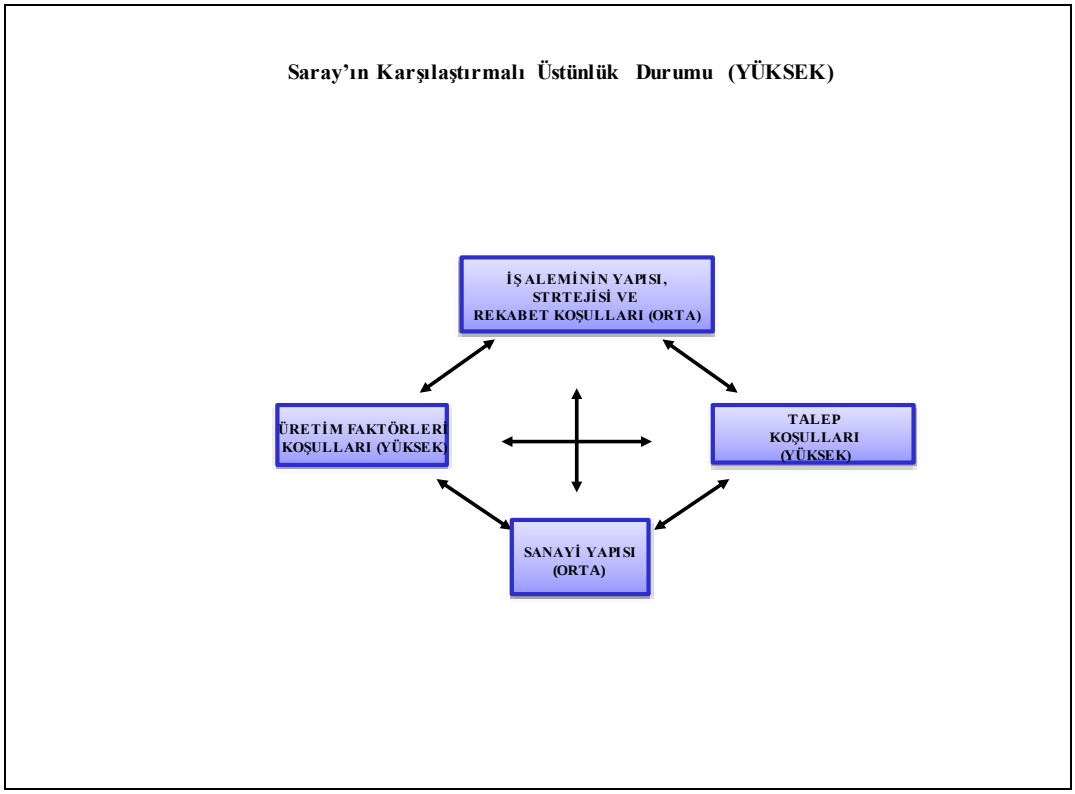
Saray gerek yurtiçi gerekse yurtdışı talebe yakın bir konumdadır. Saray geçiş yolları üzerindedir ve avantajlı bir coğrafi konum üzerindedir. Saray ürettiği gibi ürettiklerini satma noktasında da oldukça şanslı bir bölgede bulunmaktadır. İlçe 15 milyonluk İstanbul metropoliten alanının hemen sınırında bulunmakta, Çorlu ve Çerkezköy gibi iki büyük üretim merkezinin da kesişim alanında yer almaktadır. Saray, doğu ile batının arasında köprü bir noktada, her iki tarafa da hitap edebilecek şekilde konumlanmıştır. Ayrıca ucuz ve yaşanabilir bir ilçedir.

3) İş aleminin yapısı, stratejisi ve rekabet koşulları (0):

Büyükyoncalı, Beyazköy ve Saray üçgeni üzerinde tekstil, kauçuk, cam, gıda ve kimya gibi sektörlerde yoğunlaşmış sanayi mevcuttur. Bununla birlikte sanayi yapısının organize sanayi yapısı içinde olmaması ve çevre yaptırımlarına maruz kalacak olması bölge sanayinin gelişimini olumsuz etkileyecektir.

4) Sanayi yapısı (0):

Büyükyoncalı, Beyazköy ve Saray üçgenindeki sanayi yapısı olarak birbirleriyle bağlantılı sektörlerin kümelendiği görülmektedir. Bununla birlikte ilçede Islah OSB ve ticaret ve sanayi odası mevcut değildir.



Şekil 1: Saray'ın Karşılaştırmalı Üstünlük Durumu

III. Senaryo Analizi

1) Sarayın önemli bir turizm potansiyeli vardır. Özellikle günü birlik yerli turistler için önemli turistik kimliklere sahiptir. İlçenin özellikle hafta sonu ve günübirlik turizme yönelik olarak farklılaşarak ön plana çıkması gerekmektedir. Turistik aktiviteler arasında bağlantıların sağlanması yoluyla turistik cazibenin artırılması gerekmektedir. Bu kapsamda, Turizm Güzergahı oluşturulmalı ve bu güzergah etkinleştirilmelidir. Ayrıca, turistik faaliyetler arasında entegrasyon sağlamalıdır. Kastro, igneada gibi turizm destinasyon markaları yaratılmalıdır.

2) Jeotermal kaynak su potansiyeli değerlendirilmelidir: Maden Tetkik Arama Genel Müdürlüğü (MTA) Kırklareli'nin Asılbeyli köyünde açtığı Trakya'nın ilk termal su kaynağının ardından Saray İlçesinde de çalışmalar başlatmıştır. Maden Tetkik Arama Genel Müdürlüğü tarafından başlatılan çalışmalar sonucunda Jeotermal kaynağa ulaşılması durumunda ilçeye ayrı bir katma değer eklenmiş olacaktır. Çıkartılacak olan jeotermal kaynak su, elektrik enerji üretimi, konut ısıtması, termal, kaplıca ve sağlık turizmi, seracılık ve tarım alanlarında kullanılabilmektedir. Orman varlığı ve diğer doğal varlıkları ile birlikte, özellikle sağlık turizmi alanında ilçenin bir cazibe merkezi olması söz konusu olacaktır. Ayrıca çeşitli turizm aktiviteleri birbirini destekleyecektir.

3) Saray'da tarım ürünlerine dönük sanayinin varlığının artması ve doğa dostu bir üretim takip edilmesi ilçenin geleceği için alınması gereken hayati bir önlem olarak göze çarpmaktadır. İlçede tarıma ve hayvancılığa dönük sanayinin gelişmesi oldukça önemlidir. İlçenin gelecek vizyonunda bu tarz sanayinin

öne çıkması ilçe için faydalı olacaktır. Hayvancılık sektörünün katma değeri yüksek alanlarına yönelinmelidir. Et entegre tesisleri kurulmalıdır. Manda ürünlerinde (yoğurt, süt, kaymak)ve sucukta markalaşmaya gidilmelidir. Diğer tarımsal ürünlerde de markalaşma yoluna gidilmelidir.

4. Sonuç

Bu çalışma ile Tekirdağ merkez ve ilçelerinin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu alanlar belirlenmiştir ve Tekirdağ merkez ve ilçelerinin ekonomik hamlesine imkan sağlayacak ve sistematik olarak desteklenebilecek proje fikirleri geliştirilmiştir. Bu kapsamda iki temel analiz yapılmıştır: "mevcut durum analizi" ve "şehir rekabetçilik analizi". Mevcut durum analizi kapsamında Bitkisel ve Hayvansal Üretim Yoğunlaşma Analizi ve Sanayi ve Hizmetler Sektörleri Yoğunlaşma Analizi yapılmışken, şehir rekabetçilik analizi kapsamında GZFT Analizi, Rekabetçi Üstünlük Analizi ve Senaryo Planlama Analizi yapılmıştır.

Tekirdağ'ın ilçelerinin tarımsal faaliyetlerdeki yoğunlaşma sıralamasına ulaşmak amacıyla ilçeler kişi başına hayvan sayıları ve tarla bitkileri üretimlerine göre ağırlıklandırılmış bir sıralamaya (%60 bitkisel üretim ve %40 hayvan sayısı ağırlandırılmak üzere) tabi tutulursa ilk sırayı Hayrabolu ilçesinin aldığı görülmektedir. Hayrabolu ilçesini Malkara ve Muratlı takip etmektedir. Tarımsal faaliyetlerin en az yoğunlaştığı ilçeler sırasıyla Kapaklı, Çerkezköy ve Çorlu ilçeleridir.

Sigortalı ücretli sayısının nüfusa oranına göre Tekirdağ'ın ilçeleri analiz edildiğinde, nüfusa göre en fazla sigortalı ücretli sayısının %54,79 ile Çerkezköy ilçesinde olduğu görülmektedir. Çerkezköy ilçesini Çorlu ve Ergene ilçeleri takip etmektedir. Yoğunlaşmanın en düşük olduğu ilçeler Hayrabolu, Şarköy ve Kapaklı'dır.

Şehir rekabetçilik analizi sonuçları, Şarköy, Hayrabolu ve Marmaraereğlisi'nin karşılaştırmalı üstünlük durumunun orta düzeyde olduğuna işaret ederken, Süleymanpaşa, Çerkezköy, Çorlu, Muratlı, Malkara ve Saray ilçelerinin karşılaştırmalı üstünlük durumunun yüksek düzeyde olduğuna işaret etmektedir.

Kaynakça

Barca, Mehmet (2013), Kent Ekonomileri Formu Yerel İnisiyatif Hamlesi Hazırlık Çalışması, Ankara.

Begg, Iain (1999), Cities and Competitiveness, Urban Studies, 36 (5-6), 795-809.

Cities Alliance (2007) Understanding Your Local Economy, A Resource Guide for Cities, The Cities Alliance, Washington D.C.

Saray Kaymakamlığı (2016), İlçe Brifingi, http://www.tekirdagsaray.gov.tr/ilce-brifingi

Tekirdağ İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü (2014), 2014 Yılı Tarım Raporu, Tekirdağ.

Tekirdağ Valiliği (2008), Tekirdağ İlinde Faaliyet Gösteren Sektörlerin Uluslar arası Rekabetçilik Düzeylerinin Analizi, Vezir Danışmanlık, Tekirdağ Valiliği Yayını, Tekirdağ

Trakya Kalkınma Ajansı (2011), Trakya Rekabet Analizi, http://www.utso.org.tr/docs/arastirma/rekabet_analizi.pdf

Trakya Kalkınma Ajansı (2012), Saray Vizyon Planı, www.trakyaka.org.tr

World Economic Forum (2014) The Competitiveness of Cities.

http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_CompetitivenessOfCities_Report_2014.pdf

Yükseköğretim Kurumlarında Öğrenim Gören Öğrencilerin Kariyer Başlangıç Tercihlerini Etkileyen Faktörler: Havacılık Alanında Uygulama*

Savaş S. Ateş*

Anadolu Üniversitesi, Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, ESKİŞEHİR ssates@anadolu.edu.tr

*"Bu çalışma Anadolu Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Komisyonu tarafından kabul edilen 1403E101 nolu proje kapsamında desteklenmiştir."

Özet: Kariyer "çalışma yaşamında ilerleme sağlayıcı bir başarı elde edebilmek amacıyla bireyin izlediği yol, süreç veya çalıştığı alan" şeklinde tanımlanmaktadır. Kariyerin içsel ve dışsal boyutu örgütsel davranış teorilerine göre belirlenmiştir. Kariyer aşamaları bireysel anlamda keşif, kurma, kariyer ortası, kariyer sonu ve azalma (emeklilik) aşamalarından oluşmaktadır. Kariyer için önemli aşama kariyerin planlanması aşamasıdır. Kariyer planlama bireyin hem kendisi hem de içinde bulunduğu çevreyi dikkate alarak, iş hayatı ile ilgili hedefler belirleyerek bu hedeflere ulaştıracak faaliyetleri önceden düzenlenmesi olarak tanımlanmaktadır. Türkiye'de kariyer ve meslek edinmedeki önemli aşamalardan biri yükseköğretim tercih aşamasıdır. Araştırma yükseköğretim kurumlarında okuyan öğrencilerin kariyer başlangıç tercihlerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi için yapılmış olup Türkiye'de sivil havacılık alanında öğrenim gören yükseköğretim öğrencileri ile sınırlı tutulmuştur. Araştırma kapsamında yükseköğretim tercihlerinde rol oynayan faktörlerin belirlenmesi için 2015 ve 2016 yıllarında havacılık alanında yükseköğrenim gören 10.803 öğrenci ile yapılmıştır. Anket kapsamında örneklem grubunun demografik özellikleri ve kariyer planlamasına etki eden faktörler toplanmıştır. Bu kapsamda aile fertlerinin, sosyal çevrenin, yasal zorlukların, kişisel özelliklerin, ekonomik faktörlerin, mesleğin gerektirdiği eğitimin kariyer planına etkisi analiz edilmiştir. Havacılık alanında öğrenim gören öğrencilerin kariyerlerini etkileyen en önemli faktörlerin aile yönlendirmesi, iş bulma olasılığının yüksek olması, geçerli bir meslek olması beklentisi olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Havacılık, Kariyer Planlaması, Yükseköğretim Kurumları

Abstract: Career is defined as "path of the individual in order to achieve a successful provider advancement at work, or work that the process". External and internal dimensions of the career is determined based on organizational behavior theory. Career consists stages of discovery, building, career medium, career break and reduction (pension) in individual sense. Career planning is an important step for stages of his career. Career planning is defined as taking into account the individual and his environment in which both the activities to deliver these targets by setting targets related to pre-arranged business life. One important step in a career and vocational the preferred stage in Turkey is higher education. Research carried out to determine the factors influencing the beginning of his career choice of higher education students. Research is limited to higher education students studying in the field of civil aviation in Turkey. Research to determine the factors that play a role in the context of higher education in the field of aviation choice was made in 2015 and 2016 with 10803 students in higher education. At the scope survey the data of sample group's demographic characteristics and factors which affecting career planning was collected. In this context, the effect of family members, social environment, legal challenges, personal characteristics, economic factors and training to the profession's career plans were analyzed. The most important factors that influence the career orientation of the families of students in the field of aviation, has been found to have high expectations of earnings and reputation. It was found that most important factors affecting aviation students' career are family orientation, expectations to find a job and aviation is a valid profession.

Keyword: Aviation Career Planning, Higher Education Institutions

1. Giriş

Türk havacılık sektöründeki son 10 yıllık büyüme dünya genelindeki büyümenin üzerindedir. Sektör büyümesine paralel olarak insan kaynağı ihtiyacı da artmaktadır. 2003 yılında havacılık sektöründe Türkiye'de istihdam edilen sayısı 65.000 iken, 2013 yılında bu sayı 180.570 kişiye ulaşmıştır. 10 yıl içerisinde istihdam edilenlerin sayısı %200 artarak yıllık ortalama %20 civarında bir artış olmuştur (DHMİ, 2015). Artan insan kaynağı ihtiyacı farklı kaynaklardan karşılanmıştır. Türk sivil havacılık sektöründeki insan kaynağı ihtiyacı yükseköğretim kurumlarının havacılık bölümlerinden mezun olanlar, milli eğitim bakanlığına bağlı lise dengi okul mezunları, askeri havacılık okullarından mezun olup sivil havacılık

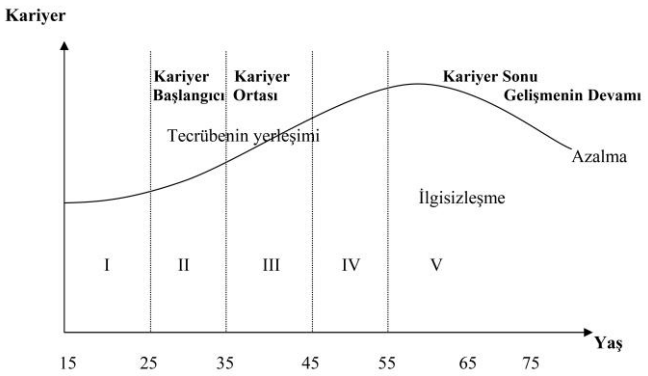
sektörüne geçenler, havacılık alanı dışında eğitim alıp hizmet içi eğitimler ile havacılıkta çalışan personel ile giderilmektedir.

Türkiye'de 2016 yılında 43 Yükseköğretim kurumda faklı bölüm ve program adlarında 91 bölümde havacılık eğitimi verilmektedir. Bölüm/program isimleri farklı olmasına rağmen Türkiye de havacılık eğitimi genel olarak 6 branşta yapılmaktadır. Bu branşlar (Ateş & Lik, 2016);

- Teknik bölümler (Uçak veya Havacılık Elektrik Elektronik, Uçak Gövde Motor, Uçak teknoloji),
- Pilotaj,
- Hava Trafik Kontrol,
- Kabin hizmetleri,
- Havacılık işletmeciliği (Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği veya Havacılık Yönetimi) olarak genellemek mümkündür.

Havacılık alanında yükseköğretim programlarındaki toplam öğrenci sayısı 15.700'dür. Öğrencilerden 5.393'ü lisans, 10.307'si ise ön lisans bölümünde okumaktadır. Yükseköğretim kurumlarının 2015 öğretim yılında 16.000'in üzerinde öğrenci olduğu tahmin edilmektedir (Ateş & Lik, 2016). Yükseköğretim düzeyinde eğitim veren bölümler 1986 yılında kurulmaya başlanmış olup. 2012 yılından sonra, açılan bölüm sayılarında hızlı bir artış yaşanmıştır. (Ateş & Lik, 2016). Yükseköğretim kurumlarında havacılık alanında eğitim gören toplam 15.700 öğrencinin 8.262'si 2015-2016 öğretim yılında havacılık kariyerini tercih ettiği tahmin edilmektedir (Ateş & Lik, 2016).

Kariyer kelime olarak "bireyin çalışma yaşamında izlediği yol, çalıştığı alan, başlangıç yaptığı, çalışma yaşamının sonuna dek sürdürdüğü iş ya da pozisyon" şeklinde tanımlanmaktadır (Cevher, 2015). Kariyer; bireyin çalıştığı dönem boyunca herhangi bir iş alanında sürekli olarak ilerlemesi, deneyim ve beceri kazanmasıdır (Taşlıyan, Arı, & Duzman, 2011). Kariyerin dışsal boyutu örgüt içinde belirli işe yönelik objektif ilerleme basamakları olarak tanımlanmakta olup örgüt tarafından belirlenmektedir. İçsel boyutu ise bireyin örgüt içerisindeki yerini geliştirmek üzere hedefler belirlemesi ve bu hedeflere yönelik çaba gösterme güdüsüdür (Şimşek, Çelik, & Akatay, 2007). Bireyin kariyerinin gelişiminde fiziksel özellikler, sosyolojik çevre, cinsiyet eğitim gibi birçok faktör etkilidir (Çalık & Ereş, 2006). Kariyer aşamaları bireysel anlamda keşfetme-arama, kurma, kariyer ortası, kariyer sonu ve azalma (emeklilik) aşamalarından oluşmaktadır. Keşfetme kariyerin başlangıç evresi olup kariyer yönetim sürecinin ilk basamağıdır. Keşfetme aşamasında birey yetenek ve kişisel özelliklere uygun kariyer fırsatları arar. Kurma evresi bireyin iş bulma, yetenek kazanma, işi öğrenme süreçlerini kapsar. Kariyer ortası evresinde bireylerin sorumlulukları artar, başkalarına önderlik eder. Bu evrede birey mesleki kazanımlarını korumaya yönelir ve performansını geliştirmeye devam etmeye çalışır. Bir süre sonra birey kariyer sonuna gelir. Yaptığı işe ilgisizleşir ve gelişimi azalır (Aydın, 2007).



Şekil 1. Bireysel Kariyer Planlamasındaki Kariyer Yaşam Safhaları
Kaynak: (Aydın, 2007, s. 18)

Araştırmada Adıgüzel (2008) tarafından geliştirilen "Gençlerin Kariyer Planlamasını Etkileyen Faktörlere İlişkin Bulgular" ölçeği kullanılmıştır. Yükseköğretim kurumlarının havacılık alanında okuyan öğrencilerin kariyer başlangıç aşamasında bölüm tercihlerini etkileyen faktörler analiz edilmiştir.

2. Amaç, Kapsam Ve Yöntem

Araştırma kapsamında yükseköğretim tercihlerinde rol oynayan faktörlerin belirlenmesi için 2015 ve 2016 yıllarında havacılık alanında yükseköğrenim gören 10.803 öğrenci ile yapılmıştır.

Araştırmada kullanılan Adıgüzel (2008) tarafından geliştirilen ölçek bireysel kariyer planlamayı temel almaktadır. "Gençlerin Kariyer Planlamasını Etkileyen Faktörlere İlişkin Bulgular" ölçeğinde bireysel kariyer planlamasını etkileyen faktörler aşağıdaki gibi sıralanmıştır (Adıgüzel, 2008, s. 69):

- Tekil faktörler
  - Yaş
  - Cinsiyet
  - Kişisel özellikler
- Grup faktörler
  - Aile
  - Arkadaş
  - Okul çevresi
- Genel faktörler
  - Devletin belirlediği yasa ve politikalar
  - Ekonomik faktörler
  - Kültürel ve sosyal değişim faktörleri

Anket kapsamında örneklem grubunun demografik özellikleri ve kariyer planlamasına etki eden faktörler toplanmıştır. Bu kapsamda aile fertlerinin, sosyal çevrenin, yasal zorlukların, kişisel özelliklerin, ekonomik faktörlerin, mesleğin gerektirdiği eğitimin kariyer planına etkisi analiz edilmiştir. Elde edilen analiz sonuçlarına göre önerilerde bulunulmuştur.

4. Bulgular Ve Analiz

4.1. Demografik yapı

Ankete 10.800 öğrenci katılmış olup ankete cevap verenlerin %68,1'i erkek, %30,7'si kadındır (Tablo 1).

Tablo 1. Cinsiyet

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kadın	3319	30,7	31,0	31,0
	Erkek	7382	68,4	69,0	100,0
	Total	10701	99,1	100,0	
Missing	System	99	,9		
Total		10800	100,0		

Tablo 2'de görüldüğü gibi havacılık alanında öğrenim gören öğrencilerin %34'ü bakım hizmetleri bölümlerinde (Uçak veya Havacılık Elektrik Elektronik, Uçak Gövde Motor, Uçak teknoloji vb.), %22'si kabin hizmetleri bölümünde, %43'ü ise, yer işletme hizmetleri (Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği veya Havacılık Yönetimi) bölümü öğrencileridir.

Tablo 2. Bölüm

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Bakım Hizmetleri	3771	34,9	34,9	34,9
	Kabin Hizmetleri	2378	22,0	22,0	56,9
	Yer İşletme Hizmetleri	4651	43,1	43,1	100,0
	Total	10800	100,0	100,0	

Araştırmaya katılan öğrencilerin %53,4'ü vakıf üniversitelerinde, %46,6'sı ise devlet üniversitelerinde öğrenim görmektedir (Tablo 3).

Tablo 3. Okul Türü

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Vakıf Üniversitesi	5770	53,4	53,4	53,4
	Kamu Üniversitesi	5030	46,6	46,6	100,0
	Total	10800	100,0	100,0	

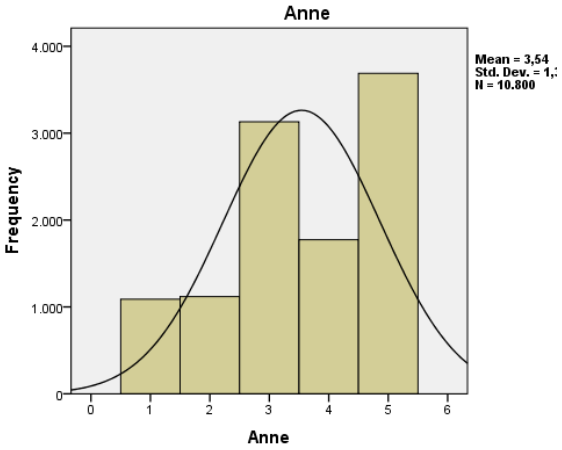
4.2. Aile Fertlerinin Kariyer Planına Etkisi

Histogram grafikleri ile aile fertlerinin kariyer planlamasına etkisi değerlendirilmiştir. Kariyer tercihinde anne ve babanın aile fertleri arasında en etkin olan gruptur. Ailenin kariyer planlamasına etkinin durumu ailenin sosyo ekonomik durumu, eğitim seviyesi gibi unsurlardan da etkilenmektedir. Kariyer tercihi etkisinde annenin 3,54, babanın 3,47 etkisi olduğu, kardeş/lerin 3,13, akrabaların ise ortalama 2,47 etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5. Aile Fertlerinin Kariyer Planına Etkisi

		Anne	**Baba**	**Kardeş/ler**	**Akrabalar**
N	Valid	10800	10800	10800	10800
	Missing	0	0	0	0
Mean		**3,54**	**3,47**	**3,13**	**2,67**
Std. Deviation		1,320	1,356	1,439	1,456
Skewness		-,438	-,404	-,129	,299
Std. Error of Skewness		,024	,024	,024	,024
Kurtosis		-,904	-,985	-1,238	-1,229
Std. Error of Kurtosis		,047	,047	,047	,047

Elde edilen yanıtlarda havacılık alanında öğrenim gören öğrencilerin kariyer planını etkileyen aile fertlerinde öncelikle annenin ardında babanın rolünün önemli olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Anketi cevaplayan öğrencilerin %34,2'si annelerinin havacılık kariyerini seçme konusunda kesinlikle etkili olduğunu belirtmişlerdir (Şekil 2 ve Tablo 5).



Şekil 2. Annenin Etkisi

Tablo 6. Annenin Etkisi

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	1088	10,1	10,1	10,1
Katılmıyorum	1119	10,4	10,4	20,4
Kararsızım	3131	29,0	29,0	49,4
Katılıyorum	1773	16,4	16,4	65,8
Kesinlikle Katılıyorum	3689	34,2	34,2	100,0
Total	10800	100,0	100,0	

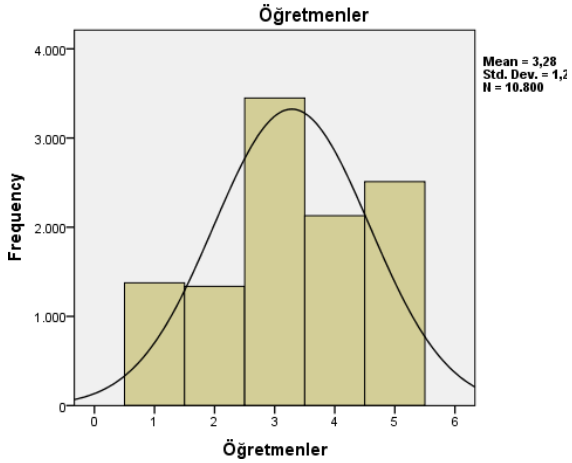
4.3. Yakın Çevrenin Kariyer Planına Etkisi

Yükseköğrenimde eğitim alan bireylerin yaş durumu göz önüne alındığında çoğunluğu gençlerin oluşturduğu görülmektedir. Lise eğitim yıllarında kariyer tercihlerini yapan öğrenciler arkadaş, öğretmenler, ailenin görüştüğü aile dostları ile sosyal etkileşim içerisindedir. Öğrencilerin yakın çevrelerinde havacılık kariyerini tercihlerinde etkili olan en önemli faktör 3,28 ile öğretmenlerdir. Bunun dışında yakın çevrede en önemli ikinci unsur ortalama 3,1 ile arkadaşlar ve son olarak 2,86 ile bunu aile dostları izlemektedir (Tablo 7).

Tablo 7. Yakın Çevrenin Kariyer Planına Etkisi

		Öğretmenler	Arkadaşlar	Aile dostları
N	Valid	10800	10800	10800
	Missing	0	0	0
Mean		**3,28**	**3,10**	**2,86**
Std. Deviation		1,296	1,284	1,365
Skewness		-,247	-,095	,111
Std. Error of Skewness		,024	,024	,024
Kurtosis		-,919	-,944	-1,116
Std. Error of Kurtosis		,047	,047	,047

Lise ve dershanelerde öğretmenler tarafından verilen Psikolojik Danışman Rehberlik (PDR) hizmeti kariyer planlamasının başlangıç evresindeki en önemli etken olduğu tahmin edilmektedir. Öğrencilerden %23,2'si öğretmenlerinin kariyer tercihlerinde son derece önemli olduğunu belirtmişlerdir (Tablo 8 ve Şekil 3). Bunun yanında kariyer tercihlerini kesinlikle etkilemediğini belirtenlerin oranı ise %12,7'dir.



Şekil 3. Öğretmenlerin Etkisi

Tablo 8. Öğretmenlerin Etkisi

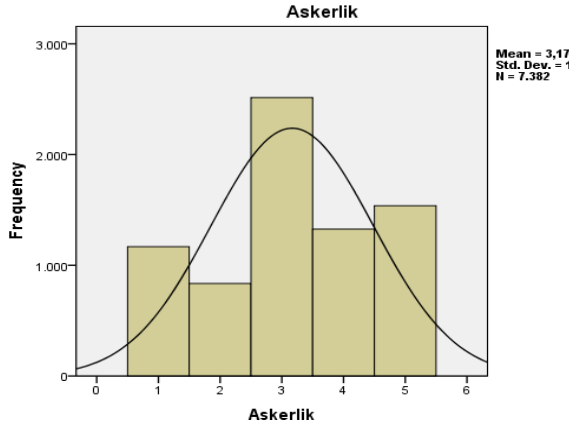
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	1376	12,7	12,7	12,7
Katılmıyorum	1337	12,4	12,4	25,1
Kararsızım	3448	31,9	31,9	57,0
Katılıyorum	2129	19,7	19,7	76,8
Kesinlikle Katılıyorum	2510	23,2	23,2	100,0
Total	10800	100,0	100,0	

4.4. Yasal Faktörlerin Kariyer Planına Etkisi

Kariyer başlangıç evresini etkileyen faktörlerden biri yasal faktörlerdir. Yasal faktörler yasalarla düzenlenmiş ve kişinin kariyer yapmasında öncelikli olarak etki eden faktörler şeklinde tanımlanabilir. Örneğin askerlik erkek bireylerde 4 yıllık yükseköğretim tercihlerini etkileyen önemli unsurlardan biridir. Havacılık alanında öğrenim gören erkek öğrencilerin ortalama 3,17'si en önemli faktörün askerlik olduğunu belirtmişlerdir.

Tablo 9. Yasal Faktörlerin Kariyer Planına Etkisi

		Askerlik	Mecburi hizmet	İkinci bir iş yapamama
N	Valid	7382	10800	10800
	Missing	3418	0	0
Mean		**3,17**	**2,95**	**2,91**
Std. Deviation		1,316	1,368	1,381
Skewness		-,177	-,024	,036
Std. Error of Skewness		,029	,024	,024
Kurtosis		-,952	-1,096	-1,127
Std. Error of Kurtosis		,057	,047	,047



Şekil 11. Askerliğin Etkisi

Tablo 10. Askerliğin Etkisi

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	1168	10,8	15,8	15,8
Katılmıyorum	835	7,7	11,3	27,1
Kararsızım	2514	23,3	34,1	61,2
Katılıyorum	1327	12,3	18,0	79,2
Kesinlikle Katılıyorum	1538	14,2	20,8	100,0
Total	7382	68,4	100,0	
Missing System	3418	31,6		
Total	10800	100,0		

Askerliğin etkisinin önemli olduğunu belirten erkek öğrencilerin toplam oranı %26,5'tir. (Şekil 11 ve Tablo 10)

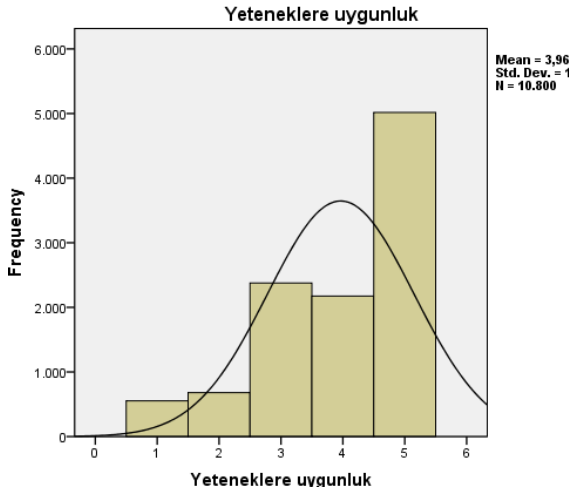
4.5. Bireysel Özelliklerin Kariyer Planına Etkisi

Bireylerin kişisel özelliklerine uygun bir kariyer seçmesi ve planlaması önemli bir husustur. Günlük yaşamının önemli bir bölümünü iş yerinde geçiren bireylerin kişisel özelliklerine, yeteneklerine, bilgi düzey ve kapasitelerine uygun kariyer seçmesi kariyer başlangıç evresinde ve sonraki aşamalarında tatmin için önemlidir. Havacılık alanında okuyan öğrenciler ortalama 3,96 gibi yüksek bir oranda havacılığın yeteneklerine uygun olduğundan bölümü tercih ettiklerini belirtmişlerdir (Tablo 11).

Tablo 11. Bireysel Özelliklerin Kariyer Planına Etkisi

		Kişisel özelliklere uygunluk	Yeteneklere uygunluk	Bilgi düzeyi ve kapasiteye uygunluk
N	Valid	10800	10800	10800
	Missing	0	0	0
Mean		**3,92**	**3,96**	**3,89**
Std. Deviation		1,192	1,181	1,159
Skewness		-,855	-,906	-,799
Std. Error of Skewness		,024	,024	,024
Kurtosis		-,205	-,116	-,197
Std. Error of Kurtosis		,047	,047	,047

Anketi cevaplayanların ortalama 3,92'si havacılık alanının kişisel özelliklerine uygun olduğunu, 3,89'u ise bilgi düzeyi ve kapasiteye uygun olduğunu belirtmişlerdir. Yeteneklerine uygun olduğunu belirten kişilerin %46,4'ü kesinlikle katılıyorum seçeneğini işaretlemişlerdir (Şekil 12 ve Tablo 15).



Şekil 12. Yeteneklere Uygunluk

Tablo 15. Yeteneklere Uygunluk

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Kesinlikle Katılmıyorum	553	5,1	5,1	5,1
Katılmıyorum	679	6,3	6,3	11,4
Kararsızım	2378	22,0	22,0	33,4
Katılıyorum	2174	20,1	20,1	53,6
Kesinlikle Katılıyorum	5016	46,4	46,4	100,0
Total	10800	100,0	100,0	

4.6. Ekonomik ve Sosyal Beklentilerin Kariyer Planına Etkisi

Mesleğin ekonomik getirisi en önemli kariyer beklenirlerindendir. Türkiye'de vergiler hariç ortalama net gelirin 822 dolar olduğu tahmin edilmektedir. Tarım dışı işsizlik oranı %13, 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı ise %19,2'dir (TÜİK, 2016). Yükseköğretim kurumlarında havacılık alanını tercih eden öğrencilerden ortalama 3,94'ü kariyer tercihlerinde iş bulma olasılığının yüksek olması nedeniyle bölüm tercihlerini yaptıklarını belirtmişlerdir. Bu tercihi ortalama 3,78 ile mesleğin sağladığı sosyal imkânlar, ortalama 3,75 ile yüksek maaş beklentisi takip etmektedir. İş bulma olasılığı nedeniyle kariyer tercihi

Türkiye genç işsizlik oranları ile değerlendirildiğinde gençlerin büyük bölümünün iş bulamama baskısı altında kariyer tercihlerini yaptıklarını göstermektedir (Tablo 16).

Tablo 16. Ekonomik ve Sosyal Beklentilerin Kariyer Planına Etkisi

		Yüksek maaş	Sosyal imkânlar	İş bulma olasılığının yüksek olması
N	Valid	10800	10800	10800
	Missing	0	0	0
Mean		**3,75**	**3,78**	**3,94**
Std. Deviation		1,131	1,184	1,165
Skewness		-,591	-,637	-,850
Std. Error of Skewness		,024	,024	,024
Kurtosis		-,367	-,460	-,160
Std. Error of Kurtosis		,047	,047	,047

4.7. Mesleki Özelliklerin Kariyer Planına Etkisi

Havacılık bir ulaştırma türü olması nedeniyle tatil zamanlarında ve yaz aylarında yoğun mesai ile çalışılan, sıkça seyahat gerektiren bir meslektir. Havacılık mesleğinin sosyal çevre arasındaki algısı kariyer tercihlerini etkileyen unsurlardandır. Havacılık alanında yükseköğretim eğitimi alan öğrencilerin ortalama 4,04'ü geçerli bir meslek olması nedeniyle, 4,03'ü yükselme imkânı nedeniyle, 3,93'ü ise saygınlık nedeniyle bölümü seçtiklerini belirtmişlerdir (Tablo 17).

Tablo 17. Mesleki Özelliklerin Kariyer Planına Etkisi

		Yoğun mesai	Seyahat	Saygınlık	Yükselme İmkânı	Geçerli bir meslek olması
N	Valid	10800	10800	10800	10800	10800
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		**3,37**	**3,57**	**3,93**	**4,03**	**4,04**
Std. Deviation		1,140	1,196	1,171	1,172	1,174
Skewness		-,240	-,469	-,848	-1,011	-1,019
Std. Error of Skewness		,024	,024	,024	,024	,024
Kurtosis		-,499	-,555	-,156	,120	,109
Std. Error of Kurtosis		,047	,047	,047	,047	,047

4.8. Ekonomik ve Politik Ortamın Kariyer Planına Etkisi

Toplumun içinde bulunduğu ekonomik ve politik koşullar bireylerin kariyer tercihinde etkili olabilmektedir. Yükseköğretimde havacılık bölümünü seçen öğrencilerin ortalama 3,81'i ülkenin gelecekteki durumunun, ortalama 3,77'si güncel ekonomik gelişmelerin, 3,73'ü ülkenin içinde bulunduğu durumun, 3,52'si ise güncel politik gelişmelerin kariyer tercihlerinde etkisi bulunduğunu belirtmişlerdir (Tablo 18).

Tablo 18. Ekonomik ve Politik Ortamın Kariyer Planına Etkisi

		Ülkenin içinde bulunduğu durum	Ülkenin gelecekteki durumu	Güncel ekonomik gelişmeler	Güncel politik gelişmeler
N	Valid	10800	10800	10800	10800
	Missing	0	0	0	0
Mean		**3,73**	**3,81**	**3,77**	**3,52**
Std. Deviation		1,165	1,173	1,134	1,203
Skewness		-,583	-,683	-,618	-,407
Std. Error of Skewness		,024	,024	,024	,024
Kurtosis		-,446	-,358	-,327	-,629
Std. Error of Kurtosis		,047	,047	,047	,047

5. Sonuç

Kariyer planlamasının önemli evrelerinden biri kariyer tercihidir. Kariyer tercihi yapan bireyler tercih ettikleri kariyerde adım adım ilerler. Araştırma kapsamında Türkiye'de sivil havacılık alanında öğrenim gören yükseköğretim öğrencilerinin kariyer başlangıç tercihlerini etkileyen faktörler değerlendirilmiştir. Bu kapsamda aile fertlerinin, yakın çevrenin, yasal faktörlerin, bireysel özelliklerin, ekonomik ve sosyal beklentilerin, mesleki özelliklerin, ekonomik ve politik ortamın kariyer planına etkisinin ortalama bazında incelemesi yapılmıştır.

Türkiye'de sivil havacılık alanında öğrenim gören yükseköğretim öğrencilerinin aile fertlerinden en çok anneden etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yakın çevrenin etkisi incelendiğinde öğretmenlerin kariyer planlamasının başlangıç evresindeki en önemli etken olduğu görülmüştür. Yasal faktörler açısından değerlendirildiğinde erkekler için yükseköğretimde kariyer tercihlerini etkileyen en önemli unsurdur. Bireysel özellikler bakımından kariyer tercihlerini etkiyen en önemli etken yeteneklere uygunluktur. Ekonomik ve sosyal beklentilerin kariyer tercihlerini etkisi incelendiğinde iş bulma olasılığının yüksek olması maaştan daha yüksek öneme sahip olduğunu göstermiştir. Öğrencilerin büyük bölümü havacılık mesleğinin bilgi düzeylerine ve kapasitelerine uygun olarak değerlendirmektedir.

Mesleki özellikler bakımından kariyer tercihini etkileyen en önemli unsur geçerli bir meslek olmasındandır. Bu durum Türkiye'nin genç işsizlik oranın yüksek olması nedeniyle gençlerde iş bulma olasılığı yüksek ve geçerli meslekleri tercih ettiğinin bir göstergesidir. Bunun yanında ülkenin gelecek durumu göz önüne alınarak kariyer başlangıç tercihi yapıldığı belirlenmiştir.

Kaynaklar

Adıgüzel, O. (2008). Türkiye'de Gençlerin Kariyer Planlamasını Etkileyen Faktörler ve Üniversite Hazırlık Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi .

Ateş, S. S., & Lik, H. (2016). Türk Sivil Havacılık Alanında Eğitim Veren Yükseköğretim Kurumlarının Mevcut Durum Analizi. International Science and Technology Conference (s. 140-152). Viyana: International Science and Technology Conference.

Aydın, E. B. (2007). Örgütlerde Kariyer Yönetimi, Kariyer Planlaması, Kariyer Geliştirmesi ve Bir Kariyer Geliştirme Programı Olarak Koçluk Uygulamaları. Denizli: Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Ensititüsü Yayınlanmamış Yükseklisans Tezi, İşletme Anabilim Dalı.

Cevher, E. (2015). Üniversitelerde Kariyer Planlama Faaliyetleri Ekseninde Kariyer Merkezlerine Yönelik Bir Araştırma. Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 5(2), 164-177.

Çalık, T., & Ereş, F. (2006). Kariyer Yönetimi Tanımlar-Kavramlar-İlkeler. Ankara: Gazi Kitabevi.

DHMİ. (2015). DHMİ 2014 Faaliyet Raporu. Ankara: DHMİ.

Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. Academy of management review, 14(4), 532-550.

Şimşek, Ş., Çelik, A., & Akatay, A. (2007). Kariyer Yönetimi ve İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları. Anraka: Gazi Kitabevi.

Taşlıyan, M., Arı, N. Ü., & Duzman, B. (2011). İnsan Kaynakları Yönetiminde Kariyer Planlama ve Kariyer Yönetimi: İİBF Öğrencileri Üzerinde Bir Alan Araştırması. Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 3(2), 232-241.

TÜİK. (2016, Eylül 29). İş Gücü İstatistikleri (Ocak 2016). Türkiye İstatistik Kurumu Haber Bülteni: http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21570 adresinden alındı

Edirne Toplum Merkezlerinden Hizmet Alan Yoksul Kadınların Ekonomik Olarak Güçlenmesinde Kooperatiflerin Önemi: Bir Alan Araştırması

Nilüfer SERİNİKLİ

Trakya Üniversitesi Uzunköprü Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu İşletme Bilgi Yönetim,
nserinikli@hotmail.com

Özet: Toplum merkezlerinin en temel hareket noktasını kadınlar oluşturmakta olup, kadınlara yönelik koruyucu-önleyici, eğitici-geliştirici, tedavi ve rehabilite edici hizmetler sunulmaktadır. Ayrıca, aile gelirine katkı sağlanması ve evde bir kimlik kabul görmesi nedeniyle, kadının el emeği ile gelir elde etmesi ve meslek edindirilmesine yönelik destekleyici çalışmalar da yapılmaktadır.

Edirne İli Toplum Merkezlerindeki kadınlar sabun üretimi, dikiş-nakış, yaka iğnesi, ahşap boyama gibi faaliyetler gerçekleştirmektedirler. Ancak, kadınlar yüksek maliyetle ürün üretmekte ve bu ürünleri piyasa fiyatına satamamaktadırlar. Bu sorunu ortadan kaldırmak amacıyla el sanatları konusunda kadın kooperatifi kurulması gerekmektedir. Kooperatif sayesinde, kadınlar daha düşük maliyetlerle ürün üretecekler ve piyasa fiyatına ürünlerini satabileceklerdir. Böylece, kadınlar hem aile gelirine hem de İlin kalkınmasına katkı sağlamış olacaklardır.

Anahtar Kelime: Toplum Merkezi, Kadın, Kooperatif.

The Importance of Cooperative in Economic Empowerment of Poverty Women Who Receive Services From Community Center in Edirne: A Field Study

Abstract: The most basic starting point of community centers are women, for women of preventive, educational-developmental treatment and rehabilitative services are available. Also, to contribute to family income and home due to acceptance of an indentity, the woman with hand-crafted to generate income and provide vocotional also supportive studies are being made.

Women in the province of Edirne Community Center carries out a lot of activities such as: production of soap, sewing-embroidery, collar pin, carries out, painting wood etc. However, women produce high-cost product and to fall to sell the market price of these products. Women's crafts cooperatives in order to eliminate this problerm needs to be established. Thanks to the cooperative, the women, are going to develop lower cost products and sell products to the market price. Thus, women will be contribute to both family income and the development of the province.

Key Words: Community Center, Women, Cooperative.

1. Giriş

Yoksulluk, her geçen gün onu yaşayanlar için bölünemeyen bir bütün olmakla beraber, bir çok soruna neden olmaktadır. Bunlar; açlık, yetersiz beslenme, eğitim ve sağlık hizmetlerinden yararlanamama, çocuk ölümleri, yaşam süresinin kısalması, ailede parçalanma ve şiddet olaylarının artması gibi sorunlardır (Aydın, 2007: 42). Yoksulluğun ortaya çıkardığı sorunlardan en çok çocuklar, kadınlar, yaşlılar ve özürlüler etkilenmektedir. Bu risk grupları içerisinde kadınlar ve kız çocukları yoksulluktan en çok etkilenen grubu oluşturmaktadır (Şener Ülker, 2009: 4). Yoksul kadınlar bir çok eşitsizliklerle karşılaşmaktadırlar. Bunlar; eğitim imkanlarından yararlanamama, sağlıksız ve düşük ücretli işlerde istihdam edilme, şiddete maruz kalma, cinsel istismar, çocuk yaşta evlendirilme, kayıt dışı sektörde çalışma, ücretsiz aile işçisi olma, sağlık hizmetlerinden yararlanamama, sosyo-kültürel aktivitelere katılamama gibi bir çok eşitsizliklerdir. Bu eşitsizlikler kadını yoksullaştırmaktadır (Uçar, 2011:30).

Devlet 1993 yılında toplumda kadının statüsünün yükseltilmesine katkıda bulunmak ve kadın sorunlarına çözüm getirmek amacıyla Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu Genel Müdürlüğü'ne bağlı "Toplum Merkezlerini" ülkenin her yerinde kurmaya başlamıştır (http://www.egze.com/forum/toplum-merkezleri-pdat5944.html, E.T.02-10-2016).

Toplum merkezleri "hızlı toplumsal değişme, kentleşme ve göçün yarattığı sorunlar doğrultusunda, bireylerin, grupların, ailelerin ve toplumun sorunlarla baş edebilmeleri ve bireylerin katılımcı, üretken ve kendine yeterli hale gelmesi amacıyla; koruyucu-önleyici, eğitici-geliştirici, rehberlik ve rehabilite edici işlevlerini, bir arada ve en kolay ulaşılabilir biçimde, kamu kurum ve kuruluşları, yerel yönetimler, üniversiteler, sivil toplum örgütleri ve gönüllüler ile işbirliği ve eşgüdüm içinde sunmakla görevli ve yükümlü bulunan sosyal hizmet kuruluşları" olarak tanımlanmaktadır (Tepav, 2010: 19).

Makro düzeyde toplum refahını, mikro düzeyde ise birey refahını arttırmak için hizmet üreten toplum merkezlerinin en temel hareket noktasını kadınlar oluşturmaktadır. Toplum merkezleri tarafından kadınlara yönelik farklı konularda çeşitli çalışmalar yapılmaktadır. Bu çalışmalar, genellikle eğitim odaklı olup kadınların bilgi, beceri ve bilinç düzeyini yükseltmek amacıyla uygulanmaktadır (Dalyanoğlu, 2007: 16). Toplum merkezlerinin kadınlara yönelik uyguladığı çalışmalar; anne ve çocuk eğitimi, kadının insan hakları eğitimi, kadının el emeği ile gelir elde etmesi ve meslek edindirilmesine yönelik eğitimler, girişimcilik eğitimleri, bilgi ve bilinç artırıcı eğitim programları, sosyo-kültürel etkinlikler, okuryazarlık programları, rehberlik ve danışmanlık hizmetleri gibi çalışmalardır. Tüm bu çalışmalar sonucunda kadının kendini ifade etmesi, sorunlarının farkına varması ve bu sorunları paylaşması, sorunlarına yönelik çözüm üretebilme kapasitesine sahip olması ve böylece kadının aile ve toplum içerisinde statüsünün yükselmesi sağlanmaktadır (www.shcek.gov.tr/toplum-merkezleri, 02-10-2016). Ayrıca, bazı toplum merkezleri de kadınlara yönelik verilen eğitimler sonrasında kadınların gelir elde edebilmeleri için çeşitli atölyeler kurup, bu atölyelerde üretim yapılması ve üretilen ürünlerin bir kooperatif vasıtasıyla değerlendirilmesini sağlamaktadır (Kaya, 2003). Bu konuda, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde faaliyette bulunan Çok Amaçlı Toplum Merkezlerinin (ÇATOM) desteği ile kurulmuş kadın kooperatifleri örnek verilebilir.

Çatom'lar 1995 yılında kurulmuş ve günümüze kadar bölge halkına özellikle de kadınlara yönelik bir çok sosyal, kültürel ve gelir getirici faaliyetlerde bulunmuşlardır. Kadınların güçlenmesi amacıyla kadınların emeklerinin değerlendirilmesi, kendi ayaklarının üzerinde durabilmeleri ve aile gelirine katkı sağlayabilmeleri amacıyla kadın kooperatiflerinin kurulması konusunda kadınlara destek verilmiştir. Örnek; Urfa ili Yakubi'ye Mahallesinde "Yakubiye Çatom El Sanatları Kooperatifi" kurulmuştur. Daha sonra Mardin'de, Kilis'te ve Adıyaman'da da Çatom'ların desteğiyle kadın kooperatifleri kurulmuştur (http://www.gap.gov.tr, 02-10-2016). Böylece, Çatom'ların desteği ile kurulan bu kooperatifler sayesinde toplum merkezlerinden hizmet alan yöre kadınlarının el emeklerini değerlendirmeleri, istihdam olanağı sağlamaları, kendi ayaklarının üzerinde durabilen bireyler haline gelebilmeleri, aile gelirine katkı sağlamaları gibi avantajlar elde etmektedirler.

2. Yoksul Kadınların Güçlendirilmesinde Kadın Kooperatiflerinin Önemi

Kooperatif, "bireylerin, tek başlarına yapamayacakları veya birlikte yapmalarında yarar bulunan işleri en iyi biçimde ve maliyet fiyatına yapmak üzere dayanışma suretiyle ekonomik güçlerini bir araya getirmeleri suretiyle oluşturulan demokratik örgütlerdir" (Mülayim, 2013: 25). Bu örgütün emek ve sermaye birikiminin sağlanması, üretim tekniklerinin geliştirilmesi ile üretimin arttırılması, aracılık kazancının azaltılması veya ortadan kaldırılması, ürünlerin değerlendirilmesi, düşük faizle kısa ve uzun vadeli kredi sağlanması, ortaklara kendi kendilerini yönetme yeteneğinin kazandırılması, ortakların kültür düzeyinin yükseltilmesi, adil bir gelir dağılımının sağlanması gibi fonksiyonların yerine getirilmesi gibi çeşitli yararları bulunmaktadır (Serinikli, 2009: 70).

Kooperatifler, ortaklarına hizmet etmek için kurulan ekonomik ve sosyal amaç taşıyan kuruluşlar olduklarından bireysel olarak ve ülke düzeyinde yoksulluğun azaltılması ve istihdamı arttırması açısından önemli bir kalkınma aracıdırlar (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı: 2012: 1). Özellikle yoksulluktan ve işsizlikten en çok etkilenen dezavantajlı grup olan kadınlar için en uygun modellerden biri de "Kooperatifler"dir. Kooperatifler sayesinde, kadınlar güçlü bireyler haline gelecek ve yoksulluklarından kurtulmuş olacaklardır.

Ülkemizde kadın kooperatifçiliği hareketi 2000'li yılların başında başlamıştır. Ortaklarının %80-100'ü kadınlardan oluşan bu kooperatifler kadın işgücünün ekonomiye kazandırılması, kadınların sosyal ve

kültürel faaliyetlerinin geliştirilmesi, korunması ve desteklenmesi, sağlıklı ve gelişmiş çevrede yaşamalarının sağlanması amacıyla kurulmuştur (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı: 2012: 17).

Kadın kooperatiflerinin amacı "ortaklarının ekonomik, sosyal ve kültürel ihtiyaçları ile ekonomik faaliyetleri kapsamında yer alan mal ve hizmet üretimi ile bunların pazarlanmasına yönelik ihtiyaçlarını karşılamak, girişimlerini desteklemek, üretim becerilerini geliştirmek, böylece ortaklarının ekonomik menfaatlerini koruyarak sağlıklı ve gelişmiş bir çevrede yaşamalarını sağlamaktır" (Kadın Girişimi ve İşletme Kooperatifi Anasözleşmesi, 2012: 3).

Kadın kooperatiflerinin çalışma konularını şu şekilde sıralayabiliriz (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı: 2012: 29);

- El becerileri için eğitici kurslar düzenlemek ve üretilen ürünlerin pazarlanmasını sağlamak,
- Geleneksel gıda ürünlerinin üretim ve pazarlanmasını sağlamak,
- Özürlü eğitimi ve bakım hizmeti vermek,
- Okul öncesi eğitim vermek,
- Mahalle anneliği hizmeti vermek,
- Ortakları için okuma-yazma ve bilgisayar kursu ve girişimcilik eğitimi vermek,
- Çevre düzenleme, sağlık ve kadının insan hakları gibi yaşam kalitelerini iyileştirecek çeşitli eğitim programları düzenlemek,
- Ortaklarına ekonomik, sosyal, kültürel ihtiyaçlarını karşılamak üzere diğer kurum ve kuruluşlardan verilecek kredilere aracılık etmek,
- Ortaklarının faaliyetlerinin tanıtımı, sergilenmesi ve pazarlanması amacıyla yurt içi ve yurt dışında fuar, şenlik, sergi, kermes vb. etkinlikler düzenlemek ve bu şekilde ki etkinliklere katılıp, ortaklarının katılmasına aracılık etmek,
- Ortaklar arasında sosyal etkileşimi artırmak ve dayanışma ruhunu geliştirmek amacıyla sosyal, kültürel nitelikli toplantı, konser, tiyatro, doğa ve kültür gezileri, söyleşi, konferans vb. faaliyetleri düzenlemek,
- Kütüphane, okuma odası, sanat galerisi, spor ve tiyatro faaliyetleri için üniteler kurmak ve işletmektir.

Kadın kooperatifleri başka bir işte çalışma olanağı olmayan kadınlar için ideal bir ortam oluşturmaktadır. Kadınlar, bu kooperatiflerde çalışma, üretme ve para kazanma olanağı bulmaktadırlar. Bu da özellikle kadın girişimciliğini arttırmaktadır (Özdemir, 2010: 336).

3. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Bu araştırmanın amacı, Edirne İli Yıldırım ve Menzilahir Toplum Merkezlerinden hizmet alan yoksul kadınların el emeklerini değerlendirmek ve istihdamlarını artırmaktır.

Herbir toplum merkezinden hizmet alan kadınlar 30'ar kişi olup, 15 yaş üstü kadınlara yönelik toplam 60 anket uygulanmıştır. Ancak, 60 anketten 56'sı değerlendirilebilir nitelikte bulunmuştur. Elde edilen veriler Spss 15.0 programı kullanılarak analiz edilmiş ve betimsel istatistik kullanılmıştır.

4. Araştırma Bulguları

Araştırmada, Edirne Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme kurumuna bağlı Yıldırım ve Menzilahir mahallelerinde faaliyet gösteren toplum merkezlerinden hizmet alan kadınlar incelenmiştir. Yıldırım mahallesinde hizmet veren toplum merkezi 2001 yılında ve Menzilahir mahallesinde hizmet veren toplum merkezi 2002 yılında kurulmuştur.

Araştırmada ankete katılan kadınların yaklaşık yarısı (%44,6) 21-40 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir (Tablo 1). Bu durum, merkezlerdeki kadınların genç ve dinamik bir nüfustan oluştuğunu göstermektedir.

Tablo 1. Kadınların Yaşlarına Göre Dağılımları (%)

Yaş	Frekans	Yüzdelik (%)
15-20	3	5,4
21-30	14	25,0
31-40	11	19,6
41-50	21	37,5
51-60	7	12,5
Toplam	56	100,0

Ankete katılan kadınların eğitim durumları Tablo 2'de verilmiştir. Tabloya göre kadınların %57,1'i ilkokul, %16,1'i okuma-yazma bilmeyen, %14,3'ü orta öğretim, %7,1'i lise ve %5,4'ü ise önlisans mezunudur. Görüldüğü gibi, kadınların yarısından fazlası ilkokul mezunudur. Bu durum, merkezlerden hizmet alan kadınların ne kadar yoksul olduklarını göstermektedir.

Tablo 2. Kadınların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımları (%)

Eğitim Durumu	Frekans	Yüzdelik (%)
Okuma yazma bilmeyen	9	16,1
İlkokul	32	57,1
Orta Öğretim	8	14,3
Lise	4	7,1
Ön Lisans	3	5,4
Toplam	56	100,0

Kadınların eğitim durumlarının yetersiz olması, onların güvencesiz işlerde çalışmalarına yada iş bulamamalarına neden olmaktadır ki, araştırmanın konusunu oluşturan iki toplum merkezinden hizmet alan kadınların %75'i herhangi bir işte çalışmazken, %25'i sürekliliği olmayan işlerde çalıştıkları tespit edilmiştir.

Toplum merkezlerinden hizmet alan kadınların istihdam edildikleri iş kollarına göre dağılımları Tablo 3'de verilmiştir. Tabloya göre, %57,1'i gündelik ev temizliğinde, %35,7'si diğer işlerde (kamuda ve özel işyerlerinde temizlik personeli) ve %14,3'ü bahçede gündelik işlerde çalışmaktadır.

Tablo 3. Kadınların İstihdam Edildikleri İş Kollarına Göre Dağılımları (%)

	Frekans	Yüzdelik (%)
Gündelik ev temizliği	8	57,1
Bahçede gündelik işler	1	7,2
Diğer	5	35,7
Toplam	14	100

Ankete katılan kadınların %57,1'i iş bulamadıkları ve %26,2'si eşi veya ailelerinden izin alamadıkları için herhangi bir işte çalışmadıklarını belirtmişlerdir (Tablo 4.). Kadınların bir yandan herhangi bir işte çalışmamaları nedeniyle gelirlerinin olmaması, bir yandan da kendi başlarına karar veremiyor olmaları kadınların aile içerisinde en yoksul kesimi oluşturduğunu söylenebilir.

Tablo 4. Kadınların Çalışamama Nedenleri Göre Dağılımları (%)

	Frekans	Yüzdelik (%)
İş bulamama	24	57,1
Fiziksel rahatsızlık	4	9,5
Eşi/aile büyüklerinin izin vermemesi	11	26,2
Çocuk bakımı	2	4,8
Diğer	1	2,4
Toplam	42	100

Ankete katılan kadınların önemli bir çoğunluğu (%83,9) kendi evinde veya mülkiyeti yakınlarına ait olan kira vermedikleri evlerde oturmaktadırlar (Tablo 5.).

Tablo 5. Kadınların Oturduğu Evin Mülkiyetine Göre Dağılımları (%)

	Frekans	Yüzdelik (%)
Kendimizin	41	73,2
Kira	9	16,1
Ailemin, kira ödemiyoruz	6	10,7
Toplam	56	100

Tablo 6'ya göre kadınların oturdukları konutlar içerisinde en sık rastlanan konut tipi gecekondu (%64,3), en az rastlanan konut tipi ise apartman dairesidir (%14,3).

Tablo 6. Kadınların Oturduğu Evin Konut Tipine Göre Dağılımları (%)

	Frekans	Yüzdelik (%)
Gecekondu	36	64,3
Müstakil ev	12	21,4
Apartman dairesi	8	14,3
Toplam	56	100

Çoğunluğunu gecekondu tipi konutların oluşturduğu mahallede oturan bu kadınların ve ailelerinin gelir durumu düşük, sosyal güvenceden yoksun, eğitim ve sağlık hizmetlerinden yeterince yararlanamayan, sürekli işleri olmayan ailelerden oluşmaktadır. Kentin olanaklarından yararlanamayan bu ailelerin yoksul oldukları söylenebilir. Bu yoksul kadınlar yoksullukla mücadele edebilmeleri için Edirne ili Yıldırım ve Menzilahir toplum merkezlerine eğitim almak için gelmektedirler. Bu merkezlerde özellikle kadınlara yönelik olarak eğitmenler eşliğinde çeşitli faaliyetler yürütülmektedir. Bu faaliyetler; okuma yazma kursu, evlendirme, anne-çocuk eğitimi, okul öncesi eğitim, kadını güçlendirme eğitimi, teknoloji sınıfından yararlanma, çocuklara yönelik bilgisayar eğitimi, girişimcilik eğitimi, mikro kredi uygulaması ve çeşitli konularda seminerler (aile içi şiddet, erken yaşta evililik, sağlık, aile içi planlama, meme ve rahim kanseri gibi) verilmektedir. Ayrıca, kadınların el becerilerini geliştirmek ve ürettikleri ürünleri satabilmeleri amacıyla mis sabun yapımı, yaka iğnesi, el işi, dikiş, ahşap boyama gibi sertifikalı kurslar da verilmektedir. Ancak, ankete katılan kadınların %37,5'i üretmiş oldukları ürünleri pazar fiyatının altında sattıklarını, %62,5'i ise üretmiş oldukları ürünleri satamadıklarını belirtmişlerdir (Tablo 7).

Tablo 7. Kadınların El Emeklerini Satmalarına Göre Dağılımı (%)

	Frekans	Yüzdelik (%)
Ürünler Satılmakta	36	37,5
Ürünler Satılamamakta	12	62,5
Toplam	56	100

5. Sonuç

Kentlerde aşırı nüfus artışı ve aşırı nüfus artışı ile ortaya çıkan gecekondulaşma, yüksek oranda işsizlik, eğitim ve sağlık hizmetlerine erişimde yetersizlik gibi sorunlar beraberinde kentsel yoksulluğun artmasına neden olmaktadır. Kentsel yoksulluğun en büyük sorunu gecekondulaşmadır ki, özellikle buralarda yaşam mücadelesini sürdüren kadınlar, karşı cinse oranla kent yaşamına katılmada pek çok eşitsizlikle karşı karşıya kalmaktadırlar. Örneğin; eğitim imkanlarından yararlanamama, sağlıksız ve düşük ücretli işlerde istihdam edilme, ücretsiz aile işçisi olma, sağlık hizmetlerinden yararlanamama gibi bir çok eşitsizliklerdir. Bu eşitsizlikler kentteki kadını yoksullaştırmaktadır.

Devlet, toplumda kadının statüsünün yükseltilmesine katkıda bulunmak amacıyla "Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu (SHÇEK) Genel Müdürlüğü"ne bağlı Toplum Merkezlerini kurmuştur. Toplum merkezlerinin, öncelikle yoğun göç alan bölgelerde, gecekondu bölgelerinde, kalkınmada öncelikli bölgelerde ve gereksinim duyulan diğer bölgelerde hizmete açılması öngörülmüştür.

Edirne ilinde kurulmuş olan toplum merkezleri, genelde gecekondu ve roman mahallelerine hizmet vermektedir. Çalışmada, Yıldırım ve Menzilahir mahallerinde kurulmuş toplum merkezlerinden hizmet alan kadınların yoksullukları incelenmiş ve incelemelerde şu sonuçlara ulaşılmıştır. Ankete katılan kadınların eğitim durumları incelendiğinde yarısından fazlası ilkokul mezunu ve okuma-yazma bilmedikleri; istihdam durumları incelendiğinde kadınların yarısından fazlası herhangi bir işte çalışmazken, az bir kısmı sürekliliği ve sosyal güvencesi olmayan işlerde çalıştıkları; çalışmama nedenlerine bakıldığında kadınların iş bulamadıkları ve eşi veya ailelerinden izin alamadıkları için çalışamadıkları; oturdukları konut tipine bakıldığında kadınların yarısından fazlasının gecekonduda oturduğu tespit edilmiştir. Bu durum kadınların ne kadar yoksul olduklarını göstermektedir. Ayrıca, kadınların ve ailelerinin çoğunluğunun gecekondu tipi konutlarda oturuyor olması, sadece kadınların değil ailelerinin de yoksul olduğunun bir göstergesidir.

Kadın yoksulluğunu önlemek için, kadın girişimciliğini arttırma yoluna gidilmelidir. Ancak, yoksul kadınların finansal olanaklarının yetersiz olması nedeniyle kendi işlerini kuramamaktadırlar. Bu nedenle, kadınların örgütlenme yoluna giderek yönetiminde ve denetiminde söz sahibi oldukları "kooperatif" kurmaları gerekmektedir. Bizzat sahibi oldukları kooperatif sayesinde, kadınlar daha düşük maliyetlerle ürün üretecekler ve piyasa fiyatına ürünlerini satabileceklerdir. Böylece, kadınların el emeklerini değerlendirmeleri, kendilerine ve çevrelerindeki kadınlara istihdam sağlamaları, sürekliliği olan gelir sağlamaları, sosyal ve kültürel faaliyetlere katılmaları onların bir nebze olsun yoksulluklarından kurtulmalarına neden olabilir.

Kaynakça

Aydın Derya (2007), "Küreselleşme ve Yoksulluk Sosyolojik Analizi", (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Fırat Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Elazığ.

Dalyanoğlu Dilek (2007), "Toplum Merkezi Hizmetlerinin Kadının Kente Uyum Sürecine Etkisi", (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Hacettepe Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (2012). "Kooperatifçilik ve Kadın Kooperatifleri", Gümrük Ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü, Ankara.

Kadın Girişimi ve İşletme Kooperatifi Anasözleşmesi (2012), Gümrük Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Müdürlüğü.

Kaya Gazenfer (2003). "Kadının Kentsel Yaşama Katılmasında Toplum Merkezleri: Antalya Sütçüler Toplum Merkezi Örneği", IV. Ulusal Sosyoloji Kongresi, 16-18 Ekim 2003, Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas. http://www.sosyalhizmetuzmani.org/kadinkentselyasam.htm.

Mülayim Z. Gökalp (2016). Kooperatifçilik. Yetkin Yayınevi, Ankara.

Özdemir Gülen (2010). "Yoksullukla Mücadelede Kadın Kooperatifleri Deneyimi", M. Kardaş (Ed), Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü Uluslararası Yoksullukla Mücadele Stratejileri Sempozyumu, 13 - 15 Ekim 2010, İstanbul, s. 331-337.

Serinikli Nilüfer (2009). "Küreselleşme Sürecinin Kooperatifçilik Hareketine Etkisi Açısından Değerlendirilmesi: Türkiye İçin Öneriler", (Basılmamış Doktora Tezi), Trakya Üniversitesi/Fen Bilimleri Enstitüsü, Tekirdağ.

Şener Ülker (2009), "Kadın Yoksulluğu", Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı Yayınları (TEPAV), Ankara, 2009.

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) (2010), Sosyal Hizmetlerin Sunumunda Kademelenme TEPAV Yönetişim Çalışmaları Araştırma Raporu (Rapor No: 201007), Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, Ankara.

Uçar Ceren (2011), "Kadın Yoksulluğu İle Mücadelede Sosyal Politika Araçları Ve Etkinlikleri", (Uzmanlık Tezi), T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü, Ankara.

İnternet kaynakları

http://www.egze.com/forum/toplum-merkezleri-pdat5944.html, E.T.02-10-2016

http://www.gap.gov.tr, 02-10-2016

www.shcek.gov.tr/toplum-merkezleri, 02-10-2016

Asgari Ücret Artışına Yönelik İşverenlerin Yaklaşımları: Sakarya'da Bir Araştırma

Fatma FİDAN[1] **Yeliz YEŞİL[2]**

[1]Sakarya Üniversitesi,e-posta: ffidan@sakarya.edu.tr,Sakarya.

[2] Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Söğüt MYO, e-posta: yeliz.yesil@bilecik.edu.tr,Bilecik.

Özet: Asgari ücret, ücretlilerin milli gelirden düşen payı artırmayı ve onları insan onuru ile bağdaşan ve asgari geçim şartlarını karşılayacak bir gelir düzeyine kavuşturmayı amaçlayan bir sosyal politika önlemidir. Diğer bir deyişle asgari ücretin fonksiyonları; düşük gelirli işçi gruplarının korunması, "adil ücret" tespiti, ücret yapısında temel bir eşiğin kurulması ve makro ekonomik politika aracı olmasıdır. Ancak asgari ücretin işletmeler üzerinde maliyet arttırıcı etkisi de bulunmaktadır. Araştırmada, 01.01.2016 - 31.12.2016 tarihleri arasında geçerli olacak asgari ücrete ilişkin düzenlemenin işletmeler üzerindeki etkisi ve işverenlerin yaklaşımlarını ortaya koymak amaçlanmıştır. Araştırma yüz yüze görüşme yoluyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak yarı yapılandırılmış mülakat formu kullanılmıştır. Araştırma, Sakarya'da faaliyet gösteren en az 3 çalışanı olan işletmelerde gerçekleştirilmiştir. Tesadüfi örneklem metodu kullanılmıştır. Araştırmada, işletmelerin asgari ücret artışından etkilendiği ve büyük bir kısmının çalışanı azaltma yoluna gittiği ifade edilmiştir. İşverenlerin asgari ücrete ilişkin devlet desteğinin sürekli olması yönündeki talepleri dikkat çekici sonuç olarak ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Asgari Ücret, İşveren, Ücretli, Milli Gelir.

Approaches of Employers For The Minimum Wage Increase: A Research in Sakarya

Abstract: The minimum wage is a social policy measure for increasing the share of national income for wage earners and providing them an income level them to meet the minimum living conditions and compatible with human dignity.In other words, the functions of the minimum wage are the protection of low-income groups of workers, "fairwages" determination, the establishment of a basicthreshold at the fee structure and being macro-economic policy tool. However, minimum wage has the effect on businesses increasing costs. The study's aim is to explain the impact of minimum wage regulations on businesses and approaches of employers between 01/01/2016 - 31/12/2016 .Research was conducted through face to face interviews. Semi-structured interview form was used for collecting data in this research. The study was conducted in enterprises operating in Sakarya with at least three employees. Random sampling method is used. In the study, the companies are affected by the minimum wage increase and it is stated that they reduce a large portion of the employees. Employers demand that continuity of government support for the minimum wage has emerged as remarkable results.

Keywords: Minimum Wage, Employer, Wage Earner, National Income.

1.Giriş

Asgari ücretle çalışanların en önemli hatta bazen tek gelir kaynağı olan asgari ücret, işveren tarafından işçilere emeklerinin karşılığı olarak ödenmesi gereken ücretin en alt sınırını oluşturmaktadır. Türkiye'de asgari ücret konusu, bu ücret seviyesinden çalışmak zorunda kalan işçi sayısının fazlalığı nedeniyle büyük önem taşımaktadır (Eser ve Terzi,2008: 129). Araştırmada, 01.01.2016 - 31.12.2016 tarihleri arasında geçerli olacak asgari ücrete ilişkin düzenlemenin işletmeler üzerindeki etkisi ve işverenlerin yaklaşımlarını ortaya koymak amaçlanmıştır. Araştırma yüz yüze görüşme yoluyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak yarı yapılandırılmış mülakat formu kullanılmıştır. Araştırma, Sakarya'da faaliyet gösteren en az 3 çalışanı olan işletmelerde gerçekleştirilmiştir. Tesadüfi örneklem metodu kullanılmıştır.

2.Asgari Ücret Kavramı

Genel anlamda ücret işletmelerin kar ve zararına bağlı olmayan, işveren tarafından emek sahibine üretilen malın satışı beklenmeden ödenen, miktarı önceden belirlenmiş bir gelirdir (http://www.slideshare.net/tugbaozen81/trkiyede-ve-dnyada-asgari-cret).

Asgari ücret politikacılar arasında ücret ve gelir eşitsizliğini azaltmada bir yol olarak ivme kazanmıştır. Politika merkezlerinde asgari ücreti yükseltmenin iş kayıplarına neden olup olmayacağı ve bu kayıpların da potansiyel büyüklüğü tartışılmaktadır. Son araştırmalar konunun her iki tarafında çelişkili kanıtlar gösterir. Genel olarak, kanıtlar diğer işçiler için ücret artışlarının yararlarına karşı daha yüksek bir asgari ücret potansiyel iş kayıpları maliyeti ortaya koyabileceğini göstermektedir (http://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2015/december/effects-of-minimum-wage-on-employment/). Ayrıca asgari ücret dalgalanmalarına karşı işçilerin asgari ücretin altındaki ücreti kabul etmeyecekleri yasal zorunlu ücret zeminidir (http://www.investopedia.com/terms/m/minimum_wage.asp).

Genel tanım olarak, asgari ücret hukuka göre alınması gereken asgari ücret miktarıdır. Devlet ekonomilerinde genellikle yoksullukla mücadele etmek için tüm işçilerin yaşam standartlarını asgari gelir düzeyde sağlamak amaçlanır. Asgari ücretin etkinliği aslında dayatılan piyasa türüne bağlıdır. Bu küçük işletme bütçelerini ayarlamaya yardımcı olmaktadır. Asgari ücret istihdamı teşvik etmesi açısından önemlidir (http://futureofworking.com/11-advantages-and-disadvantages-of-minimum-wage/).

Starr (1981)'a göre asgari ücret ücretlilerin milli gelirden düşen payı arttırmayı ve onları insan haysiyeti ile bağdaşan ve asgari geçim şartlarını karşılayacak bir gelir düzeyine kavuşturmayı amaçlayan bir sosyal politika önlemidir. Diğer bir deyişle asgari ücretin fonksiyonları düşük gelirli işçi gruplarının korunması, 'adil ücret' tespiti, ücret yapısında temel bir eşiğin kurulması ve makro ekonomik politika aracı olmasıdır (Esen, 1999:63).

Asgari ücretin amaçları (http://www.slideshare.net/tugbaozen81/trkiyede-ve-dnyada-asgari-cret):

- Uygun asgari yaşam düzeyi sağlamak,
- Düşük ücretleri çalışanın geçimini sağlayacak düzeye yükseltmek,
- Ani ücret düşmelerine karşı çalışanları korumak,
- Sosyal devlet ilkesini yerine getirmek,
- Devletin önemli bir ücret politikası aracı olması,
- Eşit işe eşit ücret ilkesi,
- İşverenler arasında haksız rekabeti önlemek,
- Ücret yelpazesindeki anormal farkları önlemek,
- Sosyal yardım mekanizmalarının yükünü hafifletmek.

3.Türkiye'de Asgari Ücret

Asgari ücret kavramsal olarak Türk mevzuatına 1936 tarihli 3008 sayılı İş Kanunu ile girmiştir. 1951'den 1967'ye kadar önceleri sadece tarımda, daha sonra sanayi ve hizmet kesimlerinde asgari ücretler tespit edilmiştir. Ancak 16 yıllık uygulama genellikle başarılı olamamış, benzer bölgeler arasında dahi çok büyük farklar yaratılmış, bütün işçilerin asgari ücretten faydalanması sağlanamamıştır. Asgari ücretle ilgili uluslar arası hukuka ilişkin düzenlemelere bakıldığında; ILO' nun (1928)26. (Asgari Ücret Belirleme Yöntemi) ve 99. (Asgari Ücret Tespit Mekanizması) sayılı sözleşmelerini Türkiye imzalamıştır ve Anayasa'nın 2. maddesine göre Türkiye sosyal bir devlettir. Anayasa'nın 49.maddesinde "Çalışma herkesin hakkı ve ödevidir." İfadesi belirtilerek emeğin önemine değinilmiştir. Ayrıca Anayasa'nın 55.maddesinde de "Ücret emeğin karşılığıdır. Devlet çalışanları yaptıkları işe uygun adaletli bir ücret elde etmeleri ve diğer sosyal yardımlardan yararlanmaları için gerekli tedbirleri alır" (http://www.slideshare.net/tugbaozen81/trkiyede-ve-dnyada-asgari-cret).

İşçilerin en önemli hatta bazen tek gelir kaynağı olan asgari ücret, adından da anlaşılacağı üzere, işveren tarafından işçilere emeklerinin karşılığı olarak ödenmesi gereken ücretin en alt sınırını oluşturmaktadır.

Türkiye'de asgari ücret konusu, bu ücret seviyesinden çalışmak zorunda kalan işçi sayısının fazlalığı nedeniyle büyük önem taşımaktadır (Eser ve Terzi, 2008:129).

Günümüzde asgari ücret, çalışanların ve onların ailelerinin insan onuruna yaraşır bir hayat seviyesini sağlayan bir gelir tabanı olarak ele alınmaktadır. Bu nedenle bu ücret hem işçinin hem de onun ailesinin ihtiyaçlarını karşılamalıdır (Korkmaz, 2001: 275).

2004 tarihli 25540 sayılı asgari ücret yönetmeliğin amacı, asgari ücretin tespiti sırasında uygulanacak esaslar, Komisyonun toplanma ve çalışma şekli ile komisyonun başkan, üye ve raportörlerine verilecek huzur hakkına ilişkin usul ve esasları düzenlemektir. Komisyon, asgari ücreti bütün işkollarını kapsayacak şekilde belirler. Ücretin, bir günlük olarak belirlenmesi esastır. Aylık, haftalık, saat başına, parça başına veya yapılan iş tutarına göre ücret ödenen durumlarda gerekli ayarlamalar buna göre yapılmaktadır. Komisyon, ücretin belirlenmesinde; ülkenin içinde bulunduğu sosyal ve ekonomik durumu, ücretliler geçinme indekslerini, fiilen ödenmekte olan ücretlerin genel durumunu ve geçim şartlarını göz önünde bulundurulmalıdır (http://dosya.isvesosyalguvenlik.com/mevzuat/m080.pdf).

Asgari ücret, gerçekte ödenmesi zorunlu olan en az ücreti ifade etmektedir. Yasal mevzuatımızda, 25540 sayılı Asgari Ücret Yönetmeliği'nin 4. Maddesinde, asgari ücret; "işçilere normal bir çalışma günü karşılığı ödenen ve işçinin gıda, konut, giyim, sağlık, ulaşım ve kültür gibi zorunlu ihtiyaçlarını günün fiyatları üzerinden asgari düzeyde karşılamaya yetecek ücret" olarak tanımlanmıştır. Ülkemizde asgari ücret; merkezi niteliğe sahip asgari ücret tespit komisyonu tarafından her sene Aralık ayında tespit edilmektedir. Alınan karar, tüm ülke çalışanları için geçerli olmakla birlikte, herhangi bir bölge veya endüstri ayrımı gözetmemektedir
(https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/tax/ErhanTarhan_Makale.pdf).

4.Araştırma

4.1.Araştırmanın Amacı

Araştırmada, 01.01.2016 - 31.12.2016 tarihleri arasında geçerli olacak asgari ücrete ilişkin düzenlemenin işletmeler üzerindeki etkisi ve işverenlerin asgari ücret artışına yönelik yaklaşımlarını ve stratejilerini ortaya koymak amaçlanmıştır.

4.2.Araştırmanın Yöntemi

Araştırma nitel araştırma yöntemi kullanılarak ve yapılandırılmış mülakat formu yardımıyla yüz yüze görüşme tekniği ile gerçekleştirilmiştir. Araştırma, 01.05.2016- 30 .06.2016 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

4.3.Araştırmanın Örneklemi

Araştırma, Sakarya'da faaliyet gösteren 500 işletmede gerçekleştirilmiştir. Araştırmada, Sakarya'da faaliyet gösteren en az 3 çalışanı olan işletmeler örnekleme dahil edilmiştir. Tesadüfi örneklem metodu kullanılmıştır.

4.4.Araştırmanın Bulguları

Araştırmada, işletmelerin asgari ücret artışından etkilendiği ve büyük bir kısmının çalışan azaltma yoluna gittiği ifade edilmiştir. İşverenlerin asgari ücrete ilişkin devlet desteğinin sürekli olması yönündeki talepleri dikkat çekici sonuç olarak ortaya çıkmıştır.

4.4.1. İşletmelere İlişkin Bilgiler

Araştırmaya dahil olan işletmelerin 50'si büyük, 151'i orta 299'ı küçük işletmedir.

Sektör dağılımı şöyledir;

Tablo 1: Sektör Dağılımı

Sektör	Sayı
Yeme- içme	166
İmalat	35
Turizm	35
Tekstil	40
Mağazacılık	100
Ulaşım	10
Kırtasiye	15
Güzellik salonu –berber	65
Market	21
Bakkal - fırın	15
İnşaat	10

Araştırmaya dahil olan işletmelerin faaliyet alanların verildiği tablodan da görüldüğü gibi işletmeler imalat ve hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir. Söz konusu işletmelerin çalışan sayısı incelendiğinde, 95 işletmenin 3-5, 25 işletmenin 6-10 151 işletmenin 11-15, 85 işletmenin 16-20, 25 işletmenin 21-30, 55 işletme 31-50, 29 işletme 51-100 arası ve 35 işletmenin 100 ve yukarısı çalışanı mevcuttur.

4.4.2. Asgari Ücret Artışına İlişkin Değerlendirmeler

Tablo 2: Asgari Ücret Artışını Değerlendirme

Olumlu	Olumsuz	Fikrim yok
210	250	40

Asgari ücret artışıyla ilgili katılımcıların değerlendirmesinde olumlu ve olumsuz değerlendirme birbirine yakındır. Araştırmaya katılan işverenlerden 250'si asgari ücret artışını olumsuz değerlenmiştir.

Tablo 3: Asgari Ücrete İhtiyaç Olup Olmaması

İhtiyaç var	İhtiyaç yok	Fikrim yok
262	200	38

Söz konusu dönemde asgari ücret artışına ihtiyaç olup olmamasıyla ilgili katılımcılardan 262'si ihtiyaç var demesine karşı 200 işveren ihtiyaç yok görüşünü belirtmiştir.

Tablo 4: Asgari Ücretle İlgili Vaatte Bulunulması

	n
Oy için	201
Asgari ücretli çalışana sayısı fazla	34
Asgari ücretin düzeyi az	100
Asgari ücrette artışa ihtiyaç vardı	65
Önemli bir sorun	50
Diğer	40

Asgari ücretle ilgili vaatte bulunulmasıyla ilgili olarak "oy" için olduğunu düşünenler ilk sırada olup, asgari ücretin düzeyinin az olmasını düşünenler 2. sırada yer almaktadır. Görüldüğü gibi işverenler asgari ücret

artışına yönelik vaadin "oy" için verildiği görüşüne sahiptir. 100 işveren ise "asgari ücret düşük" arttırılmalı görüşündedir.

Tablo 5: Asgari Ücret Artışın Gerekçesi

	n
Seçim vaadinin olması	252
Seçim sonrası beklentinin artması	100
İşçi kesiminin baskılarının artması	65
Seçim sonrası olumlu havanın beklentileri arttırması	20
Düzeyinin çok yetersiz olması	50
Diğer	3

Asgari ücretteki artışın gerekçesiyle ilgili olarak en çok "seçimin vaadinin olması" ve "seçim sonrası beklentinin artması" gibi hususlar ön plana çıkmıştır. İşverenler ilgili dönemdeki asgari ücret artışını seçim öncesi ve seçim sonrası süreçle ilişkilendirmiştir.

4.4.3. Asgari Ücret Artışının İşletmelere Etkisi

Tablo 6: Asgari Ücret Artışının İşletme Sahiplerini Endişelendirmesi

Kesinlikle endişelendirdi	Endişelendirdi	Fikri yok	Endişelendirmedi	Kesinlikle endişelendirmedi
230	70	40	150	10

Asgari ücret artışının işletme sahiplerini endişelendirmesiyle ilgili olarak kesinlikle endişelendirdiğini düşünenlerin sayısı en yüksektir. İşverenlerin sıklıkla dile getirdiği "Asgari ücret artışı kar marjını daraltıyor ve giderler artıyor" ifadesi asgari ücret artışının işletme sahiplerini endişelendirmesinin nedenini net olarak açıklamaktadır.

Tablo 7: Asgari Ücretin İşletmeyi Etkileyip Etkilememesi

Kesinlikle etkiledi	Etkiledi	Fikri yok	Etkilemedi	Kesinlikle etkilemedi
150	100	50	125	75

Asgari ücretin işletmeyi kesinlikle etkilediğini düşünenlerin sayısı ile etkilemediğini düşünenlerin sayısı birbirine yakındır. Görüldüğü gibi asgari ücret artışının maliyetleri arttırma yönündeki olumsuz etkisi tüm işletmeleri etkilememiştir.

"Asgari ücretin artması sadece asgari ücretli çalışanın ücretinin artması demek değil, kalifiye elemanların maaşını da arttırmak zorunda kaldık çünkü asgari ücretli olmayan çalışanlar da ücretinin artacağı düşüncesine kapıldı". Otomotiv sanayinde faaliyet gösteren bir işverenin ifadesinden de anlaşıldığı gibi asgari ücret artışı diğer çalışanların da ücretini etkilemiştir. Bu da asgari ücretin sadece asgari ücretle çalışanların maliyetini arttırmamış tüm çalışanların maliyetini arttırmıştır. İşverenlerin asgari ücret artışına yönelik negatif tavrının asgari ücretin çok yönlü etkisinden kaynaklandığının göstergesidir.

Asgari ücret artışının özelikle imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmeleri daha çok etkilemiş ve bu işletmelerde işçi çıkarma daha fazla gerçekleşmiştir.

Tablo 8: İşverenlerin Asgari Ücret Artışına Karşı Çıkmasının Nedenleri

Maliyet arttı	301
Artış oranı fazlaydı	34
Karın azalması	50
İşverenlerin fikri alınmadı	60
Ekonomik güçlükler	50
Pazar payının azalması	40

İşverenlerin maliyet artışıyla ilgili olarak asgari ücret artışına karşı çıktığı vurgulanmıştır. İşverenler "İşçi maliyetleri, sigorta primleri, stopaj kesintilerinde de artış olacağı için ekstra maliyet yükledi" ifadesi ile asgari ücretlerin maliyet artışına etkisini açıklamaktadırlar.

4.4.4. Asgari Ücret Artışı Sonucu Nasıl Bir Strateji Geliştirdiniz?

Tablo 9: Asgari Ücret Artışı Sonucu Geliştirilen Stratejiler

İşçi çıkardım	201
İşletmeyi küçülttüm	34
Kar artışı hedefledim	100
Çalışma sürelerini uzattım	65
Gereksiz maliyetlerden kurtulmaya çalıştık	40
Daha fazla makine kullandım	50

Asgari ücret artışı sonucu geliştirilen stratejilere bakıldığında işçi çıkaranların sayısının en yüksek olduğu ve daha yüksek kar artışı beklentisiyle maliyet artışını minimuma indirmeyi hedefledikleri görülmektedir.

İşverenlerin "Makineleşmeyle işçi ihtiyacımı en aza indirdim", "Eleman konusunda seçici davranıp daha az eleman ile daha çok iş yapma kararı aldık" veya daha çok hizmet sektöründe olmakla birlikte kayıt dışı çalışmaya yada yönündeki ifadeler işverenlerin işçi azaltma ve çalışanlardan en yüksek yabancı işgücü gibi ucuz işçiliğe yönelindiğini veya çalışanlardan daha yüksek verimi elde etme yönünde çabalarının olduğunu göstermektedir.

Diğer yandan "Çalışan başına yapılan harcamalar kısıldı. Her çalışan için 100 tl lik alışveriş yapılırken 50 tl ye indirildi ve çalışma süreleri uzatıldı" ifadesi de yine işverenlerin maliyet artışını çalışan başına harcamaları azaltarak veya daha fazla çalıştırarak azaltma yolunu seçtiğini göstermektedir.

Bazı işletmelerde satış ve kar artışı için çalışmaların yapıldığı ifade edilmektedir. Ancak görülüyor ki asgari ücret artışının neden olduğu ek maliyetler yine çalışanlara yönelik düzenlemelerle en aza indirilmeye çalışılmıştır.

4.4.5. Asgari Ücret Artışı Sonucu Çalışanların Tutumu Değişti mi?

Tablo 10: Asgari Ücret Artışı Sonucu Çalışanların Tutumunun Değişip Değişmemesi

Olumlu yönde değişti	Değişmedi	Olumsuz yönde değişti
350	140	5

Asgari ücret artışı sonucu çalışanların büyük ölçüde tutumlarının olumlu yönde değiştiği görülmektedir. "işe daha odaklı ve motivasyonu yüksek çalışıyorlar" yanında "çalışanlar daha umursamaz "hale geldi yönünde görüş belirten işverenler vardır. Ancak genel olarak çalışanların motivasyonun ve işe bağlılığının arttığı yönünde bir değişim ifade edilmiştir.

4.4.6. Yakın Zamanda Asgari Ücret Artışı Olmalı mı?

Tablo 11: Yakın Zamanda Asgari Ücrette Artış Olup Olmamasıyla İlgili Durum

Evet	İhtiyaç olursa	Hayır
50	300	150

Yakın zamanda asgari ücrette ihtiyaç olursa artış olabileceği vurgulanmıştır. " İhtiyaç olursa" ifadesinin neyi ifade ettiği araştırıldığında "alım gücü ve ekonomik koşullar" anlaşılmaktadır. Ancak işverenler "enflasyon artışına neden olabilir" ve "piyasanın bir artışı daha kaldırabileceğini düşünmüyorum" ifadeleriyle aslında asgari ücret artışının olmaması gerektiğini dile getirmektedirler.

Tablo 12: Devletin Asgari Ücret Artışına Katkısını Değerlendirme

Kesinlikle gerekli	Gerekli	Fikri yok	Gereksiz	Kesinlikle gereksiz
400	85	10	5	0

Yapılan araştırmada işverenler "devletin asgari ücret artışına katkısının **kesinlikle** gerekli olduğu vurgulanmıştır. Devletin bu yöndeki sorumluluğunu "zamanından önce" ve "yüksek oranlı artışa" dayandırdıkları anlaşılmaktadır.

5.Sonuç ve Değerlendirme

Türkiye'de asgari ücret, asgari ücret elde edenlerin sayısının fazlalığı nedeniyle büyük önem taşımaktadır. Asgari ücretin işçiye asgari bir yaşam standardı ve zorunlu ihtiyaçları bile karşılamaktan uzak olduğu düşünülürse, asgari ücret amacına ulaşamamakta ve her artış döneminde birçok tartışmayı beraberinde getirmektedir .

01.01.2016 - 31.12.2016 tarihleri arasında geçerli olacak asgari ücrete ilişkin düzenlemenin gerçekleşmesi esnasında işverenlerin artışa yönelik itirazları dikkat çekmiştir ve söz konusu itirazlar düzenleme sürecinin uzamasına neden olmuştur. Bu araştırmada işverenlerin asgari ücret artışına yönelik olarak yaklaşımları ve artış sonucu ortaya çıkan ve maliyet artışına bağlı stratejiler araştırılmıştır.

Araştırma sonuçları işverenlerin asgari ücret artışına karşı olmadığını ancak söz konusu artışın işverenlere etkisinin en aza indirilerek gerçekleştirilmesi yönünde talebinin varlığını göstermektedir. Diğer yandan devletin asgari ücret artışına katkısının kesinlikle gerekli olduğu ve süreklilik arz etmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Asgari ücret artışının özellikle imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerde ve büyük işletmelerde maliyet arttırıcı etkisi daha fazla hissedilmiştir. Diğer yandan ihracata yönelik işletmeler daha fazla etkilenmiştir. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren küçük işletmeler nispeten daha az etkilendiklerini ifade etmişlerdir.

İşverenler maliyet artışını çalışan için yaptığı harcamaları azaltarak (örneğin yemek gibi) veya çalışma süresini uzatarak ve daha çok çalışmaya yönelterek telafi etmeye çalışmışlardır. Çok az işletme satışları ve karları arttırarak işgücü maliyetinden bağımsız bir maliyet düzenlemesine yönelmeyi tercih etmiştir. Bu da gösteriyor ki işverenler asgari ücret artışı ile gelen maliyet artışını yine "çalışanlar" aracılığıyla azaltma yoluna gitmektedirler. Ancak işverenlerin maliyet artışını düzenlemede en fazla tercih ettikleri ve sosyo-ekonomik sonuçları en ağır olan "işçi çıkarmak" olmuştur. İmalat sektöründe ve büyük işletmelerde yoğun olarak yaşanmıştır. Bazı işletmelerin daha az çalışanla devam etmek zorunda kaldıkları, bir kısmının makineleşmeye yöneldiği veya ucuz işgücü arayışına girdiği görülmektedir.

Asgari ücret artışı, çok yönlü etkileri nedeniyle sosyal aktörler arasında tartışmalı bir süreç olarak gerçekleşmektedir. Çalışanların hayat standardının iyileştirilmesi için asgari ücret artışına ihtiyaç artarken, asgari ücretin işçilik maliyetini arttırması nedeniyle işverenler tarafından kabul edilmesi de zor olmaktadır. İşverenlerin teklif ettikleri düzeyin üzerinde gerçekleşen asgari ücret artışları "işsizliğe" neden olmaktadır. Bu nedenle asgari ücret artışının doğrudan işsizliğe yol açmayacak düzenlemelerle birlikte gerçeklemesi gerekmektedir. Bu noktada asgari ücret artışı yerine asgari ücretleri "vergi dışı bırakmak" veya "prim muafiyeti" gibi alternatif yöntemlerle birlikte düşünmek gerekmektedir. Diğer yandan asgari ücretin merkezi tek fiyat yerine sektörel ve aile bakma büyüklüğüne göre farklılaşan düzeylerde belirleme yöntemlerine geçişe yönelik düzenlemeler yapılmalıdır.

Kaynakça

Esen A. (1999). Türkiye'de Asgari Ücret Uygulaması, Amme İdaresi Dergisi, Cilt: 32, Sayı: 1, 63-83.

Eser Yılmaz B. &e Terzi H. (2008). Türkiye'de Asgari Ücret: Sorunlar Öneriler, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt: 22 , Sayı: 1,ss.129-143.

Korkmaz, A. (2001).Türkiye'de Asgari Ücretin Mali Yönü, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 2, Sayı 1,ss.275-285.

http://www.slideshare.net/tugbaozen81/trkiyede-ve-dnyada-asgari-cret,erişim tarihi: 25.09.2016.

http://dosya.isvesosyalguvenlik.com/mevzuat/m080.pdf,erişim tarihi:25.09.2016.

https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/tax/ErhanTarhan_Makale.pdf, erişim tarihi: 25.09.2016.

http://www.slideshare.net/tugbaozen81/trkiyede-ve-dnyada-asgari-cret.

http://www.investopedia.com/terms/m/minimum_wage.asp.

http://futureofworking.com/11-advantages-and-disadvantages-of-minimum-wage/.

Türkiye'de Y Kuşağının E-İletişim Kullanımı: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma

Yeliz YEŞİL[1] **Fatma FİDAN**[2]

[1]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Söğüt MYO, e-posta: yeliz.yesil@bilecik.edu.tr,Bilecik.

[2]Sakarya Üniversitesi,e-posta: ffidan@sakarya.edu.tr,Sakarya.

Özet: Bilişim teknolojileri devrimsel nitelikte değişimlere yol açmış; hayatın her alanında etkili olmaya başlamış ve birçok yeni olanağı insanlığın karşısına çıkarmıştır. Bu olanakların sunduğu yararlar kadar sakıncaları da sıkça dile getirilmiştir. Hatta zamanla, bilişim teknolojilerinin sağladığı olanakların olumsuz etkileri, sağladığı yararlardan çok daha fazla konuşulur bir hale gelmiştir. Bilişim devrimi 1981 yılından itibaren yayılmaya başlamış olsa da, 1991'de ulusal sınırlar zorlanmaya başlamış ve 1996 yılında internet uygulamalarının alt yapısı hazır hale gelmiştir. Bilişim devrimi, yeni bir kuşak yaratmıştır. Bu kuşak; internet kuşağı veya küresel kuşak, net kuşağı ve Y kuşağı olarak adlandırılmaktadır. Bilişim teknolojileri en yaygın biçimde, 1982-2004 yılları arasında dünyaya gelen bu kuşak üyeleri tarafından kullanılmaktadır. Bilişim teknolojileri ve/veya elektronik iletişim (e-iletişim) en çok ve doğrudan Y kuşağını etkilemektedir. Bu proje 2000 kuşağına göre e-iletişim teknolojisinin kullanımı ve aile, akrabalar, yönetim vb. ile sosyo-psikolojik olarak etkilenen 2000 kuşağının davranışlarını analiz etmektedir. Ayrıca bu proje e-iletişim kullanımının "kısa yollar " şeklinde nitelenen yeni davranışsal eğilimlere yol açıp açmadığını analiz etmeyi amaçlamaktadır. Araştırma Marmara Bölgesi'ndeki 300 üniversite öğrencisi ve ebeveynleri üzerinde gerçekleştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Y kuşağı, e-iletişim, bilişim teknolojisi, eğitim.

Y Generation's E-Communication Usage in Turkey: A Research on University Students

Abstract: Information technology leads to fundamental transformations and it is very effective in our life and generates new possibilities. Information technology supplies advantages, on the other hand there are some disadvantages. Nowadays disadvantages of information technologies are mentioned too much. Information technology has spread out since 1981 and in 1991 borders are forced, finally in 1996 internet underwork was prepared. Information revolution formed new generation. This generation is called 'internet generation' or 'global generation', 'net generation' and 'y generation'. Information technology is used commonly by this generation who was born between 1982 and 2004.İnformation technology and/or electronic technology (e-communication) mostly and directly affected '2000 generation'. This project analyses '2000 generation's behaviours' which are affected socio-psychologically by e-communication technology usage according to '2000 generation' and parents, relatives, management etc. Also this project aims to analyze whether e-communication usage leads to new behavioral tendencies which are told 'short ways' or not. The research was conducted on 300 university students and their parents in the Marmara Region.

Key Words: Generation Y, e-communication, information technology, training.

1.Giriş

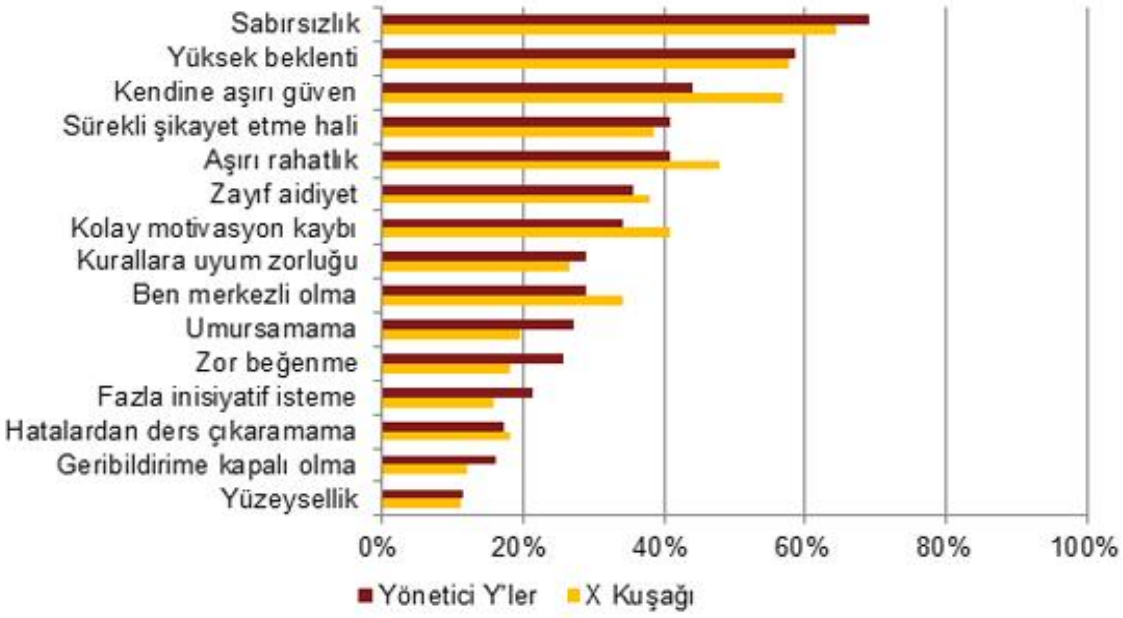
McCrindle ve Wolfinger (2010)'e geleneksel olarak, bir kuşak "ebeveynlerin ve çocuklarının doğumları arasındaki ortalama zaman aralığını" ifade etmektedir. Biyolojik tanım; her bir bin yıllık döneme 20-25 yıl aralıklarla kuşaklar yerleştirilmiştir. Ancak; günümüzde topluluklar yeni teknoloji, değişen kariyer, çalışma seçenekleri ve farklılaşan toplumsal değerler karşısında hızla değiştiğinden, iki on yıllık dönem kuşaklar için fazlasıyla uzun bir zaman dilimi olmaktadır. Bunlara ek olarak, bugün biyolojik bir tanımlama yapmak gerekirse; bir kuşak bugüne dek olanlardan daha uzun bir süreye yayılmaktadır. Çünkü çocuk doğumu hiç bir zaman olmadığı kadar ertelenmektedir. Bunun doğal bir sonucu olarak, ebeveynler ve çocuklarının doğumları arasındaki zaman iki on yıldan üç on yıla esnemiştir. 1982 yılında ilk bebeğini dünyaya getiren bir kadının ortalama yaşı 25 iken, 2010 yılında bu yaş 31'e ulaşmıştır (Aydın ve Başol, 2014: 2).

2. Y Kuşağı ve Özellikleri

Keleş (2011: 129)'e göre dünya genelinde ekonomik ve sosyal hareketlerle oluşmuş zaman aralıklarına jenerasyon denmektedir. Yetişme tarzları ve içinde bulundukları ortam değişiklikleri nedeniyle "kuşak" olarak da adlandırılan jenerasyonlar arasında gerek karakter gerek çalışma yöntemleri ve gerekse işyerinden beklentilerde önemli farklılıklar gözlenebilmektedir. Farklı yaş gruplarının bir arada çalıştığı günümüz işyerlerinde yaşanan sorunların önemli bir kısmı kuşaklararası algı, yöntem, uygulama ve iletişim farklılıklarından kaynaklanmaktadır.

Toruntay (2011)'a göre Y kuşağı internetin olduğu yıllarda dünyaya gelen ilk kuşaktır. Farklı etnik kökenler ve kültürlerden bireyler ile günlük etkileşimi en yüksek olan kuşaktır ve üyeleri önceki kuşaklara göre çok daha fazla kültürel zenginliğe sahiptir. Doğdukları andan itibaren medya ve reklamların etkisinde kalan ve bu nedenle ebeveynlerine göre daha fazla marka bilincine sahip bir kuşak olarak yetişmişlerdir. Bu kuşak üyeleri arasındaki ekonomik şartlarla karşılaştırıldığında, alım gücü yüksek olan ve alım gücü düşük olan üyeler arasındaki farkın şimdiye kadar incelenen tüm kuşaklar arasındaki en büyük fark olduğu ortaya konmuştur (Aydın ve Başol, 2014: 4).

Tablo 1: Yönetici Y'ler ve X Kuşağı



Kaynak:https://www.google.com.tr/search?q=generation+y&espv=2&biw=1366&bih=613&source=lnms&tbm=isch&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKEwjOtp-

Dias (2003)'a göre çok stresli işlerden uzak durmaya çalışan, işi basitleştiren ve yaşamak için yaptığı işten keyif alan bir kuşaktır. X kuşağı üyeleri değişen dünya koşullarına yetişebilmek için büyük bir çaba harcamaktadırlar. Ancak bu çaba ve yarış bu kuşaktakiler üzerinde 'yetişememek', çağa ayak uyduramamak gibi bir izlenim yarattığı için kendilerini dışlanmış hissetmektedirler (Adıgüzel vd., 2014: 172). Ayrıca, Y kuşağının X kuşağına göre daha az düzenli oldukları, disiplinden hoşlanmadıkları veya kuralları sevmedikleri şeklindedir. Sorumluluk bilinci ana boyutu altında değerlendirilen Y kuşağı, X kuşağı gibi kendini yeterli gören, düzenli, disiplinli, kurallara bağlı, başarı odaklı ve ayrıntılı düşünen olarak da vurgulanmaktadır. Bir başka öne çıkan ilginç sonuç ise, X ve Y kuşağının başkalarına güvenme, açık sözlü olma, merhametli olma ve işbirliği yapma gibi kişilik özelliklerinin benzerlik göstermesi olduğu belirtilmektedir (http://thebrandage.com/iis-hayatinda-x-ve-y-kusaginin-kisilik-ozellikleri-ayni-yontemleri-farkli/,17.10.2016).

Tablo 2: 1980 Sonrası Y Kuşağı

1980 sonrası Y Kuşağı
➢ Sorumluluk almaz. ➢ Çalışmayı sevmez. ➢ Çabuk sıkılır. ➢ Para kazanmayı değil, harcamayı sever. ➢ Tüketim toplumunun temel aktörüdür. ➢ Sorumsuzdur. ➢ Doyumsuzdur. ➢ X kuşağının eseridir. ▫ Aşırı korunmuş kuşak (kuluçka ebeveyn) ▫ Paylaşımcı değil, çünkü kardeş yok ➢ İletişim teknoloji kuşağıdır (internet odaklı yaşam tarzı)

Kaynak: mebk12.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/06/.../23025025_atlmnv.sunu1ykua.pptx

Görüldüğü üzere Y kuşağında internete bağımlı olma durumu olmakta ve e-iletişimi etkin olarak kullanmaktadırlar.

Tablo 3: Y Kuşağının Eğitimi

Y Kuşağının Eğitimi
E-eğitime çok yatkınlar
Bilgiyi zaman ve mekandan bağımsız elde etmeyi önemsiyorlar → Anında soru sorup cevap alabilme
Teknoloji destekli (özellikle bilgisayar) eğitime (proje, take-home, vb.) yatkınlar
Alternatifsiz doğru bilgi ve yöntem öğrenmek istemiyorlar.
Sonuç odaklı, ancak bilgi ve yöntemlerin kendilerince oluşturulacak eğitim istiyorlar
Sabit ve seçeneksiz eğitim ortamı/nesneleri tercih etmiyorlar
Eğitim sürecinin basamaklarını kendileri denemek ve oluşturmak genel tercihleri

Kaynak:mebk12.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/06/.../23025025_atlmnv.sunu1ykua.pptx

Görüldüğü üzere Y kuşağı bilişim teknolojilerini kullanmaya yatkındırlar. E-eğitimden faydalanmaktadırlar. Zamanın hızına ayak uydurmak istemekte ve teknolojinin hızına ayak uydurmaya çalışmaktadırlar.

3. Y Kuşağının Teknoloji Kullanımı

Y Kuşağı dijital ve teknolojinin yoğun olduğu bir dünyada doğmuştur. Dünya çapında yapılan bir araştırma bu kuşağın % 90' nının uyumaya gitmeden önce de sosyal medya hesaplarını, maillerini akıllı telefonlarından kontrol ettiklerini ortaya koymuştur, aynı araştırma Y kuşağının beşte birinin akıllı

telefonlarını on dakikada bir kontrol ettiklerini vurgulamaktadır (http://www.generationy.com/about-generation-y-in-the-workforce/generation-y-and-technology/,13.10.2016). Y kuşağının % 91'i online olarak kitap arama ve araştırma yapmaktadırlar. İnternet bağlantısını yoğun olarak kullanmaktadırlar ve işyerinde de teknolojiden istedikleri düzeyde faydalanmak istemektedirler (https://www.google.com.tr/search?q=generation+y+technology&espv=2&biw=1366&bih=613&source=lnms&tbm=isch&sa,15.10.2016). Zemke vd. (2013)'ne göre dijital medyanın cazibesiyle büyüyen ilk kuşak olma özelliğine sahip Y kuşağının üçte ikisi, beş yaşından önce bilgisayarla tanışmıştır. Arkadaşlarına, ailelerine, bilgilere ve eğlenceye günün her anı ulaşabilen bu kişiler, küresel ekonomik krizden diğer kuşaklara oranla daha kötü etkilenmelerine rağmen iyimserliklerini korumuşlardır. İlgi odağı olmaya alışık olmalarının yanında beklentilerini yüksek tutan kuşak üyeleri hedeflerini de net olarak tanımlamaktadırlar. Diğer kuşaklara göre en yaşlı ebeveynlere sahip olan bu bireyler çekirdek aile içerisinde yetişmişlerdir. Dörtte birinin ebeveynleri en az üniversite eğitimi almışken, üçte biri boşanmış anne ve babaya sahiptir (Adıgüzel vd., 2014: 173).

4.Araştırma

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırma; e-iletişim teknolojileri kullanımının sosyo-psikolojik yoğun etkileri altında bulunan Y kuşağının davranışlarını, hem Y kuşağı, hem de önceki kuşaklar (ebeveyn, yakınlar, yöneticiler vd.) perspektifinden inceleyerek, e-iletişim kullanımının yaygınlaşmasının, "kısa yollar" olarak nitelendirdiğimiz yeni davranışsal eğilimlere yol açıp açmadığını ortaya koymayı hedeflemektedir.

Genç nüfusun yoğun olduğu Türkiye'de, günlük yaşam pratiklerinde internet kullanımı yaygın bir biçimde görülmektedir. Son yıllarda e-iletişim teknolojilerindeki gelişmeler doğrultusunda; bilgisayar, akıllı telefonlar, tabletler, internet, e-sosyal ağlar vb. e-iletişim araçları artık yaşamın her alanına girmiştir. Bu olanaklar sayesinde, bilgiler açıkça ve akıcı olarak paylaşılabilmekte; insanlar yaratıcı bir iş yapmak için bir araya gelebilmekte; mal ve hizmetler tanıtılabilmekte ve satışı yapılabilmektedir. Erişim olanağı olanlar için e-iletişim, yaratıcılık, canlılık ve neşeli olabilmek için güzel bir olanaktır. E - iletişim yeni bir alandır. Dolayısıyla e-iletişimin sosyo-psikolojik etkileri de yeni bir konudur. E-iletişimin etkileriyle alakalı Türkiye ve dış dünya bilimsel literatürü incelendiğinde, "kısa yol davranışları" etkisinin bugüne kadar araştırmalara konu edilmediği görülmektedir.

Bu araştırma, e- iletişimin ortaya çıkardığı yeni iletişim davranışları ve kısa yol davranışları konusunda kavramsal bir çerçeve çizerek, sayısal ve sayısal olmayan verilerden yararlanarak Türkiye'de Y kuşağının e-iletişim kullanımını tespit etmektedir. Araştırma konuyu iki perspektiften ele alınmaktadır. Y kuşağına mensup genç insanların ve aralarında Y kuşağı üyelerinin ebeveynleri statüsünde bulunan eski kuşak mensubu insanların görüşlerine başvurulacaktır. Araştırmanın söz konusu sorunu çift perspektiften inceleyecek olması, araştırmanın özgün niteliğini bir kat daha arttırmaktadır. Araştırma betimleyici bir niteliktedir ve mevcut durumu tanımlamak araştırmanın amacıdır.

4.2.Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket formu kullanılmıştır. Anket katılımcılara online olarak uygulanmıştır. Anket formu 5'li likert biçiminde hazırlanmış, analizde üçlü likert olarak değerlendirilmiştir.

4.3.Araştırmanın Örneklemi

Araştırma Marmara Bölgesi'ndeki 300 üniversite öğrencisi ve ebeveynleri üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmada "Basit Rastgele Örnekleme" yöntemi kullanılmıştır.

4.4. Araştırmanın Bulguları

4.4.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılanların cinsiyeti incelendiğinde ebeveynlerde 189 erkek 111 kadın, öğrencilerde 156 erkek 144 kadındır. Ebeveynlerin eğitim durumu incelendiğinde ise lise altı (90), lise (110), ön lisans (50) lisans (40) lisans üstü (10) dur.

4.4.2. Y Kuşağının E-İletişim Kullanımı

Tablo 1: Sosyal Medya Kullanımı

	Ebeven	Y Kuşağı
Facebook	201	281
Twitter	55	155
Instagram	53	209
Linkedin	25	89
Youtube	21	191
Whatsapp	180	299
Sosyal medya kullanmıyorum	61	2

Sosyal medya kullanımı ebeveynler ve Y kuşağı açısından incelendiğinde kısmen benzerlik taşıdığı görülse de gençlerde sosyal medya kullanımının fazlalığı dikkat çekmektedir. Gençlerde sırasıyla whatsapp, instagram ve facabook ilk sırayı alırken, ebeveynlerde facebook, whatsapp sıralanmaktadır.

Tablo 2: Boş Zaman Alışkanlıkları

	Ebeveyn			Y Kuşağı		
	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum
Sinema ve tiyatroya geç gidiliyor erken çıkılıyor	201	51	48	102	58	140
Roman okumak yerine çekilen film izleniyor	103	97	100	197	23	80

Y kuşağının boş zaman alışkanlıkları incelendiğinde ebeveynler “sinema ve tiyatroya geç gidip erken çıkıyor” ve “roman okumak yerine çekilen filmini izlemeyi tercih ediyor” düşüncesine daha fazla katılırken, Y kuşağı “sinema ve tiyatroya geç gidiliyor erken çıkılıyor” görüşüne katılmamaktadır. “Roman okumak yerine çekilen film izleniyor” ifadesine Y kuşağının büyük çoğunluğu katılmaktadır. Bu durumlara gore Y kuşağı gençler genel olarak, rahatlarına düşkündürler, çalışmayı ve sosyalleşmeyi pek sevmemektedirler ve kendi dünyalarında yaşamayı tercih etmektedirler.

Tablo 3: Çalışma Alışkanlıkları

	Ebeveyn			Y Kuşağı		
	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum
Okumak yerine dinlemek tercih ediliyor	200	3	97	102	28	170
Araştırma yaparken kütüphaneye gitmek tercih edilmiyor	201	9	90	197	11	92
Sınavlara sınav akşamı çalışmayı tercih ediyor	103	97	100	197	23	80

"Okumak yerine dinlemek tercih ediliyor" ifadesine Y kuşağının çoğu katılmamaktadır. Araştırma yaparken kütüphaneye gitmek Y kuşağının büyük çoğunluğu tarafından tercih edilmemektedir ve sınavlara sınav akşamı hazırlanıldığı Y kuşağının büyük çoğunluğu tarafından kabul edilmektedir. Ebeveynlerin ise "sınavlara sınav akşamı çalışmayı tercih ediyor" ifadesine katılma ve katılmama oranı hemen hemen birbirine yakındır.

Tablo 4: İnternet Kullanımı

	Ebeveyn			Y Kuşağı		
	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum
Bir çok sorun ve soruların çözüm kaynağı internet ve sosyal ağlarda olduğu düşünülüyor	151	60	89	200	2	98
Bilgi araştırılırken once wikislere ve bloglara bakılıyor	100	150	50	152	48	100
Ulaştığı bilginin doğruluğu sorgulanmıyor	167	23	110	201	9	90
Bilginin niteliğini önemsemiyor	200	2	98	100	150	50

Y kuşağının internet kullanımı incelendiğinde "Bir çok sorun ve soruların çözüm kaynağı internet ve sosyal ağlarda olduğu düşünülüyor" ifadesi genel kabul görmektedir. Bilgiye ulaşma ve sorunları çözme de internet önemli bir mecra olarak görülmektedir.

"Bilgi araştırılırken önce wikislere ve bloglara bakılıyor" düşüncesi de Y kuşağı tarafından kabul görmektedir. Y kuşağı blogları takip etmekte ve önemli bilgi kaynağı olarak değerlendirmektedir.

"Ulaştığı bilginin doğruluğunu sorgulamıyor" ifadesine ebeveynlerin ve Y kuşağının büyük çoğunluğu katılmaktadır ve "ulaştığı bilginin niteliğini önemsemiyor" ifadesine ebeveynlerin büyük çoğunluğu katılmakta ve Y kuşağının çoğunluğu kararsız kalmaktadır. Y kuşağı ulaştığı bilginin doğruluğunu önemsememektedir.

Tablo 5: Y kuşağının E-İletişim Alışkanlıkları

	Ebeveyn			Y kuşağı		
	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum
E- iletişimin kendine özgü bir dili vardır	126	74	100	190	1	9
E-iletişimde duygularını ikonlarla ifade etmeyi tercih ediyor.	164	36	100	191	6	113
E-sosyal ağ sohbetlerinde , e-mail gönderilerinde, mobil telefon mesajlarında kelimeler kısaltılarak yazılıyor	163	4	133	183	6	111
E-iletişimin yol açtığı hızlı iletişim davranışları kısa yazmaya zorluyor	167	34	99	199	3	98
Kullandıkları kısaltmalar anlaşılmıyor	211	2	98	47	3	250
Hazır mesajlar tercih ediliyor	167	34	99	199	3	98
Yazılarda ksıaltmalar çok kullanılıyor.	200	12	88	150	101	49
Sözlü sorularada kısa cevap verme biçimi tercih ediliyor	200	2	98	100	150	50

"E-iletişimin kendine özgü bir dili var" ifadesi hem ebeveynler hem de Y kuşağı tarafından kabul görmektedir. Y kuşağının bu ifadeye katılımı daha fazladır. "E-iletişimde duygularını ikonlarla ifade etmeyi tercih ediyor" da genel kabul görmektedir. E –iletişimin özelliği olan ikonlar Y kuşağı tarafından pratik ve hızlı olması açısından kabul görmektedir.

"E-sosyal ağ sohbetlerinde, e-mail gönderilerinde, mobil telefon mesajlarında kelimeler kısaltılarak yazılıyor" ifadesine Y kuşağının katılımı daha fazladır. Y kuşağı gençleri kelimeleri yazarken sesli harfleri kullanmamayı tercih etmektedirler.

"E-iletişimin yol açtığı hızlı iletişim davranışları kısa yazmaya zorluyor" ifadesi genel kabul görmektedir. Hızlı iletişim ve derdini çabuk anlatma isteği kısa yazmanın nedeni olarak görülebilmektedir.

"Kullandıkları kısaltmalar anlaşılmıyor" ifadesine ebeveynlerin çoğunluğu katılmakta ve Y kuşağının ise çoğunluğu katılmamaktadır, bu duruma gore iletişimde kullanılan kısaltmalar Y kuşağının kendileri arasında anlaşılmaktadır, fakat ebeveynler tarafından anlaşılmamaktadır.

"Hazır mesajlar tercih ediliyor" ifadesine hem ebeveynlerin hem de Y kuşağının büyük çoğunluğu katılmaktadır. Bu duruma gore Y kuşağının çok tercih ettiği yöntem olarak hazır mesajlar yaygın kullanıma sahiptir.

"Yazılarda ksıaltmalar çok kullanılıyor" ifadesine genel olarak hem ebeveynler hem de Y kuşağı katılmaktadır, bu duruma göre Y kuşağı az yazıp çok şey anlatmak istemektedirler.

"Sözlü sorularada kısa cevap verme biçimi tercih ediliyor" ifadesine ebeveynlerin ve Y kuşağının büyük çoğunluğu katılmaktadır.Y kuşağının yazı dilinde kulandığı kısaltmalar konuşma biçimini de yansımaktadır. Y kuşağı gerek yazılı gerek sözlü iletişimde kısa, hızlı ve çabuk olan yöntemleri tercih etmektedir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Genel olarak bakıldığında; e –iletişimin özelliği olan ikonlar Y kuşağı tarafından pratik ve hızlı olması açısından kabul görmektedir. Y kuşağı gençleri kelimeleri yazarken sesli harfleri kullanmamayı tercih etmektedirler. Hızlı iletişim ve derdini çabuk anlatma isteği kısa yazmanın nedeni olarak görülebilmektedir.

İletişimde kullanılan kısaltmalar Y kuşağının kendileri arasında anlaşılmaktadır, fakat ebeveynler tarafından anlaşılmamaktadır. Bu durumda kuşaklar açısından farklı bakış açıları görülebilmektedir.

Y kuşağının çok tercih ettiği yöntem olarak hazır mesajlar yaygın kullanıma sahiptir. Y kuşağı az yazıp çok şey anlatmak istemektedirler. Y kuşağının yazı dilinde kulandığı kısaltmalar konuşma biçimini de yansımaktadır. Y kuşağı gerek yazılı gerek sözlü iletişimde kısa, hızlı ve çabuk olan yöntemleri tercih etmektedir, fakat bu durum kendileri ile karşı taraf arasında iletişim kopukluğuna yol açabilmektedir. Özellikle eğitim sürecinde Y kuşak öğrenciler düşündüklerini tam olarak yazılı ve sözlü olarak ifade etmekte zorlanmaktadırlar. Bu durum düzelmezse bazı gençlerde iş giriş ve çalışma durumunda iletişim kopukluğu sebebiyle zorluk yaşanabilmesi mümkün olabilir.

"Okumak yerine dinlemek tercih ediliyor" ifadesine Y kuşağının çoğu katılmamaktadır. Araştırma yaparken kütüphaneye gitmek Y kuşağının büyük çoğunluğu tarafından tercih edilmemektedir ve sınavlara sınav akşamı hazırlanıldığı Y kuşağının büyük çoğunluğu tarafından kabul edilmektedir. Y kuşağı öğrencileri genelde sınavlara son akşam hazırlanmaları sebebiyle sınavlarda başarı oranları düşebilmektedir. Gençler kütüphaneye gitme alışkanlığı da kazanmalıdır böylece o atmosferi solumak kendilerini daha da araştırmaya ve gelişmeye teşvik etmektedir.

Y kuşağının internet kullanımı incelendiğinde "Bir çok sorun ve soruların çözüm kaynağının internet ve sosyal ağlarda olduğu düşünülüyor" ifadesi genel kabul görmektedir. Bilgiye ulaşma ve sorunları çözme de internet önemli bir mecra olarak görülmektedir. İnternet zaman tasarrufu açısından önemli olmakla birlikte örneğin bir ödev verildiğinde konu üzerine ek yorum yapmadan sadece yazılanların çıktılarını okumaya eğilimli oldukları görülmektedir. Bu durum ise düşünme ve ifade yeteneklerinin gelişmesinde sorunlar yaratabilmektedir.

"Bilgi araştırılırken once wikislere ve bloglara bakılıyor" düşüncesi de Y kuşağı tarafından kabul görmektedir. Y kuşağı blogları takip etmekte ve önemli bilgi kaynağı olarak değerlendirmektedir.

"Ulaştığı bilginin doğruluğunu sorgulamıyor" ifadesine ebeveynlerin ve Y kuşağının büyük çoğunluğu katılmaktadır ve "ulaştığı bilginin niteliğini önemsemiyor" ifadesine ebeveynlerin büyük çoğunluğu katılmakta ve Y kuşağının çoğunluğu kararsız kalmaktadır. Y kuşağı ulaştığı bilginin doğruluğunu önemsememektedir. Y kuşağı ulaştığı bilginin doğruluğunu araştırmaya sevk edilmelidir, özellikle eğitim kurumlarında gençlerin geliştirilmesine yönelik olarak proje veya ek ödevler verilebilir.

Y kuşağının boş zaman alışkanlıkları incelendiğinde ebeveynler "sinema ve tiyatroya geç gidip erken çıkıyor" ve "roman okumak yerine çekilen filmini izlemeyi tercih ediyor" düşüncesine daha fazla

katılırken, Y kuşağı "sinema ve tiyatroya geç gidiliyor erken çıkılıyor" görüşüne katılmamaktadır. "Roman okumak yerine çekilen film izleniyor" ifadesine Y kuşağının büyük çoğunluğu katılmaktadır. Bu durumlara gore Y kuşağı gençler genel olarak, rahatlarına düşkünler ve çalışmayı ve sosyalleşmeyi pek sevmemektedirler ve kendi dünyalarında yaşamayı tercih etmektedirler.

Sonuç itibariyle, bilgi ve internet teknolojilerinin gelişmesine bağlı olarak iletişim biçimi ve araçları da değişmiştir. E –iletişim bireyler arasındaki iletişimin temel biçimi haline gelmiştir. Özellikle Y kuşağı olarak bilinen kuşak açısından e-iletişim kendine özgü bir yöntem ve temel iletişim biçimi haline gelmiştir. Y kuşağı için yaşam biçimi ve iletişim "hızlı", "kısa" ve "pratik" olandan yana tercih edilmiştir, fakat Y kuşağının iletişim teknolojilerini kullanırken amaçlı ve bilinçli bir şekilde kullanmaları gerekmektedir, aksi takdirde bu teknolojiler zaman tasarrufu yanında, kullanımını bilmeme sebebiyle Y kuşağında zaman kaybına da yol açabilmektedirler. Y kuşağının iletişim teknolojilerini kullanırken şekil yanında içeriğe de önem vermeleri gerekmektedir.

Kaynakça

Adıgüzel, O., Batur, H.Z. & Ekşili, Z. (2014). Kuşakların Değişen Yüzü ve Y Kuşağı İle Ortaya Çıkan Yeni Çalışma Tarzı: Mobil Yakalılar, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,1(19): 165-182.

Aydın Ç. G. ve Başol, O. (2014). X ve Y Kuşağı: Çalışmanın Anlamında Bir Değişme Var mı?, Electronic Journal of Vocational Colleges,1-15.

Keleş, H.N. (2011). Y Kuşağı Çalışanlarının Motivasyon Profillerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 3(2): 129-139.

https://www.google.com.tr/search?q=generation+y&espv=2&biw=1366&bih=613&source=lnms&tbm=isch&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKEwjOtp-,25.09.2016.

mebk12.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/06/.../23025025_atlmnv.sunu1ykua.pptx,10.10.2016.

http://thebrandage.com/iis-hayatinda-x-ve-y-kusaginin-kisilik-ozellikleri-ayni-yontemleri-farkli/,17.10.2016.

https://www.google.com.tr/search?q=generation+y+technology&espv=2&biw=1366&bih=613&source=lnms&tbm=isch&sa,15.10.2016.

http://www.generationy.com/about-generation-y-in-the-workforce/generation-y-and-technology/,13.10.2016

Trade Potential Between Balkan Countries And Turkey

Seda Ekmen Özçelik[1]

[1]Yıldırım Beyazıt University, Business School, Department of International Trade and Business

e-mail: ekmen@ybusm.info

Abstract: In this paper, we analyze trade relations between Balkan countries and Turkey between 2011 and 2015. We assess trade potentials between Balkan countries and Turkey at the product level, and reveal the importance of key determinants of trade potentials between Turkey and those countries.

Balkan countries have aimed at increasing their trade volumes by entering closer relationships with their trade partners, especially in recent years. Indeed, the essential way to compete successfully in a globalized world is exploiting the trade opportunities in the world markets. In accordance with this aim, these countries engage in free-trade agreements and try to expand their trade volumes in a competitive way. In this respect, Turkey, as an EU-candidate, has a special importance for these countries, and most of these countries have special free-trade agreements with Turkey.

In line with this background, we carry out a detailed analysis of the actual and potential trade relations between Balkan countries and Turkey by utilizing quantitative and qualitative trade indicators and indexes at a disaggregated product level.

Key Words: Balkan Countries, Turkey, export, trade potential

I. Introduction

There have been strong and historical links between Turkey and Balkan countries.[1] Kin and relatives of Turkish people have been living in Balkan countries. At the same time, some citizens of Balkan countries have been living in Turkey. Moreover, in terms of geopolitical positions, Balkan countries have a critical importance for Turkey, a candidate for membership in European Union, symbolizing a gateway to Europe. Therefore, Turkey and Balkan countries are closely related to each other. The crises in one of those countries affect to each other and also maintaining peace and stability in those countries is of vital importance in this respect.

Among all the historical, cultural and economic dimensions of relations between Turkey and Balkan countries, the main attention of this paper is to analyze the trade relations between those countries. Although foreign trade statistics show that this longstanding relationship between Turkey and Balkan countries has not resulted in trade expansion between them, in recent years, these countries have been making effort to increase the volume of trade among them. As an important result of this effort, Turkey signed free trade agreements between Romania and Bulgaria and directed a significant portion of its investments to these countries. This study shows an academic effort to contribute to deepen and improve trade relations between Turkey and the Balkan countries.

In this study, we try to explore the evolution of trade relation and export potential between Turkey and Balkan countries for the years between 2011 and 2015 at the product-level based on a methodology introduced by Helmers and Pasteels (2006) that uses various quantitative trade indicators. Therefore, the study identifies export opportunities for Balkan countries in Turkish market.

To do so, we analyze the trade flows between Turkey and Balkan countries and we determine whether the supply capacity of Balkan countries matches the import demand of Turkey.

[1] Balkan countries are Romania, Slovenia, Croatia, Bosnia and Herzegovina, Serbia, Montenegro, Macedonia, Bulgaria, Albania, and Greece.

This study is organized as follows: Section II summarizes a descriptive analysis for foreign trade between Turkey and Balkan countries. Section III presents data, methodology and results. Finally, Section IV presents conclusions.

II. Descriptive Analysis

In this part, we make a descriptive analysis for export and import patterns of Balkan countries. Table-1 below shows the export value of Balkan exports to Turkey and the world as well as the share of Turkey in Balkan exports share of Turkey and the world in Balkan exports for the years between 2011 and 2015. [2] The ranking is based on the export value of Balkan countries to the world in 2015.

Table-1: Value of Balkan exports to the world and Turkey and share of Turkey in Balkan exports to the world, 2011-2015

	EXPORTS OF BALKAN COUNTRIES TO TURKEY (million dollar)														
	2011			2012			2013			2014			2015		
	World	Turkey	Share(%)	World	Turkey	Share(%)	World	Turkey	Share(%)	World	Turkey	Share(%)	World	Turkey	Share(%)
TOTAL	**186788**	**9877**	**39**	**178031**	**10333**	**41**	**196148**	**11193**	**38**	**202991**	**11137**	**38**	**174864**	**7437**	**37**
Romania	62692	3863	6,2	57904	3162	5,5	65881	3385	5,1	69878	3162	4,5	60605	2391	3,9
Greece	33377	2618	7,8	35151	3795	10,8	36262	4257	11,7	35755	4348	12,2	28289	1898	6,7
Slovenia	28984	303	1,0	27080	270	1,0	28629	285	1,0	30522	272	0,9	26587	289	1,1
Bulgaria	28165	2400	8,5	26699	2511	9,4	29511	2660	9,0	29387	2755	9,4	25779	2227	8,6
Serbia	11779	183	1,6	11229	187	1,7	14611	219	1,5	14843	231	1,6	13379	249	1,9
Croatia	13364	243	1,8	12369	154	1,2	12742	173	1,4	13844	111	0,8	12844	104	0,8
Bosnia Herzegovina	5850	107	1,8	5162	116	2,2	5687	114	2,0	5891	156	2,6	5099	200	3,9
Albania	1948	144	7,4	1968	124	6,3	2332	87	3,7	2431	96	3,9	1930	55	2,9
Montenegro	628	16	2,5	469	15	3,2	494	13	2,6	441	8	1,7	353	24	6,7

Source: UNCOMTRADE database and author's calculations

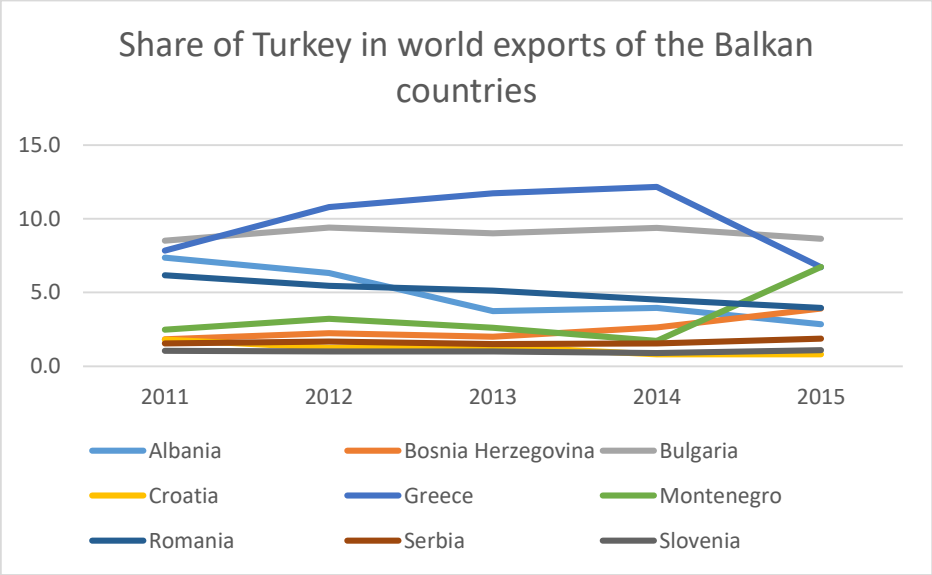
According to the table, total Balkan exports to the world are 174.864 million dollars in 2015. Romania is the country with the highest exports to the world between 2011 and 2015. Greece, Slovenia and Bulgaria follow Romania. However, total exports decreased in 2015 compared to the previous year for these countries. On the other hand, Montenegro has the lowest export values in proportion to the physical size of the country.

The table also shows that Greece, Romania and Bulgaria are the countries having highest exports to Turkey. It is noteworthy that even though world exports of Bulgaria and Slovenia are very close to each other, there are huge differences between exports of those countries to Turkey. Based on the table, we can also say that especially Romania and Greece compete with each other in the Turkish market.

Graph-1 below which is drawn from the information given in Table-1 shows the share of Turkey in world exports of Balkan countries.

[2] Since the data for Macedonia are not available in UNCOMTRADE database, we omited Macedonia from our sample countries.

Graph-1: Share of Turkey in Balkan Exports, 2011-2015.



According to Graph-1, Turkey has the highest share in world exports of Greece. While Turkey's share in total Greek exports tended to increase between 2011 and 2014, it fell rapidly in 2015. Turkey is also an important export market for Bulgaria. In 2015, 8.9 % of total Bulgarian exports directed to Turkey and this was the highest share among the all Balkan countries. The graph also shows that even though Turkey has been an important export market for Romania, the share of Turkey in total exports of this country has been declining over time.

Table-2 below shows import value of Balkan countries from the world and Turkey as well as share of Turkey in total imports of Balkan countries. The ranking is based on the import value of Balkan countries from the world in 2015.

Table-2: Value of Balkan imports from the world and Turkey and share of Turkey in Balkan imports from the world, 2011-2015.

	IMPORTS OF BALKAN COUNTRIES (million dollar)														
	2011			2012			2013			2014			2015		
	World	Turkey	Share(%)	World	Turkey	Share(%)	World	Turkey	Share(%)	World	Turkey	Share(%)	World	Turkey	Share(%)
TOTAL	**268355**	**7577**	**25**	**250884**	**6957**	**25**	**258300**	**7923**	**29**	**266962**	**8276**	**30**	**226412**	**7694**	**33**
Romania	76365	2646	3,5	70260	2367	3,4	73452	2486	3,4	77889	2617	3,4	69858	2536	3,6
Greece	66692	1609	2,4	62504	1425	2,3	61148	1472	2,4	62181	1543	2,5	47264	1477	3,1
Bulgaria	32494	1545	4,8	32743	1526	4,7	34317	2017	5,9	34740	1966	5,7	29265	1660	5,7
Slovenia	31237	376	1,2	28383	313	1,1	29375	421	1,4	30049	490	1,6	25870	438	1,7
Croatia	22715	340	1,5	20834	275	1,3	21932	305	1,4	22907	256	1,1	20580	244	1,2
Serbia	19862	405	2,0	18925	439	2,3	20551	531	2,6	20609	590	2,9	18210	579	3,2
Bosnia Herzegovina	11051	320	2,9	10019	295	2,9	10295	334	3,2	10990	395	3,6	8994	366	4,1
Albania	5396	300	5,6	4880	281	5,8	4881	311	6,4	5230	369	7,1	4320	347	8,0
Montenegro	2544	36	1,4	2336	37	1,6	2349	44	1,9	2367	48	2,0	2050	48	2,3

Source: UNCOMTRADE database and author's calculations

Based on Table-1 and Table-2, firstly, we can say that all Balkan countries have foreign trade deficit in last five years. Moreover, the deficit has increased over time for most of them. This situation gives a clue that the Balkan countries need a revision in foreign trade structures and policies. Among the Balkan countries, Greece is the country with the highest foreign trade deficit. Due to the economic crisis in this country, the deficit almost doubled from 2011 to 2012. However, after 2012, the deficit tended to decrease.

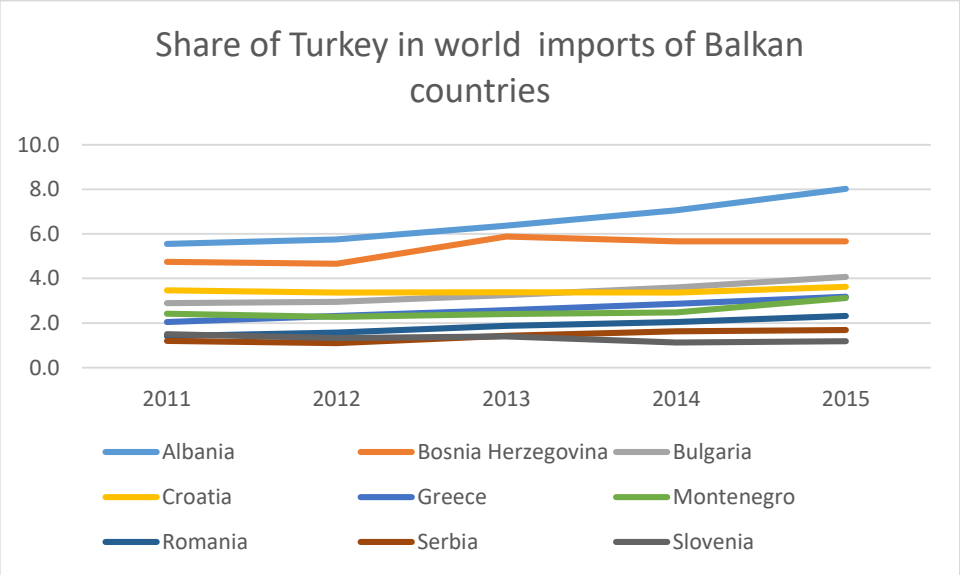
According to Table-2, Romania, Greece, Bulgaria and Slovenia are the countries having highest import from the world. However, imports of these countries together with the other Balkan countries have declined significantly in 2015 compared to 2014. Given the information in Table-1 and Table-2, we can conclude that Balkan countries have experienced a significant contraction in their foreign trade volumes in 2015.

Another information given in Table-2 is that Romania, Bulgaria and Greece are the countries having highest import from Turkey. When we evaluate Table-1 and Table-2 together, we can conclude that Romania, Bulgaria and Greece are the Balkan countries having deep trade relations with Turkey.

Graph-2 below which is drawn from the information given in Table-2 shows the share of Turkey in imports of Balkan countries from the world.

According to Graph-2, share of Turkey in total imports of Balkan countries is highest for Albania and Bosnia Herzegovina. However, this result is related to the fact that the import values of these countries are very small. Bulgaria and Greece are the other countries in which Turkey's share in total imports are relatively higher between 2011 and 2015.

Graph-2: Share of Turkey in Balkan Imports from the World, 2011-2015.



When we evaluate Table-1, Table-2, Graph-1 and Graph-2 together, we can conclude that Romania, Bulgaria and Greece are the Balkan countries having deep trade relations with Turkey. From now on, we will consider only these countries in our analysis.

III. Data, Methodology and Results

Data in this study comes from United Nations COMTRADE database. Our analysis include exports and import flows of Balkan countries and Turkey. The products are classified in HS-2007 at 6-digit level.

We follow the methodology introduced by Helmers and Pasteels (2006) that uses various quantitative trade indicators at the product level to assess trade potential between the countries. Based on this methodology, we analyze the trade flows between Turkey and Balkan countries and we determine whether the supply capacity of Balkan countries matches the import demand of Turkey.

The methodology by Helmers and Pasteels combines current trade flows in dollar values and Indicative Trade Potential (ITP) index. Current trade includes trade flows of the countries for the given years. Indicative Trade Potential (ITP) is defined as

$ITP_{ijk} = \min(X_{ik}, X_{jk}) - X_{ijk}$

where X_{ik} is the Balkan country's exports to the world in good j and it represents supply capacity of Balkan countries; X_{jk} is Turkey's total imports from the world in good j and it represents demand in Turkey; X_{ijk} is the Balkan country's exports to Turkey in good j.

In our case, ITP is considered as an indicator is to identify the products for which there is the highest trade complementarity between the exports of Balkan countries and the imports of Turkey.

Comparing current trade and ITP index together with supply-demand conditions, we derive conclusions on trade potentials between Turkey and Balkan countries.

The results are presented below. The following tables show the export potential between Turkey and Bulgaria, Greece and Romania for the selected commodities. The tables are based on average values between 2011 and 2015. In the tables, "current exports" refer exports of the given country to Turkey in dollar terms. ITP refers "Indicative Trade Potential" between the given country and Turkey. Comparing current trade and ITP index together with supply-demand conditions, we derive conclusions on trade potentials between Turkey and Balkan countries.

Export Potential between Turkey and Bulgaria

The following table shows current exports of Bulgaria to Turkey, share of Bulgarian exports in Turkish market and the value of ITP between Turkey and Bulgaria for the selected commodities between 2011 and 2015 on average.

Table-3 Export Potential between Turkey and Bulgaria for the selected products, 2011-2015 on avarege

HS Code	Product	Current Exports ($)	Share of Bulgaria in Turkey's imports, in %	ITP ($)
271019	Other petroleum oils	444,402,478,00	3	1,019,309,461,00
740311	Cathodes	419,803,280,00	16	883,491,001,00
271011	Light oils and preparations	217,675,304,00	15	870,824,837,00
854430	Ignition wiring sets used in vehicles, aircraft or ships	119,429,389,00	47	105,307,441,00
271600	Electrical energy	112,071,246,00	48	189,463,451,00
300490	Other medicaments	5,399,651,00	0,19	532,238,587,80

Source: UNCOMTRADE database and author's calculations

According to the table, **"Other Petroleum Oils", "Cathodes", "Light oils and preparations"** are the products having highest current export flows from Bulgaria to Turkey among the other products. They have also the highest ITP values for Bulgaria. Therefore, we can conclude even though Bulgaria's exports to Turkey in these products are very high currently, there are still opportunities for Bulgaria to increase its exports of these products. Market shares of Bulgaria in Turkish market are nearly 3 %, 16% and 15% for these products. Therefore, Bulgaria can utilize its resources to these products and increase its export income from Turkish market.

Other products with relatively higher current exports are **"Electrical Energy"** and "**Ignition wiring sets used in vehicles, aircraft or ships".** However, ITP values for these products are relatively lower. Moreover, Bulgaria has high market shares of 48% and 47% in Turkey for these products. Therefore, we can conclude that Bulgaria has already succeeded in export performance of these products and there is no need for Bulgaria to develop extra export promotion policies but it should maintain the continuity of this good export performance.

Finally, we can mention the product of **"Other medicaments".** Bulgaria's exports of this product are at very low levels. In addition, share of Bulgarian exports in Turkish market is very low. However, ITP value of this product is relatively higher. This reflects a weak potential in the short-run. This can be explained by several factors. But a priori we can suggest that a more detailed market analysis is required to reveal export opportunities for this product. Bulgaria should improve trade promotion and marketing activities in order to exploit opportunities in Turkish market.

Export Potential between Turkey and Romania

The following table shows current exports of Romania to Turkey, share of Romanian exports in Turkish market and the value of ITP between Turkey and Romania for the selected commodities between 2011 and 2015 on average.

Table-3 Export Potential between Turkey and Romania for the selected products, 2011-2015 on average

HS Code	Product	Current Exports ($)	Share of Romania in Turkey's imports, in %	ITP ($)
870331	Other vehicles of a cylinder capacity not exceeding 1,500 cc	278,289,941,00	21,64	919,343,548,00
271019	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals	176,070,024,00	1,46	710,812,371,00
271011	Light oils and preparations	107,310,319,00	4,49	937,299,178,00
720851	Other flat-rolled products of iron or non-alloy steel	88,735,271,00	26,09	108,175,842,00
120600	Sunflower seeds	73,661,159,00	18,41	284,965,953,00
310210	Synthetic organic tanning substances	68,643,636,00	15,14	121,793,303,00

Source: UNCOMTRADE database and author's calculations

"**Other vehicles of a cylinder capacity not exceeding 1,500 cc**", "**Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals**", "**Light oils and preparations**", "**Sunflower seeds" and "Synthetic organic tanning substances"** are some examples of the products having relatively higher current export flows from Romania to Turkey. They have also the highest ITP values for Romania. Therefore, we can conclude that Romania has significant export opportunities in Turkish market. In order to exploit these opportunities, Romania should mobilize its resources for the producing and exporting these products. Then, it should focus on advertising and promotional activities of these products.
On the other hand, in "**Other flat-rolled products of iron or non-alloy steel**" Romania has already have a successful export performance and it is close to all of its potential in Turkish market. Therefore, it should apply export policies to preserve the continuity of this success.

Export Potential between Turkey and Greece

The following table shows current exports of Greece to Turkey, share of Greek exports in Turkish market and the value of ITP between Turkey and Greece for the selected commodities between 2011 and 2015 on average.

Table-4 Export Potential between Turkey and Greece for the selected products, 2011-2015 on average

HS Code	Product	Current Exports ($)	Share of Greece in Turkey's imports, %	ITP ($)
271019	Other petroleum oils	2,152,925,934,00	15,85	5,802,231,346,00
520100	Cotton	190,210,766,00	13,54	211,939,769,00
390210	Polypropylene	131,806,832,00	6,51	134,637,016,00
271011	Light oils and preparations	127,215,482,00	6,92	946,166,153,00
741110	Copper tubes and pipes	50,677,626,00	37,15	70,734,135,00
100110	Durum wheat	13,322,904,00	24,13	54,044,432,00

Source: UNCOMTRADE database and author's calculations

According to Table-4, similar to Bulgaria and Romania, **"Other petroleum oils"** is one of the most important products exported to Turkey by Greece. Moreover, in Turkish market, there are still opportunities for Greece to increase its export earnings on this product. To utilize this potential, Greece should promote exporting activities for these products. Bulgaria, Romania and Greece seem to have a strong competition in Turkish market on this product. Alternatively, Balkan countries may turn this competition into partnership by following a common export policy and evaluating their resources jointly to increase their export earnings on this critical product.
Another product in which Greece has strong export potential in Turkish market is **"Light oils and preparations"**. So, Greece also try to enjoy from the opportunities in Turkish market by utilizing more resources to produce and export this product. On the other hand, in **"Cotton"**, **"Polypropylene"**, **"Copper tubes and pipes",** Greece has been using almost all the potential in Turkish market. In other words, supply

and demand conditions are met and so the potential in Turkish market is limited for these products. What Greece needs to do is only to maintain the continuity its export performance in these products.

IV. Conclusions

This study shows that despite an increase in the value of bilateral trade between Turkey and Balkan countries in the given period, there are still significant unexploited export opportunities for Balkan countries in Turkish market.

According to our findings, there is strong trade relations between Turkey and Bulgaria, Romania and Greece especially in some products. Since the current exports are below the potential level for most of the products, there are significant opportunities for these countries to increase their exports to Turkish market. Improvement in infrastructure, creating investment opportunities, promoting export activities and some other policies may generate more export opportunities for these Balkan countries. Moreover, our results show that improvement in marketing activities for Balkan products in Turkish market is vital for these countries to use the existent potentials rationally.

Based on the idea in Bano and Paswan (2010: 27) that "free trade between two countries or regions would provide maximum mutual gains from trade for participating countries, if these countries exhibit significant trade potential with each other", we can argue that in addition to Romania and Bulgaria, signing a free trade agreement with Greece will benefit both to Turkey and Greece in terms of gains from trade.

References

Bano, S. and Paswan, N. K. (2010), "India-New Zealand Trade and Trade Potential: Recent Experience and Future Opportunities", paper presented in 51st New Zealand Association of Economists Annual Conference, University of Auckland Business School.

Helmers, C. and Jean-Michel Pasteels, J.M. (2006), "Assessing Bilateral Trade Potential at the Commodity Level: An Operational Approach", ITC Working Paper, November, International Trade Center Geneva, Switzerland

Türkiye'nin karşılaştırmalı cari işlemler hesabı

Bige Küçükefe[1] **Dündar Murat Demiröz[2]**

[1]Namık Kemal Üniversitesi, Marmara Ereğlisi MYO.

[2]İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat ABD

Özet: Cari İşlemler Hesabı, Ödemeler Bilançosunin en önemli ana hesabıdır. Cari işlemler, ülkenin ihraç ve ithal ettiği mallar ve hizmetlerin kaydedildiği hesaptır. Cari işlemler hesabı bir ülkenin diğer ülkelerle parasal işlemlerini gösterir ve bir ekonomik gösterge olarak önemi ülkenin finansman ihtiyacını ve tasarruf eğilimlerini yansıtmasından kaynaklanır. Cari açık veren bir ekonomi diğer ülkelerden borç almaktadır ve tasarruflarından daha fazla miktarda yatırım yapmaktadır. Diğer taraftan, cari fazla veren bir ekonomi için bunun tersi bir durum söz konusudur. Ekonominin performansını ve temel sorunlarını anlamak açısından öneminden ötürü cari işlemler hesabı politika yapıcılar tarafından karar sürecinde dikkate alınır. Bu nedenlerle yapılan çalışmada Türkiye'nin Cari İşlemleri ile ilgili genel durumu değerlendirilmiştir.

1. Giriş

Cari İşlemler Hesabı, Ödemeler Bilançosunin en önemli ana hesabıdır. Cari işlemler, ülkenin ihraç ve ithal ettiği mallar ve hizmetlerin kaydedildiği hesaptır. Cari işlemler hesabına kaydedilen işlemler kendi arasında Dış Ticaret Dengesi ve Hizmetler, Birincil Gelir, İkincil Gelir (Karşılıksız Transferler) olmak üzere üç bölüme ayrılır. Genel olarak Dış Ticaret, yurtdışı yerleşiklerle karşılıklı mal ticaretini; Hizmetler, hizmet ihraç ve ithalini gösterir. Birincil Gelir yurt dışı yerleşiklerle emek, finansal ya da doğal bir kaynak sağlanması neticesinde karşılıklı elde edilen gelir ve ödenen tutarlarını; İkincil Gelir ise yerleşik birimin yurt dışı yerleşikler ile olan, karşılıksız olarak mal ya da hizmet gibi reel kaynak ya da finansal varlık sağlanması şeklindeki transferleri içerir.

Ülkede üretilip yabancılara satılan mallar aynı zamanda milli hâsılanın bir parçasıdır. Cari fazla veren bir ekonomi yatırım yapmak yerine tasarruf etmektedir ve bu şekilde diğer ülke ekonomileri için kaynak sağlamaktadır. Diğer taraftan, cari açık veren bir ekonomi ise diğer ülkelerden borç almaktadır ve tasarruflarından daha fazla miktarda yatırım yapmaktadır. Cari işlemler bilançosundaki bir açık veya fazla ülkenin milli gelir ve istihdam düzeyi, büyüme hızı, faiz ve enflasyon oranı gibi ülkenin temel büyüklükleriyle yakından ilişkilidir.

2. Cari İşlemler Hesabı'nın Dünyadaki Gelişimi

1950'lere kadar cari açığa genelde reel üretim açısından bakılıyorken, 1960 ve 70'li yıllarda cari işlemlerde meydana gelen bir açığın sermaye hesabı ile kapanacağı dolayısıyla parasal bir olgu olduğu düşüncesi hâkimdi. Cari açığı olan bir ekonomide faiz hadleri yükselir, bu durum ülkeye sermaye girişine neden olur, böylece cari açık sermaye fazlasıyla kapatılırken sabit kur sistemindeki ülkeye döviz girişi, artan para arzı ile faiz hadlerini de düşürecek ve para piyasasında da denge gerçekleşecektir (Tunca, 2005:332).

1970'ler ise petrol fiyatlarının önemli ölçüde artması ile anılır. Ticaret şoku olarak nitelendirebileceğimiz bu durum, fiyat artışı ile birlikte petrol ithal eden ülkelerden petrol üreticilerine büyük miktarda kaynak transferine neden oldu. Net uluslararası sermaye akımı çok genişlemişti. Bu genişlemenin nedenleri; petrodolar dolaşımı, serbest döviz kuru sistemine uyum sağlayabilmek için birçok endüstrileşmiş ülkenin uluslararası ödemeler üzerindeki kısıtlamaları kaldırması ve finans endüstrisindeki teknolojik ilerlemelerdir. Kısıtlamaların kaldırılmasıyla en büyük sanayileşmiş ülkeler olan ABD, Almanya ve Japonya'da, 1980'lerin başında dış dengesizlikler hızla artmaya başladı (Obstfeld ve Rogoff, 1994).

Cari açığın artış trendinin 1980'lerde de devam etmesi sebebiyle G7 Plaza (1985) ve Louvre (1987) gibi genellikle döviz kurları üzerinde duran anlaşmalar imzalandı. 1980-1985 arasında Amerikan doları, Japon yeni Alman markı Fransız frangı ve İngiliz poundu karşısında % 50'ye yakın bir oranda değer kazanmıştı. Bu durum Amerikan endüstrisi için bir takım güçlükler yaratsa da, finansal sektörün elde ettiği karlar,

hükümetin doların değerlenmesine göz yummasına sebep olmuştu. Ancak G7 Plaza (1985) anlaşması ile hızlı yükseliş durdurulmuş, kontrollü bir şekilde doların değer kaybetmesine karar verilmişti. Bu anlaşma ile küresel ekonomi politikasının koordineli bir şekilde yürütülerek çok daha iyi verim alınacağı ortaya çıkmış oldu. Ancak ABD dolarının hızla değer kaybetmesiyle anlaşma bu sefer, 22 Şubat 1987'de Batı Almanya, Fransa, İngiltere, Japonya, Kanada ve ABD arasında imzalandı. 1985 anlaşmasından sonra ABD iki büyük ikiz açıkla karşı karşıya kalmıştı. Ticaret açığı 1987'de ABD GSYH'sinin % 3.5'ine denk geliyordu (IMF,1994). İki yıl içerisinde ABD cari işlemlerde fazla vermekten açığa geçmişti. Bu anlaşma ile dolara bir stabilite kazandırmak başlıca amaçlardandı. Ayrıca bu anlaşma ile bütün ülkeler arasında makroekonomik mali ve para politikasında koordinasyona gidilmesi de bu anlaşmanın önemli noktalarından birisidir. ABD para politikasını sıkılaştıracak, Fransa bütçe açığını, Japonya ticaret fazlasını azaltacak, İngiltere vergileri ve kamu harcamalarını azaltacaktı. Almanya ise Avrupa'nın önde gelen ülkesi olarak kamu harcamalarını azaltmayı, gerçek ve tüzel kişiler için olan vergileri indirmeyi ve faiz oranlarını düşük tutmayı kabul etti (Klein ve Rosengren, 1991). 1985'den sonra ABD'nin cari açığı gittikçe kronikleşti. Dünyanın en zengin ülkesi olan ABD'nin tasarruf/yatırım açığının çok büyük boyutlarda olması ve cari işlemler açığının artan bir ivmeyle yükselmesi bu açığın sürdürülebilmesini güçleştiriyordu. Dolar'ın dünyada geçerli bir para birimi olmasının yarattığı ayrıcalıklar ABD cari işlem açıklarının başta Japonya olmak üzere diğer gelişmiş ve petrol ihracatçısı ülkelerin fazlalarıyla kapanmasını kolaylaştırıyordu. İkinci Dünya Savaşından 1997'ye kadar sürekli bir şekilde gelişmekte olan ülkeler de cari açık veriyordu.

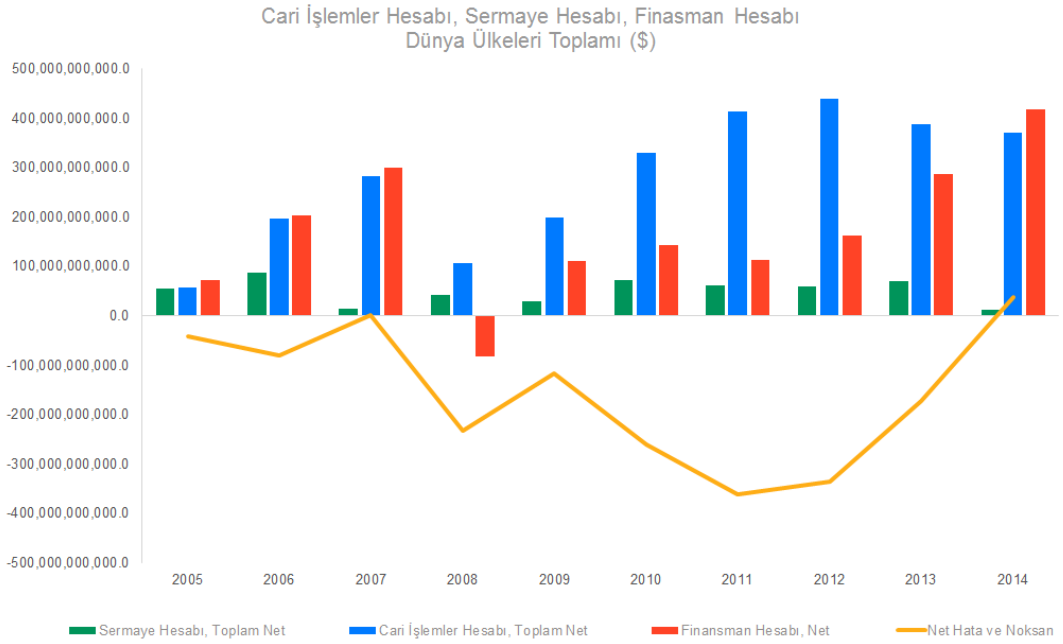
1980'lerin başlarında birçok üçüncü dünya ülkesi, özellikle Afrika ülkeleri ile Şili ve Meksika borç krizine girmişlerdi. ABD Merkez Bankası'nın faiz oranlarını yükseltmesiyle Latin Amerika bölgesine sermaye akışının azalması, borçlanarak yatırımlarını arttırdıkları için büyük cari açıkları bulunan ülkeleri etkiledi. Karşılaştıkları döviz ve finans krizini aşmak, makroekonomik dengelerini yeniden düzeltmek için IMF desteğine başvurdular. Cari açığı azaltmak için uyum programları çerçevesinde tüketim ve yatırım harcamaları kısıldı. Büyük ölçüde döviz kurları devalüe edildi. İhracat teşviklerle arttırılmaya çalışıldı. 1983'den sonra ihracatta artış gözlenmeye başladı (Devlin, FFrench-Davis ve Griffith-Jones: 1994). En çok gelişmekte olan ülkeleri vuran finansal krizler o yıllarda da sıklıkla cari açıkla ilişkilendirilmekteydi (Cural, 2010:176). 1970 ve 80'lerde birçok gelişmekte olan ülkede ihracatın arttırılması ve cari açıkların azaltılması gelirlerde görülen kayıplarla mümkün olmuştur (İstanbul Ticaret Odası, 2004). Bu durum 2000'lerden sonra değişmiş, gelişmekte olan ülkeler toplamda daha çok cari fazla vermeye başlamışlardır. Başlıca gelişmekte olan Doğu Asya ülkelerinde (Çin, Hong Kong, Endonezya, Kore, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayvan ve Tayland) 1995'de toplam açık 27 milyar dolar iken 2004 yılında 186 milyar dolar fazlaya dönüşmüştür. Ancak Türkiye ve Doğu Avrupa gibi gelişen ekonomiler için cari açık bir sorun olarak hala devam etmektedir.

1990'larda ise gelişmekte olan ülkeler için dışsal dengesizlikler önemini arttırarak devam ettirdi. Doğu Asya ve Latin Amerika'da birçok gelişmekte olan ülkeye önemli miktarda sermaye akışı vardı. Bu da o ülkelerde kalıcı ve büyük miktarlarda cari açığa neden oluyordu. Bu gelişmeler büyük miktardaki cari işlemler açıklarının sürdürülebilirliği konusunda endişeler yaratmaya başlamıştı. Gelişmiş ülkeler ise bir bütün olarak bakıldığında 1990'ların sonlarından sonra cari işlemler fazlası vermeye başladılar. Bu fazlaların büyük bölümü ise ABD cari işlemler açığından kaynaklanmaktaydı. 1995'de cari işlemler açığı 125 milyar dolardan 2004 yılında 668 milyar dolara artmıştır (Gruber ve Kamin, 2005:1-2). 1994 yılında Meksika'da başlayan Tekila krizi ödeme güçlüğü sebebiyle ortaya çıkmıştı. Önceden belirlenmiş döviz kuru sistemi kısa vadeli sermaye akımlarının ülkeye girişini teşvik etti ve cari açıkların hızla yükselmesi, açıkların sürdürülemeyeceği konusundaki endişeleri arttırdı ve Meksika ekonomisine olan güven azalınca ülkede ekonomik kriz çıktı. 1994 Meksika krizi ile birlikte kısa vadeli borç oluşumu ve büyük cari açıklara meydan verilmemesini sağlayacak sağlam finans sistemlerinin önemi anlaşıldı ve esnek kur politikalarına geçiş hızlandı. 1990'larda ve 2000'lerdeki krizlere genellikle büyük cari açıkların eşlik etmesi, cari açığın krizin öncü göstergesi olduğu tartışmalarını yeniden gündeme getirdi. Bazı araştırmacılar için büyük cari açıkları 1990 ve 2000'lerdeki krizleri izlemişti. Fisher (2003)'e göre büyük cari işlemler açıkları kesin ve açık bir problemin işaretidir. Farklı düşünen Frankel ve Rose (1996) ise önemli cari açıkların kriz olasılığını arttırmadığını düşünüyordu.

Yunanistan, Portekiz ve İspanya gibi 2008 krizinden çok etkilenen ülkelerin cari işlemleri 1990'ların başlarında neredeyse dengedeyken 1990'ların ortalarından itibaren cari açıkları sürekli olarak artmaya

başladı. 2005 yılında dengesizlik Yunanistan'ın GSYH'sının % 7, Portekiz'in % 9, İspanya'nın % 8'ine ulaşmıştı. Almanya ise aksine, 1990'ların sonunda GSYH'sının %1'i kadar açık veriyorken 2005'de % 4 fazla vermişti. Avusturya da Almanya'ya benzer şekilde 90'larda verdiği açık Euro'ya geçildikten sonra 2004'de fazlaya dönüştü (Campa, Gavilian:2006) . Bu durum bir açıdan ekonomik bütünleşmenin bir sonucudur. Almanya gibi zengin ülkeler artan bütünleşme sayesinde dış fazlalarını arttırırken, daha fakir ülkeler büyük cari açıklarla karşı karşıya kaldı. Blanchard ve Giavazzi (2002) yaptıkları çalışmada bütünleşme ve cari işlemler hesabı arasında ampirik kanıtlarla destekledikleri bağlantı buldular.

Şekil 1'de görüleceği gibi ülkelerin Ödemeler Bilançosu içindeki hesapların büyüklükleri zamanla değişmektedir. 2008 krizinde sermaye hesabı, cari işlemler hesabı ve finansman hesabı önceki yıllara göre büyük ölçüde azalırken 2008 sonrasında artış trendine girmiştir.



Şekil 1. Dünya toplam cari işlemler hesabı, sermaye hesabı ve finansman hesabı.

Kaynak: TCMB, Elektronik Veri Denetleme Sistemi.

2000'lerin ikinci yarısında dünya çok önemli cari açık dengesizlikleri içindeydi. 2008'de sadece Çin'in cari işlemler fazlası dünya GSYH'sinin % 0.7'sini oluşturmaktaydı. ABD'nin fazlası ise dünya GSYH'sinin %1'inden fazlaydı. 2008 krizi, önceki krizlerin aksine ilk önce gelişmiş ülkeleri daha fazla etkiledi. Finansal kriz öncesindeki 2005-2006 yıllarında ABD GSYH'sinin %6'sını, 2007 yılında %5'ini oluşturan cari açık, krizden sonra 2012 yılında % 2.8'e düşmüştür. Finansal kriz sonrasında toplam taleple birlikte ithalat talebinin de düşmesi, cari açığın azalmasının başlıca nedenidir. Cari fazla veren Çin gibi ülkeler de yaşanan talep şokundan etkilenir. Bu ülkeler genellikle dış talep azalmasını telafi etmek için yerli talebi canlandırma yoluna giderler (Gruber ve Kamin, 2005:1-2). Çin'in kriz sonrasında yerli talebi canlandırma çabaları dış talebin yerini tutamazken, cari fazlanın GSYH'ye oranı 2007 yılında 10.1 iken 2011 yılında 1.9'a kadar düşmüş, 2014 yılında 2.1 civarında seyretmiştir.

Ancak 250 yıldan fazla süre sonrasında bile ulusal birimler cinsinden dış ticaret dengesizlikleri, aynı para birimini paylaşan ülkelerde bile, ekonomi politikaları konusundaki tartışmaları önemli ölçüde şekillendirmektedir. Cari işlemler hesabının önemini kaybetmemesi şaşırtıcı da değildir. Ekonomik uyuşmazlıkların olmadığı ideal bir dünyada bile, maksimum refah üzerindeki kısıtlar dış arz ve talep şartlarıdır. Bu yüzden hükümetler kısıtları ülke lehine değiştirebilmek için teşvikler geliştirirler. Basit neoklasik teoride bütün ülkeler ticaretten kazançlı çıkarlar. Fakat gerçekte hükümetlerin kısa dönemde elde edecekleri avantajlar sebebiyle cari fazlayı daha da arttırıcı politikaları tercih etmeleri sebebiyle

ekonomik ve politik tahribatlar olabilmektedir. Bu tür politikalar ticaret yaptıkları ülkeleri de zorunlu olarak etkileyecektir. Bir ülkede daha büyük cari fazla demek diğer ülkelerin toplamda daha az cari fazla elde etmesi anlamına gelir. Aynı zamanda cari açıkların hükümet politikaları sebebiyle daha da artması sıklıkla rastlanılan bir durumdur. Teoride hükümet politikaları sonucunda etkin duruma göre hükümet politikaları sebebiyle cari açıkların daha da az olması mümkündür (Obstfeld, 2012).

Tamamen ülkenin mukayeseli üstünlüklerine göre geliştirilen politikalar yerine ülkeler makroekonomik - finansal politikalarını ve ticaretlerini koordineli bir şekilde yürütmeye çalışırlar. Bu şekilde koordineli politikalarla mal ve finansal piyasalardaki ekonomik sürtünmelerden ticari kazançlarını arttırabilirler. Fakat aynı zamanda iç ve dış şoklara karşı ülkenin kırılganlığı ve krizlerin yayılımı daha da artar (Obstfeld, 2012). Bu politikaların etkinliğini ölçülmesi de yine birçok araştırmanın konusu olmaktadır. Etkinliğin ölçümü için yeni yöntemler ortaya çıkmakta ve böylece politikaların belirlenmesindeki yol gösterici niteliği artmaktadır.

Ödemeler Bilançosunin cari işlemler bölümü devlet bütçesinin gelir-gider dengesine çok benzer. Mal ve hizmet alımının dövizle yapıldığını varsayarsak cari işlemler dengesi bir ülkenin döviz dengesini de gösterir. Cari işlemler açığı olan bir ülkenin kazandığından fazlasını harcadığı söylenebilir.

3. Cari işlemler hesabının ana kalemleri

Cari işlemler hesabının ana kalemleri aşağıdaki gibidir:

- Dış Ticaret Dengesi ve Hizmetler
- Birincil Gelir
- İkincil Gelir (Karşılıksız Transferler)

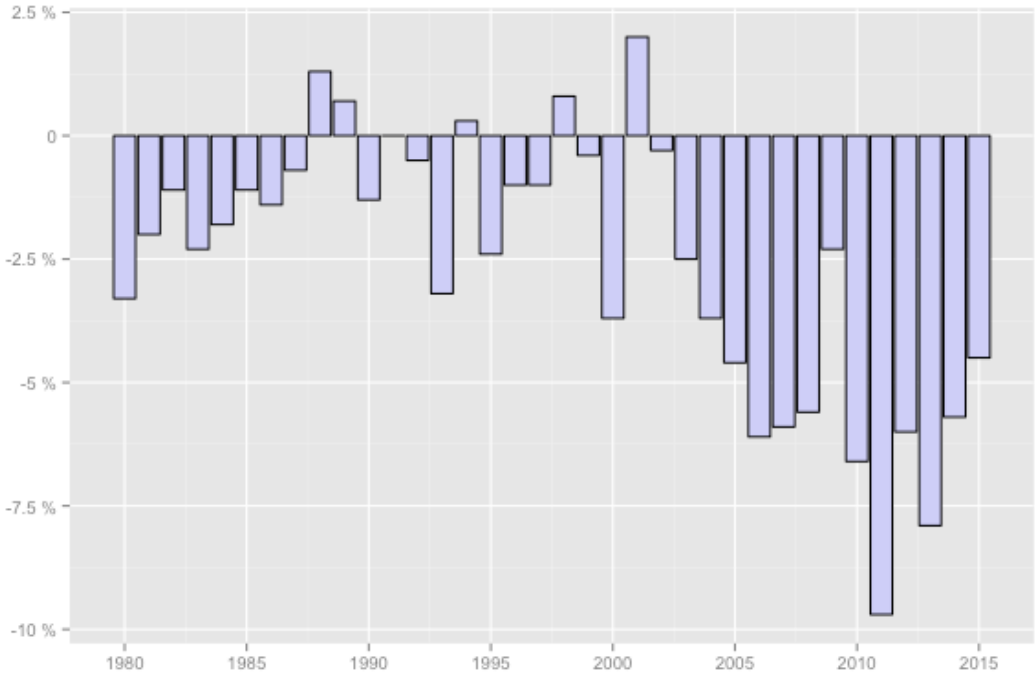
TCMB İstatistik Genel Müdürlüğü'nün yayınladığı "Ödemeler Dengesi İstatistikleri"ne ilişkin yöntemsel açıklamaya göre:

Dış ticaret dengesi hesabı, "*genel mal ticareti, taşıtlar için limanlarda sağlanan mallar, net transit ticaret geliri, parasal olmayan altın (ticari altın) ve bavul ticaretini*" kapsar. Hizmetler ise "*hizmet ihraç ve ithaline ilişkin gelir ve giderlerin kaydedildiği*" hesaptır. Kapsamını "*işlem gören mallar, tamir ve bakım hizmetleri, taşımacılık (navlun dahil), seyahat, inşaat hizmetleri, sigorta hizmetleri, finansal hizmetler, fikri mülkiyet hakları kullanım ücretleri, telekomünikasyon, bilgisayar ve bilgi hizmetleri, diğer ticari hizmetler (teknik hizmetler, ticari hizmetler, operasyonel kiralama dahil), kişisel, kültürel ve eğlence hizmetleri ile resmi hizmetler*" oluşturur (TCMB, 2014).

Birinci gelir hesabı, "*emek, finansal ya da doğal bir kaynak sağlanması karşılığında elde edilen gelirler ile ödenen tutarları göstermektedir. Çalışanların ücretleri ile doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları ve diğer yatırımlara ilişkin yatırım geliri ve giderlerini içerir*" (TCMB, 2014).

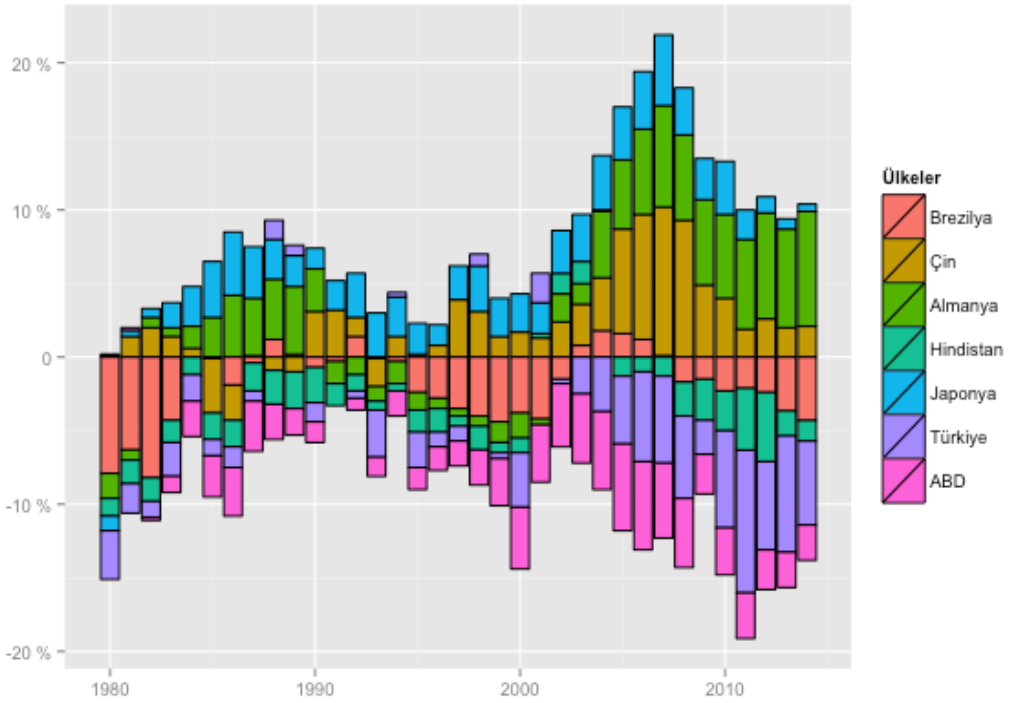
İkincil gelir, "yurtiçinde (yurtdışında) yerleşik bir birim tarafından yurtdışında (yurtiçinde) yerleşik bir birime karşılıksız olarak mal ya da hizmet gibi reel bir kaynak ya da finansal bir varlık sağlanması şeklinde tanımlanan transferleri içerir. IMF Altıncı El Kitabı uyarınca, kişisel transferler, işçi gelirleri, hibe vb. nakdi ve ayni tüm cari transferleri içermektedir".

Türkiye'nin cari işlemler hesabının GSYH'a yüzde oranı Şekil 2.'de gösterilmektedir. 1980-2003 tarihler arasında cari işlemler hesabının GSYH'a yüzde oranı ortalama -1.04 iken, 2004-2015 tarihleri arasında bu oran hızla artarak ortalama % -5.83 olmuştur. Cari açık 2011 yılında ise en 1980 sonrası dönemin en yüksek seviyesine ulaşarak GSYH'nın % 9.7'si olarak gerçekleşmiştir.



Şekil 2. Türkiye cari işlemler hesabının GSYH'a % oranı (1980-2015)

Cari hesabın bir dönemlerarası (intertemporal) dengeleyici doğası olduğu görüşü, cari dengenin kalıcı olarak tarihsel ortalamadan çok farklı bir seyir izlemeyeceği beklentisine yol açar. Buna göre iyi zamanlarda yapılan tasarruflar kötü zamanlarda harcanarak yıllara yayılan ortalama bir cari hesap dengesi oluşur. Şekil-3'de ABD, Çin, Almanya, Hindistan, Brezilya, Japonya ve Türkiye için cari işlemler hesabının GSYH'ya yüzde oranı yığılmış sütun grafiği şeklinde gösterilmektedir. 1980-2003 arasında % ± 10 bandında gerçekleşen cari işlemler, 2003-2011 arasında % ± 20 bandında değişmiştir.



Şekil 3. Seçili ülkeler için cari işlemler hesabının GSMH'ye oranı (1992-2014)

Kaynak: IMF, databank

Türkiye'nin cari işlemler açığı 2011 yılında % 9.7 ile 1980 sonrası dönemin en yüksek değerine ulaşmıştır. 1980-2015 yılları arasında, Brezilya, Türkiye, ABD, ve Hindistan kronik olarak cari açık verirken, Çin, Almanya ve Japonda ise çoğunlukla cari fazla veren ülkelerdir. Almanya 1991-2001 arası cari açık verirken, 2002 yılından itibaren artan biçimde cari fazla gerçekleştirmiştir. ABD cari açığının 1997-2005 arasında GSMH'nın % 5.9'una ulaşması ve Japonya'nın 1970'lerde GSMH'nın % 4 cari hesap açığından 2005 yılında GSMH'nın % 3.8'i oranında cari hesap fazlası verir duruma geldikten sonra 2010'dan itibaren cari fazla azalarak 2014 yılında % 0.5'e gerilemiştir. 2000'li yıllardan itibaren cari açıkta gözlenen bu dinamik tablo araştırmacılar tarafından incelenmesi gereken bir durum olarak ortaya çıkmaktadır.

Cari hesap dengesi, geçici talep ve verimlilik şoklarına karşı bir tampon işlevi görür (Sachs, 1981; Obstfeld and Rogoff, 1995, 1996; Ghosh, 1995; Razin, 1995). Şokların kalıcı veya geçici olması cari hesap dengesi üzerinde farklı sonuçlar doğurabilir. Yatırımları arttırıp tasarruf oranını azaltması bakımından kalıcı verimlilik şokları cari hesap dengesini negatif yönde etkilerken, diğer taraftan, geçici verimlilik şokları yeni yatırım olmayacağı için cari hesap dengesini pozitif yönde değiştirebilir.

Dünya genelinde mali piyasaların serbestleşmesinin bir sonucu olarak ülkeler arası sermaye akışları artmıştır. Değişik dönemlerde belirgin küresel dengesizlikler ortaya çıkmıştır. Örneğin altın standardının uygulandığı 1870-1914 yılları arasında Batı Avrupa ülkelerinden Arjantin, Avustralya ve Kanada'ya büyük miktarda sermaye hareketi olmuştur. 1973 petrol krizi sonrasında varili 3 dolardan 12 dolara yükselen petrol fiyatları petrol ithal eden ülkelerde çok büyük cari açık yaratmıştır. 2000'li yılların başında başlayan sermaye akımının yönü gelişmekte olan ülkelerden gelişmiş ülkelere doğrudur. Bu dönemde Amerika Birleşik Devletleri'nin (ABD) cari açığı rekor düzeye çıkmıştır (GSYH'nın % 6'sı). 2007-2009 yılları arasında petrolün varil fiyatı 140$'a çıkıp sonrasında 40$'a düşerek dünya genelinde cari hesap dinamiklerini etkilemiştir. Türkiye'de ise ödemeler bilançosu dengesizliği 1994 yılındaki krizden farklı olarak, 2001 yılında yaşanan krizdeki etkisi daha büyüktür.

2008 küresel krizi öncesinde görülen büyük ve kalıcı cari açık dengesizlikler bazı araştırmacılar tarafından krizin kökeninde yatan sebep olarak değerlendirilmiştir (Obstfeld ve Rogoff, 2009). Sermaye akışlarının yanı sıra yurt içi kredi büyümesi ve varlık fiyatlarındaki artışlar da cari hesap dengesizlikleri ortaya çıkarabilir. Gete (2010), konut fiyatlarındaki artışların tüketim düzeltmesi yoluyla ticaret açığına neden olduğunu göstermiştir. Ampirik bir çalışmada Fratscher, Juvenal ve Sarno (2007), ABD varlık fiyatlarındaki hareketlerin ABD ticaret açığının % 32'sine kadar olan kısmını açıklayabildiğini bulmuşlardır. Büyük miktardaki cari açıkların kalıcı olduğu durumlar nadirdir ve ekonomik açıdan riskler içerseler de kesin olarak bir krizin habercisi olduğunu söylemek zordur (Edwards, 2001). 2008 krizinde, 1990'larda gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi güçlü sermaye akımlarına karşı ABD'nin finansal sektörünün zayıf yönleri ortaya çıktı ve bu durumu giderici adımlar atıldı (Bernanke, B., S. Bertaut, C., DeMarco, L., P. ve Kamin S.:2011).

Tablo 1'de Dünya'da cari fazla veren ilk 10 ülke listesi verilmiştir. Almanya'nın cari fazlası devamlı olarak artış göstermesine rağmen 2015 yılında Çin'den daha düşük bir seviyede gerçekleşmiştir. Çin'in cari fazla artış trendi, Güney Kore'den sonra, en yüksek olan ikinci ülkedir. 2011 yılından 2014 yılına kadar 4 yıl içinde iki katına çıkarmayı başarmıştır. Gelişmekte olan ülkelere örnek olarak gösterilen diğer bir ülke olan Güney Kore aynı yıllarda cari fazlasını 4.5 kattan daha fazla arttırmıştır. Petrol ihracatçısı Suudi Arabistan, Rusya Federasyonu, Norveç ve Kuveyt'te petrol fiyatlarındaki düşüşle birlikte 2012 yılından Rusya dışında 2015 yılına kadar azalmıştır. Rusya Federasyonunda sadece 2015 yılında bir artış görülmüştür. 2011 Japonya depremi, Japonya cari fazlasının 2015 yılına kadar düşmesine neden olmuş, 2015 yılında ise 135,6 milyar dolara çıkmıştır.

Tablo 1 Dünya'da cari fazla veren ilk 10 ülke (milyar $)

	2011	2012	2013	2014	2015
Almanya	228.0	248.9	253.5	281.3	285.4
Çin Halk Cumhuriyeti	136.1	215.4	148.2	277.4	330.6
Güney Kore	18.7	50.8	81.1	84.4	105.9
Hollanda	81.3	89.5	87.3	83.5	68.8
Suudi Arabistan	158.5	164.8	135.4	73.8	-53.5
İsviçre	53.3	68.6	76.1	61.5	75.9
Norveç	66.5	63.5	53.4	59.8	35.3
Rusya Federasyonun	97.3	71.3	33.4	58.3	69.6
Kuveyt	66.1	79.1	69.5	54.0	0.0
Japonya	129.6	60.1	41.1	36.0	135.6

Kaynak: IMF, databank.

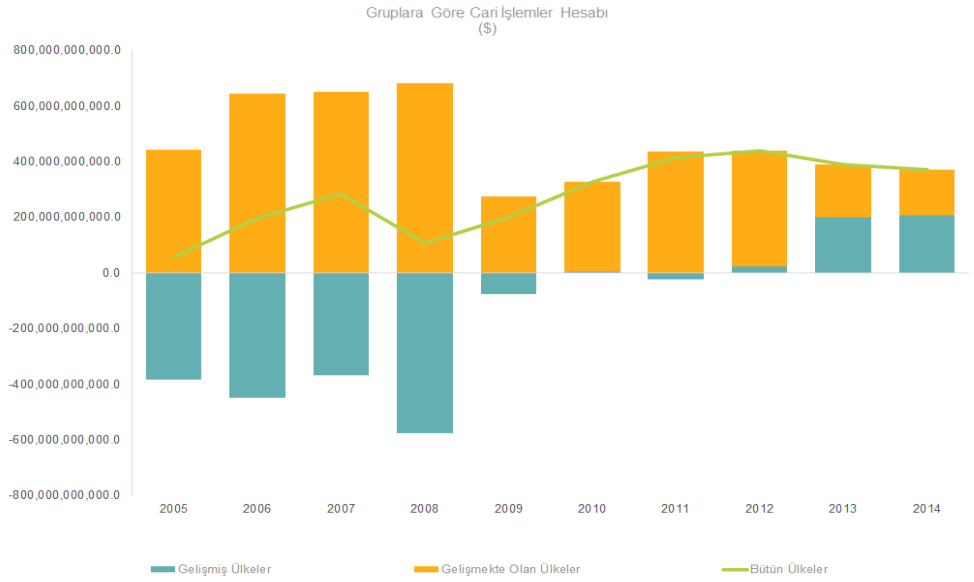
Tablo 2'de ise Dünya'da cari açık veren ilk 10 ülke listesi verilmiştir. İlk sırayı ABD almıştır. 2006, 2007 ve 2008'de sırayla 812, 738 ve 690 milyar dolar açık veren ABD, 2009 ve 2010'da krizin etkisiyle cari açığı 384 ve 441 milyar dolara düşmüştür. 2014 yılına kadar da cari açığının düşme eğilimi devam etmiştir. 2015 yılında tekrar 484 milyar dolara çıkmıştır. İngiltere ise diğer yüksek cari açık veren ülkedir. Gelişmekte olan ülkelerden Brezilya ve Türkiye'nin cari açıklarının yüksekliği dikkat çekicidir. Türkiye'nin cari açığı 2015 yılında 43.6 milyar dolara düşmesine rağmen en çok açık veren 5. ülke konumundadır. Hindistan artan ihracatıyla birlikte cari açığını önemli ölçüde arttırmayı başarmıştır. Yakın gelecekte cari fazlaya geçeceği beklentileri yüksektir. Bu iki tabloda da görüldüğü gibi ABD, gelişmekte olan ülkeler ve birkaç gelişmiş ülkenin cari açıkları Çin, Güney Kore gibi yakın zamana kadar gelişmekte olan ülkeler grubunda yer alan Asya ülkesi, petrol ihracatçısı ülkeler ve Almanya, Japonya gibi birkaç gelişmiş ülke tarafından karşılanmaktadır.

Tablo 1. Dünya'da cari açık veren ilk 10 ülke

	2011	2012	2013	2014
Amerika Birleşik Devletleri	-460.4	-449.7	-376.8	-389.5
İngiltere	-43.7	-86.4	-122.2	-151.9
Brezilya	-77.0	-74.1	-74.8	-104.2
Avusturalya	-44.5	-66.3	--51.2	-44.1
Türkiye	-74.4	-48.0	-63.6	-43.6
Kanada	-49.7	-65.7	-58.0	-40.6
Endonezya	1.7	-24.4	-29.1	-27.5
Fransa	-29.5	-32.2	-22.5	-27.5
Hindistan	-62.5	-91.5	-49.2	-27.5
Meksika	-13.4	-16.6	-30.3	-24.8

Kaynak: IMF, databank.

Ülkeleri gelişmişlik derecelerine göre gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olarak ayırdığımızda 2005-2014 yılları arasındaki cari işlemler hesabındaki gelişmeleri gelişmişlik açısından inceleyebiliriz. Şekil 4'de görüleceği gibi 2008 krizine kadar toplamda cari açığı olan gelişmiş ülkeler 2009 yılından sonra özellikle 2013-2014 yılında fazla vermeye başlamıştır. Çin ve Güney Kore gelişmekte olan ülkeler grubunda yer almakta ve bu durumun özellikle 2008 sonrasında, gelişmiş ülkelerin toplamda cari fazla vermesine katkısı olduğunu söylemek gerekir.



Şekil 4. Ülke Gruplarına göre cari işlemler hesabı

Kaynak: IMF,databank.

4. Türkiye'nin Cari İşlemler Hesabı

Türkiye'nin cari işlemler hesabı, 1930-1946 yılları arasında 1938 yılı hariç ve birkaç kriz yılı dışında cari açık veren bir hesaptır. Türkiye ekonomisinin son yıllardaki genel görünümüne baktığımızda mal dengesinde sürekli yüksek oranda açık verdiğini, gelir dengesinin yarattığı açığın da mal dengesindeki açıklara eklendiğini görürüz. Diğer yandan hizmetler dengesinin olumlu katkısının açığın düşmesine katkıda bulunur. Cari hesapta ortaya çıkan açığın dengelenmesi için finans hesabındaki fazladaki portföy hesabı ve

diğer yatırımları arttırır. Doğrudan yatırımlar ise genelde aynı seviyelerini korumaktadır. Net hata ve noksanın ölçüm veya değerleme hatalarının ötesinde bir büyüklük taşımıştır. Rezervlerde ise ortaya çıkan açığın büyüklüğünün de etkisiyle artışlar yaşanabilmektedir.

Cumhuriyet döneminin ilk yılları için cari işlemler hesabı verileri sağlıklı olarak bulunmamakla birlikte dış ticaret rakamları mevcuttur ve açık vermektedir. 1923-29 dönemi 1908-1922 dönemi ile şaşırtıcı bir süreklilik göstermektedir. 1923 sonrasında Kurtuluş Savaşından çıkmış bir ülkenin cılız sanayi yapısı görülmektedir. Dünya ekonomisi içinde ihracatının büyük çoğunluğunu hammaddelerin oluşturduğu, sanayi ürünlerini ise ithal eden olan bir ekonomik yapı söz konusudur. Devlet eliyle yerli sermayedar yetiştirme çabaları vardır. Lozan Anlaşması, yerli sanayiyi korumak için uygulanan ithal mallar ile yerli mallara farklı oranlarda tüketim ve satış vergilerine izin vermiyordu. Kamu gelirlerini arttırmak için yalnızca devlet tekeli olan mallara daha yüksek bir fiyat getirmek mümkündü. Lozan Antlaşması'na ek olarak imzalanan Ticaret Sözleşmesi nedeniyle Türkiye 5 yıl boyunca dış ülkelere iktisat politikaları uygulayamamıştır. Yine 5 yıl için ithalat ve ihracat yasakları kaldırılmış başka yasaklar ve kısıtlamalar getirilememiştir, gümrük tarifeleri değiştirilememiştir. En çok kullanılan tüketim mallarından alınacak vergiler bu sözleşmede belirlenmiş, değiştirilmesi önlenmişti. Bu anlaşmalar Türkiye'nin beş yıl süreyle gümrük ve ithalattan elde ettiği gelirleri arttırmasını ve sanayisini dış rekabetten korumak için gerekli etkili bir politika değişikliği gerçekleştiremeyecektir (Boratav, 1987: 26-30).

1923-1930 yılları arasında dış ticaret dengesi açık vermektedir. Büyük Buhran ve 2. Dünya Savaşı gerginliği etkisinde geçen 1930-1946 yılları arasında ise,1938 yılı hariç, devamlı cari fazla verdiğimiz dönem olmuştur. Büyük bunalımın yaşandığı dönemde dünya tarım fiyatları önemli ölçüde geriledi ve Türkiye için dış ticaret hadleri 1930'ların ortalarına doğru yarıya düştü. İhracat gelirlerinin %80'i tarımdan oluştuğu için bu dönem Türkiye açısından da ihracat gelirlerinin azaldığı yıllardı. Ayrıca Türkiye'nin ihracat pazarı olan Avrupa'daki büyük talep düşüşleriyle de karşılaşıldı. 1930'larda ayrıca Osmanlı İmparatorluğu'nun borçları da ödeniyordu.

1930-1939 döneminde dış borçların ödemesi bitirilmiş, milli gelirin %0,87'si kadar dış fazla verilmeye başlanmıştır. Sadece 1938 yılında dış ticarette açık verilmiştir. Dış borç ödemelerine ve dış fazlaya rağmen sanayi de yıllık ortalama %11,67 gibi yüksek bir büyüme hızı gerçekleşmiştir. Bu dönemde devletçi sanayileşme politikası uygulanmakta idi (Eşiyok 2006). Ayrıca 1930-1939 dönemi ilk sanayileşmenin yaşandığı bir dönemdir.

1940-45 döneminde Türkiye ekonomisi dünyaya kapalı kalmıştır. Türkiye savaşın son yılında Batı Blokuna geçmişti. Savaştan sonra da IMF gibi yeni kurulan Batı blokundaki kurumlara üye oldu. 1946 yılında yüksek oranlı bir devalüasyon yapmak zorunda kaldı. 1948 yılında Marshall yardımının alınmasıyla tarımdaki çöküş giderilmeye çalışıldı. Savaş bitiminde başlayan dışa açılma çabaları 1950'den sonra hız kazandı.

1950-53 arasında tarımda katma değer, tarımdaki dış ticaret hadlerinin iyileşmesiyle birlikte, ihracat gelirleri %30'dan fazla artış sağlandı. 1950'lerin ilk yıllarında büyüme oranları bu olumlu koşulların da etkisiyle %12'lere varan oranlarla artmıştı. Ancak 1950-52 arasında cari işlemler açığı dört kat artmıştı. 1954 yılına gelindiğinde dış ticaret hadleri ve ihracat gelirleri yeniden düşmeye başladı. Cari işlemler açığı ise miktar kısıtlamaları, takas sisteminin kullanılması, ihracata prim uygulanması gibi yöntemlerle kontrol altında tutulmaya çalışılmasına rağmen, 1956'ya kadar yıllık ortalama %5,4 gibi uzun dönem ortalamasının üzerinde bir oranda büyümeye devam etti (Kazgan, 2006). İhracatta 1953-56 yıllarında yaşanan azalma ile birlikte cari açıkların tetiklediği dış borçların yükü 1958 krizini hazırlayan koşullar olmuştur. O dönemde durgunluk sebebiyle ithalat da daralıyordu. Buna rağmen yüksek enflasyon ülkenin ekonomik koşullarını güçleştirmekteydi. Birçok özel işletme ve bankalarda iflaslar da yaşanıyordu. Bu olumsuz koşulların etkisiyle 1958 yılında IMF ile anlaşarak bir istikrar programı uygulanması kabul edildi.

Programa göre ihracat arttırılacak, 1 dolar 9 TL'de sabitlenecekti. İthalat kotalarıyla tüketimin ithalat içindeki payının azaltılmasına ve yatırım mallarının arttırılmasına çalışıldı. Bu tedbirlere rağmen ihracat artmadı fakat dış kredilerin etkisiyle ithalat artarak dış ticaret açığı 1963'e kadar artmaya devam etti. Büyüme hızı 1960'da %1'in altındaydı. Düşen büyüme hızıyla birlikte enflasyon da %3.5'a geriledi. 27 Mayıs 1960'da bir askeri darbe yaşandı.

1954-1958 dönemi Türkiye ekonomisinde bunalım dönemleridir. Bu dönemde yaşanan bunalım ve cari işlemler hesabındaki açıkların finansmanında yaşanılan zorluklar ithal ikame modeline geçmekte etkili olmuştur. Ekonomideki bunalımın atlatılabilmesi için IMF'ye başvurulmuş, 1958 yılında 4 Ağustos İstikrar Kararları uygulamaya konmuştur. Bu kararlarla cari açığı düşürmek için ithalat kota ve kısıtlamaları bulunmaktaydı (Gülalp, 1987). İthal ikamesi modeli ile tarımda düşen dış ticaret hadlerinin olumsuz etkisi sanayi arttırılarak giderilme fırsatını yaratmıştır. Bu yöntemi izleyen tek ülke Türkiye değildi. 1960'larda ve 1970'lerde G.Kore ve diğer bazı Doğu Asya ülkeleri, sanayileşme programları ile büyümeyi seçen ülkelerdir. Latin Amerika ülkelerinden Arjantin, Brezilya, Meksika ve Şili de kalkınma plan ve programları ile sanayileşme çabasında olan ülkelerdir. Japonya ise İkinci Dünya Savaşından sonra yeniden sanayileşme sürecine geçmiştir. İkinci Dünya Savaşından bir başka yenik çıkan devlet olan Almanya da, yıkılmış sanayiini daha gelişmiş ve modernini inşa ederek yeniden kurmuştur. Türkiye için bu dönemde planlı ekonomi uygulanmıştır. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1963-1967, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1968-1972, Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı 'ysa 1973-1977 yılları arasında yürürlükte kaldı. 1963-1969 yılları arasında ise diğer dönemlere göre hızlı ve istikrarlı büyüme sağlandı.

1962-1976 dönemi, 1930-1939 döneminde olduğu gibi sanayileşme önemli bir atılım yapmıştır. Bu dönemde 1970 yılı dışında sanayi sektörünün yıllık ortalama büyüme hızı %10'lara çıkmıştır. İthal ikamesi ile sanayileşme 1970'lerin sonlarına kadar sürdü. Dış ticarette uygulanan politika tarım ve imalat sanayini geliştirme üzerine kurulmuştu. İç piyasada yerli üretimi teşvik etmek için, ülke içinde üretim düzeyi bir malın yeterli miktarda ise ithalatı yasaklanıyordu. Denetimli kambiyo rejimi uygulandığı için mal ve hizmet ithalat/ihracat hareketleri kontrol altında tutulabiliyordu. Bu dönemde ihracat/GSMH oranı yüzde 4-5 iken, ithalat/GSMH oranı ise yüzde 6 civarında idi. Bütün mali piyasalar da sıkı denetim altında tutulmaktaydı. İthal ikameci bu dönemde amaç dışarıdan alınan bazı malların üretimini yurt içinde yaparak dövizde tasarruf sağlamak ve yerli üretim kapasitesini arttırabilmekti (Kepenek, Yentürk; 2001)

Türkiye 1970'ten birinci petrol krizinin yaşandığı 1973 sonu 1974 başına kadar geçen yılları bütün göstergelerin olumlu seyrettiği bir dönem yaşadı: Reel GSMH artış hızı yılda ortalama yüzde 7'ye yaklaşıyor, yurtiçi tasarruf oranı (yüzde 18.5) neredeyse yurtiçi yatırımı (yüzde 18.7) karşılıyordu. İhracatın ithalata oranı hızla düşüyor olsa da, 1950'den bu yana ilk kez net turizm geliri pozitif bakiye veriyor ve işçi dövizi girişleri artıyordu. Gerçi bu arada enflasyon hızı yılda yüzde 20'ye yaklaşmıştı, ama Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği Anlaşması'nın Geçiş Dönemi diye tanımlanan ikinci dönemine geçiş için Katma Protokol imzalanmış ve bu arada pamuk ipliği, ham bez gibi basit de olsa birkaç sanayi ürünü ihraç edilmeye başlanmıştı (Kazgan, 2006).

Petrol fiyatlarındaki artışlar ise bu gidişi tersine çevirdi. 1975-77 arasında devalüasyonlar yapılarak dolar 17.50 TL'ye çıkarıldı. Türkiye'yi ve birçok ülkeyi cari açıkların artmasına ve 1978'de krize sürükledi. Krizin tüm sektörlerde ve milli hasılada düşüşlere neden oldu. 1977 yılında %27,2 sermaye birikim oranında gerçekleşmişken, dönem sonunda bu rakam %21,5'e gerilemiştir. Yüksek sermaye birikim oranının etkisi 1977 yılında görülmüş, sanayi sektöründe %6,6 ile yüksek bir büyüme gerçekleştirmiştir. Ancak 1979 yılında bu büyüme düştü, sanayinin büyüme hızı da eksi %5 oranına geriledi. Türkiye'de dış ticaret dengesinde asıl büyük açılma ham petrol fiyatlarının arttığı 1974 yılından sonraki dönemde gelmiştir (Kepenek, Yentürk, 2001). Petrol fiyatındaki dört kat artışı, ithal edilen sanayi mamulleri fiyatlarındaki artış izledi. Dış ticaret hadlerindeki kötüleşme nedeniyle ihraç malları (dolar) fiyatı düşüyor, daha çok ithal malları (dolar) fiyatları tırmanıyordu. 1977 yılında dış ticaret 4 milyar doları aşarak büyük oranda açık vermeye başladı. Dış ticaret açığının bir nedeni ihracatın önceki yıldan 200 milyon dolar daha düşük gerçekleşmesi iken, bir diğer nedeni de ithalatın % 13 (660 milyon dolar) artmasıdır. İhracatın ithalatı karşılama oranı da % 30'a gerilemişti. İthal ikameci dönemde 1974 yılına kadar ithal edilen mallar içinde ara malı ve yatırım malı aynı oranlardayken 1974 yılından sonra ara malı oranı artmaya başlamıştır.

1974-75 yıllarında daha hafif bir öncü krizde yeterli önlemler alınamayınca üç yıl sonra, çok daha şiddetli bir bunalım yaşandı. Ekonomik bunalımı aşabilmek için Mart 1978 ve Nisan 1979'da iki tane istikrar önlemleri programı yürürlüğe konuldu. Ödemeler bilançosu finansmanını sağlamak enflasyonu azaltabilmek, bütçe açıklarını giderebilmek için IMF'den mali destek alınıyordu. IMF ile varılan anlaşma sonucunda kısa vadeli özel dış borçların 2.8 milyar dolarlık bölümü uzun vadeli devlet borcuna dönüştürüldü. Böylece özel kesimin yararlandığı dış borçların ödeme yükü devletleştirilirken, yükün bütün

topluma yayılması sağlandı. Türkiye aynı zamanda 190 milyon dolar kadar borç anaparasını da ödeyerek toplam dış borç stokunu 13.79 milyardan 1979'da 13.6 milyar dolara indirebildi.

OPEC üyeleri petrol fiyatını 1979 ve 1980'de ikinci kez (yüzde 150 oranında) artırdı. Gerçi bu kez fiyat artış oranı daha düşüktü, ama Türkiye bu sırada ekonomik kriz içindeydi. Dünya piyasaları, petrol ithalatçısı ülkeler tekrar daralmaya girerken, Türkiye'nin ihraç ettiği tarım ürünlerinin dış talebi de tekrar azaldı. 1980 ve 1981 'de geçici bir iyileşme olduysa da, dış ticaret hadlerindeki gerileme 1981 'den sonra süreklilik kazandı. Avrupa Topluluğu ile genelde Batı'nın tarımda yüksek sübvansiyonlu üretim ve ihracat politikasıyla hızlı teknolojik değişme yaşaması bunun başlıca nedeniydi. Bir diğer olumsuz gelişme, ABD'nin faiz hadlerini sıkı para politikası yoluyla yükseltmesiydi. Yeni borçlar için faiz maliyetleri çok yükselmişti. Dolar uluslararası piyasalarda değerlenirken Türkiye diğer gelişmekte olan ülkeler borç krizine sürükleniyordu. Bu ağır ekonomik ve siyasi koşullar altında 12 Eylül 1980'de askeri darbe yapıldı ve 24 Ocak kararları yürürlüğe kondu.

5. Türkiye'de cari işlemler hesabının 1980-2015 yılları arasında genel görünümü

Türkiye bu dönemde IMF, Dünya Bankası, OECD, İslam Kalkınma Bankası, Avrupa İskan Fonu gibi kurumların kredi desteklerini aldı. IMF'den yeni krediler alma ve borç ertelemesi 1985 yılına kadar sürdü. Bu şekilde büyük miktarda kaynak Türkiye'ye aktarılmış oldu. 1980-1983 yıllarındaki bunalımdan da göreli olarak daha az etkilendi. 1980-1983 döneminde programın ilk aşaması uygulandı. İkinci aşamasında, genel olarak ekonomi ve mal ithalatı aşama aşama serbestleştirildi. Üçüncü aşamada 1989 yılına kadar TL konvertibl oldu, mali piyasalar serbestleşme çabaları ve özelleştirmeler devam etti.

1984-1989 döneminin 1987'ye kadar geçen yıllarında ekonominin serbestleşme sonucundaki ekonomik göstergeler başarılı görünüyordu. Türkiye, özellikle IMF tarafından örnek gösteriliyordu. Örneğin, GSMH büyüme hızı 1984-1987 aralığında yılda ortalama yüzde 7 gibi yüksek bir düzeye ulaştı. TEFE'deki artış hızı, gerçi istikrar politikası dönemine oranla düşse de 38.9 gibi yüksek bir oranda idi. Atıl kapasiteleri ihracat sayesinde kullanabilen imalat sanayinin büyüme hızıysa yılda yüzde 8.9 gibi yüksek bir düzeye çıktı. Tarım ise, önceki yıllara göre daha fazlalaşarak yılda % 2 düzeyinde gerçekleşti. 1980-1983 arasındaki yüzde 4'ten yüzde 1.7'ye düşen cari işlemlerin GSMH'ya oranı 1984-1987 arasında dış borç faizleri çıkarıldığında pozitif oranlara ulaşıldı.

1980-88 döneminde dış ticaret hacmi yaklaşık iki kat artarak GSMH'nın %36,9'una ulaşmıştı. İhracatın ithalatı karşılama oranı %36,8'den %81,4'e çıkmıştı. 1980'de 3,4 milyar dolar olan cari açık 1988'de 1,6 milyar dolarlık fazlaya dönüşmüştür. Cari işlemler hesabındaki hızlı artış gelirlerde de görülüyordu; sanayi ürünlerinin ihracatı ile birlikte, turizm, taşımacılık, müteahhitlik gibi yeni gelirler devreye girmeye başlamıştı. Olumlu ekonomik göstergeler Türkiye'nin yeni kredi almasını kolaylaştırıyordu.

Bu olumlu oranların yanında 1988 ve 1990'larda görülecek dengesizliklerin ekonomideki öncü göstergeleri de mevcutu. 1981-87 döneminde %27 ve %50,3 arasında değişen enflasyon oranları vardı. 1988'de %68'e ulaşmıştı. Bu oranlar hiperenflasyona dönüşmese de çok yüksek düzeylerdeydi. İthalat yoluyla üretim maliyetleri artıyor ve tekrar tekrar devalüasyon yapılıyordu. 1981-88 arasında % 5,3'e ulaşan büyüme oranı 1988'de %3,7 düzeyine inmiştir. O dönemde ekonomik büyüme cari açığı belirliyordu. Cari açığın finansmanı için de dış borç kullanılıyordu. 1987 sonuna gelindiğinde, iç-dış borç anapara ve faizleri vergi gelirlerinin yüzde 94'ü gibi çok yüksek oranlara çıkmıştı. Kamu kesimi yatırımları 1980 sonlarında özel sektörü çok aşmıştı. Kamu kesiminin borçlanma gereği bu dönemde GSMH'nın %4,3 ile %10,5 arasında değişmesi iç ve dış borçlanma gereğini çok arttırdı. Bu dönemde yüksek faizin tasarrufu teşvik edeceği düşünülmüştür. Ancak büyümenin finansmanının iç tasarruflarla gerçekleşmesi sağlanamamıştır.

Ağustos 1989'da sermaye hareketleri serbestleşti. TL 1990 yılının başında kovertibl oldu.1988, 1989, 1991, 1994, 1999 Türkiye için kriz yıllarıdır. 1988-1989'da tıkanıklar durgunluk içinde enflasyona (stagflasyon) neden oldu. Enflasyon ortamında dövize olan talep çok artıyordu. TL'ye dönüşün sağlanması için faiz oranları çok yükseltildi. Yükselen faiz hadleriyle ve şiddetli devalüasyonla birlikte içeride talep daralması, ekonomiyi durgunluk içinde enflasyon sürecine sokmuştu. Bu arada şiddetli talep daralması sayesinde cari işlemler bilançosu 1.5 milyar dolarlık, GSMH'nin yüzde 1.8'ine ulaşan fazla verdi.

1994'te yaşanan şiddetli krizin habercisi, 1989 yılında başlayan ve 1991 sonuna kadar süren kriz dönemi oldu. 1989 yılı Türkiye tarihinin ikinci stagflasyon yılıydı. 1988 yılına kadar yüksek kur ile ihracat teşvik edilirken bu tarihten sonra düşük kur uygulamasına geçilmiştir. 1989'dan itibaren toplam net sermaye girişleri çok fazla artmıştır. 1980'li yılların ilk yarısında yılda 1 milyar dolara varmazken, 1996 ve 1997'de tutarı 9 milyar dolara yaklaşmıştır. Yabancı sermaye girişinin yaklaşık %40'ı cari açığın finansmanında kullanılmıştır.

Para (faiz) ve döviz kuru politikaları, sermaye hareketlerindeki serbestleşme sonucunda birbirini etkiler ve Merkez Bankası bu iki politika aracından birini seçmek durumundadır.1994 yılının başında ihracatı teşvik etmek için TL %60 devalüe edilmiştir. Bu devalüasyon 1995 yılında ihracatın %19,5 oranında artmasını sağlamıştır. 1995 ve 2000 yılları için Merkez Bankasının nominal döviz kurunu hedefleme ve enflasyonu bu şekilde düşürmeyi seçmesinin nedeni, 1994 ve 1999 yıllarında yapılan IMF anlaşmalarının bir sonucudur. 1996-1999 yılları arasında döviz kurunu istikrarlı hale getirerek, Merkez Bankası, döviz fiyatlarının, enflasyonla uyumlu olmasını ve döviz piyasalarında meydana gelen spekülatif hareketlerin bu şekilde önlenmesine çalışılmıştır. 2001 yılındaki finansal kriz bitiminde, serbest döviz kuru rejiminin yanında para politikasında sıkılaşmaya gidilmiştir. Ancak nominal kur çıpası uygulaması işe yaramayarak yeni krizlerin gelmesini kolaylaştırmıştır. 1994 ve 200l 'de ağır, 1998-1999'da ise hafif üç kriz yaşanmıştır

1990-98 arasında ihracat ve ithalat oranları birlikte yükselirken cari açık/ GSYH oranı çok fazla değişmedi. Yalnızca kriz yılları olan 1991, 1994, 1999 yıllarında azalmalar yaşandı.İhracatın ithalatı karşılama oranı da kriz yılları dışında 90'lı yıllarda yatay bir seri izledi. 1988 ve 2002 yılları arasında, ithalatın büyüme hızı (% 9,4), ihracat artış oranını (% 9,0) biraz aşmış ve Türkiye'nin dış ticarete açılma derecesi önemli boyutlarda artmıştır. İhracatın artmasında dalgalı döviz kuruna geçiş ile birlikte döviz kurunun yükselmesi etkili olmuştur.

2002-2006 döneminde öngörülenin üstünde büyüme oranları gerçekleşmiştir. Kısa vadeli sermayenin beklenin üstünde gelişi ile döviz kuru bolluğu yaşanmış ve Türk Lirası değeri çok aşınmıştır. 2003-2005 döneminde ihracat 47 milyar dolardan 73 milyar dolara çıkmıştır. 2006 yılında cari açık 31,5 milyar dolarla yeni bir rekor kırmıştır.

2000'li yıllarda kriz dönemleri dışında kamu yatırımlarında dış borç oranı azalmış, fakat özel sektörde artma eğilimine girmiştir. Bu yıllarda yurtiçi tasarruflar da azalmış, toplam tasarruflar içindeki dış borçların payı yükselmiştir. Bu da Türkiye için gerekli büyümeyi dış borçlarla finanse ettiğimiz anlamına gelir. 2011 yılına gelindiğinde özel sektördeki borçluluk toplam dış borcun yaklaşık üçte ikisi seviyelerine ulaşmıştı.1980'lerden sonra meydana gelen kamu borcunun yerini 2010'lu yıllarda özel sektör borcu almıştır.

2002 yılından sonra yüksek cari açıklar görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde, ülke içi finans piyasalarındaki ve kurumlarındaki düzenlemelerin yetersiz oluşu, ülke ekonomisindeki kamu, reel sektör, bankacılık ve hanehalkı gibi temel sektörlerinin borçlarının dolarizasyonu, cari işlemler açıkları, borç düzeyi ve vadesi gibi ekonomik kırılganlıklarının derecesi düzeyinde dışsal şoklardan etkilenmeleri artabilir.

6. Sonuç

Cari işlemler hesabı bir ülkenin diğer ülkelerle parasal işlemlerini gösterir ve bir ekonomik gösterge olarak önemi ülkenin finansman ihtiyacını ve tasarruf eğilimlerini yansıtmasından kaynaklanır. Cari açık veren bir ekonomi diğer ülkelerden borç almaktadır ve tasarruflarından daha fazla miktarda yatırım yapmaktadır. Diğer taraftan, cari fazla veren bir ekonomide de ülkenin tasarrufları yatırımlarını aşmaktadır.

Cari açığın yükselmesi sonucunu doğuran yüksek sermaye girişleri uzun vadede sürdürülebilirlik riskleri taşır ve ekonominin kırılganlığını arttırır. Yüksek sermaye girişlerine paralel olarak yerli para birimi değerlenir ve azalan rekabet gücü nedeniyle ihracat olumsuz etkilenir. Bu sebeplerle oluşan cari açıklar yalnız gelişmekte olan ülkelerin değil gelişmiş ülkelerin de bir sorunu olduğu görülmektedir. Dünya'da küreselleşme ile sermaye hareketleri artmış bu da ülkelerin cari işlemler hesabında dengesizliklerin artmasına neden olmuştur.

Türkiye'de cari işlemler hesabı, Osmanlı İmparatorluğu'nun son yıllarından itibaren çoğunlukla açık veren bir ekonomi olmuştur. 1930-39 dönemi en uzun cari fazla verilen dönemdir. 1938 yılı dışında cari fazla

verilmiştir. Diğer cari fazla verilen yıllar ise Türkiye için kriz yılları olmuştur. Türkiye'nin devamlı olarak cari açık veren bir ekonomi olmasının en önemli nedeni üretimin dışa bağımlı olarak yapılıyor olmasıdır. Büyüme dönemlerinde özellikle makine, ara malı ve teçhizat kalemlerindeki ihtiyacın ithalat ile karşılanıyor olması cari açıkların önemli bir nedenidir. Türkiye; ihtiyacı olan ara malı, makine ve teçhizatın ülkede üretimini gerçekleştirebilmek için gerekli dönüşümü yapamamıştır. Bu nedenle büyümenin arttığı dönemlerde cari açıklarda artmıştır. Cari açıkların bir diğer önemli nedeni doğalgaz, petrol gibi enerjide kullanılan doğal kaynaklardaki dışa bağımlılıktır. Bu sorunların uzun yıllardır çözülememesi cari açık problemini de kronik hale getirmiştir.

Kaynakça

BERNANKE, B.,S.:2007 "Global Imbalances: Recent Developments and Prospects," speech delivered at the Bundesbank Lecture, Berlin, Germany, September 11.

BLANCHARD, O., GIAVAZZI, F.:2002 "Current Account Deficits in Euro Area: The End of the Feldstein-Herioka Puzzle", Brookings Papers on Economic Activity, 2002,2, pp. 147-209.

BORATAV, K.:1987 Türkiye İktisat Tarihi 1908-1985, 4. Baskı, Gerçek Yayınevi, Yeni Dizi:1Ankara.

CAMPA, J.M., GAVILAN, A.:2006. "Current accounts in the euro area: An intertemporal Approach", IESE Research Papers, D/651, IESE Business School

DEVLIN,R., FFRENCH-DAVIS, R., GRIFFITH-JONES S.:1994 "Surges in Capital Flows and Development: An Overview of Policy Issues", Coping with Capital Surges: Latin American Macroeconomics and Investment, ed. in R. Ffrench-Davis and S. Griffith-Jones, Lienne Rienner, Boulder and London

EDWARDS, S.: 2001 "Does the current acccount matter?", NBER Working Paper Series, 8275.

FISHER, S.:2003 "Financial Crisis and Reform of the International Financial System" Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv, 139(1):1-37

FRANKEL, J.A., ROSE, A.:1996"Currency Crashes in Emerging Markets:An Empirical Treatment", Journal of International Economics, 41, November 1996.

FRATZSCHER, M., JUVENAL, L., SARNO, L.: 2007 "Asset Prices, Exchange Rates and the Current Account", ECB Working Paper, 790.

GETE, P.: 2010 "Housing Markets and Current Account Analysis", Georgetown University, mimeo.

GHOSH, A,: 1995 "International Capital Mobility Amongst the Major Industrialised Countries: Too Little or Too Much?", The Economic Journal, 105: 107-128.

GRUBER J.W; KAMİN, S.B.:2005 Explaining the global pattern of current account imbalances, International Finance Discussion Papers, Board of Governors of the Federal Reserve System.

GÜLALP, H.:1987 Gelişme Stratejileri ve Gelişme İdeolojileri, 2. Baskı, Yurt Yayınları 5, Ankara.

İSTANBUL TİCARET ODASI: 2004 Türkiye'de Ekonomik Gelişmede Öncelikli Sektörler, İstanbul Ticaret Odası, 2004:70, İstanbul.

IMF:2004, **Annual Report,** International Monetary Fund

KAZGAN, G.:2006 Tanzimat'tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

KLEİN, M. W., ROSENGREN, E. S.:1991. "Foreign exchange intervention as a signal of monetary policy," New England Economic Review, Federal Reserve Bank of Boston, issue May, pages 39-50.

OBSTFELD, M., ROGOFF, K.; 1994 "The Intertemporal Approach to the Current Account", NBER Working Paper Series, No:4893, October 1994.

OBSTFELD, M., ROGOFF, K.: 1995 "The Intertemporal Approach to the Current Account". In G. Grossman and K. Rogoff (eds.), Handbook of International Economics, Vol. 3. Amsterdam: North Holland.

OBSTFELD, M., ROGOFF, K.; 1996 Foundations of International Macroeconomics, MIT Press, ch:1.

OBSTFELD, M., ROGOFF, K.: 2009 "Global imbalances and the financial crisis: products of common causes", CEPR Discussion Papers, No: 7606.

OBSTFELD, M., 2012"Does the Current Account Still Matter?", American Economic Review, 102(3): 1-23.

RAZIN, A.: 1995 "The Dynamic-Optimizing Approach to the Current Account: Theory and Evidence". In P. Kenen (ed.) Understanding Interdependence: The Macro-economics of the Open Economy. NJ: Princeton.

SACHS, J.: 1981 "The Current Account and Macroeconomic Adjustment in The 1970s", Brookings Papers on Economic Activity, 1, 201-282.

TUNCA, Z., 2005 Makro İktisat, 4. Baskı, İstanbul, Filiz Yayınevi.

TCMB :2014 Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Türkiye'nin Ödemeler Dengesi ve Uluslararası Yatırım Pozisyonu Altıncı El Kitabı'na Geçiş Süreci Hakkında Açıklama, İstatistik Genel Müdürlüğü Ödemeler Dengesi Müdürlüğü, Ağustos 2014.

Kooperatiflerde Muhasebe İşlemleri

Hande ÖZOLGUN

Namık Kemal Üniversitesi Marmara Ereğlisi MYO

Özet: Muhasebe sadece örgütlerde değil, günlük yaşantı içinde de takip edilmesi gereken bir konudur. Çünkü muhasebe ekonomik faaliyetleri ölçme, tanımlama ve yorumlama sanatıdır. Bu nedenle sadece büyük bir örgütü yönetenler değil, bir kooperatifi yönetenler de muhasebe ile iç içedir.

Muhasebenin temel amacı, ekonomik bir varlıkla ilgili karar almaya yönelik finansal verileri sağlamaktır. Bu nedenle yapılan çalışmada, kooperatiflerdeki tüm ekonomik varlık ve işlemlerin daha rahat anlaşılabilmesi ve yorumlanıp karar alma mekanizmasının daha sağlıklı bir şekilde oluşması amaçlanmaktadır.

1.Giriş

Örgütler, kuruldukları andan itibaren parasal işlemlerini iyi takip etmek ve daha da önemlisi yönetmek zorundadır. Örgüt içindeki en önemli sorun finansman değil, finansman yönetiminin bulunmamasıdır. Bunun ana nedeni ilgili kişilerin muhasebe ve finansman kavramından uzak durmaları ve bunların örgüt yönetimindeki önemini kavrayamamalarıdır. 'İşletmenin dili' olarak da anılabilen muhasebe, tüm yatırımcıların iyi anlayabilmesi ve yorumlayabilmesi gereken bir konudur.

Burada kullanılan tabirler ve uygulamaların profesyonel muhasebeciler tarafından anlaşılabilecek teknik, özel, zor bir konu olduğu düşüncesi, örgüt içinde yer alan yanlış bir düşüncedir. Tüm teknik uygulamaları bilinmese bile, muhasebe içindeki bilanço, kâr-zarar, varlık, kaynak, gelir, gider, nakit, borç-alacak gibi kavramlar mutlak suretle bilinmelidir; aksi takdirde yönetim, özellikle de stratejik yönetim kavramlarından söz etmek ve bunları yaşama geçirmek zor olacaktır.

Muhasebe işlemleri resmi kayıt altına alınmak zorundadır; bu nedenle kayıt ile ilgili belge ve bilgilerin de ne şekilde tutulduğu ve nasıl yorumlandığı da yöneticiler tarafından takip edilmesi gereken bir konudur. Yöneticiler, örgüt bünyesinde tutulması gereken defterler hakkında ana bilgiye de sahip olmak zorundadır.

Muhasebe sadece örgütlerde değil, günlük yaşantı içinde de takip edilmesi gereken bir konudur. Çünkü muhasebe ekonomik faaliyetleri ölçme, tanımlama ve yorumlama sanatıdır. Bu nedenle sadece büyük bir örgütü yönetenler değil, bir kooperatifi yönetenler de muhasebe ile iç içedir.

Muhasebenin temel amacı, ekonomik bir varlıkla ilgili karar almaya yönelik finansal verileri sağlamaktır. Bu nedenle yapılan çalışmada, kooperatiflerdeki tüm ekonomik varlık ve işlemlerin daha rahat anlaşılabilmesi ve yorumlanıp karar alma mekanizmasının daha sağlıklı bir şekilde oluşması amaçlanmaktadır.

2. Kooperatiflerde Muhasebenin Gereği

Kooperatifler, ekonomik ve sosyal nitelikli kuruluşlardır. Diğer kuruluşlar gibi alım, satım, borç, alacak vb. faaliyetler yapılmakta ve muhasebe defterlerine usulüne uygun şekilde kaydedilmektedir. Dönem sonlarında bilanço ve gelir tablosu gibi mali tablolar düzenlenmekte, kar ya da zarar gibi sonuçlara ulaşılmaktadırKooperatifler, tüm faaliyetleri sırasında mali yasaların hükümlerine uymak durumundadırlar. Bu açıdan kooperatiflerde iyi işleyen bir muhasebe sistemine ihtiyaç vardır(Karanlık 2009).

3. Kooperatiflerde Kayıt Düzeni Ve Hesap Planı

Kooperatifler ve üst kuruluşları, birinci sınıf tacirlerin tutmakla yükümlü oldukları defterleri tutmak zorundadırlar. Yıllık işlem hacminin az ya da çok olması bu durumu değiştirmezHesap planının, kooperatif faaliyetlerine uygun olarak düzenlenmesi gerekir. Kooperatif muhasebesinin bir disiplin ve düzen içinde

yürütülebilmesi için, faaliyetler başlamadan önce işlemlerin kaydedileceği hesapların belirlenmesi ve bir hesap planının yapılması gerekirKooperatiflerde de "Tekdüzen Hesap Planı" nın uygulanması gerekmektedir. Böylece Kooperatifler arasındaki işlem birliği sağlanmış olacaktır. Bu uygulama aynı zamanda bir zorunluluktur(Karanlık 2009).

4. Kooperatiflerde Tutulacak Defterler

Kooperatifler, iş hacimlerine bakılmaksızın birinci sınıf tacir konumunda sayıldıklarından birinci sınıf tacirlerce tutulan defterleri tutmaktadırlar.

Kooperatiflerde tutulacak defterleri şu şekilde sınıflandırmak mümkündür(Kooperatifler Kanunu Madde 76)

* Yasal Defterler

- Yevmiye Defteri (Günlük Defter)
- Büyük Defter (Defteri Kebir)
- Envanter ve Bilanço Defteri
- Ortaklar Defteri
- Karar Defteri
- Genel Kurul Defteri
- Yönetim Kurulu Defteri

* Diğer Yasal Defterler

- İmalat defteri, (Kooperatif sanayi işletmesi kurmuş ise) (VUK. 197)
- Çiftçi işletme defteri. (Kooperatif zirai işletme kurmuş ise) (VUK. 213)

* Yardımcı Defterler

- Stok giriş çıkış defteri
- Sabit kıymetler ve amortisman defteri
- Kıymetli evrak defteri
- Teftiş defteri
- Gelen-giden evrak kayıt defteri

5. Kooperatiflerde Kuruluş Kayıtları

5.1.Kuruluş Sermayesinin Taahhüdü

Kurucu en az 7 ortağın bir araya gelmesiyle kooperatif kurulabilmektedir. Düzenlenecek ana sözleşmede kuruluş sermayesinin tutarı belirtilmelidir. Kooperatifin bu ilk sermayesi daha sonra yeni ortak alımlarıyla artar, ortak çıkışlarıyla da azalır. Sermayedeki bu artış ve azalışlar için ana sözleşmede değişiklik yapılmasına gerek yoktur. Çünkü kooperatifler değişir sermayeli ve değişir ortaklı kuruluşlardır(Karanlık 2009).

Kooperatifler Kanununa göre, kurucu ortakların her birinin, en az 1 pay en çok 5.000 pay arasında bir taahhütte bulunmaları gerekir. Bu şart, kooperatife sonradan ortak olacaklar için de geçerlidir(Kooperatifler Kanunu madde 19)

Örnek: Bir kooperatif kurmaya karar veren 10 ortak, her biri 80 pay, yani 800 TL sermaye taahhüdünde bulunuyorlar.

501 ÖDENMEMİŞ. SERMA. HS.	800	
501.01 Ortak A 80		
" " "		
501.10 Ortak B 80		
500 SERMAYE HES.		800
500.01 Ortak A 80		
" " "		
500.10 Ortak B 80		
Kurucu ortakların sermaye taahhüdü		

5.2.Sermaye Taahhüdünün 1/4'ünün Bloke Edilmesi

Kurucu ortaklar, kuruluş sırasında ana sözleşmede belirttikleri ve sermaye olarak ödemeyi taahhüt ettikleri tutarın %25'in ilgili Bakanlık adına bankaya bloke ettirmeleri durumunda bunun muhasebe kaydının yapılması gerekmektedir(Kooperatifler Kanunu Madde 9).

Örnek: Kooperatif kurmaya karar veren ve her birinin taahhüdü 200 TL olan 10 ortak, taahhütlerinin ¼'ünü ilgili Bakanlık adına bankaya bloke ettirmişlerdir.

102 BANKALAR HS.	500	
102.10 (X) Bankası Bloke Para. 500		
501 ÖDENME. SERMA. HS.		500
501.01 Ortak A 50		
501.02 Ortak B 50		
" " "		
(X) bankasına bloke ettirilen tutar.		

5.3.Bloke Paranın Serbest Bırakılması

İlgili Bakanlık, kooperatife kuruluş izni vermiş ise, bir yazıyla ilgili bankaya gerekli talimatı vererek, bloke paranın serbest bırakılmasını ister. Ortaklar, bloke parayı ya tamamen çekerek gerekli harcamalarda kullanırlar ya da aynı bankada veya bir başka bankada kooperatif adına açtıracakları hesaba yatırırlar.

Örnek-1: Bloke ettirilen 500 TL.'nin serbest bırakılması sonucu kooperatif yetkilileri bu parayı kooperatif kasasına alıyorlar.

100 KASA HESABI	500	
102 BANKALAR HS.		500
102.10(X) Bloke Para. 500		
Bloke paranın alınması.		

5.4.Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri

Kooperatifin tüzel kişiliği kazanmasına kadar geçen sürede birçok giderler yapılmaktadır. Bu giderlerden; maddi varlık edinme dışında kalan ve birçoğu bürokratik masraf şeklinde ortaya çıkan defter alımları, Ticaret Siciline tescil giderleri, Ticaret Sicil Gazete ilanı, noter giderleri, PTT, harç, vb. giderler "Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri"ni oluşturmaktadır. Kuruluş ve örgütlenme giderleri ortak veya ortaklara ödendikleri tarihte muhasebeleştirilirler. Dönem sonu geldiğinde ise bu giderlerin tamamı, bir defada cari yıl gideri olarak kaydedilebileceği gibi aktifleştirilerek 5 yılda amorti edilmesi de mümkündür(Karanlık 2009).

Örnek: Bora GÜLER, kuruluş gideri olarak yaptığı KDV hariç 400 TL. harcama belgelerini kooperatifin tüzel kişiliğini kazanması sonucu kooperatife teslim ediyor. (KDV oranı % 10 olarak alınmıştır.)

262 KUR. VE ÖRGÜT. GİD. HS.	400	
262.10 Kuruluş Gid. 400		
191 İNDİRİLECEK KDV HS.	40	
100 KASA HESABI		440
Bora GÜLER'e kuruluş giderinin ödenmesi.		

a. Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri bir defada gider yazılıyorsa

Yıl içinde "Kuruluş ve Örgütlenme Gideri" hesabına yazılan masrafların tamamının, yıl sonunda bir defada cari yıla gider olarak kaydedilmesi benimsenmiş ise bu durumda "Genel Yönetim Giderleri Hesabı"na aktarılarak kapatılırlar.

770 GENEL YÖNETİM GİD.	400	
770.10 Kuruluş Gid. 400		
262 KUR. VE ÖRG. GİD. HS.		400
262.10 Kuruluş Gid. 400		
Kuruluş giderlerinin devri.		

b. Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri aktifleştirilerek itfa (amorti) ediliyorsa.

"Kuruluş ve Örgütlenme Gideri" 5 yılda (%20) kısım kısım gider yazılması benimsenmiş ise tıpkı bir demirbaş gibi amortismana tabi tutulurlar. Vergi yasaları bu tür giderlerin kayıtlı değerleri üzerinden 5 yılda amorti edilmesini öngördüğünden, her yıl bu giderin 1/5'lik (%20) kısmı kooperatif hesaplarına gider yazılmaktadır(VUK madde 326).

Buna göre hesaplamalar şu şekilde olacaktır.

Kuruluş ve Örgütlenme Gideri: 400

Giderin 1/5 lik tutarı : 400/5 = 80 TL

770 GENEL YÖNETİM GİD.	80	
770.10 Amorti. Giderleri 80		
268 BİRİK. AMORTİS. HS.		80
268.10 Kurul. Gid. Amortis 80		
Kuruluş giderinin amorti edilmesi.		

Yukarıdaki yevmiye kaydı, beş yıl süresince aynı şekilde yapılmaya devam edildiğinde beşinci yılın sonunda kuruluş ve örgütlenme giderinin tamamı amorti edilmiş olur.

6. Kooperatife Yeni Ortak Alınması

Kuruluşunu tamamlayan ve tüzel kişiliğini kazanan kooperatifler, yeni ortak kabulü yapabilmektedirler. Ortakların kişisel olarak sorumlu olduğu veya ek ödemelerle yükümlü olduğu bir kooperatifte, durumu bilerek yeni giren kimse, girişinden önce doğmuş olan borçlardan diğer ortaklar gibi sorumlu olur. Ana sözleşmede buna aykırı hüküm bulunması veya ortaklar arasında anlaşma bulunması, üçüncü kişiler hakkında hüküm ifade etmemektedir. (Kooperatifler Kanunu Madde 35)

Yeni ortakların sermaye taahhütleri ile ödeme biçimlerine göre giriş kayıtları aşağıdaki gibi yapılır.

6.1.Ortaklık Sermayesinin Nakit Olarak Alınması

Örnek: Kooperatife ortak olmak isteyen Begüm KARA, 1500 TL sermaye taahhüdünde bulunmuş ve yarı tutarını nakden ödemiştir.

501 ÖDENMEMİŞ SERMAYE HS.	1.500	
501.08 Begüm KARA 1.500		
500 SERMAYE HES.		1.500
500.08 Begüm KARA 1500		
Ortak Begüm KARA'nın sermaye taahhüdü		
100 KASA HESABI	750	
501 ÖDENMEMİŞ SERMAYE HS.		750
501.08 Begüm KARA 750		
Taahhüten tahsilat.		

6.2. Ortaklık Sermayesinin Ayni Varlık Olarak Alınması

Kooperatife ortak olacaklar, nakit sermaye yerine bazen ayni sermaye de getirebilirler. Ancak ayni sermayenin kabulü için, ana sözleşmede hüküm bulunması gerekir(Kooperatifler kanunu Madde 20). Yine ana sözleşmede belirtilen esaslar içinde ayni sermayenin değeri tespit edilir.Ortağın sermayesine sayılmak üzere getirdiği ayni varlığın/varlıkların değeri, bir ortağın alabileceği en yüksek sermaye payı olan 5.000 pay (5.000 TL.'yi) aşıyorsa, aşan kısmın ortağa ödenmesi ya da ödenmek üzere ortağın alacaklı cari hesabına kaydedilmesi gerekir. Zira Kooperatiflerde ortakların sermaye payları, yasanın belirlediği sınırı aşamamaktadır(Karanlık 2009).

Örnek-1: Ortak Dağhan SARI, 7.700 TL. (KDV dahil) değerinde masa ve koltukları vererek ortak olmak istiyor ve bu varlıklara ilişkin faturayı kooperatife teslim ediyor. (Sermayenin tamamı bir defada ödendiğinden "501 Ödenmemiş sermaye Hesabı" kullanılmamıştır.)

255 DEMİRBAŞLAR HS.	7.000	
255.10 Büro Malzemeleri 7.000		
191 İNDİRİLECEK KDV HS.	700	
331 ORTAK. BORÇ. HS.		2.700
331.10 Dağhan SARI 2.700		
500 SERMAYE HS.		5.000
500.15 Dağhan SARI		
Ortak Dağhan SARI'nın sermayesi		

7. Ortakların Sermayelerini (Paylarını) Artırmaları

Ortaklar kooperatifteki sermaye paylarını istediklerinde veya kooperatif çalışmalarının gerektirmesi durumunda artırmaları mümkündür. Bu artış üst limit olan 5.000 paya kadar olabilmektedir. Ancak sermayesini artırmak isteyen ortağın, önceki taahhüdünü tamamen ödemiş olması gerekir.

Örnek: Ortak Emir GÜN sermayesini 3.000 TL den 4.500 TL'ye yükseltmek istemiş ve artırdığı sermayenin 1.000 TL'sini kooperatife nakden ödemiş, kalanı daha sonra ödeyecektir.

Artırılan sermaye : 4.500

Mevcut sermaye : 3.000

Fark : 1.500

501 ÖDENMEMİŞ SERMAYE HS.	1.500	
501.08 Emir GÜN 1.500		
500 SERMAYE HES.		1.500
500.08 Emir GÜN 1.500		
Ortak Emir GÜN'ün sermaye artırımı.		
100 KASA HESABI	1.000	
501 ÖDEN. SERMAYE HS.		1.000
501.08 Emir GÜN 1.000		
Ortak Emir GÜN'ün sermaye Taahhüdünden tahsilat		

8. Ortakların Kooperatiften Ayrılması:

Her ortağın kooperatiften çıkma hakkı vardır (KK.madde 10).

Ortağa tanınan bu hak yönetim kurulu veya genel kurul kararıyla veyahut da kooperatif anasözleşmesine konulacak bir hükümle hiçbir şekilde ortadan kaldırılamaz. Ancak, çıkma sonucu kooperatifin mevcudiyeti (mali durumu) tehlikeye düşecekse ayrılmak isteyen ortaktan belli bir tutarda tazminat isteneceği konusunda kooperatif anasözleşmesine hüküm konulabilir. Diğer taraftan, ortaklıktan çıkma hakkının kullanılması, anasözleşmeyle en çok 5 yıl için sınırlandırılabilir(http://www.csb.gov.tr/iller/dosyalar/dosya/il_webmenu8350.pdf). Çıkış, ancak bir hesap yılı sonu için ve en az 6 ay önceden haber verilerek yapılır. Anasözleşmede daha kısa bir süre belirtilip hesap yılı içinde çıkışa izin verilebilir (KK. madde 12). Dolayısıyla, çıkış haberinin ne kadar süre önceden yapılması gerektiği konusunda kooperatif anasözleşmesine de bakılmalıdır.

Ortaklığı sona erenlere sermaye payları ve diğer alacakları derhal ödeneceği gibi, nakit durumuna göre daha sonraya da bırakılabilmektedir. Ayrılan ortağın ortaklık statüsü kaybolduğundan ona olan borçların '336 Diğer Çeşitli Borçlar Hesabı'nda gösterilmesi uygun olacaktır(Karanlık 2009).

8.1.Borcu Olmayan Ortağın Ayrılışı

Örnek: 2.500 TL sermaye payına sahip ortak Lale AKSOY, kooperatiften çıkma talebinde bulunmuş olup, kooperatif yönetim kurulunca da bu talep olumlu karşılanmıştır.

a. Sermaye payının derhal ödenmesi durumu

500 SERMAYE HS.	2.500	
500.08 Lale AKSOY 2.500		
100 KASA HESABI		2.500
veya		
102 BANKALAR HS.		
102.10 (A) Bankası 2.500		
Ayrılan Ortak Lale AKSOY'a sermayesinin ödenmesi		

b. Sermaye payının sonraya bırakılması ve ödenmesi durumu

Kooperatifin para durumu,ayrılan ortağa yapılacak ödemeyi karşılamıyor ise ödemenin bir süre ertelenmesi istenebilir. Bu durumda kooperatifin ayrılan ortağa borcu doğmuş olur. Ancak ortağa ödeme yapılmasa bile çıkış tahakkuk kaydının yapılması gerekir.

Ayrılan ortağın ortaklık statüsü ortadan kalktığından ona olan borcun, “336 Diğer Çeşitli Borçlar Hesabı”nda gösterilmesi uygun olacaktır.

500 SERMAYE HS.	2.500	
500.08 Lale AKSOY 2.500		
336 DİĞ. ÇEŞ. BORÇ. HS.		2.500
336.10 Lale AKSOY 2.500		
Lale AKSOY'un ortaklıktan ayrılması.		
336 DİĞ. ÇEŞ. BORÇ. HS.	2.500	
336.01 Lale AKSOY 2 .500		
100 KASA HESABI		2.500
Ayrılan Lale AKSOY'a sermayesinin ödenmesi.		

8.2. Borcu Olan Ortağın Ayrılışı

Örnek: 4.000 TL. sermayesi bulunan ortak Seçil ÖZDOĞAN, kooperatiften çıkma talebinde bulunuyor. Ortağın kooperatifte mal alışlarından dolayı 1.250 TL. borcu bulunmaktadır.

-Büyük defter kayıtlarında ortağın durumu

500 SERMAYE HS.	
	4.000

120 ALICILAR. HS.	
1.250	

a. Sermaye payının derhal ödenmesi durumu

500 SERMAYE HES.	4.000	
500.15 Seçil ÖZDOĞAN 4.000		
100 KASA HESABI		2.750
120 ALICILAR HS.		1.250
120.15 Seçil ÖZDOĞAN 1.250		
Ortak Seçil ÖZDOĞAN'ın ortaklıktan ayrılması		

b. Sermaye payının sonraya bırakılması ve ödenmesi durumu

500 SERMAYE HES.	4.000	
500.15 Seçil ÖZDOĞAN 4.000		
120 ALICILAR HS.		1.250
120.15 Seçil ÖZDOĞAN 1.250		
336 DİĞ. ÇEŞ. BORÇ. HS.		2.750
336.10 Seçil ÖZDOĞAN 2.750		
Ortak Seçil ÖZDOĞAN'IN ortaklıktan ayrılması.		
336 DİĞ. ÇEŞ. BORÇ. HS.	2.750	
336.10 Seçil ÖZDOĞAN 2.750		
100 KASA HESABI		2.750
Ayrılan ortağa sermaye tutarının ödenmesi.		

8.3. Sermaye Taahhüdünü Henüz Tam Ödememiş Ortağın Ayrılması

Örnek: 5.000 TL sermaye taahhüdünde bulunan ancak bunun 3.000 TL.'sini nakden ödemiş ortak Mert GÜLÜMSER, kooperatiften çıkma talebinde bulunuyor. Ortağın kooperatife mal alışlarından dolayı 500 TL borcu bulunmaktadır.

- Büyük defter kayıtlarında ortağın ayrılmadan önceki durumu

501 ÖDENME. SER. HS.	
5.000	3.000

500 SERMAYE HS.	
	5.000

120 ALICILAR HS.	
500	

a. Sermaye payının derhal ödenmesi durumu

500 SERMAYE HES.	5.000	
500.15 Mert GÜLÜMSER 5.000		
100 KASA HESABI		2.500
120 ALICILAR HS.		500
120.15 Mert GÜLÜMSER 500		
501 ÖDENME. SER. HS.		2.000
501.15 Mert GÜLÜMSER 2.000		
Mert GÜLÜMSER'in ortaklıktan ayrılması.		

b. Sermaye payının sonraya bırakılması ve ödenmesi durumu

Ayrılan ortak, ortaklık statüsünü kaybettiğinden ona olan borç, "336 Diğer Çeşitli Borçlar Hesabı"nda gösterilmiştir.

500 SERMAYE HS.	5.000	
500.15 Mert GÜLÜMSER 5.000		
120 ALICILAR HS.		500
120.15 Mert GÜLÜMSER 500		
336 DİĞ. ÇEŞ. BORÇ. HS.		2.500
336.10 Mert GÜLÜMSER 2.500		
501 ÖDENME. SER. HS.		2.000
501.15 Mert GÜLÜMSER 2.000		
Mert GÜLÜMSER'in ortaklıktan ayrılması.		
336 DİĞ. ÇEŞ. BORÇ. HS.	2.500	
336.10 Mert GÜLÜMSER 2.500		
100 KASA HESABI		2.500
Ayrılan ortağa sermaye tutarının ödenmesi.		

9. Ayrılan Ortakların Alacaklarında Zamanaşımı

1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'nun 17'inci maddesine göre; çıkan veya çıkarılan ortaklarının kendilerinin veya mirasçılarının, alacak ve haklarının, bunları isteyebilecekleri günden başlayarak en geç 5 yıl içinde kooperatiften almaları gerekir. Almadıkları takdirde, bu alacakların zamanaşımına uğrayacağı hükme bağlanmıştır. Alınmayan bu haklar kooperatife gelir yazılır.

Örnek: Kooperatif ortaklığından ayrılan Pelin TÜRE, 1250 TL. sermaye alacağını 5 inci yılın sonuna kadar alamamıştır.

a. Ortağın çıkış kaydı

500 SERMAYE HS.	1250	
500.06 Pelin TÜRE 1250		
336 DİĞ. ÇEŞ. BORÇ. HS.		1250
336.01 Pelin TÜRE 1250		
Pelin TÜRE'nin ayrılması.		

b. Ortağın 5 yıl süresince almadığı payların gelir kaydı

336 DİĞ. ÇEŞ. BORÇ. HS.	1250	
336. Pelin TÜRE 1250		
679 DİĞ. OLAĞ. DIŞI. GEL.		1250
VE KARLAR. HS.		
Ortaklıktan çıkan Pelin TÜRE'nin		
almadığı payının 6. yılda gelir kaydı.		

10.Sonuç

Muhasebe 'işletmenin dilidir' şeklinde tanımlanmaktadır. Bu dil kullanılırken,varlık,gelir,sermaye,gelir,gider,hisse gibi terimlere sık sık rastlanır.Bütün yöneticiler söz konusu terimleri ve muhasebe ile ilgili diğer kavramları bilmek zorundadır.Muhasebenin, yalnızca profesyonel muhasebeciler tarafından anlaşılabilen teknik bir konu olduğu düşünülmemelidir.Bu nedenle sadece çok büyük bir işletmeyi yönetirken kullanılmaz.Kooperatiflerde bulunan yöneticiler yaptıkları her faaliyette muhasebe bilgilerinden faydalanırlar.Kooperatifin kuruluş kayıtlarını gerçekleştirirken,kooperatife yeni ortak alınırken, ortaklar sermayelerini arttırırken,ortakların kooperatiften ayrılmaları durumunda muhasebe bilgi ve kayıtlarından faydalanılmaktadır.Ayrıca kooperatiflerde gerçekleştirilen ticari mal alış ve satışları,alıştan ve satıştan iadeler gibi durumlarda da muhasebe yöneticisi olayların hepsini kayıt altına almaktadır.Bu muhasebe sistemi tarafından sağlanan finansal veriler, kooperatifin faaliyetlerinin planlanması ve kontrol edilmesine yardımcı olacaktır.

Kooperatifle ilgili finansal verilere gereksinme duyanlar,sadece yöneticiler değildir. Kooperatifin sahibi ya da ortakları, bankalar ya da diğer borç verenler,devlet kurumları bu verilere gereksinme duyarlar.Muhasebe sistemi, kooperatifin finansal faaliyetlerini izlemede ve bu faaliyetleri karar alanlara yardımcı olacak biçimde özetlemede kullanılan yöntem ve araçlardan oluşur.

Sonuç olarak, muhasebe sisteminin olmaması ya da verilerin sağlıklı ya da eksik olması demek, işletmenin dilinin eksik olması demektir.Muhasebe kayıtları olmaksızın kooperatifte gerçekleşen tüm işlemleri izleyebilmek ve denetleyebilmek imkansız olacaktır.Kooperatif yaptığı işlemler sonucu elde ettiği sonucu açık ve net olarak göremeyecek,sağlıklı kararlar alamayacak ve sonunda da zarar edecektir.Muhasebe verilerinin olmaması kooperatiflerin denetlenmesinde zorluklar yaratacaktır.Çünkü o durumda denetlemeyi gerçekleştirecek kişiye sunulan bilgiler düzensiz ve sağlıksız olacaktır.

Ayrıca kooperatifin sunduğu finansal veriler çeşitli çıkar gruplarını da çok yakından etkilemektedir. Bu bilgilerin olması kooperatifi çıkar grupları karşısında zor durumda bırakacaktır. Kooperatif ortaklarına bilgi veremeyecek,bu bilgiler olmaksızın kooperatif ihtiyaç duyduğunda kendine fon sağlayamayacaktır.

Bu yüzden; kooperatiflerin ve ona bağlı çıkar gruplarının sağlıklı karar alabilmesi için etkin bir muhasebe sistemi şarttır. İşletmenin sürdürdüğü faaliyetlerdeki sonuçlarını görüp önlem alabilmeleri için muhasebe bilgilerinin olması son derece önem arz etmektedir. Bu yüzden kooperatiflerin başarılı olabilmeleri için etkili ve etkin bir muhasebe sisteminin olması zorunluluğu aşikardır.

Kaynakça

Kooperatifler Kanunu

Vergi Usul Kanunu

Karanlık,Sebahattin (2009), Kooperatifler ve Muhasebesi,Nobel Yayıncılık:Ankara

http://www.csb.gov.tr/iller/dosyalar/dosya/il_webmenu8350.pdf

(Erşim Tarihi: 07/10/2016)

Mekân Pazarlaması Çerçevesinde Çanakkale İli Yenice İlçesinin SWOT Analizi İle Değerlendirilmesi*

Betül AKAN[1] **Beste Burcu KASAP[2]**

[1]Namık Kemal Üniversitesi Hayrabolu Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü Öğretim Görevlisi, bbalkan@nku.edu.tr

[2]Kırklareli Üniversitesi Babaeski Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Öğretim Görevlisi, bestekasap@kirklareli.edu.tr

Özet: Günümüzde pazarlamaya verilen önem artarak devam etmektedir. Pazarlama çalışmalarına ürün ve hizmetlerden sonra mekânlar da konu olmaktadır. Mekânların korunması, geliştirilmesi ve pazardan gereken payı alabilmesi için etkin pazarlama faaliyetlerinin uygulanması gerekmektedir. Bu gereklilik ile mekân pazarlama kavramı pazarlama literatürüne kazandırılmıştır. Mekân pazarlama anlayışı pek çok mekânı olduğu gibi Çanakkale ilini ve ilçelerini de etkisi altına almıştır. Bu çalışmanın amacı, Çanakkale ili Yenice ilçesini sosyal, kültürel ve ekonomik anlamda, SWOT analizi ile incelemek ve mekânın kalkınmasında mekân pazarlamanın önemini açıklamaktır. Yapılan çalışmanın ilçenin bugünkü durumunun değerlendirilmesi ve geleceğe yönelik kararların verilebilmesine olanak sağlaması, farklı düzeylerde yer alan karar alıcıların birbirlerinin düşüncelerini net olarak bilmelerine ve mevcut iletişimin güçlenmesine katkı sağlayacağı tahmin edilmektedir.

Anahtar kelimeler: Pazarlama, Mekân Pazarlaması, Kalkınma, SWOT Analizi, Yenice İlçesi.

*Çanakkale İli Yenice İlçesinin SWOT Analizi ile Sosyo Ekonomik Değerlendirilmesi" başlıklı yüksek lisans tez çalışmasından derlenerek hazırlanmıştır.

Evaluating with SWOT Analysis the Yenice City which the Town of Çanakkale within the Framework of Place Marketing

Abstract: The importance given to marketing has been increasing dramatically in today's fast-growing world. After services and products, now places have also started to be mentioned in marketing studies. It is very important to implement efficient marketing practices to protect and develop locations and to enable them to get what they need from the market. With this necessity, the concept of place marketing has taken its part in the marketing literature. Like many places, Canakkale province and its towns have also been affected by the approach of place marketing. It's expected; the study that was made, assessment of the current situation of the city and provide possibility to the given decision fort he future, desicion receivers who located at different levels knowing thinking of each other clearly and contribute to the strenghtening of the existing communication.

Key words: Marketing, Place Marketing, Development, SWOT Analysis, Yenice Town.

Giriş

Pazarlama günümüzde stratejik öneme sahip bir fonksiyondur. Artan önemi ile birlikte pazarlamanın alanı da günden güne genişlemiş, pazarlama sadece örgütlere özgü bir faaliyet olmaktan çıkmış; bireylerin, kurumların, mekânların ve hatta devletlerin kâr elde etmek, farklılaşmak ve hayatta kalabilmek için kullandıkları önemli bir araç olmuştur.

Kalkınma, iktisadi büyüme ile birlikte sosyal, kültürel, ekonomik ve örgütsel değişme olarak tanımlanabilir (Tenekecioğlu, 1994, 42). Ekonomik açıdan bir ülkenin kalkınması milli kaynakların en verimli şekilde kullanılarak dünya standartlarında mal ve hizmet üretmesine bağlıdır. Pazarlama; üretim öncesi başlayan bir işletme fonksiyonu olup mal, hizmet ve fikirlerin meydana getirilmesi, fiyatlandırılması, tanıtılması ve dağıtılması sürecidir. Kalkınmada istikrarı sağlamak ve ekonomik gelişmeyi güvenli kılabilmek için iyi teşkilatlanmış iç ve dış pazarlara ihtiyaç vardır. Bu nedenle üretime önem veren ekonomiler, üretilen mal ve hizmetleri, tüketicilere ulaştırabilecek pazarlama tekniklerini de ön plana çıkarmışlardır. Bununla

birlikte pazarlama faaliyetlerinin etkin şekilde uygulanması, milli gelirin artış hızına ve dolayısıyla ekonomik kalkınmaya katkı sağlamaktadır (Hosley ve Wee, 1988, 45).

Bugüne kadar yapılmış olan bölgesel araştırmalar incelendiğinde bir yörenin kalkınma potansiyellerini belirlemek için sosyal ve ekonomik olgulara önem verildiği görülmektedir. İzmir Ticaret Odasının (2003) yapmış olduğu "İzmir Stratejik Planı", Özaslan vd. (2001)'nin hazırladığı "Düzce İli Raporu", Gökçe vd. (2006)'nin "Suyun Öteki Yüzü GAP Bölgesi Baraj Göl Aynasında Kalacak Yörelerde İstihdam ve Yeniden Yerleştirme Sorunları Araştırması" adlı çalışması, Çağlar'ın (2003) "Barajlar Yeniden Yerleşim ve Sosyal Etkiler" adlı araştırması, yine Bircan vd. (2000)'nin hazırlamış olduğu "Osmaniye İli Raporu" çalışmaları, il ve ilçelerin sosyo ekonomik durumunu ortaya koyarken sosyal ve ekonomik sektörleri ele aldıkları görülmektedir.

İlçeler ile ilgili yapılan bilimsel araştırmalar; Yavaş'ın (2009) "Çanakkale'nin Yenice İlçesi Evlerinde Bulunan Geleneksel Türk Kadın Kıyafetleri" adlı çalışması giyim endüstrisi alanında, Ünsal'ın (2003) "Kompleks Sülfürlü Cevherlerin Ön Zenginleştirme Kriterlerinin İncelenmesi, Ön Ekonomik Değerlendirme", Bakır'ın (2005) "Hıdırlar Ilıcası (Çanakkale-Yenice) ve Dolayının Termal Hidrojeolojisi", Kıray'ın (2010) "Karadoru-Karaköy (Çanakkale) arasındaki Pb-Zn-Cu Cevherleşmelerinin Jeolojik ve Jeokimyasal Özellikleri", Akıska'nın (2010) "Yenice (Çanakkale) Bölgesindeki Cu-Pb-Zn Oluşumları" adlı çalışmaları madencilik alanında, Tokcan'ın (2002) "Çanakkale Yenice Eybek Dağları Florasının İncelenmesi" adlı çalışması ormancılık alanında, Balkan'ın (2010) "Çanakkale İli Yenice İlçesinin SWOT Analizi ile Sosyo-Ekonomik Değerlendirilmesi" adlı çalışması ise sosyo-ekonomik kalkınma alanında literatüre kazandırılmıştır. Ayrıca 2008 yılında gerçekleştirilen "Çanakkale İli Değerleri Sempozyumları"nda Yenice değerleri sempozyumu yapılarak ilçenin tanıtılması ve değerlerinin ön plana çıkarılması sosyo-ekonomik kalkınma açısından yöreye büyük katkı sağlamıştır.

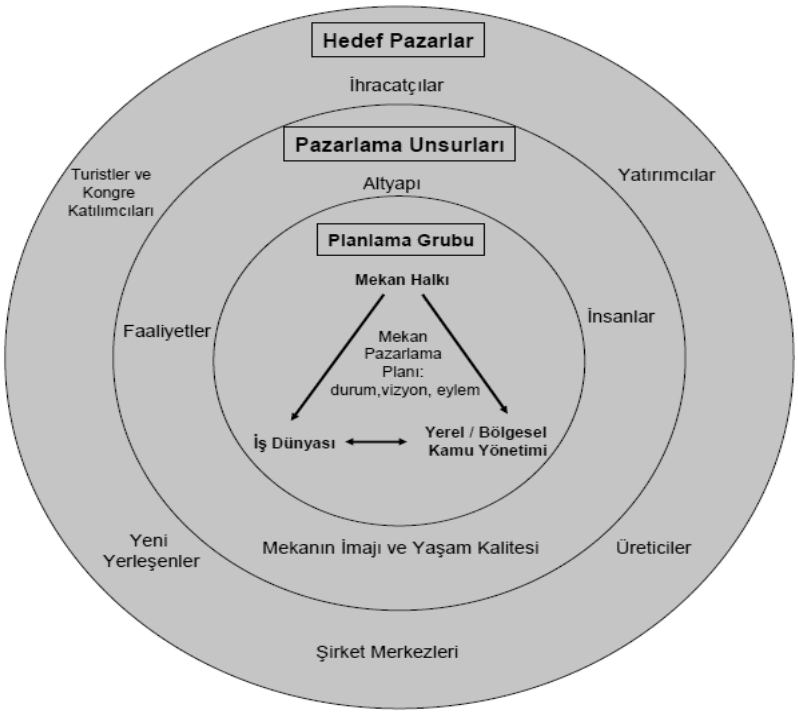
Bu çalışmada öncelikle mekân pazarlama kavramı ve öneminden bahsedilmiş olup Yenice ilçesi sosyo-kültürel ve sosyo-ekonomik değerler başlıkları altında incelenmiştir. Daha sonra araştırmadaki bulgular ortaya konulmuş ve elde edilen sonuçlar SWOT analizi perspektifinde değerlendirilmiştir. Son olarak ise ilçenin genel olarak SWOT analizi değerlendirilmesi yapılmış ve yöre ile ilgili olarak özellikle mekan pazarlaması bağlamında katkı sağlayacak önerilerde bulunulmuştur.

1. Mekân Pazarlaması Kavramı ve Önemi

Küreselleşen dünyada mekânların pazarlamaya konu olması, mekânlar arasında ciddi bir rekabet doğurmuştur. Söz konusu rekabetin günden güne artması, mekânların da ürün ve hizmetler gibi pazarlama stratejileri geliştirmelerine ve uygulamalarına sebep olmuştur. Rekabet güçlerini, turist ve ziyaretçi sayılarını arttırmak, mevcut ekonomik birimlerini geliştirmek, yeni yatırımlarla ekonomilerini ve ihracat hacimlerini büyütmek isteyen mekânlar ancak mekân pazarlaması ile söz konusu hedeflere ulaşabilmektedirler (İçli ve Vural, 2011, 152). Pazarlama; ürünün, hizmetin, fikrin, mekânın vb. meydana getirilmesi, fiyatlandırılması, tanıtım ve dağıtım faaliyetlerinin hepsini birden içine alan bir kavramdır. Bu kapsamda mekân pazarlaması mekânların sürdürülebilir kalkınmasına yönelik uzun süreye yayılan entegre bir süreçtir.

Amerikan Pazarlama Örgütü elektronik sözlüğünde mekân pazarlaması kavramı; pazarlamanın, hedef kitleyi etkilemek üzere itibarlı bazı olumlu yaklaşımlarla davranarak ürün ve hizmetlerin spesifik bir mekân ile ilişkilendirilecek şekilde tasarlanması olarak ifade edilmiştir (http://www.marketingpower.com/12.12.2009). Kotler ve arkadaşları, mekân pazarlaması ile ilgili olarak mekân pazarlama düzeylerinden söz etmektedir. Kotler ve arkadaşlarına göre stratejik mekân pazarlaması düzeyleri sistematik bir yapıdan oluşmaktadır ve bunlar hedef pazarlar, pazarlama unsurları ve planlama grubundan oluşan düzeylerdir.

Şekil 1: Mekân Pazarlamasının Düzeyleri



Kaynak: Kotler, P., Haider, D. H., Rein, I. (1993). Marketing Places Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States and Nations, New York: The Free Press, p.19.

Kotler ve arkadaşlarına göre, bir mekânın pazarlama faaliyetlerini yürüttüğü hedef pazarlar şunlardan oluşmaktadır (Kotler, Donalt ve Rein,1993,s.24):

- ✓ **Ziyaretçiler:** İşle ilgili ziyaretçiler (herhangi bir iş kurumuna ya da toplantıya katılanlar, bir mekânı inceleyenler, bir şeyler satmaya ve almaya gelenler) ve iş dışı ziyaretçiler (turistler ve seyahat edenler).
- ✓ **Yerleşik Yaşayanlar ve Çalışanlar:** Profesyonel çalışanlar (bilim adamları, doktorlar), yetenekli çalışanlar, varlıklı bireyler, yatırımcılar, araştırmacılar, girişimciler, vasıfsız çalışanlar.
- ✓ **İş ve Endüstri Kurumları:** Ağır endüstri, montaj sanayi, yüksek teknoloji, hizmet şirketleri vb., girişimciler.
- ✓ **İhraç Pazarları:** Uluslararası pazarlar, içinde yerel pazarların da bulunduğu diğer pazarlar.

Kotler'in mekân pazarlaması düzeylerinde yer alan pazarlama faktörleri ile mekânın cazip tarafları, alt yapı tesisleri, imajı ve yaşam kalitesi ifade edilmektedir. Modeldeki planlama ile ise belediye, ticaret odası, valilik, çeşitli sektörlerden iş toplulukları, üniversite, medya, vatandaşlar gibi aktörlerin bir araya gelerek ortaklaşa çalışmaları ve mevcut durumu değerlendirilmesi neticesinde belirlenecek vizyon ve uygulama planı anlatılmaktadır. Planlama aşamasında bir mekânın sahip olduğu değerler tespit edilip, mekânlar kimliklendirilmeli ve yeni değerler katma üzerine odaklanılmalıdır.

Mekân pazarlaması sürecinde rol oynayan önemli aktörler vardır. Mekâna olan ilgiyi arttırmak ve çeşitli yatırımcıları motive edip koordinasyonlarını sağlamak için bu aktörler kritik role sahiptir. Mekân pazarlama sürecinin sözü edilen aktörleri; yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası aktörlerdir (İçli ve Vural, 2011, 156):

- ✓ Mekân pazarlaması sürecinin yerel aktörleri, kamu ve özel sektör olarak iki ayrı bölümde incelenmektedir. Yerel aktörler, pazarlama planının oluşmasında ve uygulanması noktasında önemli görevler üstlenmektedirler. Mekâna ait alt yapı, yerleşim ve mimarinin planlanması, ulaşım, sağlık, eğitim hizmetlerinin etkin şekilde yürütülmesi görevleri yerel kamu yönetim ve

organizasyonun görevlerindendir. Özel sektör aktörleri daha çok iş dünyasına ilişkin çalışmaları yürütmektedir. Mekânda yaşayan yerleşik halkı oluşturan insanların istihdamı, ihtiyaçlarının giderilmesi ve mekânın ekonomisine ilişkin faaliyetler özel sektör aktörleri tarafından gerçekleştirilmektedir.

- ✓ Mekân pazarlamasında yer alan bölgesel aktörler: bölgenin kalkınmasına yönelik oluşturulmuş bölgesel acenteler, yerel ve devlet yönetim organları veya yöneticileri, bölgesel turizm sorumlularını kapsamaktadır.
- ✓ Mekân pazarlaması sürecindeki ulusal aktörler, hükümet ve devletin ilgili yönetim birimleri, ülke içindeki yatırım kurumları ve turizm ulusal organizatörleri vb. gibi turizm birimlerini ifade etmektedir.
- ✓ Mekân pazarlaması sürecinde uluslararası aktörlerin kapsamında elçilik ve konsolosluklar, yatırım acenteleri, şehir veya bölge ile bağlantılı ekonomik kalkınma acenteleri ile uluslararası şirketler yer almaktadır.

Mekân pazarlaması çalışmalarının başarıya ulaşması için tüm aktörlerin pazarlama anlayışı ve disiplini içinde sorumluluklarını yerine getirmeleri gerekmektedir. Bu sorumluluklar çerçevesinde mekânın mevcut durumunun tespit edilmesi için SWOT analizi mekân pazarlaması anlamında önemli başlangıç araçlarından biridir.

2. Yenice İlçesi Hakkında Genel Bilgiler

Yenice ilçesi 1936 yılına kadar Gönen ilçesine bağlı bir köy iken, 15.06.1936 tarih ve 3012 sayılı kanunla ilçe haline dönüştürülerek Çanakkale iline bağlanmıştır (İldirir, 2008, 9). 18 Mart 1953'te Gönen depreminde büyük yıkıma uğrayan ilçede, 270 hane içinden yalnızca 3 ev ayakta kalabilmiştir (Erdim, 2008, 93). Deprem felaketine maruz kalan ilçe devletin yardımları ile bugün bulunduğu yere taşınmıştır. İlçenin; 4 kasabası, 71 köyü ve 11 adet obası bulunmaktadır. Her beldesinde Belediye teşkilatı kurulmuş olan ilçede merkez dahil olmak üzere toplam 5 Belediye Teşkilatı yer almaktadır. İlçede genel olarak dağınık bir yerleşmeye rastlanmamaktadır.

2.1. Yenice İlçesinin Coğrafi Özellikleri

Marmara Bölgesi'nin Güney Marmara bölümünde, Biga Yarımadası'nın iç kesimlerinde yer alan Yenice ilçesi 1367 km^2'yi bulan yüzölçümü ile Çanakkale ilinin en büyük ilçesidir (İldirir, 2008, 9). İlçe toprakları; kuzeydoğu ve doğuda Balıkesir ili, Balya ve Gönen ilçeleri, güneyde Balıkesir ili, Edremit ve Havran ilçeleri, güneydoğuda Balıkesir ili İvrindi ilçesi, güneybatısında Bayramiç ilçesi, batı ve kuzeybatısında Çan ilçesi, kuzeyde ise Biga ilçesi ile çevrilidir (Yenice Kaymakamlığı, 2007, 1).

2.2. Sosyo-Kültürel ve Sosyo-Ekonomik Yapı

Ortalama hane halkı büyüklüğü sıralamasına bakıldığında; Çanakkale ili sonuncu sırada yer almaktadır. Bu durum Çanakkale için aile yapısının anne, baba ve bir çocuktan (çekirdek aile) oluşur hale geldiğini göstermektedir (DPT, 2004). İlçeye bir kütüphane ve Yenice Belediyesi tarafından açılan Etnografya müzesi hizmet vermektedir. Ayrıca kültür, sanat ve aktivite merkezi de burada yer almaktadır (Yenice Kaymakamlığı, 2007: 4). Yenice yöresi, el sanatları açısından incelendiği zaman yörede dokumacılığın çok eskilere dayandığı ve bölgeye yerleşen Türk boylarıyla başladığı görülmektedir. Ancak bu dokumaların karakteristik özelliklerini almaları daha sonraki zamanlara rastlamaktadır. Ancak köyden kente göç, tarıma ve hayvancılığa olan rağbetin artması ve teknolojinin ilerlemesi ve hazır dokumacılığın yerine geçmesi ile halıcılık olumsuz etkilenmiş hatta günümüzde yok denecek kadar azalarak tarihin sayfalarında yerini almıştır (Yanar, 2008: 271).

1996 yılında yapılan sosyo ekonomik gelişmişlik araştırmasında Yenice ilçesi Türkiye'de yer alan 858 ilçe içinde 478. sırada (Dinçer, 1996: 73) iken 2004 yılındaki araştırmada 872 ilçe içinde 530. sırada yer almaktadır (Dinçer, 2003: 111). Yenice ilçesi tarım yoğun bir ekonomiye sahiptir. Yöre halkı başta çiftçilik olmak üzere, hayvancılık, ormancılık gibi ekonomik faaliyetlerden geçimini sağlamaktadır. Yenice turizm

açısından önemli potansiyellere sahip bir yöredir. Ancak turizm ekonomik sektörler arasında ilçede son sıralarda yer almaktadır. Yenice ilçesinin turizm değerleri, kültür, inanç, doğa, termal turizm ve mesire ile yürüyüş yerleri olarak değerlendirilebilir.

3.Yenice İlçesi SWOT Analizi

GZFT analizinin ingilizcesi olan SWOT analizi; Strengths (Kuvvetli Yönler), Weaknesses (Zayıf Yönler), Opportunities (Fırsatlar) ve Threats (Tehditler) kelimelerinin kısaltılmış halidir (Halla, 2007, 137). SWOT Analizi'nin amacı, güçlü yönleri ortaya çıkarırken zayıf tarafları da düzeltmek için gereken durumları tanımlamaktır. Ayrıca oluşabilecek tehditler ve yaratılabilecek fırsatlar da detaylı bir şekilde belirlenip bu çerçevede değerlendirilmektedir (Janeckova, 2003, 32). Yenice ilçesinin SWOT analizi aşağıdaki gibidir;

3.1. Güçlü Yönleri

- Organik tarım yapılması için elverişli alanların mevcut olması
- Yörede verimli tarım arazilerinin bulunması
- Doğal su kaynaklarının bulunması
- İlçede gölet haline getirilebilecek birçok su kaynağının mevcut olması
- Kaz Dağı Milli Park'ına sahip olması
- Mülki idare ve belediyenin verimli olarak çalışması
- Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi'nin bulunması
- Yenice Meslek Yüksekokulu'nun ilçeye sosyal ve ekonomik açıdan katkı sağlaması
- İlçenin bilimsel çalışmalarının sıklık kazanması ile tarihsel açıdan önemli potansiyellerin ortaya çıkartılması ve turizm kapısını aralaması
- Çanakkale ili içinde yer alan ilçelerde kadın okuma-yazma oranının en yüksek olduğu ilçe olması
- Okullaşma oranının artması ile ilçe nüfusunun 3'te 1'inin eğitime dahil olması
- Sosyal Yardımlaşma Vakfı'nın yapmış olduğu çalışmalarla halkın ekonomik açıdan güven kazanması ve bu yönde oluşabilecek suç unsurlarının azalması
- Orman İlçe Müdürlüğü'nün titiz çalışmaları ile ormanların korunması
- Yörede bulunan salça fabrikalarının çoğunun dış piyasada ve iç piyasada dağıtımlarını gerçekleştirmesi
- Yörede bulunan küçük ve orta ölçekli işletmelerin istihdam olanakları sağlaması
- Turizm açısından yöreye önemli katkıda bulunan işletmelerin mevcut olması
- İlçede yapılan yaban domuzu avının turizme önemli ölçüde katkıda bulunması
- Kaynak sularının değerlendirilmesi
- Halkın yüksek hoşgörü ve güven duygusu
- Halkın Türk gelenek ve göreneklerine sahip çıkıyor olması

3.2. Zayıf Yönleri

- Yenice'nin Kazdağları'nda yer almasına rağmen isminin yeterince duyulmamış olması
- Turistik değerlerin bulunduğu yerlerde gerek tesis gerekse altyapı konusunda eksiklikler olması

- Dağ turizminin yeterince yaygınlaşmamış olması
- Kazdağları'nın doğasından yararlanılıp iyi bir turizm olgusunun geliştirilememiş olması
- Jeotermal kaynakların kullanılamaması
- İlçe genel nüfusunun okur-yazar açısından geride kalması
- İlçeye ait tarihi eserlere yeterince sahip çıkılamaması
- Eğitim sektöründe eğitimi destekleyici özel kurumların olmaması
- Yerel üreticinin desteklenmemesi sonucu çiftçilerin üretimde düşüşler yaşaması
- Yöre halkının iş imkânlarının kısıtlı olmasından dolayı dışarıda çalışması
- İlçenin beldeleri arasındaki refah farkı
- Tarımsal ürünleri pazarlama tekniği eksikliği
- İlçenin topraklarında Türkiye'nin kaliteli kırmızıbiberlerinin yetiştirilmesine rağmen bu konuda markalaşamaması
- İlçede yeterince konaklama yeri bulunmaması
- Genç nüfusun giderek azalması

3.3. Fırsatlar

- Endemik türe sahip olması (Örnek: Kazdağı Göknarı)
- Yeraltı zenginliklerinin bulunması
- Çanakkale çevresinin fay hatlarının çok olduğu bir saha olması nedeniyle ilçede jeotermal enerji kaynaklarının mevcut olması
- Çanakkale ili içinde ormanlık alanı en fazla olan ilçe olması
- İlçenin zengin flora ve fauna çeşitliliğine sahip olması
- Doğal su kaynaklarına olan talebin artması
- Yörede birçok tarihi eser ve doğa güzelliklerinin mevcut olması
- Edremit Körfezi üzerinde bulunan tatil yollarının Yenice ilçesinden geçmesi
- Av turizmi açısından büyük bir potansiyele sahip olması
- Kırsal turizm talebinin artma eğilimi
- Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi'nin desteği ile yapılan bilimsel araştırmalar ile Yenice'nin tanıtılması
- Arkeolojik araştırma ve çalışma gerektiren yerlerin olması
- Özel eğitim kurumlarının kurulma potansiyelinin olması
- İlçenin Çanakkale-Balıkesir arasında uğrak yeri olması
- İlçenin coğrafi konumu itibariyle kolay ulaşılabilir olması
- İlçenin büyük yerleşim yerlerine yakın olması
- İlçenin birçok tarihe ev sahipliği yapan bir coğrafyada yer alması

3.4. Tehditler

- İlçenin deprem kuşağında yer alması
- Maden arama çalışmalarında ormanların tahrip edilmesi
- Yabancı sermayeli işletmelerde sanayi ürünü olan biberin yabancı marka adı altında dış piyasaya sürülmesi
- İthal ürünlerinin maliyetlerinin düşük olmasından dolayı ilçenin kendi ürünlerini pazarlayamayacak hale gelmesi
- İlçe sınırlarının Balıkesir'e çok yakın olması ve göç vermesi
- Kazdağları'nın ulaşıma kapalı olması sebebiyle turizm değerlerinin iyi bir şekilde sergilenememesi

4. SWOT Analizinin Değerlendirilmesi

İlçede halen gelenek ve göreneklere önem veriliyor olması halkın kültürel dokusunun bozulmadığını göstermektedir. İlçenin bulunduğu coğrafyanın da etkisi ile birçok doğal ve kültürel zenginliklere sahip olduğu görülmektedir. Bu tarihi zenginliklerin daha iyi sergilenebilmesi için düzenli bir Etnografya Müzesi yapılması gerekmektedir. Eğitim açısından değerlendirildiğinde ilçede kadın okuma-yazma oranının erkeklerden daha yüksek olduğu fakat tahsil derecesi açısından bakıldığında kadınların oranının erkeklerden daha düşük olduğu saptanmıştır. Bu oranın kadınlarda da arttırılması için gerekli çalışmalar yapılmalıdır.

İlçede eğitimi destekleyici tek özel eğitim kurumunun olması bu sektörde rekabet yaratılmadığından dolayı eğitim kalitesinin düşmesine neden olabilmektedir. Bundan dolayı ilçede ve beldelerinde özel eğitim kurumları açılarak rekabet ortamı sağlanmalıdır. Böylece öğrencilerin yapılacak sınavlarında başarıları artacaktır. Ayrıca bu kurumlar istihdam olanağı da yaratacaktır.

Yenice ilçe merkezinde bulunan Yenice Meslek Yüksekokulu yöreye hem sosyal hem de ekonomik yönden birçok fayda sağlamıştır. Okulda yeni bölümlerin açılması öğrenci sayısının artmasını sağlamış ve yöreye hareketlilik kazandırmıştır. Fakat bu durum barınma problemlerini beraberinde getirmiş ve özellikle erkek öğrenciler için barınma sıkıntı haline gelmiştir. Bundan dolayı öğrenci sayıları ve cinsiyetleri göz önünde tutularak yeni yurtlar açılmalı ve barınma sorununa çözüm getirilmelidir. Ayrıca öğrencilerin sosyal açıdan da vakit geçirebileceği mekânlar yapılmalıdır.

Sosyal Yardımlaşma Vakfı ilçe halkı için büyük önem arz etmektedir. Bu kurum aracılığı ile yapılan yardımlar hem yardıma muhtaç kişilerin desteklenmesine hem de iş imkanı sağlayarak ekonomik yönden ilçenin kalkınmasına ve istihdam olanaklarının yaratılmasına imkan vermektedir. Bu yardımlar sayesinde imkanı olmayan girişimciler kendi işlerini kurmakta ve ilçenin kalkınmasına yardımcı olmaktadırlar.

İlçede altyapı durumuna bakıldığında çalışmaların her geçen gün arttığı ve yörenin altyapı hizmetlerini kullanımı açısından daha iyi duruma geldiği saptanmıştır. Bunun için yörede Yenice Belediyesi çalışmaları hızla sürdürülmektedir. Yörenin tanıtılması açısından ilçede etkin medya araçlarının kullanılması gereklidir. Bu yüzden hem görsel hem işitsel açıdan ilçenin tanıtılması için çalışmalar yapılması gerekmektedir. Bu durum ilçenin sosyal, kültürel açıdan gözler önüne serilmesini sağlayarak yörenin ekonomik açıdan kalkınmasına yardımcı olacaktır.

Yörede tarım ağırlıklı bir yapı olması ve en çok yetiştirilen ürünün kırmızı biber olması halkın bu konuda iş alanına sahip olması anlamına gelmektedir. Kırmızı biberin bol olarak bulunması ilçe merkezi ve çevresinde bununla ilgili birçok fabrika ve işletme açılmasını sağlamıştır. Bu da yörede iş sahası yaratmakta ve birçok işçi çalıştırılması imkânını sunmaktadır. Fakat işyerlerinin politikaları, dış piyasanın baskısı ve maliyetler açısından fabrikalar daha az işçi çalıştırmakta ya da ucuz işgücü kullanmaktadırlar. İlçede diğer bir sorunda çok fazla kooperatif bulunmamasıdır. Birlik sağlanabilmesi için tarım kooperatiflerinin kurulması gerekmektedir.

Hayvancılık açısından ise ilçede yeterince kooperatif bulunmakta ve bu durum sistemli bir şekilde sürdürülmektedir. Hayvan sağlığına bakıldığında ilçe ve köylerinde sorun bulunmamakta Tarım İlçe Müdürlüğü tarafından bu durum düzenli olarak takip edilmektedir. İlçenin değerlerini korumak ve etkin bir şekilde yararlanabilmek adına tarımda olduğu gibi diğer alanlarda da ilgili birimlerin desteklemesi gerekmektedir.

İlçe madencilik sektöründe birçok işletmeye sahip olup istihdam hacmi geniş olan sektörlerden birisidir. Yörede yer altı zenginliklerinin bol miktarda bulunması bunları işleyecek tesislerin kurulması ihtiyacını doğurmuştur. Bu doğrultuda kurulan işletmeler hem ilçe halkına istihdam olanağı sağlamakta hem de birçok alt sektörün bu sektörle bağlantısını sağlayıp piyasaya canlılık kazandırmaktadır. Fakat 2007 yılının sonlarında yaşanan küresel krizin de etkisi ile diğer sektörlerde olduğu gibi bu sektörde olumsuz etkilenmiş ve birçok işçi işten çıkarılmak zorunda kalınmıştır. Ayrıca diğer yan sektörlerde bu krizin etkisi ile işlerine ara vermişlerdir. Kriz sonrası dönemde ise işletmelerin bir kısmı faaliyetlerine kaldığı yerden devam ederken bir kısmı ise faaliyetlerini durdurmak zorunda kalmıştır. Bu durum en çok geçimini madencilikten sağlayan aileleri etkilemiştir.

Ormancılık açısından yöre zengin doğal kaynaklara sahiptir. Bu hem istihdam hem de yörenin turizm potansiyeli açısından önem arz etmektedir. Yörede ormanlık alanların çok olması olası bir yangın felaketini mümkün kılmaktadır. Fakat genel olarak bakıldığında orman yangınları çok fazla görülmemektedir. Ayrıca yörede Kazdağı endemik türü mevcut olup bu bitki tarihi açıdan da önem taşımaktadır. Ormancılık sektöründe de sahip olduğu potansiyel nedeni ile yöre halkına istihdam olanağı da sunmaktadır. Bunun yanında yörenin sahip olduğu doğal güzellikler turizm açısından gelir imkânı sağlamaktadır. Yörede ormanlık alanların çok olması ve yolların ulaşıma elverişli olmaması kişilerin Yenice yolunu kullanamamasına neden olmakta bu da Yenice'nin sahip olduğu değerlerin sergilenememesine ve bu değerlerden faydalanamamasına yol açmaktadır. Bu sorunun çözülmesi için belediye gerekli çalışmaları yapmalı ve bu doğal güzellikleri ilçeye turizm girdisi olarak kazandırmalıdır.

Turizm açısından bakıldığında; ilçede bu sektör son sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu sektörün halkın geçim kaynağına katkısı arzu edilen düzeyde değildir. Yörede kültür turizmi yanında, termal turizm imkânı da söz konusudur. Fakat bu turizm imkanı yeterice değerlendirilememektedir. Jeotermal kaynakların öneminin arttığı günümüzde bu değerlere gerek kamu gerekse özel kurumların desteği ile sahip çıkılmalıdır. Kazdağları'nın ilçe sınırlarında yer alması ilçeye doğa ve av turizmi açısından katkıda bulunmaktadır. Dağ ve av turizmi aracılığı ile ilçeyi her yıl belirli dönemlerde yerli ve yabancı turistler ziyaret etmektedirler. Ayrıca av turizminin düzenli bir şekilde yapılması da avlanan hayvanların türünün korunmasını sağlamaktadır.

Hizmet sektörünün içinde yer alan konaklama yerleri dışarıdan gelen halkın barınması için de imkan sunmaktadır. Daha önce Çan'a gitmek zorunda kalan bireyler için şuanda ilçe merkezinde konaklayacakları yerler mevcuttur. İlçe sanayi açısından pek gelişmemiş olmakla birlikte daha çok tarıma dayalı bir sanayileşme söz konusudur. İlçede kırmızı biber üretimi önemli bir yere sahiptir. Fakat sahip olduğu bu değeri markalaştırma çabasına girilememiştir. Bu süreçte özel ve kamu kurumlarının desteği şarttır. Bu süreç başarılı bir şekilde yönetilemezse ilçenin sahip olduğu değerlerin kaybolması kaçınılmaz olacaktır.

İlçe hakkında çok fazla çalışma bulunmadığından dolayı çalışmada elde edilen sonuçlar ile istenilen hedeflere belirli ölçüde ulaşılmıştır. Bunun yanında dönemsel raporlar ve yıllık veriler gibi birincil kaynaklara rahatça ulaşılmış fakat detaylara inilememiştir. Ayrıca veriler güncellenmeye çalışılmış fakat tüm veriler için bu mümkün olamamıştır. Yörenin mekân pazarlaması bağlamında kalkınabilmesi için akademik anlamda daha çok çalışma yapılması gerekmektedir. Ayrıca bu çalışmalar yetkili kişiler ile yöre halkı tarafından desteklenmelidir.

Sonuç ve Öneriler

Yenice, Marmara Bölgesi'nin Güney Marmara bölümünde, Biga yarımadasının iç kesimlerinde yer alan, ormanlık alanlar açısından zengin, turizm potansiyeli yüksek ve bulunduğu coğrafi konum nedeniyle çeşitli tarım ürünlerine sahip küçük bir ilçedir. Sahip olduğu bu güçlü yönler yeterince değerlendirilemediği için Yenice ilçesinin birçok zayıf yönü olduğu görülmektedir. Bu zayıflıkların çoğu pazarlama çalışmalarının eksikliğinden kaynaklanmaktadır.

Genel olarak fırsat ve tehditler incelendiğinde; Yenice ilçesinin coğrafi konumu itibarıyla zengin tarihi ve doğal güzellikleri fırsatlarını oluştururken, organize olmuş pazarlama faaliyetlerinin bulunmaması ilçe için tehditleri doğurmaktadır. İlçede gerek ulusal gerek uluslararası pazarlarda markalaşabilecek değerlere sahip olunmasına rağmen, marka yaratılamamış ve yerel üretim yeterince gelişememiştir.

İlçenin zayıf yönlerini güçlü yönler, tehditlerini fırsatlar haline getirebilmek için değişime açık, yenilikçi bir perspektif ile gelişim projeleri üretilmeli ve bu projelere ilçenin tüm paydaşları (yöre halkı, kamu-özel sektör temsilcileri, sivil toplum örgütleri vb…) dahil edilmelidir. Çalışmalar, mekân pazarlaması anlayışı içerisinde, duyurum ve tanıtım odaklı, ilçenin değerlendirilemeyen potansiyellerini ilçe kalkınmasına kanalize edecek şekilde yönlendirilmelidir.

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi'nin yapmış olduğu ve yapacağı akademik çalışmaların Yenice ilçesinin tanınmasında ve kalkınmasında büyük payı olacaktır. Üniversiteler bulundukları yerleri kalkındıran ve geleceğe taşıyan önemli eğitim kurumlarıdır. Bu nedenle Yenice ilçesinin tanıtılması için ilçede yer alan diğer kişi ve kuruluşların üniversiteler ile işbirliği içinde olmaları gerekmektedir.

Kaynakça

American Marketing Association, <http://www.marketingpower.com>, (Erişim Tarihi: 12.12.2014).

Akıska, S. (2010). Yenice (Çanakkale) Bölgesindeki Cu-Pb-Zn Oluşumları, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi: Ankara.

Bakır, A. (2005). Hıdırlar Ilıcası (Çanakkale-Yenice) ve Dolayının Termal Hidrojeolojisi, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi: İstanbul.

Balkan B. (2010). Çanakkale İli Yenice İlçesinin Swot Analizi İle Sosyo Ekonomik Değerlendirilmesi, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale: Onsekiz Mart Üniversitesi: Çanakkkale.

Bircan, İ., Kulhan, E., Özaslan, M., Sabuncu, A. (2000). Osmaniye İli Raporu, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, DPT.

Çağlar, A. (2003). Barajlar: Yeniden Yerleşim ve Sosyal Etkiler, Sosyoloji Derneği Yayınları, Yayın No:12, Ankara.

Dinçer, B., Özaslan, M., Satılmış, E. (1996). İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Yayın No: DPT 2466, Ankara, <http://ekutup.dpt.gov.tr /bölgesel/dincerb/il/1.pdf > (Erişim Tarihi: 22.03.2014).

Dinçer, B., Özaslan, M. (2003). İlçelerin Sosyo- Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması, Seçilmiş Göstergeler İtibariyle İlk ve Son 25 İlçe Sıralaması, Ankara.

<http://ekutup.dpt.gov.tr/bolgesel/gosterge/2004/ilce.pdf> (Erişim Tarihi: 22.03.2014).

DPT (2004). Devlet Planlama Teşkilatı, Çanakkale İli Gelişmişlik Performansı, Sosyo Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması.

<http://www.dpt.gov.tr/bgyu/ipg/marmara/canakkaleper.pdf> (22.03.2013).

Erdim, N. (2008). Yenice Depremi ve Yenice Halkının Depreme Karşı Duyarlılığı, Yenice Değerleri Sempozyumu, Çanakkale, Boğaz Matbaası, 81-112.

Gökçe, B., Şahinöz, A., Saltık, A., Doğanay, S., Tayanç, T., Ozansoy, C. (2006). Suyun Öteki Yüzü GAP Bölgesi Baraj Göl Aynasında Kalacak Yörelerde İstihdam ve Yeniden Yerleştirme Sorunları Araştırması, Sosyoloji Derneği Yayınları, Yayın No:17, Ankara.

Halla, F. (2007). A SWOT Analysis of Strategic Urban Development Planning: The Case of Dar es Salaam City in Tanzania, Habitat International, 31(1), 130-142.

Hosley, S., Wee, C. H. (1988). Marketing and Economic Development: Focusing On the Loss Developed Countries, Journal of Macromarketing, 8 (1), 43-53.

İçli, Eti, G., Vural, B., B. (2011). Kırklareli İlinin Sosyo-Ekonomik Kalkınmasında Mekân (Şehir) Pazarlamanın Rolü, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 13, 140-154.

İldirir, M. (2008). Yenice'nin Sayısal Göstergeleri, Yenice Değerleri Sempozyumu, Çanakkale, Boğaz Matbaası, 9-26.

İzmir Ticaret Odası (2003). 2003-2012 İzmir Stratejik Planı, Uludağ Üniversitesi.

Janeckova, L. (2003). Doing Business in Central Europe Marketing Of Services, Silesian University in Opava Printing Office Kleinwachter Frydek-Mistek, Karvina.

Kıray, D. (2010). Karadoru-Karaköy (Çanakkale) Arasındaki Pb-Zn-Cu Cevherleşmelerinin Jeolojik ve Jeokimyasal Özellikleri, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.

Kotler, P., Haider, D. H., Rein, I. (1993). Marketing Places Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States and Nations, New York: The Free Press.

Özaslan, M., Erşahin, G., Akkahve, D., Sabuncu, A. (2001). Düzce İli Raporu, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Yayın DPT: 2578.

Tenekecioğlu, B. (1994). Makro Pazarlama, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.

Tokcan, M. (2002). Çanakkale Yenice Eybek Dağları Florasının İncelenmesi, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

Ünsal, S. (2003). Kompleks Sülfürlü Cevherlerin Ön Zenginleştirme Kriterlerinin İncelenmesi, Ön Ekonomik Değerlendirme, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.

Yanar, C. (2008). Çanakkale Yenice Yöresi Geleneksel Mimarisinde Ahşap Kullanımı, Yenice Değerleri Sempozyumu, Çanakkale, Boğaz Matbaası, 251-260.

Yavaş, E. (2009). Çanakkale'nin Yenice İlçesi Evlerinde Bulunan Geleneksel Türk Kadın Kıyafetleri, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.

Yenice Kaymakamlığı (2007). Yenice İlçesi Brifing Raporu, Çanakkale, Yenice.

Governance of Sovereign Wealth Funds

S. Ahmet Menteş

Namık Kemal University

Abstract: SWFs (Sovereign Wealth Funds) are pools of government-owned or government controlled funds that include international assets. After 2000s SWFs have rapidly become popular international financial institutions. SWFs have risen dramatically in number in recent years and the asset size controlled by SWFs reached 7.4 trillion US Dollars as of March 2016. SWFs and their potential impact on economic systems, domestic as well as international, have come under increasing scrutiny. The concerns were based on the idea that SWFs' lack of transparency and the opaque nature of these funds. Concerns about SWF increased efforts to find international standards for good governance of these funds. This study aims to explore the governance issues of SWFs and reviews the governance mechanisms that are proposed for good governance.

Key Words: Sovereign Wealth Funds, Governance, Transparency, Accountability, Fund Management

Introduction

Globalization has forced nation-states to share their sovereignty not only with other states but also with supranational and non-governmental institutions. This is partly caused by a long period of economic and financial globalization. Sovereign wealth funds (SWFs) are huge investment vehicles that became visible as an outcome of the financial globalization and they provide an excellent opportunity to understand the changing dynamics of contemporary capitalism and global economic integration. (Dixon and Monk, 2011).

Musacchio and Lazzarini (2014) and Aguilera et. al. (2016) have indicated that, the world is at door steps of a new era which is called the state capitalism. This new era is characterized by ownership models which were not common before, such as sharing ownership with nongovernmental owners, supporting private firms via subsidized credits and other state protections. The goals of the state in this new era, called the state capitalism, can often be conflicting with market capitalism (Aguilera et. al. 2016). Similarly, Gilson and Mailhaupt (2007) underline that the conflicts about SWFs are caused by the friction of two concepts, state capitalism and market capitalism. Market capitalism is defined by minimal government intervention in the economy and by individual firms whose objective function is to maximize their value. On the other hand, state capitalism is concerned with maximizing the value of a country's economy as a whole (e.g. China) and is characterized by a government that has a significant role in the economy.

The first state SWF was actually established as far back as 1953by Kuwait. It started as an operation to manage the country's oil revenue surpluses through a London office, and in 1983 it was officially established as a public government entity called the Kuwait Investment Authority (Kuwait Investment Authority). Although Sovereign wealth fund (SWF) is not a new phenomenon for the global financial system, the term was introduced by Rozanov in 2005. Since the SWFs have very heterogeneous properties it's not surprising to have different definitions for the term.

Truman (2010) defines SWFs as pools of government-owned or government controlled funds that include some international assets. The International Working Group of Sovereign Wealth Funds (2008) defines SWFs as ''special purpose investment funds or arrangements, owned by the general government. Created by the general government for macroeconomic purposes, SWFs hold, manage, or administer assets to achieve financial objectives, and employ a set of investment strategies which include investing in foreign financial assets''. Xialoi et. al. (2014) define SWFs as government-owned or controlled funds operated as the government's investment tools, in order to achieve a series of economic and political objectives.

The Rise of SWFs

After 2000s SWFs have rapidly become popular international financial institutions. Sovereign wealth funds have risen dramatically in number in recent years. Before the turn of the century, there were only 23

SWFs. Since 2000, that number has nearly tripled to 78 by 2016. The number of SWFs is expected to continue increase as Turkey plans to put forward a legislation to create a SWF. As of March 2016 SWFs are estimated to have over $7.4 trillion in assets under management globally (SWF Institute). Imbalances in global trade as well as high commodity prices are the main driving forces behind this rapid growth of SWFs.

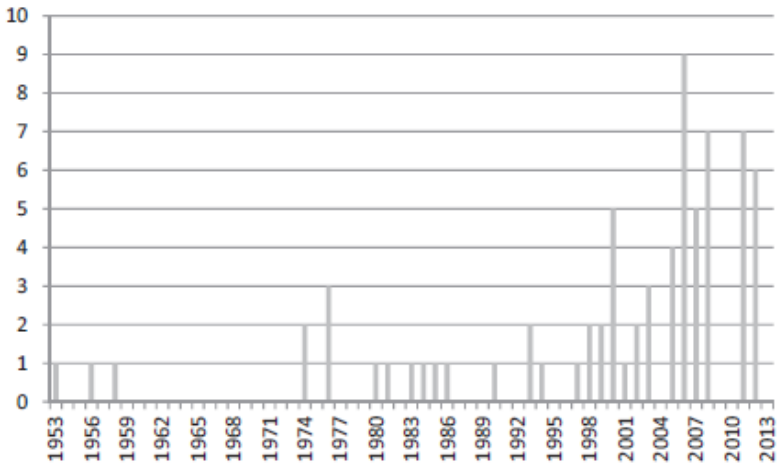


Fig 1: Increase in SWFs Assets from 2007 to 2014 (Source: Sovereign Wealth Fund Ranking (2014)).

SWFs are usually funded by "commodity export revenues or the transfer of assets directly from official foreign exchange reserves. In some cases, government budget surpluses and pension surpluses have also been transferred into SWFs" (Butt, Shivdasani, Stendevad, & Wyman, 2008).Two thirds of the sovereign wealth fund industry (by size) has been funded by selling underground assets such as oil, natural gas, copper and diamonds. These funds often comprise a large part of commodity exporters' (Azerbaijan, Qatar, Saudi Arabia, Norway and United Arab Emirates) wealth (SWF Institute,2013; IMF,2013).

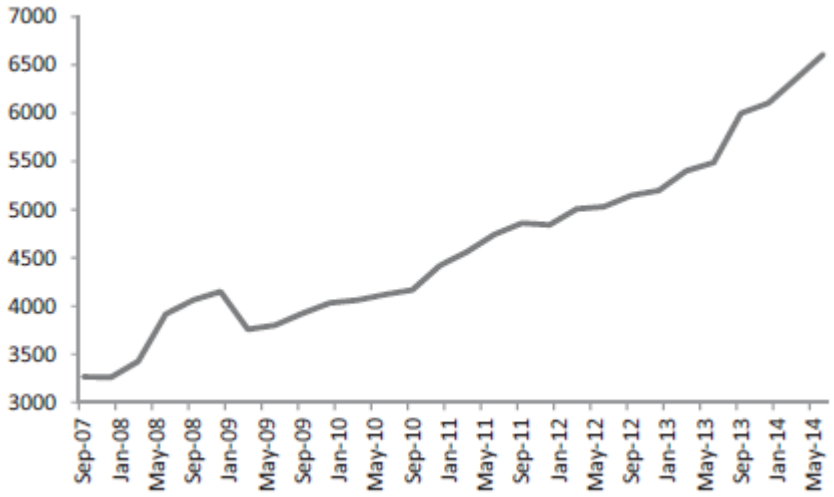


Fig 2: Increase in SWFs Assets from 2007 to 2014 (Source: Sovereign Wealth Fund Ranking (2014)).

The main purpose for the establishment of SWFs is stabilizing government and export revenues, accumulation of savings for future generations in resource-rich countries to offset the future lack of natural resources, and or/the management of foreign reserves (Aizenman & Glick, 2007; Beck & Fidora, 2008;Urban, 2011).

There are mixed findings about the impacts of SWFs on the financial markets. Numerous researchers point out that a very important benefit of SWFs come from their nature as long-term investors with low leverage which plays a long-term stabilizing role on liquidity and financial markets supporting higher economic growth (Alhasel 2015, Baker & Boatright, 2010; Butt et al., 2008; Makhlouf, 2010). Balin (2008) also states that SWFs support market liquidity and lower costs of capital. It has to be noted that SWFs played an important role at 2008 financial crisis by injecting capital into three large U.S. financial institutions: Citigroup, Morgan Stanley, and Merrill Lynch. This increased the popularity of SWFs and made them seen as super heroes that save the banking industry by purchasing stocks of institutions facing financial difficulties: Abu Dhabi Investment Authority acquired a 4.9% stake in Citigroup for $7.5 billion, China Investment Corporation acquired a 9.9% stake in Morgan Stanley for $9.7 billion, and Merrill Lynch sold 9.4% of its equity to Temasek Holdings (Ainina and Mohan 2010).

Governance Concerns About SWFs

The rise in the number and size of SWFs represents a dramatic increase in the role of governments in the ownership and management of international assets. Consequently, the management of these funds and their potential impact on economic systems, domestic as well as international, have come under increasing scrutiny. The concerns were based on the idea that SWFs' "lack of transparency" and the "opaque nature" of these funds (Couturier et al. 2009). Presently, SWFs are interpreted as a symbol of a shift in global power. This raises questions about the possible abuse of markets and fears that SWFs will be used for political and strategic purposes (Hassan 2009).

As mentioned above, concerns about SWFs' lack of transparency and opaque nature is not rootless. Most of the countries do not provide information on the operations and financial position of their SWFs. Very few of SWFs have a clear and comprehensive strategy, this combined with lack of transparency and accountability practices, measuring the performance of these government owned funds very complicated (Bahgat 2008). Lack of transparency is a problem that causes suspicion about the agenda of SWF for the host country (where the investment is made). Gieve (2009) and Truman (2008) argue that SWFs need to be more transparent otherwise will be faced with financial protectionism which led some host countries to introduce new regulatory proposals against the potential negative impact of SWFs (Monk, 2008). Bahgat (2008) argues that this protectionist approaches have the potential to have negative implications on the global economy.

Wang and Li (2016) argue that SWFs with clear governance rules play a critical role to address the concerns and clear them in an effective manner and domestic politics plays a fundamental role in SWF governance. SWF governance most likely will be strong and transparent when a country is democratic and has solid and well functioning governance mechanisms. Because democracy supports SWF institutionalization by its need for strong rule of law, voters trying to constrain opportunistic behaviors of politicians, and the free flow of information.

Concerns about SWFs united international financial community and increased efforts to find international standards for good governance of these funds. This paved the way to the establishment of institutions like the International Working Group (IWG) on SWFs to develop some rules for both SWF-hosting and investment-recipient countries. These set of rules are called the ‘‘Santiago Principles’’. Santiago Principles promote a list of Generally Accepted Principles and Practices (GAPP). The aim of the GAPP is to identify a framework that properly reflect appropriate governance and accountability arrangements as well as the conduct of investment practices by SWFs on a prudent and sound basis (International Working Group (IWG) of SWFs, 2008).

Rozanov (2009) exhibits that the outsourcing of SWFs' management and thus the compliance with the ''Santiago Principles'' increases transparency of a particular SWF and eliminates concerns about strategic behavior. In turn, this improves investment possibilities and results in higher returns.

Also, The SWF Institute came out with the Linaburg-Maduell Transparency Index in 2008 and has been used worldwide since then as the global standard benchmark. It is a 10-point scale based off ten principles of transparency, each adding one point to the index rating. SWF Institute recommends a minimum rating of 8 out of 10 in order to claim adequate transparency (SWF Institute). Both of these indices supports the involvement of external managers as a point that delivers positive scores for a SWF and makes it more transparent (Grigoryan, 2015).

The Truman's scoreboard for SWFs (Truman 2007) is another helpful tool to understand and rate SWFs, it's developed to measure transparency and governance of SWFs. It covers four basic categories: (1) structure, (2) governance, (3) transparency and accountability, and (4) behavior. Within each category we pose a set of yes/no questions. The total number of questions is 25. All of the indices and scorecards explained above are useful tools to help researchers and all stakeholders to better understand analyze SWFs.

Conclusion

The long period of economic and financial globalization has forced nation-states to share their sovereignty not only with other states but also with supranational and non-governmental institutions. This new era is called the state capitalism and it conflicts with market capitalism. SWFs are the popular actors of this new era. The management of these funds and their potential impact on economic systems, domestic as well as international, have come under increasing scrutiny. The concerns were based on the idea that SWFs' "lack of transparency" and the "opaque nature" of these funds. This raises questions about the possible abuse of markets and fears that SWFs will be used for political and strategic purposes.

Concerns about SWFs united international financial community and increased efforts to find international standards for good governance of these funds. One of the leading result of these efforts is the Santiago Principles. These principles aim to identify a framework that properly reflect appropriate governance and accountability arrangements as well as the conduct of investment practices by SWFs on a prudent and sound basis.

Also indices to measure the transparency of SWFs are established. The SWF Institute came out with the Linaburg-Maduell Transparency Index in 2008 and has been used worldwide since then as the global standard benchmark. Another popular index is the Truman's scoreboard which is developed to measure transparency and governance of SWFs.

References

Aguilera, R.V., Capape, J., and Santiso J. (2016). Sovereign Wealth Funds: A Strategic Governance Review, Academy of Management Perspectives 2016, Vol. 30, No. 1, pp. 5–23.

Ainina, F., & Mohan, N. (2010). Sovereign Wealth Funds: Investment and Governance Practices. Journal of Asia-Pacific Business, Vol. 11, No. 4, pp. 278–295.

Aizenman, J., & Glick, R. (2007). Sovereign wealth funds: Stumbling blocks or stepping stones to financial globalization? FRBSF Economic Letter, 2, 38.

Alhashel, B. (2015). Sovereign Wealth Funds: A Literature Review. Journal of Economics and Business 78, pp. 1–13.

Balin, B. J. (2008). Sovereign wealth funds: A critical analysis. John Hopkins University School of Advanced International Studies

Bahgat, G. (2008). Sovereign wealth funds: Dangers and opportunities. International Affairs, Vol. 84, No. 6, pp. 1189–1204.

Baker, C., & Boatright, J. R. (2010). Sovereign wealth funds. Finance Ethics: Critical Issues in Theory and Practice, pp. 253–271.

Beck, R., & Fidora, M. (2008). The impact of sovereign wealth funds on global financial markets. Intereconomics, Vol.43, No. 6, pp. 349–358.

Bortolotti and Miracky (2009)

Butt, S., Shivdasani, A., Stendevad, C., & Wyman, A. (2008). Sovereign wealth funds: A growing global force in corporate finance. Journal of Applied Corporate Finance, Vol. 20, No.1, pp. 73–83.

Couturier J, Sola D, Stonham P (2009). Are sovereign wealth funds ‘‘white knights’’? Qual Res Financ Mark, Vol.1, No. 3, pp.142–151.

Dixon, A., & Monk, A. (2011). Rethinking The Sovereign in Sovereign Wealth Funds

Fund Rankings, SWF INST., http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/ (last visited June 25, 2016).

Gieve, J. (2009). Sovereign wealth funds and global imbalances. Revue d’économie financière (English ed.), Vol. 9, No. 1, pp.163–177

Gilson, R. J., & Milhaupt, C. J. (2007). Sovereign wealth funds and corporate governance: A minimalist response to the newmercantilism. Stanford Law Review, 60, p.1345

Grigoryan, A. (2015) Delegation in Sovereign Wealth Funds. International Review of Economics, Vol. 62, No. 4, pp.363-380.

Hassan A (2009) A practical guide to sovereign wealth funds. Euromoney Institutional Investor Plc, London

IMF, 2013. World Economic Outlook Database. International Monetary Fund, Washington, D.C.

International Working Group of SWFs, Generally Accepted Principles and Practices "Santiago Principles", 2008

Kuwait Investment Authority, http://www.kia.gov.kw/en/Pages/default.aspx

Makhlouf, H. H. (2010). Sovereign wealth funds. International Journal of Government Financial Management, Vol. 10, No. 1, p. 35.

Mattoo, A., & Subramanian, A. (2009). Currency undervaluation and sovereign wealth funds: A new role for the world tradeorganization. World Economy, Vol. 32, No. 8, pp. 1135–1164

Monk, A.H., 2008. Recasting the sovereign wealth fund debate: trust, legitimacy, and governance. Working Paper.

SWF Institute, 2013. Sovereign Wealth Fund Rankings. Sovereign Wealth Institute Webpage.

Rozanov A (2005) Who holds the wealth of nations? Cent Bank Journal, Vol.15, No. 4, pp. 52–57.

Truman, E. M. (2007). A Scoreboard for Sovereign Wealth Funds, Conference on China's Exchange Rate Policy

Truman, E. M. (2008). Sovereign wealth funds: The need for greater transparency and accountability. Peterson Institute for International Economics.

Truman E.M. (2010). Sovereign Wealth Funds: Threat or Salvation? Peterson Institute for International Economics.

Truman E.M. (2011). Are Asian Soveregin Funds Different? Asian Economic Policy Review, No. 6, pp. 249-268.

Urban, D. (2011). The role of sovereign wealth funds in global management of excess foreign exchange reserves. ComparativeEconomic Research, Vol. 14, No. 2, pp.143–158.

Wang and Li (2016) Democracy, Veto Player, and Institutionalization of Sovereign Wealth Funds, International Interactions Vol. 42, No:3, pp. 377–400.

Xiaolei Sun a,n, JianpingLi a, YongfengWang b, WoodrowW.Clark China's Sovereign Wealth Fund Investments in overseas energy: The energy security perspective

Strategic Agility in Creating Competitive Advantage

İlknur KUMKALE

Trakya University Faculty of Economics and Administrative Sciences – Management and Organization Department

Abstract: Surviving in today's fierce competitive environment for businesses requires adaptation to fast developing and changing conditions. These conditions include any subject in the market such as technology, communication, supply, production and consumption. Sustainability of businesses depends on their quick perception of every kind of change, taking required precautions and implementing before their competitors, which simply means their agility. Strategical agility is maintaining of the foresight of the company for internal and external environment, perception, flexibility and strategic sensitivity, more accurately and without deceleration. In other words, it is managing the change and rapid response. Since competition between companies occurs not only national aspect, but also in globally, creates a requirement of being agile for businesses. Companies can create advantages and extend their lifetimes by agile production with agile business models, quickly responding to customers' requests and serving their products/services to their customers in a faster way. In this study, the importance of having strategic agility in creating competitive advantage for businesses is going to be examined form different aspects and discussed in conceptual dimensions.

Keywords: Strategic agility, strategic sensitivity, rapid response, competitive advantage

Rekabet Avantajı Yaratmada Stratejik Çeviklik

Özet: Günümüzün acımasız rekabet ortamında işletmelerin ayakta kalıp varlıklarını sürdürebilmeleri, hızla gelişen ve değişen koşullara uyum sağlamalarını gerektirir. Bu koşullar, teknoloji, iletişim, tedarik, üretim, tüketim, pazar gibi her alanda ve konudaki değişimi içermektedir. İşletmelerin sürdürülebilirliği, her türlü değişimi hızlı algılamalarına, gereken önlemleri almalarına, hatta rakiplerinden önce uygulamalarına yani, çevikliğine bağlıdır. Stratejik çeviklik, işletmenin iç ve dış çevresiyle ilgili öngörü, algılama, esneklik ve stratejik duyarlılığın daha hassas ve hız kaybetmeden sürdürülmesidir. Bir başka ifadeyle, değişimi yönetmek ve hızlı yanıt vermektir. Rekabetin yalnızca ulusal boyutta kalmayıp, aynı anda küresel boyutlarda gerçekleşmesi işletmelerin çevik olmasını gerektirmektedir. İşletmeler, çevik iş modelleriyle, çevik üretim yaparak, müşteri isteklerine hızlı yanıt verip, ürün ve/veya hizmetlerinin tüketicilere hızlı ulaşmasını sağlayarak rekabette avantaj sağlayabilirler ve ömürlerini ortalamaların üzerine çıkarabilirler. Bu çalışmada işletmelerin rekabet avantajı yaratmada stratejik çevikliğe sahip olmalarının önemi çeşitli açılardan kavramsal boyutta ele alınacaktır.

Anahtar Kelimeler: Stratejik çeviklik, stratejik duyarlılık, hızlı yanıt, rekabet avantajı

1. Introduction

Serving of highly developed opportunities in terms of communication technologies in current century, make producers and consumers both advantageous and disadvantageous. Communication and convenience of transportation makes almost any businesses rivals each other, different markets started to work as one big market even if the country borders are far away from each other. Although opportunities and threats appear at the same time, only the agile companies who sense the threats and benefit from opportunities before others.

Agility is not only producing and customizing the customer's demands in a fast way, but also being flexible, outspeed and be liable to technology, innovation, communication, information technologies, workers, market and supply systems.

2. Theoretical Frame

Initially, it will be useful to mention how and when the agility concept appeared. Then strategic agility concept can be discussed.

2.1. Agility

The first appearance of agility concept was in a report called "21st. Century Manufacturing Enterprise Strategy Report", which was prepared for to solve the decline in US production industry and losing the competitive power by Roger Nagel, Iaocca Institute Director of Operations in Lehigh University, who leads this project. The report (1991) offered different strengthening solutions to US production sector for next 15 years in 21th century and mentioned "agile production" in a comprehensive manner which emerged as a new production method in industrially developed countries. The vision of agile production technology can be a very powerful competition tool in a synergy with management and social values (Nagel, 1992. P1-9) Agile production is also defined as a production structure that brings the ability of success where businesses reacting and responding in a fast way to the changes in the market where changes are constant and unforeseen changes are regularly occur(Çetin&Altuğ,2005).

After that, agility was defined in a various terms by different academicians. Kidd(1994), defines agile production as "the production by several companies with same attempts who get together and combine the abilities and talents in terms of opportunities and resources which enable them to change fast and take shape". At the same time Kidd, mentions agility (1995) can be used as a competitive advantage tool in changes happening around the market by fast responding with using of abilities and creation of new products and services thanks to transformation of information which is one of the main sources (Kidd,1996). Goldman, Nagel and Preiss (1995) explained agility as "dynamic, has a special context, focused on development including harsh changes". It is not related with increasing of efficiency, reduction of costs or avoiding devastating competition trends. It is actually related with the existence of customer at the center of the success, profit, market share and trends. Nelson and Harvey (1995) indicated that "agility is a talent; it is a capacity of effective and fast response to unexpected opportunities and creating solutions for potential needs of an organization in the future."

Yusuf et al. (1999) gathered the definitions of previous works that were looking from different perspectives and defined agility as a successful discovery depending on the competition basis that is appeared by integration of the best implementations in an environment full of information and restructured resources in order to providing customer focused products and services in a fast changing market environment. The definitions for agility are sometimes seen to be used for agile production or agile competition. Yusuf et al. state that agility has for main concepts and these concepts are becoming basic concepts for agile competition, in their study which examines the definitions in 1999. These concepts are (Yusuf et. al,1999);

*Basic talent management

*Formation of virtual enterprises

*Ability of reshaping

*Information based initiative

The study done by Jin-Hai et al., discusses the evolution of agile production and explains that there is a transformation from mass production to lean manufacturing, then agile manufacturing and then real agile production phase was appeared (Figure 1). At the same time, they argue that real agile production consist of five critical elements (Jin-Hani et al,2003)

*Strategic processing

*Multiple-winners

*Integration

*Core competence

*Information Technology

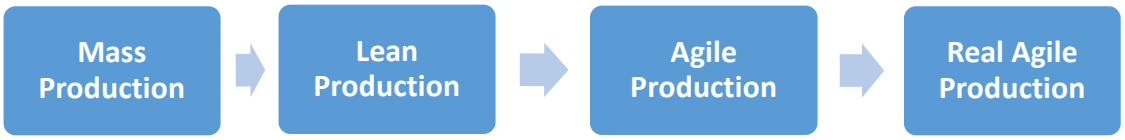


Figure 1 The Evolution of Agile Production

Mohammed et al. (2008) examined creation of the flexible-lean-agile value chain. Supply chain was forced to be constituted with respect to dynamics of environment of business, but these decisive conditions are not sustainable. Whereas agile supply chains can foresee the possible demand changes and respond easily to them while adapting to the higher standards

It can be understood that there have been different definitions for agility in different times and they are evolving in the course of time.

2.2 Strategic Agility

Formerly companies created long term protection positions and gained competitive advantage. Currently, strategies of companies need agility in order to adjust different conditions and maintain the competition (Salih & Alnaji, 2014)

As Fliedner & Vokurka (1997), Overby et al. (2006) express that strategic agility is a very important determinant of the success of the organization. Strategic agility is the flexibility, fastness and abilities of the organization in order to reduce the business risks. It can be understood from that definition that strategic agility is related with the prospective operations of the enterprise (Ayub, Arzu, Hafeez, 2014). Just as Zang and Sahrifi (2000) state that the enterprises which are operating in different sectors, respond to the changes around them differently at the level of their strategic ability (Araza & Aslan, 2016). It is not wrong to say that this situation demonstrates the talent of agility of the companies. It can be seen from the literature researches that the concept of agility has evolved throughout the time and enlarged that capturing almost all activities' of company. On the other hand there have been empirical researches that indicate strategic agility boosts the competition performance of businesses (Oyedijo, 2012), (Sahil & Alnaji, 2014), (Ayub et al, 2014). The measurements take four dimensions which can be listed as organizational dimension, human dimension, technological dimension and planning dimension (Oyedijo, 2012)

Agility, as Christopher and Towill (2001) pointed out, is an ability within the business and even the company and it involves organizational structures, information systems, logistic processes, briefly all types of mindset (Araza&Aslan, 2016). Therefore, it is reasonable to mention organizational agility as well. The reason behind the need of agility for enterprises is the unforeseen and fast changes around them. It is crucial to have information about both internal and external environments and manage this information in order to respond quickly to these changes. Only through this processes companies can give realist reactions to the changes around them. Strategic agility can be implemented easily with scenarios that are prepared before and alternative strategies.

2.3. Strategic Management

Strategic management became more important in today's continuously increasing competitive environment. Previously it had only been used by large and multinational private companies, however, after 1980, public sector and third sector (non-profit / volunteer organizations and sector) embraced it as well. The most important feature of strategic management is that it enables analyzing of both internal environment (the conditions of organization) and external environment (market conditions, strength of competitors, demands of customers, power of suppliers), since there is no chance for success for a business if it does not aware of it's own dynamics, systems and processes (Aktan, 2008). SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) analysis is used when assessing internal and external conditions, portfolio analysis is implemented for strategy selection, search conference, brain storming, nominal group

technique and Delphi technique can be used in decision making. The most important implementation is done by SWOT analysis during the phase of assessing the conditions, since the finding out the conditions in a right way is a keystone for the future decisions and defining the alternatives (Figure 2). Choosing right strategies and gaining competitive advantage are the basic strategic qualifications of businesses.

Internal Factors / External factors	**Strengths(S)**	**Weaknesses(W)**
Opportunities(O)	SO Strategy	WO Strategy
Threats(T)	ST Strategy	WT Strategy

Figure 2. SWOT Matrix and Strategies

2.4. Competitive Advantage

Competitive advantage for a business, is the ability of over performing (more profitability, higher market share etc.) than its rivals (Deniz, 2014), since competition is an inevitable fact in today's world, it is meaningless to say "I am in the competition as well" as Barca(2002) expresses. Competition already exists and the important thing for the enterprise is acting with respect to questioning that how does the enterprise gain from competitive advantage and sustain this advantage constantly. Thereby, continuously analyzing the market and organization and developing implementations and actions according this analysis are gaining importance (Kumkale, 2014).

The factors that provide competitive advantage are different for each business. Theoreticians and researchers have diversified ideas and thoughts that are defending different ecoles in this issue. For instance, while business' positioning itself according to its environment or the conditions of the sector that is operating in (M.Porter) can bring competitive advantage in some circumstances, the basic abilities and resources belonging to the business can create competitive advantage in another conditions (Prahalan Hamel, Welnerfelt etc). It is very important to be in an advantageous position in the competition. However, using this advantage and transform into the superiority against competitors is more crucial.

3. The Relationship Between Strategic Agility And Competitive Advantage

Competitive advantage includes the abilities, resources, relations and decisions that enable the business avoiding the threats in the sector and focusing the opportunities. Barney (1991) argues that in order to gain a sustainable competitive advantage for a business, the resources (monetary, organizational and human resources) of that business must have four features. These features can be listed as; being valuable, being rare, being inimitable and being unsubstituted (Bal, 2010). At the same time, a business must be open for the flexibility, innovation and collaboration that can appear around it and make it to gain competitive advantage. It must also place importance on the issues such as; new product development, diversification of products, project management, using of virtual technologies, strategic cooperation and team work. While it must think outcome oriented, it should not ignore the advantageous and disadvantageous conditions in different processes. Observation, perception power and it's pace must be at a high level before anything else. The features that are mentioned above and shown in the table 1 which are the qualifications that are owned by the agile enterprises in administrative, resource or ability issues, are the crucial factors that give an enterprise in an advantageous positions than it's rivals in today's global competitive conditions.

Fast responses create competitive advantage, since conveying the product whether it is the same product or not to the customer creates time value. The motto of "late service is not a service" is very important.

Creating novelties or innovation is important but making them first is vital. In order to reach the crème of the market, creating novelties and serving them to the customers in a rapid way is a crucial requirement (Akdemir, 2016).

As it is shown in table 1 and above, the features that are related with administrative, resource or ability issues are the ones that boost the business and make it advantageous against it's competitors. The businesses that ensure these advantages can reach the sustainable agility when they implement right strategies and make it as an organizational culture. However, it can be observed that some companies which became bulky are experiencing stress in flexibility and pace. Therefore, the companies are getting smaller and acquire flexibility and pace by dividing the main firm and creating a subsidiary and independent companies which is a method called "spin-off" (Capital, 2006), even if it is not very common in Turkey. They can grow by dividing the firms (or dwindling) and derive more profit to their shareholders.

Table 1 Features of Agile Enterprises: Organization and Workforce

Organization	**Features**
Authority	✓ Decentralized knowledge and control ✓ Fewer power differentials (fewer titles, levels, status dimensions, etc) ✓ Less adherence to authority and control ✓ Loyalty and commitment to project or group ✓ Authority tied to tasks ✓ Authority change when tasks change ✓ Wide span of control Rule
Rules and Procedures	✓ Few rules and procedures ✓ Low level of formal regulation (in respect to job description, work schedules) ✓ Fluid role definitions ✓ Informally organized
Coordination	✓ Informal and personal coordination ✓ Delegation of tasks and decision making ✓ Network communication ✓ Goal-directed
Structure	✓ Flat, horizontal, matrix, networked or virtual structure ✓ Teamwork, cross-functional linkages ✓ Loose boundaries among function and units
Human Resource Management Applications	✓ Employee empowerment ✓ Employee involvement ✓ Job rotation ✓ Job enrichment ✓ Autonomy in decision making ✓ Information and knowledge access ✓ Teamwork ✓ Multifunctional teams ✓ Multiple skills trainings ✓ Workforce development and training ✓ Differentiation and diversity development
Agile Workforce	
Proactive	✓ Anticipation of problems related to change ✓ Solution of change related problems ✓ Personal initiative
Capacity to adapt	✓ Interpersonal and cultural adaptability ✓ Spontaneous collaboration ✓ Learning new tasks and responsibilities ✓ Professional flexibility
Flexibility and Resilience	✓ Positive attitude to changes, to new ideas, technology ✓ Tolerance to uncertain and unexpected situation ✓ Coping with stress

Sherehiy,B.,Karwowski,W.,Layer,J.K,(2007). A review of enterprise agility: Concepts, frameworks, and attributes, International Journal of Industrial Ergonomics 37, pp.458

4. Conclusion

Competitive advantage can be differ looking from the perspective of business, sectoral, national or international level, at the same time, it can be even different in different enterprises.

Businesses have to utilize their features that will bring competitive advantage when determining their strategies. Competitive advantage can be gained from; supply chain, products, production and marketing methods, logistical processes, innovations and agreements (such as sales or technological licensing agreements). The resources, abilities and competence of a business and the way of implementation of them are also features that create competitive advantage.

Businesses have to utilize their features that will bring competitive advantage when determining their strategies. Competitive advantage can be gained from; supply chain, products, production and marketing methods, logistical processes, innovations and agreements (such as sales or technological licensing agreements). The resources, abilities and competence of a business and the way of implementation of them are also features that create competitive advantage.

It is possible that each business can reach the level or have the features that are mentioned above with showing a little bit effort, since information technologies, accessing to the financial resources, communication and mobility can enable this. However, in order to do that before competitors done or foresee before rivals and implement the factors, a business must have a flexible structure and must put into practice before anyone else, which briefly means it must be “agile”. In order to have the strategic agility, internal and external environment must be continuously examined information must be gathered and used in a fast way and respond to the changes in the market quickly. When businesses became strategically agile, they gain competitive advantage, and a sustainable competitive advantage is going to provide them the superiority in competition.

References

Akdemir,A.(2016). “Temel Kavramlar” 1. Bölüm, Örgütlerde Stratejik Yönetim, Editör: Ali Akdemir, Orion Kitabevi

Aktan,C.C.(2008). Stratejik Yönetim ve Stratejik Planlama, Çimento İşveren,Temmuz-Ağustos

Araza,A.&Aslan,G.(2016). Yönetimde Paradigmalar, Kurumsal Çeviklik ve İmprovizasyon, Bobel Yayınları,Ankara, pp.18

Arslan,A.,Arzu,F.,Iftekhar,H.Hafeez,S.(2014). Entrepreneurial Call for Strategic Agility in Fast-Paced Business Environment, Acta Universitatis Danubius, Vol.10, no3, pp.146-154

Bal,Y.(2010). Rekabet Avantajı Yaratmada Kaynak Temelli Yaklaşım Bağlamında İnsan Kaynaklarının Rolü, sead.selcuk.edu.tr/sead/article/download, E.T.30.09.2016

Çetin,O.,Altuğ,N.(2005). Çevik Üretim, V.Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu, İstanbul Ticaret Üniversitesi, 25-25 Kasım, acikerisim.ticaret.edu.tr. E.T.30.09.2016

Deniz,M.(2014). Stratejik Yönetim, Editörler:Gümüştekin,G.&İpçioğlu İ., Stratejik AnalizII:İç Çevre/İşletme Analizi Bölüm 5, s.151, Lisans Yayıncılık,İstanbul

Goldman,S.L.,Nagel,R.N. and Preiss K.(1995). “Agile Competitors and Virtual Organizations: Strategies for Enriching the Customer, Van Nostrand Reinhold

Jin-Hai,L.,Anderson,A.R.,Harrison,R.T.(2003). The evolution of agile manufacturing, Business Process Management Journal, Vol.9 No.2 pp.170-189

Kidd,T.P.(1996).“Agile Manufacturing: A Strategy For The 21st Century”, ieeexplore.ieee.org/Erişim Tarihi: 17.10.2016

Kumkale,İ.(2014). Stratejik Yönetim, Editörler:Gümüştekin,G.&İpçioğlu,İ., Başlıca İşletme Stratejileri, Bölüm 6, s.192, Lisans Yayıncılık,İstanbul

Mohammed,I.R., Shankar,R.&Banwet,D.K.(2008). Creating flex-lean-agile value chain by outsourcing, Business Process Management Journal, Vol.14 No.3, pp.338-389

Nagel,N.Roger(1992). “21st Century Manufacturing Enterprise Strategy Report”, Iacocca Intitute Lehigh University, AMEF N0001-92, Prepared fort he Office of Naval Research Arlington,VA

Nelson, A. And Harvey, F.A.(1995). Technologies for Training and Supporting Your Agile Workforce. In: Creating the Agile Organization: Models, Metrics and Pilots,Proceedings 4th Agility Forum Anual Conferance, Bethlehem, PA.

Oyedijo,A.,(2012). Strategic Agility and Competitive Performance in the Nigerian Telecommunication Industry: An Empirical Investigation, American International Journal of Contemporary Research,Vol2 No.3,pp.227-237

Salih,A.A.&Alnaji,L.(2014). Impact of Strategic Thinking and Strategic Agility on Strategic Performance:A Case Study of Jordanian Insurance Industry Companies, International Review of Management and Business Research, Vol.3 Issue.4, pp.1871-1882

Sherehiy,B.,Karwowski,W.,Layer,J.K,(2007). A review of enterprise agility: Concepts, frameworks, and attributes, International Journal of Industrial Ergonomics 37, pp.445-460

Yusuf,Y.Y., Sarhadi,M.,Gunesekaran,A.(1999). Agile manufacturing:The drivers, concept and attributes, InternationalJournal of Production Economics, Elsevier, p.33-43

http://www.parshift.com/Files/PsiDocs/Rkd92Art6.pdf

Socıo-Economical Structure and Potential of The Çorlu District in Tekirdağ Province

Gülizar TANRIDAĞ

Namık Kemal University, Institute of Social Sciences, Department of Business, Turkey

E-mail: gulizar.tanridag59@gmail.com

Abstract: The district of Çorlu is on the highway between Edirne and Istanbul, and it is in the border of Tekirdağ province. It is 39 km from city centre, 100 km from Istanbul and 120 km from Edirne.

Transportation from other cities to Çorlu is accessed with railway, highway and the airport, which is 15 km from city centre. Economically, the means of living in the district are industry, agriculture and livestock. When industrial enterprises registered in the Chamber of Commerce and Industry of Çorlu are considered on the sectorial basis, Leather, Textile, the Automotive Supply Industry and Chemistry are the main sectors in the area. Considering the registered industrial enterprises in the chamber, it is seen that, in the sectorial basis, the textile enterprises are in first place. The majority of the 291 textile factories registered in the chamber are located near the village of Turk Gucu. Apart from these, in Turkey, Çorlu is the centre of production of fur and suede. The other main sectors in the district are flour plants, the automotive supply industry, oil and factory and oil mills.

Key Words: Tekirdağ, Çorlu, Social Structure, Economical Structure, Development

Introduction

Çorlu, the biggest district of Tekirdağ, has an important industry and strategic importance, and it is one of the most significant and developed districts in Turkey, along with its convenient natural structure, employment opportunities and strong transportation connections (Gören, 2015).

Social and economical activities build up the basic social activities of human beings. Agricultural activities were born and developed as a result of maintaining efforts for lives of human beings who are social. Afterwards, the developed relationships caused other economical and cultural activities. While these activities allowed the trade and industry to come into human beings' lives, in time, on the other hand, the social life was developed. To maintain human beings' healthier lives, these activities created a research area in human geography.

By establishing and developing cities and sedentism, it was seen as an increment in production activities. In time, surplus productions were sold to the lackers, and with the help of it, trade was developed and then caused the coming up of the industry. So, the cities were founded and developed, and these cities became important centres of the world. These significant centres were developed, and now they form metropolises (Özsen, 2008).

It is possible to define the regional development concept, which got crucial in the 1940s as a reduction of undertaking development efforts into regional units at the national level. The aim of the regional development is to eliminate the differences of the region among other regions. Efforts of regional developments aim to eliminate inconsistences among regions by way of regional policy and regional planning.

Efforts to decrease development differences among regions that bring about an important handicap in development efforts of countries lead augmentation and development of the Regional Economy, which is a new sub-branch of economy.

In order to reduce regional disorders in Turkey, development plans have been prepared since the 1960s.

Development plans, which have been conducted until today, have been miscarried because of insufficient financial sources, uncertainty in national policy, consideration of development plans only in economical areas, and neglecting cultural and environmental aspects. It is highly important to use existing sources

regularly and efficiently as well as using regional potential in development of our country. In order to achieve the mentioned situation, the current potential of the region, development possibility, determining abilities as well as preparing new plans and creating new strategies to put into practice in the future should be considered.

The aim of the study is to make firm social and economical structures, along with generating a discussion for the problems that increase day by day in terms of population and economy of Çorlu, in particular, in the rural area in general. Information in this study, which is conducted as an area research, is obtained from literature review and observation. The study is mainly research-based. In the study, statistic numbers of the SIS (State Institute of Statistics), SPO (State Planning Organization), District Governorship, Municipality and similar state and private sector organizations are used, and these numbers are discussed.

1. Topography

Çorlu is a district that is situated northwest of Turkey, in the Trakya region, and it is under the administration of Tekirdağ province (Haraç, 2015). The district of Çorlu is located in central parts of Trakya, and it is on the surface of a table-land area (Özdemir, 2006). As a location, it is northwest (Trakya) of Turkey, and it is between 41 degrees, 7 minutes and 30 seconds east longitude and 27 degrees 45 minutes, 0 seconds north latitude (Ünver, 2008).

The Province of Kırklareli is in the F-19-cl, 1/25,000 scaled-Figure section. Elevation from the sea level of Çorlu is between 150-180 m. Çorlu is in the Ergene Basin and at the centre of Trakya. The district of Silivri in Istanbul and the districts of Muratlı and Lüleburgaz are in the eastern part of Çorlu. It also borders the Marmara Sea and Marmara Eğerlisi in the southern part. In terms of footprints, Çorlu is in the fourth rank in Tekirdağ province. The surface area of Çorlu is about 949 km² (Şahin, 2014).

Ridges situated on the extension of the Yıldız Mountains are the highest parts of Çorlu. Most parts of the Çorlu area are inside the Ergene Basin (https://tr.wikipedia.org/wiki/%C3 %87orlu, 2016).

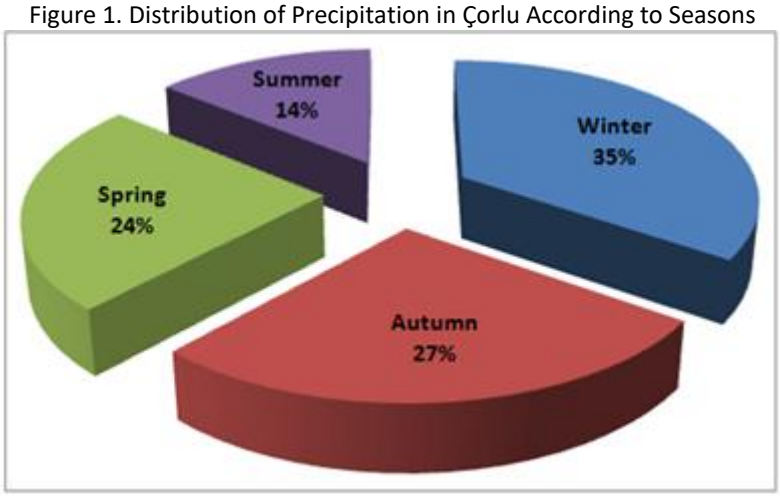
The Province of Tekirdağ has 11 districts. These districts are: Süleymaniye Paşa, Çerkezköy, Çorlu, Ergene, Kapaklı, Saray, Muratlı, Hayrabolu, Şarkköy, Malkara and Marmara Ereğlisi (Şahin, 2014).

In terms of underground waters, Çorlu has a rich structure, and it is in the second rank in respect to substantial underground waters in the Trakya region. The Ergene Brook, passing by the District of Muratlı (by combining with the Çorlu Brook), disembogues into the Meriç River around the District of Uzunköprü. The Çorlu Brook is fed by the Istranca Mountains, and it enchains most of the intermittent streams in its bed. (Yılmaz vd., 2014).

2. Climate Type

The District of Çorlu is one of the lowest rain-receiving districts of Trakya because of its location on the upcountry area (Çalışkan, 2007). Structurally, Çorlu has a level area, and its soil productivity is plenty rich. The continental climate is observed in the district, and it is dry and hot in the summers and cold and rainy in the winters. The average of annual rainfall of Çorlu is measured as 563.2 mm. It gets 136.1 mm in spring, 78.9 mm in summer, 153 mm in autumn and 195.2 in winter (Figure 1). The average of rainy days is 126.4; 14% of rainy days, namely 17.9, are seen as snow days. Waterspouts are observed in every season, and waterspout days are determined to be 170 days.

Figure 1. Distribution of Precipitation in Çorlu According to Seasons



Source: Mustafa Kahraman, Inspection of Çorlu District in Terms of Human and Economic Geography (Istanbul University, Institute of Social Sciences, Master's Thesis), Istanbul 2013.

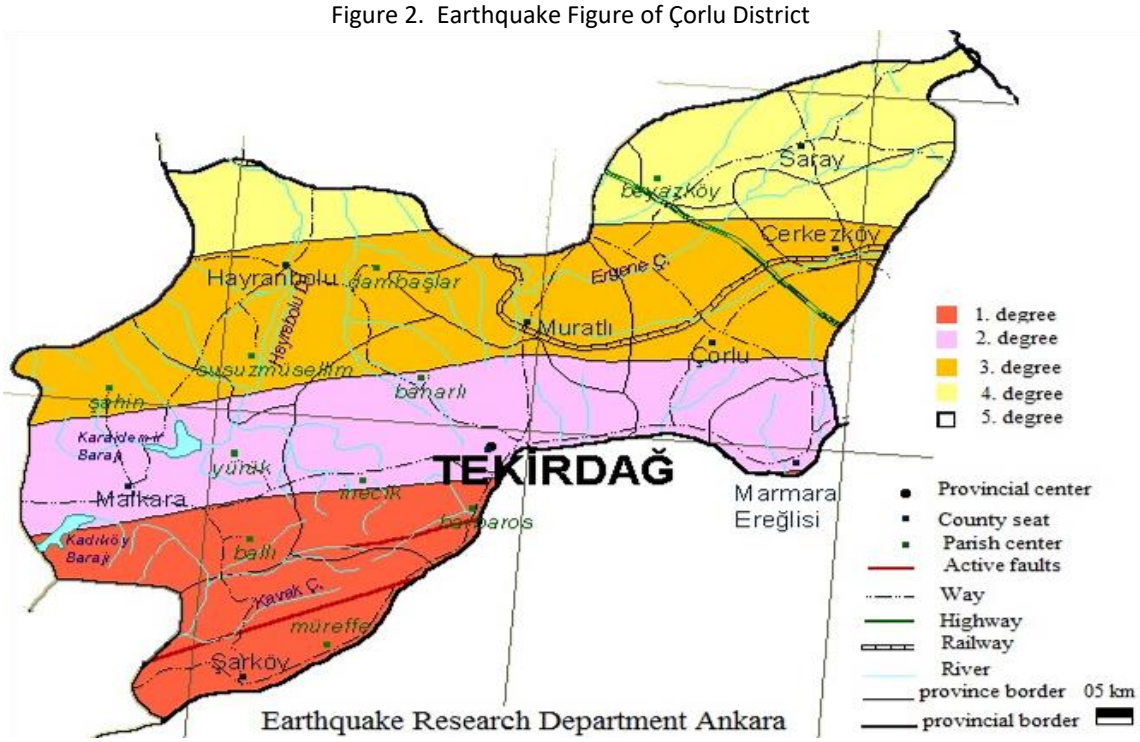
The northwest wind, which is felt in the winter months, causes snow by means of bringing a wave of cold air. The temperature average in a year is 12.6°C. The average in the hottest place is 182°C, and the average in the coldest place is 8.1°C. Because Çorlu is situated between the Black Sea Region and the Mediterranean Region, it carries features of these two climate types. Masses of cold air coming from northern parts and air streams coming from southern parts have effects on the climate of the region. Dominated winds in the centre of the district are winds blowing from the northeast and northwest (http://Çorlu.bel.tr/upload/tr/dosya/dokumanyonetimi/164/15042015101005-1.pdf, 2016).

3. Earthquake

The fault line of Saros-Gazi Köy is 50 km in length, and it is a dextral transpressional fault plane passing by zones of occupation, such as Gölcük, Kavak, Gazi Köy, Yaya Köy and Güzel Köy. It is known that the fault line caused many earthquakes in previous periods, and it lastly caused a 7.3-magnitude earthquake in 1912.

The fault line passes north of the Marmara Sea and offshore of Şarköy-Mürefte-Güzelköy-Tekirdağ-Marmara Ereğlisi-Silivri. This fault line (West Marmara Fault line) and other fault lines in the same region, lengthening to Gemlik Basis, situated on the southern part of Iznik Lake in the southern direction, are determined to have earthquake activities and earthquake swarms. These fault lines caused many important earthquakes along the Gemlik Basis, Bandırma Basis and Erdek Basis (Kalafat, 2011). The earthquake Figure of Çorlu District in Figure 2 is seen.

Figure 2. Earthquake Figure of Çorlu District



Source:http://www.Tekirdağ.bel.tr/content/file/duyuru/1420562288_tekirda_deprem_ blgeleri _haritas_jpeg.bmp, 2016

4. Population

The first population census was carried out in 1927 in our country. According to the first population census, the population of Çorlu was 19,509. Until the 1950s, the rural population was seen to be higher than the urban population. The reason for this situation was that people living under the condition of that period defrayed their subsistence from agricultural activities. In the same period, the district allowed immigrants from Romania, Bulgaria, Greece and Yugoslavia.

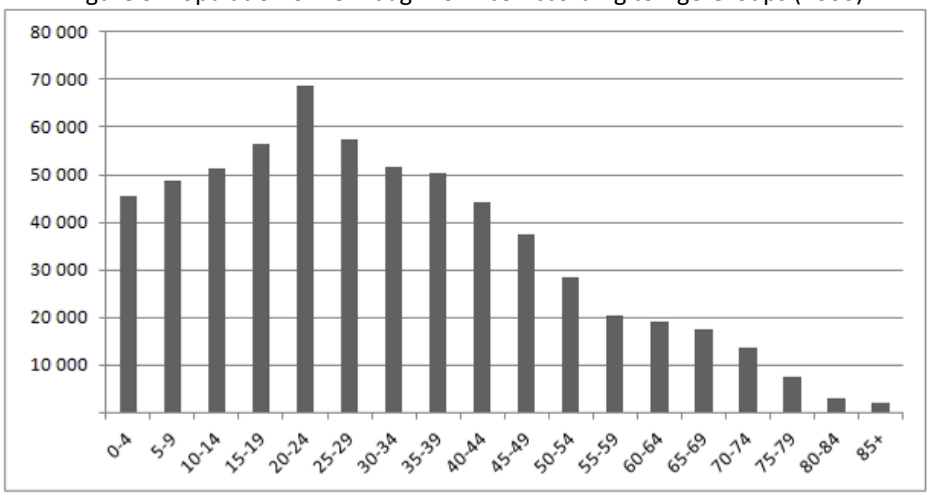
Most of the immigrants settled in villages. In addition, immigrants established many villages. Muratlı, which was a sub-district of Çorlu, was separated from the district in 1957, and it became another district. This situation was one of the important events affecting population movements. The district has allowed immigrants from its own villages since the 1950s, and it has had domestic migrations from villages in Bulgaria as well as provinces, districts and villages from Trakya and Anatolia since the 1970s. Some of the important reasons that migration from Trakya and Anatolia accelerated were carrying leather tanneries from Kazlıçeşme in İstanbu to Çorlu and establishing an Organized Industrial Site in Çerkezköy in 1976. The location of the district on the roads of Turkey heading to the Europe, such as E-5, TEM Highways, railway, airway and sea transport along with closeness to Istanbul, have considerably accelerated urbanization in Çorlu. In particular, the district has been included in the most migration-receiving districts after the 1990s (Haraç, 2015).

5. Distribution of Population According to Age Groups

By dividing the population into specific terms during the lifetime of a human, the age groups are built up. Knowing the numbers and ratios belonging to various levels is important in terms of contacting social and economic activities (Berber, 1992). According to results of the population census carried out in 2000, when it is compared with the general population in Turkey with the high, increasing population ratio in Tekirdağ Province, the reason for this increase was caused by a visible economic boom in the city and returning of people who had moved out of province in advance. It is observed that the highest population

group is aged 14-20, and the lowest population group is aged 85 and older. This indicates that the population of Tekirdağ is comprised of younger people. The highest population ratio is in the group aged 15-19, at 9 %, the group aged 20-24 at 11%, and the group aged 25-29 at 9.2%. These numbers are seen in figure 3.

Figure 3. Population of Tekirdağ Province According to Age Groups (2000)



Source: http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=istgosterge, 2016

6. Analyzing The Employment and Unemployment Ratios

In a broad sense, the employment concept covers the idea of including the production factors in the economy for the purpose of providing income within the process of service production. On the other hand, in the strict sense, it covers the idea of having the individuals who have the work and income needs to be employed or work constantly (Tunca, 2001).

Labour force consists of the people who are actively employed and unemployed in the economy. The employed forms the “employment volume”, while the unemployed forms the “unemployment value”. Employment volume is determined by the labour supply and labour force. But in the cases where the labour supply is drastically high, the main determining factor of the employment volume could be accepted to be labour demand. Labour supply, as a term, means the quantity of the labour force that is formed via the people who are ready to work for a fixed salary. The determining factors of the labour supply in a country are closely related with the social structure as well as the economical structure. Since the economic events cannot be independent from the social structure, labour supply is also affected by economic and social structures together. The determining factors of the labour supply generally are the quantity and the structure of the economically active population, labour force quality and productivity, salary level, working conditions, socio-political structure of the economy, social transfer expenses and other social and cultural factors (Tunca, 2001). In accordance with the statistic research conducted in 2013, the unemployment ratio in Tekirdağ is 7.2%. This ratio is lower than the standard unemployment ratio in Turkey, which is 9% (Akgül vd., 2014). Table 1 shows the employed population in of Tekirdağ in 2013-2014.

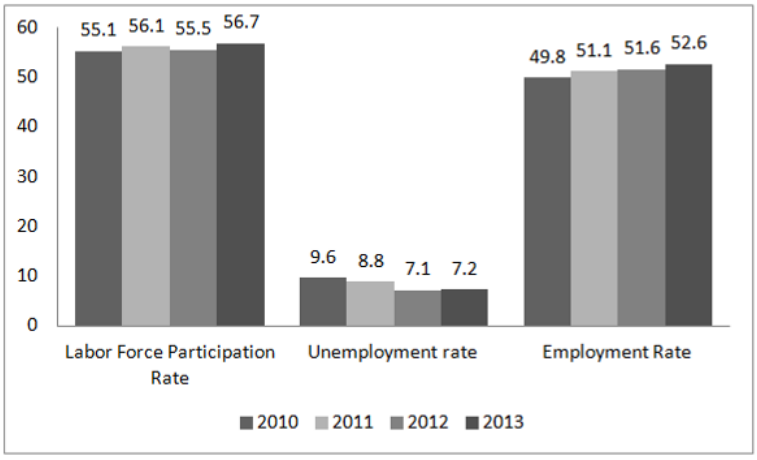
Table 1. The numbers of the employed population in Tekirdağ province in 2013-2014

	August 2013	August 2014	Differences	Change (%)	Proportion of Province
Number of Artisan	22.934	23.247	313	1,36	1,17
Number of Workplaces	20.112	20.696	584	2,90	1,27
Number of Insured Employees	222.661	240.451	17.790	7,99	1,82
Number of Public Employees	23.808	26.064	2.256	9,48	0,91
Number of Farmer	9.356	8.695	-661	-7,06	0,94
Number of Insured Woman Employees	63.004	70.082	7.078	11,23	0,32
Jobless Claim	991	1.322	331	33,40	1,95
Employees having unemployment insurance payment	434	554	120	27,65	1,79

Source: http://www.iskur.gov.tr/; http://www.sgk.gov.tr/, 2016

Between 2010-2013, the recruitment in the labour force and employment ratios increased rapidly, and it was regarded that the global crisis in 2012 affected this recruitment with a 0.06% decrease. Between 2010-2013, the unemployment ratio decreased diametrically, although the employment ratio increased. Figure 4 shows the labour force Figures in Tekirdağ.

Figure 4. The labour force Figures in Tekirdağ province (%, 2010-2013)



Source: http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=istgosterge, 2016

7. Migration Rate and Ratios

It is considered a fact that the population flow in an advanced industrial district is accurate. Within this perspective, from the regions of the Black Sea and Central and Eastern Anatolia, a lot of population is forwarded into the district. Table 2 shows the detailed migration rate for Tekirdağ from 2008-2010.

Table 2. The detailed migration ratio for Tekirdağ from 2008-2010

Years	Population of End of Period	Receiving Migration	Giving Migration	Net Migration	Speed of NetMigration (Percent)
2014-2015	937.910	54.482	33.937	20.545	22,1
2013-2014	906.732	52.994	31.266	21.728	24,3
2012-2013	874.475	45.313	31.681	13.632	15,7
2011-2012	852.321	42.155	28.042	14.113	16,7
2010-2011	829.873	42.265	28.620	13.645	16,6
2009-2010	798.109	41.307	29.433	11.874	15,0
2008-2009	783.310	37.655	29.066	8.589	11,0
2007-2008	770.772	47.534	22.373	25.161	33,2

Source: http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=istgosterge, 2016

While the number of migrations was 47.534 in the period of 2007-2008, it was determined that it was 37,655 in the period of 2008-2009, 41,307 in the period of 2009-2010, 42,265 in the period of 2010-2011, 42,155 in the period of 2011-2012, 45,313 in the period of 2012-2013, 52,994 in the period of 2013-2014, and 54,482 in the period of 2014-2015.

8. Education Services

It is very important to consider the literacy rate of the population while analyzing the educational status. But especially nowadays, the literacy rate Figures remain incapable of providing enough information towards qualified population. Today the quality, the levels and the kind of education are valued more than the literacy. Therefore, the numbers of the students per teacher, ratio of the schooling in the cities and the distribution of the educational works are prominent.

Education is one of the most important aspects towards the alteration of the dynamics in population. Education directly affects the speed of the population increase, living strategies of the community, average expectations from life, family planning, average ages of the family elders and securing healthy reproduction, turning the population into labour force to employment, quality labour force and creativeness (Öztürk, 2012).

The alteration of the economic and educational social statuses increases the importance towards education every single day. Largely accepted as the most important aspect of the economical and social development, education starts from childhood and lasts a lifelong.

In accordance with the scientific and technologic developments, the demand towards the education is increased, and the countries took some steps towards this demand. Tekirdağ's literacy rate is shown in Table 3, and while the number of the people who can read and write is 202,596, in 2015 this number increased 6.7%, and eventually it was recorded as 216,225. The people who cannot read and write was 6,619 in 2009, and the number decreased 55% to 3,006 in 2015 (http://www.Tekirdağ.gov.tr/egitim, 2016).

Table 3. Rate of Literacy of Çorlu District According to Years

Year	Unknown	People Knowing to Read and Write	People Not Knowing to Read and Write
2009	10.217	202.596	6.619
2010	9.442	213.077	5.655
2011	7.284	228.082	3.679
2012	7.037	236.338	3.618

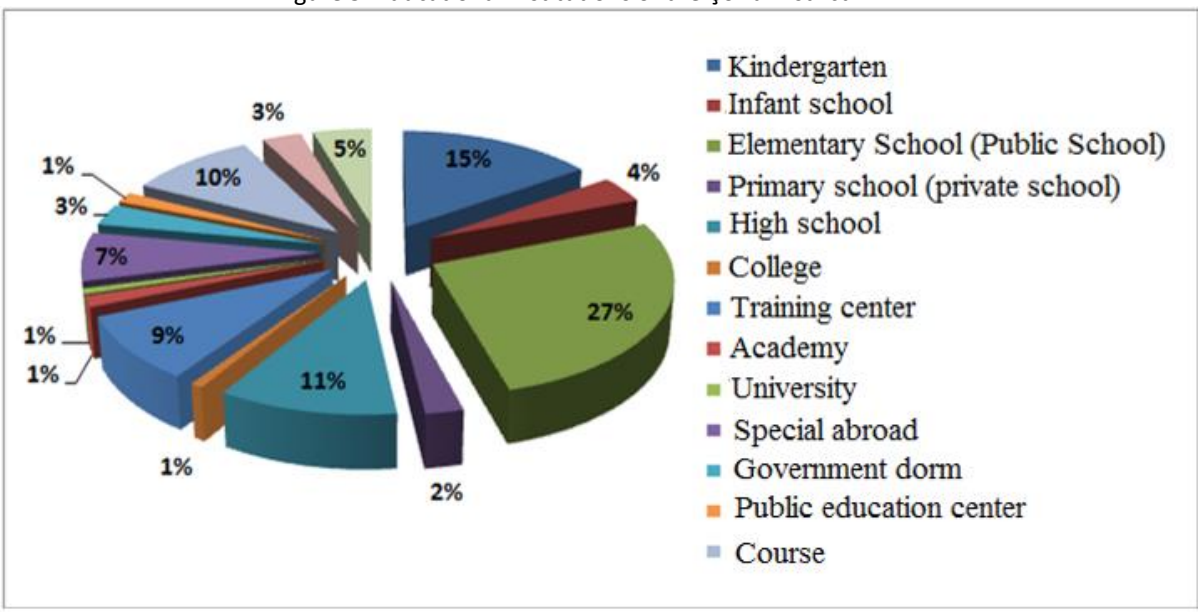
2013	5.509	194.999	2.732
2014	2.664	207.159	2.896
2015	2.221	216.225	3.006

Source: http://www.Tekirdağ.gov.tr/egitim, 2016

The Çorlu District National Education Directorate is located in front of the Uğur Mumcu Park in Aziz gönen Primary School. There are five private colleges, five pre-school institutions, 75 primary schools and 16 high schools in the Çorlu District National Education Directorate. Furthermore, there are teachers' lodges, a study centre and dorm and rehabilitation centres within this directorate. When looking into the numbers in the district in general and the district centre, the education institutions, especially the number of high schools, increased within the central areas. As shown in Figure 5, primary schools have the most numbers. The reasons for this are the city's dynamic population and the length of the education in the primary schools compared to the other levels (Kahraman, 2013).

Kindergartens are found the most after the primary schools in Çorlu. Both parents working together causes the kindergarten numbers to be high in Çorlu.

Figure 5. Educational Institutions of the Çorlu District.



Source: http://Çorlu.meb.gov.tr/, 2016

9. Agriculture and Livestock Breeding

The Trakya region is one of the most important agricultural areas in Turkey. In accordance with the climate and soil structure, the main agricultural production consists of paddy, sunflower and wheat. Especially recently, the industrialization and the increase of the population in respect to the industrialization caused some environmental problems around the basin of Ergene. These problems are the soil, water and air pollutions. Apart from these, using the landmarks out of their purpose in the basin of Ergene threatens the agricultural potential of the region (Özkan, 2008).

By analyzing the agricultural sector in the district, it is determined to be the second biggest economical sector, right after the industrial sector in the district. The whole land is 613,000 hectares in the city. The

agricultural part is 59.33%, and the other forest, prairie, forage and other non-agricultural parts are 50.67% of the total land. The processed agricultural area in Tekirdağ forms 1.8% of total agricultural in the country. The date in 2013 provides the information that the total processed agricultural area is 3,745,804 hectares, and the ratio is 59.33%. Table 4 shows the area distribution, and Table 5 shows the processed agricultural areas in Tekirdağ.

Table 4. Distribution of Areas in Tekirdağ Province

Usage	(In) Area	Rate (%)
Processed Agricultural Areas	3.745.804	59,33
Grass and Pasture Areas	325.782	5,16
Forestland	1.042.535	16,51
Non-Agricultural Area	1.198.879	18,99
Total	6.313.000	100,00

Source: http://Tekirdağ.tarim.gov.tr/Belgeler/TarimRaporlari/GTHB59_2013.rar, 2016

Table 5. Distribution of Processed Agricultural Areas

Usage	(In) Area	Rate (%)
Field Land	3.641.439*	96,56
Vineyards Land	37.398	0,98
Vegetable Land	34.381	0,90
Olive Grove Land	39.881	1,05
Orchard Land	19.140	0,50
Total	3.802.239	100,00

*Production areas including the second product

Source: http://Tekirdağ.tarim.gov.tr/Belgeler/TarimRaporlari/GTHB59_2013.rar, 2016

10. Industry Sector

The counties that have dense industrial zones in the city are Çerkezköy, Çorlu and Muratlı. These counties have the majority of the industrial businesses, and they consist of textile and garment industries. Apart from these counties, Hayrabolu, Saray and Malkara are among the counties showing rapid development towards industrial businesses. In Kırklareli, Lüleburgaz district and the centre of this district and Pınarhisar have dense industrialization. İn Edirne, the industry is built upon the food sector, and Uzunköprü Centre and Keşan counties keep pace. (Kubaş, 2012). In 2013, four of the companies among the biggest 500 companies in Turkey were located within the borders of Tekirdağ, and three of them were active in the city of Çorlu (Yılmaz vd., 2015)

Conclusion and Suggestions

In 2007-2008, while the speed of the population increase was 13.10%, it was 56.55% in Tekirdağ and -609.27% in Çorlu. In 2008-2009, the ratio was 14.50% in Turkey, and in Tekirdağ it was 16.14%, while in Çorlu it was 686.32%. In 2009-2010, Turkey had a ratio of 15.88%, while Tekirdağ had 18.72%, and Çorlu had 39.05%. In 2010-2011, Turkey had 13.49%, Tekirdağ had 39.03%, and Çorlu had 44.81%. In 2011-2012,

Turkey had 12.01%, Tekirdağ had 13.66%, and Çorlu had 32.70%. In 2012-2013, Turkey had 13.66%, Tekirdağ had 25.66, and Çorlu had -192.30%. 20.

In 2012-2013, while the speed of the population increase was 13.32% in Turkey, it was 36.22% in Tekirdağ and 43.77% in Çorlu. When it is compared to the speed of the population increase of Çorlu with Tekirdağ, it is seen that the rate of increase dropped to negative values because of a global economic crisis in 2008. Ergene, which was a part of the Çorlu district, became a new district under the administration of the Tekirdağ province in 2013; that is why a crucial decrease in population of Çorlu was observed, and it also saw negative values in speed of the population increase.

Çorlu is ranked 15th on the economic scale in Turkey. In the province of Tekirdağ, about 1,300 companies carry on a business in the borders of the Çorlu district.

In order to supply both social and economical development in Çorlu, the government supported the industrialists who invested in Çorlu. As a result, this policy led development and growth of industry in Çorlu.

There should be good communication between non-governmental organizations of businessmen and industrialists, municipalities, central administration, businessmen and various parts of the public. For problems of the district, people who could benefit from their services should participate in solution recommendations of the problems. For the solution of problems and to enable reaching new targets, businessmen, governorship, municipality, the chamber of commerce and special provincial administration should present local development solidarity by ensuring coordination of regular meetings.

References

Akgül N., Kayabaşı G., Biltekin M., (2014), Reasearch Report of Workforce Market, Provincial Labour Office and Employment Agency of Tekirdağ, General Directorate of Employment Agency of Turkey.

Berber M., (1992), Socio-Economical Analysis of Sub-regions of Trabzon) – A Practical Approach, (Karadeniz Technical University, Institute of Social Sciences, Doctorate Thesis), Trabzon.

Çalışkan S., (2007), Determining Heavy Metal Concentration on Plants in and around Çorlu, (Trakya University, Institute of Science and Technology, Master's Thesis), Edirne.

Gören S. Ç., (2015) Hand Knitted Bootees and Sock Knitting of Çorlu District in Tekirdağ Province, (Gazi University, Institute of Education Sciences, Master's Thesis), Ankara.

Haraç S., 2015, Process of Stratgic Planning in Municipalities. A Comparing Examination on Municipality of Çorlu Strategic, (Marmara University, Institute of Social Sciences, Master's Thesis), İstanbul.

http://Çorlu.bel.tr/upload/tr/dosya/dokumanyonetimi/164/15042015101005-1.pdf (07.05.2016)

http://Çorlu.meb.gov.tr/ (09.05.2016)

http://Tekirdağ.tarim.gov.tr/Belgeler/TarimRaporlari/GTHB59_2013.rar (09.05.2016)

http://www.iskur.gov.tr/ (09.05.2016)

http://www.sgk.gov.tr/ (09.05.2016)

http://www.Tekirdağ.bel.tr/content/file/duyuru/1420562288_tekirda_deprem_ blgeleri_haritas_jpeg.bmp (08.05.2016)

http://www.Tekirdağ.gov.tr/egitim (30.04.2016)

http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=istgosterge (09.05.2016)

https://tr.wikipedia.org/wiki/%C3%87orlu (28.04.2016)

Kahraman M., (2013), Inspection of Çorlu District in Terms of Human and Economic Geography (Istanbul University, Institute of Social Sciences, Master's Thesis) İstanbul.

Kalafat D, (2011), Seismicity of Marmara Region and Importance of Earthquake Network, 1. Turkey Earthquake Engineering and Seismology Conference, METU, Ankara.

Kubaş A., (2012), Industrial Structure and Industrialization in Trakya Region, Turkish Economic Association, Discussion Topic, 2012/15.

Özdemir A., (2006), Information Management and Institutional: A Study on Public and Private Archives of Çorlu District and Information Centers, (Marmara University, Research Institute of Türkiyat, Master's Thesis), İstanbul.

Özkan E., Kubaş A., (2008), Socio-Economical Effects of Pollution in Ergene Basis", Conference of Basis Pollution, 5th World Water Forum Regional Preparation Process Turkey Regional Water Meetings, İzmir.

Özsen H., (2008), Socio-Economical Structure of Balıkesir (Sakarya University, Institute of Social Sciences, Master's Thesis), Sakarya.

Öztürk E., (2012), Socio-Economical Structure of Trabzon, (Karadeniz Technical University, Institute of Social Sciences, Master's Thesis), Trabzon.

Şahin V., (2014), GeoFigureal Analysis of Population and Settlement In Tekirdağ Province, The Journal of International Social Research, Vol. 7, no. 35, pp. 345-357.

Tunca Z., (2001), Macro Economics, 3. Publishing Filiz Bookstore, s. 4, İstanbul.

Ünver E., (2008), Determining of Noise Pollution Generating from Traffic and Recreation Usage: Çorlu Sample, (Namık Kemal University, Institute of Science and Technology, Master's Thesis), Tekirdağ.

Yılmaz R., Kubaş A., Erbay E. R., Bengi S. B., (2014), Çorlu Feasibility Study of Freight Village (Trakya Development Dgency, Ministry of Development, Chamber of Commerce and Industry of Çorlu), Tekirdağ.

Yılmaz R., Kubaş A., Yılmaz F., Aksoy C., (2015), Çorlu Fuar Alanı ve Feasibility Study of Convention Center and Fair Area of Çorlu, Tekirdağ.

A Behavioral Finance Application Influence to Farmers' Decision on Loan and Agricultural Credit Usage

M.Ömer AZABAĞAOĞLU **Beyhan Tuncer**

Namık Kemal University, TURKEY

Abstract: Behavioral finance is a new approach that seeks to combine behavioral and cognitive psychological theory with conventional economics and finance to provide explanations for why people make irrational financial decisions. This approach emphasize that different behaviors affect economic decision making contrary to classic economic definition of consumers generally act rational and consistent. Consumers' psychological and sociological situation, internal and external relations influence to investment decision. According to theory, our research goal is examining the factors that influence to farmers decision on agricultural finance. Also, farmers future expectation - psychological and sociological- affect or not to investment decision has been determined. Fort his reason, questionnaire design by those criteria and apply to 100 farmers in Thrace region. Respondents were selected via simple random selection method. At the research, examining the farmers' demographic characteristics, quantity of agricultural credit usage, security bonds, herd behavior on loan and finance knowledge. Furthermore, total income and the quantity of credit usage analyzed by regression analysis. Half of the farmers did not pay the whole loan so they were use second credit which is unplanned. According to research results its obviously seen that behavioral finance influence to farmers' decision making.

Keywords: behavioral finance, farmer loan, agricultural input, agricultural investor

Introduction

Classic economic approach indicate that human has absolute knowledge while they action on production, consumption and exchange, so they called this concept "homo economicus" (Yalçınkaya, 2004). But other approaches do not accept this theory, also they advocate human has confronted with so many unpredictable variables and uncertainty. Unpredictable consequences cause lack of knowledge and let them to make irrational decisions that is the main dispute.

Behavioral finance approach emphasize that investors do not usually attempt the criteria of profit maximization and avoid from risk, but they criticize other variables which is undiscerned forecasts (Bostancı, 2003). Behavioral finance constructed two fundamental subject that first one is human has cognitive deficiency which affected understanding, secondly those cognitive deficiency influence to decision making process (Gürbüz and Ergincan, 2004). Due to the cognitive deficiency, investors acting with the driven force by personal emotions and they took prejudice decisions (Döm, 2003). Behavioral finance playing important role while farmers' decision on loan and agricultural credit usage. Moreover, agriculture sector in Turkey has serious issues on capital stock by the farmer's level. This research aim that to analyze farmers' financial decisions and usage of financial instruments.

Behavioral Finance, Investor Type and Psychology, Consumer Behavior

Theoretical construction of behavioral finance based on prospect theory which is developed by Kahneman and Tversky (1979). Defined as "People make decisions based on the potential value of losses and gains rather than the final outcome, and that people evaluate these losses and gains using certain heuristics". So that the determination force of human behavior is the motivation of avoiding from damage/loses (Shiller, 1999). Regarding with the investor type, discipline of behavioral finance proposes different psychological factors. Those factors are way to far from the rationality of classic economic approach as are; over trust, anchoring, mental accounting, financial literacy, sunk cost effect, representativeness bias, regret aversion, calculations of probabilities, over and under-reaction, herd behavior respectively.

Consumer behavior defined as how people make decisions about what they buy, want, need, or act in regards to a product, service, or company (Kotler and Keller, 2011). It is critical to understand consumer

attitudes to know how potential customers will respond to a new product or service. There are four main categories of factors influencing consumer behavior (Odabaşı and Barış, 2002):

- Personal factors; age and way of life, sex, purchasing power and revenue, education, marital status
- Socio-Cultural factors; family, social class, reference groups and membership groups, culture and sub-culture
- Economical factors; economic structure, market structure, regional structure, amount of investment, supply chain
- Psychological factors; learning and memory, motivation, perception, attitudes and beliefs, personality

Capital and Credit Resource in Agriculture

Factors of production is an economic term that describes the inputs that are used for production of goods or services. The factors of production include soil (in agriculture), labor, capital and entrepreneurship. Definition of capital slightly different according to the other sectors. Soil is the natural tool for production in agriculture so that ownership of soil could be changed as other capital stock (İnan, 1998). According to SPO (State Planning Organization) research results majority number of the farmers could not produce a domestic capital so that they towards to use foreign capital. Small-size farms (1-30da) revenue is not enough to maintain family to keep in agriculture sector. Only the middle size (30-200da) agriculture land owners barely to gain enough revenue. Over 200da land owner farms could save capital for develop their business (Kazgan, 1983).

Methodology

Original data obtained from one hundred Thrace region farmers with face to face interview. Questionnaire prepared regarding SPSS data input system and analyzed with this program. Due to the lack of time and budget circumstances, research area shrinking to two major agriculture municipalities which are Tekirdağ and Kırklareli district. Demographic characteristic of farmers were revealed and financial structure, loan and credit usage data were analyzed.

Research Results

Approximately half of the respondents (43%) revenue is below 50 thousand TL. And almost half of the farmers (45%) has need to 10k-50k foreign credit for production. Only the 7 per cent of the farmers use own capital (Table 1).

Characteristic of Financial Behavior on Credit Usage:

At this research area 63% of farmers could not save capital contrary to beforehand data that mentioned before which indicate half of the farmers could not save enough capital. The research area is the most profitable area for agriculture in Turkey so that we frankly say for whole farmers in Turkey they have a great shortage for savings.

We use linear regression model for to explain between farmers' annual revenue and quantity of credit usage relation. Results show that 1 unit increase in revenue cause to 0,388 unit increase quantity of credit. This is indicate that within the theory "over trust" and "sunk cost effect" factors influence the farmers. When we examining the cross data for credit usage, half of the respondent which is issue on payment in 2 and more terms, almost them (94%) use a second credit unexpectedly. They emphasize that second credit usage is unplanned due to the lack of capital to pursue production.

Results indicate that farmers behavior on purchasing agricultural machinery products is highly influenced by the other farmers attitudes. It is obviously seen that majority (81%) of the respondents support this judgment. Farmers also influenced by the farm tv channel programs about new agricultural techniques. 78% of them said that "if tv program advice a new techniques, I wanted to buy a new agricultural equipment".

Table 1: Demographic and financial behavior characteristics

Characteristics		Count	%	Characteristics		Count	%
Sex	Woman	2	2	Family partnership	Yes	72	72
	Man	98	98		No	28	28
Age	18 - 28	7	7	Extra job	Yes	51	51
	29 - 39	20	20		No	49	49
	40 - 50	50	50	Revenue (year)	1-15.000	14	14
	51 +	23	23		15.001-30.000	13	13
Marital Status	Married	88	88		30.001-50.000	16	16
	Single	12	12		50.001-100.000	15	15
Educa-tion	Elementary	33	33		100.001-200.000	24	24
	College	46	46		201.000-500.000	11	11
	Undergrad.	11	11		500.001 - +	7	7
	Graduate	2	2	Foreign Credit	Not necessary	7	7
	MSc.	2	2		10.000-20.000	12	12
Land	Own	44	44		20.001-50.000	33	33
	Own+rent	56	56		50.001-150.000	41	41
Reason for credit	aridity+ disaster+ pesticides	8	8		150.001 - +	7	7
	Economic shortage	45	45	Type of bail	Land	43	43
	K+Z+E	47	47		Machinary+Land	29	29
Credit term	0 – 1 year	23	23		Land+Bailman	11	11
	2 – 5 years	57	57		Bailman+ Machinary	17	17
	5 years	12	12	Unpaid credit issue	1 term	21	21
	5+ years	8	8		2 terms	30	30
Credit offers	1 proposal	13	13		3+ terms	12	12
	2 proposals	14	14		Reconstructed	8	8
	3 proposals	37	37		Paid	29	29
	5+ proposals	36	36	Bail Firms	ZBank+TKCoop	32	32
					ZB+TKK+ŞB+DB	51	51
					ZB+AKB+YKK	15	15
					Others	2	2

Conclusion

Both approach has a support their opinion with so many researches whether people acting rational when decision on purchasing product or services or not. Especially in financial behavior approach people make their decision on over trust of feelings.

Research results indicate that majority of the farmers need foreign capital. There is an issues for the reach accurate balance between revenue and quantity of credit usage. Insufficient financial literacy knowledge let to farmers unnecessary loan so that they trouble to pay credit regularly. Financial advisors should be coaching the farmers and they manipulate the farmers decision in appropriate way. And also farmers should be educate about risk analysis. Findings on herd behavior prove that farmers affected by the other farmers financial decisions.

Finally, psychological and social factors affecting financial decisions while farmers using agricultural credit. It is need to more field research about this issue due to the develop agricultural policy and measures. Furthermore, the research field should be enlarging to gain more data about different farmer type and different credit usage issues. The financial behavior approach should be use a tool for better financial decisions to let farmer's appropriate credit usage and loan.

References

Bostancı, F (2003) "Davranışçı Finans", Yeterlilik Etüdü, Sermaye Piyasası Kurulu Yayım No:57, Ankara.

Döm, S. (2003) "Yatırımcı Psikolojisi" Birinci Basım, İstanbul: Değişim Yayınları.

Gürbüz, O.A. and Ergincan, Y. (2004) "Kurumsal Yönetim: Türkiye'deki Durumu ve Geliştirilmesine Yönelik Öneriler", İstanbul: Literatür Yayınları.

İnan, İ. H. (1998) "Tarım Ekonomisi ve İşletmeciliği", Trakya Üniversitesi Yayımları, Tekirdağ.

Kahneman, D. and A. Tversky (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, Econometrica, 47(2), pp. 263-291

Kazgan, G. (1983) "Tarım ve Gelişme", İstanbul.

Kotler, P. and K.L. Keller (2011) Marketing Management, 14th Edition, Pearson

Odabaşı, Y and G. Barış (2002), "Tüketici Davranışı", MediaCat Kitapları, İstanbul.

Shiller, Robert J., (1999) "Human behavior and the efficiency of the financial system," Handbook of Macroeconomics, in: J. B. Taylor & M. Woodford (ed.), Handbook of Macroeconomics, edition 1, volume 1, chapter 20, pages 1305-1340 Elsevier.

SWOT Analysis of Chicken Meat Sector in Turkey

Gökhan UNAKITAN **D. İlkay ABDIKOGLU**

Namik Kemal University, Faculty of Agriculture, Agricultural Economics, Tekirdag, Turkey

unakitan@nku.edu.tr

Abstract: Broiler sector, which is considered a branch of animal production, has become important in Turkey, because of meet the animal protein deficit caused by the growing population. Chicken meat is more nutritious, healthy and affordable than other meats. Due to these properties chicken meat demand has significantly increased in recent years. Besides the production of chicken is easy and fast, its low production cost has been influential in the industry development.

World chicken meat production quantity has increased 2.88% compared to previous year with 96,121,163 tons in 2013. USA is the biggest chicken meat producer country in the World by realizing 18,10% of total chicken meat production in 2013. After US, the largest chicken meat producers are China and Brazil with 12.89% and 13.91% respectively. Turkey has taken 10th place by realizing 1.83% of total chicken meat production. World chicken meat export volume has been 12,740,787 tons in 2013. The United States, Brazil and Netherlands are the largest chicken meat exporter countries and 27,94%, 27,88% and 6,85% of total chicken meat has exported by these countries respectively. Turkey has been 9th place by realizing 2.81% of total chicken meat export.

The aim of this study is determine to general structure of broiler sector and to evaluate the development for future period in Turkey. For this purpose, by using SWOT analysis, the strengths and weaknesses of the sector will be set out, risks that affect the sector negatively will be discussed and opportunities in the sector's development will be determined.

Keywords: broiler sector, swot analysis, agricultural policy, agricultural support

Introduction

Chicken meat is one of the most important items for reducing animal protein deficit. The main advantages of broiler production are short production time, intensive production per unit area, high rate of conversion of feed to meat and low labour according to other agricultural enterprises. When compared to red meat, chicken meat is cheaper, has low cholesterol and fat, easy to digest and good protein source in nutrition. For this reason, chicken meat production has a special importance in livestock sector. (Anonymous, 2013). With increasing consumer consciousness about healthy and balanced nutrition, the demand for poultry meat, which is less fat and cheaper, is increase as an alternative to red meat. As it is in the world in recent years, poultry meat production and consumption are also increasing in Turkey.

The first step in the poultry sector in Turkey has been the establishment of the Central Poultry Research Institute in Ankara in 1930. Pure culture breeds and hybrids parents were imported in 1952 and 1963 respectively. In 1968, development of local hybrid lineage has become more important and in 1979 broiler breeding has been included in national project scope. By applying Resource Utilization Support Premium in 1986, new capacities were created in broiler meat and egg production. The developments in the poultry sector; has affected to other sectors such as feed industry, construction, health, vaccine-drug and has accelerated the development of these sectors (Anonymous, 2005).

Approximately 1.5 million people (including their families) provide their livelihood from poultry industry (including farmers, industry-related trades, feed, medicine, transportation and marketing) in Turkey. The poultry industry's annual income exceeds about $6 billion (Anonymous, 2015). There are 354 enterprises and 2.390 coop that producing chicken meat in Turkey in 2015. The number of broiler in Turkey reached 213.66 million head in 2015 (TÜİK, 2016).

The aims of this study are to determine the general situation in the broiler sector and to evaluate the sector's development for the next periods in Turkey. In this study, strengths and weaknesses of the sector

will be discussed, opportunities in the sector's development will be determined and risks affecting the sector will be revealed by using SWOT analysis.

There are a lot of studies about broiler sector in Turkey (Öztürk and Durmuş, (2001), Çobanoğlu et al.,(2003), Çiçek and Tandoğan, (2007), Çopur et al., (2007), Terin et al., (2009)). In these studies, factors affecting the price of chicken meat, international competitiveness of broiler sector, production and consumption of chicken meat and status of broiler industry in Turkey and in the World has been examined. According to findings, it was determined that external dependency had a negative effect on price and competitiveness and consumption was behind the EU average.

Material and Method

Production, foreign trade, number of enterprises and number of animals data used in the study were obtained from Turkish Statistical Institute (TSI) and Food and Organization of United Nations (FAO). Also, academic researches and journals about sector were used for analyzing current situation of broiler industry in Turkey, EU and the World.

SWOT analysis is a simple framework for generating strategic alternatives from a situation analysis. SWOT stands for Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats. The SWOT framework was described in the late 1960's by Kenneth Andrews in Business Policy, Text and Cases. The following diagram shows how a SWOT analysis fits into a strategic situation analysis.

SWOT matrix provides a framework for identifying and formulating strategies by matching key internal and external factors. SWOT matrix helps managers or policy makers develop four types of strategies, namely SO (strengths-opportunities) strategies, WO (weaknesses-opportunities) strategies, ST (strengths-threats) strategies, and WT (weaknesses-threats) strategies.

SO strategies use an organization 's internal strengths to take advantage of external opportunities. WO strategies improve internal weaknesses by taking advantage of external opportunities. ST strategies use an organization's strengths to avoid or reduce the impact of external threats. WT strategies are defensive tactics directed at reducing internal weaknesses and avoiding environmental threats (Weihrich, 1982).

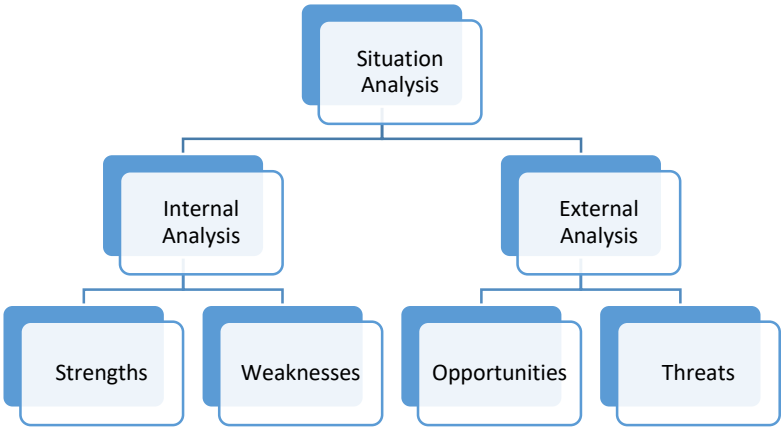


Figure 1. SWOT Profile

Findings

Chicken meat production tends to increase in the world and in Turkey over the years. Chicken meat production, which was 22.90 million tons in 1980, has reached 58.70 million tons in 2000 and 96.1 tons in 2013. When the most producer countries examined, USA takes the first place with 17,40 million tons (18,10%) in the World. China and Brazil are in 2nd and 3rd place with 13.37 million tons (13.91%) and12.39

million tons (12.89%) respectively. Turkey is in the 10th place with 1.76 million tons (1.83%) in 2013 (Figure 2).

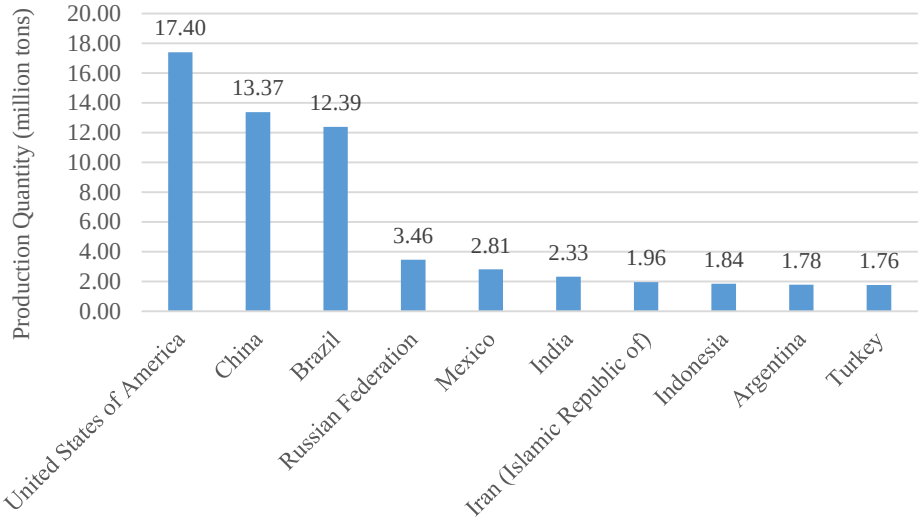


Figure 2. Top 10 countries producing the most chicken meat in 2013
Source: Food and Agriculture Organization of the United Nations, Agricultural Database (Access Date: 15.08.2016)

Producer prices in producer countries in the world are given in Table 1. Average producer prices in the USA is 1.81 $/kg in 2013 while it was 1.38 $/kg in 2009. In Brazil and Mexico, producer prices have been steadily increasing, while fluctuations have occurred in producer prices in other countries. The highest producer prices in 2013 was obtained in Iran. Producer prices have decreased in Turkey after 2010.

Table 1. Producer prices in most chicken meat producing countries ($/kg)

Country	2009	2010	2011	2012	2013
United States of America	1,38	1,49	1,39	1,54	1,81
China	2,17	2,48	2,91	2,84	3,04
Brazil	1,33	1,45	1,96	2,10	2,53
Russian Federation	2,26	2,33	2,48	2,46	2,34
Mexico	1,70	1,92	2,07	2,07	2,35
Iran (Islamic Republic of)	2,98	3,22	3,62	4,35	4,10
Indonesia	3,69	4,49	4,03	3,85	3,30
Argentina	0,83	1,25	1,41	1,36	1,39
Turkey	3,08	3,28	3,24	3,01	2,81

Source: Food and Agriculture Organization of the United Nations, Agricultural Database (Access Date: 15.08.2016)

Total chicken meat imports were 11,305,208 tons and 22.37 billion dollars in the World in 2013. 12.27% of the total import was carried out by China. Saudi Arabia ranks second with 830,559 tons (7,35%), Mexico ranks third with 667,549 tons (5,90%). Turkey's chicken meat import is quite low with 350 tons (Figure 3).

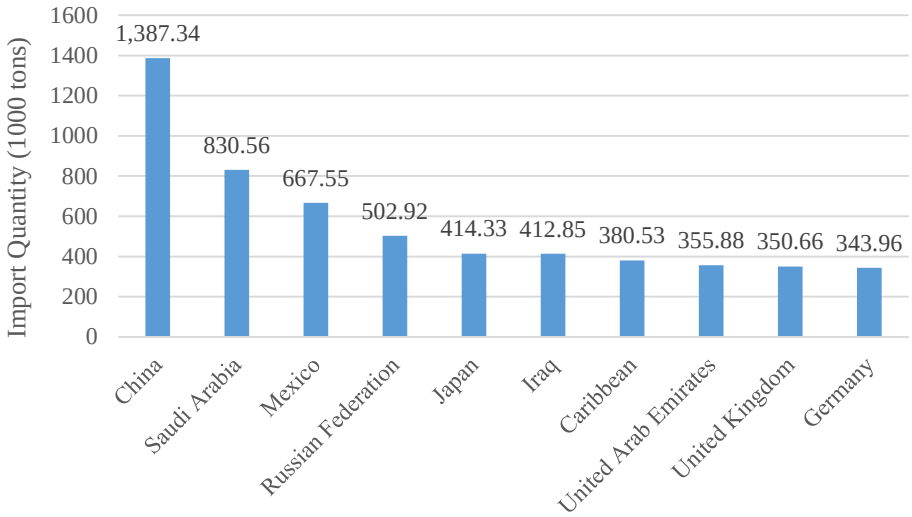


Figure 3. Top 10 countries importing the most chicken meat in 2013
Source: Food and Agriculture Organization of the United Nations, Agricultural Database (Access Date: 15.08.2016)

Total chicken meat exports were 12,740,787 tons and 22.97 billion dollars in the World.

When the countries' export quantity is examined, USA with 3.559.991 tons (27.94%), Brazil with 3,552,445 tons (27.88%) and Netherlands with 872,281 tons (6.85%) are the most exporter countries in 2013. Turkey is in the 9th place with 358,075 tons (2.81%) (Figure 4).

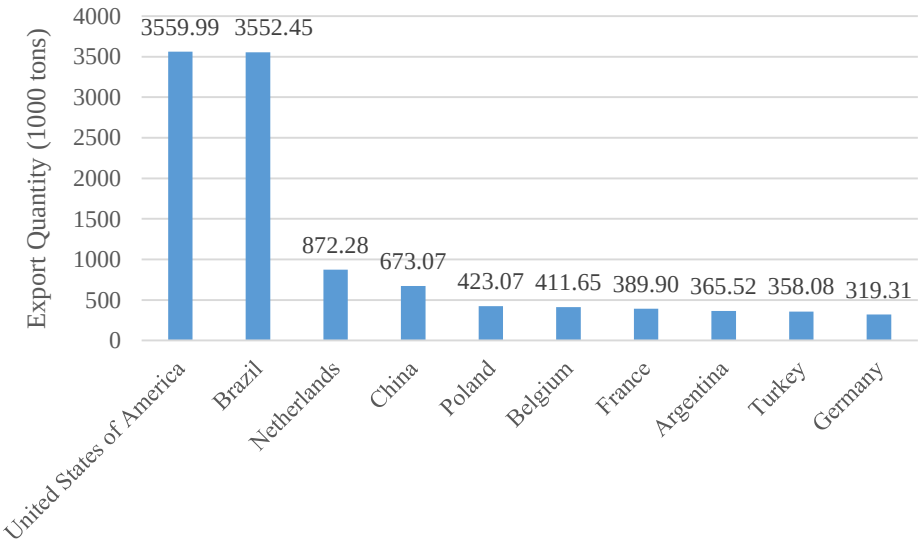


Figure 4. Top 10 countries exporting the most chicken meat in 2013
Source: Food and Agriculture Organization of the United Nations, Agricultural Database (Access Date: 15.08.2016)

Turkey's chicken meat production has increased from 240 thousand tons to 1.76 million tons between 1980 and 2013 (Figure 5). While production quantity has steady increase year by year, it shows fluctuation some years. When compared to the previous year, there was a decrease of 7.8% in 2006 because of the bird flu in Turkey between October 2005 and December 2006. In 2009, the main reason for the increase in chicken meat production is Iraq's starting to import chicken meat in Turkey since 2008. Chicken meat

production is also increasing due to the domestic demand for eliminating deficiencies in red meat production in the Turkey (Çiçekgil, 2014).

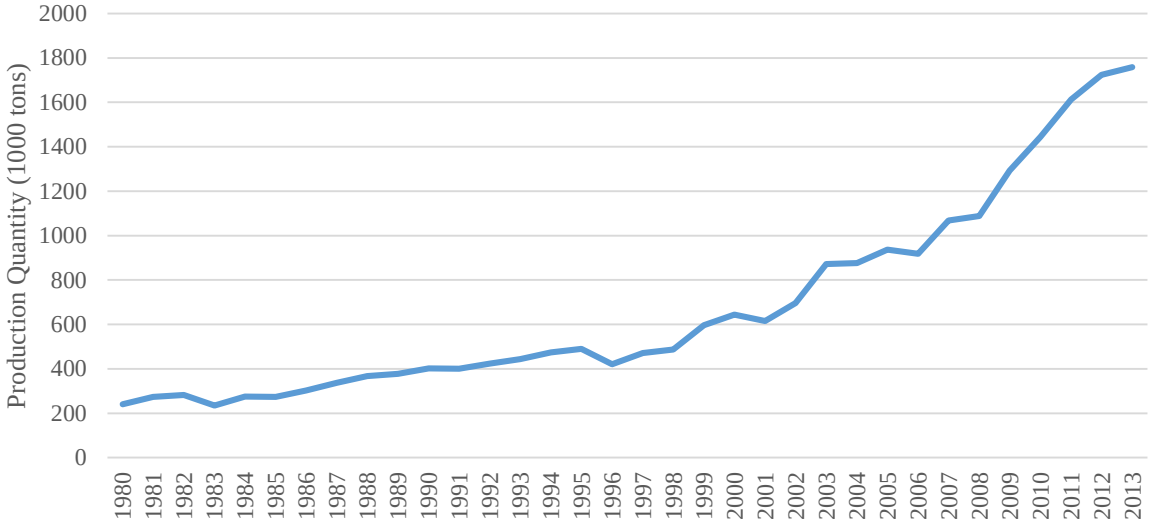


Figure 5. Chicken meat production quantity between 1980 and 2013 in Turkey (1000 tons)
Source: Food and Agriculture Organization of the United Nations, Agricultural Database (Access Date: 15.08.2016)

Turkey has started to import chicken meat since 1988. The highest import amounts were reached with 2,439 tons in 1992 and 1,142 tons in 2009. In other years, the import amount has been realized very low (Figure 6).

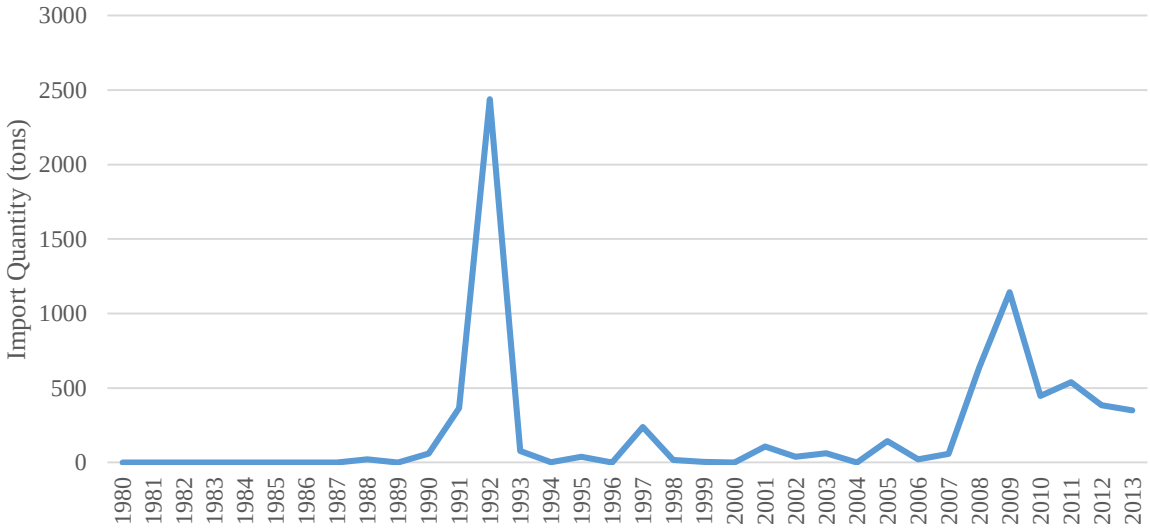


Figure 6. Chicken meat import of Turkey between 1980 and 2013 (tons)
Source: Food and Agriculture Organization of the United Nations, Agricultural Database (Access Date: 15.08.2016)

Chicken meat export has begun to increase after the 1990s. Starting to export chicken meat to Iraq and Russia since 2008 and obtaining the necessary permissions for export chicken meat to EU are the reasons of this increase (Figure 7).

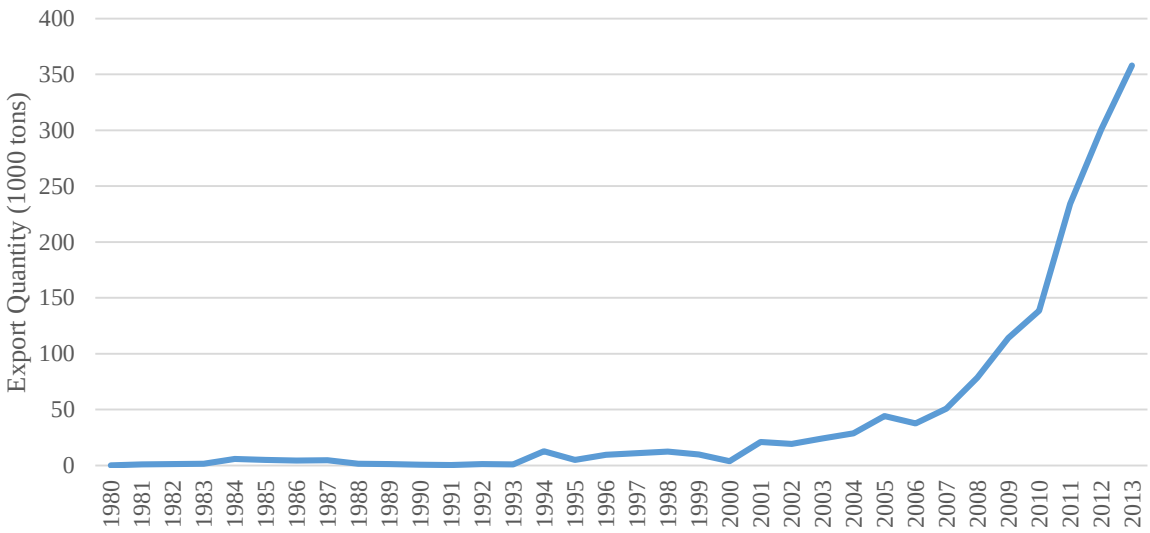


Figure 7. Chicken meat export of Turkey between 1980 and 2013 (1000 tons)
Source: Food and Agriculture Organization of the United Nations, Agricultural Database (Access Date: 15.08.2016)

Due to increase in red meat prices in Turkey and awareness about nutrition, chicken consumption has increased in recent years (Figure 8). Chicken meat consumption per capita is 21.81 kg in 2015 while it was 8.51 kg in 2001 (Anonymous, 2016).

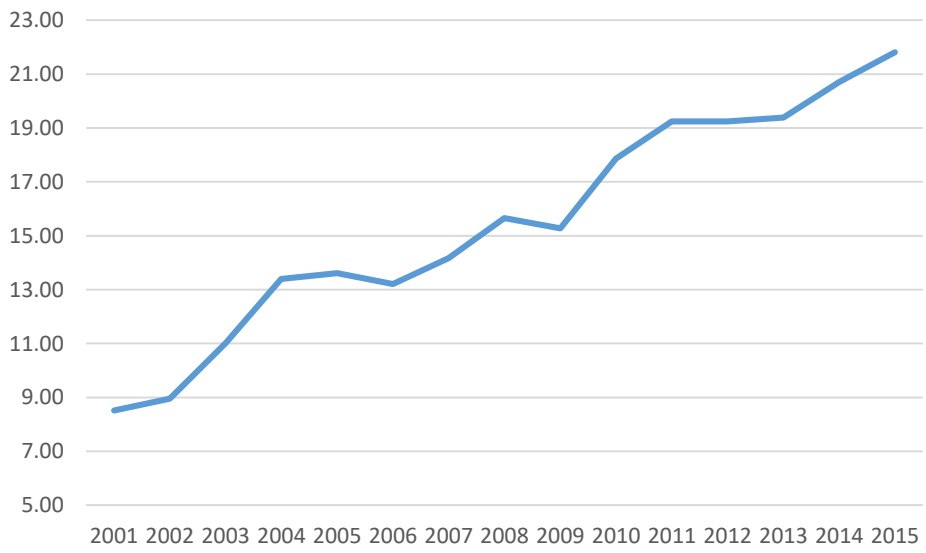


Figure 8. Chicken meat consumption per capita in Turkey between 2001 and 2015 (kg)

SWOT matrix which contains strengths, weaknesses, opportunities and threats of the broiler sector in Turkey is given in Table 2. When broiler sector's strengths are examined coops that using extensive technology are striking. Also, hygiene rules are applied in a disciplined way in many coops. When compared to other meat products, low prices in chicken meat have an important role about increasing sector's share in the market. The fact that chicken meat production in Turkey has been carried out for

many years has made it possible to create an experienced producer potential in the sector. There are many national and local companies operating in the sector. The most important strengths that allow the development of the sector is widespread distribution channels of national companies throughout Turkey. Cold distribution chain is ensured successfully by all companies. Broiler breeding time is nearly 40 days. Due to this, sector has a high capital turnover rate. As a result of these strengths, broiler sector takes attention of entrepreneurs and shows steady growth.

When the sector's weaknesses are examined, foreign dependence on breeding animals and feed stuffs stand out first. Import problems may cause the supply crisis for raw material in the sector in a short time. One of the weaknesses of the sector is high feed costs. Feed costs constitute of 70% in total production costs. Maize, which is important feed material, constitute of 55% in feed production. Due to the insufficiency of maize production in Turkey, 35% of the maize are imported. Feed wastage is one of the other issue that raises production costs. Also breeding problems are one of the weaknesses of the sector.

The high cost of breeding animal research and production and lack of staff and experts are the main problems in breeding production. In Turkey, chicken meat consumption per capita is low when compared to developed countries. This situation is another weakness in the sector. Export-related issues are among the weaknesses of the sector too. Turkey is unable to use its potential due to various political reasons and illnesses, and is experiencing difficulties in finding new markets.

When the opportunities in the sector are examined, Turkey's poultry exports have started to increase rapidly as Russia began to import chicken meat from Turkey by laying an embargo on food imports to Europe, USA and Canada. Turkey's geographical proximity to the Middle East market and the fact that the countries in the market are Muslims are another opportunity for the sector. Turkey can increase its market share in Middle East by evaluating these opportunities. The fact that healthy nutrition knowledge is increasing in consumers and rapid population increase will cause increase in production, is one of the sector opportunities. There are also opportunities in the sector such as providing support for chicken meat production, providing discount loan to breeding enterprises, grant support to new investments, and incorporating poultry into the scope of agricultural insurances.

The most important threat in the sector is diseases in chickens such as bird flu and newcastle diseases. Turkey’s competitiveness is lower than other exporter countries because of high production costs. Other threats in the sector are high interest rates and price fluctuations on feedstock and chicken meat.

Table 2. SWOT matrix of the broiler sector in Turkey

Strengths	**Weaknesses**
Intensive use of technology	Foreign-source dependency
Low prices according to other meat products	High feed costs
Experienced producer potential	Breeding production problems
Rapid capital turnover ratio	Low consumption per capita
Strong national and local companies	Export problems
Correct implementation of the cold distribution chain	
Opportunities	**Threats**
Russia's embargo to other countries	
Proximity to the Middle East market	Diseases, bird flu etc.
Increased awareness of healthy eating	Lower costs in other competing countries
Positive developments in support policy	Fluctuations in prices
Rapid population growth	High-cost financing

Conclusion

Broiler sector, starting as a small family business in the 1970s, has gained momentum with the contract breeding models after 1980. Today, broiler sector has become a position that capable of professional producing, meets the needs of the country and exports its products (Çiçekgil, 2014).

Although Turkey has advantageous with modern facilities, international standards in production and proximity to foreign markets, it has disadvantageous because of high input costs and foreign dependence on input supplies.

Feeds is the largest part of production costs. Domestic feedstuff production should be increased and support policies should be developed or revised especially in maize and soybean production to decrease feed costs. Public and private sector organizations should be supported to eliminate the dependency on foreign breeders with policies such as low-interest loans, grants and tax exemptions.

For increasing domestic consumption products should be diversified and consumers' awareness should be increased by campaigns and advertisements. New markets should be discovered or some markets should be developed to reach export goals. European Union is the leading target market for Turkey but legal permits about exports are not completed yet.

Unpackaged poultry sale is prohibited in Turkey. For this reason, investments have been made in packaged production in the sector. Packaged products not only reduce the health risks but also helps products' traceability.

Poultry manure is an excellent fertilizer for organic requirements of farms. Unfortunately, there are no applications developed for fertilizers in Turkey.

After developing the poultry sector, new investments will be on agenda and employment will increase. Developments in poultry sector can help new investments opportunities and decrease in unemployment rate. Also, other sectors related to this sector can grow. Increasing poultry production will help to overcome animal protein deficit, consumption and export quantity will increase.

References

Andrews, K. R., Christensen, C.R., Guth, W. D., Learned, E. P. Business Policy : Text and Cases. Homewood, Ill. : Irwin, 1969.

Anonymous, 2005, http://www.ito.org.tr/Dokuman/Sektor/1-90.pdf (Access Date: 10.09.2016)

Anonymous, 2013, www.tarim.gov.tr/BUGEM (Access Date: 10.09.2016)

Anonymous, 2015, Kanatlı Sektör Raporu, Manisa Ticaret Borsası Eğitim – Araştırma Birimi.

Anonymous, 2016, http://www.besd-bir.org/istatistikler (Access Date: 10.09.2016)

Çiçek, H., Tandoğan, M. 2007. Türkiye'de Piliç Eti Fiyatları ve Etkili Faktörler, Tavukçuluk Araştırma Dergisi, 7(1):52-57.

Çiçekgil, Z. 2014. Kümes Hayvancılığı Ürün Raporu, T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarımsal Ekonomi ve Politika Geliştirme Enstitüsü.

Çobanoğlu, F., Konak, K., Bozkurt, M. 2003. Türkiye Etlik Piliç Sektörünün Mevcut Durumu ve Dünya Genelindeki Gelişmeler, Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 16(2),127-133.

Çopur, G., Yıldırım, H., Camcı, Ö., Dağıstan, E. 2007. SWOT Analizi Yardımıyla Türkiye'de Etlik Piliç Sektörünün Uluslararası Rekabet Durumu, V. Ulusal Zootekni Bilim Kongresi 5-8 Eylül 2007, Van, Türkiye.

FAO, 2016. Food and Agriculture Organisation of the United Nations. FAOSTAT Database on Agriculture. [http://faostat3.fao.org/home/E] (Access Date: 15.08.2016)

Öztürk, F., Durmuş, İ. 2001. Türkiye'deki Tavukçuluk İşletmelerinin Genel Durumu, Tavukçuluk Araştırma Dergisi, 3(2):7-16.

Terin, M., Yıldırım, İ., Çiftçi, K. 2009. Chicken Meat Production and Poultry Meat

Consumption in Turkey and Its Progress, 2nd Mediterranean Summit of WPSA, 4-7 October 2009, Antalya, Turkey.

TÜİK, 2016. Türkiye İstatistik Kurumu. http://www.tuik.gov.tr/ (Access Date: 15.08.2016)

Weihrich, H. (1982), The TOWS matrix: Tool for situational analysis, Long Range Planning, 15(2), 54 66.

Analysis of Relationship of R&D Expenditure and Economic Growth in Turkey

Gökhan Unakıtan

Namık Kemal University, Faculty of Agriculture, Department of Agricultural Economics, Tekirdag, Turkey

unakitan@nku.edu.tr

Abstract: Today, productivity and production levels in the structure of the national economy to achieve sustained economic growth and ensure the prosperity of great importance in terms of increase. In this context, the world in research and development (R&D) and innovation activities and orientation to gain momentum in countries with fewer resources, create more added value is seen that in the effort. New growth models they see as the main determinant of technological development and human capital growth. The purpose of the study, to determine that the impact on economic growth of R&D expenditure and R&D-based growth model is to validity in Turkey. Vector error correction model is used to analyze the relationship between R&D expenditure and economic growth. The data belongs to a 25-year period covering the years 1990-2014. The result of this study shows increased R&D expenditure will increase of the GDP in the long term. GDP is also expected to be an increase of 2.9% in the long term when increase of 10% in R&D expenditure. Turkey's growth rate seems to vary around 3% in recent years. R&D expenditures in order to ensure a steady growth in the Turkish economy should be increased and encouraged to be reflected in production and export of the results.

Key words: error correction model, co-integration, johansen method, time series analysis

Introduction

It is becoming important to be able to dominate the global markets and to introduce innovations, depending on the economic developments in the world and increasing international competition. When the countries dominated by global markets are considered, it is seen that R&D (Research and Development) activities are given importance. R&D activities based on science and technology provide competitive advantage to countries. New growth models see technological development and human capital as the main determinants of economic growth. The R&D based growth model was first introduced by Romer (1990) and developed by Rivera-Betiz and Romer (1991), Grossman and Helpman (1991) and Aghion and Howit (1992).

Technological developments play an influential role in ensuring economic growth. Technological developments arise as a result of R&D activities carried out by entrepreneurs. Technological innovations have contributed to increasing the competitiveness of the countries, increasing the market share and increasing the profitability of the countries. R&D is an important factor in increasing quality of life by accelerating economic growth when investigate from macro perspective (Korkmaz, 20101). R&D activities are aimed at developing new products, increasing the quality standards of manufactured products and obtaining competitive advantage by providing cost advantage. This rational behavior provides economic and social benefits. R&D serves the purpose of using resources efficiently, continuously increasing knowledge accumulation and producing national technologies (Büyükdığan, 2012).

R&D is broadly defined as a creative effort that is carried out on a systematic basis to enhance the accumulation of scientific knowledge and technical knowledge, and the use of this knowledge in new applications. In the narrow sense, R&D is systematic and creative work that is aimed at the emergence

There are too many factors, that influence the level of R&D expenditure in a country. These factors such as development levels of the countries, economic and industrial structure, the number of large firms in the country, sufficiency level of technical personnel, science and technology infrastructure of the country, ability to open up to foreign markets, public expenditure made on basic researches and connection between public and private sector research studies.

The aim of the study is to show the effect of R&D expenditures on economic growth and the validity of R&D based growth model in Turkey.

In the literature, it is possible to encounter a number of studies that examine the relationship between R&D expenditures and economic growth. Altın and Kaya (2009) analyzed R&D spending and economic growth relation for Turkish economy in 1990-2005 using the VEC model in the context of causality. Ülkü (2004), analyzed the R&D, innovation and economic growth relation for 30 countries in 1981-1997 with panel data methods. Özer and Çiftçi (2008) found the existence of a positive and high relationship between R&D expenditures, patent and researcher numbers and GDP growth rates in OECD countries. Ağır and Utlu (2011) have found that R&D spending causes economic growth. Gülmez and Eğruoglu (2012) revealed that the R&D expenditures per capita in OECD countries and the variables of economic growth affect each other positively. Akıncı and Sevinç (2013) reached the conclusion that there was no long-term relationship between national income and R&D expenditures in the Turkish economy during the period of 1990-2011. Mecik (2014) found that expenditures of 2014, labor force, capital and R&D had positive and significant effects on economic growth. Genç and Atasoy investigated the relationship between R&D expenditures and economic growth for 34 countries and found that the application of the annual benchmark panel causality test for 1997-2008 period had a one-way causality relationship from R&D spending to economic growth. Korkmaz (2010) examined the relationship between R&D expenditure and economic growth for Turkey in the study between the VAR model and 1990-2008 periods.

Material and Method

The data used in the study are the GDP and R&D expenditures of Turkey obtained from the TUIK database. The data belong to a period of 25 years including 1990-2014.

The Vector Error Correction Model (VECM) was used to analyze the relationship between R&D expenditures and GDP.

In time series analysis, the stationary tests of the variables should be used in the model. According to Granger and Newbold (1974), when working with non-stationary time series, a problem of suspicious regression can be encountered. Regression analysis with non-stationary time series can only reflect the real relationship if there is cointegration between these series (Gujarati, 1999).

The most preferred method for testing the stability of time series is the unit root test. The most commonly used unit root tests in practice are Augmented Dickey Fuller (ADF) and Phillips Perron (PP) tests. In the study, stationarity properties of the series were examined by ADF test. In the ADF test, the following Equation 1 is used.

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^{k} \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \qquad \text{Equation 1}$$

In Equation 1, ΔY_t is stability refers to the first difference of the tested variable, t is general trend variable, ΔY_{t-1} is lagged difference terms, ε error term. The ADF test tests whether the δ coefficient is statistically different from zero. The obtained ADF-t value is compared with the critical value of MacKinnon and it is decided whether the series is stable or not. If the ADF-t statistic is greater than the absolute value of MacKinnon, it is decided that the series is stable. Otherwise, the difference is applied until the serie is stationary.

In order to understand whether the non-stationary time series can be used with level values, an cointegration analysis is required. According to the cointegration notion that Engle and Granger (1987) introduced, if there is a cointegration relation between two non-stationary variables, then linear combinations of variables move together in the long run. The coefficients vector that indicating the combination of variables is called the cointegration vector.

In recent years, a method based on maximum likelihood estimation, developed by Johansen (1988), has been used in the multivariate cointegration test. Let's take the two series, such as X and Y, which are not stationary. In this case, the VEC (Vector Error Correction) model to be created for the Johansen cointegration test, Z is a vector which containing series X and Y, would be Equation 2,

$$\Delta Z_t = \delta + \Gamma_1 \Delta Z_{t-1} + \Gamma_2 \Delta Z_{t-2} + \cdots + \Gamma_p \Delta Z_{t-p+1} + \Pi Z_{t-p} + \mu_t \qquad \text{Equation 2}$$

Where Γ_i, (i = 1, 2, ..., k-1) is the parameter matrix of the variables that express the lags of first difference of the Z_t vector. Π, indicates the parameter matrix for the levels of the variables. μ_t represents the error terms of the model. The Johansen cointegration test is based on the rank of the matrix Π. If the rank of the matrix Π is zero, then there is no cointegration relation between the variables that composed the Z vector. If the rank of the matrix Π is one, it indicates that there is a cointegration relation between the series that constitute the Z vector, that is, they move together in the long run. If the rank of the matrix Π is greater than one, then there is more than one cointegration relation between the series.

The cointegration relation between the non-stationary series can be investigated with the trace statistic and maximum eigenvalue statistic in the Johansen method. The trace test investigates the rank of the matrix Π and tests the null hypothesis that rank is equal to *r* or less than *r*. In equation, *r* denotes the number of co-integrated vectors. If the calculated test statistics are greater than the critical values at a certain level of significance, reject the null hypothesis, otherwise it is accepted.

According to Engle and Granger (1987), if there is a cointegration relation between the non-stationary variables, the short-term behavior of the variables can be handled within the framework of the error correction model (*ECM*). In the error correction model, the changes of dependent variable is treated as a function of the lagged value of the series of error terms obtained from the equation of cointegration with the change in the explanatory variables. Here, the coefficient of the error correction term indicates how much of the short-term instability in the dependent variable is corrected in the next period. In the error correction model, variables are used with the levels that they are stationary. The error correction model used in this study is shown in Equation 3.

$$\Delta GDP_t = \alpha_1 EC_{t-1} + \sum \beta_i \Delta RDE_{t-i} + \delta_1 DCrisis + \varepsilon_t \qquad \text{Equation 3}$$

EC_{t-1} is the first lagged value of a series of error terms obtained from the cointegration vector in Equation 3. *GDP* is the real Gross Domestic Product in Turkey, *RDE* is Research and Development Expenditure and *DCrisis* show the dummy variable expressing years of economic crisis in 1994, 2001 and 2009. The operator Δ indicates that the first differencing of the relevant variable. *GDP* and *RDE* variables were taken natural logarithms for the long-term elasticities directly.

R&D Expenditure in the World

R&D expenditures in the world and Turkey have a steady upward trend over time. However, there is a big difference in the ratio of R&D expenditures to GDP between the developed countries and Turkey. Turkey is far behind developed countries in terms of R&D investments.

Globally, Israel's ratio of R&D expenditure to GDP is over 4%. Due to development of Asian countries, South Korea has the highest share of R&D activities as 4.29% in 2014. 30-40 years ago, South Korea had a similar economic structure with Turkey. Now, it's in the foreground with R&D activities. After South Korea and Israel, Japan (3.59%) and Finland (3.17%) have the highest shares of R&D activities.

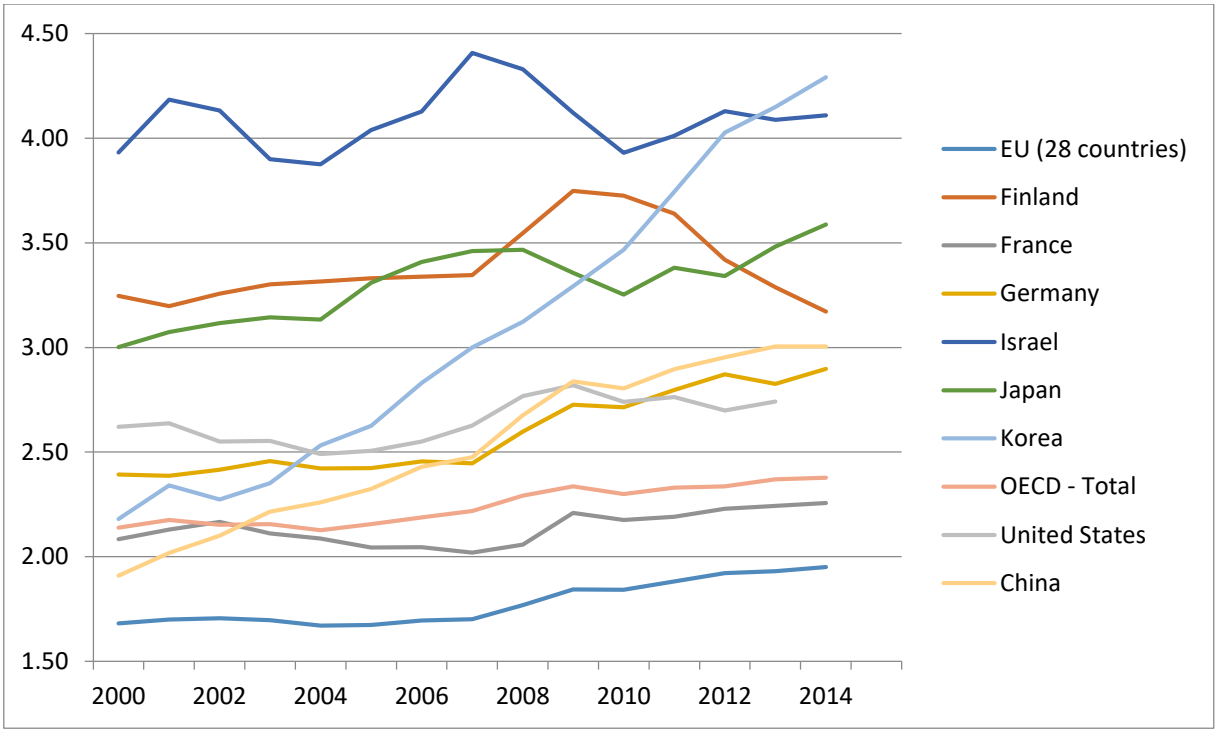


Figure 1. Ratio of R&D to GDP in countries.
Source: OECD website, 2016.

In the last decade, Turkish economy has been performing strongly in terms of facility of the macroeconomic stability. In 2014, Turkey's R&D expenditure is $6.3 million. In spite of significant developments in the R&D field, Turkey is still not in the top rankings in the world in terms of R&D expenditures and competitiveness. When Turkey is examined, the ratio of R&D expenditures to GDP is only 1.01 percent and the OECD average is 2.38 (Figure 2).

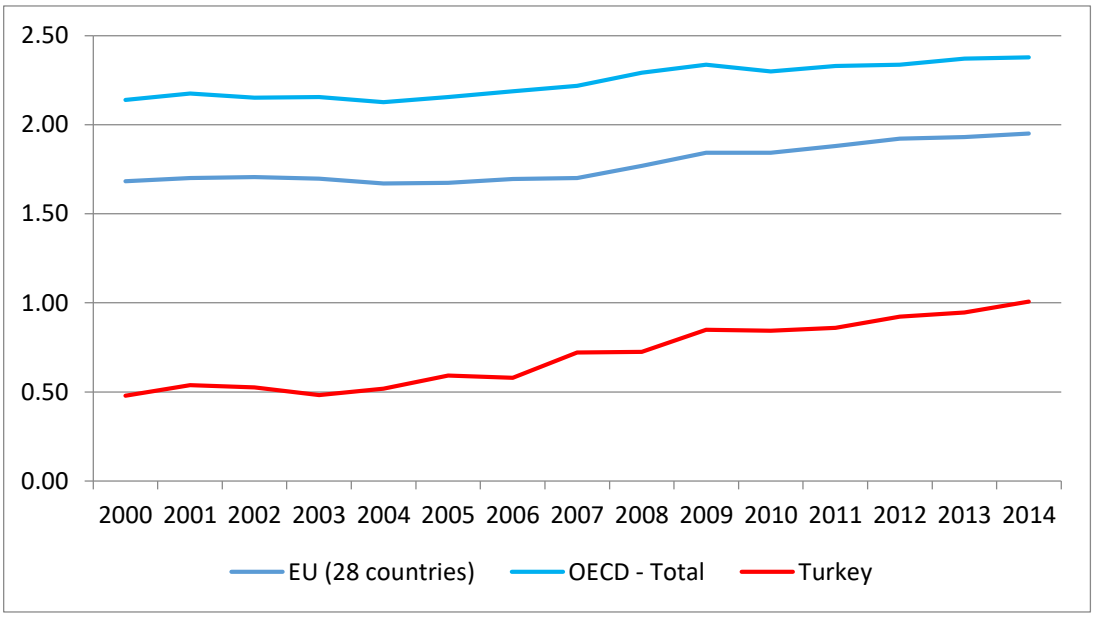


Figure 2. Ratio of R&D to GDP in Turkey compared EU and OECD
Source: OECD website, 2016.

Results

In time series models, stationary test is important in determining the form of the model. In order for the *VECM* to be implemented, all variables must be stationary at the same level. In Table 1, the results of the stationarity tests are given. According to ADF test results, both *LnGDP* and *LnRDE* series were non-stationary at the level, but were stationary when the first-order differences were taken.

Table 1. ADF Unit Root Test

	Level		First Difference	
	ADF Statistic	MacKinnon (0,05)	ADF Statistic	MacKinnon (0,05)
LnGDP)	-0.3571	-2,9969	-3.2874	-2,9969
Ln(RDE)	-0.5217	-2,9969	-3.3650	-2,9969

Johansen's process was applied to test for co-integration between variables. The first step in the Johansen process is to determine the lag length of the Vector Auto Regressive (VAR) model. In Table 2, the lag length of the model is determined as k = 1.

Table 2. Lag Length Criterias

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	20.83494	NA	0.000691	-1.603327	-1.404371	-1.560149
1	69.76110	79.21379*	9.65E-06*	-5.882010*	-5.484097*	-5.795653*
2	71.16803	2.009894	1.26E-05	-5.635050	-5.038181	-5.505514
3	72.99703	2.264472	1.63E-05	-5.428288	-4.632462	-5.255573
4	77.74386	4.972878	1.66E-05	-5.499416	-4.504632	-5.283522

* recommended lag lenght

The cointegration between the non-stationary series at this stage of the study was investigated using the Johansen trace statistic (Table 3). The H_o hypothesis is rejected in the test result and it is seen that there is a cointegration vector according to the 99% confidence level. According to test result, the existence of a long-term relationship between *LnGDP* and *LnRDE* can be mentioned.

Table 3. Unrestricted Cointegration Rank Test

Cointegration Hypothesis	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	0.01 Critical Value
None*	0.7489	43.8246	19.96	24.60
At most 1	0.6073	14.0332	9.24	12.97

*% denotes rejection of hypothesis at the 1% level,

Trace test indicates 1 cointegrating equation at the 1% level

The results of the vector error correction models estimated to explain the relationship between the two variables are given in detailed in Table 4. While *RDE* is used as an internal variable to explain the change in *GDP*, a dummy variable that expresses economic crises in Turkey is used as an external variable. According to the model result, there is a positive relation between *GDP* and *RDE*. It is predicted that, when the R&D expenditures increases %10, *GDP* will increase %2.4 in the long-term. This coefficient gives the long-term flexibility between the two variables. The adjusted regression coefficient was calculated 65% and the model was found to be statistically significant.

EC(-1) is the error correction term derived from the long term relation (co-intergartion) between variables (Table 4). It is derived from the residuals of cointegration equation. The *EC(-1*) coefficient is statistically significant (t = -6.41), indicating that the system is correct. In the model, the *EC(-1)* coefficient is calculated as -0.29, shows that the deviations of the variables from the long-run equilibrium value will slowly re-balance.

Table 4. Results of VECM

Variables	
LnGDP(-1)	1.000000
LnRDE(-1)	-0.240173
	[-7.49362]
C	-7.780220
	[-60.0763]
Error Correction (EC(-1))	-0.293950
	[-6.41398]
D(LnGDP(-1))	0.074367
	[0.54894]
D(LnRDE(-1))	-0.049370
	[-0.84881]
Dummy Crisis Years	-0.116351
	[-6.44138]
R^2	0.70
Adjusted R^2	0.65
F statistic	15.02
Log-likelihood	45.94

t-statistics are in the parentheses [ ]

Conclusion

As a result of the study, the existence of a long-term relationship between the R&D expenditures and the GDP has emerged by co-integration test. It has been revealed that the increase in R&D expenditures will be reflected in the positive direction to GDP in the long run. Therefore, instead of short-term investments in Turkey, long-term planning and effective technology and innovation policies should be produced and universities should take an active role in these policies and plans. Besides the state finances, private sector should be attach importance to long-term R&D investments, to survive and grow in globalizing and growing world markets. It is necessary for Turkey to increase the growth performance that it has to show in order to reach the developed countries and to make this performance sustainable.

As Turkey, which has a dynamic population structure, aims to be among the top ten economies on the global basis by 2023, to reach the national income of 25 thousand USD/per capita and the export target of 500 billion USD by the year 2023, it is definitely in the fields of R&D and innovation it is necessary to make a breakthrough in the production structure.

The reason of R&D activities not develop sufficiently in Turkey is that companies and institutions are still unable to reach R&D awareness, the distributor mentality is widespread rather than production, and R&D management mistakes. In order for the R&D activities to achieve positive externality, it is first necessary to eliminate the shortcomings in the companies.

When we consider the share of R&D expenditure in national income, we are at a point below the listed countries in the US, Europe and Far East. In order for Turkey to move up further in the R&D expenditure order, there is a need for R&D studies and investments to be managed more effectively in order to be at least an innovation and production center in the region. Developing countries such as Turkey should develop opportunities to produce technology within a science and technology policy to be created while developing new mechanisms for strengthening and restructuring research bases in order to compete internationally. Firstly, the share allocated to R&D from GDP must be increased to 2 percent, the minimum level of being a developed country, and it must be ensured that this budget is transferred to the right resources, such as the development of competing products and technologies on a world scale.

References

Aghion, P. and Howitt, P. (1992). "A model of growth through creative destruction", Econometrica 60(2), 323-51.

Ağır, H. and Utlu, S. (2011). "Ar-Ge Harcamaları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkileri: OECD Ülkeleri Örneği", Uluslararası 9. Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildirileri Kitabı, 23- 25 Haziran, Saraybosna.

Akıncı, M. and Sevinç, H. (2013). "AR-GE Harcamaları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: 1990-2011 Türkiye Örneği", Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 6(27), 7-17.

Altın, O and Kaya A. (2009). "Türkiye'de Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensel İlişkinin Analizi", Ege Akademik Bakış, Vol.9, No.1, ss.251-259.

Barutçugil, İ.S. (1981). "Teknolojik Yenilik ve Araştırma Geliştirme Yönetimi", Bursa, Bursa Basımevi.

Büyükdığan, L. (2012). "Niçin Ar-Ge", http://argedunyasi.com/icerik/912/nicin-arge.htm, 20.07.2016.

Engle R.F.and Granger C.W.J. (1987). "Cointegration and error correction: representation, estimation and testing", Econometrica, 55, 2, 251-276

Genç, M.C. and Atasoy, Y. (2010). "Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi", Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi, S. V (II), s. 27-34.

Granger C.W.J. and Newbold P. (1974). "Spurious regressions in economics", Journal of Econometrics, 2(2): 111-120

Grossman, G.M. and Helpman, E. (1991). "Quality ladders and product cycles", Quarterly J. Economics 106(2), 557-586

Gujarati D.N., (1999). Temel Ekonometri, Literatür Yayınları İstanbul.

Gülmez, A. and Yardımcıoğlu, F. (2012). "OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010)", Maliye Dergisi, 163:335-353.

Johansen S. (1988). "Statistical analysis of cointegration vectors", Journal of Economic Dynamics and Control, 12, 2-3, 231-254

Korkmaz, S (2010). "Türkiye'de Ar-Ge Yatırımları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin VAR Modeli İle Analizi, Journal of Yaşar University, 20(5): 3320-3330.

Mackinnon J. (1990). "Critical values for cointegration tests". University of California at San Diego Department of Economics Discussion Papers, No: 90-4

Mecik O. (2014). "Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Gelişmişlik Üzerindeki Etkileri", Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 7(32), 24.

OECD, (2016). Research and Development Statistics http://www.oecd.org/innovation/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm :15.07.2016

Özer, M. and Çiftçi, N. (2008). "Ar-Ge Tabanlı İçsel Büyüme Modelleri ve Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi", Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 16: 219-240.

Rivera-Betiz, L.A. and Romer, P. (1991). "Economic integration and endogenous growth", Quarterly J. Economics 106(2), 531-56.

Romer P. (1990). "Endogenous Technological Change", Journal of Political Economy 98: 71-102

Ülkü, H. (2004). "R&D, Innovation, and Economic Growth: An Empirical Analysis", IMF Working Paper, No.04/185.

Çiftçi Kararlarına Davranışsal Finans Yaklaşımının Olası Sorunlara Katkısı

Beyhan Tuncer **M.Ömer AZABAĞAOĞLU**

Namık Kemal University, Turkey

Özet: Davranışsal finans, klasik iktisadın insan davranışlarına olan yaklaşımının ve bu davranışların niteliğine ilişkin varsayımlarının hatalı veya eksik olduğu eleştirisiyle oluşmuş bir finansal yaklaşımdır. Bu yaklaşım farklı davranışsal özelliklerin ekonomik kararlar üzerinde etkili olduğu görüşü üzerinde durmaktadır. Klasik iktisadi yaklaşım içerisinde yer alan tüketiciler ve yatırımcılar, her zaman rasyonel ve tutarlı olmaktadırlar görüşüne alternatif olarak, psikolojik ve sosyolojik durumları sebebi ile de gerek kişisel sezgiler gerekse yakın çevre ilişkileri ya da duygu durumlarının etkisi altında yatırım kararları almaktadırlar. Bu bağlamda yapılan bu çalışmanın amacı, zirai alanda faaliyet gösteren çiftçilerin, zirai donanım ve kredi alımında söz konusu yatırıma yönlendiren faktörlerin davranışsal finans çerçevesinde değerlendirilmesidir. Ayrıca çalışmada ileriye dönük duygu, düşünce, kişisel sezgiler ve tahminlerin yatırımcıda oluşturacağı sosyolojik ve psikolojik etkilerinin yatırım kararına etkisi olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Analiz; demografik özelliklerin yanı sıra teminat türleri, kredi ihtiyaç oranı, sürü davranışı, aşırı güven, batık maliyet etkisi, finansal okuryazarlık, ciro ile kredi kullanım miktarı regresyon analizi, ilave kredi kullanım oranı frekans analizinden oluşmaktadır. Araştırma bulgularına göre Trakya bölgesinde yatırımcıların kararlarında davranışsal finansın etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Zirai Yatırımcı, Davranışsal Finans, Yatırım Kararları, Tüketici

Contribution of Behavioral Finance Approach to Solving Issues Faced by Farmers

Abstract: The quantity of the agricultural credit usage value increasing by the years in Turkey. Due to the small size farmers share is very high in Turkey, the necessity of credit amount is expected more regarding the farmers revenue. However, agricultural machineries need more budget to loan and the decision making is the difficult process. Farmers take higher risk than other sectors, so that financing is the most important issue for them. A few of the land farmers did not pay the loan and their field sold by the banks to other investors. At this work, employment rate in agricultural sector, agricultural credit types and usage ratio, agricultural machinery inventory has been investigated at Thrace region. The aim of the research is to determine unpaid loans quantity and seek to solving this problem with behavioral finance approach. Foreign literature and field research show that behavioral finance approach is helping these issues.

Keywords: farmers loan, refunding, investment decision, agricultural credit

Giriş

Klasik iktisadi yaklaşımın açıklamasına alternatif olarak, farklı davranışsal özelliklerin ekonomik kararlar üzerinde etkili olduğu görüşü üzerinde duran davranışsal finans, karşılaşılan finansal problemlerin çözümünde rasyonel "homo economicus" modelinin terk edilip, rasyonel olmayan insan davranışı modelinin benimsenmesi gerektiğini vurgulamakta, rasyonellik unsurunun tamamen gözden çıkarılmasa bile esnek bir şekilde ele alınması gerektiğini savunmaktadır (Barberis, 2013).

Üretime dönük ekonomik faaliyetler sonucu üretilmiş olan ve doğrudan tüketilmeyen ancak nihai tüketim mallarının üretilmesinde kullanılan üretim araçlarına sermaye malları denmektedir (Karacan, 1991). Ayrıca bina, arazi, demirbaşlar, tarımda gübre ve iş araçları sermayenin içinde sayılmaktadır. İnsanların eğitimi, nitelikleri ve özel becerileri de insan sermayesi olarak, sermayenin içinde sayılabilmektedir (Bülbül, 2006). Tarıma gelindiğinde sermayenin tanımında bir miktar değişiklik meydana gelmektedir. Kimi tanımlarda, tarım sektöründe kullanılan toprak ve işgücü hariç diğer varlıklar sermaye olarak sayılmaktadır. Ancak normalde nihai tüketim için üretilmiş olan araç gereçler, hayvanlar, makineler ve para tarımsal üretimde kullanıldığında tarımsal sermaye olarak nitelenmektedir. Toprağın kendisi de mülkiyeti değişebilen, üretim için kullanılabilen doğal bir araç olduğundan tarımda sermaye içinde sayılmaktadır (İnan, 1998).

Tarımda sermaye sağlamanın iki temel yolu vardır. Bunlar iç kaynaklar ve dış kaynaklar olarak ayrılmaktadır. İç kaynaklarla sermaye sağlanması, tarımsal üretimde elde edilen kazançların bir kısmının tasarruf edilmesiyle sermaye haline getirilmesi yoluyla olmaktadır. Bu yolla sermaye birikimi yeterli miktarda olmadığında üreticiler dış kaynaklara yönelmek zorunda kalmaktadır. Dış kaynakla sermaye sağlamanın temel yolu finans kurumlarından, devlet kurumlarından ve uluslararası kuruluşlardan alınan tarımsal fonlar ve krediler alarak borçlanmaktır.

Türkiye'de DPT tarafından yapılan araştırmalara göre, tarım üreticilerinin çok büyük bir çoğunluğu iç kaynaklarla sermaye üretememekte ve dış kaynaklara yönelmek zorunda kalmaktadır. Araştırmalara göre 1-30 dönüm arasında ekilebilir araziye sahip bireyler veya işletmelerin tarımsal gelirleri yetmemekte, 30-200 dönüm ekilebilir araziye sahip bireyler ve işletmelerin gelirleri ancak yetmektedir. Yalnızca 200 dönüm üzerinde ekilebilir araziye sahip işletmelerle bireylerin tasarruf yapabildiği görülmüştür (Kazgan, 1983).

Türkiye'de banka kredilerinin yıl yıl, hangi alanlarda kullanıldıklarını gösteren veriler mevcuttur. Başlıca Türkiye Bankalar Birliği tarafından yapılan istatistiki çalışmalar 1985'ten 2015 yılına dek Türkiye'de kullanılan kredileri türlerine göre ayırmıştır. Bu çalışmalardan yararlanarak, bu bölümde önce tarımın toplam kredi kullanımı içindeki payı gösterilmiştir. Çizelge 1'de 1985 ila 2014 yılı arası dönemde türlerine göre ayrılan kredilerin miktarı görülmektedir:

Çizelge 1: Türkiye'de 1985 ile 2014 Yılları Arası Banka Kredileri ve Türlerine Göre Kredi Kullanım Durumu

	İhtisas Kredileri					İhtisas Dışı		
Yıllar	Tarım	G.menkul	Mesleki	Denizcilik	Turizm	Diğer	Krediler	Toplam
1985	958	375	257	84	0	0	4.833	6.507
1986	1.773	792	432	59	0	0	8.462	11.517
1987	2.759	1.539	686	60	0	0	13.666	18.710
1988	4.498	2.427	932	91	0	0	19.803	27.751
1989	7.364	3.453	1.497	105	781	35	32.812	46.046
1990	12.823	5.094	2.477	108	1.209	239	58.083	80.034
1991	18.116	8.412	3.470	121	1.929	147	97.779	129.973
1992	39.178	16.476	5.347	67	2.432	186	167.847	231.532
1993	59.156	33.615	8.817	103	3.894	237	327.884	433.707
1994	120.428	46.118	15.228	398	4.916	309	602.458	789.854
1995	326.982	56.339	47.254	1.574	7.903	1.849	1.301.784	1.743.686
1996	668.826	77.380	72.522	4.731	11.770	77.850	2.946.989	3.860.068
1997	1.504.492	127.097	140.062	13.259	15.958	187.063	6.823.962	8.811.893
1998	1.170.731	311.220	211.324	21.491	25.789	304.221	12.077.579	14.122.355
1999	2.009.867	447.514	300.013	8.075	48.794	530.355	18.370.356	21.714.974
2000	3.281.895	580.134	391.587	1.646	56.641	712.504	29.181.453	34.205.860
2001	2.714.552	463.087	173.369	0	57.504	1.107.314	32.569.940	37.085.766
2002	2.439.787	233.074	175.436	3.589	63.882	2.717.734	46.997.988	52.631.490
2003	3.216.133	284.295	689.738	0	86.804	2.672.040	62.053.114	69.002.124
2004	3.847.082	130.943	1.215.588	13.394	108.707	4.202.981	92.963.094	102.481.789
2005	5.276.964	137.977	1.579.460	0	175.268	4.618.195	140.506.696	152.294.560
2006	5.978.681	188.830	2.362.453	434	50.916	6.266.157	202.461.173	217.308.644
2007	7.480.838	104.980	3.227.483	0	1.975	7.008.740	261.173.596	278.997.612
2008	9.834.008	83.438	3.781.739	0	3.240	8.751.405	341.407.149	363.860.979
2009	11.490.009	0	4.476.772	6.105	232.851	9.779.776	353.419.248	379.404.761
2010	17.726.816	0	4.914.340	819	165.572	10.669.659	473.517.197	506.994.403
2011	24.528.000	0	5.541.000	0	347.000	13.960.000	616.518.000	660.884.000
2012	24.867.583	0	6.925.360	0	335.474	14.251.826	717.816.536	764.196.779
2013	26.552.042	0	10.434.312	1.000	316.102	16.376.990	956.082.351	1.009.762.855
2014	34.367.368	0	12.684.121	1.000	511.703	38.008.494	1.116.123.984	1.201.696.256

Kaynak: Anonim, (2015) Türkiye Bankalar Birliği

Yukarıdaki durum incelendiğinde 1999 ile 2001 yılları arasında yaşanan ekonomik kriz yılları hariç, tarımsal kredi kullanımının sürekli arttığı görülebilmektedir. Toplam kredi kullanımı ise sürekli artış göstermiş, bu artış 1990, 1996 ve 1998 gibi yıllarda neredeyse iki kat oranında artmıştır. İhtisas kredilerinde uzun bir süre büyük payın tarım kredilerinde olduğu görülmektedir. 2001 yılında yaşanan krizin ardından "diğer" kategorisi altına alınan krediler ile mesleki kredilerin kullanımı, tarımsal kredi kullanım sayısını geride bırakmıştır. Ancak tablodan çıkarılabilecek en çarpıcı gözlem ihtisas dışı kredilerin çok büyük oranlarda artış göstermesi ve bundan dolayı tarımsal kredi kullanımının toplam kredi kullanımı içindeki payının sürekli azalmasıdır.

Diğer taraftan ihtisas dışı krediler; tüketici kredileri, kredi kartları, menkul değerler ve yurt dışı diğer kredilerden oluşmaktadır. Ülkesel veri ağı olan Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayınlanan veriler içerisinde meslek gruplarına ilişkin ihtisas dışı kredi kullanım verileri içerisinde tarım sektörüne ilişkin veriler yer almamaktadır. Aynı şekilde bankalar birliği tarafından yayınlanan resmi verilerde de değindiğimiz zirai kredilere yer verilirken zirai faaliyetle uğraşan ve gelir elde eden üreticilere ilişkin ihtisas dışı kredi oranlarını içeren çalışmalara rastlanamamaktadır. Ancak çok büyük oranlarda artış gösteren ihtisas dışı kredilerin içerisinde ülke istihdamının %20 sinden fazlasını oluşturan tarım çalışanları ve onların kullandıkları kredi kartı tutarlarının payı da aynı ölçüde yer alacaktır. Esasında bir çeşit kredi kullanım borçlanması şeklinde yaptıkları ödemeler de 2001 krizi ve sonrasında artan POS makineleri ve üreticilerin bireysel kredileri ve hasat vadeli kredi kartı akaryakıt vb. ödeme araçları ile bireysel kredi kartı harcamaları ihtisas dışı kredilerde artışın önemli bir payını oluşturmaktadır.

Ülke geneli tarım aletleri ve istihdam verileri uzun tablolar halinde sunmak yerine Türkiye'de Tarımsal faaliyette kullanılan traktör sayısının 1.308.917 adet verilmesi ile yetinilmiştir (Anonim, 2016). Tek başına bu gösterge dahi bize ülkede tarımsal faaliyet alanında kullanılan ödeme araçlarının ve finansman tutarının büyüklüğü açısından yol gösterici nitelikte sayılabilir. Yine 2015 yılı Türkiye' de istihdam edilen kişi sayısı tüm iş kolları dahil 26.621.000 kişi ve bunun 5.483.000 kişisi de tarımsal faaliyetler ile uğraşan nüfus olup toplam iş gücünün %20,6'sını oluşturmaktadır, daha açıklayıcı gözükmesi açısından sanayi iş kolunda istihdam edilen kişi sayısı tarımsal alanda yer alan istihdamın altında olup 5.332.000 kişidir (Anonim, 2016). Ülkede tarım çalışanı her 4,19 kişi başına bir traktör düşmesinin yarattığı finansal boyut ve harcama kararı üzerine olan etkisi de konuya ilişkin çalışmalar yapılması gerekliliğini göstermiştir denilebilir. Sadece özet olarak sunulan bu veriler tarım sektörünün ülkede yarattığı katma değeri ve kredi kullanımı gerektiren harcamaları göz önüne sunabilme açısından bakış açısı olabilecek niteliktedir. Bu bağlamda zirai yatırımcı ve kredi kullanımı rolü üstlenen çiftçilerin yatırım ve kredi kulanım kararlarında etkili olabilecek finansal davranışlarına yön veren irrasyonel kararların yaratacağı kayıplar yadsınamayacak boyutlarda olabilecektir.

Materyal ve Metot

Ülkemizde çiftçilerin sorunlarına, tarım aletlerine, tarımsal kredilere yönelik çalışmalar yaygın olarak bulunmakla birlikte geri ödenemeyen krediler, teminat olarak gösterilen verimli arazilerin el değiştirmesi, hatalı zirai makine alımı, tarım sigortalarından kaçınma gibi olumsuzlukların yarattığı katma değer kayıplarını azaltmaya yönelik, çiftçi ile finans kuruluşları, tarım alet üreticileri ve sübvansiyon yapan kamu kuruluşları arasındaki ilişkilerde çiftçilerin kararlarına yön veren etmenleri davranışsal finans açısından araştıran çalışmalara yer verilmemesi sonucu yaşanabilecek katma değer kayıplarına yönelik çözüm geliştirme yönünde farkındalık yaratan alternatif bakış açılarına yönelik çalışmaların yapılmasının kurumlar arası köprü oluşturacak yönde faydalı olabileceği düşüncesidir. Buna yönelik olarak Trakya bölgesinde faaliyet gösteren 100 üreticiden yüz yüze görüşme yöntemiyle veriler toplanarak tanımlayıcı istatistiki analizler yapılmıştır. Çiftçileri finansal davranışla ilgili yargılar Likert ölçeği üzerinde sorulmuş ve elde edilen veriler analiz edilmiştir. Ülkemizde de çiftçilere yönelik davranışsal finans konusundaki çalışma bulgularının alternatif çözüm önerileri getireceği düşüncesi ile bu alanda çalışmalar yürütülmesinin gerekliliği savunulmaktadır.

Araştırma Bulguları

Çiftçilerle yapılan anket çalışmasında, üreticilerin zirai alet kullanımında ve satın alım kararlarında etkili olan faktörler aşağıdaki yargılar yoluyla tespit edilmiştir. Hesaplanan değerlerin 5'e yakın olması çiftçilerin

belirtilen yargılara yüksek oranda katıldığını göstermektedir (Çizelge 2). Zirai alet alım kararlarında uzun vadeli kullanım isteği (Y1), yenisini alırken eskisini satıcı firmaya ikinci el olarak verilebilmesi (Y26), birlikte fikir alışverişi ve zirai uygulama yaptığı kişilerin kararlarında etkili olduğu (Y6), başta kampanyalar ve fuarlar olmak üzere ilgili tv kanallarında yer alan uygulamalı yapımlar (Y7, Y16), diğer üreticilere göre yeni alet ve makinelere sahip olma isteği, çevrelerinde son yıllarda zirai faaliyet kazancında azalmalar olmasına rağmen aynı üreticilerin tarım alet ve makinelerine olan talep artışlarının (Y25), tarım aletlerine yönelik yatırım kararlarında etkili olduğu görülmüştür.

Çizelge 2. Çiftçilerin Yargılara Verdikleri Cevap Ortalamaları

	Yargılar	Ortalama	SS
Y1	Tarımsal faaliyetler için gerekli olan donanımları alma kararımda gelecek yıllarda da kullanabilmem öncelikli bir kıstasımdır	4.51	.78
Y32	Çevremde ya da civar bölgede kredisini aksattığı için haciz veya ipotek ile karşılaşan üreticileri duyduğum çok olur	4.35	.92
Y33	Yaşadığım bölge ve çevre ilçelerde özellikle zirai kredi veren bankaların eski yıllara göre yeni şubeler açmaları hız kazanmıştır	4.22	.98
Y26	Yeni ekipman, traktör ve benzeri aletler alırken eski ekipmanlarımı aynı firmaya ya da tavsiye ettiğine satma veya takas imkanım olur.	4.10	.97
Y27	Zirai ekipmanlarda ve traktörde ikinci el ile sıfır arasında fiyat kaybı, otomobil veya pikapların ikinci el - takas fiyat kayıplarından daha fazla olur	4.04	1.20
Y7	Tercih ettiğim bir ekipman satın alma kararımda, teşvik – kampanya var ise bu durum seçimimi etkiler	4.02	1.06
Y6	Tarımsal faaliyetlerde fikir alış verişinde ve birlikte uygulamada bulunduğum kişiler donanım satın alma kararımı etkiler	3.99	.94
Y29	Kredi kullanım karar ve ödeme sürecinde bankamın uygulamalarına ilişkin, tam ve eksiksiz bilgi aldığımı sanmama rağmen farklı uygulamalar ile karşılaşırım	3.97	1.25
Y10	Fuarlardaki firmalarının köyümüze ve müşterilerine yaptıkları ziyaretler tercihimde etkili olabilir	3.96	1.15
Y16	TV kanallarında uzmanların önerdiği uygulamaları gerçekleştirebilmem için yeni ekipmanlara ihtiyaç duyarım	3.96	1.14
Y25	Son yıllarda tarımsal kazançta azalma olmasına rağmen zirai ekipman, traktör alımı ve kredi kullanımı daha fazla artmıştır	3.88	1.10
Y2	Aile harcamalarım sebebi ile tarımsal faaliyetlerime yönelik harcamalarımda ertelemeler olabilir	3.83	1.27
Y4	Tarımsal ekipman alırken iyi ikinci el imkanı olsa da yeni almayı tercih ederim	3.75	1.30
Y9	Bölgemdeki tarım fuarlarını ziyarette bulunmam ekipman alım kararımı etkiler	3.70	1.09
Y14	Tarım kanallarını yöremizde yer alan üretim ve üretim uygulamaları açısından faydalı bulurum	3.70	1.22
Y5	Tarımsal ekipman sahibi olurken çevremdekilere göre daha yeni ve modern aletlere sahip olmak beni mutlu ve rahat kılar	3.68	1.41
Y21	Ziraat Mühendisleri ve uzmanlardan zirai ekipman ve krediler konusunda düzenli bilgi ve hizmet desteği alabilmek isterim	3.67	1.21
Y28	Kredi kullanım koşullarına ilişkin sözleşme sürecinde bankadan tam ve eksiksiz bilgiler aldığımı düşünürüm	3.67	1.29
Y13	Tarımsal faaliyetler ile ilgili TV kanallarını sıklıkla seyrederim.	3.61	1.16
Y18	TV Kanalı veya Tarımsal Radyo Programlarında yer alan zirai ekipman konusunda bilgilendirici açıklamalar, uygulama örnekleri ve uzman tavsiyeleri alım kararımda etkili olur	3.60	1.10

Diğer yandan, çevresinde yer alan üreticilerden son yıllarda kredi ödemesini aksatan ve haciz görenlerin sayısının artması (Y32), aile ihtiyaçlarının daha ön planda olabilmesi (Y2), alet ve makinelerin ikinci el değerinin düşük oluşu (Y27), finans kuruluşundan tam ve eksiksiz bilgi aldığını düşünmesine karşın farklı uygulamalar ile karşılaşmalarının sıklığı (Y29), uzman ve ziraat mühendislerinin görüşlerine ihtiyaç duyması (Y21) şeklinde yer alan bulgularında yatırım ve harcama kararları üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Musshoff ve Hirschauer (2011) yaptıkları araştırmada eksik bilginin yanlış almalarına neden olacağını tespit etmişlerdir.

Sonuç ve Öneriler

Tüketicilerin ve bireysel yatırımcıların yatırım kararlarında rasyonel davrandıklarını ekonomi ve finans bilimi genel anlamda kabul etmektedir. Buna yönelik de birçok ekonomi ve finans modeli kurulmuş ve piyasalar tarafından uygulanmaktadır. Bununla birlikte yatırımcıların ve bireylerin doğru karar alamadıklarını gösteren birçok araştırma da bulunmaktadır. Finans biliminin ön gördüğü modellerle örtüşmediği görülen bu durumlarda davranışsal finans ortaya çıkarak yatırımcıların duygularının, sosyolojik ve psikolojik etkilerinin davranışlarında ne gibi değişikliklere yol açtığı ve tüketim, yatırım kararlarına nasıl etki ettiğini açıklama ve kavramada yol gösterici olmuştur. Benzer şekilde De Rosari ve ark. (2014) çiftçi ailesinin genel ekonomik davranışlarının üretim, tüketim ve yatırım kararlarında hane içi iletişim ve karşılıklı etkileşimin etkili olduğunu ölçmüşlerdir.

Çalışma bulgularında tarım sektöründe yer alan yatırımcı üreticiler üzerinde çevre, aile, finans kuruluşlarının yaklaşımları ile uygulama pratikleri açısından yaşadıkları farklılıkların yarattığı sıkıntılar, iş ortaklarının tutum ve önerileri, tv kanalları ile uzman görüşleri, kampanya ve fuarların, kendini güçlü hissetme duygusu gibi finansal davranış yatırım kararlarında etkili olduğu görülmüştür. Tarım sektöründe istihdam edilen 5.483.000 kişinin de büyük çoğunluğu yatırımcı olmasa bile aynı iş kolunda yer almaları, aynı iş kolunun yarattığı parasal değerden gelir elde ettikleri düşünüldüğünde, yapacakları tüketim harcamalarında alacakları kararlarda yukarıda sayılan etmenlerin etkisi altında hareketlerine yön verecekleri söylenebilir.

Bu anlamda davranışsal finans yaklaşımının sunduğu modeller ve yatırımcı davranışları ile ilişkili geliştirdiği teoriler söz konusu meseleye yeni bir açıdan bakılmasını sağlamaktadır. Bu yeni bakış açısı konuya ilişkin gelecekteki çalışmaları etkileyebileceği gibi, tarımsal finansmanda yaşanan sorunlara yeni çözüm önerilerin geliştirilmesine de ön ayak olabilecektir. Araştırmada diğer ülkelerde yapılan alternatif çalışmalar ve bu çalışmalar sonucu elde edilmiş bulgularla bu bulguların Türkiye' de de araştırıldığında çiftçilere yönelik kurumlar ile üreticiler arasında iletişim ve iş birliğini güçlendirebileceği hipotezi savunulmaktadır.

Tarım sektörüne ve zirai yatırımcı kararlarına yönelik davranışsal finans çalışmalarının ülkede daha önce yapılıp analiz edilmiş olmayışı çalışmayı sınırlandırmaktadır. Finansal kayıpların sonucu verimli toprakların el değiştirmesi problemi davranışsal finans açısından da ele alınmasının gereklidir.

Referanslar

Anonim, (2015) "Kredi Mevduat Çeşitleri" Türkiye Bankalar Birliği

Anonim, (2016) "Tarım İstatistikleri" TÜİK

Barberis, N. (2013) "Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment" *The Journal of Economic Perspectives*, 27(1), pp. 173-195

Bülbül, M. (2006) "Tarımsal İşletmelerin Finansmanı", Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara.

De Rosari, B. B., Sinaga, B. M., Kusnadi, N., & Sawit, M. H. (2014). The Impact Of Credit And Capital Supports On Economic Behavior Of Farm Households: A Household Economic Approach. *International Journal of Food and Agricultural Economics*, *2*(3), 81.

Gürbüz, O. A. ve Y. Ergincan (2004), "Kurumsal Yönetim: Türkiye'deki Durumu ve Geliştirilmesine Yönelik Öneriler", İstanbul: Literatür Yayınları.

İnan, İ. H. (1998); "Tarım Ekonomisi ve İşletmeciliği", Trakya Üniversitesi Yayımları, Tekirdağ.

Karacan, A. R. (1991), "Tarım İşletmelerinin Finansmanı ve Tarımsal Kredi", Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayın No: 498, İzmir.

Kazgan, G. (1983), "Tarım ve Gelişme", İstanbul.

Musshoff, O. and N. Hirschauer (2011) "A behavioral economic analysis of bounded rationality in farm financing decisions: first empirical evidence" *Agricultural Finance Review*, 71:1 pp.62-83.

The Role of Tourism Activities in Rural Development

Harun HURMA[1] **Nursel TÜRKSOY[2]** **Çağdaş İNAN[3]**

[1]Namık Kemal Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, Tarım Ekonomisi Bölümü

[2]Trakya Üniversitesi, Keşan Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı

[3]Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Otel İşletmeciliği Bölümü

Özet: Kırsal kalkınma ile geçimini ağırlıklı olarak tarımdan sağlayan yerel halkın gelir düzeyinin artması, sosyal yaşam şartlarının geliştirilmesi, sanayi ve hizmet sektörüyle bütünleşmesi ve aradaki ekonomik gelişmişlik farkının azaltılması, istihdamın arttırılmasıyla göç sorunun önüne geçilmesi sağlanabilir. Herhangi bir bölgede turizm aktivitelerinin var olması için birtakım gereksinimlerin gerçekleştirilmesi gerekir. En başta alt ve üst yapı yatırımları olmak üzere turistik çekiciliklere ihtiyaç vardır. Kırsal alandaki çekicilikler doğadan en üst düzeyde yararlanmayı amaçlayan faaliyetlerdir. Yürüyüş, kampçılık, balıkçılık, bisiklet gezisi, ekoturizm faaliyetleri bunlardan bir kaçıdır. Kültür turizmi ve deniz turizmi faaliyetleri kırsal turizm faaliyetleriyle birlikte veya tamamlayıcı olarak yürütülmesi kırsal kalkınmaya da katkı sağlayacaktır.

Bu çalışmada; kırsal kalkınma ve turizm çeşitleri üzerinde durularak, kırsal kalkınmanın turizm aktiviteleriyle ilişkisi değerlendirilmiş ve turizm aktivitelerinin kırsal alanda olumlu ve olumsuz yönleri irdelenmiştir

Anahtar Kelimeler: Kırsal Kalkınma, Turizm aktiviteleri, Kırsal Turizm

1. Giriş

Toplumların yaşam koşullarının evrenselleşmeyle hızlı şekilde değişmeye başlaması, teknoloji, iletişim ve ekonomik şartların bu değişikliği şekillendirmesi insanları kitlesel davranışlardan bireyselliğe yönlendirmiştir. Turizmin içinde bulunduğu sosyal ve kültürel çevreden bağımsız şekillenmesi düşünülemediği gibi çevreyi olumlu olumsuz etkilediği görülmektedir.

Teknolojinin ve iletişimin hızla artmasıyla insanların turizm alışkanlıkları da değişmeye başlamıştır. Kişilerin ihtiyaçları ve beklentileri yönünde turizm tercihleri değişmektedir. Yoğun iş temposu, stres diğer psikolojik fiziksel etkenler insanları turizm etkinliklerine biraz daha yaklaştırmaktadır.

Önümüzdeki on yıllarda turizm, kırsal kalkınma için bir araç olarak tanıtıldı. Bu nedenle, uzmanlar farklı modeller kullanarak kırsal kalkınmada turizm rolünü geliştirmeye çalışıyorlar. Son yıllarda turizm, kırsal alanlarda yeniden yapılanma ve sürdürülebilir kalkınma için bir kaynak, ayrıca kırsal alanlardaki olumlu ekonomik ve sosyal etkiler olarak değerlendirmiştir. (Bahrami & Noori, 2013)

Turizm, günümüzde bir çok ülkede ekonomik kalkınmanın bir aracı olarak uygulanmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde turizm aktiviteleri kırsal kalkınmada anahtar rol üstlenmektedir.

Doğal, sosyal ve kültürel bir çok çekiciliği bulunan bu alanlarda iyi planlanmış ve alanla entegre olmuş turizm, yerel halkın kalkınmasına da katkı sağlayabilmektedir (Obonyo & Fwaya, 2012).

2. Kırsal Alan ve Kırsal Kalkınma

Kırsal alanlar nüfusun az yoğunlukta olduğu, ekonominin genel olarak tarıma dayalı ve sosyal imkanların yeterince gelişmemiş olduğu kent dışı alanlardır. Kırsal alanlar sosyo-ekonomik, nüfus yoğunluğu gibi çeşitli değişkenlere bağlı olarak sınıflandırılmıştır. İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı, kırsal alanları nüfus yoğunluğu kriterine göre tanımlamıştır. Bu değerlendirmede; nüfus yoğunluğunun km² başına 150 kişinin altında olduğu yerler kırsal alan sayılmaktadır (Kut, 2013).

Günümüzde kırsal alanlarda

- Yoksulluk
- Gıda güvensizliği
- İşsizlik

- Eksik altyapı
- Göç
- Gelir ve eğitim düzeyi düşüklüğü
- Sağlık

gibi sorunlarla karşılaşılmaktadır.
Kırsal kalkınma, kırsal kesimde yaşayan ve geçiminin büyük bir kısmını tarımdan sağlayan bireylerin yaşam koşullarının iyileştirilmesi konusunda yapılan çalışmalar bütünüdür. Kırsal alanların sosyal, kültürel ve ekonomik gelişmesini hedefleyen kırsal kalkınma, birçok alanda değişik politika önerilerini içermektedir. Buradaki amaç kırsal nüfusun bulundukları yerlerde kalkındırılmasıdır.

Kırsal kalkınma, kırsal topluluklara ve mevcut kaynakların sürdürülebilir kullanımına odaklanan uygun hedefler ve stratejiler gerektirir (Obonyo and & Fwaya, 2012).

Birçok ülkede kırsal alanlar turizm planlayıcıları ve işletmecileri için cazibe merkezi durumundadır. Bu bölgelerin kendine özgü kültürel, sosyal ve doğal güzellikleri turistler tarafından talep görmektedir.

Geçmişten günümüze kırsal alanlara olan ilginin artmasında etkili olan faktörler şu şekilde sıralanbilmektedir (OECD, 1994)

- Eğitim düzeyinin artması
- Doğal ve insani mirasa olan ilginin artması
- Kişilerin daha fazla uygun zaman bulması
- Taşıma ve iletişim olanaklarının artması
- Sağlıklı yaşam bilincinin artması
- Outdoor malzemelerinin gelişmesi
- Özel ve yerel gıdalar için artan talep
- Otantiklik
- Aktif yaşlı nüfus
- Etkileşimli seyahat isteği
- Bireysel tüketim davranışları
- Kırsal kuruluşlar

3. Turizm Kavramı

Turistik faaliyetlerin temelinde insanların ikamet ettikleri yerden ayrılıp geçici süreliğine turistik bir destinasyondaki turistik ticari işletmelerin hizmetlerinden faydalanarak boş zaman değerlendirme söz konusudur. Birçok yazarın turizmle ilgili farklı tanımlamaları olmakla birlikte ilk tanımlardan biri Guyer-Feuler tarafından 1905 yılında yapılmıştır. Bu tanıma göre ‘gittikçe artan hava değişimi ve dinlenme gereksinimleri, doğa ve sanatla beslenen göz alıcı güzellikleri tanıma isteğine; doğanın insana mutluluk verdiği inancına dayanan ve özellikle ticaret ve sanayinin gelişmesi ve ulaşım araçlarının kusursuz hale gelmelerinin bir sonucu olarak ulusların ve toplulukların birbirlerine daha çok yaklaşmasına olanak veren modern çağa özgü bir olay’dır (Kozak, 2001).

Han ve Fang’a (1997) göre turizm turist için her şeyden önce ulaşım, konaklama, yeme-içme, eğlence ve dinlenme gereksinimlerinin karşılandığı bir hizmet birleşimidir. Ülkeler için ise turizm; ulusal gelire katkı sağlayan, istihdamı arttıran, ödemeler dengesi üzerinde olumlu katkı yapan, teknoloji ve bilgi transferini gerçekleştiren, yabancı yatırımcıları özendiren ve ülkelerin kalkınmasında lokomotif görevi üstlenen bir sektör durumundadır.

Turizmin ekonomik ve diğer getirilerinin olmasının yanı sıra kaynakların ve çevrenin de uzun süreli kullanımı önemlidir. Wahap vd.’ne göre (1997) kaynakların uzun süre kullanımını gerektiren sürdürülebilirlik kavramıyla kullanılan sürdürülebilir turizm, turizm ve diğer mevcut ve potansiyel faaliyetlerin sürdürülebilir kalkınması yararına bir denge anlamına gelir. 1980'lerin sonlarından bu yana, kitle turizminden daha çok çevre, sosyal ve kültürel hassasiyet olarak turizm stillerinin ilgisinin büyüdüğü görülüyor (Snowdon, 2000).

Dünyada en çok turist çeken ülkelere bakıldığında Akdeniz havzasında uygun iklime, yüzey şekillerine, kıyılara ve en önemlisi dünyaca ünlü kültürel, tarihsel değerlere, çeşitlilik gösteren mutfağa, renkli kültürel yaşama sahip ülkelerin ilk sıraları almasının rastlantısal olmadığı anlaşılmaktadır (Emekli 2007). Kültürel turizm festival, folklor, tiyatro, sergi gibi sanat etkinliklerine katılmak, geçmiş ve yaşayan uygarlıklar ile kültürel değerleri tanımak, tarihi yerleri ve toplumun yaşam tarzlarını görmek amacıyla yapılan gezidir (Aydın, 1990, 27).

Kısacası turizm sektörü; sosyo- ekonomik ve kültürel gelişmeyi hızlandırması, hizmet sektörünün yan kollarında üretim ile ülke genelinde istihdamı arttırması, yabancı sermaye girişi ve döviz girdisi sağlamasıyla iktisadi kalkınmada önemli bir unsurdur (Özgen, 2010).

4. Kırsal Alanda Gerçekleştirilen Turizm Faaliyetleri

Savaşlar, göçler gibi zorunlu nedenlerle başlayan turizm hareketi zamanla dinlenme, eğlenme, yeni yerler görme, çeşitli rekreasyonel faaliyetlerde bulunma gibi amaçlarla gelişmiştir. Aklanoğlu (2010), Turizm 20. Yüzyılın sonunsa sosyal, kültürel ve ekonomik yönden önemli bir olgu durumuna gelmiştir. Önceleri sadece ekonomik katkısı ön planda iken bugün ekolojik, sosyal ve kültürel zenginlikler de turizme kaynak oluşturduğu için ön plana çıkmıştır.

Dünyada özellikle son elli yıllık dönemde yaşanılan ekonomik, sosyal ve teknolojik gelişimler turizm kavramının algılanmasında ve pratiğinde önemli değişime neden olmuştur. Bu değişim ve dönüşüm turizm sektöründe sadece niteliksel (turist sayısındaki artış, turizm gelirlerindeki yükseliş, vb.) olarak değil, aynı zamanda niceliksel (turizm isteminde ve tercihlerinde) olarak da kendini göstermiştir (Aydın, 2012).

Kırsal turizm, insanların ikamet ettikleri yerden ayrılarak sürekli kalışa dönüşmemek kaydıyla kırsal alanda üretilen mal ve hizmetlerden yararlanarak yöresel kültüre özgü mekanlarda konaklayıp yine yöreye özgü yeme içme ve diğer kültürel aktivitelere katılmayı amaçlayan, para kazanma amacı gütmeyen sosyal olaylar bütünüdür. Özkan'a (2007) göre kırsal turizm, turistlerin doğal ortamlarda tatillerini geçirmek ve değişik kültürlerle bir arada olmak amacıyla kırsal bir yerleşmeye giderek, konaklamaları ve o kırsal yerleşmeye özgü etkinlikleri izlemeleri ya da katılmalarıyla gerçekleşen bir turizm türüdür.

Kırsal turizm faaliyetlerini kapsayan bir çok farklı adla turizm türü anılmaktadır. Türksoy (2015), Çevresel unsurların koruyarak kullanma dengesi içerisinde faydalanılan turizm türleri 'sürdürülebilir turizm, yeşil turizm, ekoturizm, kırsal turizm'olarak ortaya atılmıştır. Farklı adlandırılmasına rağmen hemen hepsinde doğaya duyarlılığı sağlayarak doğadan faydalanma esastır.

Dünya turizm literatürü incelendiği zaman uzmanlar tarafından kırsal turizmin çiftlik turizmi (farmtourism), köy turizmi (villagetourism), yayla turizmi (highlandtourism), tarımsal turizm (agro-tourism), ekoturizm (ecotourism) gibi farklı isimlerle anlatıldığı görülmektedir. Bunun nedeni kırsal turizmin kapsamı hakkında ortak bir görüşe sahip olunmamasıdır (Esengün ve ark,2001).

Kırsal alanları içine alan turizm aktiviteleri genel olarak "kırsal turizm" olarak nitelendirilse de içinde çok farklı turizm türlerini barındırmaktadır.

- Kuş ve Yaban Hayat Gözlemciliği, Doğa Fotoğrafçılığı: Kuş gözlemciliği doğayı kuşların dünyasından tanımayı sağlayan bir gözlem sporudur. Ayrıca özel ilgi turlarına katılan kuş gözlemcilerinin doğa dostu olduğu, çevreyi kirletmeme konusunda çok duyarlı davrandıkları, yöreyi bilen,alanında uzman kokartlı rehberle geziye katılmak istedikleri resort turizmi amacıyla seyahat eden turistlerden daha fazla harcama yaptıkları bilinmektedir (Gürdal,2006).

- Endemik Bitki Gözetleme- Botanik Turizmi: Bitki gözlemcilerini bitki gözlemlemeye yönelten güdüler ve bu faaliyetten farklı beklentilerinin olması nedeniyle, bitki gözlemciliği, her bir bitki gözlemcisi tarafından farklı şekilde tanımlanabilmektedir. Bitki gözlemciliği "bitkilerin coğrafi yaşam alanlarında gözlemleme ve tanımlama faaliyeti" şeklinde tanımlanabilir (Sayılan, 2008)

- Yayla Turizmi: Doğada özellikle rakımı yüksek orman alanlarında kalıp dinlenmek, doğayla başbaşa kalmak ve doğal alanlarda sportif aktivitelere katılma amacıyla kısa süreli konaklamaları kapsar. Tunçdilek, (1964)'e göre yayla; yılın belirli bir süresi içinde hayvan otlatmak, ziraat yapmak ve geçimin sağlanmasında

menfaat temin eden her türlü işte çalışmak, hatta dinlenmek için çıkılan veya gidilen, köyün hayat sahasının dışında kalan ve sosyo-ekonomik bağlarla tamamen köye bağlı bir mekândır. Kısaca köyün esas geçim sahasına ekli ikinci bir bölümü olarak da tarif edilebilir (Doğanay, 2001)

- Deniz turizmi (Yüzme, Sportif Olta Balıkçılığı, Rüzgar Sörfü, Dalış turizmi)

Deniz turizminde insanların tatili boyunca deniz-kum-güneşten en fazla şekilde yararlanması esastır. Bireysel tercihlerden çok kitlesel hareketi gerektirdiğinden sahili olan ülkeler için klasik turizm türü olarak ifade edilir.

- Kültür turizmi: Eski sanat eserlerinin, tarihi yapıların, müzelerin, eski medeniyetlere ait kalıntıların görülmesi amacıyla yapılan araştırma, keşif ve seyahatler, kişilerin bilgi ve görgülerini arttırmakta ve kültür turizmi içinde değerlendirilmektedir (Toskay, 1989).

- Gastronomi Turizmi: Gastronomi turizmi; temel motivasyon faktörü özel bir yemek türünü tatmak veya bir yemeğin üretilmesini görmek amacıyla, yiyecek üreticilerini, yemek festivallerini, restoranları ve özel alanları ziyaret etmektir. Bununla birlikte özel bir yemeği tatmak, yemeklerin farklı üretim süreçlerini görmek veya ünlü bir şefin elinden yemek yemek yine bu kapsamda ele alınmaktadır. Herhangi bir restorana yapılan günlük olağan ziyaretler gastronomi kapsamına girmemektedir (Hall ve diğerleri, 2003). Turizm olgusuna katılım, bu olgunun barındırdığı etkinliklerden yararlanma şekli ve derecesi, yemeğin toplumda oluşturduğu farklarla benzerlik göstermektedir. Diğer yandan turizm sektörünün birincil bütünleyicisinin yiyecek ve içecek faaliyetleri olduğu genel bir yargıdır (Doğdubay vd., 2008). Yemek kültürü, toplumların yaşayış tarzıyla benzerdirve bölgelerin kültürel turistik değerleri arasındadır.

- Doğa Yürüyüşü (Trekking ve Hiking): Trekking ve hiking en kısa anlamıyla doğa yürüyüşü demektir. Trekking daha uzun bir gece konaklamalı doğa yürüyüşü anlamındadır. Hiking ise günübirlik doğa yürüyüşü anlamına gelir. Daha çok dağlık bölgelerde ve ormanlarda yapılmaktadırlar.

Trekking, bir ekip çalışması olarak gerçekleştirilir ve ekibin başı, yani rehber ekibi yönetir, Rehber ekibi kendi belirlediği rotada yürütür ve doğa yürüyüşünü tamamlar. Rehberin görevlerinden biride ekibi tehlikelere karşı uyarmaktır. Çünkü trekking, doğası itibariyle çeşitli tehlikeler içerebilmektedir. Arazinin yapısı ya da doğada yaşayan hayvanlar, yaşanabilecek olan tehlikelere verilebilecek örneklerdir(Anonim, 2016a).

Doğa yürüyüşü, kampçılık, balıkçılık, kano, kayak, at biniciliği, golf, su kayağı, motor sporları, hava sporları gibi geniş etkinlik yelpazesi yoluyla katılımcıların doğal çevre ile etkileşime girmelerine açık alan rekreasyonu adı verilmektedir (Cordes and İbrahim, 1999).

- Kamp-Karavan Turizmi: Kamp alanının konumu çevre açısından, kampingde bulunanların sağlığına zarar verecek her türlü etkenden uzak olacak þekilde, tercihen karayoluna ve kent girişlerine yakın, toplu taşıma araçlarıyla bağlantılı, doğal güzelliği olan yerlerde olmalıdır (Anonim, 2016b). Kamp, doğada rekreatif veya sportif etkinliklerde bulunmak, kısa bir süreliğine konaklamak, dinlenmek gibi farklı amaçlar doğrultusunda çadır, baraka, karavan benzeri konaklama araçlarından faydalanılarak gerçekleştirilen bir rekreasyon biçimidir. Bu etkinliğin gerçekleştirildiği mekanlar olan kampingler / kamp alanları ise; karayolları güzergahları ve yakın çevrelerinde, kent girişlerinde, deniz, göl, dağ gibi doğal güzelliği olan yerlerde kurulan ve genellikle kampçıların kendi imkanlarıyla geceleme, yeme-içme, dinlenme, eğlence ve spor ihtiyaçlarını karşıladıkları en az 30 ünitelik (karavan, çadır, bungalov) tesislerdir (Topay vd., 2009). Yerel halkın yaşayış tarzına uygun, doğal yapıyı tehdit etmeyen biçimde planlanmış mekanlarda konaklamayı esas alan turizm türüdür. Kırsal Alana ekonomik katkısıyla beraber, kampçıların halkın kültürünü öğrenmekte ve sosyal etkileşim mümkün olmaktadır.

- Dağ(tırmanış) turizmi: Gezi, araştırma, yürüyüş, tırmanma, kış sporları, sağlıklı iklimde bulunma ve iklim kültürlerini kapsayan turizm türüdür (Usta,2002) Son zamanlarda dağcılık aktivitelerine olan ilgi artmıştır. Doğal kaynakların yanlış kullanımı ekosisteme zarar verebilmektedir.

5. Turizm ve Kırsal Kalkınma Etkileşimi

Turizm gelişmekte olan birçok ülkenin giderek daha fazla büyümesi, istihdamı, geliri ve gelir kaynağı olmasına rağmen büyük bir önem taşıyor. Yoksulluğun hafifletilmesinde ve gelişmekte olan ve gelişmekte olan ekonomilerde kalkınmanın kolaylaştırılmasında sektörün önemi kabul edilmiştir. Turizm, yerel / kırsal ekonomik kalkınmayı aşağıdaki şekillerde olumlu şekilde etkileyebilir (Ashley, 2000; International Labour Organisation, 2011; OECD, 1994):

- Tarımsal geliri doğrudan (ek gelir kaynağı) ya da dolaylı olarak (bölgedeki nakit akışı) etkiler
- Kırsaldan kente göçü engeller
- Kentsel ve kırsal yaşam için alternative ve tamamlayıcı çözümler sunar
- Kırsal kültürün geleneksel faaliyetlerinin (el işleri, yerel tatlar vb) devamlılığını sağlar
- Yeni yatırımların kurulmasını ve geliştirilmesini teşvik eder
- Kırsal işletmelerin sürdürülebilirliğini sağlar
- Birçok sektör için önemli bir pazar oluşturur, ekonomik çeşitlendirme sağlar
- Altyapı ve taşımacılık hizmetlerinin gelişmesine katkıda bulunur
- Yerel halk için özendirici uygulamalar barındırır
- Doğal ve tarihi kaynakların sürdürülebilir anlamda yönetilmesi için fon sağlar
- Kırsal kesimde kadın işgücünün aktif kullanımı

Benzer şekilde turizm, özellikle yoksulları da etkileyebilecek olumsuz etkileri şöyle sıralanabilir:

- Turizm, su, arazi ve diğer doğal kaynakların için rekabeti artırır
- Kırsal alan gıda talebini artırarak yerel fiyatların yükselmesine neden olur
- Sosyal ve kültürel bozulmayı tetikleyebilir

6. Sonuç Ve Öneriler

Plansız yapılan turizm faaliyetleri doğal kaynakların zamanla tüketilmesine neden olur. Kırsal turizm alt yapı planlama çalışmalarında; konaklama mekanlarının, turizme açılacak tarım alanlarının seçilmesi, ulaşım seçeneklerinin belirlenmesi, kirlilik ve çöp kontrolü yapılması gereklidir. Yerel halkın turizm faaliyetleri içinde aktif olarak yer alması, genç nüfusun istihdama katılarak göçün engellenmesi yanı sıra tarımsal ürün miktarının ve çeşitliliğinin arttırılması kırsal kalkınmaya fayda sağlayacaktır.

Turizm ve kırsal kalkınma etkileşimi üzerine yapılan birçok çalışma turizmin kırsal toplumlara sağladığı ekonomik faydalardan bahsetmektedir. Tüm paydaşlarla iyi entegre olduğunda turizm, kırsal kalkınma yönünden avantajlar sağlayabilecektir.

Yerel halkın turizm faaliyetleri içinde aktif olarak yer alması, genç nüfusun istihdama katılarak göçün engellenmesi yanı sıra tarımsal ürün miktarının ve çeşitliliğinin arttırılması kırsal kalkınmaya fayda sağlayacaktır.

Bu aktiviteleri planlarken doğal kaynakların ve kırsal alanın taşıma kapasitesi ve kaynakların uzun süreli kullanımı yani sürdürülebilirliği öncelikle göz önüne alınmalıdır. Kırsal turizm alt yapı planlama çalışmalarında; konaklama mekanlarının, turizme açılacak tarım alanlarının seçilmesi, ulaşım seçeneklerinin belirlenmesi, kirlilik ve çöp kontrolü yapılması gereklidir. Ancak, kırsal alanda uygulanacak bu turizm faaliyetleri belirli bir plan ve politika dahilinde yapılmazsa bölgeye yarardan çok zararı olacaktır.

Kaynakça

Aklanoğlu, F. (2010). Geleneksel yerleşmelerde kültür turizmi:Beypazarı örneği, Kastamonu Üniversitesi, Orman fakültesi dergisi, 10(2):125-136.

Anonim, (2016a). http://www.dogadayasamak.com/2013/06/trakking-ve-hiking-nedir.html erişim tarihi: 08.10.2016

Anonim, (2016b). http://www.kampkaravan.org.tr/kampkitap.pdf erişim tarihi:08.10.2016

Ashley, C. (2000). The Impacts of Tourism on Rural Livelihoods: Namibia's Experience - ODI Working Papers 128.

Aydın, İ., 1990. Açıklamalı turizm Terimler sözlüğü, Aydın.

Aydın, O. (2012). AB'de Kırsal Turizmde İlk 5 Ülke ve Türkiye'de Kırsal Turizm, KMÜ Sosyal ve Ekonomİk Araştırmalar Dergİsi 14 (23): 39-46, 2012.

Bahrami, R., & Noori, k. (2013). Analysis Of The Role Of Tourism And Its Impact On Rural Development (Case Study Of The Central Part Of Marivan). Technical Journal of Engineering and Applied Sciences, 3(12), 1074–1080.

Cordes, K. and Ibrahim, H. M. 1999. Aplication in Recreation & Leisure for Today and Future. Second Edition, WCB / McGraw-Hill, Boston.

Doğanay, H., 2001, Türkiye Turizm Coğrafyası. Çizgi Kitabevi, 3. Baskı, S. 94-96,Konya.

Doğdubay, M., Giritlioğlu, İ,.(2008). Mutfak Turizmi. C. Avcıkurt ve N. Hacıoğlu(Ed.) Turistik Ürün Çeşitlendirmesi (s.433–456), Nobel Yayın, Ankara.

Emekli, G. (2007). 'Coğrafya, Kültür Ve Turizm: Kültürel Turizm', Ege Coğrafya Dergisi, 15 (2006),51-59, İzmir. erişim tarihi: 08.10.2016.

Esengün, K., Akça, H. Sayılı, M. (2001) "Kırsal Alanların Kalkınmasında Kırsal Turizmin Rolü", Standart Dergisi, s.31

Gürdal, M. (2006), Türkiye'de Turizmin Öncü Şehri Balıkesir'e Yönelik Yeni Açılımlar Ve Fırsatlar," 2. Balıkesir Ulusal Turizm Kongresi, 20-22 Nisan 2006.

Hall. M. C.,Sharples, L., Mitchell R., Macionis, N., Cambourne B. (2003), FoodTourismAroundthe World, Development, Management andMarkets, Elsevier Butterworth-Heinemann.

Han X.,Fang B.,(1997) 'Measuringthe Size of TourismandItsImpact in a Economy', Statistical Journal of the United Nations EconomicCommissionfor Europe,14(4), s.357.

International Labour Organisation. (2011). Manual para a redução da pobreza por meio do turismo (Primeira edição). Brasília Distrito Federal Brazil: OIT Organização Internacional do Trabalho Escritório no Brasil.

Kozak M. (2001), Genel turizm İlkeleri-Kavramlar, Detay yayıncılık 5. Baskı s.8, Ankara.

Kut, E., 2013, Sürdürülebilir Kırsal Kalkınma İçin Kırsal Alan Planlaması Genel Modeli Ve Kop Bölgesi Kırsal Kalkınma Önerileri, Bölgesel Kalkınma Dergisi, Aralık 2013

Obonyo and, G. O., & Fwaya, E. V. O. (2012). Integrating Tourism with Rural Development Strategies in Western Kenya. American Journal of Tourism Research, 1(1), 1–8.

OECD. (1994). Tourism Strategies And Rural Development. Paris.

Özgen, N. (2010). Doğu Anadolu Bölgesi'nin doğal turizm potansiyelinin belirlenmesi ve planlamaya yönelik öneriler, Uluslararası İnsan bilimleri dergisi, Cilt:7, Sayı 2, S:1410.

Özkan, E.(2007). Türkiye'de kırsal kalkınma politikaları ve kırsal turizm, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara üniversitesi, Ankara.

Sayılan, H., 2008, Endemik Bir Bitki Türü Olan Muş Lalesi'nin (Tulipa sintenisii Baker) Botanik Turizmi (Bitki Gözlemciliği) Amaçlı Değerlendirilmesi, V. Ulusal Coğrafya Sempozyumu 2008, (16-17 Ekim 2008)

Snowdon P. Vd.(2000) Tourismand Development in Mountain Regions, The Economic Impacts of Different Types of tourism in Uplandand MountainAreas of Europe, CABI Publishing, S.139, USA.

Topay, M., Koçan N. (2009). Kamping / Çadirli Kamp İçin Alan Seçim Kriterlerinin Belirlenmesi Ve Bartin-Uluyayla'da Örnek Bir Uygulama, Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi Seri: A, Sayı: 1,S: 116-128

Toskay, T. (1989), Turizm, Der Yayınları, İstanbul.

Tunçdilek, N., 1964, Türkiye'de Yaylalar ve Yaylacılık. İstanbul Üniv. Coğrafya Enst. Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 14, İstanbul.

Türksoy N. (2015). Kuzey Saroz Bölgesinde Kırsal Turizm Faaliyetlerinden Yararlanma Olanakları' 1.Avrasya uluslararası turizm kongresi, Vol.3,S.1, Konya.

Usta, Ö. (2002), Genel Turizm,"Anadolu Matbaacılık, S.37, İzmir.

Wahap S., Pigram J.J. (1997). Tourism, Development andGrowth: The Challenge of Sustainability, S.6,Routledge, New york.

Farklılıkların Yönetimi Ve Örgütsel Bağlılık:Kosova Prizren Devlet Okullarında Bir Araştırma

Bahtıjar BELLODA[1] **Seyhan BİLİR GÜLER**[2] **Adil OĞUZHAN**[3]

[1]Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme ABD

[2]Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

[3]Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü

Özet: Örgütlerde, işgörenleri birbirinden ayıran birçok özellik bulunmaktadır. Bu çalışmanın amacı işgörenlerin farklılıkların yönetimi ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkinin açıklanması üzerinde araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırma Kosova-Prizren İli İlk ve Ortaöğretim Devlet Okullarında çalışan öğretmenler ve yönetici kadro üzerinde anket yoluyla gerçekleştirilmiştir. Anket çalışmasının ilk kısmında, demografik özellikleri ölçen sorular, ikinci kısımda, farklılık algısını ve farklılıkların yönetimini, son kısmında ise örgütsel bağlılık davranışını sorulmuştur.

Araştırma sonucunda çalışanların Sosyo-Demografik yapılarından Farklılıklar Yönetimi ölçeğinin alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar Toplamı ölçeğine çalışanların görev yaptıkları okul, etnik köken ve öğrenim durumuna göre farklı yargılarda oldukları anlaşılmıştır. Benzer şekilde Örgütsel Değerler ve Normlar Toplamı alt boyutunda görev yaptıkları okul ve öğrenim durumuna göre farklılık söz konusudur. Ayrıca Bireysel Davranışları Toplamı'na göre çalışanların bakış açılarında bir farklılık gözlenmemiştir. Örgütsel Bağlılık ölçeğinin ise çalışanların Sosyo-Demografik yapılarına göre yargılarındaki farklılık Devamlılık Bağlılık alt boyutunda görev yaptıkları okul ve etnik kökende bir farklılık arz ederken, benzer şekilde Olumsuz Duygusal Bağlılık alt boyutunda da görev yapılan okul ve etnik köken için farklılıklar söz konusu olmaktadır. Ayrıca Duygusal Bağlılık alt boyutuna göre bir farklılık gözlenmemiştir. Son olarak Normatif Bağlılık alt boyutunda görev yaptıkları okul ve etnik kökende farklılıklar ortaya konulmuştur.

Anahtar Kavramlar: Farklılık, Farklılıkların Yönetimi, Örgütsel Bağlılık.

Abstract: Employees in organizations have many features that distinguish from each other. The aim of this study is to describe the relationship between diversity management and organizational commitment. Research was conducted through a questionnaire on teachers and supervisors working staff at Primary and Secondary Education Public Schools in Kosovo - Prizren City. In the first part of the survey, the questions were asked to measure the demographic characteristics. The scale in the second part of the survey consist of questions regarding the diversity management. In the last part of the questionnaire, questions that measure the organizational commitment were asked.

Based on the research of survey on Diversity Managament in Soscio-Demographic structure of workers it was discovered that in subscale of Join Policies and Applicability in management workers distinguished judgemants at the schools they do serve, ethnicity and in leavel of education. Likewise, in the subscale of Unification of Norms and Values of Organization there are differences in the schools they do serve and level of education. Whereas, in the subscale of Joint Individual Attitude of workers, no diffrencese has been remarked. In the servey of Organizational Commitment in Socio-Demogrphic structure of workers, it came out that in the subscale of Continuance Commitment, workers have distinguishable judgemants at the schools they do serve and leavel of education. At the same time, in the subscale Non-Affective Commitment there are differences in the schools they do serve and level of education. Likewise, in the subscale of Affective Commitment no differences have been remarked. At the end it was ascertained that there are differences at workers in the schools they serve and ethnicity with regard tu the subscale of Normative Commitment.

Key Words: Diversity, Diversity Management, Organizational Commitment.

Giriş

Farklılıklar, örgütsel yaşam içinde tüm alanlarda daha da önem kazanmakta ve yönetilmesi gereken bir olgu olarak değerlendirilmektedir. Bir arada bulunan insan topluluklarının belirli amaçlar doğrultusunda sahip oldukları çalışma ve ahenk uyumu, örgütsel çıktılar üzerinde anlamlı rol oynamaktadır. Örgütsel amaçları gerçekleştirmek için bir araya gelen bireyler bir yandan farklılıklara saygı

duyulmasını istemekte ve sahip oldukları farklılıkları özgürce yaşamasını arzulamakta, bir yandan da diğer çalışma arkadaşlarına ve örgüte uyum sağlamaya çalışmaktadırlar (Sürgevil ve Budak, 2008:66).

Bireyler doğaları gereği farklılıklara sahiptir. Kişisel farklılıkların, sosyal hayatı yanında iş hayatında da yansıtılmaktadır. İş görenlerin iş hayatında yüklendiği farklılıkları örgüt için bir zenginlik veya tehdit olma düşüncesini oluşturmaktadır (Memduhoğlu & Ayyürek, 2014:176). Örgütsel başarıya ulaşmada en kritik faktör olarak çalışanların var olan bağlılığı görülmektedir. Örgütler çalışanların örgütsel bağlılığını arttırmayı arzulamaktadırlar. Çünkü örgütsel bağlılık iş görenlerin sorun yaratan değil, sorun çözen bireyler durumuna dönüştürür. Örgütler eğer varlıklarını idame ettirmek veya refah içerisinde olmak istiyorlarsa mutlaka çalışanların bağlılıklarını sağlamlamalarını gerekmektedir (Gürkan, 2006: 11).

Farklılıkların yönetimi örgütte çalışan tüm bireylerin kim ve ya ne olduğuna bakılmaksızın, kişisel farklılıkların bir zenginlik olarak kabul görür, çalışanı olduğu gibi kabul eden ve bu farklılıklara göre yönlenen bir yaklaşımdır. Farklılıkların zenginlik olarak algılandığı, herkesin birbirine saygı gösterdiği, pozitif ilişkilerin olduğu örgütte, çalışanların örgüte olan bağlılık düzeyleri de yüksek olacağını düşünülmektedir. İş görenler, bu tür örgütlerde kendilerini değer verildiğini hissedecek, kendisiyle örgüt arasında duygusal bağ kurmalarını sağlayacaktır (Yılmaz ve Kurşun, 2013:4). Bu bağlamda bu araştırma, farklılıkların yönetimi ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi açıklamayı hedeflemektedir.

Dünyanın her yerinde hemen her örgütün esas bileşeni birey değişkeni olduğundan örgütsel incelemeler yapılırken insan unsurunu göz ardı etmek mümkün değildir. Fakat birey her anlamda değişken bir varlık olduğundan dolayı bu durum da karşımıza farklılık kavramını sunmaktadır, çünkü her birey bir diğerinden farklı olmaktadır. Farklılıkların, vücut yapısı, parmak izi, ten rengi, vb. fiziksel farklılıkları kapsadığı gibi yaratıcılık, düşünce ve ruh gibi içsel dinamikleri oluşturan türden farklılıkları da barındırabilir (Özan ve Polat, 2013: 55-56). Belirli amaçlara ulaşmak için bir araya gelen insanların sahip oldukları çalışma uyumu, örgütsel faydalar açısından büyük önem sarfetmektedir. Örgütsel hedef ve amaçları gerçekleştirmek için bir arada bulunan insanlar bir yandan sahip oldukları farklılıkları özgürce yaşamak arzulamakta ve bu farklılıklara saygı duyulmasını istemekte, bir yandan da örgüte ve diğer iş arkadaşlarına uyum sağlamaya çalışmaktadırlar (Sürgevil ve Budak, 2008:66).

İşletme dünyasında, farklılıkların yönetimi kavramı neredeyse standart bir uygulama haline gelmiştir (European Commission, 3:2012). Aslında çokkültürlülük, tarihin getirdiği yenilikler olarak sayılmaz. Bugünkü çokkültürlü şirketlere bakıldığında, çalışanlarının değişik toplumlardan oluşması ve örgütlerinin yapısı içinde çok kültürlük bulunması, rastgele bir seçim olmadığını ve bütün bunların Küreselleşmenin ihtiyaçlarına göre oluştuğunu görülmektedir (Vrhovski, ve diğerleri, s.29).

Farklı profillerden kişileri işe almak ve onları elinde tutmak, örgütün farklılık yönetiminde sistematik ve planlı yönlerinden biridir. İnsan güçü yönetiminde, örgütün rekabet avantajı elde etmesi için istihdam, ücret, performans değerlendirme, çalışan gelişimi, yöneticilerin bireysel davranışı gibi farklılık yönetimi sayesinde genel etkisini (Matković, 2011: 7) göstermektedir.

Farklılıkları etkin yönetmenin temel amacı, işletme çalışanlarının cinsiyet, eğitim seviyesi, ırk, etnik köken, din, dil, milliyet, yaş, meslek ve hiyerarşi gibi farklılaştırıcı kimliklerden uzaklaştırarak onları sahip oldukları yetenekleri işletmenin amaçları ve organizasyonel etkinlik doğrultusunda kullanmalarını sağlamaktır (Kamaşak ve Yücelen, 2007: 32-33).

Farklılığa sahip bir işgücünün bulunduğu ortamda, işlerin nasıl yapılacağı konusunda her zaman zengin bir fikir kaynağı bulunur. Bu da, seçim açısından bol miktarda alternatif demektir. Farklılık karar verme kalitesini arttırır, daha üstün çözümler ve yenilikçi fikirler oluşturulmasına katkı sağlar. Farklılık sayesinde işgücü; inanç, anlayış, değerler, dünya görüşü ve bilgi bakımlarından zengin hale gelir. Şu halde ayrım gözeten örgütler, amaçlarına / hedeflerine varmak için aktif ve olumlu bir şekilde katkıda bulunabilecek çok yönlü bir işgücünden mahrum kalırlar (Ayranci, 2008: 69).

Kendi kültürel birikimlerinin farkında olan kişiler, kişilerarası iletişim, çatışma metodu, geri bildirim ve rol model becerilerini geliştirerek de gelişime katkı sağlayabilirler. Kısaca, kapsayıcı ve çok kültürlülük anlayışının olmasına ve hassasiyetini örgüte benimsettirmeye çalışan işletmeler, tüm çalışanlara katkı sağlayacaktır (Stockdale ve Cao, 2004: 301; aktaran Sürgevil, 2010: 109).

İş yaşamı farklı yönleriyle birçok çeşitliği bünyesinde barındırmaktadır. Bu çeşitliliklerin etkin yönetimi halinde işletme ve çalışanlar için önemli faydalar sunmaktadır. Fakat, faydaları yanı sıra kaotik ortamlarla da mücadele etme gereksinmeleri kaçınılmazdır. Farklılıkların etkili yönetilmediği durumlarda örgütlerde iletişim, bütünleşme sorunları yaşanmakta, örgütte sorunlar ortaya çıkmakta ve örgütsel karar süreçleri zorlaşıp uzamaktadır. Örgütteki farklıklar yanlış anlaşılmalara, düşük moral, düşük kalite, geç kalma, kuşku ve rekabetçiliğin kaybını getirmektedir. Farklı kültürlerden oluşan gruplarda yapılan araştırmalarda, bütünleşme problemlerinin yaşandığı saptanmıştır. Bu nedenle zaman zaman da farklı kültürler değerleri barındıran bireylerin bir arada bulunduğu işletmelerde (Polat 2012: 1339) onlar veya biz gibi taraf tutmalar görülebilmektedir.

Farklılıklar yönetiminden amaçlanan sonuçların, bütün çalışanların tüm yeteneklerinin işletme amaçlarına katkı sunabilecek şekilde en yüksek seviyeye çıkarılması ve yaş, milliyet, ırk, cinsiyet ve diğer grup kimlikleri sınırlanmadan gerçek göçlerine ulaşmalarını sağlamaktır (Memduhoğlu ve Ayyürek, 2014: 176). Örgütsel bağlılık, genel olarak çalışanların çalıştıkları örgüte kendilerini ispatlaması ve o örgüte kalabilmek için gereken efor sarf etmesini içermektedir (Mavlić ve diğerleri, 2014: 44).

Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı; demografik faktörlerine göre çalışanların farklıların yönetimi ve örgütsel bağlılık algılamaları arasında farklılığın olup olmadığı konusunda araştırma yapmaktır.

Araştırmanın örneklemini, Kosova'nın Prizren İli İlk ve Ortaöğretim Devlet Okullarında görev yapan öğretmeler ve yönetici kadro oluşturmaktadır. Araştırmanın önemi; İncelenen literatürlerde farklılıkların yönetimi ile ilgili yapılmış çalışmalarda, farklılıkların yönetilmesi durumunda ortaya çıkacak örgütsel bağlılık konusunda yeterli düzeyde çalışma yapılmadığı söylenebilir. Örgütsel bağlılık olgusunun, farklılıkların etkin yönetimi sonrasında ortaya çıkabilecek önemli bir davranış şekli olmasına rağmen bu konuda yapılmış nadir çalışmalar bulunmaktadır. Bu nedenle araştırmamız bu alanda yapılacak diğer araştırmalara ışık tutacağından dolayı önem arz etmektedir. Ayriyeten araştırma çok kültürlü yapıya sahip olan Kosova'nın Prizren İli İlk ve Ortaöğretim Devlet Okullarında farklı dil, din, köken, kültüre vb. farklılıklara sahip olan ve bu okullarda görev yapan çalışanlara / öğretmelere yönelik olmaktadır. Bu tür farklılıklardan oluşan yapıdan yapılan araştırma bilimsel açıdan başta Türkiye olmak özere, diğer ülkelerde de ilerdeki yapılacak olan araştırmalarda kıyaslama olanağının sağlayacağını düşünülmektedir.

Araştırmanın Yöntemi

Araştırması yapılan konuyla ilgili literatürde geçen temel kavramının belirlemesi amacıyla değişik ülke ve dillerde yapılmış olan pek çok bilimsel araştırma kaynakları taranmıştır. Dolayısıyla çalışmada genel olarak tarama yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmanın konusuna ilişkin gözenilir anketler kullanarak uygulamada esas alınmıştır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket toplama yöntemi kullanılmıştır. Anket üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde çalışanların demografik bilgileri yer alarak 10 sorudan oluşmaktadır. İkinci bölümde, Balay ve Sağlam (2004) tarafından geliştirilen "Farklılıkların Yönetimi Ölçegi" uygulanmıştır ve toplam 30 sorudan oluşmaktadır. Üçüncü bölüm ise Meyer ve Allen tarafından geliştirilen "Örgütsel Bağlılık Ölçeği" kullanılmıştır. Örgütsel bağlılık ölçeği toplam 18 sorudan oluşmaktadır. Verilerin analizinde SPSS for Windows 20 paket programı kullanılmıştır.

Araştırma Kosova'nın Prizren İli İlk ve Ortaöğretimin 8 Devlet Okullarında görev yapan öğretmeler ve yönetici kadro oluşturmaktadır. Bu 8 okulun seçilme nedeni (Prizren İli merkez bölgesinde toplam 13 İlk ve Ortaöğretimin Devlet Okulu bulunmaktadır) eğitimin bu bölgedeki toplumu oluşturan 3 ana dillerinde Arnavutça, Türkçe ve Boşnakça eğitim verilmesindendir. Bu dillerde eğitim görevlilerin değişik dil, din, köken, kültüre vb. farklılıklara sahip olması araştırmayı daha verimli bilgiler yansıtma olasılığından dolayı seçilmiştir.

Araştırma 2016 Mart - Nisan ayları içerisinde yukarda bahsı geçen okullarda ve bu zamanın içerisinde görev yapan çalışanlara yönelik yapılmıştır.

Uygulama için Prizren İli merkez bölgesinde bulunan 8 İlk ve Ortaöğretim Devlet Okullarında görev yapan, farklı toplumlar ve dillerde (Aravutça, Türkçe ve Boşnakça) eğtim sunan öğretmen ve yöneticiler ile anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Uygulama kapsamında okullardan 400 anketten toplam 386 geçerli anket olduğunu belirlenmiştir. 14 geçersis anket ise kayda alınmamıştır.

Örnek büyüklüğü anket olarak 384 adet olarak aşağıdaki formülden elde edilmiştir (Çakıcı ve diğerleri, 2015:168) :

% 95 güvenle % 5 hata ile tablo değeri verilmiştir:

$$n = \frac{Z^2 p\, q}{(p-\pi)^2} = \frac{Z^2 p\, q}{d^2} = \frac{(1.96)^2(0.50)(0.50)}{(0.05)^2} = 384$$

p : başarı olasılığı

q : başarısızlık olasılığı

d : kabullenen hata

Verilerin Çözümü ve Bulguları

Araştırmada elde edilen verilerin kodlamaları, çözümlenmesi, tablolaştırılması ve yazımı araştırmacı tarafından yapılmıştır. Verilerin çözümlenmesinde SPSS 20 paket programı kullanılmıştır.

Bu başlık altında katılımcıların sosyo-demografik özelliklerinin bitimsel istatistikleri incelenmiştir. Okul çalışanların sosyal-demografik yapılarına göre çapraz tablolar elde edilmiştir. Bunun yanında örgütsel bağlılık ve farklılıklar yönetimi ölçeklerinin maddelerinin çalışanların sosyo-demografik yapılarından bağımsızlığına ilişkin Ki-Kare bağlamsızlık testleri uygulanmıştır. Ayrıca örgütsel bağlılık ve farklılıklar yönetimi ölçeğine faktör analizi uygulayarak alt boyutlar elde edilmiştir. Bu alt boyutlar çalışanların sosyo-demografik yapılarına göre farklılık gösterip göstermediği non parametrik testlerle Whitney ve Kurskal Wallis testleri ile test edilerek sonuçlar yorumlanmıştır.

Farklılıkların Yönetimi Ölçeğinin Okul Çalışanların Sosyo-Demografik Yapılardan Bağımsızlığına İlişkin Test

Farklılıkların yönetimi ölçeğinin okul çalışanların sosyo-demografik yapılardan bağımsız olup olmadığını ölçmek için Ki-Kare test yapılmıştır ve aşağıda tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Farklılıklar Yönetimin Ölçeğinin Okul Çalışanların Sosyo-Demografik Yapılardan Bağımsızlığın Test Sonucu

	Anket-1		Din	Etnik Köken	Cinsiyet	Yaş Gurubu	Öğrenim Durumu	Hizmet Süresi	Yönetimde Hizmet süresi
1	Öğretmenler, meslektaşlarının farklı bilgi ve becerilerinin önemli olduğuna inanırlar.	χ^2	4.095	4.984	0.976	11.840	36.257	26.343	29.099
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.848	0.759	0.913	0.755	**0.003**	**0.049**	0.080
2	Öğretmenler, meslektaşlarının bilgi ve becerilerini geliştirme çabalarını desteklerler.	χ^2	9.091	7.701	2.657	9.585	15.245	12.206	18.296
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.335	0.463	0.617	0.887	0.507	0.730	0.568
3	Öğretmenler, meslektaşlarının arasında din ve vicdan özgürlüğü kapsamında kanaatlerini rahatlıkla ifade ederler.	χ^2	2.058	11.364	8.514	12.019	19.208	28.137	27.378
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.979	0.182	0.074	0.743	0.258	**0.030**	0.125
4	Öğretmenler, bireysel sorunlarını çözerken meslektaşlarının farklı deneyimlerine ihtiyaç duyarlar.	χ^2	9.798	35.867	12.885	25.188	9.338	16.232	16.155
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.278	0	**0.012**	0.067	0.899	0.437	0.707
5	Öğretmenler, meslektaşları arasındaki farklı düşünme eğilimlerini hoş karşılarlar.	χ^2	3.556	8.622	3.326	12.357	15.848	9.487	17.790
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.895	0.375	0.505	0.719	0.464	0.892	0.601
6	Öğretmenler, meslektaşları arasındaki davranış farklılıklarını doğal kabul ederler.	χ^2	1.558	16.415	0.743	13.699	14.557	14.700	17.283
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.992	**0.037**	0.946	0.621	0.557	0.547	0.634
7	Öğretmenler, meslektaşları arasındaki farklı yaşam biçimlerine saygı duyarlar.	χ^2	5.009	16.211	3.392	25.266	14.356	17.305	25.398
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.757	**0.039**	0.494	0.065	0.572	0.366	0.187
8	Öğretmenler, meslektaşlarını anlamada empatik davranışlar geliştirirler.	χ^2	5.643	25.509	5.510	25.805	11.490	12.398	26.620
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.687	**0.001**	0.239	0.057	0.778	0.716	0.146
9	Öğretmenler, bir konu hakkında ikna olduklarında kendi davranışlarını olumlu yönde değiştirme eğilimi gösterirler.	χ^2	4.642	5.281	1.382	20.582	22.984	12.172	15.26
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.796	0.727	0.847	0.195	0.114	0.732	0.764
10	Öğretmenler, ilişkilerinde, önyargılardan çok, esnek düşünme Eğilimindedirler.	χ^2	6.982	7.919	12.240	13.924	20.033	15.933	16.783
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.539	0.442	**0.016**	0.604	0.219	0.458	0.667
11	Öğretmenler, kişsel anlayışlarını ileriye götürecek görüş alışverişlerine daima açıktırlar.	χ^2	12.253	14.719	4.409	24.716	33.413	10.745	19.813
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.140	0.065	0.353	0.075	0.007	0.825	0.470
12	Öğretmenler, kendilerinden farklı kişilik stiline sahip olanlarla iletişim kurabilirler.	χ^2	5.302	7.271	4.715	17.293	21.079	14.804	25.549
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.725	0.508	0.317	0.367	0.175	0.539	0.181
13		χ^2	12.304	8.340	13.663	17.060	13.831	7.168	16.361

	Öğretmenler, meslektaşarının duyarlılık gösterdiği konular hakkında dikkatli konuşurlar.	**SD**	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.138	0.401	**0.008**	0.382	0.611	0.970	0.694
14	Yöneticiler, öğretmenlerin bireysel farklılıklarını bir zenginlik olarak algılarlar.	χ^2	7.343	34.255	5.765	26.791	23.814	15.579	34.885
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.500	**0.000**	0.217	**0.044**	0.094	0.483	**0.021**
15	Yöneticiler, eğitim-beceri ve yönetimetkinliklerini, öğretmenlerin farklı beklentilerini karşılayacak biçimde yürütmeye çalışırlar.	χ^2	4.358	18.175	0.722	14.048	26.887	19.333	19.015
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.823	**0.020**	0.949	0.595	**0.043**	0.252	0.521
16	Yöneticiler, öğretmenlerin, kurumun hizmet ve lanaklarından eşit oranda yararlanmalarını sağlarlar.	χ^2	10.704	9.947	5.491	16.803	20.029	16.403	18.599
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.219	0.269	0.241	0.398	0.219	0.425	0.548
17	Yöneticiler, öğretmenlere, bilgi ve becerilerinisergileyebilecekleri bir ortam yaratmaya çalışırlar.	χ^2	5.321	18.848	5.405	14.556	27.815	28.283	19.284
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.723	**0.016**	0.247	0.557	**0.033**	**0.029**	0.503
18	Yöneticiler, öğretmenler arasında statü farklılıklarına dayalı yapay ayrılıklara izin vermezler.	χ^2	12.830	18.190	8.918	16.805	23.348	11.679	28.857
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.118	**0.020**	0.063	0.398	0.105	0.766	0.091
19	Yöneticiler, farklı kültürel değerler arasında yaşanan çatışmaları çözme kararlılığı içindedirler.	χ^2	8.156	20.448	2.137	18.309	20.026	24.340	26.751
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.418	**0.009**	0.711	0.306	0.219	0.082	0.142
20	Yöneticiler, öğretmenler arasında cinsiyet ayırımı yapılmamasına özen gösterirler.	χ^2	7.000	16.249	4.215	22.549	21.569	29.085	14.021
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.537	**0.039**	0.378	0.126	0.158	**0.019**	0.829
21	Yöneticiler, kurumun amaçlarını gerçekleştirmede farklı becerilere sahip öğretmenlerden yararlanırlar.	χ^2	9.626	34.100	2.095	11.456	17.346	18.566	31.398
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.292	**0.000**	0.718	0.780	0.364	0.292	**0.050**
22	Yöneticiler, önceden belirlenen ödül ve ceza sisteminin ekonomik düzeylerine bakılmaksızın bütün öğretmenlere eşit biçimde uygulanması konusunda duyarlılık gösterirler.	χ^2	8.517	6.388	4.051	25.811	28.090	16.889	23.865
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.385	0.604	0.399	0.056	**0.031**	0.393	0.248
23	Yöneticiler, siyasi görüş veya eğilimleri nedeniyle hiç kimseye ayrıcalık yaratmazlar.	χ^2	4.543	19.525	3.824	18.263	27.044	23.346	20.229
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.805	**0.012**	0.428	0.309	**0.041**	0.105	0.444
24	Yöneticiler, öğretmenleri değerlendirirken onların, siyasi görüşlerinden çok, gösterdikleri yararlılık ve başarı durumuna bakarlar.	χ^2	8.773	14.227	6.780	25.315	25.297	14.603	27.849
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.362	0.076	0.143	0.064	0.065	0.554	0.113
25	Yöneticiler, kurumun ilgilendiren çeşitli sorunlara ilişkin önemli kararlarda öğretmenlerin farklı çözüm önerilerini dikkate alırlar	χ^2	4.368	27.181	1.988	28.159	34.918	28.372	19.540
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.822	**0.001**	0.738	**0.030**	**0.004**	**0.029**	0.487
26	Yöneticiler iş görevlendirmelerde bütün öğretmenlerle adil davranırlar.	χ^2	7.376	22.720	3.034	15.305	20.103	21.759	22.943
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.497	**0.004**	0.552	0.502	0.216	0.151	0.292

27	Yöneticiler, herhangi bir konuda öğretmenin farklı yaklaşım sergilemelerine olumlu bakarlar.	χ^2	6.986	42.586	6.904	24.023	24.582	30.433	19.655
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.538	0.000	0.141	0.089	0.078	0.016	0.480
28	Yöneticiler, kişisel farklılıklardan kaynaklanan çatışmaları çözmede etkin çaba gösterirler.	χ^2	5.700	32.327	8.655	22.758	29.851	19.499	40.656
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.681	**0.000**	0.070	0.120	**0.019**	0.244	**0.004**
29	Yöneticiler, öğretmenlerin, faaliyet gösterdikleri görevlerinde değişiklik yaratma isteklerine olumlu bakarlar.	χ^2	5.415	17.443	4.643	25.844	11.691	11.116	24.016
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.712	**0.026**	0.326	0.056	0.765	0.802	0.242
30	Yöneticiler, farklı kişisel özellikler gösteren öğretmenlere yönelik tutum ve davranışlarında sorumluluk duygusuyla hareket ederler.	χ^2	3.928	19.305	4.092	23.686	28.566	18.502	25.412
		SD	8	8	4	16	16	16	20
		p	0.864	**0.013**	0.394	0.097	**0.027**	0.295	0.186

Farklılıkların yönetimi ölçeğin 1'ci maddesinde "Öğretmenler, meslektaşlarının farklı bilgi ve becerilerinin önemli olduğuna inanırlar" ile okul çalışanların sosyo-demografik yapılarından öğrenim durumu ve hizmet süresinden bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyulurken, din, etnik köken, cinsiyet, yaş ve yönetimde hizmet süresinden bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Aynı ölçeğin 3'cü maddesinde "Öğretmenler, meslektaşlarının arasında din ve vicdan özgürlüğü kapsamında kanaatlerini rahatlıkla ifade ederler" 'lerle çalışanların sosyo-demografik yapılarından hizmet süresinden bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyulurken,Buna karşın din, etnik köken, cinsiyet, yaş, öğrenim durumu ve yönetimde hizmet süresinden bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 4, 10 ve 13'cü maddelerinde "Öğretmenler, bireysel sorunlarını çözerken meslektaşlarının farklı deneyimlerine ihtiyaç duyarlar"; "Öğretmenler, ilişkilerinde, önyargılardan çok, esnek düşünme eğilimindedirler" ve "Öğretmenler, meslektaşlarının duyarlılık gösterdiği konular hakkında dikkatli konuşurlar" ile çalışanların sosyo-demografik yapılarından sadece cinsiyetten bağımsız olmadığı test sonucu belirlenirken, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya belirlenmiştir.

Ölçeğin 6, 7, 8, 18, 19, 26 ve 29'cu maddelerinde "Öğretmenler, meslektaşları arasındaki davranış farklılıklarını doğal kabul ederler"; "Öğretmenler, meslektaşları arasındaki farklı yaşam biçimlerine saygı duyarlar"; "Öğretmenler, meslektaşlarını anlamada empati davranışlar geliştirirler"; "Yöneticiler, öğretmenler arasında statü farklılıklarına dayalı yapay ayrılıklara izin vermezler"; "Yöneticiler, farklı kültürel değerler arasında yaşanan çatışmaları çözme kararlılığı içindedirler"; "Yöneticiler, iş görevlendirmelerde bütün öğretmenlerle adil davranırlar" ve "Yöneticiler, öğretmenlerin, faaliyet gösterdikleri görevlerinde değişiklik yaratma isteklerine olumlu bakarlar" çalışanların sosyo-demografik yapılarından sadece etnik kökenin bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 15, 23 ve 30'cu maddelerinde "Yöneticiler, eğitim-beceri ve yönetim etkinliklerini, öğretmenlerin farklı beklentilerini karşılayacak biçimde yürütmeye çalışırlar"; "Yöneticiler, siyasi görüş veya eğilimleri nedeniyle hiç kimseye ayrıcalık yaratmazlar" ve "Yöneticiler, farklı kişisel özellikler gösteren öğretmenlere yönelik tutum ve davranışlarında sorumluluk duygusuyla hareket ederler" çalışanların sosyo-demografik yapılarından etnik kökenin ve öğrenim durumunun bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 20 ve 27'ci maddelerinde "Yöneticiler, öğretmenler arasında cinsiyet ayırımı yapılmamasına özen gösterirler" ve "Yöneticiler, herhangi bir konuda öğretmenin farklı yaklaşım sergilemelerine olumlu bakarlar" çalışanların sosyo-demografik yapılarından etnik kökenin ve hizmet sürenin bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 14'cü maddesinde "Yöneticiler, öğretmenlerin bireysel farklılıklarını bir zenginlik olarak algılarlar" çalışanların sosyo-demografik yapılarından etnik kökenin, yaşın ve yönetimde hizmet sürenin bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 17'ci maddesinde "Yöneticiler, öğretmenlere, bilgi ve becerilerini sergileyebilecekleri bir ortam yaratmaya çalışırlar" çalışanların sosyo-demografik yapılarından etnik kökenin, örenim durumunun ve hizmet sürenin bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 21'ci maddesinde "Yöneticiler, kurumun amaçlarını gerçekleştirmede farklı becerilere sahip öğretmenlerden yararlanırlar" çalışanların sosyo-demografik yapılarından etnik kökenin ve yönetimde hizmet sürenin bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 22'ci maddesinde "Yöneticiler, önceden belirlenen ödül ve ceza sisteminin ekonomik düzeylerine bakılmaksızın bütün öğretmenlere eşit biçimde uygulanması konusunda duyarlılık gösterirler" çalışanların sosyo-demografik yapılarından sadece öğrenim durumunun bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 25'ci maddesinde "Yöneticiler, kurumun ilgilendiren çeşitli sorunlara ilişkin önemli kararlarda öğretmenlerin farklı çözüm önerilerini dikkate alırlar" çalışanların sosyo-demografik yapılarından etnik kökenin, yaşın, öğrenim durumunun ve hizmet sürenin bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 28'ci maddesinde "Yöneticiler, kişisel farklılıklardan kaynaklanan çatışmaları çözmede etkin çaba gösterirler" çalışanların sosyo-demografik yapılarından etnik kökenin, öğrenim durumunun ve yönetimde hizmet sürenin bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Örgütsel Bağlılık Ölçeğinin Okul Çalışanların Sosyo-Demografik Yapılardan Bağımsızlığına İlişkin Test

Örgütsel bağlılık ölçeğinin okul çalışanların sosyo-demografik yapılardan bağımsız olup olmadığını ölçmek için Ki-Kare test yapılmıştır ve aşağıda tablo 30'da verilmiştir.

Tablo 3. Örgütsel Bağlılık Ölçeğinin Okul Çalışanların Sosyo-Demografik Yapılardan Bağımsızlığın Test Sonucu

	Anket-2		Din	Etnik Köken	Cinsiyet	Yaş Gurubu	Öğrenim Durumu	Hizmet Süresi	Yönetimde Hizmet süresi
1	İş hayatımın geri kalan kısmını bu örgütte (okulda) geçirmekten çok mutluk duyardım.	**χ2**	3.202	6.087	5.294	22.086	33.497	18.646	18.648
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.921	0.637	0.258	0.140	**0.006**	0.545	0.545
2	İş yerimin sorunlarını gerçekten kendi sorunlarım gibi hissederim.	**χ2**	4.500	4.156	4.530	16.329	52.350	19.674	19.674
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.809	0.843	0.339	0.430	**0.000**	0.478	0.478
3	Bu örgütün/kurumun benimi için özel bir anlamı vardır.	**χ2**	7.065	7.336	6.834	18.201	36.517	36.249	36.244
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.530	0.501	0.145	0.312	**0.002**	**0.014**	**0.014**
4		**χ2**	11.348	57.069	12.531	20.226	6.313	21.464	21.464
		SD	8	8	4	16	16	20	20

	Şu anda, bu örgütte/kurumda kalmak benim için bir istekten ziyade bir gerekliliktir.	**P**	0.183	**0.000**	**0.014**	0.210	0.984	0.370	0.370
5	Şu anda , istesem de bu örgütten/kurumdan ayrılmam benim	**χ2**	6.673	8.293	2.996	31.817	29.046	20.228	20.218
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.572	0.405	0.556	**0.011**	**0.024**	0.444	0.444
6	Şimdi işimden ayrılmak istediğime karar verirsem, hayatımda pek çok şey alt üst olur.	**χ2**	7.392	18.931	3.385	19.022	18.826	20.153	24.153
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.495	**0.015**	0.490	0.268	0.278	0.236	0.236
7	Bu örgütten/kurumdan ayrılmadan önce az çok seçeneği değerlendirmem gerekliğini hissediyorum.	**χ2**	3.714	10.941	10.096	21.353	21.574	26.573	26.573
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.882	0.205	**0.039**	0.165	0.157	0.148	0.148
8	Eğer bu örgüte/kurumda kendimden bu kadar çok şey katmamış olsaydım, başka bir yerde çalışmayı göz önünde bulundurabilirdim.	**χ2**	6.264	7.431	5.096	25.994	9.996	20.775	20.775
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.618	0.491	0.278	0.054	0.867	0.410	0.410
9	Bu örgütten/kurumdan ayrılmanın olumsuz sonuçlarından birisi de mümkün alternatiflerin azlığıdır.	**χ2**	8.501	21.303	5.856	23.493	23.929	28.191	28.191
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.386	**0.006**	0.210	0.101	0.100	0.105	0.105
10	Örgütüme/kurumuma çok şey borçluyum.	**χ2**	22.422	76.922	1.736	17.853	11.126	15.511	15.511
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	**0.004**	**0.000**	0.784	0.333	0.802	0.746	0.746
11	Menfaatime olsa bile, hemen örgütümden /kurumdan ayrılmanın doğru olmadığını düşünüyorum.	**χ2**	7.229	17.370	2.083	11.387	13.140	24.487	24.487
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.512	**0.026**	0.720	0.485	0.662	0.222	0.222
12	Örgütümden//kurumdan şimdi ayrılırsam, kendimi suçlu hissederim.	**χ2**	10.158	11.184	4.622	11.538	13.674	24.646	24.646
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.254	0.192	0.328	0.775	0.623	0.215	0.215
13	Bu örgüt/kurum benim bağlılığımı hak ediyor.	**χ2**	8.969	19.774	18.595	15.594	9.772	15.891	15.891
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.345	**0.011**	**0.001**	0.482	0.878	0.723	0.723
14	Örgütümden/kurumumdan hemen ayrılmazdım çünkü burada çalışanlara karşı sorumluluğum var	**χ2**	8.562	36.367	1.396	17.695	20.132	21.668	21.668
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.381	**0.000**	0.846	0.342	0.214	0.359	0.359
15	Örgütümden/kurumumdan hemen ayrılmazdım çünkü burada çalışanlara karşı sorumluluğum var.	**χ2**	12.655	63.203	3.426	7.985	22.867	18.450	18.450
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.124	**0.000**	0.489	0.949	0.117	0.558	0.558
16	Bu örgüte/kuruma kendimi "duygusal olarak" bağlı hissetmiyorum. (R)	**χ2**	10.814	46.905	3.887	12.662	11.056	16.609	16.604
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.212	**0.000**	0.421	0.700	0.806	0.679	0.679
17	Bu örgüte/kuruma kendimi "ailenin parçası" gibi hissetmiyorum.(R)	**χ2**	10.439	23.452	1.929	12.307	5.524	21.351	21.351
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		P	0.236	**0.003**	0.749	0.723	0.992	0.377	0.377
18	Bu örgüte güçlü bir "ait olma" hissi kendimde beslemiyorum.(R)	**0**	8.166	9.274	5.353	25.382	6.065	26.150	26.150
		SD	8	8	4	16	16	20	20
		p	0.417	0.320	0.253	0.063	0.987	0.161	0.161

Örgütsel bağlılık ölçeğin 1 ve 2'ci maddelerinde "İş hayatımın geri kalan kısmını bu örgütte (okulda) geçirmekten çok mutluk duyardım" ve "İş yerimin sorunlarını gerçekten kendi sorunlarım gibi hissederim" okul çalışanların sosyo-demografik yapılarından öğrenim durumunun bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, din, etnik köken, cinsiyet, yaş, hizmet süresi ve yönetimde hizmet süresinden bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Aynı ölçeğin 3'cü maddesinde "Bu örgütün/kurumun benimi için özel bir anlamı vardır" çalışanların sosyo-demografik yapılarından öğrenim durumu, hizmet süresi ve yönetimde hizmet süresinden bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak , din, etnik köken, cinsiyet ve yaştan bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 4 ve 13'cü maddelerinde "Şu anda, bu örgütte/kurumda kalmak benim için bir istekten ziyade bir gerekliliktir" ve "Bu örgüt/kurum benim bağlılığımı hak ediyor" çalışanların sosyo-demografik yapılarından etnik köken ve cinsiyetten bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 5'ci maddesinde "Bu örgütün/kurumun benimi için özel bir anlamı vardır" çalışanların sosyo-demografik yapılarından yaş ve öğrenim durumundan bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak , diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 6, 9, 11, 14, 15, 16 ve 17'ci maddelerinde "Şimdi işimden ayrılmak istediğime karar verirsem, hayatımda pek çok şey alt üst olur"; "Bu örgütten/kurumdan ayrılmanın olumsuz sonuçlarından birisi de mümkün alternatiflerin azlığıdır"; "Menfaatime olsa bile, hemen örgütümden /kurumdan ayrılmanın doğru olmadığını düşünüyorum"; "Örgütümden/kurumumdan hemen ayrılmazdım çünkü burada çalışanlara karşı sorumluluğum var"; "Örgütümden/kurumumdan hemen ayrılmazdım çünkü burada çalışanlara karşı sorumluluğum var"; "Bu örgüte/kuruma kendimi "duygusal olarak" bağlı hissetmiyorum" ve "Bu örgüte/kuruma kendimi "ailenin parçası" gibi hissetmiyorum", çalışanların sosyo-demografik yapılarından sadece etnik kökenin bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak, diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 7'ci maddesinde "Bu örgütten/kurumdan ayrılmadan once az çok seçeneği değerlendirmem gerekliğini hissediyorum" çalışanların sosyo-demografik yapılarından olan cinsiyetten bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak , diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Ölçeğin 10'cu maddesinde "Örgütüme/kurumuma çok şey borçluyum" çalışanların sosyo-demografik yapılarından din ve etnik kökenden bağımsız olmadığı test sonucu ortaya koyularak , diğer sosyo-demografik yapılarından da bağımsız olduğu ortaya konulmuştur.

Farklılıkların Yönetimi Ölçeğinin Faktör Analizi

Kaiser-Meyer-Olkin testi, ölçekteki değişkenler arasındaki kısmı korelasyon büyüklüğünü ölçen bir testtir ve bu test sonucu elde edilen değerlerin 1'e mümkün olduğu kadar yakın olması beklenmektedir. Burada bulunan değer 0.938'dir ve 1'e oldukça yakın olması sebebi ile iyi bir değer olarak kabul edilmiştir.

Tablo 4. Farklılıkların Yönetimi Ölçeğinin Açıklanan Toplam Varyans

Faktörler	Başlangiç Öz Değerli			Yük Kareleri Toplami			Döndürülmüş Yük Kareleri Toplamı		
Bileşenler	Toplam	Varyans %	Kümülaftif %	Toplam	Varyans %	Kümülaftif %	Toplam	Varyans %	Kümülaftif %
1	10.192	40.766	40.766	10.192	40.766	40.766	9.420	37.679	37.679
2	3.610	14.442	55.208	3.610	14.442	55.208	3.356	13.424	51.103
3	1.183	4.730	59.938	1.183	4.730	59.938	2.209	8.835	59.938

Tablo 5. Cronbach-Alpha Katsayısı Sonuçları

		Cronbach-Alpha Katsayısı
Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar	X23, X26, X25, X,28, X30, X17, X29, X27, X18, X24, X19, X16, X22, X20,X15 ve X14	0.955
Örğütsel Değerler ve Normlar	X8, X9, X10, X12, X6 ve X13	0.807
Bireysel Davranışlar	X1, X2 ve X5	0,682

Çalışan öğretmen ve yöneticilerin farklılıkların yönetimi boyutunda 3 alt boyut elde edildiğini görülmektedir. Böylece faktör döndürme süreci ile her faktöre en yakın olan maddeler ortaya çıkartılmaktadır. Bu süreçte 1'den 3'e kadar sıralanan faktör bileşenlerin elde edilen değerler sırasıyla; 10.192; 3.610 ve 1.183'dür. Yine bu tabloda açıklanan toplam varyans değeri % 59.938 olduğu anlaşılmaktadır. Kısaca süz konusu 3 faktör sırasıyla % 37.679; % 13.424 ve % 8.835 toplam varyansın % 59.938'zi açıklamakta. Bu durum istatistiki olarak yeterli olarak kabul edilmektedir.

Örgütsel Bağlılık Ölçeğinin Faktör Analizi

Yapılan Kaiser-Meyer-Olkin testi sonuç değerlerine göre 0.801'dir ve 1'e oldukça yakın olması sebebi ile çok iyi bir değer olarak kabul edilmiştir. Bartlett testi sonucuna göre elde edilen değere göre faktör analizinin uygun olacağı görülebilir.

Devlet okullarında çalışan öğretmen ve yöneticilerin örgütsel bağlılık boyutunda 4 alt boyut elde edildiğini görülmektedir. Böylece faktör döndürme süreci ile her faktöre en yakın olan maddeler ortaya çıkartılmaktadır. Bu süreçte 1'den 4'e kadar sıralanan alt faktör bileşenlerin elde edilen değerler sırasıyla; 3.950, 2.503, 1.400 ve 1.349'dur. Yine bu tabloda açıklanan toplam varyans değeri % 57.516 olduğu anlaşılmaktadır. Kısaca süz konusu 4 faktör sırasıyla % 14.756, % 14.656, % 14.248 ve % 13.856 toplam varyansın % 57.516'yı açıklamakta. Bu durum istatistiki olarak yeterli olarak kabul edilmektedir.

Tablo 6. Örgütsel Bağlılık Ölçeğinin Cronbach-Alpha Katsayısı Sonuçları

		Cronbach-Alpha Katsayısı
Devamlı Bağlılık	Y7, Y4, Y6, Y9, Y8,Y5	0.67
Olumsuz Duygusal Bağlılık	Y17, Y16, Y18	0.78
Duygusal Bağlılık	Y1, Y2, Y3	0.747
Normatif Bağlılık	Y12, Y10, Y14, Y11	0.70

Örgütsel Bağlılıkla Ölçeğinin Alt Boyutlarının Farklılıklarına İlişkin Test

Örgütsel Bağlılık ölçeğinin alt boyutların ilişkin normal dağılıp dağılmadığını ortaya koyabilmek için, Kolmogorov – Smirnov test sonucu aşağıdaki verilmiştir. Buna göre bütün boyutlarda $p < 0.05$ olduğundan Ho red edilememektedir. Böylece alt boyutlara ilişkin serinin dağılımı normal dağılmadığından non parametrik testler ele alınmıştır.

Örgütsel bağlılık alt boyutlarının devlet okullarında faaliyet gösteren çalışanların Sosyo-Demografik yapılarına göre bir farklık olup almadığını ortaya koyabilmek amacı ile non parametrik testlerden Mann-Whitney U ve Kruskal Wallis testler ile test edilmiştir.

Tablo 7. Örgütsel Bağlılık Alt Boyutlarının Araştırmaya Çalışanların Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkların Test Sonuçları

Demografik Özelikler	Alt Boyutlar	Test İstatistiği (p)	Test Türü
Okul	DEVBA	0.010	Kruskal Wallis
	ODBA	0.022	
	DBA	0.250	
	NOBA	0.010	
Cinsiyet	DEVBA	0.146	Mann- Whitney U
	ODBA	0.102	
	DBA	0.124	
	NOBA	0.318	
Yaş	DEVBA	0.441	Kruskal Wallis
	ODBA	0.883	
	DBA	0.413	
	NOBA	0.877	
Etnik Kökeni	DEVBA	0.038	Kruskal Wallis
	ODBA	0.001	
	DBA	0.755	
	NOBA	0.000	
Din	DEVBA	0.159	Kruskal Wallis
	ODBA	0.568	
	DBA	0.704	
	NOBA	0.505	
Öğrenim Durumu	DEVBA	0.666	Kruskal Wallis
	ODBA	0.963	
	DBA	0.068	
	NOBA	0.222	
Hizmet Süresi	DEVBA	0.999	Kruskal Wallis
	ODBA	0.350	
	DBA	0.500	
	NOBA	0.943	
Yönetici Hizmet Süresi	DEVBA	0.901	Kruskal Wallis
	ODBA	0.704	
	DBA	0.768	
	NOBA	0.337	

Örgütsel bağlılık ölçeğinin alt boyutlarının araştırmaya katılanların demografik özeliklerine göre farklılıklarına bakıldığında, cinsiyet, yaş, din, öğrenim durumu, hizmet süresi ve yöneticilikte hizmet süresine göre $p>0.05$ olduğundan istatistiki anlamlı farklar olmadığını, ancak diğer demografik özeliklerinden görev yapılan okul ve etnik kökene bakıldığında $p<0.05$ olduğundan dolayı istatistik anlamlı farklar olduğunu görülmüştür.

Örgütsel bağlılık ölçeğinin okul özeliklerine göre devamlı bağlılık, olumsuz duygusal bağlılık ve normatif bağlılık boyutlarında $p<0.05$ olduğunu istatistiki olarak anlamlı farklılıklar olduğu görülmektedir. Bu farklılıkların nedenlerinin ortaya çıkarılması amacıyla Kruskal Wallis testi ile guruplar ikili olarak karşılaşmışlardır.

Katılımcıların etnik kökene göre devamlı bağlılık, olumsuz duygusal bağlılık ve normatif bağlılık boyutlarında anlamlı farklar olduğunu istatistiki olarak görülmüştür. Bu farklılıkların nedenlerinin ortaya çıkarılması amacıyla guruplar ikili olarak Mann Whitney U testi ile kıyaslanarak sıra ortalamalarına bakılmıştır.

Tablo 8. Çalışanların Okullarına Göre Örgütsel Bağlılığı alt boyutların Devamlılık Bağlılık (DEVBA), Olumsuz Duygusal Bağlılık (ODBA), Duygusal Bağlılık (DBA), Normatif Bağlılık (NOBA) Boyutlarına İlişkin Mann-Witney U Testi Sonuçlarının Çoklu Karşılaştırma Tablosu

I	J	DEVBA	ODBA	DBA	NOBA
Abdyl Frashëri	Emin Duraku	0.740	0.006	0.262	0.086
	Mustafa Bakiu	0.376	0.758	0.006	0.573
	Lidhja e Prizrenit	0.787	0.328	0.920	0.086
	Lekë Dukagjini	0.010	0.798	0.495	0.510
	Nazim Kokollari	0.354	0.570	0.082	0.130
	Mati Logoreci	0.038	0.560	0.282	0.050
	Motrat Qiriazi	0.367	0.939	0.846	0.948
Emin Duraku	Mustafa Bakiu	0.231	0.002	0.895	0.099
	Lidhja e Prizrenit	0.958	0.001	0.895	0.099
	Lekë Dukagjini	0.006	0.010	0.433	0.181
	Nazim Kokollari	0.236	0.077	0.904	0.871
	Mati Logoreci	0.023	0.001	0.102	0.995
	Motrat Qiriazi	0.673	0.004	0.287	0.080
Mustafa Bakiu	Lidhja e Prizrenit	0.247	0.370	0.239	0.003
	Lekë Dukagjini	0.089	0.422	0.352	0.983
	Nazim Kokollari	0.923	0.286	0.707	0.191
	Mati Logoreci	0.298	0.780	0.024	0.117
	Motrat Qiriazi	0.101	0.799	0.171	0.646
Lidhja Prizrenit	Lekë Dukagjini	0.011	0.099	0.658	0.004
	Nazim Kokollari	0.157	0.066	0.185	0.002
	Mati Logoreci	0.044	0.581	0.558	0.001
	Motrat Qiriazi	0.756	0.341	0.883	0.093
Lekë Dukagjini	Nazim Kokollari	0.158	0.642	0.258	0.238
	Mati Logoreci	0.459	0.341	0.201	0.186
	Motrat Qiriazi	0.002	0.682	0.642	0.535
Nazim Kokollari	Mati Logoreci	0.369	0.213	0.041	0.934
	Motrat Qiriazi	0.191	0.425	0.175	0.130
Mati Logoreci	Motrat Qiriazi	0.005	0.501	0.434	0.048

Çalışanların okullarına göre Örgütsel Bağlılığı alt boyutların Devamlılık Bağlılık (DEVBA), Olumsuz Duygusal Bağlılık (ODBA), Duygusal Bağlılık (DBA), Normatif Bağlılık (NOBA) boyutlarına ilişkin Mann-Witney U testi sonuçlarının çoklu karşılaştırma tablosunda "Abdyl Frashëri" okulu diğer okullara göre devam bağlılık alt boyutunda yalızca "Lekë Dukagjini" ve "Mati Logoreci" okullar arasındaki bir farklılık gözetirken diger okullarda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Benzer şekilde "Emin Duraku" okulu diğer okullara göre devam bağlılık alt boyutunda yanlızca "Lekë Dukagjini" ve "Mati Logoreci" okullar arasındaki bir farklılık gözetirken diger okullarda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Aynı şekilde "Lidhja e Prizrenit" okulu da diğer okullara göre devam bağlılık alt boyutunda yanlızca "Lekë Dukagjini" ve "Mati Logoreci" okullar arasındaki bir farklılık gözetirken diger okullarda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Böylece bu farklılığın "Lekë Dukagjini" ve "Mati Logoreci" okullarından kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Yine yukarıdaki tabloya bakıldığında "Emin Duraku" okulunun olumsuz duygusal bağlılığın diğer tüm okullarla farklılık bulunduğunu fakat diğer okulların kendi aralarında faklılık bulunmadığını gözlenmiştir. Böylece bu farklılığın "Emin Duraku" okulundan kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Duygusal bağlılık alt boyutuna bakıldığında "Mustafa Bakiu" okulunun "Abdyl Frashëri" ve "Mati Logoreci" okullarından farklılık gösterdiğini görülmüştür. Böylece bu farklılığın "Mustafa Bakiu" okulundan kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Normatif bağlılık alt boyutuna bakıldığında "Lidhja e Prizrenit" okulunun "Abdyl Frashëri" ve "Mati Logoreci" okullarından genel olarak farklılık gösterdiğini görülmüştür. Böylece bu farklılığın "Lidhja e Prizrenit" okulundan kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Tablo 9. Çalışanların Etnik Kökenlerine Göre Örgütsel Bağlılığı alt boyutların Devamlılık Bağlılık (DEVBA), Olumsuz Duygusal Bağlılık (ODBA), Normatif Bağlılık (NOBA) Boyutlarına İlişkin Mann-Witney U Testi Sonuçlarının Çoklu Karşılaştırma Tablosu

I	J	DEVBA	ODBA	NOBA
Arnavut	Boşnak	0.011	0.010	0.001
	Türk	0.038	0.001	0.000
Boşnak	Türk	0.457	0.789	0.762

Örgütsel bağlılık alt boyutlarından olan Devamlılık Bağlılık (DEVBA), Olumsuz Duygusal Bağlılık (ODBA) ve Normatif Bağlılık (NOBA) boyutlarına ilişkin test sonuçlarının çoklu karşılaşma tablosunda eğitimcilerin etnik kökenleri Arnavut olanlara göre etnik yapılardan Boşnaklar örgütsel bağlılık alt boyutları Devamlılık Bağlılık, Olumsuz Duygusal Bağlılık ve Normatif Bağlılık boyutlarında daha bağlı oldukları bildirmişlerdir.

Benzer şekilde aynı boyutlarda etnik kökenlerden Türklerin, Arnavutlara göre karşılaştırıldığı test sonucu Türklerin örgütsel bağlılık alt boyutlarından Devamlılık Bağlılık ve Olumsuz Duygusal Bağlılık daha yüksek seviyede bağlılık gösterirken, Normatif Bağlılık alt boyutunda ise Arnavutlar Türklere nazaran daha yüksek seviyede bağlı oldukları belirlenmiştir.

Örgütsel bağlılık alt boyutlarından Devamlılık Bağlılık, Olumsuz Duygusal Bağlılık ve Normatif Bağlılık olanlara göre etnik kökenlerden Türkler ve Boşnakların kıyaslanmasında bir farklılık olmadığını sonucuna varılmıştır.

Farklılıkların Yönetimi Ölçeğinin Alt Boyutlarının Farklılıklarına İlişkin Test

Farklılıkların ölçeğinin alt boyutların ilişkin normal dağılıp dağılmadığını ortaya koyabilmek için, Kolmogorov – Smirnov test sonucu aşağıdaki verilmiştir. Buna göre bütün boyutlarda $p < 0.05$ olduğundan Ho red edilememektedir. Böylece alt boyutlara ilişkin serisinin dağılımı normal dağılım dağından non parametrik testler ele alınmıştır.

Farlılıkların yönetimi ölçeğinin alt boyutlarının araştırmaya katılanların demografik özeliklerine göre farklılıklarına bakıldığında, cinsiyet, yaş, din, hizmet süresi ve yöneticilikte hizmet süresine göre $p>0.05$ olduğundan istatistiki anlamlı farklar olmadığını, ancak diğer demografik özeliklerine bakıldığında ise $p<0.05$ olduğunda istatistik anlamlı farklar olduğunu görülmüştür.

Farlılıkların yönetiminin ölçeğinin okul özeliklerine göre yönetsel uygulamalar ve politikalar ve örgütsel değerler ve normlar alt boyutlarında $p<0.05$ olduğunu istatistiki olarak anlamlı farklılıklar olduğu görülmektedir. Bu farklılıkların nedenlerinin ortaya çıkarılması amacıyla Kruskal Wallis testi ile guruplar ikili olarak karşılaşmışlardır.

Katılımcıların etnik kökene göre yönetsel uygulamalar ve politikalar alt boyutunda anlamlı farklar olduğunu istatistiki olarak görülmüştür. Bu farklılıkların nedenlerinin ortaya çıkarılması amaçıyla guruplar ikili olarak Kruskal Wallis testi ile kıyaslanarak sıra ortalamalarına bakılmıştır.

Tablo 10. Farklılıkların Yönetimi Alt Boyutlarının Araştırmaya Çalışanların Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkların Test Sonuçları

Demografik Özelikler	Alt Boyutlar	Test İstatistiği (p)	Test Türü
Okul	YUP	0.000	Kruskal Wallis
	ÖDN	0.000	
	BD	0.080	
Cinsiyet	YUP	0.407	Mann- Whitney U
	ÖDN	0.500	
	BD	0.967	
Yaş	YUP	0.069	Kruskal Wallis
	ÖDN	0.420	
	BD	0.865	
Etnik Kökeni	YUP	0.002	Kruskal Wallis
	ÖDN	0.354	
	BD	0.202	
Din	YUP	0.500	Kruskal Wallis
	ÖDN	0.501	
	BD	0.803	
Öğrenim Durumu	YUP	0.002	Kruskal Wallis
	ÖDN	0.036	
	BD	0.838	
Hizmet Süresi	YUP	0.202	Kruskal Wallis
	ÖDN	0.570	
	BD	0.117	
Yönetici Hizmet Süresi	YUP	0.758	Kruskal Wallis
	ÖDN	0.388	
	BD	0.771	

Araştırmanın farlılıklar yönetiminin ölçeğinin katılımcıların öğrenim durumu özelliklerinde yönetsel uygulamalar ve politikalar ve de örgütsel değerler ve normlar alt boyutlarında $p<0.05$ olduğunu istatistiki olarak anlamlı farklılıklar olduğu görülmektedir. Bu farklılıkların nedenlerinin ortaya çıkarılması amacıyla Kruskal Wallis testi ile guruplar ikili olarak karşılaşmışlardır.

Tablo 11. Çalışanların Okullarına Göre Farklılıkların Yönetimi alt boyutların Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar (YUP), Örgütsel Değerler ve Normlar (ÖDN), Bireysel Davranışları Toplamı (BD) Alt Boyutlarına İlişkin Mann-Witney U Testi Sonuçlarının Çoklu Karşılaştırma Tablosu

I	J	YUPTOP	ÖDNTOP	BDTOP
Abdyl Frashëri	Emin Duraku	**0.000**	0.394	0.443
	Mustafa Bakiu	**0.000**	**0.048**	**0.029**
	Lidhja e Prizrenit	0.727	**0.000**	0.950
	Lekë Dukagjini	**0.003**	**0.003**	0.764
	Nazim Kokollari	0.620	**0.001**	0.151
	Mati Logoreci	**0.004**	0.604	0.652
	Motrat Qiriazi	**0.028**	0.856	0.354
Emin Duraku	Mustafa Bakiu	**0.000**	0.327	0.356
	Lidhja e Prizrenit	**0.008**	**0.002**	0.393
	Lekë Dukagjini	**0.000**	**0.027**	0.553
	Nazim Kokollari	0.098	**0.010**	0.551
	Mati Logoreci	**0.000**	0.255	0.200
	Motrat Qiriazi	**0.000**	0.368	0.108
Mustafa Bakiu	Lidhja e Prizrenit	**0.000**	0.102	0.056
	Lekë Dukagjini	0.182	0.352	0.134
	Nazim Kokollari	**0.000**	0.143	0.855
	Mati Logoreci	**0.001**	**0.031**	**0.016**
	Motrat Qiriazi	**0.000**	0.060	**0.004**
Lidhja e Prizrenit	Lekë Dukagjini	**0.026**	0.356	0.610
	Nazim Kokollari	0.426	0.852	0.093
	Mati Logoreci	0.053	**0.000**	0.758
	Motrat Qiriazi	0.155	**0.002**	0.486
Lekë Dukagjini	Nazim Kokollari	**0.022**	0.412	0.244
	Mati Logoreci	0.294	**0.002**	0.486
	Motrat Qiriazi	0.110	**0.007**	0.290
Nazim Kokollari	Mati Logoreci	**0.032**	**0.001**	0.070
	Motrat Qiriazi	0.076	**0.004**	**0.031**
Mati Logoreci	Motrat Qiriazi	0.396	0.800	0.736

Çalışanların okullarına göre Farklılıkların Yönetimi ölçeğinin, Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar (YUP), Örgütsel Değerler ve Normlar (ÖDN), Bireysel Davranışları (BD) alt boyutlarına İlişkin Mann-Witney U testi sonuçlarının çoklu karşılaştırma tablosunda "Abdyl Frashëri" okulu diğer okullara göre Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar alt boyutunda "Emin Duraku", "Maustafa Bakiu", "Lekë Dukagjini", "Mati Logoreci" ve "Motrat Qiriazi" okullar arasındaki farklılık gözetirken diger iki okullda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Benzer şekilde "Emin Duraku" okulu diğer okullara göre Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar alt boyutunda "Abdyl Frasheri", "Mustafa Bakiu", "Lidhja e Prizrenit", "Mati Logoreci" ve "Motrat Qiriazi" okullar arasındaki farklılık gözetirken "Nazim Kokollari" okulunda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Aynı şekilde "Mustafa Bakiu" okulu da diğer okullara göre Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar alt boyutunda "Abdyl Frasheri", "Emin Duraku", "Lidhja e Prizrenit", "Matı Logoreci" ve "Motrat Qiriazi" okullar arasındaki farklılık gözetirken "Lekë Dukagjini" okulunda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Böylece bu farklılığın "Abdül Frasheri", "Emin Duraku" ve "Mustafa Bakiu" okullarından kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Yine yukarıdaki tabloya bakıldığında "Nazim Kokollari" başta olamak özere ve sora onu takip eden "Abdyl Frasheri", "Lidhja e Prizrenit" ve "Lekë Dukagjini" okuların da Örgütsel Değerler ve Normlar alt boyutunda diğer okullarla kıyasen farklılıkların daha fazla olduğunu gözlenmiştir. Böylece bu farklılığın "Nazim Kokollari", "Abdyl Frasheri", "Lidhja e Prizrenit" ve "Lekë Dukagjini" okulundan kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Bireysel Davranışları alt boyutuna bakıldığında bu farklılığın az da olsa "Motrat Qiriazi" okulundan kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Tablo 12. Çalışanların Etnik Kökenlerine Göre Farklılıkların Yönetimi alt boyutların Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar (YUP), Örgütsel Değerler ve Normlar (ÖDN), Bireysel Davranışları Toplamı (BD) Alt Boyutlarına İlişkin Mann-Witney U Testi Sonuçlarının Çoklu Karşılaştırma Tablosu

I	J	YUP
Arnavut	Boşnak	0.001
	Türk	0.115
Boşnak	Türk	

Farklılıkların Yönetimi alt boyutlarından olan Yönetsel Uygulamalar ve Politikalara ilişkin test sonuçlarının çoklu karşılaşma tablosunda çalışanların etnik kökenleri Arnavut yapılardan olanlar, Boşnaklara göre Farklılıkların Yönetimi alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalarına daha bağlı oldukları belirlenmiştir.

Diğer taraftan etnik kökenlerden Türklerin, Arnavutlara göre bakış açılarında bir farklılık olmadığı test sonucu ortaya konulmuştur.

Ayrıca Türklerle Boşnakların etnik yapılarına göre Farklılıkların Yönetimi alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalara Türklerin daha olumlu yaklaştıkları test sonucu belirlenmiştir.

Tablo 13. Çalışanların Öğrenim Durumlarına Göre Farklılıkların Yönetimi alt boyutların Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar (YUP), Örgütsel Değerler ve Normlar (ÖDN), Bireysel Davranışları Toplamı (BD) Alt Boyutlarına İlişkin Mann-Witney U Testi Sonuçlarının Çoklu Karşılaştırma Tablosu

I	J	YUP	ÖDN
Yüksek Okul	Lisans	0.168	0.031
	Yüksek Lisans	0.000	0.202
	Doktora	0.870	0.046
	Diğer	0.090	0.330
Lisans	Yüksek Lisans	0.002	0.625
	Doktora	0.865	0.042
	Diğer	0.184	0.189
Yüksek Lisans	Doktora	0.279	0.072
	Diğer	0.987	0.287
Doktora	Diğer	0.393	0.250

Çalışanların öğrenim durumlarına göre Farklılıkların Yönetimi ölçeğinin alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalara bakıldığında öğrenim duruma yüksek okul ve lisans olanlarla yüksek lisans mezunları arasında bakış farklılıklar olduğunu belirlenmiştir. Bu farklılığın yüksek lisans mezunlardan ileri geldiği test sonucu ortaya konulmuştur.

Diğer tarafta çalışanların Farklılıkların Yönetimi ölçeğinin alt boyutlarından Örgütsel Değerler ve Normlara gelince lisans ve yüksek okul mezunların doktora yapanlara göre daha olumlu baktıkları anlaşılmıştır.

Örgütsel Bağlılık ile Farklılıkların Yönetimi Arasındaki İlişkinin Korelasyon Analizi

Bu başlık altından Örgütsel Bağlılık alt boyutları ile Farklılıkların Yönetimi alt boyutları arasındaki ilişki kolrelasyon katsayıları elde edilmiştir.

Tablo 14. Örgütsel Bağlılık ve Farklıklar Yönetimi Alt Boyutlarına İlişkin Korelasyon Katsayıları

Correlations

		YUP	ODN	BD	DEVBA	ODBA	DBA	NOBA
YUP	Pearson Correlation	1	.267**	.297**	.083	-.116*	.262**	.298**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.102	.023	.000	.000
	N	386	386	386	386	386	386	386
ODN	Pearson Correlation	.267**	1	.585**	.377**	-.035	.318**	.231**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.499	.000	.000
	N	386	386	386	386	386	386	386
BD	Pearson Correlation	.297**	.585**	1	.236**	-.191**	.332**	.211**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	386	386	386	386	386	386	386
DEVBA	Pearson Correlation	.083	.377**	.236**	1	.047	.273**	.325**
	Sig. (2-tailed)	.102	.000	.000		.361	.000	.000
	N	386	386	386	386	386	386	386
ODBA	Pearson Correlation	-.116*	-.035	-.191**	.047	1	-.215**	-.214**
	Sig. (2-tailed)	.023	.499	.000	.361		.000	.000
	N	386	386	386	386	386	386	386
DBA	Pearson Correlation	.262**	.318**	.332**	.273**	-.215**	1	.382**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	386	386	386	386	386	386	386
NOBA	Pearson Correlation	.298**	.231**	.211**	.325**	-.214**	.382**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	386	386	386	386	386	386	386

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Tabloya göre Örgütsel Bağlılık alt boyutlarından Devamlılık Bağlılığı ile Farklılıkların Yönetimi alt boyutlardan olan Örgütsel Değerler ve Normlar ve Bireysel Davranışları arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişkisi söz konusu iken Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar alt boyutu ile anlamlı bir ilişki yoktur.

Örgütsel Bağlılığın diğer alt boyutu olan Olumsuz Duygusal Bağlılık ile Farklılıkların Yönetimi alt boyutlardan olan Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar ve Bireysel Davranışlar arasında negatif yönde ve anlamlı bir ilişki söz konusu iken Örgütsel Değerler ve Normlar arasında anlamlı bir ilişki olmadığı belirlenmiştir.

Ayrıca Örgütsel Bağlılık alt boyutlarından Devamlılık Bağlılığı ile Farklılıkların Yönetimi alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar, Örgütsel Değerler ve Normlar ve de Bireysel Davranışlar arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişkisi vardır.

Örgütsel Bağlılık alt boyutu olan Normatif Bağlılık ile Farklılıkların Yönetimi alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar, Örgütsel Değerler ve Normlar ve de Bireysel Davranışlar arasında ve pozitif yönde bir ilişki söz konusudur.

İnsan yaşamının kalitesini,verimliliği ve etkinliğinin artması, beraber çalıştıkları ve ürettikleri topluluklarla mümkün olabilmektedir. Bu toplulukları bir arada örgütlenmesi ve yönetilmesi amaç edilirlerken, örgütün veya topluluğun içinde bulunan farklılıkların fonksiyonu önem arz etmektedir. Farklılıklar sinerjisi ve ortaya çıkan değişik bakış açıları, olumlu ve olumsuz yönde bağlı oldukları örgütü etkileyebilmektedir.

Yukarda söylenilenlerden de anlaşılacağı üzere farklılıkların yönetimi örgütte bulunan bütün üyelerin kim ya da ne olduğuna bakılmaksızın, bireysel farklılıkların bir zenginlik kabul edilerek, bireyi olduğu gibi kabul eden ve bu farklılıklara göre yönetimi esas alan bir yaklaşımdır. Pozitif ilişkilerin olduğu, herkesin birbirine saygı gösterdiği, farklılıkların zenginlik olarak algılandığı bir örgütte de çalışanların örgüte bağlılık düzeylerinin de yüksek olması beklenmektedir. Çünkü çalışanlar, böyle örgütlerde kendilerini daha değerli hissedecekler, örgütle kendileri arasında duygusal bir bağ kuracaklardır.

Bu bağlamda, literatürde ele alınan farklılıkların yönetimi ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkinin gerçek yaşamda ne şekilde yansıdığını ortaya koyabilmek amacı ile Kosova Cumhuriyeti Prizren İli Milli Eğitim Bakanlığında görev yapan ilk ve ortaöğretim okullarındaki çalışanların bu konudaki yargılarını ortaya çıkarmak için bir saha araştırması yapılmıştır.Aşağıda çalışmanın bulguları özetlenebilir:

Çalışanların Sosyo-Demografik yapılarına göre Farklılıklar Yönetimi ölçeğinin alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar ölçeğine bakıldığında çalışanların görev yaptıkları okul, etnik köken ve öğrenim durumuna göre farklı yargılarda oldukları anlaşılmıştır. Benzer şekilde Örgütsel Değerler ve Normlar alt boyutunda görev yaptıkları okul ve öğrenim durumuna göre farklılık söz konusudur. Ayrıca alt boyutlarından olan Bireysel Davranışları'na göre çalışanların bakış açılarında bir farklılık gözlenmemiştir. Bu farklılık okul türüne göre "Abdyl Frashëri" okulu diğer okullara göre Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar alt boyutunda "Emin Duraku", "Mustafa Bakiu", "Lekë Dukagjini", "Mati Logoreci" ve "Motrat Qiriazi" okullar arasındaki farklılık gözetirken diger iki okullda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Benzer şekilde "Emin Duraku" okulu diğer okullara göre Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar alt boyutunda "Abdyl Frasheri", "Mustafa Bakiu", "Lidhja e Prizrenit", "Mati Logoreci" ve "Motrat Qiriazi" okullar arasındaki farklılık gözetirken "Nazim Kokollari" okulunda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Aynı şekilde "Mustafa Bakiu" okulu da diğer okullara göre Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar alt boyutunda "Abdyl Frasheri", "Emin Duraku", "Lidhja e Prizrenit", "Matı Logoreci" ve "Motrat Qiriazi" okullar arasındaki farklılık gözetirken "Lekë Dukagjini" okulunda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Böylece bu farklılığın "Abdül Frasheri", "Emin Duraku" ve "Mustafa Bakiu" okullarından kaynaklandığını söyleyebiliriz. Yine yukardaki tabloya bakıldığında "Nazim Kokollari" başta olamak özere ve sonra onu takip eden "Abdyl Frasheri", "Lidhja e Prizrenit" ve "Lekë Dukagjini" okuların da Örgütsel Değerler ve Normlar alt boyutunda diğer okullarla kıyasen farklılıkların daha fazla olduğunu gözlenmiştir. Böylece bu farklılığın "Nazim Kokollari", "Abdyl Frasheri", "Lidhja e Prizrenit" ve "Lekë Dukagjini" okulundan kaynaklandığını söyleyebiliriz. Bireysel Davranışları alt boyutuna bakıldığında bu farklılığın az da olsa "Motrat Qiriazi" okulundan kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Farklılıklar Yönetimi alt boyutlarından olan Yönetsel Uygulamalar ve Politikalara ilişkin test sonuçlarının çoklu karşılaşma tablosunda çalışanların etnik kökenleri Arnavut yapılardan olanlar, Boşnaklara göre Farklılıkların Yönetimi alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalarına daha bağlı oldukları belirlenmiştir. Diğer taraftan etnik kökenlerden Türklerin, Arnavutlara göre bakış açılarında bir farklılık olmadığı test sonucu ortaya konulmuştur. Ayrıca Türklerle Boşnakların etnik yapılarına göre Farklılıkların Yönetimi alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalarda Türklerin daha olumlu yaklaştıkları test sonucu belirlenmiştir.

Çalışanların öğrenim durumlarına göre Farklılıkların Yönetimi ölçeğinin alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalara bakıldığında öğrenim duruma yüksek okul ve lisans mezunlar olanlarla yüksek

lisans mezunları arasında bakış farklılıklar olduğunu belirlenmiştir. Bu farklılığın yüksek lisans mezunlardan ileri geldiği test sonucu ortaya konulmuştur. Diğer tarafta çalışanların Farklılıkların Yönetimi ölçeğinin alt boyutlarından olan Örgütsel Değerler ve Normlara gelince, lisans ve yüksek okul mezunların doktora yapanlara göre daha olumlu baktıkları anlaşılmıştır.

Örgütsel Bağlılık ölçeğinin Devamlı Bağlılık ve Olumsuz Duygusal Bağlılık alt boyutlarında çalışanların görev yaptıkları okul ve etnik kökenlerine göre bir farklılık ortaya konulmuştur. Bu farklılık okul türüne göre Örgütsel Bağlılığı alt boyutların Devamlılık Bağlılık, Olumsuz Duygusal Bağlılık, Duygusal Bağlılık, Normatif Bağlılık boyutlarına ilişkin "Abdyl Frashëri" okulu diğer okullara göre Devam Bağlılık alt boyutunda yalnızca "Lekë Dukagjini" ve "Mati Logoreci" okullar arasındaki bir farklılık gözetirken diğer okullarda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Benzer şekilde "Emin Duraku" okulu diğer okullara göre Devam Bağlılık alt boyutunda yanlızca "Lekë Dukagjini" ve "Mati Logoreci" okullar arasındaki bir farklılık gözetirken diğer okullarda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Aynı şekilde "Lidhja e Prizrenit" okulu da diğer okullara göre Devam Bağlılık alt boyutunda yanlızca "Lekë Dukagjini" ve "Mati Logoreci" okullar arasındaki bir farklılık gözetirken diğer okullarda bir farklılık olmadığı gözlenmiştir. Böylece bu farklılığın "Lekë Dukagjini" ve "Mati Logoreci" okullarından kaynaklandığını söyleyebiliriz. Benzer şekilde "Emin Duraku" okulunun Olumsuz Duygusal Bağlılığın diğer tüm okullarla farklılığı bulunduğunu fakat diğer okulların kendi aralarında faklılık bulunmadığını gözlenmiştir. Böylece bu farklılığın "Emin Duraku" okulundan kaynaklandığını söyleyebiliriz. Duygusal Bağlılık alt boyutuna bakıldığında "Mustafa Bakiu" okulunun "Abdyl Frashëri" ve "Mati Logoreci" okullarından farklılık gösterdiğini görülmüştür. Böylece bu farklılığın "Mustafa Bakiu" okulundan kaynaklandığını söyleyebiliriz. Normatif Bağlılık alt boyutuna bakıldığında "Lidhja e Prizrenit" okulunun "Abdyl Frashëri" ve "Mati Logoreci" okullarından genel olarak farklılık gösterdiğini görülmüştür. Böylece bu farklılığın "Lidhja e Prizrenit" okulundan kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Aynı şekilde Örgütsel Bağlılık ölçeğinin Devamlı Bağlılık ve Olumsuz Duygusal Bağlılık alt boyutlarında çalışanların etnik kökenlerine göre bir farklılık ortaya konularak aşağıdaki veriler elde edilmiştir. Örgütsel bağlılık alt boyutlarından olan Devamlılık Bağlılık, Olumsuz Duygusal Bağlılık ve Normatif Bağlılık boyutlarına ilişkin test sonuçlarında etnik kökenlerden Arnavutlara göre etnik yapılardan Boşnaklar, örgütsel bağlılık alt boyutları Devamlılık Bağlılık, Olumsuz Duygusal Bağlılık ve Normatif Bağlılık boyutlarında daha bağlı oldukları bildirmişlerdir. Benzer şekilde aynı boyutlarda etnik kökenlerden Türklerin, Arnavutlara göre karşılaştırıldığı test sonucu Türklerin örgütsel bağlılık alt boyutlarından Devamlılık Bağlılık ve Olumsuz Duygusal Bağlılık daha yüksek seviyede bağlılık gösterirken, Normatif Bağlılık alt boyutunda ise Arnavutlar Türklere nazaran daha yüksek seviyede bağlı oldukları belirlenmiştir. Örgütsel Bağlılık alt boyutlarından Devamlılık Bağlılık, Olumsuz Duygusal Bağlılık ve Normatif Bağlılık olanlara göre etnik kökenlerden Türkler ve Boşnakların kıyaslanmasında bir farklılık olmadığını sonucuna varılmıştır.

Örgütsel Bağlılık alt boyutlarından Devamlılık Bağlılığı ile Farklılıkların Yönetimi alt boyutlardan olan Örgütsel Değerler ve Normlar ve Bireysel Davranışları arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişkisi söz konusu iken Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar alt boyutu ile anlamlı bir ilişki yoktur.

Örgütsel Bağlılık ile Farklılıkların Yönetimi Arasındaki İlişkinin Korelasyon Analizi sonucunda; Örgütsel Bağlılığın diğer alt boyutu olan Olumsuz Duygusal Bağlılık ile Farklılıkların Yönetimi alt boyutlardan olan Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar ve Bireysel Davranışlar arasında negatif yönde ve anlamlı bir ilişki söz konusu iken Örgütsel Değerler ve Normlar arasında anlamlı bir ilişki olmadığı belirlenmiştir. Ayrıca Örgütsel Bağlılık alt boyutlarından Devamlılık Bağlılığı ile Farklılıkların Yönetimi alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar, Örgütsel Değerler ve Normlar ve de Bireysel Davranışlar arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişkisi vardır. Örgütsel Bağlılık alt boyutu olan Normatif Bağlılık ile Farklılıkların Yönetimi alt boyutlarından Yönetsel Uygulamalar ve Politikalar, Örgütsel Değerler ve Normlar ve de Bireysel Davranışlar arasında ve pozitif yönde bir ilişki söz konusudur.

Sonuç olarak, örgütsel bağlılık olgusunun, farklılıkların etkin yönetimi sonrasında ortaya çıkabilecek önemli bir davranış şekli olmasına rağmen bu konuda yapılmış nadir çalışmalar bulunmaktadır. Bu nedenle araştırmamız bu alanda yapılacak diğer araştırmalara ışık tutacağını düşünülmektedir. Ayrıca yukarda da konusu geçtiği gibi, araştırma çok kültürlü farklı dil, din, köken, kültüre vb. yapılara sahip olan Kosova- Prizren

İlinde uygulanarak, araştırmaya ek değer katığını inanılmaktadır. Bu araştırmanın bilimsel açıdan başta Türkiye olmak özere, diğer ülkelerde de ilerdeki yapılacak olan benzeri araştırmalarda kıyaslama olanağının sağlayacağından dolayı önem arz etmektedir.

Kaynakça

"European Commission" (2012), Implementation Checklist For Diversity Management: Support For Voluntary Initiatives Promoting Diversity Management At The Workplace Across The EU, Published by European Commission, August.

Ayrancı, Evren (2008). "İş Ortamında Farklılıklar Ve Farklılıkların Yönetimi", Anadolu Bilim MYO Dergisi, İstanbul Aydın Üniversitesi, Hastane Yönetimi ve Organizasyonu Bölümü, s. 67 – 79, www.kutuphane.aydin.edu.tr, (Erişim Tarihi: 12.03.2016).

Çakıcı, Metin ve diğerleri (2015). "İstatistik", Ekim kitap evi.

Gürkan, Güney Çetin (2006). "Örgütsel Bağlılık: Örgütsel İklimin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisi Ve Trakya Üniversitesinde Örgüt İklimi İle Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkinin Araştırılması", Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Temmuz, Edirne, (Yüksek Lisans Tezi).

.Karakaş, Mehmet (2014). "Sağlık Çalışanlarında Örgütsel Bağlılık (Diyarbakır Gazi Yaşargil Eğitim Ve Araştırma Hastanesi Örneği)", Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı Hastane Ve Sağlık Kurumları Yönetimi Bilim Dalı, İstanbul, (Yüksek Lisans Tezi).

Malvic, Sanja Tvarog (2014). "Percipirana Organizacijska Pravednost Kao Determinanta Organizacijske Odanosti", Ekonomski Mısao Praksa Dbk, God XXII, Br. 1. (43 - 62), Zagreb, Croati.

Matkovic, Antonio (2011). Raznolikost u upravljanju ljudskim potencijalima: Priručnik za Poslodavce, Bestias Dizajn, Zagreb – Croatia.

Memduhoğlu, Hasan Basri ve Osman Ayyürek (2014). "Öğretmenlerin ve Okul Yöneticilerinin Görüşlerine Göre Anaokullarında Farklılıkların Yönetimi", Eğitim Bilimleri Araştırmaları Dergis, Cilt 4, Sayı 1, s 175 – 188, Nisan.

Özan, Mukadder Bodak ve Murat Polat (2013). "İlköğretim Öğretmenlerinin Farklılıkların Yönetimine Yönelik Algıları: Muş İli Örneği", e-International Journal of

Polat, Soner (2012). "Farklılıklar Yönetimi İçin Gerekli Örgütsel Değerler", Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri, Eğitim Danışmanlığı ve Araştırmaları İletişim Hizmetleri Tic. Ltd. Şti, Cild: 12, Sayı: 2, s. 1397 – 1418.

Sürgevil, Olcan (2010). Çalışma Yaşamında Farklılıkların Yönetimi, 1. Baskı, Nobel Yayını, Ankara.

Sürgevil, Olcan ve Gülay Budak (2008). "İşletmelerin Farklılıkların Yönetimi Anlayışına Yaklaşım Tarzlarının Saptanmasına Yönelik Bir Araştırma", Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt: 10, Sayı:4, s. 65 – 96.

Vrhovski, Ivan, Irena Medvešek i Veleučilište Vern (2004). "Koncepti Različitosti u Multikulturalnim Tvrtkama (Concepts of Diversity In Multicultural Companies)", Praktični Menadžment, Vol. III, br. 5, str. 29 – 36.

Yılmaz, Ercan ve Ahmet Turan Kurşunlu (2013). "Öğretmenlerin Örgütsel Bağlılıklarının Okullardaki Farklılık Yönetimi Anlayışı Açısından İncelenmesi", Akademik Bakış Dergisi, Sayı: 38 Eylül – Ekim.

Girişimcilik Dersi Alan ve Almayan Önlisans Öğrencilerinin Kariyer Değerleri Üzerine Bir Alan Araştırması

Betül AKAN[1] **Funda ER ÜLKER[2]**

[1]Namık Kemal Üniversitesi Hayrabolu Meslek Yüksekokulu, bbalkan@nku.edu.tr

[2]Namık Kemal Üniversitesi Hayrabolu Meslek Yüksekokulu, ferulker@nku.edu.tr

Özet: Bireylerin kariyer seçimlerinin hayatlarında verdikleri en önemli kararlardan birisi olduğu göz önünde bulundurulduğunda, kariyer ve kariyer planlaması kavramlarının önemi daha da anlaşılmaktadır. Özellikle günümüz öğrencilerinin kariyer planlarında ve mesleki seçimlerinde girişimciliğe olan ilgilerinin giderek arttığı görülmektedir. Öğrencilerin bu girişimcilik niyetinin artışında sahip oldukları nitelikler, çevre ve aldıkları eğitimin etkisi bulunmaktadır. Bu bağlamda bu araştırmanın amacı; girişimcilik dersi alan ve almayan önlisans öğrencilerinin kariyer değerlerini karşılaştırmaktır. Bu kapsamda Namık Kemal Üniversitesi'nde öğrenim gören 208 önlisans öğrencisinin katılımıyla ve anket tekniği yoluyla toplanan veriler, SSPS programında analiz edilerek yorumlanmıştır. Araştırmanın sonucu, girişimcilik dersi alan önlisans öğrencileriyle almayan önlisans öğrencileri arasında girişimci olmaları bakımından istatistiki olarak anlamlı bir farklılık bulunmadığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Kariyer, kariyer değeri, girişimcilik, önlisans öğrencileri

A Field Study on The Career Values of Undergraduate Students Who Taking or Not Taking Entrepreneurship Course

Abstract: The career choices of individuals is one of the most important decisions they make in life. Hence the importance of the concepts of career and career planning are more understood. Especially there is increasing interest in entrepreneurship of today's students in their career planning and career choices. The growth of entrepreneurial intentions includes the impact of the student's features, environment and receive training. The purpose of this research in this context; the career values of undergraduate students who taking or not taking entrepreneurship course to compare. Data were collected through the participation of 208 undergraduate students in Namık Kemal University and survey techniques. The collected data were analyzed with SPSS program. Results of the study shows that between undergraduate students who taking and not taking entrepreneurship course, it has not been found a difference at significant level.

Key words: Career, career value, entrepreneurship, undergraduate students

1.Giriş

Geçmiş yıllarda girişimcilik, akademik çalışmalarda çok fazla ilgi görmeyen bir alanken (Kuratko, 2015, s. 1) özellikle son 20 yıldır üzerinde ağırlıkla durulan, ekonomik gelişmenin ve toplumsal refahın itici gücü olarak dikkat çekilen bir konudur. Bundan dolayı artık dünyanın her yerinde girişimcilik faaliyetleri desteklenmekte ve üniversitelerde girişimcilik dersleri verilmektedir (Bozkurt & Erdurur, 2013, s. 57). Girişimcilik, farklı bilim dalları özellikle de ekonomi ve yönetim tarafından incelenen çok yönlü bir araştırma problemi olup ekonomik, politik, sosyal ve kültürel çevre gibi faktörlerin etkisi girişimcilik olgusunu daha iyi anlamamıza yardımcı olmaktadır (Gubik & Wach, 2015, s. 7). Bir serbest meslek biçimi olan girişimcilik bireyin kendi kariyer yönetimini kontrol altına aldığı bir araç olup işteki riskli durumlara karşı bir alternatiftir (Costa vd., 2016, s. 130). Girişimci olmak noktasında bireyin sahip olduğu özelliklerin önemi büyüktür. Girişimcilik üzerinde etkili olduğu düşünülen özellikler arasında ilk sıralarda, bireyin sahip olduğu kişilik, cinsiyeti, yaşı, ebeveyn özellikleri, yaşamakta olduğu çevre vb. gibi değişkenler bulunmaktadır. Bu özelliklerin yanında bireyin aldığı eğitimin de girişimci özelliklerini etkileyen önemli bir değişken olduğu varsayılmakta olup (Pazarcık & Aydın, 2015, s. 129) girişimcilik eğitimi, gençlerin beceri kazanmalarına ve kendi işlerini kurmalarına olanak sağlamaktadır (Premand vd., 2016, s. 311). Girişimciliğin ekonomik ve sosyal yararları göz önüne alındığında, girişim ile ilgili doğru bir kariyer yönetiminin önemi daha da net anlaşılmaktadır (Callanan & Zimmerman, 2016, s. 1). Kariyer tercihi

sürecinde eğitimin, özellikle de üniversitelerde verilen eğitimin gençlerin girişimciliğe bakış açılarını etkilemede önemli olduğu ve girişimciliği bir kariyer olarak algılamalarına katkı sağladığı düşünülmektedir (Balaban & Özdemir, 2008, s. 136).

Bu çalışmada; ekonomik kalkınma ve toplumsal refahın sağlanması için önemi giderek artan ve günümüzde bir kariyer tercihi olan girişimcilik konusundaki farkındalığın artırılması düşüncesinden yola çıkılmıştır. Bu bağlamda, yapılan bu araştırma Namık Kemal Üniversitesi bünyesinde yer alan önlisans öğrencilerini kapsamaktadır. Araştırma sonucunda girişimcilik dersi alan ve almayan öğrencilerin kariyer değerlerine göre farklılık olup olmadığının belirlenmesi hedeflenmiştir.

2. Kariyer ve Kariyer Değeri

Literatürde kariyer ile ilgili yapılan çalışmalarda kavramın, "bireyin hayatı boyunca birbirini takip eden mesleki pozisyonları" olarak tanımlandığı görülmektedir. Bu pozisyonlar bireysel çaba ve kaynaklarla birlikte yapısal fırsatlar ve kısıtlamalardan etkilenmektedir (Harkönen vd., 2016, s. 42). Ayrıca literatürde kariyer kavramı, multidisipliner, çok katmanlı ve ayrıştırılması zor olarak ifade edilmektedir (Steele, 2009, s. 16). Bu bağlamda kariyer beceri ve bilgi birikiminin işte somut hale gelmesi, bireyin çalıştığı işte uzmanlaşması ve zamanla kazanılan iş tecrübesiyle birlikte geliştirilmiş iş ilişkileridir (Redman & Wilkinson, 2001, s. 268). Kariyer, seçilen bir iş sürecinde ilerlemek ve bunun sonucunda daha fazla para kazanmak, daha fazla sorumluluk üstlenmek, daha fazla saygınlık ve güç elde etmektir. Kişinin yaşamı boyunca edindiği işe ilişkin deneyim ve faaliyetlerle ilgili olarak algıladığı tutum ve davranışların tamamıdır (Altınöz & Çöp, 2010, s. 225).

Kariyer başarısı iki boyut altında kavramsallaştırılabilir; dışsal (objektif) ve içsel (subjektif). Dışsal ölçütler ücret, terfi, meslek bilgisi, iş performansı ve kalitesi gibi somut ve kanıtlanabilir unsurlardan oluşmaktadır. İçsel ölçütler ise, kişilerin bireysel olarak meslek yaşamlarında bulundukları yerden tatmin olmalarını ifade etmektedir (Kern vd, 2009, ss. 154-155). **Dışsal kariyer boyutu ile kişilerin işinde elde ettiği ilerlemeler ve örgütteki pozisyonu gibi kariyerlerindeki gözlemlenebilir başarılarına odaklanılırken, içsel kariyer boyutu ise kişilerin kariyerlerine ilişkin algıları ve beklentileri olarak tanımlanmakta ve dolayısıyla içsel kariyerin kişilerin kariyer gelişimleri sürecinde davranışlarına ve hareketlerine yön verdiği ileri sürülmektedir. Bireylerin kariyerlerinin ilk yılları, işgören ile çalışılan örgüt arasında karşılıklı bir keşif dönemi olarak tanımlanmakta ve bu süreçte birey, işinde edindiği çeşitli başarılar ve deneyimler aracılığıyla kendisine yönelik bilgi edinerek mesleki bir benlik algısı yani kariyer çapaları geliştirmektedir (Ünal & Gizir, 2014, s. 1746).** Burada kullanılan "çapa metaforu" kariyer değerlerinin "sabitlik, durağanlık ve sabitleyicilik" yönlerini vurgulamakta (Sakal & Yıldız, 2015, s. 6613) ve kariyer çapaları kavramı, bireyin kariyer tercihleri ve günümüz kariyer deseni çeşitliliği hakkında önemli fikirler vermektedir (Coetzee & Schreuder, 2011, s. 78).

Kariyer değerleri kavramı (Career Anchors) ABD'de bulunan Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nde görevli olan Edgar Schein (1978) tarafından geliştirilmiş bir kuramdır. Türkçe'ye kariyer çıpası ve kariyer çapası olarak da çevrilen kariyer değerleri (Başol vd., 2015, s. 63), bireyin bireysel olarak algıladığı yetenekleri ve temel değerleri ile güdü ve ihtiyaçlardan doğan bir benlik kavramıdır. Bu değer kümeleri, bir insanın iş tecrübelerini yönetip dengeleyerek kişinin kariyerle ilgili seçim yapmasını kolaylaştırmaktadır (Adıgüzel, 2009, ss. 279-280). Schein'ın kariyer çapaları üzerine yaptığı bu çığır açıcı çalışmada bireylerin kariyer kararlarını etkileyen sekiz temel çapa türünden söz edilmektedir. Bunlar (Arab vd., 2013, s. 147):

1. Güvenlik ve istikrar (istihdam ve fayda güvenliği isteği)
2. Özerklik ve bağımsızlık (örgütsel kısıtlamalar olmaksızın kariyer fırsatlarını özgürce takip etme isteği)
3. Teknik ve fonksiyonel yetkinlik (teknik yeterliliği ve güvenirliği geliştirme isteği)
4. İdari yetkinlik (yönetimsel sorumluluk alma isteği)
5. Girişim ile ilgili yaratıcılık (yeni ürün ve hizmetler yaratma ve geliştirme isteği)
6. Bir hizmet ve bir işe-amaca kendini adama (dünyayı geliştiren faaliyetlerle meşgul olma isteği)
7. Salt meydan okuma (büyük engelleri aşma ve neredeyse çözümsüz olarak görülen sorunları çözme isteği)
8. Yaşam tarzı (kişisel ihtiyaçları ve kariyer ihtiyaçlarını tamamlama isteği)

Kariyer değerleri ile bireyin kariyer seçimi uyumlu ise, birey ile kariyeri bütünleşmektedir. Kişi kendi yeteneği, ihtiyacı ve değerlerinin farkındadır. Örneğin, teknik alanda yeterli olduğuna ve ilgisinin o yönde olduğuna inanan bir mühendis, yönetim kademeleri içinde hareket etmek yerine, mühendis olarak teknik alanda kalmak isteyecektir. Birey, kariyer değerlerini doğru algılayarak, kendisi için en uygun kariyer seçimini gerçekleştirecektir (Şentürk & Buran, 2015, s. 165).

3. Konuya İlişkin Benzer Araştırmalar

Çok sayıda araştırmacı, öğrencilerin kariyer seçimlerinde girişimciliğe olan ilgilerinin arttığını vurgulamaktadır. Bu girişimcilik niyetinin artışında kişisel ve çevresel faktörlerin etkisi bulunmakta ve ayrıca girişimcilikte eğitim ve öğretim, bu faktörlerle ilişkilendirilmektedir (Fayolle & Gailly, 2015, s. 77). Girişimcilik eğitimi öğrencilerin kendi girişimlerini geliştirebilmek için gerekli olan yetenek ve güveni sağlaması nedeniyle önemli olup eğitimden istenen faydanın sağlanması, öğrencilerin girişimciliğe ait hislerini değiştirebilme derecesiyle ilgilidir (Duran vd., 2013, s. 42). Girişimciliğin sahip olduğu stratejik önem sebebiyle, girişimciliği konu alan araştırmaların yapılmasında bilim adına pratik fayda olduğu, kabul edilmesi gereken bir gerçektir. Bu açıdan konuya bakıldığında; "potansiyel girişimci adayı olan üniversite öğrencilerinin girişimcilik özelliklerinin incelenmesine yönelik çalışmaların; gelecekte adım atacakları iş dünyası ile ilgili planlarının oluşturulmasında, girişimcilikle ilgili teorik bilgiye sahip olmalarının sağlanmasında ve girişimciliğe yönelmeleri için cesaretlendirilmelerinde katkı sağlayabileceği" düşünülmektedir (Kılıç vd., 2012, s. 424).

Konuya ilişkin literatürde yer alan birçok çalışma bulunmaktadır. Farklı örneklemler ele alınarak yapılan bu çalışmalardan bazıları aşağıdaki gibidir;

Costa vd. (2016) "Entrepreneurship as a Career Option: Do Temporary Workers Have the Competencies,Intention and Willingness to Become Entrepreneurs" adlı çalışmalarını 184 işgörene uygulamışlardır. Çalışmada, bir kariyer seçeneği olarak geçici işçilerin girişimsel niyetleri ve istekleri özellikle de girişimsel yeteneklerinin farkındalıkları analiz edilmiştir. Araştırma sonucu, geçici işçilerin kariyer seçimlerinde girişimcilik için gerekli yeteneğe sahip olmadıklarını düşündüklerini göstermektedir.

Karaarslan (2016) "İşletme Bölümü Öğrencilerinin Kendi İşlerini Kurma Konusunda Algıladıkları Sosyal Normlar" adlı çalışmasında öğrencilerin kariyer tercihlerini girişimcilik yönünde yapmaları durumunda sosyal çevrelerinden gelmesini bekledikleri tepkilerin ne olduğunu belirlemeyi amaçlamıştır. Öğrencilere, kendi işlerini kurmak istemeleri halinde anne, baba, kardeş ve arkadaşlarının nasıl tepki vereceklerine ilişkin sorular sorulmuştur. Çalışmanın örneklemini 71 mezuniyet aşamasındaki lisans öğrencisi oluşturmakta olup verilere durum tamamlama yöntemiyle ulaşılmıştır. Araştırma sonuçları, kendi işlerini kurmak istemeleri halinde öğrencilerin en çok annelerinin direnciyle karşılaşacaklarını buna karşılık en çok arkadaşları tarafından destekleneceklerini düşündüklerini göstermektedir. Ayrıca öğrencilerde, iş kurmanın riskli olması, sermaye bulma güçlüğü ve tecrübe eksikliği nedenleriyle sosyal çevrelerinin karşı çıkacakları algısı belirlenmiştir.

Kim-Soon vd. (2016) "Theory of Planned Behavior: Undergraduates' Entrepreneurial Motivation and Entrepreneurship Career Intention at a Public University" adlı çalışmalarında "Planlanmış Davranış Modeli" kullanarak bir devlet üniversitesindeki 413 öğrencinin girişimsel motivasyonu ve niyetlerinin düzeyini belirlenmeyi amaçlamışlar ve bu iki faktör arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Girişimsel kariyer niyetini etkileyen girişimsel motivasyonun bileşenlerinin davranışsal kontrol, subjektif norm ve girişimsel tutum olduğu saptanmıştır. Davranışsal kontrolün seviyesi çok iyi; subjektif norm ve girişimsel tutumun ise iyi seviyede oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Subjektif norm ve serbest meslek tutumu ile öğrencilerin şimdiki ve gelecekteki girişimsel niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca girişimsel motivasyon bileşenlerinden biri olan davranışsal kontrol ile öğrencilerin şimdiki kariyer niyetleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu saptanırken; girişimsel kariyer niyetleri ile bir ilişki olmadığı sonucuna varılmıştır.

Olcay ve Düzgün (2016) "Turizm Eğitimi Gören Öğrencilerin Meslek Seçimlerinin Kariyer Çapaları İle Uygunluğunun Değerlendirilmesi" adlı çalışmaları ile turizm eğitimi gören öğrencilerin meslek seçimleri ile kariyer çapaları arasındaki uygunluğu değerlendirmeyi amaçlamışlardır. Kariyer Çapaları ile turizm sektöründe çalışma koşulları karşılaştırılan bu çalışmanın örneklemini 406 turizm öğrencisi

oluşturmaktadır. Araştırma sonucu, öğrenciler için öncelikli olan kariyer çapalarının sırasıyla "İstikrar, Yaşam Tarzı, Teknik ve Fonksiyonel Yetkinlik" olduğunu göstermektedir. Ancak "İstikrar ve Yaşam Tarzı" kariyer çapalarının turizm sektöründe başarılı bir iş yaşamı için uygun olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Chou vd. (2015) "Tertiary Students' Entrepreneurial Career Intentions of Entrepreneurship-Embedded Internship Programs" adlı çalışmalarında girişimcilikle ilgili eğitimin geliştirilmesi için bulguların akademik bir referans olarak hizmet edebileceği düşüncesinden hareketle, 1630 üçüncü sınıf öğrencisinin girişimsel kariyer niyetleri ile bunu etkileyen faktörleri incelemeyi amaçlamışlardır. Sonuçlar öğrencilerin bilgisayar öz yeterliliklerinin doğrudan girişimsel kariyer niyetleri üzerinde ve girişim bilişinin ise bilgisayar öz yeterlilikleri vasıtasıyla girişimsel kariyer niyetleri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu göstermektedir.

Karaköy vd. (2015)'nin "Eğitim ve Kültürün Girişimciliğe Etkisi: Geçiş Ekonomilerinden Kırgızistan'da Üniversite Öğrencilerine Yönelik Saha Araştırması" adlı çalışmalarını Kırgızistan-Rusya Slavyanski Üniversitesi'nde 123 öğrenci üzerinde gerçekleştirmişlerdir. Araştırma sonuçları, Kırgızistan nüfusunun karma bir yapıya sahip olması nedeniyle girişimcilikte uyruğun önemli olduğunu, eğitim ve devlet teşvikleriyle girişimci olma isteğinin arttırılabileceğini ortaya koymaktadır. Ayrıca sonuçlar dil, din, anne baba mesleği gibi faktörlerin de girişimcilik konusunda etkili olduğunu göstermektedir.

Gezen ve Köroğlu (2014)'nun "Turizm Eğitimi Alan Öğrencilerin Kariyer Seçimine Etki Eden Kariyer Çapalarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma" adlı çalışmalarının örneklemini 397 öğrenci oluşturmaktadır. Çalışmanın neticesinde turizm eğitimi alan öğrenciler açısından teknik/fonksiyonel yetkinlik, yaşam tarzı, girişimcilik ile özerklik/otonomi boyutlarının kariyer çapalarının diğer boyutlarına göre daha önemli olduğu ortaya konulmuştur. Bununla birlikte bu kariyer çapalarının, öğrencilerin cinsiyet, yaş, meslek seçimi ve mezun olduktan sonra seçtikleri mesleği yapma isteklerine göre farklılıklar gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Balaban ve Özdemir (2008)'in "Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Sakarya Üniversitesi İİBF Örneği" adlı çalışmalarını Sakarya Üniversitesi İİBF İşletme bölümünün 3. ve 4. sınıflarında öğrenim gören 70 öğrenci üzerinde gerçekleştirmişlerdir. Araştırmada nitel ve nicel yöntemler kullanılmıştır. Araştırma sonucu, eğitimin ve özel anlamda girişimcilik eğitiminin, girişimcilik eğiliminin ortaya çıkmasında gerekli olmasına rağmen yeter şart olmadığını göstermektedir.

4. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

4.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Kısıtları

Araştırmanın amacı; girişimcilik dersi alan ve almayan önlisans öğrencilerinin kariyer değerlerinin incelenmesidir. Araştırma, konu ve uygulama yönüyle belirli kısıtlar taşımakta olup, araştırmanın konusu, girişimcilik dersi alan ve almayan öğrencilerin kariyer değerlerinin yalnızca girişimcilik alt boyutu açısından incelenmesi ile sınırlandırılmıştır. Araştırma zaman ve maliyet açısından ise, 2015-2016 eğitim ve öğretim yılında Namık Kemal Üniversitesi'nde öğrenim gören, önlisans öğrencileri ile sınırlıdır. Araştırma, sonuçların genellenmesi gibi bir amaç taşımamakta olup, araştırma sonuçları araştırma kapsamında yer alan örnekleme özgü sonuçlardır.

4.2. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırma modelinde, girişimcilik dersi alan önlisans öğrencileri ile almayan önlisans öğrencileri arasında girişimci olmaları yönünde farklılık olduğu varsayılmaktadır. Araştırma amacı doğrultusunda geliştirilen araştırma hipotezleri aşağıdaki gibidir:

H_0: Girişimcilik dersi alan önlisans öğrencileri ile almayan önlisans öğrencileri arasında girişimci olmaları yönünde farklılık yoktur.

H_1: Girişimcilik dersi alan önlisans öğrencileri ile almayan önlisans öğrencileri arasında girişimci olmaları yönünde farklılık vardır.

4.3. Araştırmanın Yöntemi ve Örneklemi

Araştırmanın uygulama açısından kapsamının belirlenmesinde zaman, maliyet ve ulaşılabilirlik gibi kısıtlar nedeniyle olasılığa dayalı olmayan (önyargılı) örnekleme tekniklerinden kolayda örnekleme yöntemi (Altunışık vd., 2012, s. 141) tercih edilmiştir. Bu doğrultuda araştırmanın örneklemini Namık Kemal Üniversitesi'nde öğrenim gören önlisans öğrencileri oluşturmaktadır. Çalışmada yüzyüze anket tekniği uygulanmıştır. 220 kişiye uygulanan anketlerden geçerli kabul edilen 208 (yaklaşık %95) adet anket formu değerlendirme kapsamına alınmıştır. Elde edilen veriler, SSPS 20.0 istatistik paket programında analiz edilerek yorumlanmıştır.

4.4. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Anket formunda yer alan kariyer değeri ölçeği, Aktaş (2004) tarafından gerçekleştirilen çalışmadan alınmıştır. Kariyer değeri ölçeğinde girişimcilik boyutuna ilişkin 3 ifade bulunmaktadır. Ölçeklerde yer alan ifadelerin yanıtları için beş aralıklı Likert tipi metrik ifadeler kullanılmıştır. "1-Hiç katılmıyorum", "2-Katılmıyorum", "3-Ne katılıyorum ne katılmıyorum", "4-Katılıyorum", "5-Tamamen katılıyorum" gibi beş seçenek bulunmaktadır. Ayrıca anket formunda 7 adet demografik soruya yer verilmiştir.

4.5. Araştırma Bulguları

4.5.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan önlisans öğrencilerinin %48,6'sı (101) kadın, %51,4'ü (107) ise erkektir. Öğrencilerin %98,6'sı 18-25 yaş arası; %1,4'ü ise 26-35 yaş arası gruba dahildir. Öğrencilerin %56,3'ü meslek lisesi, %7,2'si teknik lise, %29,8'i düz lise ve %6,7'si diğer lise türünden mezun olmuştur. Önlisans öğrencilerinin %80,3'ü Marmara Bölgesi, %3,4'ü Ege Bölgesi, %1,4'ü Akdeniz Bölgesi, %8,2'si Karadeniz Bölgesi, %2,4'ü İç Anadolu Bölgesi, %1,9'u Güneydoğu Anadolu Bölgesi ve %2,4'ü Doğu Anadolu Bölgesinde yetişmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Sosyo-Demografik Özelliklerine İlişkin Betimsel İstatistikler

DEĞİŞKEN	GRUP	FREKANS	% FREKANS
Cinsiyet	Kadın	101	48,6
	Erkek	107	51,4
Yaş	18-25 yaş arası	205	98,6
	26-35 yaş arası	3	1,4
Öğrenim Düzeyi	Meslek Lisesi	117	56,3
	Teknik Lise	15	7,2
	Düz Lise	62	29,8
	Diğer	14	6,7
Yetiştiği Bölge	Marmara Bölgesi	167	80,3
	Ege Bölgesi	7	3,4
	Akdeniz Bölgesi	3	1,4
	Karadeniz Bölgesi	17	8,2
	İç Anadolu Bölgesi	5	2,4
	Güneydoğu Anadolu Bölgesi	4	1,9
	Doğu Anadolu Bölgesin	5	2,4
Ailenizde Kendi İşini Kurmuş Birisi Var Mı?	Evet	79	38,0

	Hayır	129	62,0
Kendi İşini Kuran Aile Bireyi	Anne	6	2,9
	Baba	39	18,8
	Kızkardeş/Abla	2	1,0
	Erkek Kardeş/Abi	9	4,3
	Yakın Akraba	23	11,1
Girişimcilik Dersi Aldınız Mı?	Evet	118	56,7
	Hayır	90	43,3

"Ailenizde kendi işini kurmuş birisi var mı?" sorusuna araştırmaya katılan öğrencilerin %38'i evet, %62'si hayır yanıtını vermiştir. Kendi işini kuran aile bireyinin ise ağırlıklı olarak %18,8 ile baba ve %11,1 ile yakın akraba olduğu görülmektedir. Ayrıca öğrencilerin %56,7'si öğrenim hayatları boyunca en az bir kez olmak üzere girişimcilik dersi aldığını, %43,3'ü ise bu dersi hiç almadığını belirtmiştir.

4.5.2. Güvenilirlik ve Faktör Analizi

Likert ölçekli soruların güvenilirliğini ölçmek için Cronbach Alpha güvenirlik analizi yapılmıştır. Alfa (α) katsayısına bağlı olarak ölçeğin $0,60 \leq \alpha < 0,80$ değerleri arasında çıkması ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir (Lorcu, 2015, s. 208). "Kariyer Değeri" ölçeği için yapılan güvenilirlik analizi sonuçları aşağıda Tablo 2'de verilmiştir. "Kariyer Değeri (Girişimcilik)" ölçeğinin oldukça güvenilir olduğu görülmektedir.

Tablo 2: Araştırma Kapsamında Kullanılan Likert Ölçekli Soru Gruplarının Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Kullanılan Ölçek Adı	Cronbach's Alpha (α)	Madde Sayısı
Kariyer Değeri (Girişimcilik)	,732	3

Araştırmada kullanılan ölçeğin yapısal geçerliliğinin test edilmesi amacıyla faktör analizi yapılmıştır. Önlisans öğrencilerinin kariyer değerine (girişimci) ait verilere uygulanan temel bileşenler analizinde Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi, örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olduğunu (KMO değeri ,667) göstermiştir. Barlett testi sonucu anlamlıdır (139,598; $p < 0,001$). KMO ve Bartlett Testi sonuçları aşağıda Tablo 3'te verilmiştir

Tablo 3: Kariyer Değeri (Girişimcilik) Ölçeği İçin KMO ve Bartlett Testi

KMO ve Bartlett Testi		
Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Yeterliliği Ölçüm Testi		, 667
Bartlett Testi	Yaklaşık Ki-Kare	139,598
	Anlamlılık (Sig.)	,000

Kariyer değerine (girişimci) ait verilerin faktör analizine sokulması sonucunda özdeğeri 1.00'den büyük tek faktör çözümü elde edilmiştir. Oluşan faktör, toplam varyansın %65,670'ini açıklamaktadır. Tablo 4, oluşan faktörü, faktör yüklerini ve hesaplanan iç tutarlık katsayısını göstermektedir.

Tablo 4: Kariyer Değeri (Girişimci) Ölçeği Faktör Yükleri

Faktör 1:Girişimci (açıklanan varyans=%65,670; Cronbach's Alpha= 0.73)	
1.Yapacağım işte yeni projelerde yahut programlarda yer almak ve yaratıcılığımı kullanmak benim için çok önemlidir	0.850
2.Yeni proje ve programlara katılmaya olanak sağlayan bir alanda kariyer yapmak isterim	0.816
3.Benim için önemli olan, iş hayatında yeni bir proje, program veya ürün ortaya çıkarmak ya da yaratıcı bir projede yer alabilmektir	0.762

Kariyer Değeri (girişimci) ölçeğinin hesaplanan iç tutarlılık katsayısı (Cronbach Alpha değerleri) ,73'tür. Ölçeğin sosyal bilimler alanında yeterli güvenilirlik düzeyine sahip olduğu görülmektedir. Gerçekleştirilen faktör analizi sonucunda, ölçeğin teoriye uygun tek bir yapıyı ölçtüğü ve yapısal geçerliliğe sahip olduğu söylenebilir.

4.5.3. Araştırma Hipotezlerine İlişkin Bulgular

Girişimcilik dersi alan ve almayan önlisans öğrencilerinin girişimci olmalarına göre farklılıklarının testi aşağıda Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Girişimcilik Dersi Alan ve Almayan Önlisans Öğrencilerinin Girişimci Olmalarına Göre Farklılıklarının Testi

	Sıra Ortalaması		Test Türü	p
	Dersi Alan	Dersi Almayan	Mann-Whitney U	
Girişimci	109,69	97,69	4697,500	,145

Tablo 5'te görüldüğü üzere, p>0,05 olduğundan öğrencilerin girişimcilik dersi almış olmalarının girişimci olmaları yönünde bir farklılık yaratmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle H_1 hipotezi reddedilirken H_0 hipotezi kabul edilmiştir. Girişimcilik dersi alan önlisans öğrencilerinin girişimci olmalarına ilişkin sıra ortalamaları 109,69 iken girişimcilik dersi almayan önlisans öğrencilerinin girişimci olmalarına ilişkin sıra ortalaması 97,69'dur. Bulgularda da görüldüğü gibi iki grubun sıra ortalamaları arasında önemli bir farklılık bulunmamaktadır.

5. Sonuç Ve Öneriler

Günümüzde girişimcilik üzerinde önemle durulması gereken bir konu olup, girişimciliğin teşvik edilmesi ve bu konudaki farkındalığın artması noktasında eğitimin etkin bir rol oynadığı düşünülmektedir. İstihdam olanaklarını geliştirmede, gelir dağılımındaki adaletsizliği gidermede ve toplumsal refahı artırmada değişime ayak uydurabilen girişimci bireylere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu ihtiyaç doğrultusunda ülkenin gençlerinin girişimci potansiyellerinin ortaya çıkartılması büyük önem arz etmektedir.

Girişimcilik dersi alan ve almayan önlisans öğrencilerinin kariyer değerlerinin incelenmesinin amaçlandığı bu araştırmanın sonucunda, girişimcilik dersi alan önlisans öğrencileri ile almayan önlisans öğrencileri arasında girişimci olmaları yönünde bir farklılık olmadığı Mann-Whitney U testi yapılarak tespit edilmiştir. Bu doğrultuda, araştırmanın H_0 hipotezi kabul edilirken, H_1 hipotezi reddedilmiştir. Dolayısıyla öğrenciler girişimcilik dersini almış olsalar dahi iş yaşamlarında girişimciliği bir kariyer tercihi olarak görmedikleri bulgusuna ulaşılmıştır.

Araştırma sonucu, araştırma kapsamında yer alan Namık Kemal Üniversitesi Hayrabolu ve Malkara Meslek Yüksekokulları'nda öğrenim gören öğrenciler için geçerli olup konuya ilişkin farklı ve yeni bakış açıları sağlaması beklenmektedir. Farklı eğitim seviyelerinde (lisans, yüksek lisans ve doktora) ve yükseköğrenim kurumlarında daha büyük bir örneklem ele alınarak, daha kapsamlı çalışmalar yapılabilir.

Pazarcık ve Aydın (2015)'nın yapmış oldukları bir çalışmada, tamamen girişimcilik konusuna odaklanılmış, hedef kitlenin davranışlarını etkilemeye yönelik bir süreç ile yürütülen ders tasarımının, öğrencilerin girişimcilik tercihleri üzerinde doğrudan etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu noktadan hareketle, yükseköğrenim kurumlarında girişimcilikle ilgili ders müfredatlarının tekrar gözden geçirilerek, bireyleri girişimciliğe yönlendiren ders içerikleri oluşturulabilir. Ayrıca bu dersin verildiği okullarda, başarılı olmuş girişimciler ile öğrencilerin iletişim kurabileceği sosyal ağlar oluşturulması yönünde çalışmalar yürütülmesinin önemli olacağı ve bireylerde girişimcilikle ilgili eğitimin temel eğitim düzeyinden itibaren başlatılmasının girişimcilik bilincinin oluşturulmasına ve artırılmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Kaynaklar

Adıgüzel, O. (2009). Shein'ın Kariyer Çapaları Perspektifinde Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Öğrencilerinin Kariyer Değerlerine İlişkin Bir Araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14(2), 277-292.

Aktaş, H. (2004). The Importance Of Career Anchor Notion For An Effective Career Planning And An Example Application At Turkish Air Force Undergraduate and Graduate Schools, Marmara Üniversitesi, SBE, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Altınöz, M. & Çöp, S. (2010). Yetenekli Çalışanların Kariyer Yönetimleri Üzerine Bir İnceleme, 9. Ulusal İşletmecilik Kongresi Kara Elmas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, Zonguldak, 225-230.

Altunışık, R., Coşkun R., Bayraktaroğlu, S., & Yıldırım E. (2012). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı, 7. Baskı, Sakarya Yayıncılık, Sakarya.

Arab, M., Naghavi, M. S., & Sani, M.A. (2013). The Effects of Career Anchor-Job Fit, Psychological Contract Fulfillment Perceived Organizational Support on Career Success, EJBM-Special Issue: Islamic Management and Business, 5(11), 146-153.

Balaban, Ö. & Özdemir, Y. (2008). Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Sakarya Üniversitesi İİBF Örneği, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 3(2), 133-147.

Başol, O., Duyan, E. C., & Etci, H. (2015). Vakıf ve Devlet Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Kariyer Değerlerinin Karşılaştırılması, Electronic Journal of Vocational Colleges-May/Mayıs 2015, 62-71.

Bozkurt, Ö. & Erdurur, K. (2013). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerinde Bir Araştırma, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 8(2), 57-78.

Callanan, G. A. & Zimmerman, M. (2016). To Be or Not To Be an Entrepreneur Applying a Normative Model to Career Decisions, Journal of Career Development, doi: 10.1177/0894845316633525

Chou, C. M., Shen, C. H., Hsiao, H. C., & Chen, S. C. (2015). Tertiary Students' Entrepreneurial Career Intentions of Entrepreneurship-Embedded Internship Programs, Studies in Higher Education, 1-18.

Coetzee, M. & Schreuder, D. (2011). The Relation Between Career Anchors, Emotional Intelligence And Employability Satisfaction Among Workers in The Service Industry, Southern African Business Review, 15(3), 76-97.

Costa, S. F., Caetano, A., & Santos, S. C. (2016). Entrepreneurship as a Career Option: Do Temporary Workers Have the Competencies, Intention and Willingness to Become Entrepreneurs?, Journal of Entrepreneurship, 25(2), 129-154.

Duran, C., Büber, H., & Eren Gümüştekin, G. (2013). "Girişimcilik Hislerine Eğitimin Katkısı: Kütahya Meslek Yüksek Okulu Makine Programı Örneği", Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 8(2), 33–56.

Fayolle, A. & Gailly, B. (2015). The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Attitudes and Intention: Hysteresis and Persistence, Journal of Small Business Management, 53(1), 75-93.

Gezen, T. & Köroğlu, Ö. (2014). Turizm Eğitimi Alan Öğrencilerin Kariyer Seçimine Etki Eden Kariyer Çapalarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(2), 213-234.

Gubik, A. S. & Wach, K. (2015). Institutional Aspects of Entrepreneurship, University of Miskolc, Hungary.

Harkönen, J., Manzonib, A., & Bihagenc, E. (2016). Gender İnequalities İn Occupational Prestige Across The Working Life: An Analysis Of The Careers Of West Germans And Swedes Born From The 1920s to The 1970s, Advances in Life Course Research, 29, 41–51.

Karaarslan, M. H. (2016). İşletme Bölümü Öğrencilerinin Kendi İşlerini Kurma Konusunda Algıladıkları Sosyal Normlar, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 12(28), 143-161.

Karaköy, Ç., Erilli, N. A., Babayiğit, S., & Ersoy, E. R. (2015). Eğitim ve Kültürün Girişimciliğe Etkisi: Geçiş Ekonomilerinden Kırgızistan'da Üniversite Öğrencilerine Yönelik Saha Araştırması. International Conference On Eurasian Economies 2015.

Kern, M.L., Friedman H. S., Martin, L.R., Reynolds, C.A., & Luong, G. (2009). Conscientiousness, Career Success, and Longevity: A Lifespan Analysis, Ann. Beh. Med., 37, 154-163.

Kılıç, R., Keklik, B., & Çalış, N. (2012). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Bandırma İİBF İşletme Bölümü Örneği, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 17(2), 423-435.

Kim-Soon, N., Ahmad, A. R., & Ibrahim, N. N. (2016). Theory of Planned Behavior: Undergraduates' Entrepreneurial Motivation and Entrepreneurship Career Intention at a Public University, Journal of Entrepreneurship: Research & Practice, 1-14, doi: 501, 615602.

Kuratko, D. F. (2015). Entrepreneurship: Theory, process, and practice, Cengage Learning, Tenth Edition, The Kelley School of Business Indiana University, Bloomington.https://books.google.com.tr/books?hl=tr&lr=&id=6v9UCwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR3&dq=Entrepreneurship+and+career+value&ots=f5bcCd7HP3&sig=LFPZ8EcRXs0CMsisFmOPMhrzSqo&redir_esc=y#v=onepage&q=Entrepreneurship%20and%20career%20value&f=false, Erişim Tarihi: 23.09.2016.

Lorcu, F. (2015). Örneklerle Veri Analizi SPSS Uygulamalı, 1. Baskı, Detay Yayıncılık, Ankara.

Olcay, A. & Düzgün, M. (2015). Turizm Eğitimi Gören Öğrencilerin Meslek Seçimlerinin Kariyer Çapaları İle Uygunluğunun Değerlendirilmesi, Kastamonu Eğitim Dergisi, 24(3), 773-794.

Pazarcık, Y. & Aydın, E. (2015). Girişimcilik Temelli Ders Tasarımının Öğrencilerin Girişimci Eğilim ve Davranışlarına Etkisi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Deneysel Bir Çalışma, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 10(2), 126-146.

Premand, P., Brodmann, S., Almeida, R., Grun, R., & Barouni, M. (2016). Entrepreneurship Education and Entry into Self-Employment Among University Graduates, World Development, 77, 11-327.

Redman, T. & Wilkinson, A. (2001). Contemporary Human Resources Management, NewYork: Financial Times Prentice Hall.

Sakal, O. & Yıldız, S. (2015). Bireycilik ve Toplulukçuluk Değerleri, Kariyer Çapaları ve Kariyer Tatmini İlişkisi, Journal of Yaşar University, 10(40), 6612-6623.

Steele, C.A. (2009). Measuring Career Anchors and Investigating The Role of Career Anchor Congruence, Coventry University in Collaboration with The University of Worcester, PhD Thesis.

Şentürk, E. E. & Buran, K. (2015). Ön Lisans Öğrencilerinin Kariyer Değerlerini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma, Electronic Journal of Vocational Colleges- Kasım 2015 14. Bürokon Özel Sayısı, 162-180.

Ünal, B. & Gizir, S. (2014). Öğretim Elemanlarının Baskın Kariyer Çapalarının İncelenmesi: Mersin Üniversitesi Örneği, Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri, 14(5), 1743-1765.

Why is Turkey Launching an Sovereign Wealth Fund?

S. Ahmet Menteş

Namık Kemal University,

Abstract: Legislation to establish a management company for a Sovereign Wealth Fund (SWF) was approved by the Turkish Parliamentary. SWFs (Sovereign Wealth Funds) are pools of government-owned or government controlled funds that include international assets. SWFs have rapidly become popular international financial institutions, both the number of SWFs and the asset size controlled by SWFs have raised dramatically in recent the years. The potential impact of SWFs on economy has increased concerns that were based on the idea that SWFs' lack of transparency and the opaque nature of these funds. This study aims to explore the structure and aim of the SWF management company established by the Turkish Parliament. In this context the sources of funding and potential governance issues of this new SWF are discussed.

Key Words: Turkey, Sovereign Wealth Funds, Governance, Fund Management.

Introduction

The world is at door steps of a new era which is called the state capitalism (Musacchio and Lazzarini 2014, Aguilera et. al. 2016). The goals of the state in this new era, called the state capitalism, can often be conflicting with market capitalism (Aguilera et. al. 2016). Sovereign wealth funds (SWFs) have become the major players of this new era. SWFs are huge investment vehicles that became visible as an outcome of the financial globalization and they provide an excellent opportunity to understand the changing dynamics of contemporary capitalism and global economic integration. (Dixon and Monk, 2011).

Although Sovereign wealth fund (SWF) is not a new phenomenon for the global financial system, the term was introduced by Rozanov in 2005. Truman (2010) defines SWFs as pools of government-owned or government controlled funds that include some international assets. Xialoi et. al. (2014) define SWFs as government-owned or controlled funds operated as the government's investment tools, in order to achieve a series of economic and political objectives. Since the SWFs have very heterogeneous properties it's not surprising to have different definitions for the term. The first state SWF was actually established as far back as 1953 by Kuwait (Kuwait Investment Authority).

Before year 2000 there were only 23 SWFs. Since 2000 the number of SWFs has nearly tripled to 78 by 2016. As of March 2016 SWFs are estimated to have over $7.4 trillion in assets under management globally (SWF Institute). Imbalances in global trade as well as high commodity prices are the main driving forces behind this rapid growth of SWFs. Two thirds of the sovereign wealth fund industry (by size) has been funded by selling underground assets such as oil, natural gas, copper and diamonds. These funds often comprise a large part of commodity exporters' (Azerbaijan, Qatar, Saudi Arabia, Norway and United Arab Emirates) wealth (SWF Institute,2013; IMF,2013). The main purpose for the establishment of SWFs is stabilizing government and export revenues, accumulation of savings for future generations in resource-rich countries to offset the future lack of natural resources, and or/the management of foreign reserves (Aizenman & Glick, 2007; Beck & Fidora, 2008;Urban, 2011).

The Impacts of SWFs on Financial Markets

Numerous researchers point out that a very important benefit of SWFs come from their nature as long-term investors with low leverage which plays a long-term stabilizing role on liquidity and financial markets supporting higher economic growth (Alhasel 2015, Baker & Boatright, 2010; Butt et al., 2008; Makhlouf, 2010). Balin (2008) also states that SWFs support market liquidity and lower costs of capital. It has to be noted that SWFs played an important role at 2008 financial crisis by injecting capital into three large U.S. financial institutions: Citigroup, Morgan Stanley, and Merrill Lynch.

The management of these funds and their potential impact on economic systems, domestic as well as international, have come under increasing scrutiny. The concerns were based on the idea that SWFs' "lack of transparency" and the "opaque nature" of these funds (Couturier et al. 2009). This raises questions about the possible abuse of markets and fears that SWFs will be used for political and strategic purposes (Hassan 2009).

As mentioned above, concerns about SWFs' lack of transparency and opaque nature is not rootless. Most of the countries do not provide information on the operations and financial position of their SWFs. Very few of SWFs have a clear and comprehensive strategy, this combined with lack of transparency and accountability practices, measuring the performance of these government owned funds very complicated (Bahgat 2008). Lack of transparency is a problem that causes suspicion about the agenda of SWF for the host country (where the investment is made). Gieve (2009) and Truman (2008) argue that SWFs need to be more transparent otherwise will be faced with financial protectionism which led some host countries to introduce new regulatory proposals against the potential negative impact of SWFs (Monk, 2008). Bahgat (2008) argues that this protectionist approaches have the potential to have negative implications on the global economy.

Wang and Li (2016) argue that SWFs with clear governance rules play a critical role to address the concerns and clear them in an effective manner and domestic politics plays a fundamental role in SWF governance. SWF governance most likely will be strong and transparent when a country is democratic and has solid and well functioning governance mechanisms.

The Launch of SWF in Turkey

A law to establish a Turkish sovereign wealth fund intended to boost annual growth over the next decade was published in the country's Official Gazette on 26 August 2016. The legislation calls for the fund to be established to contribute to instrumental diversity and depth in capital markets, the main activity areas of which are to find and manage funds under the Prime Ministry, draw domestic public assets into the economy, procure external sources and join strategic and large-scale investments. An SWF management company will be established to establish and manage the SWF and subsidiary funds (Anadolu Agency, 2016).

Turkey has established sovereign wealth fund, with a primarily domestic focus. The fund is expected to be worth 200 billion Turkish Liras ($ 67 billion) and is intended to generate long-term and low-cost finance for strategic, large-scale investments, contributing to Turkey's development (British Chamber of Commerce, 2016).

The Fund Company is empowered to undertake (British Chamber of Commerce, 2016):

- Sale and purchase of:
    - Shares in Turkish or foreign companies.
    - Shares and debt instruments issued in Turkey or abroad.
    - Capital market instruments issued on the basis of precious metals.
    - Lease certificate and specially-designed foreign investment instruments etc.
- All types of money market transactions.
- Valuation of real estate and real estate-based rights and intangible rights.
- All types of project development, project-based fund raising, providing external project loans, and procuring sources by other methods.
- Realizing business and financial operations in Turkish and international markets.
- Participating in domestic investments and investments in international fields, together with other countries or/and foreign companies.

The Fund Company will operate under the Prime Ministry and the Prime Minister will appoint the Fund Company's board members and general manager. A large list of assets are already planned to be transferred to the Fund Company (British Chamber of Commerce):

- Institutions and assets in the scope of privatization program, and cash surplus from the Privatization Fund.
- Surplus income and assets of state institutions to be determined by Council of Ministers.
- Finance and sources procured by other methods, from domestic and global money and capital markets.

It is obvious that, like all other SWFs, the SWF established by Turkey will be under scrutiny regarding governance issues. Legislation regarding the establishment of the Turkish SWF took into consideration and required the independent audit of the fund. Although the Fund Company completely state owned, it will operate like an ordinary joint stock company. Therefore, it will be subject to private law provisions, audited in line with independent audit standards, and be required to follow professional management policies. Accordingly, corporate governance principles under the Capital Markets Law (Law No: 6362) will apply.

The aim of the Turkish SWF is to consolidate many resources enabling them to be transferred to the real sector as long term investments. One of the main objectives of the Fund is to eliminate possible financing issues that may be faced regarding megaprojects -**such as Canal İstanbul, Third Bridge and Airport, Nuclear Power Plant** - and contribute to the development of the capital markets which will ultimately eradicate the dominancy of the banking system. The Fund is ultimately expected to contribute an extra 1.5% to the rate of growth within the next ten years. Utilization of Islamic finance entities is also intended by the establishment of the Fund (Ardıyok and Arapoğlu, 2016).

The Fund is also expected to act as a stabilizing factor where there is extreme economic fluctuation caused by increasing financial risks and decreasing liquidity in the markets. The existence of the Fund will increase Turkey's credibility and visibility on the international stage by establishing an environment of trust. Consequently, domestic firms will attain the opportunity to turn into global players in technology intensive fields such as defense, software and aviation (Ardıyok and Arapoğlu, 2016).

Ertem, C. (2016) claims that with the SWF, Turkey will secure its national resources and savings and give them to the nation. With the fund, Turkey will in a way nationalize the mechanism of transforming savings into investments.

Conclusion

The world is at door steps of a new era which is called the state capitalism. Sovereign wealth funds (SWFs) have become the major players of this new era. Before year 2000 there were only 23 SWFs. Since 2000 the number of SWFs has nearly tripled to 78 by 2016. As of March 2016 SWFs are estimated to have over $7.4 trillion in assets under management globally (SWF Institute). Imbalances in global trade as well as high commodity prices are the main driving forces behind this rapid growth of SWFs. The management of these funds and their potential impact on economic systems, have come under increasing scrutiny. The concerns were based on the idea that SWFs' "lack of transparency" and the "opaque nature" of these funds.

A law to establish a Turkish sovereign wealth fund intended to boost annual growth over the next decade was published in the country's Official Gazette on 26 August 2016. The fund is expected to be worth 200 billion Turkish Liras ($ 67 billion) and is intended to generate long-term and low-cost finance for strategic, large-scale investments, contributing to Turkey's development. The aim of the Turkish SWF is to consolidate many resources enabling them to be transferred to the real sector as long term investments. One of the main objectives of the Fund is to eliminate possible financing issues that may be faced regarding megaprojects -**such as Canal İstanbul, Third Bridge and Airport, Nuclear Power Plant** - and

contribute to the development of the capital markets which will ultimately eradicate the dominancy of the banking system.

It is obvious that, like all other SWFs, the SWF established by Turkey will be under scrutiny regarding governance issues. Legislation regarding the establishment of the Turkish SWF took into consideration and required the independent audit of the fund. Although the Fund Company completely state owned, it will operate like an ordinary joint stock company. Therefore, it will be subject to private law provisions, audited in line with independent audit standards, and be required to follow professional management policies.

References

Anadolu Agency, http://aa.com.tr/en/turkey/turkey-publishes-law-to-set-up-sovereign-wealth-fund/635892 (last visited October 1, 2016)

Aguilera, R.V., Capape, J., and Santiso J. (2016). Sovereign Wealth Funds: A Strategic Governance Review, Academy of Management Perspectives 2016, Vol. 30, No. 1, pp. 5–23.

Aizenman, J., & Glick, R. (2007). Sovereign wealth funds: Stumbling blocks or stepping stones to financial globalization? FRBSF Economic Letter, 2, 38.

Alhashel, B. (2015). Sovereign Wealth Funds: A Literature Review. Journal of Economics and Business 78, pp. 1–13.

Ardıyok, Ş., Arapoğlu M. (2016). Turkey: Turkey Introduces Sovereign Wealth Fund, http://www.mondaq.com/turkey/x/524366/Fund+Management+REITs/Turkey+Introduces+Sovereign+Wealth+Fund

Balin, B. J. (2008). Sovereign wealth funds: A critical analysis. John Hopkins University School of Advanced International Studies

Bahgat, G. (2008). Sovereign wealth funds: Dangers and opportunities. International Affairs, Vol. 84, No. 6, pp. 1189–1204.

Baker, C., & Boatright, J. R. (2010). Sovereign wealth funds. Finance Ethics: Critical Issues in Theory and Practice, pp. 253–271.

Beck, R., & Fidora, M. (2008). The impact of sovereign wealth funds on global financial markets. Intereconomics, Vol.43, No. 6, pp. 349–358.

British Chamber of Commerce, http://www.bcct.org.tr/news/turkey-establishes-sovereign-wealth-fund-to-provide-supprt-for-infrastructure-investments/16744

Couturier J, Sola D, Stonham P (2009). Are sovereign wealth funds ‘‘white knights’’? Qual Res Financ Mark, Vol.1, No. 3, pp.142–151.

Dixon, A., & Monk, A. (2011). Rethinking The Sovereign in Sovereign Wealth Funds

Ertem, C. (2016) How and why is Turkey launching an SWF?, http://www.dailysabah.com/columns/cemil-ertem/2016/08/17/how-and-why-is-turkey-launching-an-swf (last visited October 1, 2016).

Fund Rankings, SWF INST., http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/ (last visited June 25, 2016).

Gieve, J. (2009). Sovereign wealth funds and global imbalances. Revue d’économie financière (English ed.), Vol. 9, No. 1, pp.163–177

Hassan A (2009) A practical guide to sovereign wealth funds. Euromoney Institutional Investor Plc, London

IMF, 2013. World Economic Outlook Database. International Monetary Fund, Washington, D.C.

Kuwait Investment Authority, http://www.kia.gov.kw/en/Pages/default.aspx

Makhlouf, H. H. (2010). Sovereign wealth funds. International Journal of Government Financial Management, Vol. 10, No. 1, p. 35.

Mattoo, A., & Subramanian, A. (2009). Currency undervaluation and sovereign wealth funds: A new role for the world tradeorganization. World Economy, Vol. 32, No. 8, pp. 1135–1164

Monk, A.H., 2008. Recasting the sovereign wealth fund debate: trust, legitimacy, and governance. Working Paper.

SWF Institute, 2013. Sovereign Wealth Fund Rankings. Sovereign Wealth Institute Webpage.

Rozanov A (2005) Who holds the wealth of nations? Cent Bank Journal, Vol.15, No. 4, pp. 52–57.

Truman, E. M. (2008). Sovereign wealth funds: The need for greater transparency and accountability. Peterson Institute for International Economics.

Truman E.M. (2010). Sovereign Wealth Funds: Threat or Salvation? Peterson Institute for International Economics.

Truman E.M. (2011). Are Asian Soveregin Funds Different? Asian Economic Policy Review, No. 6, pp. 249-268.

Urban, D. (2011). The role of sovereign wealth funds in global management of excess foreign exchange reserves. ComparativeEconomic Research, Vol. 14, No. 2, pp.143–158.

Wang and Li (2016) Democracy, Veto Player, and Institutionalization of Sovereign Wealth Funds, International Interactions Vol. 42, No:3, pp. 377–400.

Xiaolei Sun a,n, JianpingLi a, YongfengWang b, WoodrowW.Clark China's Sovereign Wealth Fund Investments in overseas energy: The energy security perspective

Girişimciler İçin Mevcut Teşvik ve Destek Sistemleri

Ahmet KUBAŞ

Namık Kemal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü D.Altı/Tekirdağ

ahmetkubas@yahoo.com

Özet: Girişimcilerin mal ve hizmet üretmek amacıyla yapacakları yatırımların desteklenmesi amacıyla kamu desteği sağlanması Dünyanın çeşitli ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'deki işletmeler içinde yapılmaktadır. İşletmeler yapmış oldukları yatırımların doğrudan desteklenmesi yanında çeşitli vergi istisnaları, SGK işveren payı katkısının bir bölümünün devlet tarafından ödenmesi, kredi faizi desteği, kuruluş yeri tahsisi, AR-GE desteği sağlama gibi katkılar işletmelerin proje temelli çalışmalarına ve bürokrasiyi yakından tanımalarına katkı sağlamaktadır. Ayrıca işletmenin kuruluş ve üretime başlama süreçlerinde yapılan destekler veya istisnalar işletmenin daha rekabetçi olmasına yardımcı olmaktadır.

Destekleme konusunda yardımcı olan kurumların başında Ekonomi Bakanlığı gelmektedir. Özellikle girişimcilerin yatırıma başlamadan ekonomik ve çevresel fizibilite işlemleri tamamlandıktan sonra Ekonomi Bakanlığında Yatırım Teşvik Belgesi aldığı takdirde çok sayıda istisnalardan yararlanabilmektedir. Ayrıca bu yardımların miktarı ve şekli işletmenin kurulduğu yatırım bölgesi ve faaliyet alanına göre de değişiklik göstermektedir. Türkiye'de teşvik sistemlerinden yararlanma katsayısının belirlenmesi için altı bölgeye ayrılmış olup her bir bölgenin teşvik sisteminden yararlanma düzeyi ve yararlanma şekli oransal olarak değişiklik göstermektedir. Yatırım teşvik programından yararlanacak işletmeler sahip oldukları belge çeşitli Bakanlıklarının muhasebe sistemlerine tanımlanmaktadır. Buna göre girişimci farklı bir vergi ve SGK işveren payı oranından yararlanması sağlanmaktadır. Ayrıca işletmelerin Organize Sanayi Bölgelerinin İçinde olması desteklerden yararlanma katsayısını olumlu etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: Teşvikler, destekler, AR-GE, sanayi işletmeleri, teşvik belgesi

Incentives and Support Systems for Entrepreneurs

Abstract: Providing public support for the investments of entrepreneurs to produce goods and services is also being carried out in Turkey as well as in various countries of the world. In addition to directly supporting the investments they have undertaken, it has also been contributed entrepreneurs to work project-based and get to know bureaucracy by supplementary supports and incentives such as tax exemptions, partly payment of the SGK employer share, loan interest support, establishment location and R&D support. It also helps the enterprises to become more competitive by the supports and exemptions given in the start-up and production establishment processes.

The Ministry of Economy is leading the institutions that gave the support and incentives. In particular, entrepreneurs can benefit from numerous exceptions if they receive the Investment Incentive Certificate from the Ministry of Economy after finishing the economic and environmental feasibility process and before the investment begins. In addition, the amount and form of such incentives and supports varies depending on the investment zone that the enterprise has been established and the scope of its activities. In order to determine the coefficient of utilization of the incentive systems in Turkey, six regions are allocated, and the utilization level and utilization rate of each region vary in proportion to the incentive system. The documents enterprises own are defined by the accounting systems of the various ministries in Turkey. Accordingly, entrepreneurs are provided with a different tax and SGK employer share. Moreover, if those enterprises are established in the Organized Industrial Zones, it would positively affect the coefficient of utilization of the supports.

Key Words: Incentives, Supports, R&D, Enterprises, Incentive Certificate

1.Giriş

Türkiye'de Yatırımların teşvik edilmesi konusunda yapılan çalışmalar Ekonomi Bakanlığı tarafından yürütülmektedir. Girişimciler planlama ve karar aşamasında hangi yatırımların hangi bölgelerde ne kadar desteğe tabi olduklarını önceden öğrenebilmektedir. Yatırım Teşvik Uygulaması kapsamında Türkiye gelişmişlik düzeyine göre 6 bölgeye ayrılmıştır. Destek düzeyi altı basamaklı bir merdiven gibi düşünüldüğünde 1. basamaktan 6. basamağa çıkıldıkça destek düzeyi kademeli olarak artmaktadır.

Ekonomi Bakanlığı yatırım teşvikleri yanında ihracat destekleri ve hizmetler sektörü destekleri de bulunmaktadır. Özellikle Türkiye'nin ihracat potansiyelinin yeterince kullanılabilmesi için girişimcilerin rekabet gücünün artırılması amaçlanmıştır. Özellikle yurtdışı pazarlarda yapılacak fuar organizasyonları, pazar araştırmaları, markalaşma ve yurtdışı faaliyetleri destek kapsamına alınmıştır. Hizmetler sektörü kapsamında özellikle büyük ölçekli yatırımlarda teknik müşavirlik hizmetleri desteklenmektedir. Ayrıca yurtdışından Türkiye'deki sağlık kuruluşlarından yararlanabilmeleri amacıyla gelen turistlerin sayısının artırılabilmesi için sağlık turizmi bu kapsamdadır. Ayrıca genel olarak turizm, film, eğitim, bilişim, yönetim danışmanlığı ve benzeri faaliyetler Ekonomi Bakanlığının desteklediği hizmet sektörleri içerisindedir.

Türkiye'nin yeni Yatırım Teşvik Programı; 15 Haziran 2012 tarih ve 2012/3305 sayılı Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar ile yürürlüğe girmiş; Kararın uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar da 2012/1 sayılı Tebliğ'de tanımlanmıştır (www.ekonomi.gov.tr, 2016).

Teşvik ve destek uygulamaları AB içerisinde başta tarım sektörü olmak üzere sanayi ve hizmet sektöründe yaygın olarak kullanılmaktadır. Bunun dışında kırsal bölgelerin kalkınması için kırsal kalkınma destekleri de bulunmaktadır. AB kendi girişimcilerinin ekonomik faaliyetlerini çeşitli destek programları ile korumaktadırlar. Bu nedenle AB ülkeleri uluslararası piyasada rekabet güçlerini oldukça artırmış ve birçok sektörde rekabet üstünlüğü kazanmıştır. Son yıllarda ise AB ülkelerinde diğer desteklerin yanında AR-GE faaliyetlerine çok önem verilmeye başlanmıştır. Özellikle ABD ve Asya ülkelerinde yaşanan bilim ve teknolojideki gelişmeler yakından takip edilmeye çalışılmaktadır.

Girişimcilerin yapmış olduğu yatırımların desteklenmesi ülkemizin sosyo-ekonomik gelişmesi açısından oldukça önemlidir. Ticaretin yaklaşık yarısının yapıldığı AB ülkeleri ile rekabetin sürdürülebilir olması bu desteklerin sürmesine bağlıdır. Ancak AR-GE ile inovasyon ve ürün geliştirme çalışmalarının yapılmaması durumunda mevcut durumun korunamayacağı gerçeği kabul edilmelidir. Bu nedenle Türkiye'nin işletme düzeyinde yapılacak AR-GE ve ürün geliştirme faaliyetleri daha fazla desteklenmelidir.

AR-GE çalışması sonucu elde edilen ürünlerin belgelendirilmesi ve bunlardan yararlanarak yeni ürünlerin ve üretiminin desteklenmesi rekabet üstünlüğünün sağlanması açısından önemlidir. Ürünlerin fonksiyonunun geliştirilmesi için yapılacak çalışmalar daha fazla desteklenmelidir. Son yıllarda bu konuda yapılan desteklemelerin artığı ve kamuoyu ve bürokraside ürün geliştirmenin önemli olduğu kavranmaya başlanmıştır.

Özellikle yatırımlar ve AR-GE desteklerinin sürmesi artan nüfusun ihtiyaç duyduğu ürünlerin üretilmesi açısından oldukça önemlidir. Ayrıca ülkenin gelişmesi ve kalkınması AB ülkeleri ile rekabet edebilmesi ve uluslararası pazarlarda varlığını sürdürebilmesi bu desteklere bağlıdır. Bu arada Üniversitelerin ürün geliştirme konusunda potansiyelinin oldukça yüksek olmasına rağmen AR-GE konusunda yaptıkları çalışmaların yıllardır çeşitli nedenlerden dolayı yetersiz kaldığı gözlenmektedir. Yapılan bazı çalışmaların da sanayi sektörüne yeterince aktarılamadığı görülmektedir. Özellikle Üniversite sanayi işbirliğinin Teknoparklar dışında yeterince mümkün olmadığı ortaya çıkmıştır. Bu nedenle Üniversitelerde son yıllarda sayıları hızla artan Teknoparkların desteklenmesi ve daha fazla sayıda öğretim üyesi ile sanayicinin buralarda birlikte faaliyet göstermesi desteklenmelidir.

2. Türkiye'de Yatırımlarda Uygulanan Teşvikler

Türkiye'de Ekonomi Bakanlığı tarafından Yatırımların teşvik edilmesi amacıyla çeşitli desteklemeler uygulanmaktadır. Özellikle sanayi işletmelerinin yapacakları yatırımlar inşaat aşamasından itibaren desteklenmektedir. Bu destekler içerisinde KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirimleri, SGK işveren payı desteği, gelir vergisi stopaj desteği, faiz desteği, yatırım yeri tahsisi ve KDV desteğini içermektedir.

Yatırımı teşvik sistemleri kendi içerisinde; Genel Teşvik Uygulamaları, Bölgesel Teşvik Uygulamaları, Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki ve Stratejik Yatırımların Teşviki olarak dörde ayrılmaktadır (www.ekonomi.gov.tr, 2016).

Gümrük Birliği çerçevesinde AB ülkelerinden yapılan sanayi malları ithalatında KDV uygulaması bulunmamaktadır. Ancak AB ülkeleri dışından sanayi mallarının üretiminde kullanılan yatırım mallarının ithalatında KDV uygulanmaktadır.

Ekonomi Bakanlığından Yatırım Teşvik Belgesi alan sanayi işletmeleri yurtdışından ithal edilen makine ve yatırım malları için %18 KDV alınmamaktadır. Ayrıca gümrük vergisi ülkelere göre farklılık göstermekle birlikte %2 olarak uygulanmaktadır. (www.ekonomi.gov.tr, 2016).

Yatırım teşvik belgesi alan işletmeler yurtdışından ithal ettikleri yatırım malları için herhangi bir gümrük vergisi uygulanmamaktadır. Yatırım aşamasında işletmelerin KDV ve gümrük vergisi muafiyetleri yatırım mallarında önemli bir avantaj sağlamaktadır. Bu nedenle ülkenin ihtiyaç duyduğu yatırımların gerçekleştirilmesi konusunda kamu girişimcileri desteklemektedir.

Yatırımcılara faaliyet çeşidi ve faaliyet bölgesine göre gelir veya kurumlar vergisi indirimi sağlanmaktadır. Vergi İndirimi; yatırımcı tarafından ödenecek gelir veya kurumlar vergisinin, yatırımın niteliğine göre projenin tabi olacağı yatırım teşvik uygulamasının sağladığı indirimli vergi oranından ödenmesi yoluyla yine bu uygulamanın sağladığı ve yapılan sabit yatırım tutarının belirli bir yüzdesine tekabül eden yatırıma katkı tutarına ulaşıncaya kadar indirim hakkından yararlanılmasıdır. Yatırıma katkı oranı, yapılan sabit yatırımın vergi indirimine tabi tutulacak oranını, Vergi İndirimi ise bu Yatırıma Katkı Oranına ulaşılıncaya kadar indirilecek Gelir veya Kurumlar Vergisi oranını ifade eder (www.ekonomi.gov.tr, 2016)

Yatırımların teşvik edilmesindeki en önemli amaçlardan birisi; yurtdışından ithal edilen ürünlerin yurtiçinde üretiminin sağlanmasıdır. Bu nedenle işletmelerin yapacağı bu tip yatırımlar destekleme kapsamına alınarak girişimcilerin bu alanlarda yatırım yapmaları teşvik edilmektedir. Ayrıca istihdamın artırılması, ödemeler dengesinin sağlanması, ülke ihtiyaçlarının karşılanması, ihracat odaklı üretim ve sonuç olarak ülkenin sosyo-ekonomik gelişmesinin gerçekleştirilesidir. Özel amaçlar arasında ise Savunma sanayi ve güvenlik, enerji, petrokimya ve benzeri projeler de desteklenmektedir.

Modernizasyon yapacak işletmeler de Modernizasyon Yatırımı Teşvik belgesi alarak mevcut işletmeye ilave ettikleri yeni üniteler ve bu birimlerde çalışacak personel için çeşitli muafiyetlerden yararlanmaları mümkündür. İşletmelerin modernize edilmesi ve yeni teknolojilerin kullanılabilmesi üretim ve verimliliği olumlu yönde etkileyerek hem işletmelerin hem de ülkenin rekabet gücünü artırmaktadır.

3.Girişimcilere Teşvik Sağlayan Diğer Kuruluşlar

Türkiye 1924 yılından itibaren karma ekonomik sistem tercih edilerek kamu ve özel sektör yatırımlarının birlikte geliştirilmesi hedeflenmiştir. Özel sektörün kaynaklarının yetersiz olduğu alanlarda kamu yatırımları desteklenmiştir. Çeşitli dönemlerde özel sektör yatırımlarına finansman desteği de sağlanarak büyüme hedefleri ve ülke ihtiyaçları karşılanmaya çalışılmıştır. Ayrıca yatırımlara bağlı olarak sağlanan üretim artışları beraberinde istihdam yaratarak işsizlik sorununun çözümüne katkı sağlamıştır.

Türkiye, tekstil ve seri üretimdeki tüketici ürünleri gibi bazı sektörlerde Çin ve diğer Asya ülkeleri ile fiyatta rekabet edebilirliğini kaybetmektedir. Bu kayıpları ancak daha yüksek katma değerli üretime geçerek dengeleyebilir. Türkiye bu konuda, özellikle Avrupa Birliğinden olmak üzere oldukça gelişmiş sanayi ülkeleri ile gittikçe artan bir rekabet içindedir. Bu eğilimler, Türkiye'nin ekonomik durumunu ancak verimliliğini ve yaratıcılık güçlerini diğer ülkelere nazaran geliştirmek, yani uluslararası rekabet edebilirliğini yükseltmek suretiyle iyileştirebileceği gerçeğini desteklemektedir(http://www.yoikk.gov.tr, 2016)

Sanayi işletmelerinde verimliliğin ve yaratıcılığın artırabilmesi için bazı kurum ve kuruluşlar firmalara AR-GE ve proje desteği sağlamaktadır. Özellikle TÜBİTAK, DPT, KOSGEB ve diğer kuruluşlar araştırma ve geliştirme faaliyetlerini desteklemektedir. Örneğin TÜBİTAK patent başvuruları için yapılan harcamaları başvuru sahibi adına karşılamaktadır, KOSGEB girişimcilik eğitimi alanlara hibe ve girişim başına faizsiz kredi desteği sağlamaktadır.

Dünya bankası ülkenin gelişimi açısından Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu konularda çeşitli dönemlerde maddi destekler vermektedir. Sağlanan bu destekler yatırımların ve organizasyonların finansmanında kullanılmaktadır. Dünya Bankası farklı ülkelerde ihtiyaç durumlarına göre kredi desteği ve hibe yardımlar sağlamaktadır. İhtiyaçların belirlenmesinde ülkelerin önceliği gelişmişlik düzeyine göre farklılık göstermektedir.

3.1.Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkalığı (KOSGEB)

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler tanımı; 18 Kasım 2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2005/9617 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile yürürlüğe giren "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" gereği; KOBİ: 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25.000.000-TL'yi aşmayan ve KOBİ Tanımı Yönetmeliğinde mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimdir. T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkalığı (KOSGEB) 1990 yılında 3624 Sayılı Kanun ile İmalat Sanayi İşletmelerinin ekonomideki yerlerinin geliştirilmesi amacıyla kurulmuş bir kamu kuruluşudur. KOSGEB'in 1990-2009 yılları arasında imalat sanayi KOBİ'lerine yönelik yapmış olduğu çalışmalar takdirle karşılanmış ve 2009 yılında imalat sanayi dışında yer alan sektörlerdeki KOBİ'lerin de geliştirilmesi görevi KOSGEB'e verilmiştir (www.kosgeb.gov.tr, 2016)

KOSGEB; ülkenin ekonomik gelişmesinin nitelikli, rekabetçi ve etkin işletmelerle gerçekleşeceğini dikkate alarak işletmeleri proje bazında desteklemektedir. Bunların bir kısmı bağış niteliğinde geri ödemesiz olup geri kalanı ise işletme sahibi tarafından karşılanmaktadır. Böylece işletme ile ilgili çeşitli projelerin gerçekleştirilmesinde girişimci ile birlikte maliyetin bir bölümü kurum tarafından karşılanmaktadır.

3.2.Tübitak

İşletmelerin bireysel veya kurumsal olarak, TÜBİTAK'tan yeni ürün geliştirme, inovasyon ve Ar-Ge projeleri için destek programlarından yararlanabilir. İşletmeler planladıkları faaliyetleri proje haline getirerek başvuru dönemlerinde tek başlarına veya üniversitelerle ortak olarak başvuru yapabilmektedirler.

İşletmeler planladıkları faaliyetlere ilişkin olarak farklı destek programları bulunmakla birlikte kurum öncelikli alan tercihi de yapabilmektedir. Bu nedenle TÜBİTAK'ın proje çeşitleri, alanlar ve başvuru koşulları ve tarihleri yakından izlenerek desteklerden yararlanmak için müracaat edilir. TÜBİTAK destekleme şartlarına uygun bulduğu projelere maddi destek sağlamaktadır. TÜBİTAK destek verdiği kuruluşların uzmanlarla proje tabanlı çalışma kültürünün oluşmasına katkı sağlayan destek projeleridir. Bu nedenle proje yürütücüsü ve ekibinin konuyla ilgili uzmanlardan oluşmasına büyük önem verilmektedir.

Tübitak Sanayi Ar-Ge Projeleri Destek Programı Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı, 1995 yılından 23 Eylül 2010 tarihine kadar TÜBİTAK ile Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) işbirliği içinde yürütülmüştür. Yeni düzenlemeyle program sadece TÜBİTAK tarafından yürütülmektedir. Program, firma düzeyinde katma değer yaratan kuruluşların Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) çalışmalarını teşvik etmek ve bu yolla Türk sanayisinin Ar-Ge yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunmak üzere oluşturulmuştur. "Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Teknoloji ve Yenilik Destek Programlarına İlişkin Yönetmelik" ve "Sanayi Araştırma Teknoloji Geliştirme Ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı Uygulama Esasları" uygun olarak yürütülen programın amacı, sanayi kuruluşlarının Ar-Ge Projelerine %60'a varan oranlarda hibe şeklinde destek sağlamaktır. Bunun dışında TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) sanayi işletmelerine teknolojik yenilikler konusunda destek sağlamaktadır. (www.tubitak.gov.tr, 2016).

3.3.Kalkınma Ajansları

Kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak, yerel potansiyeli harekete geçirmek ve bu sayede ulusal kalkınma planı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu bir şekilde bölgesel gelişmeyi hızlandırmak,

sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgelerarası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak olarak belirlenmiştir(www.trakyaka.gov.tr).

Bölgesel kalkınmaya yönelik uygulamaların geliştirilmesi tek bir kurum ve tek bir yönetime bağlı olarak gerçekleştirilememekte ve çok boyutlu ve çok katılımlı bir süreci kapsamaktadır. Kalkınma Ajansları gerek amaçları, gerekse de yapıları nedeniyle çok katılımlı bir yapıyı zorunlu kılmaktadır. Kalkınma Ajansları karşılaştıkları sorunlar; yönetsel ve finansal sorunlar, koordinasyon sorunları, bölgesel kalkınmaya yönelik kurumlar arası çatışmalar ve politikaların uygulanmasında yaşanan sorunlar gibi ortak başlıklar altında toplanabilir. Bu sorunlar arasına pek çok alanda olduğu gibi eğitim ve yetişmiş işgücü sorunları da eklenebilir. Bölgesel gelişmede kalkınma ajanslarının yaygınlaşmış bir kurumsal yapı ve araç olması ve çeşitli bölgelerde elde ettiği başarılar bu organizasyonların Türkiye'de bölgesel politikaları olumlu etkileyebileceğini göstermektedir. AB süreci ile birlikte yerel ortaklıklarla ve girişimlerle gerçekleştirilecek bölgesel ve mikro projelerin önümüzdeki dönemde artacağı düşünüldüğünde kalkınma ajanslarının Türkiye'deki rolü daha da netleşmektedir. (www.kobi-line.com, 2012).

Bunun dışında Hazine ve Dış Ticaret Müdürlüğü Devlet destekleri; ilke ve esaslarını belirlemek üzere araştırma ve çalışmalarda bulunarak kurula sunulmak üzere mevzuat hazırlıklarını yapmak, devlet desteklerini izlemek, değerlendirmek ve kurulun denetimine sunmaktır. Kurul kararına istinaden ön değerlendirme ve inceleme işlemlerinin yanı sıra, devlet desteklerinin durdurulması ve geri alınmasına ilişkin kurul kararları ile kurulun diğer kararlarına ilişkin işlemleri yürütmek ve takip etmek görevleri arasındadır. Devlet desteklerine ilişkin her türlü bilgi ve belgeyi kamu kurum ve kuruluşları ile gerçek ve tüzel kişilerden doğrudan temin etmekle görevlendirilmiştir.

(www.hazine.gov.tr, 2016).

Sonuç ve Öneriler

Türkiye; çeşitli dönemlerde özel sektör yatırımlarına finansman desteği de sağlayarak istihdam ve döviz ihtiyacını karşılayacak sektörleri desteklemiştir. Tekstil ve konfeksiyon sektörünün 1980'li yıllardan sonra hızla gelişmesi bu teşvik ve destekler sayesinde olmuştur. Bunun dışında farklı sektörlerde faaliyet gösteren sanayi işletmeleri desteklemeler kapsamında uygulanan teşviklerle sanayi sektörünün ülkedeki gelişimine katkı yapılmıştır. Bu sayede ülke istihdam, döviz ihtiyacının karşılanması, ihtiyaç duyulan çeşitli ürünlerin üretimi, dış ödemeler dengesi ve sonuç olarak sosyo-ekonomik gelişmenin sağlanması konusunda teşvik ve destekler önemli bir rol oynamıştır. Ayrıca yatırımlara bağlı olarak sağlanan üretim artışları beraberinde istihdam yaratarak işsizlik sorununun çözümüne de çok önemli katkılar sağlamıştır.

Sanayi sektöründe teşvik ve desteklerle ortaya çıkan gelişmeler pazarlama, lojistik, bankacılık ve otel, restoran ve benzeri hizmet sektörlerinin gelişmesine yardımcı olmuştur. Hizmet sektörünün gelişmesi yeni girişimcilerin yarattığı iş alanları istihdam ve vergi gelirleri yanında bireylerin ihtiyaç duydukları mal ve hizmetlere kolaylıkla ulaşarak toplumsal refahın artmasına destek olmuştur.

Özellikle bazı kamu kurum ve kuruluşları özel sektörün ihtiyaç duyduğu alanlarda destek ve teşvik uygulamalarına yardımcı olmaktadır. Bunlar; Ekonomi Bakanlığı, TÜBİTAK, KOSGEB ve benzeri kuruluşlardır. Bu kurumların teşvik ve destek programlarının en önemli amacı Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin yurtiçinden karşılanması ve bilim ve teknolojide yeniliklerin yapılarak sanayi ve hizmet sektörünün kullanımına sunulmasıdır. Bunun dışında tarım ve Köyişleri Bakanlığı da tarım Sektörünün desteklenmesi için çeşitli destek programları uygulamaktadır. Buradaki amaç gıda güvenliği ve güvenli gıdaya vatandaşların kaliteli ve uygun fiyatla ulaşabilmelerinin sağlanmasıdır.

Türkiye'de Ekonomi Bakanlığı tarafından Yatırımların teşvik edilmesi amacıyla çeşitli desteklemeler uygulanmaktadır. Özellikle sanayi işletmelerinin yapacakları yatırımlar inşaat aşamasından itibaren desteklenmektedir. Bu destekler içerisinde KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirimleri, SGK işveren payı desteği, gelir vergisi stopaj desteği, faiz desteği, yatırım yeri tahsisi ve KDV desteğini içermektedir.

Kaynaklar

http://www.ekonomi.gov.tr, 2016,
www.hazine.gov.tr , 2016).
www.kobi-line.com, 2012).
www.kosgeb.gov.tr, 2016
www.Tubitak.gov.tr,2016
http://www.yoikk.gov.tr, 2016

Olivera-Tanzi Etkisi: Türkiye Üzerine Uygulamalı Bir Analiz

İlter ÜNLÜKAPLAN **Ebru CANIKALP**

Çukurova Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü

Giriş

Devlet kavramının zaman içinde değişikliğe uğraması, devlete yüklenen fonksiyonlar ve görev alanındaki değişimler, izlenen ekonomi politikalarında da farklılıklar yaratmıştır ve bu farklılık devlet bütçesinin politikalarını da etkilemiştir. Devlet izlediği politikalar ile kamu ihtiyaçlarını karşılarken, bu ihtiyaçların finansmanı için ise gelire ihtiyaç duyar. Devlet bütçesi, izlenen ekonomi politik çerçevesinde denk olabileceği gibi fazla ya da açık verebilir. Literatürde devlete yüklenen fonksiyonlar çerçevesinde farklı görüşler mevcuttur.

Klasik iktisatçılar, minimal devlet anlayışını izlerken, kamu harcamalarının az olması gerektiğini ifade ederek, borçlanmaya sebep olacak harcamalara gidilmeden sadece vergilerle finanse edilmesi gerektiğini savunmuşlardır. Denk bütçe anlayışını kabul eden klasikler için, bütçe açık ya da fazlası kabul görmemektedir.

1929 ekonomik buhranı ile birlikte, Klasiklerin ifade ettiği gibi her arzın kendi talebini yaratmadığı görülmüştür. Ekonomide efektif talep eksikliği olması ve ekonomik müdahale olmadan tam istihdama ulaşılamayacağı gerekçesi ile Keynesyen anlayışın döneme hakim olduğunu söylemek mümkündür.

Keynesyen görüş ile ekonomik müdahalelerin ve kamu harcamalarının artması, bütçe açığına neden olurken, oluşan açık enflasyonist ortama zemin hazırlamıştır. Enflasyon oranındaki artışın vergi gelirlerinin reel değerini aşındırması, dolayısıyla da bütçe açığına neden olması bu çalışma kapsamında geçerliliği sınanacak olan Olivera-Tanzi etkisinin teorik ilişkidir.

Çalışmanın ilk bölümünde Olivera-Tanzi etkisinin teorik altyapısı üzerinde durulmakta, ikinci bölümünde ise konu üzerine yürütülmüş uygulamalı çalışmaların sonuçlarına yer verilmektedir. Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise uygulama kısmı olup Ocak 2006-Mart 2016 dönemleri arasında aylık veriler ile bütçe dengesi ve enflasyon arasındaki ilişki zaman serisi yöntemleri ile analiz edilmektedir.

1.Olıvera-Tanzi Etkisinin Teorik Altyapısı

Enflasyon ve bütçe açığı arasındaki ilişkiyi konu edinen Olivera-Tanzi etkisi literatürde önemli yere sahiptir. Anusic ve Svaljek (1996), Olivera-Tanzi etkisinin teorik yapısını Cagan'ın (1956) çalışması ile temellendirir. Cagan (1956), reel para talebini belirleyen temel değişkenin beklenen enflasyon oranı olduğunu belirttiği çalışmasında, enflasyon ve vergi geliri arasındaki ilişkiyi incelemiştir.

π değeri olan enflasyon oranı vergi matrahı ile çarpıldığı için, enflasyon vergisinden elde edilen gelir, bir vergi oranı olarak görülebilir.

1) $m = m_0 e^{-a\pi}$

Denklem 1'de *m* para talebini ifade ederken, *a* beklenen enflasyon oranı karşısında reel para talebinin duyarlılık katsayısına karşılık gelmektedir. Enflasyon vergisinden elde edilen reel gelir ise,

2) $IR = \pi m_0 e^{-a\pi}$

olarak ifade edilmektedir. Enflasyon vergisini maksimum kılan enflasyon oranı $\pi = 1/a$'dır. Bunun anlamı fiyattaki bir birimlik değişmenin para talebinin esnekliği 1'e eşit ise enflasyon vergisinden elde edilen gelirin maksimum olacağıdır.

Tanzi (1978), çalışmasında enflasyon vergisine ek olarak, normal vergi gelirinin enflasyona karşı verdiği tepkiyi Arjantin örneği ile incelemektedir. Tanzi (1978:423), öncelikle vergi sisteminde esneklik konusuna değinmekte ve ihtiyari vergi değişiklikleri sonucu ortaya çıkan gelirleri ihmal etmektedir. Çalışmada, ikinci olarak, yasal sorumluluk oluşturan vergi, verginin tahsil edildiği dönem ile değil, yükümlülüğün oluştuğu dönem ile ilişkilendirilmektedir. Oysa uygulamada bu imkansızdır. Çünkü tüm ülkelerde, vergi tahsilatında gecikmeler yaşanır. Vergilendirme, vergiyi doğuran olay ile gerçekleşir fakat tahsilat aşamasının gerçekleşmesi vergiyi doğuran olay ile aynı anda olmayabilir.

Vergi esnekliğini belirleyen önemli bir etken, verginin düz oranlı ya da artan oranlı olmasıdır. Eğer vergi sistemi artan oranlı ise, fiyatlar genel düzeyi arttığı ya da sabit olduğu bir ekonomik ortamda verginin reel geliri değişmeyebilir. Enflasyonun yüksek olması nedeni ile hükümet kaynak kaybına uğrar. Bu kayıp vergiyi doğuran olayın gerçekleştiği an ile tahsilatın gerçekleştiği an arasındaki farktan daha büyük olacaktır.

Cagan (1956), tahsil edilen normal vergi değerini aşağıdaki şekilde ifade eder.

3) $$T_\pi = \frac{T_0}{(1+\pi)^n}$$

T_0 başlangıç döneminde etkin vergi yükünü ifade ederken, *n* aylık olarak ortalama tahsilat gecikmesini, *b* ise aylık olarak ortalama tahsilat gecikmesinin katsayısını ifade eder.

4) $$T_\pi = T_0 e^{-\beta\pi}$$

(2) ve (4) nolu denklemlerden hareket ile enflasyonist dönemde toplam vergi geliri, denklem (5)'te verilmiştir.

5) $$TR_\pi = \pi m_0 e^{-a\pi} + T_0 e^{-\beta\pi}$$

Toplam geliri maksimize eden enflasyon oranı ise denklem (6)'da gösterilmektedir.

6) $$\pi^* = \frac{1}{a+\beta\frac{T\,(\pi)^*}{IP\,(\pi)^*}}$$

denklem 6 da paydada yer alan ifade,

7) $$\beta\,\frac{T\,(\pi)^*}{IP\,(\pi)^*}$$

pozitif ise, toplam vergi gelirini maksimum kılan enflasyon oranı, reel gelir üzerinde enflasyonun yıkıcı etkisine bağlı olarak belirlenir.

Olivera (1967: 259), çalışmasında, bazı Latin Amerikalı iktisatçıların o dönemde yaşanan sektörel dengesizliği enflasyonist etkiler ile açıkladığını belirtmektedir. Yine bu çalışmada, kamu harcamalarının fiyatlar genel düzeyindeki artışı kamu gelirlerine göre daha hızlı takip ettiği üzerinde durmaktadır. Yazar bu gerçeği üç maddede açıklamaktadır:

(1) Belirli bir dönemde toplanan vergi, kısmen kendisinden daha önce elde edilen vergi gelirine bağlıdır.

(2) Gelirin bazı kaynakları, iç fiyatların ardındaki gecikmeyi konu edinen döviz kuruna bağlıdır.

(3) Devletin yaptığı ödemeler, kamu faydasına karşılık gelen fiyattan çok enflasyon oranına bağlıdır. Bu açıklamalar ile fiyatlar genel düzeyinin mali açık ile olan ilişkisine dikkat çekmektedir.

Tanzi (1977: 154) ise, enflasyonun vergi geliri üzerindeki etkisini iki koşul çerçevesinde değerlendirmiştir. Buna göre verginin tahakkuk ettiği dönemde ödenmesi ve vergi sisteminin esnekliği varsayımının geçerli olması halinde enflasyonun vergi gelirinde artışa neden olacağı ifade edilmektedir. Vergi tahsilat süresinin uzaması veya vergi esnekliğinin 1'e eşit olması ya da vergi esnekliğinin düşük olması durumunda durumun değişeceğini belirten Tanzi (1977; 1978) Olivera'nın (1967) hipotezini desteklemektedir.

Bu açıklamalar doğrultusunda Olivera-Tanzi etkisini, fiyatlar genel düzeyinin optimal oranı aştığında, reel tahsil edilen vergi gelirinin aşınması olarak ifade etmek mümkündür. Tanzi (1978), vergi gelirinde meydana gelen aşınmayı vergi tahsilatındaki ortalama gecikme süresi, enflasyon oranı ve vergi sisteminin esnekliği

ile açıklar. Eğer vergi tahsilatında gecikme süresi kısa ve vergi sisteminin esnekliği 1'den büyük ise, enflasyon reel vergi gelirindeki artışla birlikte yükselecektir. Eğer, vergi tahsilatında gecikme süresi uzun ve vergi sisteminin esnekliği 1'e eşit veya 1'den küçük ise enflasyon reel vergi gelirinde azalmaya neden olacaktır.

Tablo 1'de yer alan matriste, Tanzi (1978) tahsilatta gecikme süresini uzun ve kısa olarak sınıflandırarak esnekliklerine göre 6 kombinasyonu gruplandırmaktadır.

Bu kombinasyonlardan D ve F kombinasyonları sanayileşmiş ülkelerde görülecek iken, A ve C gelişmekte olan ülkelerin tipik bir kombinasyonudur. Vergi sisteminin birim esnek olduğu kısa dönemde D enflasyon reel vergi geliri üzerinde çok az etki yaratacaktır. Vergi sisteminin birden büyük olduğu kısa dönem kombinasyonunda F ise enflasyon reel vergi gelirini artıracaktır. Vergi sisteminin birim esnek olduğu uzun dönem kombinasyonunda C, vergi gelirinde düşüş kaçınılmazdır.

Tablo 1: Uzun ve Kısa Dönemde Tahsilat Gecikme Süresi ile Enflasyon Arasındaki İlişki

	Tahsilat Gecikme Süresi	
Esneklik	Uzun	Kısa
<1	A	B
=1	C	D
>1	E	F

Kaynak: Tanzi (1978)

Olivera-Tanzi etkisinin güçlü olması için (Anusic ve Svaljek, 1996: 78),

- Vergi sisteminin artan oranlılığı düşük olmalıdır. Bunun anlamı fiyat artışı ile normal vergi gelirlerinin esnekliğinin düşük olmasıdır.
- Toplam vergi gelirleri içinde düz oranlı vergiler ile harcama vergilerinin payı yüksek olmalıdır.
- Vergi idarelerinin güçlendirilmesi, vergi cezaların yükseltilmesi ve yasal gecikme süresinin kısaltılması gibi tedbirler alınmalıdır.

Olivera-Tanzi etkisi bütçe açığının artması ile de ilişkilendirilmektedir. Enflasyon, sürdürülemez bir bütçe açığı sorunu yaratır. Nominal kamu harcamaları ile fiyatlar genel düzeyindeki artış oranı aynı ise reel anlamda bir değişme gerçekleşmez. Vergi tabanının genişletilmesine yönelik sınırlı olanakların olduğu, yerli sermayenin yeterince gelişmediği, dış rezervlerin düşük olduğu ekonomik ortamda, devlet kamu harcamalarını finanse etmek için para basma yetkisini kullanacaktır.

Geniş anlamda bütçe harcamalarının bütçe gelirlerinden büyük olması olarak ifade edilen bütçe açığı

$$D_0 = G_0 - T_0$$

olarak formüle edilir. Enflasyonist dönemde ise

$$D_\pi - G_0 - T_\pi$$

$D\pi = D_0 + d(\pi)$,

D= Bütçe açığı

T= Vergi Geliri

G= Hükümet Harcamaları

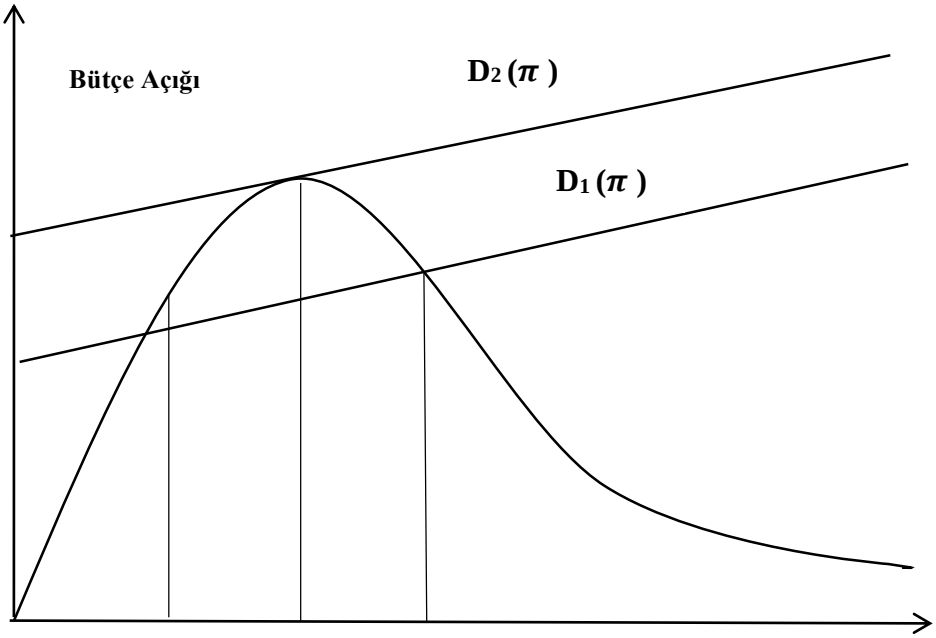
D= Enflasyon oranına bağlı reel açığın bir bölümünü ifade etmektedir.

Gerçek enflasyon gelirleri toplam açık ile eşleştiğinde dengeye ulaşılır. Bütçe açığı, enflasyonun birinci dereceden pozitif türevidir. Yani bütçe açığı ile enflasyon oranı eşanlı artmaktadır.

Şekil 1'de enflasyon ve bütçe açığı arasındaki ilişki görülmektedir. Şekilde görüldüğü üzere iki kesişme noktası vardır. Bu noktalar, enflasyonun en düşük orana sahip olduğu π_N noktası ile enflasyonun en yüksek

orana sahip olduğu π_v noktasıdır. Bu noktaların ikinci türevleri alındığında, enflasyon düzeyinde açığın azalması ve enflasyon vergisinden sağlanması için parasal genişleme olur.

Şekil 1. Enflasyon ve Bütçe Açığı İlişkisi



Kaynak: Anusic ve Svaljek (1996: 80)

Başlangıçtaki mali açık, parasal genişleme ile kapanmayacak kadar yüksek ise, enflasyon oranı için bir denge noktası yoktur. Bu şekilde, mali açık enflasyondan elde edilen gelirden daha yüksek olduğu için sürdürülemez bir hal alır. Enflasyon vergisini maksimize eden enflasyon oranı bu döngüde, mali açığın istenmeyen bir parçası haline gelir. Böyle bir ekonomik ortamda, istikrarlı bir dengeden söz etmek mümkün değildir. Çünkü yaratılan para ile enflasyon derinleşmekte ve bütçe geliri ile bütçe gideri arasındaki bütçe açığı artmaktadır (Choudhry, 1990). Diğer bir ifade ile enflasyon bütçe açığına yol açmaktadır.

2.Literatür

Literatürde enflasyon ve bütçe açıklarını inceleyen çalışmalar yaygın bir tartışma konusudur. Araştırmacılar, farklı ülkeler ve farklı ekonometrik teknikler ile farklı zaman periyodunda enflasyon ve bütçe açığı arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Bu bölümde enflasyon ve bütçe açığını konu edinen ampirik çalışmalara yer verilmektedir. Literatürde bütçe açığı ve enflasyon oranı arasındaki ilişkilerin tespitine yönelik başlıca çalışmalar kronolojik sıra ile açıklanacaktır.

Aghevli ve Khan (1978), 1961-1974 yılları arasında, dört gelişmekte olan ülkede (Brezilya, Kolombiya, Dominik Cumhuriyeti ve Tayland) para arzı ve enflasyon artışları arasındaki ilişkiyi incelemiş ve enflasyon oranı ile bütçe açığı arasında aynı yönlü ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Ahking ve Miller'in (1985), Amerika için yürüttükleri analizde, 1950-1980 yılları boyunca ABD'de bütçe açıkları ve enflasyon arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Otoregresif model çerçevesinde, bütçe açıkları, parasal taban artışı ve enflasyon içsel değişken olarak belirlenmiş olup, 1950'lerde ve 1970'lerde bütçe açığı ve enflasyon arasında çift yönlü nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna ek olarak, 1950'lerde ve 1970'lerde bütçe açığı ile enflasyon arasındaki ilişki olmasına rağmen, 1960'larda bu ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Fischer ve Easterly'nin (1990), enflasyon ve bütçe açıkları arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmada, düşük enflasyon döneminde bu ilişkinin zayıf, hiper enflasyon döneminde ise güçlü olduğunu belirtilirken, bütçe açıklarının enflasyonu artırdığı ve reel vergi gelirini düşürmesi nedeni ile bütçede açık oluştuğunu ve sürdürülebilir bir ekonomide ılımlı bir bütçelemeye gidilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Burdekin ve Wohar'ın (1990), gelişmiş ülkelerde enflasyon oranı ve bütçe açığı arasındaki ilişkiyi analiz ettikleri çalışmalarında, enflasyon oranı ve bütçe açığı arasındaki Fransa ve ABD ekonomileri için aynı yönlü, Japonya, Yeni Zelanda, İngiltere ekonomileri için ise ters yönlü ilişkiye yönelik bulgulara ulaşılmıştır.

Karras (1993), gelişmiş ve gelişmekte olan toplam 32 ekonomiyi konu edinen çalışmasında, bütçe açığının enflasyon, yatırım ve reel çıktı üzerindeki etkilerini araştırmıştır. 1950 ve 1989 yılları arasında yıllık verilerin kullanıldığı çalışmada, bütçe açıklarının monetizasyon yaratmadığı ve bu nedenle parasal genişleme yolu ile enflasyon oluşmayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Yine çalışmada, bütçe açığının, toplam talep yetersizliği olsa bile enflasyonla ilişkilendirilemeyeceği belirtilmektedir.

Hondroyiannis ve Papapetrou (1994), Yunanistan ekonomisi için 1960-2002 yılları için yıllık verilerle çalışmış olup, bütçe açığı ve enflasyon arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme yöntemi ile analiz etmiştir. Çalışma sonucunda, Yunanistan ekonomisi için bütçe açığı ve fiyatlar genel düzeyi arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu, buna ek olarak bu iki değişken arasındaki çift yönlü nedensellik olduğu Engle-Granger nedensellik testi ile doğrulanmıştır.

Metin'in (1998), Türkiye'de enflasyon ve bütçe açığını analiz ettiği çalışmasında çok değişkenli regresyon analizi kullanmıştır. 1950-1987 dönemi için yıllık verilerin baz alındığı çalışmada, bütçe açığı, enflasyon oranı, GSMH ve parasal taban değişkenleri kullanılmış ve bütçe açığı ile enflasyon oranı arasında aynı yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Egeli (1999), yürüttüğü yatay kesit analizinde, enflasyon, kamu harcamaları, faiz oranları, dış borçlar ve kişi başına milli gelirin bütçe açıkları üzerindeki etkilerini çoklu regresyon modeliyle incelemiş olup, Dünya Bankası verileri ile 23 gelişmekte olan ülke analiz edilmiş ve enflasyonun, bütçe açıklarını azaltıcı etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Solomon ve Wet'in (2004), kamu kesimi açıkları ile enflasyon arasındaki ilişkiyi konu edindikleri çalışmada, 1967-2001 yılları arasında Tanzanya için yıllık veriler ile çalışılmış ve analiz sonucunda ilgili değişkenler arasında pozitif korelasyona ulaşılmıştır. Yine çalışmada, Tanzanya'da enflayon üzerinde bütçe açığının önemli bir etkisi olduğu ve bu ilişkinin uzun dönemde parasal tarafsızlık varsayımı ile inkar edilemeyeceği belirtilmektedir.

Beşer (2007), bütçede yer alan kamu gelirleri kaleminde ortalama gecikmelerin hesaplanması için yeterli yıllık veri olmaması nedeni ile yaptığı ekonometrik çalışma ile küçük örneklem sapması düzeltilmiş Bootstrap VAR tahmincileri kullanılarak enflasyon ve bütçe açığı arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Yürütülen uygulamalı analiz sonucunda yazar, Tanzi etkisinin Türkiye örneğinde istatistiksel olarak önemli olduğunu ortaya koyarak bu durumu hem yüksek enflasyonla hem de vergi sisteminde uzun gecikme süreleriyle ilişkilendirmektedir.

Abdioğu ve Terzi (2009), 1975-2005 dönemi için Türkiye ekonomisinde bütçe açığı ve enflasyon arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmacılar yaptıkları sınır testi ile uzun dönemde enflasyon oranı ile bütçe açıkları arasında ters yönlü ilişki söz konusu olduğunun ve Patinkin etkisinin Tanzi etkisinden daha baskın olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Habibullah, Cheah ve Baharom (2011), Granger nedensellik testini kullandıkları çalışmalarında 1950-1999 yılları arası yıllık veriler ile 13 Asya ülkesi üzerine çalışma yapmışlardır. Çalışmada enflasyon ile bütçe açığı arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ve Asya'da gelişmekte olan ülkelerde bütçe açığı sorunun temelini enflasyon ile ilişkilendirilmektedir.

Tiwari vd. (2012), 1970-1971 ile 2008-2009 dönemleri arasında Hindistan'da, kamu harcamaları, bütçe açığı, enflasyon ve para arzını analiz etmişlerdir. Araştırmacılar bu çalışmada Augmented DickeyFuller (ADF) ve Phillip-Perron (PP) testini kullanmış ve bütçe açığını etkileyen önemli değişkenlerin para arzı ve kamu harcamaları olduğu, enflasyonun bütçe açığını önemli ölçüde etkilemediği sonucuna ulaşmışlardır.

Oladipo ve Akinbobola (2011), Nijerya için bütçe açığı ve enflasyon oranı arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında Granger nedensellik testi çerçevesinde enflasyondan bütçe açığına doğru bir ilişki olmadığı fakat bütçe açığından enflasyona doğru ciddi bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bunun anlamı, Nijerya'da bütçe açığından enflasyona tek yönlü bir nedensellik olmasıdır. Yine çalışmada, Nijerya ekonomisinde döviz kuru dalgalanmaları boyunca doğrudan ya da dolaylı olarak bütçe açığının enflasyonu etkilediğini belirtmektedir.

Biçen vd.'nin (2015), Türkiye ekonomisi için 1999-2014 dönemine ait üçer aylık verilerin kullanıldığı çalışmalarında enflasyonla bütçe gelirleri ve enflasyonla bütçe harcamaları arasındaki ilişkileri ARDL Sınır Testi yaklaşımı ve Hsiao Nedensellik Testi ile incelemişlerdir. Analiz sonucunda, Türkiye'de görülen enflasyonun hem bütçe gelirlerinin hem de bütçe harcamalarının reel değerini azaltmadığına yönelik bulgulara ulaşmışlardır.

3. Uygulama

3.1. Veri Seti

Çalışmada kullanılan enflasyon verileri, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden (EVDS)'den, bütçe dengesi verileri Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü (BUMKO)'nden alınmış olup analiz dönemi Ocak 2006- Mart 2016 dönemini kapsamaktadır. Çalışmanın analize konu olan kısmının 2006 yılında başlamasının sebebi, 2003 yılında kabul edilen 5018 sayılı Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanunun yürürlüğe girmesi, bütçeden çıkarılan kalemlerin olması ve 2005 yılında Analitik Bütçeleme Sistemine geçiş sürecidir. 5018 sayılı Kanunun bazı maddelerinin yeniden gözden geçirilmesi gerekçesi ile 01.01.2006 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiş ve bütçelemede yapısal ve ilkesel farklılıklara gidilmiştir. Bu nedenle çalışmaya konu olan bütçe dengesi verilerinin kıyaslanabilir olması açısından analiz 2006 yılından itibaren başlamaktadır.

3.2. Birim Kök Testi

Çalışmada yer alan değişkenlere ilişkin veriler için, öncelikle verilerin durağanlık özellikleri incelenecektir. Bilindiği gibi durağan olmayan diğer bir ifadeyle birim kök içeren verilerle yapılacak ekonometrik analizler yanıltıcı sonuçlara neden olabilir. Analizlerde kullanılan verilerin birim kök içerip içermediği diğer bir ifadeyle durağan olup olmadığı tarafından birim kök testi aracılığıyla analiz edilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 2'de gösterilmiştir.

Değişkenlere ait ADF birim kök testleri kök testi sonuçları sabitli, sabitli-trendli ve sabitsiz ve trendsiz olmak üzere Tablo 2'de yer almaktadır. Her iki değişken için düzeyde yapılan birim kök testleri sonuçları düzeyde ve sabit, sabit ve trendli ve sabitsiz ve trendsiz için birim kök içermediği yani durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 2: ADF Birim Kök Testi

Değişken			Sabit ve Trendli	Sabit	Sabitsiz ve Trendsiz
Bütçe Dengesi	Düzey		-5.5435 (2)	-5.5368 (2)	-3.8547 (2)
Enflasyon	Düzey		-7.9733(3)	-7.9759 (3)	-7.9759 (5)
		%1	-4.0397	-3.4880	-2.5855
Kritik Değerler		%5	-3.4493	-2.8867	-1.9436
		%10	-3.1499	-2.5802	-1,6148

Not: Parantez içindeki değerler Schwarz kriterine göre belirlenmiş gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Seviyede durağan bulunan seriler arasındaki dinamik ilişkiler, Granger nedensellik, etki-tepki ve varyans ayrıştırma analizleri VAR yöntemi kullanılarak incelenmiştir. VAR analizinde gecikme uzunluğunu doğru olarak saptamak çok önemlidir, bu kapsamda optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesinde birim kök sınamalarında olduğu gibi *Schwarz* kriterinden yararlanılmış ve optimal gecikme sayısı 2 olarak saptanmıştır.

Tablo 3: VAR Granger Nedensellik Testi

	Örneklem: 2006M01 2016M03		
	İçerilmiş Gözlem: 117		
	Bağımlı Değişken: Bütçe Dengesi		
	Chi-sq	df	Prob.
Enflasyon	24.04997	2	0.0000
	Bağımlı Değişken: Enflasyon		
	Chi-sq	df	Prob.
Bütçe Dengesi	12.86393	2	0.0016

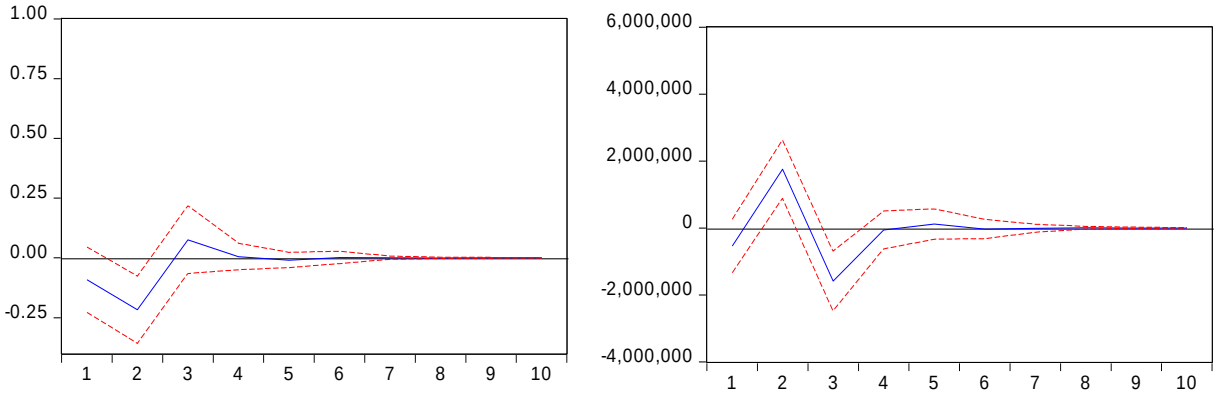
Optimal gecikme uzunluğu belirlendikten sonra ilk olarak değişkenler arasındaki olası nedensellik ilişkisi saptanmaya çalışılmış ve elde edilen bulgular Tablo 3'de sunulmuştur.

VAR analizine dayalı Granger nedensellik testi sonuçları iki değişken arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir.

3.3. Etki-Tepki Analizleri

Değişkenler arasında nedensellik ilişkisi incelendikten sonra değişkenler arasındaki dinamik etkileşimleri tespit etmek için etki tepki analizinden yararlanılmış ve değişkenlere verilen bir şok karşısında diğer değişkenin verdiği tepkiyi gösteren grafikler sunulmuştur.

Şekil 2: Enflasyon ve Bütçe Dengesi Arasındaki Dinamik Etkileşimler



a. Bütçe Dengesindeki Değişime Enflasyonun Tepkisi b. Enflasyondaki Değişime Bütçe Dengesinin Tepkisi

Şekil 2'de görüldüğü üzere, bütçe dengesinde yaşanan bir şokun enflasyonda ilk iki dönem azalış yarattığı, ikinci dönemden sonra artış eğilimi olduğu gözlemlenmektedir. Üçüncü dönemde ise, yaşanan şok ile enflasyonun zirve noktasında olduğu dikkat çekerken, diğer dönemlerde durağan bir artış yaşanmaktadır.

Enflasyonda yaşanan bir şokun bütçe dengesindeki etkisi ise ilk iki dönem için artış gösterse de, ikinci dönemin sonunda azalan bir seyir izlemekte ve üçüncü dönemde dip noktasında olduğu dikkat çekmektedir. Diğer dönemlerde ise durağan bir artış yaşanmaktadır.

3.4. Varyans Ayrıştırma Analizleri

Varyans ayrıştırması, her bir değişkenin tahmin hata varyansının sistemdeki diğer şoklara ve kendi şoklarına bağlı olarak ortaya çıktığını gösterir. Tablo 4'de bütçe dengesinin ve enflasyonun varyans ayrıştırması on dönemlik varyans ayrıştırma sonuçları ile görülmektedir.

Tablo 4: Varyans Ayrıştırma Sonuçları

Bütçe Dengesi'nin Varyans Ayrıştırması			Enflasyon'un Varyans Ayrıştırması		
Dönem	Bütçe Dengesi	Enflasyon	Dönem	Bütçe Dengesi	Enflasyon
1	100.0000	0.000000	1	1.530618	98.46938
2	89.09852	10.90148	2	8.773805	91.22620
3	81.71852	18.28148	3	9.261922	90.73808
4	81.73085	18.26915	4	9.263250	90.73675
5	81.69856	18.30144	5	9.272449	90.72755
6	81.69499	18.30501	6	9.272411	90.72759
7	81.69476	18.30524	7	9.272483	90.72752
8	81.69470	18.30530	8	9.272489	90.72751
9	81.69470	18.30530	9	9.272490	90.72751
10	81.69470	18.30530	10	9.272490	90.72751

Tablo 4'den de görüldüğü üzere varyans ayrıştırma sonucuna göre hem bütçe dengesinin hem de enflasyonun hata varyansında, değişkenlerin birbiri üzerinde etkili olduğu gözlemlenmektedir.

Bütçe dengesi hata varyansının ikinci döneminde %89'u kendisi, %11'u enflasyonla açıklanırken, üçüncü dönemde %82'i kendisi, %18'i enflasyonla açıklanmaktadır. Benzer şekilde, enflasyon hata varyansının ilk dönemde %98'i kendisi, %2'si bütçe dengesini, üçüncü dönemde %91'i enflasyonun kendisini, %9'u bütçe dengesini açıklamaktadır.

4. Sonuç Ve Değerlendirme

Bu çalışmada Türkiye'de Ocak 2006- Mart 2016 döneminde aylık veriler ile bütçe dengesi ile enflasyon arasındaki ilişkiyi Tanzi etkisi çerçevesinde incelemek için VAR analizi çerçevesinde Granger nedensellik, etki tepki ve varyans ayrıştırma analizleri kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda, Türkiye'de bütçe açığı ile enflasyon arasında çift yönlü ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifade ile zaman serisi analizi sonuçları Türkiye için Olivera-Tanzi Etkisi'nin geçerliliğini doğrulamıştır.

Bulunan bu uzun dönemli ilişkiyi, Tanzi etkisinin teorik unsurları doğrultusunda, Türkiye'de tahsilat süresinin uzunluğu, enflasyon oranı ve vergi sisteminin esnekliği ile açıklamak mümkündür.

Türkiye'de tahsilat süresini incelemek için, Dünya Bankası tarafından yayınlanan İş yapma endeksinin kriterlerinden birisi olan tahsilat hızına ilişkin endeks incelenebilir. 2014- 2015 verilerine göre bir değerlendirmede bulunacak olursa Kuzey Amerika bölgesinde ortalama tahsilat hızı 197 saat, Avrupa Birliği 173 saat ve yüksek gelir grubunda yer alan OECD ülkelerinde ise 176,6 saat, iken Türkiye'de vergi ödeme süresinin daha uzun olduğu dikkat çekmektedir. Türkiye'de bu süre 2006- 2007 yılında 254 saat, 2008- 2009- 2010 yıllarında 223 saat, 2011 ve 2015 yılları arasında ise 226 saat olarak gözükmektedir (Doing Business, 2015). Ayrıca veriler göstermektedir ki, 2014 yılında dünya ekonomilerinde genel olarak tahsilat süresi iki saat kadar azalmıştır (Doing Business, 2015). Tahsilat süresinin kısalması ise Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından vergi gelirinin reel değerinin enflasyondan daha az etkilenerek hazineye girmesi anlamına gelmektedir. Bu hususta literatürde Olivera- Tanzi Etkisi diye anılan ve enflasyonun vergi gelirlerinin reel değerini aşındıracağı tezine dayanan etkiyi ortaya çıkaran üç nedenden birisinin de vergilerin tahsilat sürelerinin uzunluğu olduğu görülecektir (Şen, 2003: 3).

İkinci unsur olarak bütçe gelirleri ve enflasyon oranı dönemsel olarak incelenmelidir. Özellikle 2005 yılından sonraki süreçte vergi tahsilat rakamlarının hızla arttığı 2010 yılından sonra ise vergi denetim biriminin daha düzenli bir yapıya kavuşturulmasının da bu hususta etkisinin olduğu düşünülebilir. 2001 yılına kadar tahsilat artışının enflasyon oranındaki artıştan kaynaklandığı ancak 2005 yılından sonraki süreçte reel bir artış ivmesinin yakalandığı görülecektir. Bununla birlikte 2001 yılına kadar ki süreçte vergi gelirlerinin oranının genel bütçe içerisindeki payının sürekli bir azalma eğilimindeyken 2005 sonrası süreçte oranın tekrar artmaya başladığı ve 2015 yılında oranın %88'e yükseldiği görülmektedir (www.gib.gov.tr)

Son olarak Türk vergi sistemi esnekliğini yine vergi tahsilat süresi ile açıklamak mümkündür. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde vergi tahsilat süresi kısa olmadığı için, vergi sisteminin esnek bir yapıya sahip

olmadığını söylemek mümkündür. Zira, genel bütçe vergi gelirlerinin gayrisafi yurtiçi hasılaya (1998 bazlı) göre esnekliği 2015 yılı için 1.35 olarak gerçekleşmiş olup (www.gib.gov.tr) belirtilmiş olan diğer iki unsur ile birlikte Türkiye'de enflasyon oranı ve bütçe dengesi arasındaki çift yönlü ilişkinin varlığını ortaya koyan Olivera-Tanzi Etkisinin kuramsal öngörülerini desteklemektedir.

Kaynakça

Abdioğlu Z., Terzi H. (2003). "Enflasyon ve Bütçe Açıkları İlişkisi: Tanzi ve Patinkin Etkileri", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, cilt.23, 195-211.

Aghevli, Bijan B., ve S. Mohsin Khan. (1978). "Government Deficit and Inflationary Process in Developing Counties." IMF Staff Papers 25 (September), 383- 416.

Ahking, F. W., ve Miller, S. M. (1985), "The Relationship Between Government Deficits, Money Growth and Inflation," Journal of Macroeconomics, 7, 447-467.

Anusic, Z. Ve Svaljek S. (1996). "Olivera-Tanzı Effect: Theory And It's Manifestation In The Croatian Stabilization Programme" Croatian Economic Survey, No.3, 73-102.

Beşer, M.K. (2007), "Bootstrap Var Modeller ve Türkiye'de Tanzi Etkisi", ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 3, Sayı 6, 89–108.

Biçen, Ö., Görüş, M.Ş. ve Türköz, K. (2015). "Olivera-Tanzi ve Patinkin Etkilerinin Türkiye'de. Geçerliliğinin İncelenmesi". Maliye Dergisi, 168, 170-185.

BUMKO. (2015). http://www.bumko.gov.tr/

Burdekin, C.K.R., ve Wohar, E.M. (1990). "Monetary Institutions, Budget Deficits And In Inflation: Empirical Results For Eight Countries". European Journal of Political Economy, 6, 531-551.

Cagan, P. (1956). "The Monetary Dinamics Of Hyperinflation", The Theory Of Inflation İçinde, Michael Parkin (Ed.), 185-278.

Choudhry, N. N. (1990). "Fiscal Revenue and Inflationary Finance", IMF Working Paper, WP/90/48.

Doing Business, Doing Business Playing Taxes 2015, World Bank Group. Washington, DC, 2015, ss. 3- 138; http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/turkey#paying-taxes, (ET. 21.05.2015).

Egeli, H. (1999). "Gelişmekte Olan Ülkelerde Bütçe Açıkları". Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve Ðdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4 (2), 293- 303.

Fischer, S. ve Easterly, W. (1990). "The Economics of the Government Budget Constraint," World Bank Research Observer, July.

Gelir İdaresi Başkanlığı, www.gib.com

Habibullah, M.S., Cheah, C.K. ve Baharom, A.H. (2011), "Budget Deficits and Inflation in Thirteen Asian Developing Countries", International Journal of Business and Social Science, 2(9), 192-205.

Hondroyiannis, G. ve Papapetrou, E. (1997) "Are Budget Deficits Inflationary? A Cointegration Approach", Applied Economics Letters, 4(8), 493- 496.

Karras, G (1993), "Money, Inflation, and Output Growth: Does the Aggregate Supply-Aggregate Demand Model Explain The International Evidence?", Weltwirtschaftliches Archiv, 129 (4), 662-674.

Metin, K. (1998) "The Relationship Between Inflation and the Budget Deficit in Turkey", Journal of Business and Economic Statistics, 16(4), 412- 422.

Olivera, J. H. G. (1967). "Money, Prices and Fiscal Lags: A Note on the Dynamics of Inflation", Banca Nazionale del Lavaro, Vol: 20, September.

Oladipo, S. O. ve Akınbobola, T. O. (2011). "Budget Deficit and Inflation in Nigeria: A Causal Relationship", Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences, 2 (1): 1-8.

Solomon, M. J. ve Wet W. (2004). "The Effect of Budget Deficit on Inflation: The Case of Tanzania", Sajems NS, 7(1), 100- 116.

Şen, H. (2003). "Olivera- Tanzi Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Çalışma", Maliye Dergisi, Sayı: 144, Eylül-Aralık.

Tanzi, V. (1977), 1Inflation,Langs in Collection, and the Real Value of Tax Revenue", IMF Staff Papers, Vol: 24, pp.154-167.

Tanzi, V. (1978). "Inflation, Real Tax Revenue, And The Case For Inflationary Finance: Theory With An Application To Argentina", IMF Staff Papers, Vol. 25, No. 3, 417-451.

Tiwari, A., Tiwari, A. ve Pandey, B. (2012), "Fiscal Deficit and Inflation: What Causes What? The Case of India", Journal of International Business and Economy, 13(1), 57-81.

T.C. Merkez Bankası Web Sitesi, www.tcmb.gov.tr.

Karizmatik Gücün Örgütsel Bağlılığa Etkisi Üzerine Bir Araştırma

Mehmet KIZILOGLU

Pamukkale Üniversitesi

Özet: Hızlı değişimlerin ve yoğun rekabetin yaşandığı günümüzde güç kavramı eskisinden daha çok önem kazanmıştır. Liderlerin sergiledikleri liderlik davranışları, kullandıkları güç kaynakları ve bu konudaki başarıları, etkiledikleri grupların başarısını da beraberinde getirmektedir. Bu güç kaynaklarından bir de karizmatik güçtür. Karizmatik güç, liderin sahip olduğu kişilik özellikleri ile izleyenlerini etkileme gücünü ifade eder. Lidere duyulan hayranlığın derecesi veya astların liderle kendilerini özdeşleştirme dereceleri arttıkça liderin karizmatik gücü daha etkili olur. Bu tarz liderlerde rastlanan güçlü ortak kişilik özellikleri, özgüven, cesaret, izleyenleri üzerinde hayranlık uyandırma, ikna ve motive etmedir. Liderlerin karizmatik güç kaynağını kullanmaları çalışanların örgüte olan bağlılığını olumlu yönde etkilemektedir. Örgütsel bağlılık, çalışanların örgütsel amaç ve değerleri kabul etmesi, bu amaçlara ulaşılması yönünde çaba sarf etmesi ve kurum üyeliğini devam ettirme arzusudur. İki kavram arasındaki ilişkiye bakıldığında karizmatik gücün örgütsel bağlılık üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu çalışma kapsamında araştırma verileri Denizli'de, Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı okullarda çalışan öğretmenlere uygulanan anketlerle elde edilmiştir. Bu kapsamda değerlendirilmek üzere 152 ankete ulaşılmıştır. Elde edilen veriler değerlendirilip karizmatik güç ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişki değerlendirilmiş ve karizmatik gücün örgütsel bağlılığı olumlu yönde bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Güç, Karizmatik Güç, Örgütsel Bağlılık

1. Giriş

Güç kavramı, örgütlerin vazgeçilmez gerçeğidir. Güç kavramı, üzerinde çok çalışılan bir olgu olmamakla beraber çok merak edilen bir konu haline gelmiştir. Örgütlerde liderlerin kullandığı güç kaynakları mevcuttur. Literatürde güç kaynaklarının çeşitliliği nedeniyle birçok sınıflama yapılmıştır. Örgütteki farklı güç unsurlarının bir bütün olarak ele alınarak incelenmesi French ve Raven'in (1959; 1998) çalışmaları ile bir bütünlük kazanmıştır. French ve Raven'in yaptığı sınıflamadaki güç türleri ödüllendirme gücü, zorlayıcı güç, yasal güç, uzmanlık gücü, karizmatik güç ve bilgiye dayalı güç olarak belirtilmektedir. Bu güç kaynaklarından biri olan karizmatik gücün mistik bir yanı olması nedeniyle diğerlerinden ayrılmaktadır. Bu nedenle çalışmada karizmatik güç olgusu üzerinde durulmuştur.

Diğer taraftan örgütsel bağlılık ise çalışanların örgütte kalma isteklerini sürekli dinamik tutmalarında, örgütün amaçlarını benimsemelerinde, örgütle ilgili bütün faaliyetlere isteyerek katılmalarında, örgüt için hem yaratıcı hem de yenilikçi bir anlayışa sahip olmalarında önemli bir olgudur. Çalışanların kendilerini örgütün bir parçası olarak hissetmeleri ve örgütün sahip olduğu niteliklerin çalışan tarafından benimsenmesi örgütler için büyük bir öneme sahiptir. Bunu sağlayacak kişiler liderler veya yöneticilerdir. Liderlerin çalışanlar üzerinde bir etki sağlamasında kullandığı güç kaynaklarından biri de karizmatik güçtür. Eğer bir lider karizmatik bir güce sahipse çalışanlar üzerinde daha etkili ve kalıcı bir bağlılık oluşturabilir. Bu çalışmada da karizmatik gücün örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır.

2. Karizmatik Güç

Karizmatik güç 'bir kişide sahip olunması istenilen özellikler ve imkanlar' olarak tanımlanmaktadır (Stoner ve Freeman, 1992). Çalışanlar, bu güce sahip üstlerine saygı ve hayranlık duyarlar. Karizmatik güç, kişisel gücün arttırılmasında önemli bir güçtür. Karizmatik lider, astları tarafından genellikle yanlış yapmayan, namuslu, erdemli ve bilgili bir insan olarak görülür (Rudolph ve Peluchette, 1993). Karizmatik güce sahip liderlerin kitle üzerindeki etkileri, bir zorlamadan ziyade iknaya, uyandırdıkları güven düzeyine, kitlelerin gönüllü rızasına, insanlarla kurdukları ilişki ve iletişim biçimine bağlı görülmektedir (Bilgin, 1997).

Liderin karizmasının daha da arttığı durumlar; çalışanların lidere olan hayranlıklarının artması ve kendilerini onunla özdeşleştirme isteği ve de ona duyulan hayranlığın derecesi arttıkça oluşan durumlardır (Bakan ve Büyükbeşe, 2010). Bu güce sahip olan yöneticiler, çalışanları üzerinde özdeşleşme, hayranlık

duyma ve kendilerini onunla tanımlama (Greenberg ve Baron, 1997) gibi özellikler oluşturmasının yanında yeni amaçlar ve yeni umutlar yaratmalarını ve bunlara ulaşmaları için başarı göstermelerini sağlayabilirler (Karaman, 1999: 59).

3. Örgütsel Bağlılık

Örgütsel bağlılık konusundaki ilk tanımlamalardan birisi Grusky tarafından 1966 yılında yapılmıştır. Söz konusu yazara göre örgütsel bağlılık, 'bireyin örgüte olan bağının gücü'dür. Örgütsel bağlılık, örgütün sahip olduğu niteliklerin birey tarafından özümsenmesi ve kabul edilmesidir (O'Reilly ve Chatman 1986). Örgütsel bağlılığı, çalışanın örgüte olan psikolojik yaklaşımı olarak ifade eden Meyer ve Allen (1991) bu olguyu çalışan ile örgüt arasındaki ilişkiyi yansıtan, örgüt üyeliğini devam ettirme kararına yol açan psikolojik bir durum olarak tanımlamıştır. Ayrıca Meyer ve Allen (1991) örgütsel bağlılıkla ilgili kapsamlı ve bütünleşik bir model geliştirmişlerdir. Örgütsel bağlılıkla ilgili öne sürülen modeller arasında en yaygın kabul görmüş olan bu modele göre örgütsel bağlılık, duygusal, devamlılık ve normatif bağlılık alt boyutlarının bir birleşimidir (Allen ve Meyer, 1990).

Duygusal bağlılık, çalışanın örgüt ile kurduğu duygusal bağı, örgüt ile birlikte tanımlanmayı ve örgüte katılımını ifade etmektedir (Meyer vd., 2002). Duygusal bağlılığı yüksek olan bireyler 'istedikleri için' örgütte kalırlar ve örgütün çıkarları için büyük çaba göstermeye istekli olurlar (Uyguç ve Çımrın, 2004). Devamlılık bağlılığı, örgütten ayrılmanın maliyetinin yüksek olacağının düşünülmesi nedeniyle örgüt üyeliğinin sürdürülmesi durumudur (İlsev, 1997). Bu durumda çalışan, örgüte fazlasıyla zaman ve çaba harcadığını, yatırım yaptığını ve bunun sonucu olarak da örgütte kalması gerektiğini düşünmektedir (Bayram, 2005). Normatif bağlılık ise, örgütte kalma yönünde algılanan bir zorunluluğu ifade etmektedir (Meyer vd., 2002). Bu durumda çalışan örgütte çalışmayı kendisi için bir görev olarak görmekte ve örgütüne bağlılık göstermenin 'doğru' olduğunu düşünmektedir. Çalışanların örgüte bağlılığı duygusal, devamlılık ve normatif bağlılık boyutlarından kaynaklanmaktadır. Bu üç boyutun birincisinde örgütte kalma güdüsü isteğe, ikincisinde ihtiyaçlara ve üçüncüsünde ise yükümlülüğe dayanmaktadır (Obeng ve Ugboro 2003).

4. Araştırmanın Amacı Ve Önemi Ve Yöntemi

Günümüzde hızla değişen çevre koşulları, artan rekabet, sürekli farklılaşan bireysel ihtiyaçlar gibi nedenlerle çalışanları örgütte tutmak giderek zorlaşmaktadır. Bir çalışanın yetiştikten ve ortama uyum sağladıktan sonra işten ayrılması örgüte yüksek maliyetler getirmektedir. Bunun için çalışanların örgütte kalmalarını ve örgüte olan bağlılığını devam ettirebilmek için örgütler büyük çaba harcanmaktır. Çünkü örgütlerin fonksiyonlarını etkin bir şekilde yerine getirebilmeleri için çalışanlarını örgüte bağlamaları gerekmektedir. Bu anlamda değerlendirildiğinde karizmatik bir güce sahip liderin örgüt çalışanları üzerinde önemli bir etkisinden söz etmek mümkündür. Karizmatik güce sahip liderler çevresi tarafından sevilen, sayılan, model alınan, güven ve hayranlık duyulan ve bağlılık hissedilen insanlardır (Hoy ve Miskel, 2010). Bu durumda karizmatik güce sahip liderler çalışanların örgütsel bağlılığını sağlamada önemli bir etkiye sahiptirler. Tüm bu unsurlar çerçevesinde bu araştırmanın amacı, öncelikli olarak Denizli'de Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı okullarda çalışan öğretmenlerin karizmatik güç algılarını ve karizmatik güç algısının örgütsel bağlılık ve alt boyutlarını nasıl etkilediğini ortaya koymaktır.

5. Araştırmanın Yöntemi

Karizmatik güç ve örgütsel bağlılık ile ilgili literatür incelenmiştir. Araştırma verilerinin toplanması amacı ile anket yöntemi kullanılmıştır. Daha önce yapılan çalışmalardan yararlanılarak karizmatik güç ve örgütsel bağlılık anketleri oluşturulmuştur. Anketlere faktör analizi ve güvenilirlik testi uygulanmıştır. Araştırma anketi üç kısımdan oluşmaktadır. Anketin birinci ve ikinci kısımları 5' li likert ölçeğine göre oluşturulmuştur. Anketin birinci kısmında Raven vd. (1998) tarafından geliştirilen örgütsel güç ölçeğinden 'karizmatik güç' ile ilgili olan 5 ifade yer almaktadır. İkinci bölümde Meyer, Allen ve Smith (1993) tarafından geliştirilen ve duygusal, normatif ve devamlılık bağlılığını ölçmek için literatürde yaygın bir şekilde kullanılan

(Özdevecioğlu, 2003; Gül ve Oktay, 2003; Yaylı ve Çöp, 2009) Örgütsel Bağlılık Ölçeği yer almaktadır. Toplam 18 ifadeden oluşan Örgütsel Bağlılık Ölçeği'nde her bir bağlılık türü 6 ifade ile değerlendirilmektedir. Katılımcılardan anketi oluşturan ifadelere için "1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum" seçeneklerinden en uygun olanını işaretlemeleri istenmiştir. Anketin son kısmında ise araştırma yapılan örgütlerin demografik özelliklerini belirlemeye yönelik toplam 6 soru yer almaktadır. Karizmatik gücün örgütsel bağlılık üzerindeki etkisini ortaya çıkarabilmek amacıyla ise regresyon analizi yapılmıştır. Araştırma verilerinin analizinde SPSS paket programı kullanılmıştır.

6. Araştırmanın Bulguları

Bu kısımda öncelikli olarak örnekleme ait özellikler verilmiştir. Bununla birlikte anket formunun güvenilirliği ve geçerliği test edilmiş ve son olarak da karizmatik gücün örgütsel bağlılık ile olan ilişkileri ortaya konulmuştur.

6.1. Araştırma Örnekleminin Özellikleri

Anket çalışması sonucunda toplam 152 geçerli anket formu elde edilmiştir. Bu anketlerin verilerine ilişkin istatistiksel sonuçlar aşağıda Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1. Araştırmaya Katılanlara İlişkin Demografik Bulgular

Cinsiyet	n	%	Öğrenim Durumu	n	%
Bay	94	61,8	Lisans	121	79,6
Bayan	58	38,2	Yüksek Lisans	28	18,5
Yaşı	n	%	Doktora	3	1,9
25-30	38	25,0	Medeni Durumu	n	%
31-40	63	41,5	Evli	103	67,8
41-50	29	19,0	Bekar	40	26,3
51 ve üzeri	22	14,5	Boşanmış	9	5,9
Toplam Çalışma Süresi	n	%	Bulunduğu Okulda Çalışma Süresi	n	%
1-5 yıl	27	17,8	1 yıldan az	15	9,9
6-10 yıl	62	40,8	1-3	41	27,0
11-20 yıl	38	25,0	4-6	56	36,8
21 yıl ve üzeri	25	16,4	7-10	26	17,1
			10 yıl ve üzeri	14	9,2
Total	152	100	Total	152	100

Araştırmaya katılan çalışanların eğitim durumları itibari ile dağılımına bakıldığında; yaklaşık %79,6'lık kısmın lisans ve %18,5'inin de yüksek lisans mezunu olduğu tespit edilmiştir. Çalışanların yaşlarına göre dağılımlarına bakıldığında yoğunluklu olarak 25-40 yaş grubu arasında ve oranın da %66 civarlarında olduğu görülebilmektedir. Araştırmaya katılan çalışanların cinsiyet gruplarına göre dağılımı incelediğinde, %61,8'lik çoğunluğun bay olduğu, bayanların ağırlığının ise %38,2'lik bir orana sahip olduğu tespit edilmiştir.

Çalıştıkları kurumlarındaki iş tecrübelerine bakıldığında, %10'unun 1 yıldan az, %27'sinin 1-3 yıl arasında, %37'sinin 4-6 yıl arasında, %17'sinin 7-10 yıl arasında ve %9'unun 10 yıl ve üzeri yıldan beridir bulunduğu okulda çalışmaya devam ettikleri görülmektedir. Mesleki iş tecrübelerine bakıldığında ise; %18'inin 1-5 yıl arasında, %41'inin 6-10 yıl arasında, %25'inin 11-20 yıl arasında ve %16'sının 21 yıl ve üzeri mesleki iş tecrübelerine sahip olduğu belirlenmiştir.

6.2. Anket Formunun Güvenilirliği ve Geçerliği

Karizmatik güç ve örgütsel bağlılığı ölçmeye yönelik kullanılan ölçekler güvenilirlik testinden geçirilmiş ve karizmatik gücü ölçmek için oluşturulan 5 soru ile örgütsel bağlılık ölçeğinde yer alan 18 soru da beklenen güvenilirlik düzeylerini sağladığı için herhangi bir soru çıkarılmamıştır. Bu ölçeklere ilişkin güvenilirlik analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda yer almaktadır.

Tablo 2. Karizmatik Güç ve Örgütsel Bağlılık Anketi Güvenilirlik Sonuçları Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

	Soru Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Alpha
Karizmatik Güç	5	3,96	4,856	0,862
Örgütsel Bağlılık	18	3,75	5,519	0,753

Yukarıda yer alan tabloda karizmatik güç ve örgütsel bağlılık ölçeklerine ait güvenilirlik katsayılarını gösteren alpha değerinin 0,6'nın üzerinde ve araştırma için kabul edilebilir bir değere sahip olduğu görülebilmektedir.

Tablo 3. Örgütsel Bağlılık Alt Faktörlerinin Ortalama, Standart Sapma ve Alpha Katsayı Değerleri

	Soru Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Alpha Katsayısı
Duygusal Bağlılık	6	3,89	4,371	0,792
Devamlı Bağlılık	6	3,76	3,684	0,753
Normatif Bağlılık	6	3,60	3,157	0,736

Tablo 3.'te örgütsel bağlılığın alt boyutları ile ilgili alpha katsayıları görülmektedir. Tablodaki güvenilirlik katsayılarını gösteren alpha katsayılarının 0,6'nın üzerinde ve araştırma için kabul edilebilir bir değere sahip olduğu görülebilmektedir.

6.3. Faktör Analizi Sonuçları

Anketi oluşturan değişkenlerin beklendiği gibi ilgili faktörde yer alıp almadığını test etmek amacıyla keşifsel faktör analizi uygulanmıştır.

Tablo 4. KMO ve Barlett Test Sonuçları

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy		0,863
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	752,469
	df	107
	Sig.	0,012

Bu araştırmanın KMO testi sonucu Tablo 4'te görüldüğü üzere % 86'dır. Aynı zamanda Barlett testi sonucunun da anlamlı çıktığı görülmektedir. Bu iki sonuç, faktör analizine devam etmede bir sakınca olmadığını ve verilere faktör analizi uygulanabileceğini göstermektedir.

Tablo 5. Örgütsel Bağlılık Değişkenlerine Ait Analizler

Faktörler	Varyans Değerleri (Eigenvalues)	Varyans Yüzdeleri	Kümülatif Varyans Yüzdeleri
Duygusal Bağlılık	6,947	46,548	46,548
Devamlı Bağlılık	2,146	16,692	63,240
Normatif Bağlılık	1,394	9,516	72,756

Örgütsel bağlılık düzeyini ölçmek için hazırlanan anket sorularından elde edilen veriler üzerinde faktör analizi kullanılarak ölçeğin yapı geçerliliği incelenmiş, örgütsel bağlılığı etkileyen 3 faktör elde edilmiştir. Faktörlerden birincisi ölçeğe ilişkin toplam varyansın %46,55'ini, ikinci faktör %16,7'sini, üçüncü faktör %9,5'ini açıklamaktadır. Bu üç faktör toplam varyansın %72,75'ini açıklamaktadır.

6.4. Karizmatik Gücün Örgütsel Bağlılık İle Olan İlişkisini Belirlemeye Yönelik Regresyon Analizi

Regresyon analizinde örgütsel bağlılık üzerinde belirleyici etkiye sahip olduğu ileri sürülen karizmatik güç olgusu bağımsız değişken, örgütsel bağlılık ise bağımlı değişken olarak alınmıştır. Tablo 6'da karizmatik güç ile örgütsel bağlılık arasındaki regresyon analizi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 6. Karizmatik Güç İle Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki

Bağımsız Değişkenler	B Değerleri	Standart Hata	Beta Değerleri	t Değerleri	p Anlamlılık Düzeyleri
Sabit	0,186	0,544		0,312	0,762
Örgütsel Bağlılık	0,798	0,286	0,683	6,946	0,000

Regresyon katsayılarının anlamlılığına ilişkin test sonuçları incelendiğinde ise karizmatik gücün örgütsel bağlılık üzerinde önemli bir belirleyiciliğe sahip olduğu görülmektedir.

6.5. Karizmatik Gücün Örgütsel Bağlılığın Alt Boyutları İle Olan İlişkisini Belirlemeye Yönelik Regresyon Analizi

Regresyon analizinde, karizmatik gücün örgütsel bağlılık üzerinde belirleyici etkiye sahip olduğu ileri sürülen örgütsel bağlılığa ait alt boyutlar bağımlı değişken, karizmatik güç ise bağımsız değişken olarak alınmıştır. Tablo 7'de karizmatik güç ile örgütsel bağlılığa ait alt faktörler arasındaki çoklu regresyon analizi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 7. Karizmatik Güç ile Örgütsel Bağlılığın Alt Boyutları Arasındaki İlişki

Bağımsız Değişkenler	B Değerleri	Standart Hata	Beta Değerleri	t Değerleri	p Anlamlılık Düzeyleri
Sabit	,685	,408		1,978	,054
Duygusal Bağlılık	,336	,143	,314	2,716	,009
Devamlı Bağlılık	,482	,184	,342	2,938	,003
Normatif Bağlılık	,065	,122	,092	,793	,016
		R = 0,690	R^2 = 0,672		

Bu analizde bağımsız değişkenle bağımlı değişken arasındaki ilişki incelendiğinde (R = 0,690) (R^2 = 0,672) sonuçları elde edilmektedir. Buna göre çoklu belirlilik katsayısı 0,672 olup örgütsel bağlılığın %67'si bağımsız değişken olan karizmatik güç tarafından açıklanmaktadır. Diğer bir ifadeyle karizmatik güç örgütsel bağlılık olgusu üzerindeki toplam varyansın %67'sini açıklamaktadır.

Standardize edilmiş regresyon katsayısına (Beta) göre, bağımsız değişkenin örgütsel bağlılık üzerindeki göreli önem sırası; devamlı bağlılık, duygusal bağlılık ve normatif bağlılık olduğu görülmektedir. Regresyon katsayılarının anlamlılığına ilişkin test sonuçları incelendiğinde ise karizmatik gücün duygusal bağlılık, devamlı bağlılık ve normatif bağlılık değişkenlerinin üzerinde önemli bir belirleyiciliğe sahip olduğu görülmektedir. Bu durumda örgütsel bağlılık üzerinde belirleyici etkiye sahip olan karizmatik güç olgusu ile örgütsel bağlılık ve alt boyutları arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır.

7. Sonuç Ve Değerlendirme

Çalışmada karizmatik gücün örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi Denizli'de Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı okullarda görev yapan öğretmenlerden veri toplanarak analiz edilmiştir. Son yıllarda güç olgusu hep merak edilen ama net bir şekilde ortaya konulamayan bir kavram olarak değerlendirilmiştir. Örgütlerdeki yöneticilerin veya liderlerin örgütü amaçlarına ulaştırabilmeleri için sürekli karar vermek ve verdikleri kararların da çalışanlar tarafından en iyi şekilde anlaşılıp yapılmasını sağlamak zorundadırlar. Bunun için yöneticilerin veya liderlerin çalışanlar üzerinde önemli bir etkisinin olması gerekir. Bu etki liderler tarafından verilen kararların çalışanlar tarafından anlaşılma ve uygulanma derecesini ortaya koymaktadır. Liderler çalışanlarını etkilemek için farklı güç kaynaklarını kullanırlar. Bu güç kaynaklarından biri de mistik özellikleri ile bilinen karizmatik güç kaynağıdır. Çalışanlar, bu güce sahip üstlerine saygı ve hayranlık duyarlar. Bu güce sahip olan yöneticiler çalışanlar üzerinde yeni amaçlar ve yeni umutlar yaratmalarını ve bunlara ulaşmaları için başarı göstermelerini sağlayabilirler. Bunu sağlayan yöneticiler çalışanların örgüte olan bağlılığını da önemli derece sağlamış olurlar. Çünkü çalışanlar, karizmatik güce sahip olan yöneticileri ile hem kendisini hem de örgütü özdeşleştirmektedir. Karizmatik güç kaynağının kullanılması örgütsel bağlılık üzerinde önemli bir etkiye sahiptir.

Çalışmada yapılan analizlere de bakıldığında karizmatik gücün örgütsel bağlılığı anlamlı ve pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Ayrıca karizmatik gücün, çalışanların örgütte kalma isteğini oluşturan duygusal bağlılığı, çalışanların örgütte kalması gerektiğini düşündüren devamlı bağlılığı ve çalışanların örgütte kalmak zorunda hissettikleri normatif bağlılığı da anlamlı ve pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Özetle değerlendirildiğin karizmatik güce sahip liderlerin veya yöneticilerin olduğu örgütlerde çalışanların örgüte olan bağlılığı artmaktadır. Ancak çalışmanın sadece bir bölgede yapılmış olmasından dolayı genelleme yapılamamaktadır. Bu nedenle bundan sonra yapılacak olan çalışmalara ışık tutması açısından benzer çalışmalar farklı bölgelerde de yapılarak ülke için bir genelleme yapılabilmesi söz konusu olabilir. Farklı bir ülkede de gerçekleşmesi, Türkiye'deki örgütlerin karizmatik gücün örgütsel bağlılığı etkisi konusunda hangi konumda bulunduğunun açıklanmasına daha fazla katkıda bulanabilir.

Kaynakça

Allen, N.J. & Meyer, J.P. (1990). The Measurement And Antecedents Of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization, Journal of Occupational Psychology, Vol. 63, 1-18.

Bakan, İ. & Büyükbeşe, T. (2010). Liderlik Türleri ve Güç Kaynaklarına İlişkin Mevcut Gelecek Durum Karşılaştırması: Eğitim Kurumu Yöneticilerinin Algılarına Dayalı Bir Alan Araştırması, KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 12(19), 73-84.

Bilgin, N. (1997). Atatürk ve Karizma, 21. Yüzyılda Liderlik Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Cilt 1, İstanbul.

French, J.R.P. & Raven, B. (1959). The Bases of Social Power. Cartwright, Studies in Social Power, University of Michigan Institute for Social Research, Anne Arbour.

Gül, H. & Oktay, E. (2003). Çalışanların Duygusal Bağlılıklarının Sağlanmasında Conger Ve Kanungo'nun Karizmatik Lider Özelliklerinin Etkileri Üzerine Karaman ve Aksaray Emniyet Müdürlüklerinde Yapılan Bir Araştırma. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 10, 403-427.

Greenberg, J. & Baron, R. A. (1997). Behavior in Organizations (6th Edition). New Jersey: Prentice-Hall.

Hoy, W.K. & Miskel, C.G. (2010). Eğitim Yönetimi; Teori, Süreç ve Uygulama, (Çev.). S. Turan, Ankara: Nobel.

İlsev, A. (1997). Örgütsel Bağlılık: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.

Karaman, A. (1999). Profesyonel Yöneticilerde Güç Kullanımı. İstanbul: Türkmen.

Meyer, J.P. & Allen, N.J. (1991). A Three Component Conceptualization of Organizational Commitment. Human Resources Management Review. 1(1), 61-89.

Meyer, J.P., Allen, N.J. & Smith, C.A. (1993). Commitment to Organizations and Occupations - Extension and Test Of A 3 Component Conceptualization. Journal of Applied Psychology. 78(4), 538-551.

Meyer, J.P., Stanley, D.J., Herscovitch, L. & Topolnytsky, L. (2002). Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization: A Meta-Analysis of Antecedents, Correlates and Consequences. Journal of Vocational Behavior. 61, 20-52.

Obeng, K. & Ugboro, I. (2003). Organizational Commitment Among Public Transit Employees: An Assessment Study, Journal of the Transportation Research Forum, Vol. 57, No. 2, Spring, 83-98.

O'Reilly, C. & Chatman, J. (1986). Organizational Commitment and Psychological Attachment: The Effects of Compliance, Identification, and Internalization on Prosocial Behavior. Journal of Applied Psychology. 71 (3), 492-499.

Özdevecioğlu, M. (2003). Algılanan Örgütsel Adaletin Bireylerarası Saldırgan Davranışlar Üzerindeki Etkilerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 21, 77-96.

Raven, B.H., Schwarzwald, J. & Koslowsky, M. (1998). Conceptualising and Measuring a Power/Interaction Model of Interpersonal Influence, Journal of Applied Psychology, 28 (4), 307-332.

Rudolph, H. R. & Peluchette, J. V. (1993). The Power Gap: Is Sharing or Accumulating Power The Answer?, Journal of Applied Business Research, Vol.9, No. 3, 1993, s. 12.

Stoner, J. & Freeman, R. E. (1992). Management, 5th Edition, New Jersey.

Uyguç, N. & Çımrın, D. (2004). Deü Araştırma Ve Uygulama Hastanesi Merkez Laboratuarı Çalışanlarının Örgüte Bağlılıklarını ve İşten Ayrılma Niyetlerini Etkileyen Faktörler; 1. Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F.Dergisi; Cilt:19 Sayı:1; İzmir.

Yaylı, A. & Çöp, S. (2009). Türkiye ve Polonya'da Turizm Sektörü Çalışanlarının Örgütsel Adalet ve Örgütsel Bağlılık Algılarının Karşılaştırılması. 17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı. Eskişehir: 21-23 Mayıs 2009, 181-189.

Yerel Gastronominin Turizm Tanıtımında Yeri: Keşan Satır Et Örneği

Nursel TÜRKSOY[1] **Özgür ALTINEL[2]**

[1]Trakya Üniversitesi, Keşan Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı
nurselturksoy@trakya.edu.tr

[2]Trakya Üniversitesi, Keşan Meslek Yüksekokulu, Turizm ve Otel İşletmeciliği Programı
ozguraltinel@trakya.edu.tr

Özet: Her ülkenin yemek kültürü, toplumun yeme- içme alışkanlıkları ve çeşitliliği, kültürel farklılıkları turizm olgusunun meydana gelmesindeki önemli etkenlerdendir. Ülkenin mutfağıyla beraber sahip olduğu kültürel miras yerli ve yabancı turistlerin ilgisini çekmektedir. Gastronomi turizmine olan ilginin son yıllarda artmaya başlamasıyla birlikte turizm tanıtımında ve pazarlamasında daha çok kullanıldığı görülmektedir. Bölgenin iklimi, coğrafyası, bitki ve hayvan çeşitliliği ile yaşam tarzı yemek kültürünün çeşitlenmesini etkilemektedir. Bu çalışmada Trakya bölgesine ait yemek çeşitleri araştırılarak açıklanmış ve coğrafi işaretli bölgesel bir yemek çeşidi olan Keşan satır eti örnek gösterilerek bölgenin tanıtımındaki etkisi incelenmiştir. Keşan'da satır eti menüsünde ve tanıtımında kullanan 24 restoranın 5'inin yöneticileriyle ve Keşan sanayi ticaret odası başkanı ile görüşmeler yapılmış elde edilen bilgiler bölgenin turizm verileriyle karşılaştırılarak değerlendirilmiştir. Ayrıca yerel yemek kültürünün turizmin geliştirilmesi ve tanıtımda nasıl etkisinin olduğu ulusal ve uluslar arası literatür taranarak derlenmiş ve önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Keşan Satır Et, Gastronomi Turizmi, Coğrafi İşaretli Ürün

The Role of Local Gastronomy at Tourism Introduction : The Case of Keşan Line Meat

Abstract: Food culture, society, diversity of food and beverage habits and cultural difference of each country play an important role in the occourence of each country play an important role in the occurrence of its phenomeon of tourism. The causine and cultural heritage of the county attact the attention of local and foreign tourists. Gastronomy tourism having an increasing interest recently is seen to be used on promoting and marketing tourism more widely. The region's climate, geograpy, plantation, animal diversity and lifestyle all have an affect on increasing the variety of its dishes. In this study it was investigated and discribed the dishes of the Thrace region and as an example Keşan's Satır meat which is a geographical indicated local dish, it was analyzed the effect on region's promotion. In Keşan there are 24 restaurants using the Satır Meat in their menus and in this study also five of these restaurants managera and the head of Keşan Commerce and Industry Chamber were interviewed and the data from these interviews was evaluated by comparing with each other. In addition it was reviewed and complied how effective the local food culture was on the development and the promotion of tourism and also some suggestions on the subject were made.

Key Words: Keşan Satır Meat, Gastronomy Tourism, Geographical Marked Products

1.Giriş

Yemek ihtiyacı insanın var olmasıyla birlikte başlayıp yerleşik hayata geçilmesiyle zamanla alışkanlık ve kültür haline gelmiş ve her topluma ve coğrafyaya göre değişkenlik göstermiştir. Yemek ve mutfak olgularının zamanla oluşturduğu değişim toplumların yaşam tarzına göre şekillenmiştir. Anonim, (2016a)'da belirtildiği gibi yüzlerce yıllık yemek tecrübesi ve lezzet birikimi, yemeği yaşamsal öneminden sıyırarak bir keyif ve haz olgusu vaziyetine getirmiştir. Lezzet ve görselliğin keyif vericiliği, günümüzde Gastronomi teriminin önemini fark edilir kılmış ve bir bilim olarak görülmesine neden olmuştur. Etimolojik olarak gastronomi Yunanca mide ile ilgili 'gastro' ile kural anlamındaki "Nomos" kelimesinden türeyen "Nomy" kelimelerinin birleştirilmesinden oluşan bir kelimedir.(Kivelaand Crotts,2005) Yemek ile kültür arasındaki ilişkiyi incelemekle beraber daha geniş tanımla gastronomi Hegarty ve O'Mahony (2001) tarafından yaşam sanatı olarak ifade etmiş yemeğin seçimi, hazırlanması, sunumu, estetiği ve kültürle birleşimi olarak incelenmiştir. Santich (2004) gastronomiyi; yiyecek ve içeceğin nasıl, ne kadar, nerede, ne zaman, ne şekilde ve hangi bileşimlerde yenilip içileceğini inceleyen ve bu doğrultuda rehberlik eden bir

bilim olarak tanımlamıştır. Gıda ne yediğimizi ve kültürümüzün temel yolunu esas alarak kimlikleri destekleyen ve vurgulayan bir araç olarak kullanılmıştır.(Richards an Hjalager,2002)

Gastronomi turizmi; temel motivasyon faktörü özel bir yemek türünü tatmak veya bir yemeğin üretilmesini görmek amacıyla, yiyecek üreticilerini, yemek festivallerini, restoranları ve özel alanları ziyaret etmektir. Bununla birlikte özel bir yemeği tatmak, yemeklerin farklı üretim süreçlerini görmek veya ünlü bir şefin elinden yemek yemek yine bu kapsamda ele alınmaktadır. Herhangi bir restorana yapılan günlük olağan ziyaretler gastronomi kapsamına girmemektedir (Hall ve diğerleri, 2003). Bu kapsamda gastronomi turizminin temelinde yemek yeme ve seyahat kavramları vardır. Gastronomi turizminde yemek yeme sadece karın doyurma olarak değildir, kültürel yemek kültürünü yaşatma, tat ve görselliğe hitap etme önemlidir.

2. Yerel Yemek Kültürü Ve Turizm İlişkisi, Yörenin Yemek Kültürü

Yiyecek ve içeceğin turizm faaliyetlerinde öneminin uzun zamandır biliniyor olmasına rağmen, gastronomi turizmi ile ilgili çalışmalar çok eskilere dayanmamaktadır. Gastronomi turizminin öneminin son yıllarda artmış olmasının nedeni, artık turistlerin eskisi kadar kitle turizmi ürünlerine karşı ilgili olmaması ve daha çok kendi özel ilgilerini yansıtan ürünler aramaya başlaması ile açıklanabilir (Çevik ve Saçılık 2011). Yemek kültürünün çeşitlenip özelleşmesinde ekolojik çevre, dinsel inançlar, kültürel birikimler, sosyal ve etnik farklılıklar, eğitim düzeylerinin ve kültürel mirasın toplamının damak zevkleri ile bütünleşmesinin etkisi büyük önem taşımaktadır (Sağır, 2011). Toplumların kültürel bir parçası olarak yüzyılların birikimini ve çeşitliliğini taşıyan yemek kültürü olgusu sadece bir karın doyurmaktan ziyade törenlerin, dinsel merasimlerin, düğünlerin, eğlencelerin, ölümlerin, festivallerin ve pek çok toplumsal davranışın vazgeçilmez öğelerinden birisi olmuştur (Beşirli, 2011). Yemek kültürünün toplumun sosyal yapısı, alışkanlıkları ve kültürüyle şekillendiği görülmektedir. Düğünlerde, cenazelerde, kutlamalarda yemek kültürünün oluştuğu miras coğrafi alana göre değişmektedir. Yemek kültürü sadece yemeğe katılan gıda maddesi içeriğinden oluşmamaktadır. Adetler, gelenek, görenekleri kısacası yaşanmışlıkları aktarmaktadır.

Yöresel yemek kültürüne baktığımızda yemeklerin çeşitlenmesi ve içerisine konulan gıda maddelerinin temelinde coğrafi faktörlerin etkin olduğu görülmektedir. Bazı ürünler sadece bazı bölgenin coğrafi şartları altında yetişmektedir veya daha lezzetli olmaktadır. Yöreye özgü yemeklerin kaybolmaması için yetiştirilen gıda maddesinin sürdürülebilir kullanımı gereklidir.

Sürdürülebilirliğin esası; doğal kaynakların verimli kullanılmasına, atıkların azaltılmasına, kaynakların geri dönüşümünün sağlanmasına, gelecek nesillerin ihtiyaçlarına cevap verecek ve çevrenin sürekli şekilde korunmasına dayanmaktadır (Nemli, 2007).

Türkiye'de yapılan turistik seyahatlerde yemek çeşitliliğinin korunduğu ve tüketimin arttığını resmi rakamlardan görmekteyiz. Türsab'ın gastronomi raporuna göre 2004-2014 yılları 11 yıllık süreçte Türkiye'ye gelen turistlerin yeme içmeye harcadığı miktar ise toplamda 58 milyar 845 milyon doları buldu(Anonim, 2016b).

Tablo:1 Türkiye'ye Gelen Turistlerin Yeme – İçme Harcamaları (2004 – 2014)

Yıllar	Turizm Geliri (Bin Dolar)	Yeme-İçme Harcaması (Bin Dolar)	Yeme-İçmenin Toplamdan Aldığı Pay (%)
2004	17.076.609	3.158.780	18.4
2005	20.322.111	3.690.171	18.1
2006	18.593.947	3.899.512	20.9
2007	20.042.501	4.746.747	23.6
2008	25.415.068	5.774.961	22.7
2009	25.064.481	5.975.660	23.8
2010	24.940.996	5.841.251	23.4
2011	28.115.693	6.440.577	22.9
2012	29.351.445	6.210.047	21.1
2013	32.308.991	6.583.641	20.3
2014	34.305.904	6.523.852	19

Kaynak:http://www.tursab.org.tr/dosya/12303/tursab-gastronomi-turizmi-raporu_12303_3556638.pdf

Aynı rapora göre 2014 yılı sonu itibarıyla turistlerin Türkiye'de yaptığı toplam harcama içinde yemeğin payı yüzde 19- 20'lerde. Bu da turizm gelirlerinin 5'te biri yeme içmeden geliyor demek. Türkiye'de turist başına harcama 828 dolar, bunun 157 doları yeme –içme için harcanmış oluyor. Hedef gastronomi turizmi ile bu rakamı önce 200 ardından da 250 dolarlara çekmek (Anonim, 2016b).

Türk mutfağı Osmanlı ve önceki kültürlerin mirasçısıdır. Balkan ve Ortadoğu mutfaklarını etkilemiş ve etkilenmiştir.

Türk mutfağının genel özellikleri genel hatlarıyla şu şekilde sıralanabilir (Güler, 2007).

• Türk yemekleri tarım ve hayvansal ürünlere dayanır

• Yemeklerimiz halkımızın yasadığı coğrafi bölgelere göre değişiklik göstermektedir

• Türk yemekleri tarihi gelişimi içerisinde sosyal yapıya göre de değişiklikler göstermektedir

• Türk yemekleri özel günler ve törenlere göre değişiklikler göstermektedir

• Gelenek ve görenekler ile dini inanç yemek çeşitlerini etkilemiştir.

Türk mutfağında olduğu gibi Edirne' nin de yemek kültürü önemlidir. Türkiye çapında ünlü beyaz peynir imalatı çok yaygındır. Edirne Peyniri denilen bu peynir genellikle koyun sütünden yapılır. Mavzana, tarhana, ciğer sarması, akıtma, badem ezmesi, lokma, gaziler helvası, deva-i misk, Edirne'nin özgün yemek ve tatlılarının başlıcalarıdır. Ayrıca Edirne' nin tava ciğeri de diğer yiyecekler kadar ün salmıştır (Kandur, 2011). Edirne mutfağı genellikle Osmanlı saray mutfağının lezzetlerini yansıtan bir mutfak kültürüne sahiptir. Günümüze kadar gelen etli yemekler, hamur işleri ve tatlılar, özellikle iftar sofralarında hala tercih ediliyor. Hem iftarda hem de sahurda çorba vazgeçilmez.

Yörenin tarhana çorbası oldukça meşhur. Ana yemekler olarak da, etli yemeklerde damat paçası, ciğer sarma, Çerkez tavuğu tercih ediliyor. Halen günümüzde de yapılagelen yaprak ciğer kavurması ünlüdür. Sonra, kuskus kapaması, yufkalı pilav, Rumeli lokması, salma, kıymalı saray pidesi, etli Rumeli lokması, kandili mantısı; hamur yemekleri olan piruhi, bulgurlu kol böreği, kaçamak, etli kandil mantısı, hindi dolma, bulgurlu ve eksimikli kol böreği, kesme, tarhana bulamacı sıklıkla yapılıyor. Yemek sonrasında tatlı olarak da dilber dudağı, sargı burma, pelte peşim, zerde, nişasta helvası, Selanik tatlısı, keçi patisi, peynir tatlısı, höşmerim, kaşık helvası yenilmektedir. Özellikle sahur vakitlerinde, kol böreği ile birlikte hem tatlı niyetine, hem de midenin rahat etmesi için, çeşitli kurutulmuş meyvelerden yapılan hoşaflar tercih ediliyor (Anonim, 2016e).

3. Coğrafi İşaretli Ürün ve Satır Et Örneği

Belirgin bir niteliği, ünü veya diğer özellikleri itibariyle kökenin bulunduğu bir yöre, alan, bölge veya ülke ile özdeşleşmiş bir ürünü gösteren ad veya işaretlere "coğrafi işaret" denir.

Coğrafi işaretler, ayırt edici özelliği ile ön plana çıkan ve bulunduğu bölge ile özdeşleşen doğal ürünler, tarım, maden ve el sanatları ile sanayi ürünlerine verilen işaretlerdir (Anonim, 2016c).

Coğrafi işaretli ürün bulunduğu bölgeye has, sadece o bölgede özelliğini taşıyan ürünlerdir. Coğrafi işaretli ürünün, bölgenin tanıtılmasında, markalaşmasında, turistik reklam ve pazarlamasında önemli yeri vardır.

Coğrafi İşaret Tescilinin Amacı: 1.Coğrafi işarete konu olan ürünün kalitesinin korunması, 2.Bilinen özellikte üretiminin sağlanması, 3. Coğrafi işarete konu olan yörede veya özellikte üretim yapanların korumadan öncelikli olarak yararlanmalarının sağlanmasıdır. 4.Ülkenin milli ve kültürel değerlerinin korunmasıdır (Anonim, 2016c). Türkiye'de Coğrafi İşaretler 1995 yılında yürürlüğe giren 555 sayılı Coğrafi İşaretlerin Korunması Hakkında KHK ve 555 sayılı Coğrafi İşaretlerin Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin Uygulama Şeklini Gösterir Yönetmelik kapsamında özel olarak korunmaktadır. 555 sayılı KHK'ye 4128 sayılı Kanunla ceza hükümleri eklenmiştir(Kan vd, 2008).

Coğrafi İşaretlerin kırsal alana katkısı genellikle ürünün üretim ve pazarlanması sırasında oluşan fayda masraf unsurlarının ölçülmesine dayanmaktadır. Yapılacak çalışmalarda Coğrafi İşaretlerin kırsal kalkınma açısından ampirik olarak değerlendirilmesinde üretim fiyat ilişkisi, bölgede işgücü potansiyeli oluşturması,

örgütlenme üzerindeki etkisi ile maliyet unsurlarındaki değişim, yeni iş alanlarının açılması ile ekonomik kalkınma ölçülebilecek niceliksel göstergelerdir(Kan vd, 2008). Türk Patent Enstitüsü tarafından, (Anonim 2011), 4128 sayılı Kanunla düzenlemeler yapılan 555 sayılı Coğrafi İşaretlerin Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname kapsamında 27969 sayılı 19 haziran 2011 tarihli resmi gazate ilanı ile Keşan Ticaret ve Sanayi Odasının başvurusuyla 'Keşan Satır Et' mahreç işareti-coğrafi işaretli ürün olarak kabul edilmiştir. Mahreç işaretli olması belirgin bir ürün niteliği, ünüyle o bölgeye ait olması veya ürünün üretimi, hazırlanışı ve diğer işlemlerden en az birinin o bölgede yapılmış olmasını ifade eder.

1969 yıllarında Keşan ve çevresinde elektrik olmadığından dolayı kesilen etleri saklamak için kemiklerinden sıyrılan etler satırla kıyılıp, odun ateşinde pişirilip muhafaza edilmiştir. Pişirilen bu etler, gelen misafirlere ikram edilmiş ve çok beğenilince bu işi yapan insanlar geçimlerini sağlamak için işyerleri açmaya karar vermişlerdir. Önceleri kıyma et denilen bu lezzete sonraları "Satır Et" ismi verilmiş ve bu şekilde günümüze kadar süregelmiştir.

Keşan Satır Et'in ayırt edici özelliği etin satırla kıyılması ve etlerin mercimek tanesi büyüklüğüne getirilmesidir. Ayrıca ürün hazırlanırken sadece tuz kullanılmakta bunun dışında hiçbir katkı maddesi kullanılmamaktadır. (kuyruk, böbrek, iç yağı, baharat, ekmek vb.) Bu da Keşan Satır Et'in diğer et ürünlerinden ayıran en önemli özelliklerinden biridir (Anonim 2011).

Satır Et´i diğer etlerden ayıran en önemli özelliği söz konusu etin Güney Trakya Bölgesi´nin (Keşan, İpsala, Enez) doğal ortamlarında yetişmiş olan yonca, kekik, arpa, buğday ve mısır gibi doğada bulunan besinlerle beslenmiş, canlı ağırlığı 40 kg civarında olan kıvırcık ve yaşını doldurmamış süt kuzularından (Kama Kıvırcık Kuzusu - Ovis Aries) elde edilmiş olmasıdır. Satır Et hazırlanırken karışımın içine tuz dışında (salça, sebze, baharat vb.) hiçbir katkı maddesi konulmaz (Anonim 2016d).

Porsiyonlar haline getirilen Satır Et çift taraflı tel ızgara arasına konulduktan sonra meşe kömürü mangalında kıvamına gelene kadar pişirilir. Pişirme derecesi etin renginin kırmızıdan koyu kahverengiye dönme seviyesidir. Pişirme esnasında çift taraflı tel ızgara arasında birkaç defa çevrilerek pişirilir. (Oluklu veya Saç Izgara kesinlikle kullanılmaz.) Bu sırada etin içinde bulunan yağlar mutlaka mangal kömürüne damlamalı ki, et tadını ve kıvamını alsın. (Satır Et´in pişmiş hali porsiyonda %20 - %25 gr.lık bir kayba uğrar.) (Anonim 2016d). ***Keşan Satıret***, alternatif bir et ürünüdür ve normal et değerinin %10 üzerinde fiyata satılmaktadır. Tüketiciler tarafından farklı bir et ürün çeşidi olarak kabul edilmekte ve alternatif kırmızı et kaynaklarımızın korunması ve yaygınlaştırılmasına yönelik katkı sağlamaktadır (Kök 2014).

Araştırmadan elde edilen bulgulara göre yapılan görüşmeler neticesinde satır etin coğrafi işaretli ürün olarak tescillendiği konusunda bilgi sahibi oldukları gözlemlenmiştir.

4. Yöntem

Bu çalışmada öncelikle konu ile ilgili literatürlerin taranması yapılmıştır. Çalışmanın asıl bölümünü alan çalışması (field work) oluşturmaktadır. Yapımı bölgenin en eski kültürleri ile özleşen satır et ile ilgili veriler önceden yapılan gözlemler ve ön araştırma sonucunda saptanmıştır. Coğrafi işaretli ürün olarak kabul edilen satır etin üretildiği ve tüketildiği mekanlarda çalışan ve yetkilileriyle yapılan görüşmede önceleden belirlenen sorular yöneltilmiş, elde edilen bilgiler toplanarak özetlenmiştir.

Nitel uygulama gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal ortamda gerçekçi ve bütüncül bir biçimde ortaya konmasına yönelik nitel bir sürecin izlendiği araştırmaları ifade etmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2008). Araştırmada 5 işletme sahibi/yöneticisi ile yapılan görüşüme yeterli görülmüştür. Etik açısından işletme ve çalışanları ile ilgili kişisel bilgilere yer verilmemiştir. Keşan'ın Yenimuhacır beldesi satır et ile anılmasıyla birlikte Öz-en satır et lokantası anahtar işletme olarak kabul edilmiştir.

5. Bulgular

Keşan, Anadolu'yu Çanakkale Boğazı'ndan Avrupa'ya bağlayan kavşak noktasındadır. İstanbul'dan İpsala Gümrük Kapısı'na, oradan Yunanistan'a uzanan yolların kesişme noktasıdır. Günümüzde; E-87, E-84, E-90

karayollarının kavşağında bulunan Keşan, Edirne'nin en büyük ilçesidir(Anonim 2016f). Kuzeyde İpsala ve Uzunköprü, doğuda Tekirdağ'ın Malkara, güneydoğuda Tekirdağ'ın Şarköy, güneyde Çanakkale'nin Gelibolu, güneybatıda Enez ilçeleri ve Ege Denizi'yle çevrilidir (Anonim 2016g).

Avrupa'yı, Anadolu ile buluşturan yolağzındaki Keşan, Edirne'ye 112, İstanbul'a 215, Yunanistan'a ise sadece 35 kilometre uzaklıkta. Doğuda Malkara, batıda Enez ve İpsala, kuzeyde Uzunköprü, güneyde Gelibolu ve Saros Körfezi'yle çevrelenen ilçenin, 5 beldesi 44 köyü var. Keşan halkının önemli bir kesimi, 19 ve 20. yüzyılda Bulgaristan, Yugoslavya ve Yunanistan'dan göç eden Pomaklar, Boşnaklar, Gacal diye de bilinen Türkmenler ve Romanlardan oluşuyor. Çağlar boyunca, orduların ve kültürlerin kıtadan kıtaya taşınmasında, geçiş noktası olarak rol oynayan Keşan'da, tarih öncesi dönemlere ait yaşam izlerine rastlanmıyor. Ancak, eski çağlardaki adı 'Zorlanis' olan Keşan'da, binlerce yıl önce Lüviler ve Trak boylarının yaşadığı sanılıyor (Anonim 2016f). Keşan'ın coğrafi konum avantajıyla sahip olduğu bu kültürel zenginlik yemek kültürüne de yansımış, gastronomik olarak önemli potansiyeli olmasını sağlamıştır. Bölgenin yöresel ve bölgesel yemekleri günümüzde de pişirilmeye devam edilmektedir.

Yapılan mülakatlarda 5 işletmenin de Satır etin tescilli olduğu konusunda bilgi sahibi olduğu görülmüştür. Tüm katılımcılar tescil için başvuruyu yapan Keşan Ticaret Odası'nın coğrafi işaretleme konusunda bilgilendirdiğini söylemiştir.

5.1. Satır Et'in Hazırlanışı ve Pişirilişi

Anahtar işletme olan A işletmesi satır etin hazırlanması ve pişirilmesini şöyle anlatıyor; 'Satır et Keşan ve çevresinde yetişen, tercihen 6-7 aylık 1 yaşını doldurmayan kıvırcık koyundan elde ediliyor. Hazırlanma aşamasında kesinlikle kıyma makinesi kullanılmıyor, satırlarla küçük parçalara kıyılıyor, içesine sadece tuz atılıyor, başka herhangi bir baharat atılmıyor. Hazırlanışı esnasında herhangi bir makine kullanılmadığından yoğun emek istiyor. Daha sonar bu et mangalda pişirilip tabağa alınıyor. Tabakta yanına domates, biber ile servis ediyoruz' B işletmesi ise şu şekilde ifade etti 'Satır eti %100 kuzu etinden yapılır. Kuzunun pirzolası çıkartılır, geri kalan boyun, ön kol, but ve boşluk kısımları satır etin içine girer ben dana eti kullanmıyorum. Kemiklerinden ve sinirlerinden ayıklanmış kuzu eti meşe kütüğünün üzerinde satırlarla vurmak suretiyle en küçüğü mercimek en büyüğü nohut tanesi olana kadar kıyılır. 100 kilo satır ete 500 gr kadar tuz konur onun dışında hiçbir şey konulmaz. İçinde yağ oranı %20-25'tir. 45-50 kg. ağırlığında koyun kestiriyoruz. Dışarıdan yağ ilavesi de yapılmaz'.

5.2. Satır Etin Sunumu

Yapılan mülakatlarda katılımcılar satır eti domates, biber ile (bazen pilavla) birlikte sunmaktadır(resim1.). Mevsime bağlı olarak yazın domates biber ayrıca zeytinyağlı salata olarak kışın yerli yapım turşu, yoğurt, keçi peyniri ikram ettiklerini belirtmişlerdir. B işletmesi ayrıca ikram olarak meyve ve patlıcan tatlısı verdiklerini ifade etmişlerdir. Ayrıca ciğer sarma gibi bölgeye ait yemeklere olan talebin de son zamanlarda arttığını belirtmişledir.

Resim 1. Servise sunulan satır et tabağı

6. Sonuç Ve Öneriler

Keşan Satı eti tarihi bir geçmişe sahip olması ve yapımında bölgede yetişen hayvanların kullanımı ve içine herhangi katkı maddesi konulmaması gerekse pişirme teknikleri(meşe odunuyla ızgara telinde pişirilmesi) bakımından Keşan Sanayi Odası girişimiyle coğrafi işaretli mahreç ürün olarak tescillenmiştir. Kültürel zenginliklerimizi bozulmadan gelecek nesillere aktarabilmemiz, yöresel yemek çeşitliliğini kaybetmememiz özellikle hızlı gıda tüketiminin yayıldığı günümüzde önemini arttırmıştır. Keşan ve çevresinde yetiştirilen kıvırcık koyunun gerek kırmızı et olarak (Satır Et örneği gibi) gerekse sütünden ve sütten elde edilen peynirinden üretimin arttırılması için üreticinin desteklenmesi gerekir. Türk Patent Enstitüsü tarafından coğrafi işaretli ürün olarak tescillenmesi satır ete olan talebi arttırmıştır. Ürünün sadece Keşan'da ve Trakya'da değil Türkiye ve diğer ülkelerde de tanıtılması ve talebin arttırılması gerekir.

Sadece Satır et değil ciğer sarma gibi diğer bölgeye ait yemekler de tespit edilmesi ve üretiminin arttırılması için Trakya Bölgesi'nin gastronomi haritası çıkarılmalıdır. Seyahat acentaları yiyecek içecek turları, gezileri, festivalleri düzenlenmelidir. Otellerin ve restoranların menülerinde Satır et ve diğer yöresel yemeklere yer verilmesi gerekir.

KAYNAKÇA

Anonim, (2011). Resmî Gazete, Sayı : 27969, 19 Haziran 2011 Pazar

Anonim, (2016a). https://tr.wikipedia.org/wiki/Gastronomi (Erişimtarihi28.09.2016)

Anonim, (2016b). http://www.tursab.org.tr/dosya/12303/tursab-gastronomi-turizmi-raporu_12303_3556638.pdf (Erişimtarihi28.09.2016).

Anonim, (2016c). http://www.tesk.org.tr/tr/calisma/sinai/cografi.html (erişim tarihi 08.10.2016).

Anonim, (2016d). http://www.satir-et.com/tr/satir-et (erişim tarihi 28.09.2016)

Anonim, (2016e). http://www.gurmerehberi.com/yemek-kulturu/yoresel-mutfaklar/edirne-yemekleri/ (erişim tarihi 29.09.2016).

Anonim, (2016f). http://www.kesan.bel.tr/menu_detay.asp?kid=5&akid=14&akid2=&id=29 (erişim tarihi 29.09.2016)

Anonim, (2016g). https://tr.wikipedia.org/wiki/Keşan (erişim tarihi 29.09.2016)

Beşirli H. "Türk Kültüründe Güç, İktidar, İtaat ve Sadakatin Yemek Sembolizmi Esasında Değerlendirilmesi". Türk Kültürü ve Hacı Bektaşi Veli Araştırma Dergisi.2011.sayı:58. ss.139-152.

Çevik, S. Saçılık, M.Y. (2011), 'Destinasyonun Rekabet Avantaji Elde Etmesinde Gastronomi Turizminin Rolü: Erdek Örneği' 12. Ulusal Turizm Kongresi Bildiriler Kitabı, S. 504, Düzce.

Hall. M. C.,Sharples, L., Mitchell R., Macionis, N., Cambourne B. (2003), FoodTourismAroundthe World, Development, Management andMarkets, Elsevier Butterworth-Heinemann.

Hegarty, J.A.,andO'Mahony, G.B. (2001), "Gastronomy: A Phenomenon of CulturalExpressionismand an AestheticforLiving", Hospitality Management, 20, 3– 13.

Güler, S. (2007) Türk Mutfağının Değişim Nedenleri Üzerine Genel Bir Değerlendirme, 1. Ulusal Gastronomi Sempozyumu ve Sanatsal Etkinlikler, 2007 Antalya.

Kan M., Gülçubuk B. (2008). Kırsal Ekonominin Canlanmasında ve Yerel Sahiplenmede Coğrafi İşaretler, U. Ü. Ziraat Fakültesi Dergisi, 2008, Cilt 22, Sayı 2, 57-66.

Kandur, H. (2011). Etkinliklere Katılımı Belirleyen Faktörler: Edirne İlinde Bir Uygulama, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ekonometri Anabilim Dalı Yükseklisans Tezi, S.52, Edirne.

Kök, S. (2014). Keşan Satiret, One Of Turkey's Geographical Indications, Turkish Journal of Agricultural and Natural Sciences Special Issue: 2, 2014

Kivela, J. J. Ve Crotts, J. C. (2006). Tourism and Gastronomy: Gastronomy's Influence on How Tourists Experience a Destination, Journal of Hospitality&TourismResearch, 30(3), 354-377

Richards, G. ve Hjalager, M. (2002). Gastronomy; An essentialingredient in tourismproductionandconsumption?,TourismandGastronomy (s.3).New York, Routledge.

Nemli, E. (2007). Sürdürülebilir Gelişme: Ekonomi ile Çevre Arasındaki Denge, Sunum, İstanbul, Kalder-Çevre Uzmanlık Grubu, http://www.kalder.org.tr.

Sağır A.(2012) 'Bir Yemek Sosyolojisi Denemesi Örneği Olarak Tokat Mutfağı' - International PeriodicalForTheLanguages, LiteratureandHistory of TurkishorTurkic Volume 7/4, Fall 2012, p. 2675-2695, ANKARA-TURKEY

Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2008). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. 7. Basım, s. 39, Seçkin Yayınları, Ankara.

Bir Karar Destek Sistemi Ateş Desteği Otomasyonunun Askeri Karar Verme Süreci ve Günümüz Muharebelerine Etkileri

Levent YILMAZ **S. Ahmet MENTEŞ**

Namık Kemal Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

Özet: Bu çalışmada Ateş Desteği Otomasyonunun Askeri Karar Verme Sürecine ve günümüz muharebelerine etkileri incelenmiştir. Çalışmada öncelikli olarak Askeri Karar Verme Süreci ve bu süreçteki bilimsellik ele alınmıştır. Sonrasında Karar Destek Sistemleri kavramı, kullanım alanları, bileşenleri ve işleyişi izah edilmiş, müteakiben günümüz muharebe ortamı ve ateş desteğine etkileri incelenmiştir. Sonuç olarak; Ateş Desteği Otomasyonunun günümüz muharebesindeki yeri ve önemi ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler: Askeri Karar Verme, Ateş Desteği, Otomasyon,

Effects of Fire Support Automatisation which is One of the Decision Support System on Process of Military Decision Making and Modern Day Battles

Abstract: In this study, it has been examined that effects of fire support automatisation on process of military decision making and modern day battles. In the seminar, it has been primaryly examined that process at military decision making process and being scientific in this process and it has been examined the concept of desicion support systems, areas of usage, components and functioning, just after, it has been examined effects on combat area and fire support. Finally It has been revealed place and importance of fire support automatisation in the modern day battle.

Key Words: Military Desicion Making, Fire Support, Automation.

1. Giriş

Muhabere sahasında ortaya çıkan hedeflerin, istenen yer, zaman ve yoğunlukta etkili olarak ateş altına alınması, harekâtın başarısı için vazgeçilmez temel şarttır. Destek silahlarının birbirini tamamlayacak şekilde kullanılması suretiyle, ateş desteğinin muharebede etkin ve sürekli olarak sağlanabilmesi; özellikle görmeyerek ateş eden silahların bir bütün olarak sevk ve idaresi ile mümkündür. Görmeyerek ateşlerin sevk ve idaresi, geçmişte ve günümüzde olduğu gibi gelecekteki muharebelerin de sonucunu tayin edecek en önemli faktörlerden biri olacaktır.

Bir taraftan modern muharebe sahasında hedeflerin çok hareketli ve değişken yapıda olması, diğer taraftan teknolojinin gelişimine paralel olarak eldeki mevcut hedef tespit sistemleri ile ateş destek vasıtaları ve mühimmat çeşitliliğinin artması; harekâtı sevk ve idare eden komuta kademeleri ile karargâhların işini zorlaştırırken söz konusu bu unsurların komuta ve kontrolünü de zorunlu kılmaktadır.

Etkili bir ateş desteğinin ne derece gerekli olduğunun bilincinde olan ve komutanlar ve diğer karar vericiler, savunma için tahsis edilen kaynakların önemli bir kısmını bu doğrultuda yönlendirmişlerdir. Bu çalışmaları sonucunda, daha uzun menzile atabilen ve harekat kabiliyeti yüksek topçu silahları ile daha düşük sapma olasılığına sahip güdümlü mühimmatın yanı sıra bunları sevk ve idare etmek üzere ateş destek komuta kontrol muhabere ve bilgi sistemleri de geliştirilmiştir.

İçinde bulunduğumuz çağ, niteliğin niceliğe tercih edildiği, savaşın bilgisayarlaştığı, ticari teknolojilerin savunmadaki rolünün arttığı "potansiyel yüksek teknolojili savaş" dönemidir.

İnsan sayısının öne çıktığı ve daha çok zorunlu askerliğe dayalı kitle ordusu anlayışı hala örnekleri olmakla birlikte dünyada gittikçe kaybolmaktadır. Teknolojik üstünlükleri olan, uygun silah ve araçlarla donatılmış ve entegre olmuş sistemlerden oluşan iyi eğitilmiş birlikler dönemi yaşanmaktadır.

İki kutuplu soğuk savaş ortamında nükleer tehdit hüküm sürerken, şimdi nereden geleceği belli olmayan tehditler ve dayatmacı, çoğu keyfi küresel bir olgu mevcuttur (Külebi, Ali; "Geleceğin Savaşları", TUSAM Başkan Vekili).

Teknolojide meydana gelen gelişmeler düşünüldüğünde harekât alanının alacağı şekli şimdiden tahayyül etmek giderek zorlaşmaktadır. Ancak 1991 yılındaki Körfez Savaşı, savaşların karakterini değiştiren bilgi teknolojilerine dayalı anlayışın gelişmesinde önemli rol oynamıştır.

Bilgisayarlar, uydular ve sensörlere dayalı komuta ve kontrol teknolojileri; İstihbarat, Gözetleme, Hedef Tespit ve Keşif (İSGOHETKE) yöntemlerinde; uzun menzilli isabetli mühimmat, görünmez veya tespiti zor platform yeteneklerinin ortaya çıkmasına veya önemli ölçüde gelişmelerine yol açmıştır (Ryan Henry, C.Edward Peartree, Washington DC,1998 : 21-22).

Bu durum, muharebe sahasının geleneksel üç boyutlu tanımını değiştirmiştir. Muharebe sahasının zaman ve uzaklık, tempo ve senkronizasyon, radyo-frekans spektrumu gibi dördüncü boyutu halen değerlendirilmektedir. Muharebe sahasının beşinci boyutu, muharebelerin anonim fakat başkaldıran bir kararlılıkla cereyan edeceği bir alan olan siber uzaydır. Altıncı boyut olarak değerlendirilen insan faktörü, muharebe sahasını her açıdan şekillendiren liderlik, motivasyon, yaratıcılık ve sabrı kapsamaktadır (BERG, Roy van den, The 21st Century Battlespace: The Danger of Technological Ethnocentrism).

Günümüzde savaşlar, isabetli atışları süratli manevralara birleştirebilen komutanlar tarafından kazanılmaktadır. Çok boyutlu yeni harekât ortamında, fiziki hareket serbestîsi yeteneğini teknolojik olarak gerçekleştiremeyen taraf için zayiat kaçınılmaz olacaktır.

2. Askeri Karar Verme Süreci ve Karar Verme Sürecinde Bilimsellik

Yönetim fonksiyonunun merkezinde bulunan karar verme, mevcut tüm alternatifler arasından, amaç veya amaçlara en uygun ve uygulanabilir birisini seçme sürecidir. Genel olarak karar verme süreci iki ana grupta/sınıfta toplanabilir. Bunlar geleneksel karar verme yöntemleri ve çağdaş karar verme yöntemleridir. Günümüzde özellikle zor ve karmaşık problemlerde çağdaş yöntemler geleneksel yöntemlerin yerini almaya başlamıştır. Her iki süreçte de asıl amaç, komutan yerine karar vermek değil, komutanın vereceği kararın isabet derecesini artırmaya yönelik girdiler sağlamak ve metodolojiyi ortaya koymaktır.

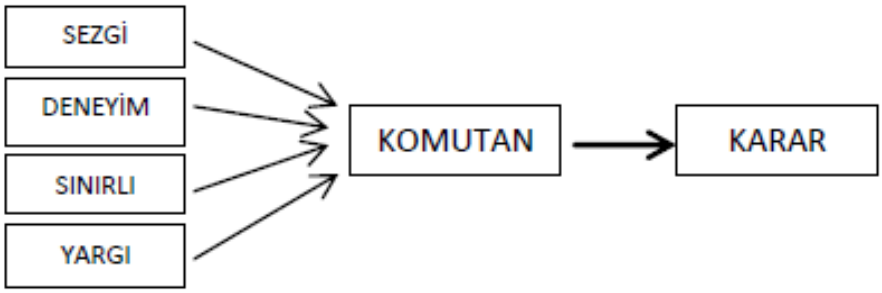
Çağdaş karar verme yöntemlerini geleneksel yöntemlerden ayıran en önemli iki özellik daha yoğun bilgi kullanımı ve problem çözmede sistem yaklaşımının kullanılmasıdır. Bununla birlikte, çağdaş karar verme yöntemleri, mevcut sorunu; koşulları, çevresi, varsayımları, çözüm yolları bakımından "kendine özgü" bir olay olarak gören ve her sorunu, ayrı bir sorunmuş gibi titizlikle inceleyerek çözüm yolları öneren bilimsel yöntemlerdir.

Bilimsel yöntemler temelde, sorunu objektif olarak belirlemek, önemli öğelerini ortaya çıkarmak, çözüm seçeneklerini sayısal modellerle analiz etmek ve karar makamlarına öneri sunmak üzere kullanılan bilimsel yaklaşımlardır. Bilimsel yaklaşımların karar mekanizmalarında kullanımının yaygınlaşmasıyla, yönetim de salt sanat olmaktan çıkarak "bilime dayalı bir sanat" durumunu almıştır.

İç ve dış etkenlerde meydana gelen değişimler her alanda olduğu gibi askerî konularda da karşılaşılan problemleri karmaşık hale getirmektedir. Askeri kurumlarda; gelişmiş silah sistemleri, kuvvet yapısı, personel, bütçe, işletme ve idame gibi iç etkenler ile tehdit ve teknolojideki gelişmelerden kaynaklanan dış etkenler, silahlanma, harekât, personel, lojistik ve istihbarat planlama faaliyetlerinde karmaşık askeri sorunları doğurmaktadır.

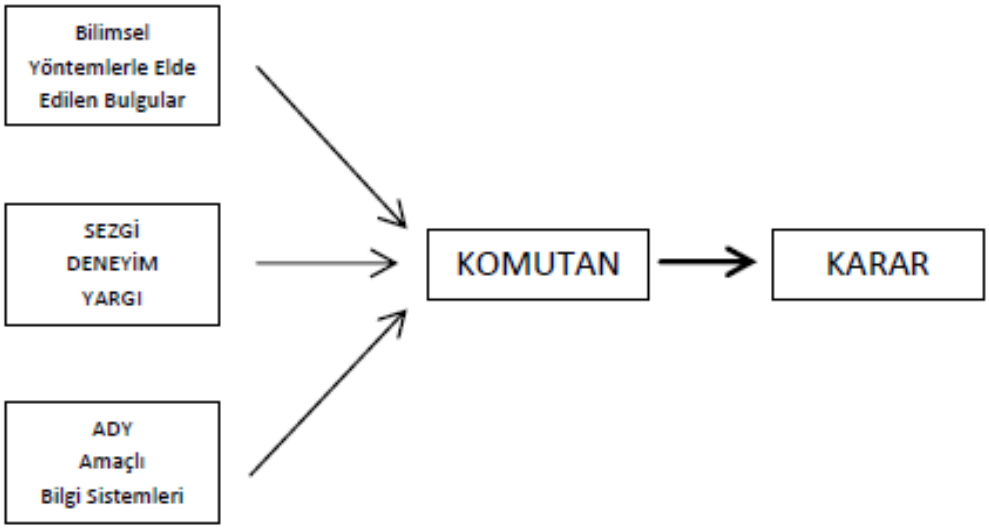
Pek çok konuda, farklı seviyedeki komutanlar değişik kararlar vermek zorunda kalabilmekte ve bu durum muharebe koşullarında düşman tehdidi altında olabilmektedir. Sözü edilen planlama faaliyetleri, belirsizliğin hâkim olduğu bir süreç içerisinde genellikle durum muhakemeleri, karargâh etütleri ve benzeri geleneksel yöntemlerle yönlendirilmek zorunda kalınmaktadır.

Geleneksel karar verme yaklaşımında komutan kararının oluşumu Şekil 1'de görülmektedir.



Şekil 1. Geleneksel Karar Verme Yaklaşımında Komutan Kararının Oluşumu

Günümüzde ise artık komutan kararlarının, analitik yöntemlerin kullanımını ihtiva eden bilimsel analizler ve bilgi sistemleri ile destekli sürekli ve zengin bir bilgi akışı ile desteklenmesi bir zorunluluk hâline gelmektedir. Matematiksel modelleme içeren bir analiz ile desteklenmiş bir karar, komutanın sezgi ve tecrübeleri ile Ağ Destekli Yetenek (ADY) amaçlı bilgi sistemleri desteği de eklendiğinde, azami faydanın sağlanmasına imkân tanıyabilmektedir.



Şekil 2. Çağdaş Karar Verme Yaklaşımında Karar Verme Sürecinin Yaklaşımı

Planlamalarda daha çok sezgi, inanış, taklit ve deneme-yanılmaya dayanan geleneksel yaklaşımların kullanılması yerine, bilimsel araştırma ve problem çözme tekniklerinin uygulanması rasyonel ve akılcı kararların alınmasına katkıda bulunur. Bu nedenle, içerisinde bulunduğumuz bilgi çağının karargâh personeli de, durum muhakemeleri ve karargâh etütleri ile çözümlenemeyecek kadar karmaşık olan askeri problemlerin çözümünde, komutanın karar vermesine yardımcı olmak üzere bilimsel yöntemlere başvurmak zorundadırlar

3. Karar Verme Süreci

“Karar”, birden fazla seçenek arasından seçilen bir eylemi ya da eylemler dizisini belirtir. Basit anlamıyla karar verme, komutanın çeşitli seçenekler arasından birini seçmesi demektir. Bu tanıma benzer başka bir tanım da "Karar verme, tercihler yapma sanatıdır." şeklindedir. Diğer bir tanıma göre ise karar verme amaca ulaşmada değişik davranışlar içinden birisinin seçilmesi işlemidir.

Karar verme yönetsel bir işlev ve aynı zamanda kurumsal bir süreçtir. Günümüzde geçerli yönetsel kuramlar karar vermeyi yönetim fonksiyonunun merkezinde görürler. Karar verme işlevi yönetsel bir süreçtir; çünkü komutanın en önemli sorumluluğu karar vermedir. Her seviyedeki birlikler başarıya ulaşmak için doğru kararlar veren komutanlara ihtiyaç duyarlar. Bu nedenle, doğru ve çabuk karar verme komutan için önemli bir özelliktir.

Modern ordularda karar verme bireysel olmaktan çıkıp komutanı aşan, karargâh subayları ve bilgi sistemleri destekli olarak icra edilen kurumsal bir süreç haline gelmiştir. Komutan çevresinden yalıtılmış değildir. Bu nedenle karar, karmaşık kurumsal ve yönetsel süreçlerin odak noktasındadır.

Komutan kurumsal işlevlerini aldığı kararlarla yerine getirir. Karar verme faaliyetinin başlıca özellikleri şöyle sıralanabilir:

- Karar verme psikolojik ve maddi güçlükler taşır.
- Karar verme faaliyeti pahalıdır. (Veri toplama ve bunları işleme)
- Karar verme geleceğe yönelik bir tür plandır.
- Karar verme tahmine ve güçlü bir öngörüye dayanır.
- Karar verilmesi ve uygulanması bir zaman aralığını gerektirir.
- Karar alternatif maliyetler doğurur.

En kısa biçimiyle, uygun bir karar, amaca ulaştıran karardır. Etkin bir karar yaptığı etki sonucu olarak, yeni bir durum, arzulanan bir sonuç meydana getiren karardır. Kararın uygulanması sonunda istenmeyen sonuçlar da (yan etkiler) meydana gelebilir. Bunu bir kararın maliyeti olarak ele almak gerekir. Yani, kararın doğruluk derecesini, sadece isabet derecesi ile değil, yüklenen toplam maliyetlerin derecesi ile de, yani rasyonellik derecesi ile ölçmek gerekir.

- Uygun bir karar;
- Etkili olmalıdır.
- Sonucu verimli olmalıdır.
- Zamanında ve hızla alınmalıdır.
- Uygulanabilir olmalıdır.
- Kısa sürede başarıya ulaştırmalıdır.

Karar Verme Süreci:

Karar verme fonksiyonu çeşitli aşamalardan oluşan bir süreç olarak ele alınabilir. Sadece kararın verildiği an ele alınırsa, komutanı o karara götüren nedenleri araştırma ve analiz gibi süreçler göz ardı edilmiş olunur.

Karar verme, mevcut tüm alternatifler arasından amaç veya amaçlara en uygun ve mümkün bir tanesini seçme sürecidir. En genel halde karar döngüsünün oluşumunu sağlayan faktörler aşağıdaki şekilde özetlenebilir;

- Karar verici (veya vericiler)
- Karar ortamı (kısıtlar)
- Amaçlar (kriterler, hedefler)
- Alternatifler
- Kaynaklar

Bilimsel bir karar verme sürecinde bunlara yöntem (veya yöntemler) eklenebilir. Tüm kararların “insan” unsuruna dayanması ve onun yapısında doğuştan var olan “geleceği göz önünde bulundurma ve geçmiş tecrübelerden yararlanma” duygusu, bir karar döngüsünün kendisinden önceki ve sonraki kararlarla etkileşimli olmasını sağlamaktadır. “Zaman” faktörünün de eklenmesiyle, süreç dinamik bir yapı kazanmış olur.

Karar verme süreci, değişik aşamalardan oluşan bir süreçtir. Bu aşamalar Şekil 3'te gösterilmiştir.

a) Problemin Tespit Edilmesi: Bir olay, herhangi bir problem veya yeni bir düşünce o konuyla ilgili bir karar alınması gerekliliğini ortaya koyar.

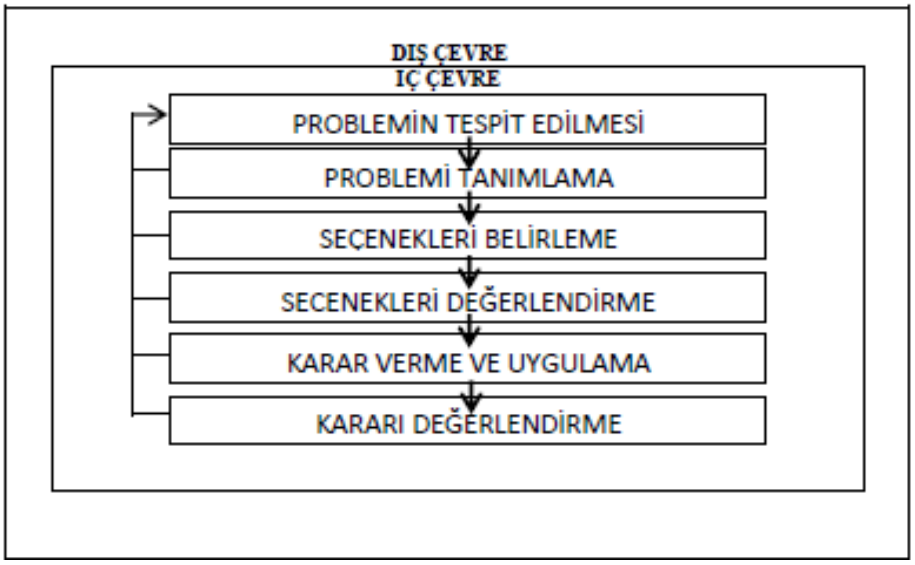
b) Problemi Tanımlama: İkinci aşamada gerçek sorunun bulunması gerekir. Komutanlar gerçek sorunu bulmakta yanılırsa, yanlış bir yanıt bulmaya yönelebilirler. Ana sorun çoğu kez birçok önemsiz ve küçük sorunlarla ilişki içindedir. Uygun alınmayan kararların çoğu, bu gibi ana sorunları bir kenara bırakarak ikinci derece etmenlerle uğraşmak sonucu ortaya çıkar.

c) Seçenekleri (Hareket Tarzlarını) Belirleme: Elde mevcut seçenekler ve yenileri tespit edilir. Bunların sonuçlarının araştırılarak değerlendirilmesi sistemli bir işlem gerektirir. Seçeneklerin sayısı ne kadar fazla olursa karar da o kadar anlamlı olur.

d) Seçenekleri Değerlendirme (Hareket Tarzlarının Tahlili): Her seçeneğin olabilirliği değerlendirilir, bunların ne ölçüde geçerli olduğu ve sonuçları araştırılır. Bu konuda çeşitli matematiksel ve istatistiksel modeller, yöneylem araştırması teknikleri komutana yardımcı olabilir.

e) Karar Verme ve Uygulama: En kritik adım seçenekler arasında bir seçim yapılmasıdır. Durumsal bütün etmenler araştırılır ve en uygunu seçilir. Tüm karar süreci bir eyleme yönelmek içindir ve nihayet verilen karar uygulanır.

f) Kararı Değerlendirme: Karar vericilerin verdiği karara ilişkin uygulama sonuçlarını değerlendirmesi ve ne ölçüde başarılı olduğunu ortaya koyması gerekir. Kararı değerlendirme aşaması, komutan için öğrenme ve ders almayı sağlayarak ilerisi için faydalı tecrübeler kazandırır.



Şekil 3. Karar Verme Süreci

4. Ateş Desteği, Koordinasyonu ve Ateş Desteği Otomasyonunun Günümüz Muharebelerine Etkileri

4.1. Ateş Desteği ve Koordinasyonu

Ateş Desteği; Piyade, zırhlı birlik gibi düşmanla yakın teması olan kara birliklerine, (manevra unsurlarına) topçu, havan, deniz topçusu, taarruz helikopteri (atak) ve taktik hava kuvveti tarafından sağlanan desteğe denir.

Ateş destek vasıtası, ateş desteği sağlayan topçu, havan, ÇNRA, deniz topçusu, taarruz helikopteri ve taktik hava kuvveti gibi araçlara denir.

Hedef, muhaberenin kazanılması için çeşitli elektronik teçhizatlar kullanılarak veya görerek (ADESTİM, İG, RADAR gibi) edinilen bilginin istihbarat yetkilileri tarafından değerlendirilerek komutanın görev ve maksadına göre yok veya tahrip edilmesi gereken her türlü unsurdur.

Muharebede her bir birliğin sorumluluk sahası bulunmaktadır. Her bir birliğin asli görevi sorumluluk sahasındaki hedefleri için verilen görevi en kısa sürede icra etmektir. Ancak hedefin konumu gereği kendi silahlarının kullanılması yeterli olmayabilir ve daha yetenekli silahların bulunduğu üst birlik ile iletişime geçerek koordinasyon kurulur.

Ateş Destek Koordinasyonu (ADK) hedeflerin uygun ateş destek vasıtaları ile ateş altına alınması için ateş desteğinin planlanması ve uygulanmasıdır.

Ateş desteğinin planlanması ve koordinasyonunun sağlanması süreci, askeri karar vericilerin günümüz muharebesinde üstünlüğü kazanabileceği en önemli süreçtir. Bu karmaşık ve çok boyutlu süreç karar destek sistemi olan **Ateş Destek Otomasyon Sistemleri** ile desteklenerek basite indirgenmekte ve alınan kararların hızlı, doğru ve etkin bir şekilde alınması sağlanmaktadır.

4.2. Geleceğin Muhabere Ortamı ve Ateş Desteğine Etkileri

Dünyadaki politik gelişmelere, kuvvet dengelerinde ve ülkelerin tehdit değerlendirilmelerindeki değişikliklere, hızla gelişen teknolojinin harp vasıtalarında ortaya çıkardığı gelişmelere bağlı olarak doktrinler ve harekât konseptleri de değişmektedir. Ateş destek konseptinin temel prensibi, geçmişte olduğu gibi bugünde "doğru zamanda, doğru hedefin, doğru silahla ateş altına alınması" şeklinde özetlenebilir. Ancak, geleceğin muhabere sahasına yönelik değişen harekât konseptleri, ateş desteğini muhabere sahasında kullanılma konseptini ve uygulanan taktikleri kaçınılmaz olarak değiştirecektir.

Geleceğin muhabere sahası, bilgi teknolojilerinin gelişmesiyle etkilenen, dağınık ve doğrusal olmayan, kesin sonuçlu harekât için hızlı manevra yapabilen, daha öldürücü kuvvetlerden oluşacaktır. Geleceğin kuvvetinin tasarımında odak noktası, kuvvetlerin sayısal büyüklüğü ve muhabere için teşkilatlanma yoğunluğu değil; etkilerin yoğunluğu üzerinde olacaktır (Col. Michael J. Hartig, 2010 : 3-15).

Gelecekte askeri harekât, ileri teknoloji ürünü donanımlara, çok boyutlu manevra gücüne, tam isabetli mühimmat ve akıllı silah platformlarına sahip müşterek/ çok uluslu kuvvetler tarafında gerçekleştirilecektir. Bu harekât, balistik füzeler ve diğer kitle imha silahlarının tehdidi altında sevk ve idare edilecektir.

Modern silahlar, uzayın kullanılması, gerçek zamanlı bilgi, sürat ve akıllı mühimmat; geleceğin muhabere sahasındaki çok geniş alanlarda dağınık ve üslerinden uzak kuvvetlerin icra edecekleri harekâta katkı sağlayacaktır. Bu teknolojiler sayesinde dikey hiyerarşi ve karar süreçleri azalacak; yatay bilgi paylaşımı ve koordinasyon süreçleri hızlanacaktır. Kuvvetler, daha fazla silah veya daha yoğun etki gücünü; daha az fakat daha tecrübeli personel ile sağlayacaktır.

Kesin sonuçlu harekâtın başarı koşullarını, muhabere sahasının şekillendirilmesine yönelik daha üstün vasıtalara sahip olan taraf tayin edilecektir. Muhabere sahasının tamamını kapsama alanı içine alan sensörler, taktik resmin gerçek zamanlı olarak elde edilmesini ve komutanın daha kısa sürede karara ulaşabilmesini sağlayacaktır. Bununla beraber, muhabere sahasının görselleştirilmesi suretiyle kazanılmış olan bilgi hâkimiyetinin, yüksek hareket kabiliyetine sahip platformlar, menzili ve doğruluğu arttırılmış öldürücü ve öldürücü olmayan silah sistemleri, imha kabiliyeti yüksek akıllı mühimmat ile takviye edilmesi gerekecektir.

Geleceğin muhaberelerinde, muhasımın çeşitli yeteneklerine karşın eş zamanlı harekât ve kısa sürede tepki en belirleyici rolü oynayacaktır. Sadece kara sistemleri ile değil; hava, deniz ve hatta uzay sistemleri ile eş zamanlı çalışabilecek bir ateş destek sistemi geleceğin vazgeçilmez ihtiyacı olacaktır. (Future Land Operating Concept, Doctorine Center, May 2012 : 2-1).

Geleceğin ateş desteğinin teşkilatlanmasında standart bir teşkilat yerine, ateş destek unsurlarının değişen durumlara kolaylıkla ayak uydurabilmesini sağlayacak, modüler ve karma bir teşkilat yapısına ihtiyaç duyulacaktır. Bu unsurların her görevden sonra hızlıca yer değiştirme ve hareket etme yeteneği, karşı

ateşlere maruz kalma riskini azaltacaktır. Diğer taraftan bu fazla hareketlilik, düşmanı, hava kuvvetlerine ve gelişmiş sensör sistemlerine karşı hassasiyetin artmasına sebep olacaktır.

Artan harekât hızına ayak uydurabilecek, ateş gücü, menzili ve doğruluğu arttırılmış geleceğin ateş destek sistemleri muhabere sahasının her boyutunda düşmanla daha temasa geçmeden inisiyatifin ele geçirilmesinde ve müteakiben üstünlüğün sağlanmasında anahtar rolü oynayacaktır. Geleceğin dinamik ve dağınık muhabere sahasına, hedeflerin etkili olarak ateş altına alınması, günümüzde olduğu gibi silah platformlarının tahsisinden ziyade, istenilen etkinin tahsisini gündeme getirmiştir. Bir atış sisteminin seçimi, hedefin niteliğine, arzu edilen etkiye ve ihtiyaç duyulan hıza bağlı olacaktır. Sahra topçusu, artık geleneksel teşkilat yapılarıyla sınırlandırılmayacak, ihtiyaç duyulan etkiyi sağlayabilecek şekilde modüler yapıda ve dinamik olarak görevlendirilebilecek esnek kullanım yeteneğinde olacaktır.

Etkilerin yönetimi sürecinde otomasyon sistemlerinin kritik görevi, karar yönetimini hızlandırmak ve basitleştirmek olacaktır. Silahların durum bilgilerini gerçek zamanlı izleyebilen, otomatik hedef filtreleme yapabilen, hedef/etki eşleşmesi ve dinamik ihtiyaçlara uygun etkilerin taktik kıyaslamasını hızlı olarak yerine getirebilen bilgi sistemlerinin kullanılması kaçınılmaz olacaktır.

Muhabere sahasının sayısallaştırılması, çeşitli sensör sistemleri tarafından teşhis edilen hedeflerin izlenebileceği ve taktik sahadaki ateş destek elemanlarına iletebileceği bir teknolojisi (İnformation Tecknology-IT) alt yapısı sağlayacaktır. Teknolojik gelişmeler komutanlara, düşmanın komuta kontrol, hava savunma, mobil füze fırlatıcıları ve ana muhabere tankları gibi çok kıymetli ve çok iyi korunmuş unsurlarının aynı anda yüzlerce kilometre mesafeden ateş altına alınabilmesi ve etkisiz hale getirilebilmesi imkânını sağlayacaktır (Future Land Operating Concept, Doctorine Center, May 2012 : 8-13). Yaklaşık 50 km'ye kadar olan menzil için klasik topçu sistemleri en süratli atma vasıtası olacaktır. Topçu mühimmatına kazandırılacak güdüm, yörünge düzeltme gibi teknikler, çeşitli hata kaynaklarına bağlı olarak vuruş noktasında ortaya çıkan hataları azaltacak ve tanzim ihtiyacını giderecektir.

Akıllı tapalar, hedefin geometrisini ve yapısal özelliklerinin bilinmesi durumunda başka bir çeşit hassa vuruş imkânı daha sağlayacaktır. Harp başlığı, hedefin etrafındaki sağlam ve zayıf koruyucu katmanlar içinden geçerken, tapa içerisinde bulunan sensörler, bu katmandaki direnç değişimini anlayacak ve tapanın en uygun noktada faaliyet göstermesini sağlayacaktır. Gelişen teknoloji ile sensör-silah entegrasyonu, ateş destek sistemlerinin kabiliyetlerinin en iyi şekilde kullanılmasına imkan sağlayacak; mühimmattaki gelişmeler ise menzilde güdüm, hassasiyette (mühimmat entegre sensörler ve güdüm) ve etkide (gelişmiş harp başlıkları ve yüksek enerjili malzemeler) artış sağlayacak; hedefe sağlanan tesirin kıymetlendirilmesine (çok amaçlı akıllı mühimmat) yardımcı olacaktır.

4.3. Modern Muhabere Sahasında İhtiyaç Duyulan Ateş Destek Yetenekleri

Geleceğin harekât konsepti, buna bağlı olarak gelişecek ateş destek konsepti, taktikler ve beklenen teknolojik gelişmeler göz önüne alındığında, ateş destek alanında ulaşılması hedeflenen askeri harekat kabiliyetleri aşağıda yazılı genel konu başlıkları altında toplanmaktadır (Unifed Land Operation, US Army Doctorine Publication, Ekim 2011 : 5-11).

a) Derinlikteki Hedeflerin Ateş Altına Alınabilmesi

Namlulu topçu silahları ve mühimmatındaki gelişmeler sonucunda, bunların menzilleri yaklaşık olarak 40 km'ye çıkmış durumdadır. Bu silahların menzilinin 50 km'ye ulaşması beklenmektedir. Daha uzun mesafelerdeki hedefleri ateş altına alabilmek için ise ÇNRA sistemleri ve bunlarla atılan roketler ve özellikle füzeler kullanılacaktır. Menzillerinin 1000 km'ye kadar çıkması beklenen ÇNRA mühimmatının harp başlığı ve menzili açısından çeşitliliği daha da artacak; muhabere sahasının derinliğindeki değişik nitelikteki hedeflerin hassas vuruş yapabilen güdümlü mühimmat ile en uygun harp başlığı kullanılarak ateş altına alınması mümkün olacaktır.

b) Akıllı Mühimmat Kullanılabilmesi

Tank gibi hareketli hedefler de dâhil her türlü hedefi, kendi üzerindeki sensörler vasıtasıyla tespit ve teşhis edebilen, bu hedefi diğerlerinden ayırt edip hassas bir isabetle etkisiz hale getirebilen, hedefteki etkinin

kıymetlendirilebilmesini sağlayan ÇNRA'lar ve klasik namlulu topçu silahlarıyla atılabilen akıllı mühimmat konusunda önemli gelişmeler sağlanmıştır. SADARM ve SMart gibi 155 mm'lik akıllı topçu mühimmat ve ATACMS Block HA gibi güdümlü füzeler bu gelişmelere örnektir.

c) Otomatik ve Hassas Konum/ Yön Bulma ve Seyrüsefer Kabiliyeti

Otomatik konum, yön bulma ve seyrüsefer sistemlerinin harp sahasının genelinde kullanımı yaygınlaşmaktadır. Uyduya (GPS) ve ataletsel (jiroskobik) ölçüme dayalı konum, yön bulma ve seyrüsefer kabiliyetleri, başta silah ve hedef tespit sistemleri olmak üzere ateş destek unsurlarının yer ölçme birliklerinin desteğine bağımlı olmaktan çıkarıp, sürat ve hassasiyeti artırmaktadır.

Araç üstünde kullanımı giderek yaygınlaşmakta olan bu sistemlerin, boyutlarının ağırlığının ve maliyetinin giderek azalacağı ve gelecekte elde taşınan portatif sistemlere bile entegre edilebileceği beklenmektedir.

d) Gerçek Zamanlı Hedef Tespiti

Geleceğin muharebe sahasında, ateş destek birliklerinin veya diğer birliklerin (manevra, muhabere destek vb.) sahip olduğu bütün hedef tespit imkanları ile (tek er silah- sensör dahil) elde ettikleri bilgiler, entegre sayısal komuta ve kontrol haberleşme ağları üzerinden işlem mekanizmalarına aktarılacak, burada analiz edilen bilgiler, yine bu ağlar üzerinden uygun formatlarda kullanıma sunulacaktır.

e) Gelişmiş "Kullanıcı- Sistem" Arayüzü

Muhabere sahası fonksiyonlarının yerine getirilmesi için giderek artan oranda hemen hemen hepsi bilgisayar tabanlı olan gelişmiş sistemler kullanılmaktadır. Her seviyedeki kullanıcıların, özellikle komutanların bu sistemleri çok daha kolay, süratli ve insan doğasına uygun kullanabilmesi sağlanmalı, böylece sistemleri kullanmak için harcanana zaman ve insan gücü azaltılmalıdır. Bilgisayar/ yazılım elektronik teknolojisindeki gelişmeler sesli kullanıcı arayüzü vb. gelişmiş araçların bu sistemlerde kullanılması imkânını sağlayacaktır.

f) Sensör - Silah Bağlantısı

Geleceğin hareketli ve süratli muhabere sahasında bazı hallerde hedef tespit unsurları ile silah sistemleri arasında doğrudan bağlantı kurularak ateş gücünün çok daha çevik bir şekilde kullanılmasına ihtiyaç olacaktır. Sensör ve silah arasındaki bu doğrudan bağlantı kabiliyeti ateş destek unsurlarının elindeki sensörlerle sınırlı olmamalıdır. Başta manevra olmak üzere, diğer unsurlara ait sensörler de komuta kontrol sistemleri üzerinden silah sistemleri üzerinden irtibatlandırılabilmelidir. Ateş destek sistemleri ile manevra unsurlarının entegre edilmesi ve böylece her manevra unsurunun aynı zamanda ateş destek sistemi için bir sensör rolü üstlenmesi, muhabere sahasının derinliğine kadar ihtiyaç duyulan her noktada hızlı ve etkin bir ateş desteğine imkan sağlayacaktır.

g) Karar Destek ve Taktik Ateş İdare Sistemleri

Geleceğin süratli muhabere temposu içerisinde çok yoğun ve değişken bilgileri süratle değerlendirebilecek, komutanların süratli ve doğru karar verebilmelerine yardımcı olacak, ateş desteğinin planlanması ve koordinasyonu için gerekli zamanı en az düzeye indirerek komutanın ve karargâhının iş yükünü azaltacak sistemlere ihtiyaç vardır. Teknik gelişmelerin bu sistemlere uygulanmasıyla gelecekte bu sistemler, giderek artan ölçüde, komutanların barış zamanında eğitimine; harp zamanında ise doğru karar vermesine yardımcı olacak simülasyon ve modelleme kabiliyetlerine sahip olacaktır.

h) İlk Adımda Vuruş Kabiliyeti

Hedef tespit sistemleri, silah sistemleri ve mühimmattaki gelişmeler, topçu doğruluğunu arttırıcı sistemlerin de katkısı ile desteklendiğinde, hedefler üzerinde istenen etkinin çok daha hızlı bir şekilde ve çok az mühimmat sarfı ile elde edilebilmesini sağlayacaktır. Bu sonuç aynı zamanda, dinamik muhabere sahasında mühimmat ikmalinden kaynaklanan sorunların aşılmasında yardımcı olacaktır. Böylece muhabere çabuk ve kesin sonuç alma imkânı sağlayacaktır.

i) Stratejik Seviyede Havadan Nakil ve Taktik Harekât Kabiliyeti

XXI. yüzyılın dinamik ve çok boyutlu muharebe sahası, ateş destek sistemi içerisinde yer alan tüm unsurların (hedef tespit sistemleri, komuta kontrol muhabere sistemleri vb.) stratejik seviyede havadan nakil, konuşlanma ve taktik sahada süratle yer değiştirebilecek hareket kabiliyetine sahip olmasını gerekli kılmaktadır.

j) Durumdan Haberdar Olabilme Kabiliyeti

Geleceğin muharebe sahasında, öncelikle komuta yerleri olmak üzere bütün unsurlar için, dost ve düşman unsurların yerleri ve hareketleri, muharebenin nasıl geliştiği hakkında "durumdan haberdar olabilme" vaz geçilmez bir kabiliyet olacaktır. Stratejik ve taktir seviyede oluşturulan bilgi kaynakları, çok gelişmiş komuta kontrol muhabere bilgi sistemlerine ait ağlar üzerinden entegre edilecek ve muharebe sahasının her yerinde ve her birlik seviyesinde, ihtiyaç duyulan bilgiye ve muharebe sahasının ortak " resmine", gerçek zamanlı ve gerçek zamana yakın bir şekilde erişebilme ve böylece "durumdan haberdar olmak" mümkün olacaktır.

k) Sistemler Üzerine Gömülü Eğitim Kabiliyeti

Fonksiyonları ve teknik yapısı bakımından giderek karmaşıklaşan sistemleri etkin bir şekilde kullanımını sağlamak amacıyla kullanılacak eğitim sistemlerine ihtiyaç vardır. Eğitim sistemleri, gerçek veya gerçeğe yakın simüle edilmiş ortamlarda kullanıcı eğitimini sağlayabilecek şekilde sistemin içine gömülmüş veya yardımcı sistemler şeklinde olmalıdır.

5. Sonuç ve Öneriler

Ateş desteğinin planlanması ve koordinasyonu; manevra birlik komutanının, vazifenin ifasına ilişkin direktif ve kararları ile ortaya çıkan ateş desteği ihtiyacını, her kademede analiz edilerek tanımlanması, komutanın onayına müteakip hedeflerin uygun ateş destek vasıtası ve mühimmat bileşimleri kullanılarak doğru zamanda ateş altına alınması ateş desteğini icra edilen harekat ile uyumlu ve eş zamanlı olarak yürütülmesi, olası değişikliklere anında ve esnek tedbirler getirilmesi sürecidir.

Ateş desteğinin koordinasyonunda en büyük sorun: "Kimin ?", "Ne Zaman ?", "Nereye ? (Hangi Hedefe)", "Ne Cins Mühimmat ve Tapayla ?", "Hangi Etkiyi Sağlamak İçin ?", "Ne Kadar Süre ?" atış yapılacağı ve atıştan sonra müteakip faaliyetlerin ne olacağı sorularına en kısa sürede cevap bulmak ve gözetleme ile teyit etme ilişkisini sağlamaktır.

Muharebe süreci durağan bir süreç olmadığı için dost birlikler ve mevcut hedefler sürekli yer değiştirmekte, aynı zamanda yeni hedefler ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, dost birliklerle sürekli irtibat içerisinde olup, gelen bilgiler doğrultusunda mevcut durumun mümkün olan en kısa zamanda güncellenmesi gerekmektedir. Sonuçta bu durum, ateş desteğinin koordinasyonunda bir karmaşaya neden olmaktadır. Karmaşayı gidermek için, planlama ve koordinasyon faaliyetlerinde gereksiz tekrardan kaçınmak, hızlı ve etkili koordinasyon yapmak, hedef bilgilerini sürekli, doğru ve hızlı bir şekilde akışını sağlamak üzere ateş desteğinde otomasyona ihtiyaç vardır.

Uluslararası Kalite ve Verimlilik Merkezinin savunmada uluslararası Kalite bölümünce dünya genelinde topçu sistemlerine ilişkin araştırma ve teknoloji faaliyetlerinde bulunan mühendisler, üst düzey yöneticiler ve uzmanlar ile sahadaki personele yönelik 2012'de yapılan anket sonuçlarına göre; "hassas mühimmat" , %79 oranla öncelik verilecek kritik topçu yeteneklerinin ilk sırasında yer alırken, "sayısal hedef yönetimi (Digital Targeting)" de %68 ile üçüncü sırada yer almıştır (International Quality Productivitiy Center: Future Artillery Survey).

Bu kapsamda, ateş desteğinin otomasyonunu günümüzde ve gelecekte daha da ihtiyacımız olacaktır. Çünkü ;

- Komutan ve karargâhı, harekâtın planlanması emirlerinin verilmesi kontrolünde ağırlıklı olarak manuel çalışmaktadır. Bu nedenle istenilen seviyede süratli, doğru, hassas ve senkronize bir ateş desteği sağlanmamaktadır.

- Günümüz hareketli muharebe sahalarındaki hedef tespit ve teşhis sistemlerinin Ateş Destek Koordinasyon Merkezlerine (ADKM) rapor ettiği hedef sayısının yüksek miktarlarda olması manuel olarak yapılmakta olan hedef analizini güçleştirmektedir.
- Öncelikleri belirlenmiş hedefleri, ateş altına alacak silah sistemleri manuel olarak seçilmesi nedeniyle, en uygun ve en ekonomik atma vasıtasının istenilen süratle seçimi mümkün olamamaktadır.
- Hedef tespit sistemleri, Ateş İdare Merkezi (AİM), ADKM'ler ve THM leri ile silah sistemleri arasındaki koordinasyonun sayısal olarak yapılamaması nedeniyle, ateş desteğinin reaksiyon zamanı uzamaktadır.
- Metro sistemleri, konum ve yön belirleme sistemleri ve topçunun doğruluğunu arttırıcı destek sistemlerinden ateş idare sistemine giden bilgilerin, dağıtım ve işleme tabi tutulma hızı, bir otomasyon sisteminin bulunmaması nedeniyle ihtiyacı karşılayacak seviyede değildir.
- Ateş desteği, taktik sahadaki diğer komuta kontrol sistemleri ile istenilen seviyede bilgi alışverişi yapamamakta ve diğer kuvvetlerle (deniz, hava) müşterek harekâtta ateş destek koordinasyonunda güçlüklerle karşılaşılmaktadır.

Kaynakça

ALTER, Stevens (1997). Information Systems: A Management Perspective, Merlo Park, California-New York-Ontario: Addison Wesley Publising Company.

ANAMERIC, Hakan (2003); Kütüphanelerde Yönetim Bilgi Sistemleri ve Bir Model Önerisi(Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara

ARKIN,William M (2000). *Smart Bombs, Dum Targeting*?, The Bulletin of the Atomic Scientists (May-June 2000): 47

BENSGHIR, Türksel Kaya (1996); Bilgi Teknolojileri ve Örgütsel Değişim. TODAIE, Ankara

BERG,Roy van den,The 21st Century Battlespace: The Danger of Technological Ethnocentris

CASH, James I.,F. Warren Mcfarlan and Mckenney Jamers L. (1988) Comporate Information Systems Management: The Issues Facing Senior Executives. 2nd. Ed. Homewood, Illions: Dow Jones-Irwin.

DAVİS, Gordon Bitler (1985): Management Information Systems: *Conceptual Foundations Structure, and Development*. New York: McGraw Hill.

DEMİRCAN. M. Levent ve MOLTAY c. Arda (1997) Bilgiyi Yönetmek, Bela yayınları, İstanbul.

FORSYT,Michael J.; Major, U.S. Army Command and General Staff Collage Precision Launch Rocket

GLOS, Raymond Eugene and BAKER H.A (1967); İntroduction to Bussiness, Cincinnati South Western Pub. Co.

GÜMÜŞTEKİN, Gülten Eren(1998); İşletmelerin Örgütsel Etkinliğini Artırmada Yönetim Bilgi Sistemleri, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Tokat

Han, Cengiz ; (Topçu Yb.) Geleceğin Muharebe Sahası ve Topçu Sınıfı Görevlerine Etkileri, Kara Kuvvetleri Dergisi, Temmuz 2012,sayı 13.

HOLMES,Richard; *Acts of War* (New York: The Free Press,1985),209-10.

KOCABIYIK,L, (Y.Müh.Alb.); *2050'li Yılların Güvenlik Ortamı ve Askeri Teknolojilerin 10.Geleceği,Silahlı Kuvvetler Dergisi*,Ekim 2007,sayı 394.

KÜLEBİ,Ali; *Geleceğin Savaşları*,TUSAM Başkanı Vekili.

LUCAS, Henry (1986); A Casebook for Management Information Systems. McGraw Hill, New York

LUCEY. T. (1987) Management Information Systems, DP Publications Easleigh.

MCNURLIN, Barbara C. And SPRAGUE (1989); *Information Systems Management in Practice,* 2nd ed. Englewood Cliffs. N. J. : Prentice-Hall International

O'NEIL, M. ve MORRİS A. (1992), *Veri tabanları ve Uzman Sistemler* . Çev.: Sekine KARAKAŞ, Türk Kütüphaneciliği 6 (1), 43-51

ÖZGEN, Hüseyin ve YALÇIN, Azmi (1992) *İşletmelerde Yönetim Bilişim Sistemi ve Yönetim Kararlarında Kullanılması* Eskişehir Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10 (1-2),249-263

ÖZTEMEL, Ercan (1998); *Bilgi Toplumunda Yönetim Bilişim Sistemlerinin Gelişimi*, Yeni Türkiye, 21. Yy. Özel sayısı 2.(Mart-Nisan) 1175-1181.

PEMBE,Ozan ; (Topçu Bnb.) Ateş Desteği Otomasyonu ve Günümüz Muharebeleri, Kara Kuvvetleri Dergisi, Ekim 2013,sayı 23.

SCOTT, George m. (1986); *Principles of Management Information Systems*, New york-st. Luis-San Francisco: McGraw Hill

System: *A Proposal For The Future Of The Field Artillery*, http://www.globalsecurity.com (12.04.2016), s.24

YILMAZ, Cengiz(1988); *Bilgi İşlem ve Yönetim Bilgi Sistemi*, Erciyes Üniversitesi Yayınları, Kayseri

YOZGAT, Uğur (1998); Yönetim Bilişim Sistemleri: Management Information Systems, Beta Yayınları, İstanbul.

AB Turizm Politikası ve Kültürel Turizmin Geleceği

Miray ÖZDEN[1] **Çağdaş İNAN[1*]** **Oktay HEKİMLER[1]**

[1]Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu

Özet: Küreselleşme olgusu ile birlikte tüm sektörlerde başlayan değişim turizm sektörüne de yansımış; turizm anlayışı da bu bağlamda değişmiş ve gelişmiştir. Günümüzde kitlesel turizme bir alternatif olarak gelişen kültürel turizm, farklı bir arayış içinde olan kişilerin bu yöndeki beklentilerine cevap vermeyi hedeflemektedir. AB son dönemde ortaya koyduğu turizm politikası ile bu gelişimi desteklemiş, kültürel turizmin önünü açmıştır. Bu özelliği ile de AB, kültürel turizmin son yıllarda gelişimine önemli bir katkı sağlamıştır.

Bu çalışmada AB'nin turizm politikalarının kültürel turizmin gelişimine nasıl bir katkı sağladığı ortaya konmaya çalışılmaktadır. Bu ise alternatif turizm anlayışının geleceği ve sürdürülebilir niteliğinin daha açık olarak anlaşılmasını sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: kültürel turizm, Avrupa Birliği, sürdürülebilirlik, turizm politikaları

Abstract: With the phenomenon of globalization, changes started in all sectors have also affected the tourism economy, the role of economic, social and cultural factors of tourism has gained importance. These effects in shaping and taking political decisions generated by tourism have become fundamentals. This situation not only in developed countries which have higher rates of international tourism share, but also developing countries should be attentively evaluated in this manner. The EU, being a union of different cultures, has an active role in the determination of the tourism policy and the integration of socio-cultural integration. Thus has an effective system in the development of cultural tourism in recent years.

The aim of this study is to evaluate the appearance of tourism policy and the future of sustainable cultural tourism in the EU.

Key Words: cultural tourism, EU, sustainability, tourism policies.

Giriş

Turizm, döviz ve istihdam yaratan özelliği ile ekonomik; insanların dinlenme ihtiyacını karşılayan ve farklı kültürleri bir araya getirme özelliği ile sosyo-kültürel; yarattığı kaynak kullanımı talepleri ile de çevreyi etkileyen bir faaliyet olup, dünyanın en hızlı gelişen sektörlerinden biridir (Göymen, 2010: 19).

Turizmin ortaya koyduğu bu temel etkiler, ülkelerin de bu sektörü kalkınmanın bir aracı olarak kullanmasına ve bu doğrultuda da ekonomik iyileşmeyi sağlarken, toplumsal yapının da şekillenip değişim göstermesine hizmet etmektedir. Bugün gelinen noktada gerek AB'nin bünyesine aldığı turizm politikalarının etkisi ve uluslararası turizm alanında alternatif yöntemlerin benimsenmesi, gerekse Türkiye açısından evrensel değerlere uyum sağlayan bir anlayışın geliştirilmesi bu amaçların öncüllerinden birkaçı olarak değerlendirilmektedir.

Alternatif turizm yöntemlerinden biri olan kültürel turizm; çağdaş turizm anlayışı doğrultusunda bugüne kadar ekonomik değerinin vurgulandığı bu kavrama; doğal ve kültürel değerlerin korunarak kullanılmasına özen gösteren bilince sahip kamuoyu oluşturulması gibi sosyolojik bir anlam da yüklemektedir.

Kültürel ve tarihi değerlerin önemine atıf yapan bu yeni süreç Avrupa kimliğinin oluşmasının temel taşlarından biri olması hasebiyle AB metinleri içerisinde de sıklıkla değerlendirilen bir süreç haline gelmiştir. Bu süreç içerisinde, uluslararası turizmin kaynak kullanım talebi, istihdam yaratma etkisi, döviz getirisi sağlama özelliklerine karşıt olarak doğal güzelleri değişime uğratan ve zaman zaman zedeleyen etkileri, bu hususlara daha önemle yaklaşılması gerekliliğini doğurmuştur. Sürdürülebilir turizm politikaları ve gelecek için yöresel değerlerin aktarımında özenle davranılması gerekliliği yeni hedefler olarak belirlenmiştir.

Bu çalışmada öncelikli olarak turizmin genel görünümü anlatılacak, alternatif turizm türü olarak kültürel turizmin kavramsal çerçevesi değerlendirilecektir. Bunun yanı sıra, AB turizm politikaları ve birliğin bu

konuda kültürel turizme yönelik çalışmaları tartışılarak turizm altyapısının evrensel arayışlara cevap vermesi noktasında değişen politik hedefler incelenecektir.

Kültür Tanımı Ve Turizm İle İlişkisi

Kültür turizmi veya kültürel turizm olarak adlandırılan turizm türü tartışmalarındaki ilk aşama kültürü tanımlamadaki problemdir. Kültür kavramı üzerinde uzlaşılmış salt bir tanımın olmaması ve çerçevesinin geniş tutulması kavramsal kargaşanın oluşmasına yol açmıştır.

Raymond Williams'a (1958) göre kültür, sanat ve öğrenme duyularını da içeren hayatı genel anlamda yaşayış şekillerini kapsar. Williams kültürü insanların veya sosyal grupların yaşayış ayrılıklarını, her tür sosyal aktivitelerini, artistik ve zekâsal aktiviteleri olarak ele alır. Raymondun bu yaklaşımı birey gelişimi ve grup kültürlerini açıklamada kullanışlı ve geleneksel mirasın önemini ortaya koymanın yanı sıra çağdaş yaşam sitillerini de tanımlar.

Kültür sadece bir kesimin sanatsal ve estetik yargıları hakkında değildir. Aynı zamanda toplumsal yapının temel taşları oluşturan bir süreç, geleceğe aktarım aşamasıdır. Eagleton (2000) kültür tanımındaki parametreleri sağlamanın oldukça zor olduğu ve bu yüzden çok geniş kapsamdan çok dar kapsama çeşitli tanımlar olabileceğini belirtmiştir.

Turizm olayı bir "ilişkiler ve olaylar bütünü"dür. Turizm olayını tek bir nedene bağlamak, tek bir yönden ele almak, onun tam anlamı ile anlaşılamaması sonucunu doğurabilir. Turizm olayını meydana getiren ilişkiler ve olaylar bütününü açıklayabilmek için konuya coğrafi, kültürel, politik, iktisadi, sosyolojik, teknik, tıbbi vb. açılardan yaklaşmak gerekmektedir (Toskay, 1983).

Yukarıdaki bilgiler ışığında Toskay turizm ile ilgili şu tanımı yapmıştır: "Turizm insanların sürekli olarak ikamet ettikleri, her zamanki olağan ihtiyaçlarını karşılayıp çalıştıkları yerlerin dışına seyahatleri ve buralardaki, genellikle turizm işletmelerinin ürettiği mal ve hizmetleri talep ederek, geçici konaklamalarından doğan olaylar ve ilişkilerin bütünüdür."

Kültürel Turizm

Kültür turizm aslında diğer tüm turizm türleri gibi 3S(sea, sun, sand) turizmi olarak da adlandırılan kitlesel turizme alternatif bir turizmdir. Türk Dil Kurumu'na göre Alternatif; seçilebilecek bir başka yol, seçenek, yöntem, şık anlamlarına gelmektedir. Alternatif turizm denildiğinde, normalde alışılagelmiş turizm anlayışına bir alternatif olduğu kanısına varılmaktadır.

Alternatif turizmin ortaya çıkış sebeplerinin en başında deniz-kum-güneş üçlüsüne bağlı olarak meydana gelen, doğal ve kültürel kaynakları tehdit eden kitlesel turizme karşı bir seçenek olarak değerlendirilmesi gelmektedir. Üner (2006) alternatif turizmi, bir bölgenin kitlesel tüketimine karşı seçenek olarak geliştirilmiş ürün olarak niteler. Alternatif turizm bir destinasyondaki değerleri kullanmayı ve farklı seçenekler sunmayı hedefleyerek, mevsimlik yoğunlaşma ve tek kaynağı aşırı tüketme gibi sorunların önüne geçilmesine olanak sağlar. Fakat burada, alternatif turizm türlerini kitle turizminin rakibi değil onun seçeneği olduğunu belirtmekte yarar vardır (Bahçe 2013).

Richards'a (2001) göre kültürel turizm sadece geçmişle ilgili değildir, çağdaş yaşam şekillerini de kapsamaktadır. Sadece geçmişten gelen mirasla ilgilenen turizm değil, sanatsal turizmi de içinde barındırmaktadır. Richards, kültür turizmi olarak sadece tarihsel bölgeleri, müzeleri, sergi ve tiyatroları ziyaret etmeyi kastetmez. Bu tür aktivitelere ek olarak yaratıcı turizmi (creative tourism) de içine alan aktiviteleri de ele alır. Yaratıcı turizmin en önemli özelliklerinden biri sürdürülebilir olmasıdır. Yaratıcı turizm ekosistem üzerinde herhangi bir soruna yol açmadığı gibi kültürel miras üzerinde de baskılayıcı özelliği yoktur. Hatta yaratıcı turizm bölgedeki ekonomik faaliyetlerin gelişmesine ve farklılaşmasına, yeni kültürel bölgelerin oluşmasına ve buna bağlı diğer sektörlerin canlanmasına katkıda bulunur (Aşık, 2014).

McKercher ve Cros (2002) kültürel turizmi özel ilgi turizminin bir çeşidi olarak da sınıflandırmaktadır. Özel ilgi turizmi aslında diğer turizm türlerinden çok farklı bir turizm türünü içermez. Modern toplumlarda çalışma koşulları, boş zaman değerlendirme alışkanlıklarının değişmesi, kısıtlı sürelerde daha fazla

deneyim yaşama arzusu ve turizm tüketiminin giderek bireyselleşmesi gibi nedenler boş zaman değerlendirme etkinlikleri konusunda giderek artan bir çeşitlilik yaratmıştır (Kozak, 2009).

İnsanlar farklı amaçlarla turizm etkinliklerine katılmaktadır. Bu sebeple, deniz-kum-güneş üçlüsünden oluşan deniz turizmi, kongre turizmi ve çeşitli rahatsızlıkları tedavi etme amaçlı kullanılan termal turizm gibi çok çeşitli turizm türü tanımlanabilir (Kozak ve ark. 2010). Bu yüzden insanlar hangi amaçla turizm faaliyetine katılıyorlarsa turizmin türü de bu amaç doğrultusunda adlandırılabilmektedir.

Kültürel turizmin temelinde çok çeşitli nedenler yatmaktadır. Eski sanat eserlerinin, tarihi yapıların, müzelerin, eski medeniyetlere ait kalıntıların görülmesi amacı ile yapılan seyahatler, araştırma ve keşif için yapılan seyahatler kişilerin bilgi ve görgülerini arttırmakta, kültür turizmi içinde yer almaktadır (Toskay, 1983).

Antik yerleşim yerleri, hanlar, hamamlar, camiler, türbeler, köprüler, su kemerleri, kervansaraylar, kiliseler gibi örnekler ile arkeolojik eserler ören yerleridir. Bu yerler, araştırmacılar, mimarlar, sanat tarihçileri ve öğrenciler için önemli birer araştırma konusu olup bu kişileri bölgeye çekmektedir. Bunun yanı sıra, kültür-turizm ilişkisi incelendiğinde tarihi yapıların, eski sanat eserlerinin, eski uygarlıklara ait kalıntıların, müzelerin görülmesi maksadıyla yapılan seyahatler, araştırma ve inceleme için yapılan geziler, kişilerin ufuklarını genişletmekte ve kültür turizmini oluşturmaktadır. Seyahat endüstrisinde yeni yüzyılın yükselen değerlerini açıklarken, Dünya turizm örgütü (WTO), kültür turizminin giderek daha da yükseliş göstereceğini ve insanlarının birbirlerine karşı anlayış içinde kültürlerini keşfederek etnik tatlar aramalarının artarak devam edeceğini ve kültür turizmi merkezlerinin yüzyılın gözleri arasında olacağını ortaya koymaktadır (Anonim 2011).

Kültürel turizm bu özelliği ile turizmin hem ekonomik kalkınma aracı olarak kullanılmasına hem de yerel değerlerin ön plana çıkartılarak uluslararası metinler çerçevesinde yöre halkının 'bellek'lerine saygı gösterilmesine hizmet etmektedir. Bu açıdan AB turizm politikalarının genel görünümü ve kültürel turizmin bu alanda geleceğinin şekillenmesi son derece önem arz etmektedir.

AB Turizm Politikaları:

Turizm, Avrupa da ekonomik büyüme ve yeni istihdam imkânlarının yaratılmasında olumlu etkisi hissedilen bir ekonomi dalıdır. Turizm aynı şekilde Avrupa yurttaşlarının günlük hayatında her geçen gün daha çok önemi artan bir rol oynamakta, AB yurttaşı kişisel ve mesleki nedenlerle daha çok seyahat etmektedirler. Bu şekilde kültürel ve doğal mirasa sahip çıkılması, geleneklerin yaşatılması ve gelecek için yeni bir kültürün inşasına önemli katkı sağlamaktadır. Her şeyden önce de ekonomik büyüme ve sürdürülebilir kalkınmanın uyumlu birliğini en iyi ortaya koyan ekonomi dallarından biri olmakta, buna ek olarak da Avrupa ve Avrupa değerlerinin uluslararası arenada daha etkili bir şekilde tanınması ve benimsenmesi için de araç olmaktadır.

Bu nedenle Avrupa ve AB, turizmde lider bölgelere sahip bir coğrafya olarak, etkili bir Turizm Politikası izlemektedir. Turizmin Avrupa sınırları içinde pek çok bölgenin gelişiminde belirleyici bir rol oynuyor olması, özellikle geri kalmış bölgelerin kalkınmasına önemli bir etki sağlamıştır. Aynı şekilde turizm ile Avrupa istihdam piyasasında sağlanan dinamizm ve özellikle genç işsizlik sorunun aşılmasına sağladığı katkı, günümüzde AB'nin etkili bir turizm politikası izlemesinin temel nedenleri olmuştur. Özellikle AB'nin yaşadığı son ekonomik ve mali krizler sırasında dahi, bu krizden en az etkilenen sektörün turizm sektörü olması, AB nezdinde bu sektöre daha fazla destek verilmesi, yatırım çekilmesi ve canlandırılması gerektiği görüşüne temel olmuştur.

Uluslararası turizm içerisinde Avrupa'nın çağdaş önemi büyüktür. Bu açıdan Avrupa'nın hem turizm endüstrisine katkısı, hem de kültürel etmenlerini koruyarak tarihsel 'anı'lara gösterdiği saygı seyahat anlayışını geliştirmektedir. 1990'lar Avrupası'nda bu anlamda ortaya çıkan hareketlilik dört maddede sıralanabilir (Urry, 2015: 251-252):

- Şirketlerdeki değişimler: boş zaman şirketlerinin Avrupalılaştırılması; Doğu Avrupa'da yatırım; ulusal olarak düzenlenen ve korunan seyahat endüstrilerinin parçalanması; sınır ötesinde daha çok çalışan tur operatörleri; tüketiciyi korumaya yönelik yasalar.

- Seyahatteki değişimler: İç cephelerin ortadan kaldırılması; sağlık hizmetinin mübadelesi; Channel Tüneli; Avrupa'daki hızlı trenler; uzun mesafeli otomobil tatilleri.
- Yerlerdeki değişimler: Bölgeler ve uluslar Avrupa pazarından daha büyük bir pay almak için yarışırlarken dinlence yerlerinin olağanüstü gelişimi; kendilerini 'Avrupalı' olarak kabul ettirmek için kentlerin artan rekabeti; daha büyük yer ve imaj uzmanlaşması; tarih ve kültür göstereni olarak Avrupa'nın önemi.
- Turizm tiplerindeki değişimler: Küresel açıdan güvenilir turizmin yükselişi; denizaşırı ülkelerde ikinci ev; özellikle bir bölgeler Avrupası sayesinde çevre bölgelere daha fazla AT desteği; tarımdan uzaklaşıp turizme yönelen kırsal alanların çeşitlenmesi; uluslararası turistlerin iç bölgelerde kalma eğilimleriyle birlikte kent merkezi turizminin yükselişi; tarihsel/kültürel turizmin daha da büyümesi; genç ve yaşlılar arasında turizmde büyük artışlar.

Avrupa Birliği için turizm; seyahat özgürlüklerinin sağlanması açısından önemli olduğu gibi 'kimlik' olgusunun da göz ardı edilmemesinde önemli bir araçtır. Çünkü Avrupalı kimliğinin oluşmasında yerel değerlerin önemli olduğunu vurgulamakta, bu açıdan da turizmin bu değerlere, kültürel etmenlere ve tarihi dokuya hizmet etmesi gerekliliğine inanmaktadır. Turizm politikası her şeyden önce; 'bellek' kavramına ve onun gerekli kıldığı unsurlara saygılı olmalıdır. Bu aşamada da Avrupa Birliği, bu politikanın önemli bir ayağında kültürel turizmin yöre halkına ve ziyaretçilere önemli bir seçicilik kazandıracağı fikrine sahiptir.

Kültürel turizm olarak başlayan bu kitlesel hareketlilik, ziyaretçileri çekmek için önemli bir rekabetçiliği de beraberinde doğurmaktadır. Bunun bir sonucu olarak, yerel kimliklerin giderek turistler için paketlendiği, yarışan kent devletlerden oluşmuş bir Avrupa tablosu ortaya çıkmaktadır. Bu tablo; çeşitli kültürel ve başka festivallerin kurulmasını, sanatsal semtlerin seçilmesini, açık hava kafeleri ve restoran alanlarının gelişimini, eski yapıların ve sokak planlarının korunmasını, nehir ve kanal kıyılarının yeniden gelişimini ve söz konusu olan yeri pazarlamak için 'tarih' ve 'kültür' olgularının kullanımını ortaya koymaktadır. Bu aslında kültürel bir projenin yaratılarak, bölgesel kimliğin oluşumunda da son derece önemlidir. Çünkü bu sayede, bölgeye dikkat çekilerek oluşan imaj ile birlikte bölgesel kalkınmanın, kültürel mirasın devamlılığının sağlanmasına katkı sağlayacaktır (Urry, 2015: 254).

Avrupa Birliği'nin turizm politikaları 'Turizm Eylem Planları' ile desteklenmekte ve bu planlar şu amaçları taşımaktadır (Emekli, 2005: 101):

- Azgelişmiş yörelerde turizmi geliştirmek
- Turistik bölgelerde altyapıyı desteklemek
- Çevreyi korumak, doğaya dönüş arzusunu özendirmek
- Ortak kültür mirasına sahip çıkmak, yaşatmak
- Tatillerin yıllık zaman dilimlerini zaman mekân boyutunda ayarlamak
- Turistik mevsimlik yoğunlaşmanın önüne geçmek

AB tarafından geliştirilmekte olan ortak turizm politikası daha çok asgari işbirliği ve bilgi paylaşmaya yönelik olup, özendirici ve yönlendirici bir özellik taşımaktadır. Türkiye, Avrupa Birliği (AB) turizm politikalarına ve uygulamalarına üyesi olduğu Turizm Danışma Komitesinin (Tourism Advisory Committee-TAC) faaliyetleri çerçevesinde dâhil olmaktadır. Turizm Danışma Komitesinin amaçları aşağıdaki gibidir;[1]

- Turizm alanında AB üyesi ülkeler ile aday ülkeler arasında görüş alışverişini sağlamak
- Avrupa'nın güncel turizm politikası çerçevesinde ülkelere sunulabilecek fırsatları ortaya koymak
- Avrupa'yı bir turizm destinasyonu olarak sunmak

[1] http://disiliskiler.kulturturizm.gov.tr/TR,22147/avrupa-birligi.html

- Turizm ile ilgili en güncel konuları gündeme getirmek

Günümüzde Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonları (EFRE) turizmin bölgesel ve yerel düzlemde rekabet edebilirliği, sürdürülebilirliği ve niteliğinin artırılması konusunda en önemli teşvikleri teşkil etmektedir. Turizmin doğal, tarihi ve kültürel varlıkların kullanımı ile olan yakın ilişkisi, bu şekilde şehirlerin yeni birer cazibe merkezine dönüşmesini, sunulan hizmet ve ürünlerin değişen kalitesi ve inovasyonunu da beraberinde getirmiştir. Buna bağlı olarak da turizmin AB politikalarında her geçen gün önemi artarken, Turizm AB yapısal ve yatırım fonları içinde bir hedef olmaktan çok, bir kalkınma aracı olarak değerlendirilmiştir.

Getirilen düzenlemeler ile her şeyden önce entelektüel turizm için yeni yatırım imkânları sağlanmıştır. AB Komisyonu bu bağlamda yön tayin edici nitelikteki 2014-2020 Programını kabul etmiş, turizm yatırımlarını teşvik etmiştir. Söz konusu programda yatırımların[2]:

1- Belirlenen tematik hedefler ve yatırım önceliklerini kapsayacak şekilde değerlendirilmesi,
2- Ulusal-Bölgesel-Bölgelerarası operasyonel programları kapsayan SWOT Analizlerine uygun olarak gerçekleşmesi,
3- Yerel kültürel ve turizm varlıklarının daha iyi kullanımını sağlayacak şekilde odaklanmasını,
4- Ürün, süreç ve hizmet inovasyonu ve çeşitliliği sağlayarak düşük katma değer ve işsizliği bertaraf ederek, turizm sezonu dışında da yeni faaliyet ve iş alanları yaratacak şekilde değerlendirilmesi öngörülmüştür.

Turizm EFRE yatırımları günümüzde özellikle doğa ve kültür mirasının korunması konusundaki önemli rolünü sürdürmeye devam etmektedir. Nitekim bu amaçla EFRE yatırımlarından 8 milyar Euroluk bir pay ayrılmış, bu sektörlerin önü açılmaya çalışılmıştır[3].

Buna rağmen yakın geçmişte özellikle 2008 sonrasında yaşanan ekonomik ve mali krizler, bir takım doğal felaketler Avrupa turizmine olumsuz etki etmiştir. Özellikle Eyjafjöll Yanardağının 2010 yılında patlaması, buna bağlı olarak etrafa yayılan toz bulutunun uzun süre Avrupa hava trafiğini kullanılmaz hale getirmesi Avrupa turizminde derin yaralar açmıştır. Bu nedenle gerek ekonomik/mali krizler gerekse doğal felaketler Avrupa turizm politikalarının daha etkin hale getirilmesi, yeni alternatifler yaratılması ve bu şekilde de Avrupa'nın, Turizm sektöründe öncelikli yerini koruması gerektiği görüşünün destek görmesini sağlamıştır.

Avrupa Turizm endüstrisinin karşı karşıya kaldığı bu zorlu süreç farklı aktörlerin bir araya gelmesi, dayanışmaya gitmesi ve yeni ortak öncelikler belirleyerek bunun Avrupa ekonomi stratejilerine dâhil edilmesini beraberinde getirmiştir. Bu sürecin ürünü olan Avrupa 2020 Ekonomik Strateji Belgesi bu bağlamda Avrupa'nın turizm için çekim noktası olması ve sahip olduğu zenginlik ile çeşitliliğin en iyi şekilde ortaya konmasına hizmet etmeyi amaçlamıştır. Avrupa komisyonu bu şekilde turizme dayalı inisiyatifler için koordine edilmiş bir konsept sunmayı ve yeni bir eylem planı ile rekabet edilebilirliği ve ekonomik büyümeyi artırmayı hedeflemiştir. Bu maksatla da bir dizi Avrupa ve çok uluslu inisiyatif önererek Lizbon Sözleşmesi ile teşvik edilmesi ön görülen turizm sektörünü canlandırmak gayreti içine girmiştir.

Avrupa eylem planının öncelikli hedefi Avrupa turizminin ekonomik başarısını teşvik etmektir. Buna ek olarak da sosyal ve bölgesel uyum, doğal ve kültürel mirasın korunması da hedefler arasındadır. Aynı zamanda turizmde yapısal değişiklikler gerçekleştirerek etkili bir turizm politikası izlemek suretiyle küresel ısınmanın sonuçlarını karşı daha etkili bir direniş ortaya koymak da söz konusu hedefler arasında yer almaktadır. Bu bağlamda da turizm dolaylı olarak Avrupa yurttaşlığı düşüncesinin güçlendirecektir. Özellikle yurttaşlar arası kültür, dil ve gelenek değişimi vasıtası ile Avrupa yurttaşlığının daha güçlü hale gelmesi için, turizm yine vazgeçilmez bir araç olarak görülmektedir. Bu ise her şeyden önce Avrupa yurttaşlarının haklarını bilmesi ve bu haklar ve hukuki çerçevede seyahat etmeleri, nihayetinde de ortak değerlerin benimsenmesi ile mümkün olabilecektir.

[2] (http://ec.europa.eu/regional_policy/de/policy/themes/tourism/).

[3] (http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52010DC0352&from=EN)

İspanya'nın dönem başkanlığında toplanan ve daha etkili bir turizm politikası inşa etmek hedefini taşıyan Madrid Bakanlar zirvesi sonunda 15.04.2010 tarihinde kabul edilen kararlar bu bağlamda önemli bir adım olmuştur. Burada alınan ve tüm AB üyesi ülkeleri kapsama alan kararlar; rekabet edebilir, sürdürülebilir, modern ve toplumla uyumlu yeni bir turizm endüstrisi ve politikasının temelini oluşturmuştur. Bu nedenle AB üyesi devletler Madrid Bildirisine destek verirken "Birleştirilmiş Avrupa Turizm Politikasını" da inşa etmiş olurlar. Madrid Bildirisinde alınan söz konusu kararlar dört temel başlık altında toplanmıştır. Bunlar[4];

1- Avrupa'da turizmin rekabet edilebilirliğini artırmak,
2- Sürdürülebilir, sorumluluk sahibi bir Kalifiye Turizm anlayışını teşvik etmek,
3- Avrupa'nın tercih edilen turizm hedefi olmak yönündeki imajı ve etkisinin güçlendirilmesi,
4- Mali/Finansal araç ve Politik potansiyelinin en verimli düzeyde turizmin gelişimine hizmet edecek şekilde kullanılması.

Yukarıda yer verilen bu kararlar, Lizbon Sözleşmesinin öngördüğü kurumsal çerçevede AB Komisyonunun tüm üyeler ve turizmin lider aktörlerinin benimsemesini beklediği yeni turizm aksiyon planının ağırlık noktasını oluşturmuştur.

Görüldüğü üzere turizmin rekabet edilebilirliğini artırmak ve bu şekilde ekonomiye canlılık sağlamak, bu düzenlemelerin temelini oluşturmaktadır. Bu hedefi gerçekleştirebilmek için ise turizmde inovasyona gitmek, hizmet kalitesini artırmak, mesleki nitelikleri yükseltmek mevsimsel beklentilere ve arza cevap vermek ve yeni bir turizm anlayışı oluşturmak sunulan temel tezler olmuştur. Bu anlamda oluşacak olan etkileşim ise, aynı zamanda daha etkili bir tanıtım, turizm aşinalığı, kültürel mirasın korunması ve bölgesel ekonominin canlanması hedeflerine hizmet etmiştir. Bu şekilde oluşan sınır aşan bu etki, kültürel ve doğal zenginlik çeşitliliği kapsayan doğa ve kültür turizmi, sağlık turizmi, eğitim turizmi, gastronomi turizmi, spor ve dini turizm, tarım ve eko turizm hatta sanayi mirası turizmi gibi çok geniş bir düzlemde etkisini ortaya koymuştur.

Günümüzde AB komisyonu kültür turizmi konusunda AB Konseyi ile işbirliği ortaya koyarak, kültür turizmin etkisini ve rolünü artırmaya girişmiştir. Başka bir ifade ile kültür turizminin yaygınlaşmasını teşvik etmektedir. Bu bağlamda sınır aşan bir uygulama olarak Avrupa bisiklet yolunun uygulamaya konması, önemli bir adım olmuştur. Yine, Via Francigena ya da Frankonya Yolu olarak bilinen Haç Yolunun canlandırılması, Avrupa'nın doğusundan başlayarak İspanya'ya, Sant Diago de Compostella'ya dek uzanan Jakob Yolunun canlandırılması, AB Komisyonu ve Konseyi işbirliği ile hayata geçen, kültür turizminin önünü açan önemli örnekler olmuştur.

Komisyonun görüşüne göre bu tür inisiyatiflerin resmi olarak tanınması bunların Avrupa çapında meşruiyetini sağlayacağı gibi, bunlara ulus aşırı bir nitelik yükleyerek kültür turizminin tüm Avrupa içine yayılmasını sağlayabilecektir. Yine komisyona göre bunların ulus aşrı karakterinin güçlenmesi ve genel geçerlilik kazanması ise yine AB kültür turizmi politikalarının bir örnek uygulaması olan "Avrupa Kültür Başkentleri" gibi benzer sonuçlar getirebilecektir. Bu ise her şeyden önce kültür turizmi vasıtası ile ekonominin ve turizmin önemli oranda fayda sağlamasını beraberinde getirebilecektir.

Nitekim Avrupa Kültür Başkenti uygulaması kapsamında her yıl Avrupa boyutunda iddialı ve cazip bir kültürel program sunulmakta, ancak bu her şeyden önce bölgesel ve yerel ekonomik kalkınmaya çok büyük katkı sağlamaktadır. Benzer sonuçlar Avrupa düzleminin %17'ine yayılan Natura 2000 Projesi ile de alınmış ve yalnızca doğal mirasın ve yaşam sahasının korunması değil bölgesel kalkınma için de imkân yaratılmıştır.

Bu nedenle de kültürel turizm olgusu her geçen gün Avrupa turizm politikasında daha fazla önem arz ederken bu anlayışın çeşitli önlemlerle teşvik edildiğini görmekteyiz. Nitekim ortak Avrupa kültürel mirasının, "Avrupa Kültür Mührü" ile korunması düşüncesi, " Avrupa Anıtlar Günü" ya da "AB Kültür Mirası Ödülü" gibi olgularla daha etkili bir kültür turizmi politikası ortaya konulmaya çalışılmıştır.

[4] http://europa.eu/rapid/press-release_IP-10-423_de.htm)

AB'nin Kültür Politikası ve Kültür Başkenti Uygulaması:

Maastricht Sözleşmesinin imzalanması ile AET'nin kuruluşundan itibaren yalnızca ekonomi ve de ticari politikalar/önlemlere odaklanmış olan, AB ilk defa kültürel politikaları da hayata geçirmek imkânına sahip olabilmiştir. Bu bağlamda AB üyeleri arasında kültürel işbirliği ve yeni kültür politikalarının inşası temel hedef olmuştur. AB üyesi ülkelerin ulusal ve bölgesel kültürel değerlerinin paylaşımı ve ortak kültürel mirasa sahip çıkmak, kültür vasıtası ile görülmez engellerin aşılması, teşvikler sağlanması ve araştırma projelerinin desteklenmesi de yine AB kültür politikalarının amaçları arasında olmuştur.

Kültür'ün kendi içine kapanık bir nitelikte olmayışı, başta eğitim, bilim, iletişim ve bölgesel kalkınma olmak üzere diğer çalışma alanları ile sıkı bir ilişki içinde oluşu AB'nin etkili bir kültür politikası izlemesine neden olmuştur. AB bu maksatla EFR Yönergeleri vasıtası ile etkin bir kültür politikası hayata geçirmiştir. Üye ülkelerin gelir seviyesi düşük diğer üyeleri bu bağlamda desteklemesi, konservatuar, konser salonları ve anıtların restore edilmesi/hizmete sokulması bu bağlamda da bölgesel kültür turizminin teşvik edilerek yeni istihdam imkânlarının sağlanması AB'nin öncelikleri arasında yer almaktadır.

AB Kültür Programına baktığımızda karşımıza şu üç temel çıkmaktadır:

1- Kültürel sektörde faaliyette bulunan kimselerin sınır aşan hareketliliğinin desteklenmesi,
2- Kültürel ve Sanatsal eserlerin ülkeler arası ve sınır aşan şekilde sergilenişi,
3- Kültürlerarası diyaloğun desteklenmesi.

Bu bağlamda AB Kültür Programı, kültürel projelerin desteklenmesi, kültürel merkezlerin desteklenmesi ve kültür inşa eden önlemler alınmasını öngörmektedir.

AB'nin bu maksatla hayata geçirdiği en önemli projelerden birisi Kültür Başkenti Projesidir. Burada amaç köklerinden uzaklaşmadan Avrupa Kültür Çeşitliliğini ortaya koyabilmek ve ortak bir Avrupa bilincini inşa edebilmektir. Bu maksatla 2011 yılından beri iki Kültür başkenti seçilmekte, bu kentlere önemli mali destek verilmektedir. Kültür Başkenti seçilen bu yerlerde gerçekleşen sergi ve diğer faaliyetler maddi anlamda desteklenirken, aynı şekilde söz konusu kentlerin kültürel mirası gün yüzüne çekilerek sergi, konser ve benzeri vesileler ile kentlere önemli insan akımı çekilmektedir. Bu insan hareketi vasıtası ile ortak bir Avrupa bilincine imkân sağlanırken kültürel turizm faaliyeti altında gerçekleşen bu hareketlilik kent ve çevre ekonomisine önemli bir katkı sağlamaktadır. Nitekim geçmiş yıllar Kültür Başkenti Projesinin söz konusu bölgelerde uzun vadeli bir turizm ve kültürel etkinliğinin gerçekleştiği dahası bunun süreklilik arz ettiğini ortaya koymuştur. Hatta 2004 yılına kadar sürdürülmesi ön görülen Avrupa Kültür Başkenti Projesi aşırı talep ve bölgesel ekonomilere sağladığı olumlu katkı nedeniyle on beş yılı aşkın süredir devam etmektedir. Hatta 2010 yılında Almanya'nın sanayi kenti olan Essen ile birlikte Macaristan Peç ve Türkiye'de İstanbul'un da Avrupa kültür başkenti seçildiğini hatırlamakta fayda vardır. Bu şekilde bu proje vasıtası ile yalnızca belli beklentiler değil farklı beklentilere cevap veren farklı kültürleri (sanayi, politik, ekonomik) sembolize eden kentlerin bu unvanı taşımak suretiyle sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağladığı, önemli kitleleri çektiği söylenebilir. Yani Kültür Başkenti uygulaması aynı zamanda Kültür Turizminin önemli bir ayağına dönüşmüştür.

Sonuç

Doğal ve kültürel değerlerin korunması, yöre halkının çevresel duyarlılığının geliştirilmesi, ülkeler arası kültürel, ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi, çağdaş turizm anlayışı doğrultusunda hedeflenen temel amaçlar haline gelmiştir. Bu amaçların gerçekleşmesinde taraf olunan antlaşmaların ve AB politikalarının etkisi yadsınamaz seviyededir.

Küreselleşme süreci ile birlikte değişen ve gelişen birçok kavram daha paylaşımcı yapılara, toplumsal bilincin arttırılmasına hizmet ederken, turizm kavramı da gelişerek daha korumacı, doğal yapılara daha saygılı, farkındalık derecesi daha yüksek bir turist potansiyelinin ortaya çıkmasına doğru evirilmiştir. Bu süreç tabii ki AB'nin ortaya koymuş olduğu "Ortak Kültür Mirası" projesinin bir ürünü olarak ortaya çıkmış; ortak değerlerin korunması aşamasında bir bilinç oluşmasına katkı sunmuştur.

Turizmin sahip olduğu temel ekonomik özellikleri bir yandan turist çeken ülkeler için önemli bir Pazar anlamını ifade ederken, bir yandan da bu pazardan daha büyük pay elde etmek isteyen ülkeler için rekabetçiliğin doğmasına sebep olmuştur. Bu rekabet olgusu bir bakıma turistlerin de alternatif yöntemlere yönelmesine ve oluşturulan yeni politikaların bu seçicilik hususunu dikkate almasına neden olmuştur. Burada oluşan tablo hem ülkelerin tüketici taleplerini tatmin düzeyindeki başarılarını ortaya koyarken, diğer yandan da kendilerine özgü değerlerini korumaktaki çabalarının da seviyesini göstermektedir. AB'nin yürütmüş olduğu turizm politikalarının ana ekseninde de bu Avrupa kimliğinin oluşturulması yattığından ötürü, kültürel turizmin bu amaca hizmet etmesi sağlanmıştır.

Sonuç olarak; bugüne kadar sadece döviz getirme amacı taşıyan, ekonomik hedeflerin öncelik gösterdiği ve başarının bu unsurlar etrafında belirlendiği turizm anlayışı, çağdaş dönem ile birlikte değişmiş ve AB de bu konudaki çalışmaları ile öncül bir yapıya kavuşmuştur. Artık hedeflenen yeni anlayış doğrultusunda, uluslararası rekabetin artmasından kaynaklı yerel değerlere daha saygılı ve öncelik veren, toplumsal odaklı, evrensel anlayışlara saygılı, ortak mirasların yaşatılmasına katkı sağlayan, dengeli ve sürdürülebilir bir turizm yaklaşımı benimsenmektedir.

Kaynakça

Anonim (2011), Konaklama ve Seyahat Hizmetleri – Turizm Hareketleri. Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları, 14-15

Aşık A. N., Yaratıcı (Kreatif) Turizm. Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt 7, Sayı 31, ISSN:1307-9581, 2014

Aufgabenbereich Kultur Rechtsgrundlage Art. 167 AEUV,http://www.europarl.europa.eu/brussels/website/media/modul_08/Einzel/Pdf/Kultur.pdf, (13.10.2016).

Bahçe S, Yüksek G, Öney H, Çiçek D (2013). Alternatif Turizm. T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2744 Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1702, 11-12

Eine neue strategische Vision für die Tourismuspolitik der EU,http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52010DC0352&from=EN, (13.10.2016).

Eagleton, T. (2000) The Idea of Culture, Oxford: Blackwell

Emekli, G. (2005). Avrupa Birliği'nde Turizm Politikaları ve Türkiye'de Kültürel Turizm. Ege Coğrafya Dergisi, 14. 99-107.

Göymen, K. (2010). Türkiye'de Yerel Yönetişim ve Yerel Kalkınma. Boyut Yayınları, İstanbul.

http://disiliskiler.kulturturizm.gov.tr/TR,22147/avrupa-birligi.html, (10.10.2016).

Kozak N, Kozak AM, Kozak M (2010). Genel Turizm: İlkeler ve Kavramlar. Detay Yayıncılık,Ankara, 6-7

Toskay T (1983). Turizm: Turizm olaylarına genel yaklaşım. Der Yayınları, İstanbul, 39-41

Tourismus Programmplanungszeitraum 2014-2020, http://ec.europa.eu/regional_policy/de/policy/themes/tourism/, (12.10.2016).

Urry, J. (2015). Mekanları Tüketmek. Ayrıntı Yayınları, İstanbul.

Üner M. M., Göçer, E. Ve Taşcı, A. (2006). Türkiye Turizminde yükselen destinasyon olarak İstanbul şehrinin imajı. Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 17(2). 189-201.

Williams, R. (1958) "Culture is ordinary", in Gale, R. (ed.) (1989) Resources of Hope – Raymond Williams, London: Verso

Girişimcilik ve İnovasyon

Ahmet KUBAŞ[1]

[1] Namık Kemal Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, ahmetkubas@yahoo.com

Özet: Mal veya hizmet üretme amacıyla herhangi bir faaliyetin planlanarak uygulama aşamasına geçirilme işlemine girişim, girişime karar verenler ise girişimci olarak ifade edilir. İşletmenin varlığını sürdürebilmesi, girişimcinin rasyonel, ekonomik ve piyasa şartlarına geliştirilmiş ürünler sunmasına bağlıdır. Özellikle kullanılan üretim faktörlerinin ürüne dönüştürülmesinde alınacak kararların verimlilik ve etkinlik ilkelerine uygun olması önemlidir. İşletmelerin yeni ürün veya mevcut ürünlerin fonksiyonlarının geliştirilmesi ile pazar paylarını artırmaları mümkün olabilir. Son yıllarda işletmelerin büyük bir bölümü üretim teknikleri ve ürünlerin geliştirilmesi sayesinde ya öne çıkmakta veya geri kalmaktadır.

İnovasyon yeni bir ürün geliştirme veya mevcut mal veya hizmetin fonksiyonunun geliştirilerek pazar değerinin artırılması olarak ifade edilir. Örneğin cep telefonları veya otomobillerde son yıllarda yapılan değişikliklerin ürünün pazarlanmasında birkaç yıl girişimcilere avantaj sağlamasına rağmen belli bir süre sonra bu yeniliklerin belirtilen ürünlerin standart özellik haline gelerek yeni gelişmelere katkı sağlaması gösterilebilir. Bu nedenle ürünlerin gelişmesinde inovasyon statik olmayan dinamik bir süreçtir.

Mal ve hizmetlerin geliştirilmesi işletmeler için oldukça önemli olup ortaya çıkan ürünlerden sağlanacak pazar avantajının sürdürülebilmesi için bu süreçlerin belgelendirilmesi gerekmektedir. Türkiye Patent Enstitüsü Kurumu belgelendirme işlemlerini gerçekleştirmektedir. Bu nedenle inovasyon sonucu elde edilen ürünlerin veya süreçlerin işletmeye ait olduğunun mutlaka belgelendirilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde girişimcinin ürün geliştirme veya yenilik için yapmış olduğu harcamalar ve pazarda sağlayacağı avantajlardan elde edeceği gelirleri kaybetmiş olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, inovasyon, belgelendirme, ürün geliştirme, karlılık

Entrepreneurship and Innovation

Abstract: Any action that is planned and implemented for the purpose of producing goods or services is referred to as enterprise and the ones that make the decision are entrepreneurs. To carry on its existence, the enterprise depends on the ability of the entrepreneur to offer products in a rational, economic way and satisfy market conditions. Especially in converting the production factors into goods, it is important that the decisions to be taken are in line with the principles of efficiency and effectiveness. Enterprises could increase their market share by developing new products or new functions for existing products. In recent years, a large proportion of enterprises has come to prominence or decline through the development of production techniques and products.

Innovation is defined as increasing the market value by developing new products or by developing of new functions for the existing goods or services. For example, changes made in recent years in mobile phones or automobiles may give the entrepreneurs an advantage over the marketing of the product for a few years, but after a certain period of time these innovations have become standard features of the mentioned products and then contributed to new developments. For this reason, innovation in the development of products is not static but a dynamic process.

Development of goods and services is very important process for businesses and in order to maintain market advantage from the products, these processes need to be documented. The Patent Institute of Turkey is carrying out these documentation procedures. Therefore, it must be absolutely documented that the products or processes resulting from the innovation belong to the enterprise. Otherwise, the entrepreneur will have lost the revenues he would have from the market and also lose the chance to cover the costs for product development or innovation.

Keywords: Entrepreneurship, Documentation, Product Development, Profitability

1. Giriş

Girişimcilik; doğal kaynaklar, emek, sermaye ve bilgi-teknoloji gibi üretim faktörleri arasında yer alan ve aynı zamanda bunları bir araya getirip mal ve hizmet amacıyla koordine edilmesine karar veren anlamında kullanılmaktadır. Girişimci piyasadaki fırsatların analizini yaparak risk alan, üretim faktörlerini bir araya

getiren ve üretim kararını veren kişidir. Girişimcinin işletmede ürettiği mal ve hizmetler tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılarken girişimcinin gelir elde etmesine yardımcı olmaktadır.

Girişimcinin üretim ve pazarlama süreçlerinde aldığı kararlar girişimcinin elde ettiği karlılık düzeyini belirlemektedir. Bazen girişimcinin aldığı yanlış kararlar işletmelerin kar elde etmek yerine zarar etmesine ve uzun dönemde kapanmasına da yol açmaktadır. Bu nedenle girişimcinin piyasayı çok iyi algılayarak fırsatları görmesi ve süreçleri rasyonel yönetmesi gerekir. Bu nedenle teknoloji, rakipleri ve pazarı yakından takip eden analitik ve çok boyutlu düşünebilen yöneticilerin başarılı olma şansları daha yüksek olmaktadır.

İşletmelerin üretim süreçleri büyüklüklerine ve sektörlere göre farklı ve karmaşık süreçleri içerisinde barındırmaktadır. Girişimcilerin başarılarını ilgili sektördeki teknolojik gelişmeler ve sosyo-ekonomik koşullar doğrudan etkilemektedir. İşletmelerin teknoloji seçimleri; üretim sistemini, verimliliği ve kaliteyi doğrudan etkileyen unsurların başında gelmektedir.

Bu nedenle özellikle sanayi işletmelerinde otomasyon verimlilik ve etkinlik açısından çok önemli hale gelmiştir. Otomasyon sistemlerinin gelişmesi işgücü maliyetlerinin azaltılması yanında, elde edilen ürünlerin aynı ölçü ve kalitede olmasına önemli katkılar sağlamaktadır. Otomasyon sisteminden gerekli faydanın sağlanabilmesi için 3 önemli faktör bulunmaktadır. Bunlardan en önemlisi uygun teknoloji, yazılım sistemleri ve sistemin kullanılması ve bakımı konusunda uzman personeldir. İşletmelerin uygun teknolojiyi seçmeleri, işletmelerin kalite birimleri ve pazarlamada karşılaştıkları çeşitli sorunların azaltılmasında da yardımcı olmaktadır.

Bunun dışında işletmenin içinde bulunduğu sosyal ve ekonomik koşullar işletmenin başarısı için oldukça önemlidir. Nitelikli personel ve pazar koşulları doğrudan bu durumdan etkilenmektedir. Bunun dışında yatırım ortamını etkileyen diğer faktörler Organize Sanayi Bölgeleri, Serbest Bölgeler, yol, su, limanlar, hava yolu, demiryolları ve karayolu gibi ulaşım alt yapısı da girişimcileri doğrudan etkilemektedir. Girişimciler bulundukları ülkelerin Ticaret Hukuku ile yakından ilgilenmektedirler. Özellikle yatırım ve işletme aşamalarının uluslararası hukuk normlarına uygun ortamların bulunması girişimcilerin yatırım isteğini artıran faktörlerin başında gelmektedir.

2. Girişimcilik

Girişimcilik; mal veya hizmet üretiminde kaynakların kullanımına ilişkin karar verme süreçlerini kapsamaktadır. Girişimci ile yönetici aynı kişi olabileceği gibi atanmış bir yönetici tarafından girişimci adına kararlar alıp uygulayabilir. Bu nedenle girişimci üretim kararını veren kişi olup verdiği karalardan dolayı ortaya çıkabilecek sonuçlardan sorumlu yatırımcıdır.

Girişimcilik; üretim faktörlerinden dördüncüsü ve üretimin başlangıcı olan itici bir faktördür. Girişimcilik, bir refah yaratma süreci ve toplumsal gelişim için öncü ve dinamik bir güçtür. Girişimci gerek aldığı riskler sayesinde gerekse mal ve hizmet üretimi ile ortaya çıkardığı katma değerler sayesinde, refahın yaratılmasına doğrudan etki etmektedir. Üretilen mal ve hizmetler yeni bir buluş ve ürün olabileceği gibi mevcut ürünlerin yeni ve farklı kullanım alanları bulunması ya da farklı özellikler kazanması sayesinde de gerçekleşebilir. Bu açıklamalardan sonra girişimcilik; parasal ve kişisel tatmin ödülü karşılığında, finansal, psikolojik ve sosyal riskleri üstlenerek gerekli zaman ve çabayı harcayıp farklı değerde mal ve hizmet yaratma süreci olarak tanımlanabilir (Doğan vd., 2010).

“Girişimcilik doğrudan girişimcinin kendisiyle, onun kurduğu veya devam ettirdiği örgütle ve hem girişimcinin hem de firmanın içerisinde bulunduğu sosyal, ekonomik, kültürel, fiziki vb. çevreyle bir bütündür” (İrmiş vd, 2010).

“Girişimciler; insan yaşamının kalitesini ve insanlığın refahını artırmak için fırsatları takip eden, fırsatları ticarileştirerek yeniliklere öncü olan, hem ekonomik sistemin hem de sosyal sistemin temel taşlarını oluşturan kişilerdir. Girişimcilik süreci ise yeni ürünlerin, hizmetlerin, iş fikirlerinin, işletmelerin, organizasyon yapılarının, satış tekniklerinin ve pazarlama tekniklerinin vs. somutlaştırıldığı dinamik bir süreçtir. Girişimcilik sürecini yönlendirmek için girişimci rolünü üstlenmek de bireylerin çeşitli güdülerini tatmin etmek için tercih ettikleri önemli bir araçtır” (Müftüoğlu, 2004).

Girişimciliğin yeni oluşturduğu iş alanları ile yeni iş fırsatları ortaya çıkar. Böylece işsizlik sorununa önemli çözüm sunmasını sağlarken ayrıca da ekonomik büyüme için de önemli bir unsurdur. Girişimci yeni düşünceler ortaya koyar, bunları yayar ve hızla uygulanmasını sağlar. Girişimcilik yeni endüstri alanların doğmasına yol açar, yeni teknolojileri kullanır. Böylece sektörlerde verimliliği arttırır ve büyüyen sektör ile ekonomik büyümeyi hızlandırır. Doğaya karşı tükettiğimiz kadar üretken de olmamız gerekir. Ayrıca girişimcilik ile üretkenliği arttırarak ve mevcut kaynakların daha üretken hale getirilmesi sağlanır. Mevcut girdilerin değişik şekillerde kullanılası üretimi arttırır (TÜSİAD, 2003).

Girişimcinin hedeflerine ulaşmada mevcut sistemin işletilmesi ve geliştirilmesi amaca uygun personelle mümkün olacaktır ancak personelin niteliği yeni gelişmelere ve üretim süreçlerinin geliştirilmesine uygun olması ile doğrudan ilişkilidir. Ancak nitelikli personelin bulunması, maliyeti ve eğitilmesi işletmenin mali yükünü artırmasına rağmen uzun vadede işletmenin verimliliğini ve etkinliğini artıran bir faktördür.

İnsan kaynağı, bir işletmenin en önemli değeridir. Çünkü makine, hammadde ve hatta sermaye hazır olmasına rağmen yetişmiş insan gücü olmadan hiçbir iş başarılamaz. Örgütün etkinliği ve başarısı örgütü oluşturan ve işlerin yürümesini sağlayan insan kaynağı sayesinde gerçekleşir. Bununla birlikte bu insan kaynağının örgüt içindeki görevlerini yerine getirmesi ve örgüt hedeflerinin başarılmasında gözle görülür katkılar sağlayabilmesi için gerekli beceri ve bilgileri edinmeleri gerekmektedir (Oloniyan ve Ojo, 2008). Bu da eğitimli ve nitelikli iş gücünün mevcudiyetini, sürekli bir eğitim ve gelişim sürecini ve girişimci yönetim anlayışında personelin önemini göstermektedir.

İşletmelerde nitelikli personelin önemli olduğu ancak yeterli olmadığı ifade edilmiştir. Nitelikli personelin işletmenin gelişmesine paralel olarak sürekli gerekli ve nitelikli eğitim programları ile sürekli desteklenmesi gerektiği ortaya çıkmıştır. Yapılacak uygulamalar ile verimlilik, etkinlik ve kalite konusunda işletmelerin daha rekabetçi olmalarına katkı sağlayacağı görülmektedir (Kubaş vd, 2016).

Günümüzde girişimci nitelikli işgücü ihtiyacı yanında aynı zamanda hükümet düzenlemeleri, rekabet ve kaynakların kısıtlayıcı özelliklerinin karakterize ettiği rekabetçi bir piyasa yapısında işletmelerini yönetmektedirler. Özellikle kaynaklar noktasında hiçbir firma sınırsız bir erişim imkanına sahip değildir. Bu nedenle etkin bir rekabet için kaynakların doğru kanallara aktarılması ve şirket içinde gerekli tedbirlerin alınması zorunludur (Kuratko ve Hodgetts, 1995). Bu kaynaklar içinde finansman ve destek konuları en önemlileri arasında yer almaktadır. Sonuçta girişim bir fikir ile başlasa da bunu finansal bir altyapı olmadan gerçekleştirmek mümkün olmamaktadır.

Girişimcilik teşvikleri ve destek programları kapsamında; eğitim, yeniliklerin teknolojilerin yaratılması ve işletmelerin işleyişine yönelik teşvik ve desteklerin yanı sıra finansman teşvikleri ön plana çıkmaktadır. Finansman teşvikleri çerçevesinde, özellikle risk sermaye fonları, mikro krediler, finansman programları ve devlet yardımları gibi destek mekanizmaları dikkat çekmektedir. Bu teşvik ve destek programları, Türkiye'de AB üyelik sürecinde önemli bir yapısal değişim ve dönüşüm süreci yaşayan ve önemli finansal sorunları olan KOBİ'lerin AB sistemine uyumlu bir kimliğe ulaşmasında çok önemli rol oynayacaktır. Özellikle, eğitim, toplumda girişimciliğin teşvikinde ve girişimci kişilik özelliklerinin bireylere kazandırılmasında önemli bir araç konumundadır (Doğan, 2010).

Girişimcilik anlayışının temelinde yenilikler yatmaktadır. Bu nedenle girişimci kişilerin buluştuğu ortak payda olarak yenilik söylenebilir. Günümüzde rekabet ortamının kızıştığı göz önüne alındığında işletmeler sürdürülebilirliklerini sağlamak için birçok farklı yönteme başvurmaktadırlar. Bu noktada yenilik ve yenilikçilik anlayışı işletmelere önemli avantajlar sağlamaktadır (Bulut vd., 2009).

Son yıllarda Türkiye'de teknoloji ve yazılım üretimi konusunda da önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Buna rağmen yatırım malları konusunda yurtdışından teknoloji transferi halen sürmektedir. Ancak ülkemizdeki yatırımcıların Dünya fuarlarını yakından takip edip, en yeni teknolojilerle üretim yaparak maliyet avantajı sağlama konusunda ciddi bir çaba içerisinde oldukları gözlenmiştir (Kubaş ve ark, 2016).

Sanayi işletmelerinin üretim süreçlerinde, girişimcilerin önem vermesi gereken konuların başında; ne üretileceği, nasıl üretileceği, kimin için üretileceği, uygun teknoloji seçimi, rekabet durumu gibi çeşitli açılardan fırsat ve durum analizi yapılmalıdır. Bunlar yapıldıktan sonra fizibilite projesi hazırlanmalıdır.

3. İnovasyon

Girişimcilik tanımında yenilik vardır ve bu yenilik mevcut kaynakların yeni bir birleşimini ifade eder. Başka bir deyişle; yeni bir malın ya da servisin üretimi, yeni bir üretim metodunun geliştirilmesi, yeni bir pazarın oluşturulması, yeni bir hammadde kaynağının bulunması ve endüstrinin yeniden yapılandırılması yeniliktir. Ancak motivasyonu yüksek olan insanlar yaratıcılıklarını ortaya koyabilecekler ve yeniliklere imza atacaklardır (Nelson, 1999).

Mevcut mal ve hizmetlerin fonksiyonunun geliştirilmesi veya aynı işin yeni bir yöntemle yapılması inovasyon olarak ifade edilmektedir. Ürünün kullanımında yeni geliştirilen yeni özelliklerinin sağladığı fayda ve ürünün pazarlanmasına çeşitli katkılar sağlayarak, rakiplerinden öne çıkmasına yardımcı olmaktadır.

Örnek olarak ilk icat edilen telefonların günümüze kadar geçirdiği her bir evre önemli inovasyonlar içermektedir. Cep telefonlarının ortaya çıkması ve her yıl yeni bir özelliğin geliştirilmesi ve firmalar arasındaki rekabet yüksek nitelikli fotoğraf çekme özelliğinin geliştirilmesine katkı sağlamıştır. Cep telefonlarında GPRS ve yön bulma (navigasyon) özelliklerinin eklenmesi ile cep telefonlarının fonksiyonu artırılmıştır. Ayrıca cep telefonlarının tuşlu telefonlardan dokunmatik telefonlara geçişi ve ses, yüz biyometrisi veya parmak izi ile kullanıcıyı tanıması önemli inovasyonlar arasındadır. Gelecekte cep telefonları ile kullanıcılar, bazı fiziksel aktiviteleri, üretim veya hizmetleri bulundukları her yeri ofis olarak kullanarak yapabileceklerdir.

İnovasyon işletmelerin aşırı rekabetçi pazar ortamında rakiplerine karşı rekabet üstünlüğünü sağlaması ve sürekli dinamik kalarak müşterileri tatmin edici ürün ve hizmetlerin ortaya konulması açısından önemli bir süreçtir. Yalnız bu süreç bir seferlik değil devamlı bir süreç olmalıdır. Rekabeti sürdürebilir kılmak ve rekabet üstünlüğünü devam ettirmek yenilikçi bir yaklaşım ile yeni ve farklı ürünler geliştirmeye bağlıdır. Eisdorfer ve Hsu tarafından yapılan araştırmada işletmelerin inovasyon açısından yetersiz olduğu durumlar iflasın habercisi olarak tanımlanmaktadır. İnovasyon bir icat değil yeniliğin tüm süreçlere yayılmasıdır (Dosi, 1988).

Yenilik yeni pazarlara girmek, mevcut pazar payını arttırmak ve şirket ile rekabet avantajı sağlamak için büyüyen stratejilerin temel araçlardan biridir. Global teknoloji ve küresel rekabet hızla değiştiği, mevcut ürün ve hizmet hızla değer kaybettiği için pazardaki rekabet arttırılarak işletmeler motive edilir. Bu yüzden daha fazla etkin üretim süreçleri uygulamak, pazarda daha iyi performans göstermek, müşterilerin algısında pozitif saygınlığı sağlamak ve bunun bir sonucu olarak sürdürülebilir rekabet avantajı kazanmak için yenilikler şirket stratejilerinin vazgeçilmez bileşenidir (Gunday, vd., 2011).

Girişimci açısından mevcut bir ürünü farklı özellikler kazandırarak piyasaya sunması avantajlı hale getirmektedir. Kısaca mevcut üründe yapılan her türlü yenilik ürüne olan piyasa talebini artırmaktadır. Böylece işletmeler aynı ürünü pazarlayan diğer firmalardan farklı avantajlara sahip olduklarından satış gelirlerini ve piyasadaki pazar payını artırmaktadırlar. Bunun iki dinamik boyutu bulunmaktadır. Birincisi üründe sürekli yenilik yapma ve ikincisi ise ürünün sürekli geliştirilmesini sağlanmaktadır.

Otomobilin ilk icat edildiği zaman, elle fiziksel çaba harcanarak otomobilin motorun çalıştırılabilirken günümüzde parmak izi veya sesi tanıyan sistemlerle anahtarsız olarak aynı işlemler yapılabilmektedir. Otomotiv sektöründe her yeni çıkan araç bir önceki modele göre yeni özellikler eklenerek sürücünün konforu artırmaktadır. Otomobile olan talebi belirleyen faktörlerden birisi aracın sahip olduğu donanım ve konforu sağlayan özelliklerdir. Araçta hız sabitleyici, yağmura duyarlı silecekler, ışığa duyarlı farlar ve diğer araçlara duyarlı fren sistemleri bunlardan sadece bir kaçıdır.

Çamaşır makinesi geçmiş yıllarda sadece sağa ve sola hareket ederek çamaşırları yıkanarak fiziksel sıkma işlemi uygulanırken bu işlem yeni çamaşır makinelerinde otomatik olarak dairesel olarak yıkayıp sıkma işlemini sağlaması yanında kurutma makinesi ile çamaşırlar serme işlemine gerek kalmadan kurutulabilmektedir. Bu çamaşır makinesinin geçirdiği evre gerçek bir inovasyon olup çamaşır makinesinin fonksiyonu oldukça gelişmiştir. Gelecek yıllarda çok az su ve enerji kullanan çamaşır makinelerinin yaygınlaşması beklenmektedir.

Beyaz ev eşyalarından televizyonlarda önemli değişiklikler yaşanmıştır. Özellikle boyutları oldukça değişmiştir. Eski televizyonlar daha büyük olduğu için kapladığı alanlar daha fazlaydı. Ancak günümüzde oldukça ince ve duvara monte edilebilen daha geniş ve çözünürlüğü ve görüntü kalitesi daha yüksek ürünler haline dönüşmüştür. Bu gelişmeler ve değişimler her yıl yaşandığı için her yaştan kimse üründe yaşanan gelişmelerin sağladığı faydaları hissedebilmektedir.

Bazı firmalar tarafından üretilen küçük ev aletleri bireylerin yaşam kalitelerini yükseltirken geleneklerin korunması da daha az emek harcayarak sürdürülmektedir. Örneğin eskiden kahve cezvelerde yapılırken günümüzde kahve makinelerinde aynı kalite ve kıvamda çok daha hızlı hazırlanabilmektedir.

İnovasyon konusunda yapılan çalışmalar Türk Patent Enstitüsü tarafından mutlaka kayıt altına alınmalıdır. Kayıt altına alınmayan yenilikler rakipler tarafından kullanıldığı takdirde yeniliği gerçekleştiren işletmelerin rekabet üstünlüğünü kaybetmesine neden olabilir. Bu nedenle yeniliğin yarattığı fırsatlardan yararlanmak ve yeniliğin yapılması için yapılan harcamaları karşılamak için TPE'ye başvuru işlemi yapılarak süreçler takip edilmelidir.

4. Sonuç Ve Öneriler

Girişimcilerin kar amacıyla üretmiş oldukları mal veya hizmetin kalitesini ve fonksiyonlarını tüketici tercihinin artırılması amacıyla sürekli yükseltmeye çalışması işletmelerin yaşam boyu inovasyon ilkesine göre çalışmaları gerektiği ortaya çıkmıştır. Bu nedenle kendisini ve ürünlerini geliştirmeyen işletmelerin pazar paylarını kaybedeceklerdir.

İşletmelerin ürün geliştirme çalışmalarını yapabilmeleri için AR-GE birimine ihtiyaç duymaktadırlar. Bu nedenle işletmelerin AR-GE birimi kurmaları ve kamu kuruluşlarının bu konuda sağladığı AR-Ge desteklerinden yararlanmaları ürün geliştirme maliyetlerinin düşmesine katkı sağlayacaktır. Ayrıca işletmelerde yeni iş fikrinin olması iç girişimcilerin önerilerinden yapılabilir ve kabul edilebilir olanların mutlaka üst düzey yöneticileri tarafından dikkate alınması gerekir.

İşletme yöneticilerinin iç girişimcilik konusunda işletmede faaliyet gösterecek personelin karşılaşabileceği sorunların çözümü konusunda duyarlı ve ulaşılabilir olması gerekir. Bu durumda işletme ürün geliştirme, maliyeti düşürücü veya kaliteyi artırıcı fırsatları yakalayarak mevcut ürünün piyasada daha kolay rekabet edebilmesine katkı sağlayacaktır. İşletmede klan kültürünün olması veya ast üst ilişkilerinin esnek olmaması durumunda işletmenin üretim veya hizmet süreçlerinde karşılaşabileceği çok sayıda sorunun çözülmesinin zorlaşacağı dikkate alınmalıdır. Bu nedenle işletme çalışanlarının maliyeti düşürücü veya ürünün fonksiyonunun geliştirilmesine yönelik önerileri üst yönetim tarafından dikkate alınmalıdır.

Kaynaklar

Bulut, Ç., Tütüncüoğlu, M., Aksoy, E. (2009) Ege Akademik Bakış Dergisi, Cilt:9, Sayı:3

Doğan, S., Altın, H. ve Başar, E. (2010). Meslek Yüksek Okulları İçin Girişimcilik, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara

Doğan, S. (2010). Avrupa Birliğinin Girişimcilik Politikası ve KOBİ Yaklaşımı ve Türkiye, İTO Yayınları, Avrupa Birliği Araştırmaları, Yayın No:80, İstanbul

Dosi, G. (1988). Sources, Procedures and Microeconomic Effects of Innovation. Journal of Economic Literature, s: 1120-1171.

Gunday, G., Ulusoy, G., Kılıç, K. ve Alpkan, L. (2011). Effects of innovation types on firm performance. International Journal of Production Economics. c. 133, s.2 : 662-676.

İrmiş, A., Durak, İ. ve Özdemir, L. (2010). Girişimcilik Kültürü Anadolu Girişimciliğinden Örnekler, Ekin Kitabevi, 1.Baskı, Bursa.

Kubaş, A., Altaş, D.,Atak, F. (2016). "Sanayi İşletmelerinin Üretim Süreçlerinde Karşılaştıkları Sorunların Analizi: Tekirdağ İli Örneği", IBANESS Conference Series, March 12-13, 2016, Plovdiv Bulgaria

Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (1995). Entrepreneurship: A contemporary approach. Dryden Press.

Müftüoğlu, M. T. (2004). "Girişimcilik", Anadolu üniversitesi Yayınları, Eskişehir

NELSON, B., (1999). Çalışanlarınıza Dinamizm Kazandırmanın 1001 Yolu, Çev.: Serra Egeliler, Rota Yayınları, İstanbul.

Oloniyan, D. A., Ojo, L. B. (2008). Staff Training and Development: A Vital Tool for Organisational Effectiveness. European Journal of Scientific Research, Vol.24 No.3, pp.326-331

TÜSİAD. 2003. TÜSİAD Basın Bülteni. İstanbul: TS/BAS/03-018.

Attitudes of Consumers Towards Green Products

H.Selcuk ETI **M.Omer AZABAGAOGLU**

Namık Kemal University, TURKEY

Abstract: Parallel to increasing environmental degradation, consumers have become more concerned about environment and some of them, which are called green consumers, have been using their power of purchase in favor of environmentally friendly products. While the group of ecologically concerned consumers grows and are becoming a feasible market segment, understanding motivations of green purchase behavior become a major issue for the firms.

Aim of our study is to find out the determinants of attitudes towards green products and investigate significance level and direction of the relationship between ecologically conscious consumer behavior and environmental concern, perceived consumer effectiveness, and demographic characteristics of consumers. In order to reach our goal, a survey was administrated to 300 young working professionals living in Istanbul. According to the results of the study, psychographic variables which are environmental concern and perceived consumer effectiveness, were significantly correlated with ecologically conscious consumer behavior. The model consists of only environmental concern and perceived consumer effectiveness is the most appropriate model and demographic and socioeconomic variables do not have any contribution on explaining ecologically conscious behavior.

Keywords: Green Marketing, Green Consumer, Consumer Behavior, Environment

Introduction

Nearly the last thirty-five years, consumers who are concerned about environmental issues have been using their power of purchase in favor of environmentally friendly products and have tried to find out solutions for those issues such as pollution and global warming. Today, focus on environmental and ecologic issues has become more prominent as number of ecologically concerned and aware consumers is increasing. It is identified that there are seven major categories of concern which are: concern for waste, wildlife, the biosphere, population, health, energy awareness, and environmental technology (Amine 2003).

No longer, effects of consumption on environmental degradation have being increasing over years. Many consumer products such as automobiles, laundry detergents, and artificial fertilizers have been the major causes of environmental deterioration (Kinnear et al. 1974). In order to solve ecologic problems, it is important to focus on consumption on what and how consumers consume which has become highly critical. Word Wildlife Fund's Living Planet Report is supporting this approach which focuses on consumption and the report states: "if everyone around the world consumed natural resources at the rate that we currently do in the UK, we would need three planets to support us" (Knight 2004,).

These issues are usually referred to as "green" issues (Amine 2003). It is obvious that increasing social and political pressure and attention on "green" issues have already changed the attitude of many multinational companies and that social responsibility has gathered strength over profit oriented dominant point of view. Furthermore, companies have moved beyond simply addressing pollution and waste disposal to looking for alternative package composition and design, alternative product formulations, and cause- related promotion in an effort to keep in-step with the environmental movement (Straughan and Roberts 1999). This altered attitude directed companies such as Ford, Nike, and Philips to produce environmentally friendly "green products" which brought them competitive advantage at the same time. On the other side of the coin, a new segment consisting of "green consumers" who are concerned about "green" issues and receive psychological benefits from buying environmentally friendly products has arisen.

While the group of green consumers grows and are becoming a large and feasible market segment, the emphasis on understanding motivations of green purchase behavior become a major issue for the firms.

In order to clarify the underlying motives of environmentally conscious consumer behavior, diverse studies have been done for the last three decades.

Literature Review

Green marketing concept was first officially introduced by American Marketing Association (AMA) in "Ecological Marketing" workshop where effects of marketing on ecology was debated in 1975. Ecological marketing or in other words green marketing concept was described as studies on the positive or negative outcomes of marketing on pollution, energy consumption, and consumption of other sources (Erbaslar 2007).

According to the AMA's definition, green marketing is "the development and marketing of products designed to minimize negative effects on the physical environment or to improve its quality" and "the efforts by organizations to produce, promote, package, and reclaim products in a manner that is sensitive or responsive to ecological concerns" (AMA 2010).

As a term, "green product" and "environmentally friendly product" are used commonly to describe those that help to protect or enhance the natural environment by conserving energy and/or resources and reducing or eliminating use of toxic agents, pollution, and waste (Ottman et al. 2006)

Green products should have some features such as: being not to be dangerous for human beings and animals; not to damage environment and not to expend huge amount of energy while production, consumption, and disposal; not to cause unnecessary waste because of its short life-cycle or over-packing, not to consist of materials which are harmful for the environment and the earth (Moisander 2007).

Consumer Attitudes Towards Green Products

As a part of the literature review, various studies and results about green consumer behavior and attitudes is presented in this chapter. In addition, criteria which could explain ecological consumer behavior are summarized.

Ecological Consumer Behavior

With the growing concern about the future of the earth and its inhabitants, consumers have become "green consumers" who are worried about more than just the purchase and the consumption processes. They are also concerned about the production process, in terms of scarce resources consumed, and they are concerned with product disposal issues (e.g. recycling). As the number of green consumers grows, organizations recognize that these individuals may be cohesive enough to create a large and feasible market segment. Thus, organizations may pursue green marketing strategies because they find it profitable to do so. Organizations may become green because they realize that one segment of the customer base is greening (Zinkhan and Carlson 1995).

Young at al. (2008) defined green consumers as environmental, ethical and sustainable consumers who prefer products or services which do least damage to the environment as well as those which support forms of social justice. According to Shrum et al. (2005), green consumer is anyone whose purchase behavior is influenced by environmental concerns.

For consumers, the 1960s may be described as a time of "awakening", the 1970s as a "take action" period, the 1980s as an "accountable" time, and the 1990s as a "power in the marketplace" era (Kalafatis et al. 1999, p.442). In addition, in a 1990 poll conducted by the J. Walter Thompson advertising agency, 82 per cent of the respondents stated that they would pay at least 5 per cent more for an environmentally friendly product. Advertising Age poll conducted in 1992 have shown that for 70 per cent of the respondents, purchase decisions were influenced by environmental messages in advertising and product labeling (Shrum et al. 1995, p.71).

Drivers of Environmentally Conscious Consumer Behavior and Segmenting Green Consumers

Definition of green consumer is still ambiguous in spite of it being the subject of numerous researches, papers, and books. Where do green consumers live, how do they shop? Are they ready to pay price premium for environmentally friendly products? If yes, what is the limit of price premium? In order to understand green consumers, all these questions should be answered.

There are numerous researches conducted for three decades, in order to investigate characteristics of consumers that are differentiated according to the levels of environmental concern and environmentally conscious behavior. Aim of this kind of consumer based studies is to determine characteristics of green consumers that differentiate them from other consumers,; so, it would be possible to make a clear segmentation of this type of consumer group. Such researches mostly focus on traditional demographic (age, education, income) and psychographic (attitudes, values) segmentation variables (Shrum et al. 1995).

Segmentation Criteria For Green Consumers

Understanding underlying motivations of ecologically conscious behavior and predicting and controlling the market consisting of these consumers provide a competitive advantage to the firms. In order to be able to use this competitive advantage, clear segmentation criteria should be established.

The research conducted by Straughan and Roberts (1999) revealed that demographic variables age, gender, and education were significantly correlated with environmentally conscious consumer behavior when considered individually. Yet demographic variables are not enough to explain that all of the psychographic variables were also significantly correlated with environmentally conscious consumer behavior. In light of the findings of the study, Straughan and Roberts (1999) offered segmentation criteria for green consumers.

According to the study of Straughan and Roberts (1999), the psychographic measures more accurately discriminate between varying degrees of ecologically conscious consumer behavior. As such, managers and researchers must ask how useful the typical profile of the green consumer (young, mid- to high-income, educated, urban women) is in terms of marketing applications. From the results of the studies, the use of either a psychographics- only model (incorporating PCE and altruism) or a mixed model (incorporating a range of demographics and psychographics) should be preferred as a segmentation criteria for green consumers (Straughan and Roberts 1999).

Straughan and Roberts (1999) also stress on the relative importance of PCE in explaining environmentally conscious consumer behavior. Specifically, the results of the study suggest that an individual must be convinced that his or her pro-environmental actions will be effective in fighting environmental deterioration. This has implications for a variety of marketing activities. It suggests that environmental-based marketing efforts should be explicitly linked with beneficial outcomes. Simply claiming to be "green" is no longer enough. Instead, marketers must show how consumers choosing green products are helping in the struggle to preserve the environment (Straughan and Roberts 1999).

Methodology

The main aim of the study presented here is to provide an insight into the attitudes of young professionals living in Istanbul towards environmentally friendly products.

More specifically, our goal is,

a) to provide a clear picture of green consumer in a manner that will assist in the development of segmentation.

b) to determine the extent to which psychographic and demographic criteria are related to environmentally conscious consumer behavior.

In this phase of the study, model and hypothesis of the research as well as sample and research method are presented. In addition, limitations of the research are cited in this phase.

Model and Hypotheses of the Research

Correlation between psychographic and demographic criteria and environmentally conscious consumer behavior (ECCB) will be investigated by the study. As for the psychographic criteria environmental concern (EC) and perceived consumer effectiveness (PCE) are taken into consideration since a significant positive correlation has been found between these variables and ECCB in the literature. Apart from psychographic criteria, gender, marital status, and field of education as demographics and income as socio¬economic criteria are added to model.

Consistent with the objectives of the research, the model of the research attempts to determine the relationship between ECCB and EC and PCE. Meanwhile, by adding demographic and socio-economic characteristics stated above to the model, we are aiming to construct the most significant model which explains the drivers of ECCB (Figure 4.1).

PCE ECCB
EC

Demographic Variables:
- Gender
- Martial status
- Field of education

Socio-economical Variables:
- Individual Income

Figure 1. Model of the research

Based on a review of the existing literature, we developed the following research hypotheses:

H1: There is a positive relationship between PCE and ECCB.

H2: There is a positive relationship between EC and ECCB.

H3: Difference in gender has not an effect on the relationship between PCE and CE with ECCB.

H4: Difference in marital status has not an effect on the relationship between PCE and CB with ECCB.

H5: Difference in education has not an effect on the relationship between PCE and CE with ECCB.

H6: Difference in individual income has not an effect on the relationship between PCE and CE with ECCB.

Research Method and Sample

The survey was administrated to young working professionals who live in Istanbul in 2010. 300 young professionals aged between 25 and 35 were chosen by convenience sampling. The questionnaire was put on the web and young professionals in the social network were asked to fill in the questionnaire.

The questionnaire comprised 39 questions; 18 of them aimed to measure environmentally conscious behavior, 4 of them intended to evaluate perceived consumer effectiveness, and 10 of them weighted environmental concern. The individual items were in a five point Likert type scale, anchored by “Strongly Agree” (1) and “Strongly Disagree” (5). Finally, 7 questions out of 39 were about demographic and socio-economic characteristics of the respondents . The full version of the questionnaire could be found at Appendix.

The scale of the research is developed by utilizing the questionnaire model of Straughan and Roberts (1999). According to the survey model of Straughan and Roberts (1999), ECCB is the dependent variable that “measures the extent to which individual respondents purchases goods and services believed to have a more positive (or less negative) impact on the environment” (Straughan and Roberts 1999). As for the independent measures, EC and PCE were investigated as psychographic variables where four demographic and socio¬economic variables (education, marital status, gender and individual income) were used as moderators.

Analysis And Results

In this phase of the study, demographic and psychographic characteristics of the respondents, reliability test of the scale, correlation and regression analysis and results of the hypotheses have been presented. The analyses were carried out with the help of 300 questionnaires which are all valid.

Demographic Structure of the Sample

Frequencies, means and other statistics of respondents' demographic characteristics could be found at tables below:

Table 1: Mean of age of the sample

N	Valid	300
	Missing	0
Mean		28,6167

Mean of age of the respondents is approximately 29, which is consistent with our target audience for this research (Table 1).

As it could be seen by Table 2, 60 per cent of the respondents are women and men comprised 40 per cent of the sample. It is possible to allege that there was an equal distribution of gender in the sample of the study.

Table 2: Distribution of gender

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Woman	181	60,3	60,3	60,3
	Man	119	39,7	39,7	100
	Total	300	100	100	

Conclusion

In this research, it is aimed to find out determinants of attitudes towards green products and investigate if there is a significant relationship between ecologically conscious consumer behavior and environmental concern, perceived consumer effectiveness, demographic and psychographic characteristics of consumers. Specifically, objective of the study presented here is to provide an insight into the attitudes of young professionals living in Istanbul towards environmentally friendly products. In order to reach our goal, a survey consisting of 39 questions was applied via web to 300 participants aged between 25 and 35.

Psychographic and demographic characteristics have long served as predictor variables in studies examining consumer behavior. To verify the relationships established between these variables and ecologically conscious behavior, we have applied our analyses in two phases.

As the firs phase of the study, correlation analysis was run in order to find out the direction and significance of the relationship between our dependent variable and predictor variables. The second phase of the analysis aimed to reach the most suitable model which best profile ecologically conscious consumer behavior by using step-wise regression analysis. Five models have been tested and some general insights have been gathered about the usefulness of the two commonly used types of green segmentation criteria: demographic and psychographic.

It is possible to sum up demographic and socio-economic profile of our sample below:

i. 60.3 per cent of the survey respondents were females and 39.7 per cent of the respondents were males.

ii. 29 per cent of all the respondents were married and 71 per cent of them were single.

iii. The mean of the age of survey participants was 28.6 that our sample could be considered as young.

iv. Education level results were proved that our sample consisted of educated individuals; 46 per cent of our respondents are university graduates and 50 per cent of the sample has master's degree. Only 1.7 per cent of the participants are high school graduates.

v. As for the field of education, 55 per cent of the respondents had a social sciences background; meanwhile 22 per cent of the respondents had engineering education.

vi. 16.3 per cent of the respondents had up to 1500TL individual income, consumers with 1501TL to 2500TL individual income is the biggest part of the sample with

40.3 per cent proportion, consumers with 2501TL to 3500TL income follows that their proportion is 20.7 per cent. 12.3 per cent of the respondents were at the 3501- 5000TL and 6.3 per cent of them were at the 5001-7500TL individual income level. Only 4 per cent of the respondents have 7500TL or more individual income.

vii. Mean of monthly individual income was 2640TL.

According to the results of regression analysis, the regression model includes only the psychographic predictor variables were the most significant model explaining ecological consumer behavior. Demographic and socio-economic variables were used as moderators in other regression models that they added one by one to each model. Nevertheless, contribution of all the demographic and socio-economics to the model lack significance. In short, regression analyses indicates that the model consist of only environmental concern and perceived consumer effectiveness is the most appropriate model and demographic and socio-economic variables do not have any contribution on explaining ecologically conscious behavior.

Consequently, all the six hypotheses have been confirmed. So, findings have allowed us to prove that individuals, whose ecological concern and especially perceived consumer effectiveness value are high, show a higher environmental behavior. Moreover, it has been confirmed that psychographics appear to be more effective than demographics in explaining environmentally conscious behavior of young professionals living in Istanbul. Psychographics represent a better means for segmenting the population.

Firms could reach to their goals by being consumer centric that they should understand consumer needs and fulfill them. While number of ecologically concerned consumers is increasing, interest in green products grows so a new consumer segment for firms have risen. It is important for the firms to know the profile of this new target audience and to define this segment of consumers. In the light of this study, it is possible to allege that marketing managers should segment their green target audience according to psychographics rather than demographics.

Last of all, the research could be developed further by investigating the impact of other psychographic variables useful in environmental profile. Another issue for future research is examining cross-cultural similarities and differences with respect to environmentally conscious behavior. In addition, further researches could be conducted in other cities and could be applied to other group of consumers.

References

Aksoy, R. ve Erdoğan, E., 2008. Yeşil ürün tercih eden tüketici özellikleri: Kdz. Ereğlisi'nde tüketiciler üzerine bir inceleme, 13. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiri Kitabı, Çukurova Üniversitesi, Adana, 30 Ekim-1 Kasım, pp.588-597.

Alnıaçık, Ü., Yılmaz, C., 2008. Değer yargıları ve tüketimde çevreci eğilimler, 13. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiri Kitabı, Çukurova Üniversitesi, Adana, 30 Ekim-1 Kasım, pp.359-372.

Amine, L. S., 2003. An integrated micro and macrolevel discussion of global green issues: It isn't easy being green. Journal of International Management. 9, pp.373-393

Erbaslar, G., 2007. Yesil pazarlama [online], Paradoks Ekonomi,Sosyoloji ve Politika Dergisi, www.paradoks.org, [cited 4 April, 2010].

Jain, S. K., Kaur, G., 2004. Green marketing: An attitudinal and behavioural analysis of indian consumers. Global Business Review. 5(2), pp.18-31.

Kalafatis, S. P., Pollard, M., East, R. and Tsogas, M. H., 1999. Green marketing and Ajzen's theory of planned behaviour: A cross-market examination. Journal Of Consumer Marketing. 16(5), pp.441-460.

Kim, Y. and Choi, S. M., 2005. Antecedents of green purchase behavior: An examination of collectivism, environmental concern and PCE. Advances in Consumer Research. 32, pp.592-597

Kinnear, T. C., Taylor, J. R. and Ahmed, S. A., 1974. Ecologically concerned consumers: Who are they?. Journal of Marketing. 38(2), pp.20-24.

Knight, A., 2004. Sustainable consumption: The retailing paradox. Consumer Policy Review. 14 (4), pp.113-118.

Kımıloğlu, H., 2008. Sürdürülebilir tüketim ve tüketimde sadeleşmenin bir yaşam biçimi olarak benimsenmesi: Kentli çalışan tüketici kesimi üzerine bir araştırma. 13. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiri Kitabı, Çukurova Üniversitesi, Adana, 30 Ekim-1 Kasım, pp.147-162

Laskova, A., 2007. Perceived consumer effectiveness and environmental concerns. Proceedings of the 13th Asia Pacific Management Conference, Melbourne, Australia, pp. 206-209

Moisander, J., 2007. Motivational complexity of green consumerism. International Journal of Consumer Studies. 31(4), pp.404-409.

Martinez, E. and Fraj, E., 2007. Environmental values and lifestyles as determining factors of ecological consumer behaviour: An empirical analysis. Journal of Consumer Marketing. 23(3), pp.133-144.

Nakıboğlu, B., Keleş, C., 2008. Çevreci satın alma ve cinsiyet farklılıkları, 13. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiri Kitabı, Çukurova Üniversitesi, Adana, 30 Ekim-1 Kasım, pp.558-569

Ottman, J. A., Stafford, E. R. and Hartman, C. L., 2006. Avoiding green marketing myopia. Environment. 48(5), pp.22-36.

Shrum, L.J., McCarty, J.A. and Lowrey, T.M., 1995. Buyer characteristics of the green consumer and their implications for advertising strategy. Journal of Advertising. 24(2), pp.71-82

Straughan, R. D. and Roberts, J. A., 1999. Environmental segmentation alternatives:a look at green consumer behavior in the new millennium. Journal of Consumer Marketing. 16(6), pp.558-575.

Young, W., Hwang, K., McDonald, S. and Oates, C.J., 2008. Sustainable consumption: Green consumer behaviour when purchasing products [online], http://www.idea.leeds.ac.uk/documents/Young.pdf [cited 22 March, 2010].

Zikmund, W. G. and Stanton, W. J., 1971. Recycling solid wastes: a channels-of- distribution problem. Journal of Marketing. 35(3), pp.34-39.

Zinkhan, G. M. and Carlson, L., 1995. Green advertising and the reluctant consumer. Journal of Advertising. 24(2), pp.1-6.

Girişimcilik Eğitimi Alan Kişilerin İşyeri Açmasına Etki Eden Faktörlerin Analizi

Jülide YALÇINKAYA KOYUNCU[1] **Hasan Tarık ALTUNTAŞ[2]**

[1]Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi

[2]KOSGEB

1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

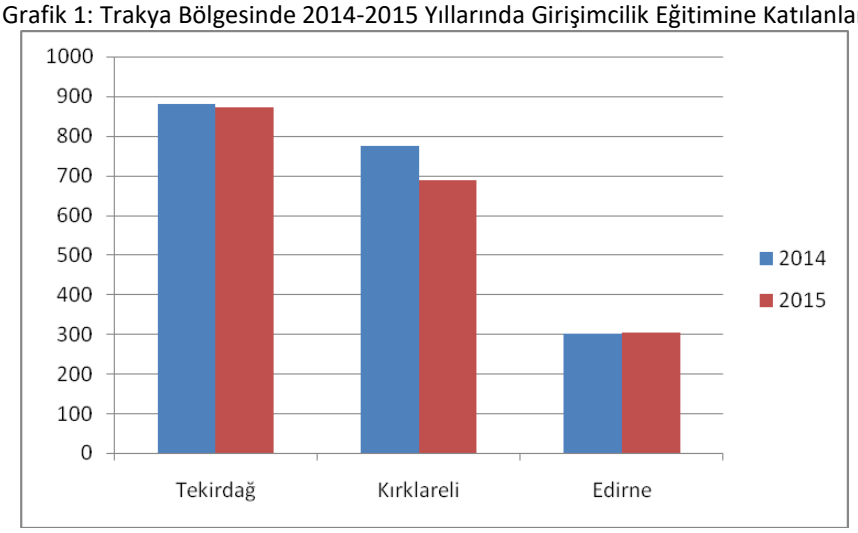
Bu çalışma ile Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne illerinden oluşan TR21 bölgesinde KOSGEB'in Yeni Girişimcilik Programı kapsamında girişimcilik eğitimi alan girişimci adaylarının yeni bir iş kurmalarına etki eden faktörlerin analizi yapılmıştır. Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne illerinden oluşan TR21 bölgesinde KOSGEB'in Yeni Girişimcilik Programı kapsamında girişimcilik eğitimi alan girişimci adaylarının yeni bir iş kurmalarına etki eden faktörlerin analiz edildiği bu çalışmada temel araştırma yöntemi anket yöntemidir. Regresyon analizi ve PROBIT/LOGIT modeller yardımıyla girişimcilik eğitimi alan kimselerin bir iş kurmasına (veya kuramamasına) etki eden faktörler analiz edilmiştir.

Araştırmanın seviyesi kişi seviyesidir. KOSGEB'den bugüne kadar 400.000 girişimci adayı Uygulamalı Girişimcilik Eğitimini tamamlayarak sertifika almış ve sertifika alan girişimci adaylarının 25.588'i girişimcilik desteği alarak kendi işlerini açmıştır. Trakya Bölgesindeki, Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne illerinde KOSGEB Müdürlükleri ile diğer kamu kurum/kuruluşlarının imzalamış oldukları girişimcilik protokolleri kapsamında 2014-2015 yılları arasında 3.818 kişiye girişimcilik sertifikası verilmiştir. Bu illerde ilk sırayı 1.752 kişi ile Tekirdağ, 1.461 kişi ile Kırklareli ve 605 kişi ile Edirne ilindeki girişimciler oluşturmaktadır (Bkz. Tablo 1).

Tablo 1: Trakya Bölgesinde 2014-2015 Yıllarında Girişimcilik Eğitimine Katılanlar

İl	2014	2015	Toplam
Tekirdağ	879	873	1.752
Kırklareli	774	687	1.461
Edirne	300	305	605
Toplam	1.953	1.865	3.818

Grafik 1: Trakya Bölgesinde 2014-2015 Yıllarında Girişimcilik Eğitimine Katılanlar



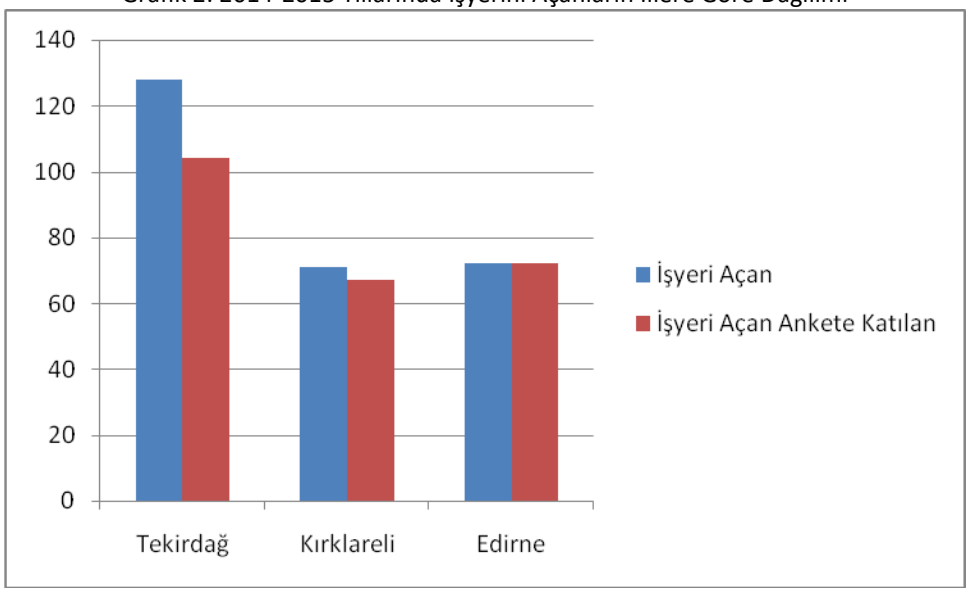
Trakya Bölgesinde Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne KOSGEB Müdürlükleri ile yapılan görüşmelerde 2014-2015 yıllarında KOSGEB Girişimcilik Desteği ile işyerlerini açan 271 girişinin açık adresleri ve telefon numaraları alınmıştır. Tekirdağ ilinde işyeri açan 128 kişiden 104 kişiyle, Edirne ilinde işyeri açan 72 kişinin tümüyle ve Kırklareli ilinde işyeri açan 71 kişiden 67'si ile yüz yüze anket yapılmıştır. Böylece işyeri açan 271 girişimcinin 243'üne anket uygulanmıştır. Yüzdesel olarak bakıldığında ise işyerlerini açan ve ankete katılan

girişimcilerin Tekirdağ'da %81'ine, Kırklareli'nde %94'üne ve Edirne'de %100'üne anket uygulanmıştır. Bölgenin geneline bakıldığında ise işyerini açanların % 90'nına anket uygulanmıştır (Bkz. Tablo 2).

Tablo 2: 2014-2015 Yıllarında İşyerini Açanların İllere Göre Dağılımı

İl	İşyeri Açan	Ankete Katılan	
		Kişi	%
Tekirdağ	128	104	81
Kırklareli	71	67	94
Edirne	72	72	100
Toplam	271	243	90

Grafik 2: 2014-2015 Yıllarında İşyerini Açanların İllere Göre Dağılımı



Girişimcilik eğitimine katılmış, ama işyerini açamamış kişi sayısı 3.547 kişidir (3.818-271). Üç ilde girişimcilik eğitimlerini düzenleyen eğitmenlerle görüşülerek girişimcilik eğitimi almış fakat işyeri açmamış 3.547 kursiyerin iletişim bilgilerine ulaşılmış ve bu kursiyerlerden 670 kişiyle e-posta, telefon ve faks yoluyla anket gerçekleştirilebilmiştir. Böylece toplam girişimcilik sertifikası alan 913 (670+243) kişiyle anket gerçekleştirilmiştir.

2014 – 2015 yılları arasında girişimcilik sertifikası alan 3.818 kişinin 913 kişisine uygulanan ankette, Araştırmalar İçin Güven Seviyesi ve Kabul Edilebilir Hataya Göre Önceden Örneklem Büyüklüğü Hesaplama Tablosu değeri % 3,72 çıkmış ve güven seviyesi % 99 olarak bulunmuştur. Bu değer ölçeğin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir.

2. Ekonometrik Model

2.1. Ekonometrik Modeldeki Değişkenler

Bu çalışmada, TR21 bölgesinde (Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne) girişimcilik eğitimi ve sertifikası aldıktan sonra bir işyeri açmaya etki eden faktörleri analiz etmek için 7 değişken kullanılmıştır. Örneklemimiz girişimcilik eğitimi alan 913 kişiyi kapsamaktadır. Örneklemdeki 913 kişiye ait kesit verit (cross-section data) kullanılarak, aşağıdaki model Logit ve Probit yöntemleriyle tahmin edilmiştir.

$$\Pr ob\left(y_t = 1\right) = \frac{\exp\left(x_t'\beta + \alpha_i\right)}{1 + \exp\left(x_t'\beta + \alpha_i\right)} \equiv \Lambda\left(x_t'\beta + \alpha_i\right)$$

$$x_i' = \beta_1 + \beta_2 İL_i + \beta_3 YAŞ_i + \beta_4 CİNSİYET_i + \beta_5 MEZUNİYET_i + \beta_6 MEDENİ_i + \beta_7 TİCARET_i + \beta_8 DENEYİM_i$$

Bağımlı değişken y_t, eğer girişimcilik eğitimi alan kişi bir işyeri kurmuşsa 1 değeri almaktadır, $y_t = 1$, aksi takdirde 0 değeri almaktadır. Modeldeki i alt simgesi belli bir değişkene ait i'nci kişinin gözlemlenen değerini ifade etmektedir. α_i , i kişisine ait kişiye özgü etkileri temsil etmektedir.

Bağımlı Değişken

İŞYERİ: Modelimizdeki bağımlı değişken İŞYERİ ile temsil edilmektedir. İŞYERİ değişkeni örneklemdeki "kişilerin bir işyeri açıp açmadığını" göstermektedir. İŞYERİ değişkeni kukla değişkendir. Eğer girişimcilik eğitimi ve sertifikası alan kişi kendine ait bir işyeri açıyorsa 1, girişimcilik eğitimi alan kişi iş yeri açmamışsa 0 değeri almaktadır.

Bağımsız Değişkenler

İL: İL değişkeni "girişimcilik eğitimi alan kişinin eğitimini aldığı ili" temsil etmektedir. Girişimcinin yaşadığı il ve dolayısıyla çevre kişinin girişimcilik eğilimini etkileyebilir. Bu değişken yardımıyla "Girişimcilik eğitimi alan kişinin yaşadığı il kişinin girişimcilik eğilimini etkilemektedir." hipotezi TR21 bölgesi için test edilecektir.

YAŞ: YAŞ değişkeni "girişimcilik eğitimi alan kişinin yaşını" temsil etmektedir. Bu değişken yardımıyla "Kişinin yaşı girişimcilik eğilimini etkiler." hipotezi test edilmiştir. Bu değişkenin önündeki katsayının beklenen işareti pozitiftir. Diğer bir deyişle, kişinin yaşı arttıkça bir işyeri açma olasılığının arttığı beklenmektedir.

CİNSİYET: CİNSİYET değişkeni "girişimcilik eğitimi alan kişinin cinsiyetini" temsil etmektedir. CİNSİYET değişkeni bir kukla değişkendir. Girişimcilik eğitimi alan kişi erkek ise 1, kadın ise 0 değeri almaktadır. Bu değişken yardımıyla "Girişimcilik eğitimi alan kişinin cinsiyeti girişimcilik eğilimini etkiler." hipotezi test edilecektir. Modelimizdeki bu değişkenin önündeki katsayının beklenen işareti pozitiftir. Diğer bir deyişle, girişimcilik eğitimi alan kişinin erkek olma olasılığı arttıkça, bir işyeri açma olasılığının artacağı beklenmektedir.

MEZUNİYET: MEZUNİYET değişkeni "girişimcilik eğitimi alan kişinin mezuniyet düzeyini" temsil etmektedir. Bu değişken yardımıyla, "Girişimcilik eğitimi alan kişinin mezuniyet düzeyi kişinin girişimcilik eğilimini etkiler." hipotezi test edilecektir.

MEDENİ: MEDENİ değişkeni "girişimcilik eğitimi alan kişinin medeni durumunu" temsil etmektedir. Kişinin medeni durumu girişimcilik eğilimini etkileyebilir. Kişinin bekar, evli veya boşanmış olması girişimcilik eğilimini etkileyebilir. "Girişimcilik eğitimi alan kişinin medeni durumu girişimcilik eğilimini etkiler." hipotezi test edilecektir.

TİCARET: TİCARET değişkeni "girişimcilik eğitimi alan kişinin ailesinde ticaret ile uğraşan kişilerin varlığını" temsil etmektedir. TİCARET değişkeni kukla değişkendir. Eğer girişimcilik eğitimi alan kişinin ailesinde ticaretle uğraşan bir kişi varsa 1, yoksa 0 değeri almaktadır. Kişinin ailesinde ticaret ile uğraşan kişilerin varlığı girişimcilik eğilimini etkileyebilir. "Girişimcilik eğitimi alan kişinin ailesinde ticaretle uğraşan bir kişinin varlığı girişimcilik eğilimini etkiler." hipotezi test edilecektir. Bu değişkenin önündeki katsayının beklenen işareti pozitiftir. Diğer bir deyişle, girişimcilik eğitimi alan kişinin ailesinde ticaret ile uğraşan kişinin olması, o kişiyi girişimciliğe özendirebilir.

DENEYİM: DENEYİM değişkeni "girişimcilik eğitimi alan kişinin kurumayı düşündüğü/kurduğu iş ile ilgili yıl olarak deneyimini" temsil etmektedir. "Girişimcilik eğitimi alan kişinin kurmayı düşündüğü iş ile ilgili geçmiş deneyimi arttıkça iş yeri kurma olasılığı artacaktır." hipotezi test edilecektir. Bu değişkenin önündeki katsayının beklenen işareti pozitiftir. Kişinin girişimcilik eğitimi aldığı zamanda kurmayı düşündüğü iş ile ilgili deneyiminin kişinin iş yeri kurma olasılığını artıracağı beklenmektedir.

2.2. Tahmin Sonuçları

Ekonometrik çalışmanın sonuçları aşağıdaki tabloda verilmiştir (Bkz. Tablo 3).

Tablo 3: TR21 Bölgesinde Girişimcilik Eğitimi Alan Kişilerin İşyeri Açmasına Etki Eden Faktörlerin Analizi (Bağımlı değişken: İŞYERİ)

	Probit Model	Logit Model
SABİT	-1625707	-2699859
Standart Hata	0.258130	0.442082
P-Değeri	0.0000	0.0000
İL	-0.078417	-0.129580
Standart Hata	0.056171	0.095083
P-Değeri	0.1627	0.1729
YAŞ	0.164467	0.274603
Standart Hata	0.064247	0.106923
P-Değeri	0.0105	0.0102
CİNSİYET	0.349592	0.597389
Standart Hata	0.093623	0.158224
P-Değeri	0.0002	0.0002
MEZUNİYET	0.101042	0.171168
Standart Hata	0.043317	0.072810
P-Değeri	0.0197	0.0187
MEDENİ	0.132532	0.211144
Standart Hata	0.097357	0.162583
P-Değeri	0.1734	0.1941
TİCARET	0.119604	0.208406
Standart Hata	0.090760	0.152907
P-Değeri	0.1876	0.1729
DENEYİM	0.037360	0.063649
Standart Hata	0.042501	0.071822
P-Değeri	0.3794	0.3755
Gözlem Sayısı	913	913
Log Likelihood	-509,49	-509,62
AIC	1,13	1,13

Ampirik bulgular incelendiğinde, ekonometrik çalışmanın sonuçları göstermektedir ki TR21 bölgesinde (Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne) girişimcilik eğitimi alan erkek, ileri yaşta ve eğitim düzeyi yüksek kişilerin girişimcilik eğitimi sonrası işyeri açma olasılıkları artmaktadır.

MEZUNİYET değişkeninin önündeki katsayı pozitif ve %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu durum "Girişimcilik eğitimi alan kişinin eğitim düzeyi arttıkça işyeri kurma olasılığı artmaktadır." hipotezinin TR21 bölgesi için de geçerli olduğunu göstermektedir. TR21 bölgesinde girişimcilik eğitimi alan kişinin eğitim düzeyi arttıkça kişinin kendi işyerini açma olasılığı artmaktadır. Diğer yandan TR21 bölgesinde girişimcilik eğitimi alan kişinin eğitim düzeyi azaldıkça, kişinin kendi işyerini açma olasılığı azalmaktadır.

YAŞ değişkeninin katsayısı pozitif ve %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç TR21 bölgesinde kişinin yaşı ilerledikçe, girişimcilik eğitimi sonrası işyeri açma olasılığının arttığına işaret

etmektedir. Bu durumun nedeni girişimcilik eğitimine katılan genç girişimci adaylarının, girişimcilik eğitimlerini işsiz kaldıkları süre içerisinde gelir elde etmek için bir yöntem olarak seçmeleri olabilir.

CİNSİYET değişkeninin önündeki katsayı pozitif ve %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu ise TR21 bölgesinde girişimcilik eğitimi alan kişiler erkek oldukça kişinin kendi işyerini açma olasılığının artacağına işaret etmektedir.

İL, TİCARET, MEDENİ ve DENEYİM değişkenlerinin katsayısı anlamsız olarak bulunmuştur. Bu durum TR21 bölgesinde girişimcilik eğitimi alan kişilerin yaşadıkları ilin, medeni durumlarının, ailelerinde ticaretle uğraşan kişilerin varlığının ve kurmayı düşündükleri işle ilgili deneyimlerinin bir işyeri açmaları üzerinde istatistiksel olarak etkisinin olmadığına işaret etmektedir.

3. Sonuç

Ampirik bulgular incelendiğinde, ekonometrik çalışmanın sonuçları göstermektedir ki TR21 bölgesinde (Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne) girişimcilik eğitimi alan erkek, ileri yaşta ve eğitim düzeyi yüksek kişilerin girişimcilik eğitimi sonrası işyeri açma olasılıkları artmaktadır. Ekonometrik çalışmanın sonuçları göstermektedir ki TR21 bölgesinde erkek, ileri yaşta ve eğitim düzeyi yüksek kişilerin girişimcilik eğitimi sonrası işyeri açma olasılıkları bayan, genç yaşta ve eğitim düzeyi düşük kimselere göre daha yüksektir.

Türkiye'de Enerji İthalatı ile Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Model Denemesi

Havva GÜLTEKİN **Adil OĞUZHAN**

Trakya Üniversitesi İ.İ.B.F Ekonometri Bölümü

Özet: Bu çalışmanın amacı Türkiye için enerji ithalatı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Bu amaçla ekonometrik yöntemlerden nedensellik-VAR ve VECM analiz yöntemleri kullanılarak 1998:01 ve 2014:12 dönemi için ekonomik büyüme ve toplam enerji ithalatı arasındaki uzun ve kısa dönem nedensellik ilişkisi analiz edilmiştir. Yapılan birim kök testlerinden Dickey Fuller, Philips Perron ve Zivot Andrews test sonuçlarında değişkenlerin düzey değerlerinde durağan olmadığı verilerde gereken düzeltmeler yapıldıktan sonra eşbütünleşme testi sonucunda değişkenlerin eşbütünleşik olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Değişkenler arasında nedensellik ilişkisi bulunduktan sonra ilişkinin yönünü belirlemek için Granger nedensellik testi yapılmış ve sonuç olarak toplam enerji ithalatı ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli çift yönlü bir ilişki olduğu bulunmuştur. Daha sonra toplam enerji ithalatındaki değişimin ne ölçüde ekonomik büyümeden kaynaklandığını belirlemek için varyans ayrıştırması yapılmıştır. Sonuç olarak ülkemiz politikalarına kaynak teşkil edecek şekilde enerji ithalatı ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Nedensellik Analizi, VAR,VEC, Ekonomi Büyüme, Enerji İthalatı

Economic Growth Impact of Energy Imports And Expenses in Turkey

Abstract: The aim of this study was to investigate the relationship with Turkey on energy imports for economic growth. For this purpose, using econometric methods of causal analysis methods VAR-VECM 1998: 01 and 2014: 12 long and short-term economic growth, and total energy imports for the period between causal relationship has been analyzed. Dickey Fuller unit root tests carried out from Philips in the bay and Zivot and Andrews test results should be stable at the level of values of variables in the data correction has reached the conclusion that the co-integration of variables in the cointegration test results after.Granger causality test to determine the direction of the causal relationship between the variables after being made and between the total energy imports and economic growth as a result it was found that long-term, two-way relationship.Then variance decomposition to determine what caused the change in total energy imports extent that economic growth is made. As a result of the country's policies in a way that will constitute sources of energy imports and found a relationship between long-term economic growth.

Keywords: Causality Analysis VAR, GDP, Energy Imports

1. Giriş

Ekonomik büyüme açısından oldukça öneme sahip olan enerji, kalkınma programlarının oluşturulmasında vazgeçilmez bir unsurdur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, enerji politikaları sürdürülebilir büyüme planlarının ayrılmaz bir parçasını oluşturmaktadır.

Enerji konusunda yapılan çalışmaların büyük kısmı büyümenin daha fazla enerji tüketimine yol açtığını göstermiş, Sürdürülebilir bir ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi için enerjinin önemi giderek artmaktadır. Dolayısıyla, ekonomik büyüme ve enerji ithalatı arasındaki ilişkinin iktisatçılar ve karar alıcılar için önemli bir role sahip olduğu bilinmektedir.

Enerji, bir ülke için ekonomik ve sosyal olarak büyük bir öneme sahiptir. Yaşamda temel girdilerden olan enerjinin Ekonomik büyüme ile birlikte kullanımı giderek artmakta, bu da yeteri kadar enerji kaynağı bulunmayan ülkelerde yüksek oranlarda enerji ithalatına neden olmaktadır. Enerji ithalatının ve bununla beraber toplam ithalat içindeki enerji ithalatının payının giderek yükselmesi ülkeleri enerji konusu üzerinde daha fazla çalışmaya yöneltmiştir.

Enerji ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkınmasında büyük öneme sahiptir. Türkiye, enerji üretimi bakımından kendi ihtiyacını karşılayabilecek düzeyde üretim gerçekleştiremediğinden dışa bağımlı haldedir. Ülkemiz enerji ihtiyacını ithalat yoluyla karşılamakta ve bu durum ülke ekonomisi açısından

büyük bir sorun oluşturmaktadır. Bu nedenle ekonomik büyüme ve enerji ithalat giderleri arasındaki ilişki bu çalışmayla ortaya konacaktır.

Enerji sektörünün ekonominin sanayi, tarım ve hizmetler gibi diğer sektörleriyle yakın ilişkili olması, dolayısıyla ekonomik faaliyetlerin temelinde enerji tüketiminin yatması, yaşamın her alanında enerjiye ihtiyaç duyulması enerji ithalatı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi doğrular nitelikte olmaktadır.

Enerji ayrıca ülkelerin gelişmişlik düzeylerini de etkilemekte, ülkelerin uluslararası politikalarının oluşturulmasında önemli bir yer teşkil etmektedir. Enerji ile gelişmişlik düzeyi arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu düşünülmekte bu nedenle dünyada yaşanan sıcak ve soğuk savaşların temelinde, enerji kaynaklarına sahip olma ve enerji kaynaklarını kontrol altında tutma çabaları yer almaktadır. Bu bağlamda enerji kaynaklarının kullanımı ve enerji talebindeki artışın ekonomik büyümenin nedeni olduğu söylenebilmektedir(Özge Korkmaz ve Abdülkadir Develi,2012).

Enerji konusunda yapılan çalışmaların büyük kısmı büyümenin daha fazla enerji tüketimine yol açtığını göstermiş, sürdürülebilir bir ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi konusu enerjinin önemini giderek artırmıştır. Dolayısıyla, ekonomik büyüme ve enerji ithalatı arasındaki ilişkinin tanımı, iktisatçılar ve politika yapıcılar için önemli bir role sahip olmaktadır. Enerji ithalatı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin tanımlanması uygulanacak politikalar açısından faydalı olmaktadır. Türkiye, gelişmekte olan bir ülke olarak enerji kullanımı artan seyir izleyen ülkeler arasındadır.

Literatürde enerji ithalatı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda araştırma yapılmamış olmakla beraber daha çok enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki araştırılmıştır.

Murat Demir (2013)	1987-2012	Türkiye	VAR, Granger Nedensellik	Sanayi Üretimi, Cari Açık→Enerji İthalatı
Canan Sancar ve Melike Atalay Polat (2015)	1984-2011	Türkiye	Johansen eştümleşme Testi	Uzun ve kısa dönemde; Enerji Tüketimi ve İthalat→GSYİH Enerji tüketimi ↔İthalat
Gülistan Erdal, Hilmi Erdal ve Kemal Esengün (2008)	1970-2006	Türkiye	Nedensellik Analizi	Ekonomik Büyüme↔Enerji Tüketimi
Rüstem Yanar ve Güldem Kerimoğlu (2011)	1975-2009	Türkiye	Johansen Eştümleşme	Enerji Tüketimi→Ekonomik Büyüme→ Cari açık
Erginbay Uğurlu ve Aydın Ünsal (2009)	1971-2007	Türkiye	Zaman Serisi Analizi	Ham Petrol İthalatı–Ekonomik Büyüme
Galip Altınay (2007)	1980-2005	Türkiye	Nedensellik Analizi	Ham Petrol İthalatı→Nominal Fiyat ve Gelir
John Asafu-Adjaye (2000)	-	Asya Gelişmekte olan ülkeler	-	Hindistan ve Endenozya Enerji Tüketimi→GSYİH Tayland ve Filipinler Enerji↔GSYİH
George Hondroiyannis, Sarantis Lolos ve Evengelia Papapetrou (2002)	-	Yunanistan	VECM	Enerji Tük Enerji tüketii, Reel GSYİH ve Fiyat geliş meleri uzun dönem ilişkili
Chien-Chiang Lee (2005)	1975-2001	18 Gelişmekte olan ülke	Panel veri	Enerji Tüketimi→GSYİH

2. Veri Seti Ve Yöntem

Bu çalışmada 1998:01 ve 2014:12 dönemlerini kapsayan üçer aylık verilerle enerji ithalatı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ele alınmıştır. Ekonomik büyümenin göstergesi olarak Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla verileri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan Toplam Enerji İthalatı verileri TÜİK' ten elde edilirken Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla değerleri TCMB veri dağıtım sisteminden elde edilmiştir. Ekonomik Büyüme verileri olarak Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla değişkeni "GSYİH" olarak, Toplam Enerji İthalatı değişkeni ise "EİTHALAT" olarak tanımlanmıştır. İlk olarak çalışmada kullanılan değişkenler mevsimsel etkilerden arındırılmış, daha sonra verilerin durağan olup olmadığı ADF(1981), Philips Perron (1988) ve Zivot-Andrews (1992) testi ile test edilmiş, serilerin durağanlığı belirlendikten sonra ise VAR ve VECM analiz sonuçlarına yer verilmiştir.

Herhangi bir regresyon zaman serisi analizinin doğru olması için serinin durağan olması gerekmektedir. Bu amaçla serinin durağan olup olmadığını anlamak için Birim Kök testlerini kullanmak mümkün olabilmektedir.

Durağanlık; ortalaması ve varyansı zaman içerisinde sabit ve iki dönem arasındaki kovaryansın zamana değil değişkenler arasındaki uzaklığa bağlı olan süreç olarak tanımlanabilmektedir. Fakat bu varsayımlardan bir sapmanın varlığı durumunda, zaman serisi durağan olmamaktadır. Regresyonda durağan olmayan bir değişkenin kullanılması kabul edilememektedir. Ekonomik serilerin durağan olmaması durumunda, sahte regresyon durumu ortaya çıkacaktır. Sahte regresyonda yüksek bir determinasyon katsayısı($\boldsymbol{R^2}$) ve anlamlı bir t istatistiği söz konusu olsa bile parametrelerin tahmin sonuçları ekonomik bakımdan anlamsız olmaktadır (Sevüktekin, 2010).

Sahte regresyonun en belirgin özelliği $\boldsymbol{R^2} >$ Durbin Watson istatistiği olarak ortaya çıkmaktadır.

Durağanlık testi için en yaygın olarak kullanılan test birim kök testidir. Bu test ADF (Dickey and Fuller, 1979, 1981) ve Philips ve Perron (1988) testleridir. Bu çalışmada birim kökün varlığını sınamak için geliştirilmiş Dickey Fuller, Philips ve Perron ve Zivot-Andrews testi uygulanmıştır.

$$\Delta Y_t = \mu + \beta t + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=1}^{p} \delta_i \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \qquad (1)$$

Yukarıdaki modelde Dickey Fuller (1981) ADF'de gecikmeli fark terimleri ile şokların etkisini daha iyi gözlemleyebilmektedir.

DF testinde hata terimlerinin bağımsız, normal dağılımlı ve sabit varyanslı olduğu varsayılmaktadır. Bu nedenle Philips- Perron birim kök için parametrik olmayan bir test önermiştir. Philips ve Perron (PP) testi DF testinin tersine bozucu terimler arasında zayıf bağımlılığı ve heterojenliğe izin vermektedir (Kutlar, 2000:171).

Dickey- Fuller için kullanılan testlerin PP versiyonu için (Z) ile gösterilmektedir.

$$\mathbf{Z_t} = \left(\sum_{t=2}^{T} Y_{t-1}^2\right)^{1/2} \frac{(\hat{\Phi}_1 - 1)}{s_{T\ell}} - (1/2)\frac{\left(S_{T\ell}^2 - S_\varepsilon^2\right)}{[S_{T\ell}^2 (T^{-2} \sum_{t=2}^{T} Y_{t-1}^2)^{1/2}]}$$

$\boldsymbol{S_\varepsilon^2}$, $\boldsymbol{\sigma_\varepsilon^{2'}}$ nin bir tahmincisi, $\boldsymbol{S_{T\ell}^2}$ uzun dönem varyans tahmincisidir. Testin asimptotik dağılım özelliğinin ADF testi ile aynı olması nedeniyle, kritik değerler için MacKinnon (1991) kritik değerleri kullanılmaktadır.

Zivot-Andrews testi diğer testlerin aksine yapısal kırılmaya izin veren ve kırılma noktasının endojen (içsel) olarak belirlendiği bir testtir. Bu testte tek bir kırılma noktası ile serinin trend durağan bir sürece sahip olduğu alternatif hipotezi ile birim kökün varlığı sınanmaktadır. Zivot-Andrews birim kök testinde üç model kullanılmaktadır (Kıran, Yavuz vd, 2009);

Model A: $\boldsymbol{y_t = \hat{\mu}^A + \hat{\alpha}^A y_{t-1} + \hat{\beta}^A t + \hat{\theta}^A DU_t(\lambda) + \sum_{j=1}^{k} \hat{d}_j^A \Delta y_{t-j} + \hat{e}_t}$

Model B: $\boldsymbol{y_t = \hat{\mu}^B + \hat{\alpha}^B y_{t-1} + \hat{\beta}^B t + \hat{\gamma}^B DT_t(\lambda) + \sum_{j=1}^{k} d_j^B \Delta y_{t-j} + \hat{e}_t}$

ModelC:$\boldsymbol{y_t = \hat{\mu}^C + \hat{\alpha}^C y_{t-1} + \hat{\beta}^C t + \hat{\theta}^C DU_t(\lambda) + \hat{\gamma}^C DT_t(\lambda) + \sum_{j=1}^{k} d_j^C \Delta y_{t-j} + \hat{e}_t}$

Model A ortalamada bir kırılmaya, Model B eğimde bir kırılmaya, Model C hem ortalamada hem de eğimde görülen yapısal kırılmaya izin vermektedir.olarak hesaplanan göreli kırılma zamanı,TB kırılma tahmini, Δ birinci fark operatörünüü, e_t ,varyansı σ^2 olan beyaz gürültü süreci izleyen hata termini, k ilave edilen bağımsız değişken sayısı ve t=1,...iT zamanı göstermektedir. $\Delta \quad y_{t-j}$ serisel korelasyon olması durumunda bu sorun ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır. DUt ve DTt yapısal kırılma için dummy değişkenleridir.

$$\boldsymbol{DU_t(\lambda) = \begin{cases} 1 & t > T\lambda \\ 0 & d.d \end{cases} ve \begin{cases} t - T\lambda & t > T\lambda \\ 0 & d.d \end{cases}}$$

Kırılma noktası belirlendikten sonra t istatistiği Zivot-Andrews tablo değeriyle karşılaştırılarak birim kökün varlığını gösteren sıfır hipotezi test edilmektedir. Test istatistiği tablo değerinden büyük ise Ho hipotezi kabul edilmektedir.

Engle Granger' e göre iki zaman serisi verileri durağan değilse fakat ikisinin doğrusal birleşimleri durağan ise iki zaman serisi eş bütünleşiktir.

Eşbütünleşme basitçe iki veya daha fazla durağan dışı değişken arasında durağan bir denge ilişkisinin elde edilmesidir. Diğer bir ifade ile eşbütünleşme durağan dışı değişkenler arasında uzun dönemli birlikte hareket ettikleri bir denge ilişkisini ortaya koymaktadır. Engele-Granger (1987) tek denklem yaklaşımı kullanarak iki veya daha fazla değişken arasında bir denge ilişkisini olabileceğini ortaya koyarken Jhohansen (1988,1995) çok denklem yaklaşımını geliştirerek değişkenler arasında birden fazla eşbütünleşme ilişkisini ortaya koymuştur. (Sevüktekin, 2010: 485)

Eşbütünleşme aynı mertebeden I(d) değişkenler arasında uzun dönem ilişkisini inceleyen bir analizdir. Engele- Granger yönteminde iki değişkende EKK yöntemiyle regresyon denkleminden elde edilen hata terimlerinin durağan olup olmadığını incelemektedir.

$$\Delta e_{t-1} = \delta e_{t-1} + \sum_{i=1}^{m} \beta_i \Delta e_{t-i} + v_{2t} \qquad (2)$$

Eğer $\boldsymbol{e_t}$'ler yani hata terimleri durağan ise iki zaman serisi arasında eşbütünleşme mevcut demektir (Oğuzhan ve Gençler, 2013).

Engle- granger VAR yönteminden hareketle birden fazla eşbütünleşme ilişkisini ortaya koyabilmektedir. Benzer şekilde Johansen Juselis (1990) maximum olabilirlik yöntemi ile tahminler yaparak, birinci dereceden durağan VEC modelini şöyle ifade etmektedir (Johansen 1988).

$$\Delta Y_t = \pi_i Y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p} \Gamma_i \Delta Y_{t-i} + \theta D_t + U_t \qquad (3)$$

Bu eşitlikte п matrisi uzun dönem ilişkiyi göstermektedir. Bu matris birbirinden bağımsız ve doğrusal vektör sayısını veren rank ®'dir.

Eşbütünleşme ilişkisinin varlığını analiz etmek için iki test öne sürülmektedir:

$$\lambda_{trac} = -T \sum_{i=r+1}^{n} Ln(1 - \hat{\lambda}_i) \qquad (4)$$

$$\lambda_{\max}(r, r+1) = -T \ln(1 - \hat{\lambda}_{r+1}) \qquad (5)$$

Yukarıdaki eşitliklerde $\boldsymbol{\lambda_i}$, matrislerden elde edilen karakteristik kökler veya özdeğerleri ve T ise gözlem sayısını ifade etmektedir Bu testlerde r'ye eşit veya daha az sayıda eşbütünleşme vektörü olduğunu ileri süren temel hipotez değerlendirilir. Birinci testte tüm karakteristik köklerin değeri sıfır olduğunda , testin değeri de sıfır olacaktır. İkinci testte ise temel hipotezde r kadar eşbütünleşme vektörü olduğu hipotezi,

r+1 tane olduğu hipotezini ileri süren alternatif hipoteze karşı test edilmektedir. Burada karakteristik kökler sıfıra eşit ise $\boldsymbol{\lambda_{max}}$ değeri küçük olcaktır. (Johansen, Juselieus, 1990).

Engle Grangerin kısa ve uzun dönem değişmeleri bir arada değerlendirebilmek için hata düzeltme modelleri kullanmaktadır.

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \sum_{i=1}^{p} \alpha_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^{p} \mu_{1i} \Delta X_{t-i} + \lambda_{1i} e_{t-1} + \varepsilon_{1t} \qquad (6)$$

$$\Delta X_t = \beta_2 + \sum_{i=0}^{p} \alpha_{2i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^{p} \mu_{2i} \Delta X_{t-i} + \lambda_{2i} U_{t-1} + \varepsilon_{2t} \qquad (7)$$

Burada $\boldsymbol{\beta_1}$ veya $\boldsymbol{\beta_2}$'den en az birisi sıfır değildir ve $\boldsymbol{\varepsilon_{1t}\ ve\ \varepsilon_{2t}}$ beyaz gürültü hata terimleridir. Hata düzeltme terimi $\boldsymbol{u_{t-1}}$' dir. Optimal gecikme uzunluğu p, SIC, AIC gibi model seçim kriterleri tarafından belirlenmektedir.

Yukarıdaki eşitlikte Δ fark operatörü, p, optimum gecikme uzunluğu β,α,μ ve λ tahmin edilen parametreler modeldeki değişkenler arasında kısa dönem nedensellik ilişkisinin varlığını ifade etmektedir. $\boldsymbol{\varepsilon_{1t}, \varepsilon_{2t}}$'ler otokorelasyonsuz hata terimleridir. $\boldsymbol{e_{t-1}, u_{t-1}}$'ler ise eşbütünleşme denkleminin hatalarından elde edilen hata düzeltme terimleridir.

Hata düzeltme modelinde ait λ düzeltme katsayısı olarak ele alınmaktadır. Bu katsayı -1 ile 0 arasında değer almaktadır. Uzun dönem hedef noktasından uzaklaştığında bu noktaya yeniden hangi ölçüde yaklaştığını göstermektedir. 6 nolu denklemde enerji ithalatından ekonomik büyümeye doğru bir nedenselliğin test ederken, 7 nolu denklemde büyümeden enerji ithalatına doğru test etmektedir.

6'nolu denklem için oluşturulan hipotez;

$\boldsymbol{H_0: \mu_{1i} = \lambda_{1i} = 0}$ ise enerji ithalatı ekonomik büyümenin nedeni değildir.

$\boldsymbol{H_1: \mu_{1i} \neq \lambda_{1i} \neq 0}$ ise enerji ithalatı ekonomik büyümenin nedenidir.

7'nolu denklem için oluşturulan hipotez;

$\boldsymbol{H_0: \mu_{2i} = \lambda_{2i} = 0}$ ise Ekonomik büyüme enerji ithalatının nedeni değildir.

$\boldsymbol{H_1: \mu_{2i} \neq \lambda_{2i} \neq 0}$ ise Ekonomik büyüme enerji ithalatının nedenidir.

$\boldsymbol{\mu_{1i} \neq 0}$ ya da $\boldsymbol{\lambda_{1i} \neq 0}$ istatistiki olarak anlamlı iseler Enerji İthalatının Ekonomik Büyümenin Granger nedeni olmadığı sıfır olmadığı hipotezi kabul edilemez. Bu durum Enerji İthalatı'nın Ekonomik Büyüme'nin Granger nedeni olduğu anlaına gelmektedir. Aynı şekilde 7 numaralı denklemde veya $\boldsymbol{\lambda_{2i} \neq 0}$ iken istatistiki olarak anlamlı iseler Ekonomik Büyüme, Enerji İthalatı'nın nedeni olmaktadır. Eğer $\boldsymbol{\mu_{1i} \neq 0}$ ve $\boldsymbol{\mu_{2i} \neq 0}$ iken $\boldsymbol{\lambda_{1i} \neq 0}$ ve $\boldsymbol{\lambda_{2i} \neq 0}$ ise istatistiki olarak anlamlı iseler çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu görülmektedir.

Birim Kök Testi Sonuçları

Zaman serisi verilerinin kullanıldığı çalışmalarda ilk aşama serilerin durağanlık mertebesinin tespit edilmesidir. Bu amaçla, durağanlık durumu Agumented Dickey-Fuller testi, Phillips–Perron birim kök testi ve yapısal kırılmayı da dikkate alan Zivot-Andrews testine göre araştırılmış ve sonuçlar aşağıdaki Tablo 1, Tablo 2 ve Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 2: ADF Test İstatistik Sonuçları

Değişkenler		Düzey Değerleri			Birinci Fark Değerleri		
		Sabit Terimli	Sabit ve Trend	Sabit Terimsiz	Sabit Terimli	Sabit ve Trend	Sabit Terimsiz
EİTHALAT		-1.3203	-3.4833	0.0453	-4.4433	-4.4024	-4.3421
GSYİH		0.1177	-2.8750	2.501	-6.2435	-6.2651	-5.4806
Anlamlılık Düzeyi	%1	-3.5335	-4.1034	-2.6004	-3.5335	-4.1034	-2.6004
	%5	-2.9060	-3.4793	-1.9458	-2.9060	-3.4793	-1.9458
	%10	-2.5590	-3.1674	-1.6135	-2.5590	-3.1674	-1.6135

Tablo 3: Philips-Perron Test İstatistiği Sonuçları

Değişkenler		Düzey Değerleri			Birinci Fark Değerleri		
		Sabit Terimli	Sabit ve Trend	Sabit Terimsiz	Sabit Terimli	Sabit ve Trend	Sabit Terimsiz
EİTHALAT		-1.2047	-1.7817	2.1192	-6.1997	-6.2895	-5.9076
GSYİH		-0.0101	-3.2536	7.2886	-14.469	-14.903	-7.5561
Anlamlılık Düzeyi	%1	-3.5348	-4.1009	-2.5999	-3.5332	-4.1031	-2.6004
	%5	-2.9069	-3.4783	-1.9457	-2.9062	-3.4793	-1.9458
	%10	-2.5591	-3.1667	-1.6136	-2.5906	-3.1674	-1.6135

Tablo 1 ve Tablo 2' de görüldüğü gibi her üç anlamlılık düzeyinde bütün değişkenlerin düzey değerlerinin Mackinnon tarafından verilen kritik değerlerden daha büyük olduğundan sıfır hipotezi red edilememektedir. Dolayısıyla hem sabit terimli hem sabit ve trend içeren model hem de sabit terimsiz modele göre seçilen her anlamlılık düzeyinde toplam enerji ithalatı ve gayri safi yurtiçi hasıla serilerinin durağan olmadığı, serilerin birim kök içerdiği görülmektedir. Serilerin birinci farkı alındıktan sonra ise her üç anlam düzeyine göre serilerin durağan olduğu birim kök içermediği görülmektedir. Sonuç olarak toplam enerji ithalatı ve ekonomik büyüme serilerinin 1. Derece durağan seriler olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 4: Zivot-Andrews Test İstatistiği Sonuçları

Değişkenler		Düzey Değerleri		
		Sabit Terimli	Trendli	Sabit ve Terendli
EİTHALAT		-3.3740 (2007Q2)	-3.1006 (2001Q1)	-3.218 (2005Q2)
GSYİH		-3.3638 (2008Q2)	-3.1449 (2001Q2)	-3.6019 (2008Q2)
Anlamlılık Düzeyi	%1	-5.34	-4.80	-5.57
	%5	-4.93	-4.42	-5.08
	%10	-4.58	-4.11	-4.82

Seride yapısal kırılma söz konusuysa standart Artırılmış Dickey- Fuller testi ve PP testi yanıltıcı olmaktadır. Bu nedenle yapısal kırılmayı da dikkate alan birim kök testi uygulanmış ve sonuçlar Tablo 3'de verilmiştir. İthalat ve Ekonomi Büyüme serileri için her üç modelde de (sabit terimli, trend içeren model ve sabit ve trendli) test istatistikleri, % 1, % 5 ve % 10 kritik değerlerden büyük olduğundan serilerin söz konusu kırılma dönemlerinde, yapısal kırılmayla durağan olduğu sıfır hipotezi reddedilmekte, yapısal kırılma olmadan seride birim kökün varlığı kabul edilmektedir.

Eşbütünleşme Test Sonuçları

Zivot-Andrews testinden belirlenen yapısal kırılma tarihleri çerçevesinde ilgili serilere yapısal kırılmadan arındırma işlemi uygulanmış ve bundan sonraki süreçte arındırılmış seriler kullanılmıştır.Galip

Altınay(2007) tarafından önerilen yöntemle temizlenmiştir. Yeni tanımlanan serilerde Ekonomi Büyüme serisi GSYIH_TEMIZ, enerji ithalatı serisi ise EITH_TEMIZ olarak tanımlanmıştır. Sonraki aşamada aynı dereceden durağanlıkları tespit edilen değişkenler arasında eşbütünleşme olup olmadığını Johansen eş bütünleşme testi (1988) ile geliştiren VAR yaklaşımı ile test edilmiştir. Test sonucunu belirlemek amacıyla gecikme sayısı önemli olabilmektedir. Bu amaçla tahmin edilecek VAR modeli için gecikme uzunluğu, Akaike Bilgi kiriteri, Schwartz Bilgi kiriteri, Final Prediction Error ve Hannan-Quinn gibi bilgi kriterlerine göre belirlenmiş ve Toplam Enerji İthalatı ve GSYİH serileri için optimal gecikme uzunluğu 4 olarak bulunmuştur. Daha sonra VAR modeli 4 gecikme sayısı ile oluşturulmuştur.Var(4) modeli kurulduktan sonra Johansen eşbütünleşme yaklaşımında model için uygun deterministik bileşenli modelin belirlenmesi gerekmektedir. Buna göre uygun model Model 1 olarak tespit edilmiş ve eştümleşme ilişkisi bu model çerçevesinde hesaplanmıştır.

Tablo 5: Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları

		$\boldsymbol{\lambda_{iz}}$ İstatistiği		
Hipotezler	Özdeğerler ($\boldsymbol{\lambda_i}$)	$\boldsymbol{\lambda_{iz}}$	Kritik Değer (0,05)	p değeri
H_0:r=0,H_1:r=1	0.240830	25.90216	12.32090	0.0002
H_0:r≤1,H_1:r=2	0.126822	8.543797	4.129906	0.0041
		$\boldsymbol{\lambda_{maks}}$ İstatistiği		
Hipotezler	Özdeğerler ($\boldsymbol{\lambda_i}$)	$\boldsymbol{\lambda_{maks}}$	Kritik Değer (0,05)	p değeri
H_0:r=0,H_1:r≥1	0.240830	7.35836	11.22480	0.0037
H_0:r≤1,H_1:r≥2	0.126822	8.543797	4.129906	0.0041

Model 1 çerçevesinde oluşturulan maksimum özdeğer ve iz istatistikleri 0,05 anlam düzeyinde verilen kritik değerler ile karşılaştırıldığında hem maksimum özdeğer hem de iz test istatistiğinin sıfır hipotezi reddedilmektedir. Buna göre değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu söylenebilmektedir.

Eşbütünleşme sonucu ekonomik gelişme ile enerji ithalatı değişkenleri arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunun ortaya konulması ekonomik büyümede bir artışın sağlanması verimliliğin artmasına ve gelişmeye katkı sağlanacağı beklenen bir durum olmaktadır. Buna rağmen bu değişkenler arasında nedenselliğin yönü hakkında bir bilgi verilmemektedir. Oysa karar alıcılar için önemli olan ilişkinin yönünün belirlenmesidir. Bu amaçla değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin belirlenmesi için uzun ve kısa dönem Granger nedensellik analizi yapılmıştır. VEC kısa dönem Granger Nedensellik sonuçları aşağıda özetlenmiştir.

Tablo 6: VEC Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken: GSYIH_TEMIZ			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
EİTH_TEMİZ	41.49978	3	0.0000
All	41.49978	3	0.0000
Bağımlı Değişken: EITH_TEMIZ			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
GSYİH_TEMİZ	4.679230	3	0.1968
All	4.679230	3	0.1968

VEC Granger nedensellik sonuçlarına göre toplam enerji ithalatı Ekonomi Büyüme' nın nedeni değildir şeklindeki sıfır hipotezi reddedilmektedir. Ekonomi Büyüme toplam enerji ithalatının nedeni değildir şeklindeki sıfır hipotezi ise %5 önem seviyesinde red edilememektedir. Sonuç olarak kısa dönemde toplam enerji ithalatı Ekonomi Büyüme'nın nedeniyken Ekonomi Büyüme toplam enerji ithalatının nedeni değildir.

Tablo 7: Uzun Dönem Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Cointegrating Eq:	CointEq1	
GSYIH_TEMIZ(-1)	1.000000	
EITH_TEMIZ(-1)	-0.000393	
	(4.0E-05)	
Error Correction:	D(GSYIH_TEMIZ)	D(EITH_TEMIZ)
CointEq1	-0.394943	615.2369
	(0.06620)	(271.914)
D(GSYIH_TEMIZ(-1))	0.065837	-6.519430
	(0.10270)	(421.866)
D(GSYIH_TEMIZ(-2))	0.310682	845.6481
	(0.10292)	(422.773)
D(GSYIH_TEMIZ(-3))	0.356557	445.0833
	(0.10795)	(443.417)
D(EITH_TEMIZ (-1))	-0.000120	0.177689
	(3.4E-05)	(0.13784)
D(EITH_TEMIZ (-2))	-0.000141	0.030760
	(3.1E-05)	(0.12900)
D(EITH_TEMIZ (-3))	-0.000149	0.045455
	(3.4E-05)	(0.13877)
R-squared	0.460462	0.253965
Adj. R-squared	0.403668	0.175435
Sum sq. resids	5.36E+11	9.05E+18
S.E. equation	96979.29	3.98E+08
F-statistic	8.107642	3.233989
Log likelihood	-821.9696	-1354.490
Akaike AIC	25.90530	42.54656
Schwarz SC	26.14143	42.78269

Yukarıdaki tabloda uzun dönem nedensellik için Hata düzeltme modeli tahmin sonuçları yer almaktadır.

Hata Düzeltme Modeli tahmin sonuçlarına bakıldığında değişkenler arasında uzun dönemli nedensellik ilişkisinin olduğu görülmektedir. Hata düzeltme mekanizmalarına bakıldığında ise Ekonomi Büyüme denkleminde parametrenin -0.394943 olarak tespit edildiği ve beklenildiği gibi negatif (-1 ile 0 aralığında) olma koşulunun sağlandığı ve dolayısıyla anlamlı olduğu görülmektedir. Sonuç olarak enerji ithalatından Ekonomi Büyüme'ye doğru nedenselliğin var olduğu, hata düzeltme mekanizmasının çalıştığı ve hatanın %39'unun bir sonraki dönemde kapandığı söylenebilmektedir.

Enerji ithalatı denklemine bakıldığında ise test istatistik değerinin 2,26262 olarak anlamlı olduğu görülmekte yani Ekonomi Büyüme'den enerji ithalatına doğru nedensellik ilişkisinin olduğu söylenebilirken, fakat hata düzeltme mekanizmasının çalışmadığı anlaşılmaktadır.

Eşbütünleşme testi sonucunda değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki var olduğundan VECM (Vector Error Correction Model) modeli ile analiz kullanılmıştır. Bu modelde VEC sisteminin dinamiklerini ortaya çıkarmak için Varyans Ayrıştırma yaklaşımı kullanılmıştır. Varyans ayrıştırması, içsel değişkendeki bir değişimin, kendisinden mi yoksa diğer değişkenlerden mi ileri geldiğini yüzdesel olarak açıklayabilmektedir. Bu da karar alıcılara hangi doğrultuda hareket edip etmeyecekleri hakkında bilgi sunabilmektedir.

Tablo 8: Varyans Ayrıştırması Analizi Sonuçları

Variance Decomposition of GSYIH_TEMIZ			
Period	S.E.	GSYIH_TEMIZ	EITH_TEMIZ
1	96979.29	100.0000	0.000000
2	118719.8	98.60000	1.399998
3	139276.1	97.96545	2.034548
4	158110.6	97.79740	2.202602
5	179548.7	82.71205	17.28795
6	210974.5	64.84495	35.15505
7	250844.1	50.52940	49.47060
8	297017.7	40.19794	59.80206
9	337361.3	36.01150	63.98850
10	371542.2	34.73759	65.26241

Tablo 8: Varyans Ayrıştırması Analizi Sonuçların Devamı

Variance Decomposition of EITH_TEMIZ			
Period	S.E.	GSYIH_TEMIZ	EITH_TEMIZ
1	3.98E+08	1.909947	98.09005
2	5.54E+08	4.964581	95.03542
3	6.65E+08	14.25755	85.74245
4	7.54E+08	22.21789	77.78211
5	8.13E+08	27.64207	72.35793
6	8.59E+08	31.15159	68.84841
7	9.06E+08	31.48780	68.51220
8	9.68E+08	29.64918	70.35082
9	1.05E+09	27.13256	72.86744
10	1.14E+09	24.89758	75.10242

Varyans ayrıştırması sonuçlarına göre Ekonomik büyümenin değişkenine ilişkin bakıldığında Ekonomik büyümenin standart sapmasında meydana gelen değişimin %100 kendisinden kaynaklanmaktayken ikinci dönemde yaklaşık olarak % 98.6 kendisinden % 1.4 ise enerji ithalatından kaynaklanmaktadır.Benzer şekilde altı dönem sonrasındaki duruma bakılınca Ekonomik büyümenin nın standart sapmasında meydana gelen değişimin yaklaşık %50 sı kendisinden % 50 sı ise Enerji ithalatından ileri gelmektedir. On dönem sorası dikkate alındığında ise Ekonomik büyümenin standart sapmasında meydana gelen değişimin % 34.73 kendisinden kaynaklanırken yaklaşık % 66 sı ise enerji ithalatından ileri gelmektedir.

Enerji ithalatı değişkenine ait varyans ayrıştırma sonuçları incelendiğinde ise enerji ithalatındaki varyansının 10 dönem sonunda % 25 oranında GSYİH değişkeni tarafından belirlendiği halde % 75 kendisi tarafından belirlenmektedir.

3. Sonuç

Türkiye gelişmekte olan bir ülke olarak özellikle günlük yaşamın her anında gerekli olan artan enerji talebi bakımından yüksek oranda dışa bağımlı bir ülkedir. Yüksek boyutlardaki bu dışa bağımlılık hem sürdürülebilirlik hem de ekonomi açısından ülkemizi zor duruma düşürebileceğinden ülkemizin oluşabilecek bu problemlere karşı tedbir almasını ve yerli kaynaklara yönelimini artırmasını zorunlu hale getirmektedir.

Türkiye'nin enerji tüketiminde en yüksek paya sahip enerji kaynakları sırasıyla doğalgaz, petrol, kömür ve yenilenebilir enerji kaynaklarıdır. Enerji tüketiminin yaklaşık %85'i fosil enerji kaynaklarından kaynaklanan ülkemiz, bu kaynaklara olan ihtiyacının neredeyse tamamını ithalat yoluyla karşılamaktadır. 2013 yılı sonu itibariyle 55.916.327 milyar dolar olarak gerçekleşen enerji ithalatının toplam ithalat içindeki payı %22 olarak gerçekleşmiştir.

Enerji talebinin karşılanmasında Türkiye'de ithalatın oranı %80'lere ulaşmış olup,

bu tablo göz önüne alındığında nihayetinde ülkemizin enerji politikalarındaki birincil amacı yerli kaynaklara yönelimin artması olması gerekmektedir. Bunun dışında enerji güvenliğini ve sürdürülebilirliğini sağlayacak, enerji verimliliğini artıracak, temiz ve sonsuz kabul edilen yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelimi artıracak politikalar benimsemelidir.

Literatürde enerji ile ilgili olarak daha çok enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik çalışmalar yapılmış olup bu iki değişken arasında ilişki olup olmadığı veya ilişki var ise nedenselliğin yönü ile ilgili bir görüş birliğine varılamamıştır. Bazı çalışmalar enerjiden ekonomik büyümeye tek yönlü nedensellik, bazı çalışmalar ekonomik büyümeden enerji tüketimine tek yönlü nedensellik ve bazıları ise ekonomik büyüme ve enerji tüketimi arasında çift yönlü ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Sonuçların farklı olması ülke için uygulanacak enerji politikaları açısından tutarsızlığa neden olmaktadır.

Söz konusu değerlendirmeler göz önüne alındığından enerji ithalatı ve ekonomik büyüme arasındaki karşılıklı etkileşim ülkemizi çıkmaza sürüklemeden enerji tutumuna dikkat edilmelidir. Ülkemiz öncelikle mevcut potansiyeli değerlendirme yoluna gitmeli, maliyeti azaltıcı çareler üretilerek özellikle rezerv bakımından zengin olduğumuz linyit ve yenilenebilir enerji kaynaklarının enerji üretimindeki paylarını artırmalıdır. Daha sonra yüksek oranda ihtiyaç duyulan petrol ve doğal gazda gerek arz güvenliği, gerek yaratmış oldukları çevre sorunları, gerekse tükenecek olmaları nedeniyle bu kaynaklara bağımlılık azaltılmalı ve mevcut potansiyelini artırmak için aranmamış sahaları arama çalışmaları yürütmelidir. Artan enerji talebi karşısında ekonomik büyümeyi engellemeden, ucuz, yeterli, güvenilir ve temiz enerji, ithalat dengesi göz önünde bulundurularak sağlanmalıdır.

Kaynakça

ALTINAY, Galip. (2007), "Short-Run and Long-Run Elasticities of Import Demand for Crude Oil in Turkey", Energy Policy, 35(11): , 2007, s.5829–5835.

ASAFU-ADJAYE John, "The Relationship Between Energy Consumption, Energy Prices and Economic Growth: Time Series Evidence from Asian Developing Countries", Energy Economics, 22(6), December 2000.

DEMİR Murat, "Enerji İthalatı Cari Açık İlişkisi, Var Analizi İle Türkiye Üzerine Bir İnceleme", Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi / Journal of Academic Researches and Studies, Yıl 5 Sayı 9 Kasım 2013 / Volume 5 - Number 9 – November 2013.

ENGLE, RobertF. GRANGER, Clive W,Cointegration and Error orrection:Representation,Estimation,and testing,Econometrica,Econometric Society,Vol 55.1987

ERDAL Gülistan, ERDAL Hilmi ve ESENGÜN Kemal (2008), The Causality Between Energy Consumption and Economic Growth in Turkey, Econ Paper, 36(10), 2008, s. 3838-3842.

HONDROYİANNİS George, LOLOS Sarantis and PAPAPETROU Evengelia, "Energy Consumption and Economic Growth: Assessing the Evidence from Greece", Energy Economics, 24(4), July 2002.

JOHANSEN,Soren and JUSELİUS,Katarina, Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Application to the Demand for Money,Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Department of Economics,University of Oxford,Vol 52. ,1990

KIRAN Burcu, ÇİL YAVUZ Nilgün ve GÜRİŞ Burak, "Financial Development and Economic Growth:Time Series Evidence from Turkey", International Symposium on Sustainable Development, June 9-10 2009, Sarajevo, s.81-85.

KORKMAZ Özge Ve DEVELİ Abdülkadir, "Türkiye'de Birincil Enerji Kullanımı, Üretimi ve Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) Arasındaki İlişki" Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt:27, Sayı:2, Yıl:2012., s.2.

KUTLAR Aziz, Ekonometrik Zaman Serileri, Gazi Kitapevi, 2000, Ankara, s.171.

LEE Chien-Chiang "Energy Consumption and GDP in Developing Countries: A Cointegrated Panel Analysis", Energy Economics, Volume 27, Issue 3, May 2005

OĞUZHAN Adil ve GENÇLER Ayhan,Public Expenditures and Economic Growth in Turkey:1960-2011,İnternational Journal of Business and Management Studies,Roma,2013

SANCAR Canan ve ATAY POLAT Melike, Türkiye'de Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimi ve İthalat İlişkisi, Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi, Sayı 12, Ocak 2015

SEVÜKTEKİN Mustafa ve NARGELEÇEKENLER Mehmet, Ekonometri Zaman Serileri Analizi, Nobel Yayın Dağıtım, Geliştirilmiş 3. Baskı, Ankara 2010.

UĞURLU Erginbay ve ÜNSAL Aydın, "Ham Petrol İthalatı ve Ekonomik Büyüme: Türkiye ", 10th Econometrics and Statistics Symposium, Erzurum, 27-29 May, 2009

YANAR Rüstem ve KERİMOĞLU Güldem, "Türkiye'de Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme ve Cari Açık İlişkisi", Ekonomi Bilimleri Dergisi, Cilt 3, No 2, 2011

Active Employment Policy to Fight Against Unemployment

Abstract: Unemployment is one of the biggest problems in developing countries. Unemployment can arise due to person's age, gender and education level as well as sectoral, regional, and country level problems. That is why employment policies are implemented by governments in order to minimize problems caused by unemployment. Active employment policies are implemented by Turkish Employment Agency (İŞKUR) in Turkey. This study focuses on the applications and programs of active employment policies in Turkey to fight against unemployment.

Key Words: Unemployment, Employment, Employment Policies, Active Employment Policies

1. Giriş

Aktif istihdam politikaları, işsizlerin iş arayışında yönlendirilmesi ve iş hayatına kazandırılmasında önem arz eden eğitim, meslek edindirme gibi bir takım süreçlerin belirlenerek uygulamaya konulması ve sonuçların işsizliğe ne kadar etki ettiğini görmemizi sağlar. Bu çalışmada Türkiye'de uygulanan aktif istihdam politikalarının neler olduğu ve bu politikaların işsizlikle mücadelede ne kadar etkin olduğu araştırılmıştır.

2. Aktif İstihdam Politikaları

İstihdam politikaları iki grupta ele alınmaktadır. Bunlar işsiz olan kişilere gelir sağlamaya yönelik pasif istihdam politikaları ile işsizliği ortadan kaldırmaya yönelik aktif istihdam politikalarıdır.

Türkiye'de işsizliğin önüne geçilebilmesi için birçok aktif ve pasif istihdam politikaları uygulanmıştır. 21 Ocak 1946 tarihinde 4837 sayılı Kanun ile kamu istihdam hizmetlerini vermek üzere İş ve İşçi Bulma Kurumu (İİBK) kuruldu. Kurumun görevini "işçilere vasıflarına uygun işler bulmak ve işverenlere de işlerine uygun vasıfta işçi bulmak" yani iş ve işçi bulmaya aracılık olarak belirlemiştir. 1980'li yıllarla birlikte başlayan küreselleşme, teknolojik gelişmeler ve bilgi toplumu kamu istihdam kurumlarının önemini artırmış, fonksiyonlarını genişletmiştir. Bu işgücü piyasasında meydana gelen gelişmeleri izleyebilecek, çağdaş iş kurumlarının üstlendiği görevleri yerine getirebilecek ve aktif işgücü programlarını uygulayabilecek bir yapıya kavuşturmak amacıyla, 4 Ekim 2000 tarih ve 617 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile İş ve İşçi Bulma Kurumu kapatılarak, Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) kurulmuştur. (http://www.iskur.gov.tr). Bu kapsamda yetiştirme kursları, iş ve çalışma danışmanlığı, eğitim programları yapılarak istihdam yaratılmaya çalışılmaktadır. (Özpınar vd., 2011).

Aktif istihdam politikalarını Ücret ve İstihdam Sübvansiyonları, Kendi işini kuranlara Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEP) Yardımları, Kamu İstihdamı, Mesleki Eğitim ve Devlet Danışmanlık Programları, İşkur Staj Programlarını sıralayabiliriz.

2.1.Ücret ve İstihdam Sübvansiyonları

"Sübvansiyon ve yahut destekleme, devletin kişi ya da müesseselere mal, para veya hizmet biçiminde yaptığı karşılıksız yardımları ifade eder." (http://www.hakkindabilginedir2016.com).

İstihdam Sübvansiyonları özellikle konjonktürel ve yapısal işsizlikle mücadelede etkili bir politika aracıdır. Amaç işverenlerin işgücü maliyetlerini azaltıp işsiz olan kesimin de (gençler, yeni mezunlar, vasıfsız işçiler ile özürlü kişilerin) istihdamını sağlamaktır. (Koray, 1992).

Ücret ve istihdam sübvansiyonları üçe ayrılmıştır. Bunlar;

a) Genel sübvansiyonlar; bütün çalışanları kapsar. İşverenlere iyi kazanç sağlarken işsizliğin azalmasındaki etkisi azdır.

b) Yeni işçiler için uygulanan sübvansiyonlar; yeni işe alınacak işçilerin maliyetlerinin bir kısmını veya tamamını karşılar.

c) Marjinal sübvansiyonlar; belirli bir istihdam oranının üzerindeki işçilerin maliyetlerini karşılamaya yöneliktir.

İşverenler bu sübvansiyonlardan yararlanmak için Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) internet sitesinden giriş yaparak başvuruları neticesinde faydalanabilirler. Ücret ve İstihdam Sübvansiyonlarından yararlanma işveren veya işçiye vergi indirimi ya da prim desteği olarak sağlanır.

2.2.Kendi İşini Kuranlara KOSGEB Yardımları

"Aktif istihdam sübvansiyonlarından biri olan Kendi İşini kuracaklara yardım programıdır. Bu programları, diğer programlardan ayıran temel fark yapılan yardımların doğrudan ücretli istihdamı ile ilgili olmayıp kendi hesabına çalışanlara yönelik olmasıdır." (Korkmaz ve Mahiroğulları, 2007). Yapılan bu yardımlar hibe, ödenek veya kredi şeklinde olmaktadır. Ülkemizde bu yardımları sağlayan kurum Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEP)'dır.

2.3.Kamu İstihdamı

Devletler refah seviyelerini koruyabilmek için işsizlikle mücadele ederken kamu istihdamı yaratacak bazı programlar uygulamaya sokarlar."Kamu sektöründe doğrudan iş yaratma programlarını işsizlerin eğitim ve vasıf düzeylerini arttırmaktır. Özelliklede kadın, genç, eski hükümlü, özürlü kişilere uygun istihdamın yaratılmasını amaçlar." (Işığıçok, 2014).

Kamu istihdam programları üç gruba ayrılır. Bunlar;

Birinci Grup: Konjonktürün Etkisini Gidermeye Yönelik Kamu İstihdamı Programları; belirli bir zamanda yaşanan işsizliğin önlenmesi için uygulanır.

İkinci Grup: Hedeflenmiş Kamu İstihdam Programı; genç, eski hükümlü, özürlü gibi dezavantajlı grupların iş bulmasına yöneliktir.

Üçüncü Grup: Zorunlu Çalışma Gruplarına Yönelik Programlar; işsizleri istihdam edecek sayıda özel sektörde iş olmaması durumunda bu programlara katılım şartı ile kamu istihdamı sağlanır. Ülkemizde İŞKUR tarafından yürütülen Toplum Yararına Program (TYP) zorunlu çalışma programıdır. (Yentürk, 2009).

2.4.Mesleki Eğitim ve Devlet Danışmanlık Programları

Mesleki Eğitim Programları, çeşitli sebeplerle emek piyasasından ayrılmış veya emek piyasasına ilk defa girecek olanlar ile emek piyasasından ayrılma riski taşıyanların emek piyasasına dönüşünü kolaylaştırmaktır. Böylece mesleki eğitim programları var olması yapısal işsizlikle mücadelede uzun süre kullanılan etkin bir politikadır. Bu kurallar işsizlerin beceri düzeylerini yükselterek veya yeni beceriler kazandırarak istihdam edilebilirliğini arttırır. Bu uygulamayla kamu ve özel sektörün açmış olduğu beceri kazanma ve geliştirme kursları vardır. (Uşen, http://www.academia.edu).

Ülkemizde mesleki eğitim kurslarını İŞKUR düzenlemektedir. İşgücü piyasasının ihtiyaç duyduğu tüm mesleklerde işsizlerin niteliklerini geliştirerek istihdam edilebilirliğini attırmak amacıyla yapılan meslek edindirme ve geliştirme kurslarıdır. Bu kurslarda aranan şartlar ise;

- Kuruma kayıtlı işsiz olmak
- 15 yaşını tamamlamış olmak
- Yetiştirileceği mesleğe uygun özelliklere sahip olmak
- İşverenin aradığı özel şartları taşımak
- İş ve meslek danışmanlığı hizmetlerinden faydalanmış olmak
- Emekli olmamaktır. (http://www.iskur.gov.tr).

Devlet Danışmanlık Hizmetleri de yine İŞKUR bünyesinde oluşturulmaktadır. Bu hizmetin amacı işgücü piyasasındaki bilgi eksikliğini gidererek işçi ile işverenin kolaylıkla buluşmasını sağlamaktır.

Devlet Danışmanlık Hizmetleri, iş ve işçilerin eşleştirmelerini hızlandıran hizmetleri sunarak işsizliği azaltmayı amaçlar. Kamu istihdam büroları, piyasadaki bilgi eksikliğini gidererek belirsizliği azaltır. Zor işlerin işçi bulmasını ve zor olan işçilerinde piyasa çarkları arasında kaybolmalarını engellemekte, piyasada şeffaflığın hakim olmasını ve işsizlik oranının azalmasını sağlar. (Kafkas, 2014).

Günümüzde kamunun yanı sıra özel istihdam bürolarınca da yürütülen eşleştirme ve danışmanlık hizmetleri, yapısal işsizliğin azalmasının yanında geçici işsizliğin azalmasında da büyük rol oynamaktadır. Nitekim 2004 yılında yapılan bir araştırma hem kadınlarda hem de erkeklerde işsizlik oranlarının düştüğünü saptamıştır. (Işığıçok, 2014).

2.5. İŞKUR Staj Programları

Programın temel amacı mesleki deneyimi veya iş tecrübesi olmayan kişilere mesleki deneyim ve iş tecrübesi kazandırılarak bu kişilerin istihdam edilebilirliklerinin arttırılmasıdır. Bir diğer amacı ise nitelikli işgücü temin etmekte zorlanan işverenlere işe alacakları kişileri işyerinde belli bir süre gözlemleyerek ve eğitim vererek kişiler hakkında ayrıntılı bilgi sahibi olma ve işe alma konusunda isabetli bir karar verme imkanı sunmaktır. (http://www.iskur.gov.tr).

Bu programlara katılım koşulları

- İŞKUR'a kayıtlı olmak

- 15 yaşını doldurmak,

- İşsiz olmak,

Ön lisans dahil üniversite öğrencisi olanlar programa katılabilir.

Ancak;

- İşverenin birinci veya ikinci derece kan hısımı veya eşi olanlar ile

- Programın başlama tarihinden önceki 3 aylık dönemde programı düzenleyecek olan işverenin çalışanı olan kişiler, bu işveren ile düzenlenecek olan işbaşı eğitim programına katılamamaktadırlar.

3. Sonuç ve Öneriler

Aktif istihdam politikaları işsizlerin istihdamını sağlamak açısından önemli politikalardır. Aynı zamanda ekonomide verimliliği arttırırken, bireyin sosyal ve psikolojik yönlerine de olumlu bir şekilde katkı sağlamış olur. İşsizliğin azaltılması için uygulanan politikalar sürekli güncellenmelidir. Çünkü gelişen ekonomi ve değişen teknoloji ile işsizlik her geçen gün bir artış içerisindedir. Bunu eskimiş ve gereksinimi azalmış politikalarla aşamayız. İşkur'un düzenlediği uygulamalar ve programlar işçi ve işveren açısından eşitliği sağlamaya yardımcı olmalıdır. Türkiye'de fark edilir bir şekilde genç işsiz kesim vardır. Benim fikrim İşkur'un politikaları bunları istihdama yöneltecek şekilde olmalıdır. Nitekim Mesleki Eğitim Programları ile İşkur Staj Programlarının, gençleri çalışma hayatına yönlendirmede son derece etkili olduğu düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Işığıçok, Özlem, İstihdam ve İşsizlik, Bursa,2014.

İŞKUR,http://www.iskur.gov.tr/KurumsalBilgi/Kurum/Tarihce.aspx,(Erişim Tarihi:15.04.2016)

İŞKUR, http://www.iskur.gov.tr/isarayan/kursarama.aspx, (Erişim Tarihi:19.04.2016)

http://www.iskur.gov.tr/Portals/0/Duyurular/10_soruda_isbasi_egitim_programi.pdf.(Erişim Tarihi: 26.04.2016).

Kafkas, Emir Timur, "Avrupa Birliği İşsizlikle Mücadele Stratejisi Işığında Türkiye İçin İşsizlik Sorununda Yeni Bir Paradigma: Çalışma Kredisi", (T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Dış İlişkiler ve Yurtdışı İşçi Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Yurtdışı İşçi Hizmetleri Uzmanlık Tezi), Ankara,2014.

Koray, Meryem, Günümüzde İşgücü Piyasasının Özellikleri, Ankara,1992.

Korkmaz Adem – Mahiroğulları Adnan, İşsizlikle Mücadelede Emek Piyasası Politikaları, Türkiye ve AB Ülkeleri, Bursa,2007.

Özpınar Şansel, Demir Öznur, Keskin Sabiha, "Türkiye'de İstihdamın Yapısının Değerlendirilmesi", Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, Cilt 3, No 2, 2011.

Şelale Uşen, "Aktif Emek Piyasası Politikaları", http://www.academia.edu/740403/Avrupa_Birliği Ülkeleri ve Türkiye'de Aktif Emek Piyasası Politikalar (Erişim Tarihi: 27.03.2016).

Yentürk, Nurhan, Türkiye Ekonomisi, Ankara, 2009.

http://www.hakkindabilginedir2016.com/subvansiyon-nedir-tanimi-12333.Aspx, (Erişim Tarihi:15.04.2016)

Türkiye'de Kobilerin Yönetimsel Yapısı ve Bunun Makro Ekonomiye Etkileri

Duygu ÖZKAN, Nur YANIK, Kürşat EMRE

Özet: Bu araştırmada Küçük ve Orta ölçekli işletmeler incelenmiş ve onların faaliyetlerinin ekonomiye etkileri kuramsal anlamda ortaya konulmaya çalışılmıştır. Araştırmada ülkemizde, Avrupa Birliği'nde ve diğer gelişmiş ülkelerdeki KOBO tanımları ve ölçütleri ortaya konulmuştur. Ülkemizde faaliyette bulunan KOBİ'lerin 2015 yılı itibariyle sayıları, ödedikleri vergiler, istihdama ve Gayri Safi Yurt İçi Milli Hasılaya olan katkıları rakamsal olarak verilmiş ve bunların diğer gelişmiş ülke ekonomileriyle karşılaştırmalı olarak analizi yapıldıktan sonra ülkemizde KOBİ'lerin geliştirilmesi için bazı önerilerde bulunulmuştur. Ayrıca KOBİ'lerin dış ticarete katkıları da bu analizler içerisinde yer almaktadır. Araştırmanın son kısmında ise yönetim yapılarının KOBİ'lerin gelişim ve büyüme sürecine ve ihracata olan katkıları dolayısıyla milli ekonomiye katkıları ve etkileri korelasyon analizleri ile tespit edilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ'ler, İstihdam, GSYİH, Dış Ticaret, Yönetim Yapıları

1. Giriş

KOBİ'ler az bir sermayeyle kurulabilen ve işini döndürebilen, esnek yapıda olan dolayısıyla hızlı karar alarak değişimlere ayak uydurabilen işletmelerdir. Ülkede istihdam ettiği kişi sayısı çok fazladır, zaten ülkedeki her 100 işletmeden 99'u KOBİ'dir. Ama her bir KOBİ'ye ayrı ayrı bakıldığında bunların ihracata ve üretime katkıları ülkedeki sayılarıyla karşılaştırırsak çok daha azdır.

Ülkemizde 1980'lerin sonundan itibaren KOBİ'lerin desteklenmesi yönünde çalışmalar başlatılmıştır. KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki payını artırmak, rekabet güçlerini geliştirmek ve sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun olarak gerçekleştirebilmek amacıyla Nisan 1990'da Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kurulmuştur. KOBİ politikalarının oluşturulması ve uygulamasında Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Birliği gibi kuruluşlar da rol oynamaktır.

İşletmelerde yönetim yapıları çok çeşitlidir. En uç yönetim tarzları tam demokratik ve tam otokratik yönetim yapılarıdır. Bir çok işletme bu iki uç nokta arasında bir yerlerde konumlandırılabilecek tarzda yönetilmektedir. Ülkemizde işletmeler henüz profesyonel yönetime geçme konusunda yeterince bilinçli değillerdir. Ülkemizde işletmeler genellikle onların kurucuları tarafından yönetilmektedir. Yani girişimcilik ve yöneticilik genellikle ve çoğunlukla aynı kişilerin uhdesinde bulunan kavramlardır. Oysa ki gelişmiş ülkelerde yönetim bir meslek olarak algılanmakta buna bağlı olarak da işletmelerin yönetimleri genellikle işinin ehli olan yönetim konusunda eğitim almış kişiler tarafından yürütülmektedir. Yani gelişmiş ülkelerde KOBİ'lerin yönetimi dahi yöneticilere devredilmekte girişimciler ise sadece yönetimin faaliyetlerini izlemekte ve kontrol etmekle yönetim sürecine katılmaktadır. Oysa ülkemizde maalesef henüz büyük işletmeler dahi profesyonel yönetimin ve yöneticinin önemini tam olarak kavrayabilmiş değildir. Küçük ve orta boy işletmeler ise genellikle işletme sahiplerinin (girişimcilerin) aile fertleri ve kendileri tarafından yürütülmektedir. Bu durum işletmelerin daha isabetli kararlar almasını engellemekte ve dolayısıyla işletmelerin büyüme olanaklarını kısıtlamaktadır. Aslında yönetimin ve girişimcinin ayrıştırılmaması konusu işletmenin yönetim tarzı hakkında ilk bakışta bazı fikirler vermektedir. Konu daha ayrıntılı olarak analiz edildiğinde ise yönetim tarzları hakkında daha açık bilgiler elde edilecektir.

2.KOBİ'lerin Tanımı

KOBİ'lerin tanımı konusunda pek çok karmaşa yaşanmasına rağmen yine de tam anlamıyla bir tanım yapılamamaktadır. Genel kabul edilmiş bir KOBİ tanımının yapılabilmesi için en önemli faktör devlet desteklerinden yararlanmak, ilgili danışmanlık kurumlarından destek alıp yapılabilmesi sağlanabilir(Koçel, 1993).

2.1.Avrupa Birliği KOBİ Tanımı

KOBİ'ler çalışan sayısı ve yıllık ciroları veya bilançolarına göre tanımlanmaktadır. Çalışan sayısı 10'dan az olan ve yıllık net satış hasılatı 2 milyon avrodan az olan yıllık mali bilançosu 2 milyon avrodan az olan işletmeler mikro işletmeler,

Çalışan sayısı 50'den az olan yıllık net satış hasılatı 10 milyon avrodan az olan ve yıllık mali bilançosu 10 milyon avrodan az olan işletmeler,

Çalışan sayısı 250'den az olan, yıllık net satış hasılatı 50 milyon avrodan az olan ve yıllık net satış hasılatı 50 milyon avrodan az olan ve yıllık mali bilançosu 43 milyon avrodan az olan işletmeler orta ölçekli işletme olarak tanımlanmaktadır.

2.2.Dünya Bankası KOBİ Tanımı

Yeni yatırımlarda bina ve arsa hariç sabit yatırım tutarının küçükişletmelerde 800 000$'a eş değer TL ya da daha az olması ; orta ölçekli işletmelerde ise 4 milyon $'ı aşmaması gerekmektedir.(The World Bank).

2.3. KOBİ'lerin Dünya ve Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

İşletmeler giderek büyümeleri nedeniyle 20.Yüzyılın ilk yarısında yapıları itibariyle varlıklarını sürdüremeyeceklerini belirtmişlerdi. Aksine 1970'li yıllarda KOBİ'lere olan önem artmış ortadan kalkmamış, bilgi toplumuna geçiş aşamasında olduğu için KOBİ'lere olan önem daha da artmıştır.(Dinçer ve Şencan, 1995:2)

Ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması sürdürülmesi için yaptıkları olumlu katkılarından dolayı ve piyasa koşullarına hızlı uyum sağlayabilen esnek olan ve esnek bir üretim yapılarına sahip oldukları için işsizliğin azaltılmasında önemli rollere sahip olmalarından ötürü KOBİ'ler günümüz dünyasında daha önemli yere ve öneme sahiptir.

KOBİ'lere bakacak olursak işletme sayısı 1.720.598 olup sektörel dağılımlarda en büyük pay %46,19 ile ticaret sektörü oluşturmaktadır. İmalat sektörüne bakacak olursak toplam girişimlerin %14,35'ini oluşturan 246.899 firma yer almaktadır.

Türkiye açısından KOBİ'lerin taşıdığı öneme bakacak olursak gelir dağılımını olumlu yönde etkileyerek, büyük sanayi işletmelerinde sermayenin birikmesini engeller ve az kişinin elinde toplanmasını önleyerek gelirin toplum üzerinde fonksiyonel ve bölgesel düzeyde gelir dağılımını dengeler.

Esneklik ve yenilikleri teşvik ederek emek yoğun olduğu için bölgesel istihdamı arttırarak önemli katkılarda bulunarak kasabalardan büyük şehirlere göçün engellenmesi kendi bölgesel çerçevesinde toplanıp kalkınmasına olanak sağlamıştır.

Yoğun teknoloji ile çalışma kaynak kullanımında etkin verimlilik sağlanması özelliğine dayanarak işsizliği azaltmak ve daha fazla istihdam sağlamaya yer verilmesine katkıda bulunmak Türkiye açısından KOBİ'lerin taşıdıkları önemi göstermektedir(Akgemci, 2001).

2.4. KOBİ'lerin Özellikleri

Tasarrufları teşvik eder, yönlendirir

Gelir dağılımındaki dalgalanmaları en aza indirir

Bölgelerarası kalkınmanın dengelenmesinde rol oynar

KOBİ'ler yapıları itibariyle ekonomik dalgalanmalardan çok fazla etkilenmezler

Az yatırım yaparak daha çok ürün çeşitliliği vedaha çok üretim yaparlar

Düşük yatırımlarla istihdam oluşturmayı hedef alırlar

Teknolojik yeniliklere daha çok açıktırlar

Büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır

2.4.1.KOBİ'lerin Avantajları

Başarı oranının yüksek olmasının sebebi kararların çalışanlarla verilme sıklığıdır

Personel istihdamı sağlanması için yatırım harcaması az yapılır

Teknolojiye açık olduklarından teknolojik yenilikleri çabuk kavrarlar

Ürün ile ilgili isteklerinin çabuk karşılanmasının nedeni müşteriyle iç içe olduklarından müşteri tatmini daha kolaydır

Tüketici ihtiyaçları hızlı bir şekilde algılanıp hızlı ve yeterli sürede cevap verilebilmektedir

Çalışanlarla yakın ilişki kurmalarının avantajının yanı sıra çalışanların performanslarını maksimum seviyeye çıkardığı görülebilmektedir

KOBİ'lerin yörenin ihtiyacına göre hareket etmesi hem o bölgenin kalkınmasına hem de korunup istihdam yaratılmasına yardımcı olur

2.4.2.KOBİ'lerin Dezavantajları

KOBİ'ler de genellikle tecrübenin yer almasının nedeni uzman personellere çok fazla yer verilmemesidir. İşletme sahibinin bilgilerine yer verilmesi tecrübenin ön plana çıktığının net bir örneğidir.

Araştırmalarımız da gördüğümüz üzere KOBİ tanımı tam anlamıyla tanımlanamamasından dolayı bir eksiklik var olmuştur. Böylelikle kredi olanaklarından KOBİ'ler pek fazla yararlanamamakta aksine büyük işletmelerin lehine yaramıştır. Sanayi kredilerini en fazla büyük işletmelerin kullandığı görülmektedir.

KOBİ'lerin müşterileriyle olan ilişkileri daha fazla olmasından ötürü yeterince para ve zaman ayıramadıklarından teknolojik değişimleri de hayata geçirmeleri oldukça zordur.

KOBİ'ler düşük sermayeye sahip olduklarından büyük işletmelerle karşılaştırdığımızda daha zayıf bir yapıları oldukları göz önüne çıkmaktadır

Yurt dışına ihracat yapmalarında sorunların çıkmasının nedeni ayrı bir pazar bölümünün bulunmamasından kaynaklanmaktadır bu durumda sürekli aksaklıklar çıkıp işletmeleri zor durumda bırakmaya yetmektedir

Tüketicilerin isteklerine göre üretime yön vermelerinden ötürü esnek bir yapıya sahiptirler böylelikle farklı girdiler kullanılarak büyük işletmelerden daha az oranda indirim almaktadırlar.

Devlet ihalelerinle çok fazla ilgilenmediklerinden dolayı haberleri olmayabilir ve de kapasiteleri bu iş için yeterli seviyede değildir.

2.5. KOBİ'lerde Sermaye Yapısı

KOBİ'ler işletme faaliyetleri sırasında en çok finansman sorunlarıyla karşılaşmaktadırlar. Bu finansman sorunlarının temelinde KOBİ'lerin öz kaynak yapıları yatmaktadır. Aynı zaman da finans kuruluşlarının KOBİ'lere yaklaşımı, genel piyasa şartları da (enflasyon, döviz, faiz) soruna etki yapmaktadır.

KOBİ'lerin birçok sorununun altında sermaye faktörü vardır. Küçük sermayelerle başlanan girişimler sürekli büyüyen sorunlarla devam etmektedir(Bulmuş, Oktay ve Törüner 1990). KOBİ'lerin sorunlarını ele alacak olursak önemli bir husus gözümüze çarpmaktadır. Enflasyon hususu öz sermayeyi eritmektedir. Aşırı artan girdi fiyatlarının maliyetleri yükseldiği için bunu fiyatlarına yansıtamazlar ve de öz kaynaklar yetersiz kaldığı için erimeye başlar. Öz kaynak yetersizliği KOBİ'lerin özelliklerinden biridir. Daha çok konjönktürel dalgalanmanın olduğu dönemlerde görülür. İşletmelerin kuruluşunda ortaya çıkan sermaye zayıflığı

işletmenin tüm faaliyetlerini etkilemeye yetmektedir. Yeni yatırımların engellenmesini önleyecek dereceye kadar gidebilir çünkü işletme yabancı yatırımlarla birleşme yoluna giderse yüksek teknoloji sağlanması engellenir(Tosyalı Sarıkaya 1995).

Girişimciler gerekli fizibilite çalışmaları yapmadan sermeye miktarını tespit etmeden işe başlamaktadırlar. KOBİ'ler piyasa koşulları nedeniyle vadeli satışlarını öz kaynakları ile finanse etmek durumunda kalıyorlar. Bu sorun kuruluş aşamasında başladığı için KOBİ'lerin tüm yaşam seyrini olumsuz yönde etkilemektedir(Oktay, Güney, 2002)

Konjönktürel dalgalanmanın yaşanması KOBİ'lerin kaynaklarını azaltmaktadır. Öz kaynaklar erimekte, banka kredilerine yönelinmekte ve de nakit sıkıntısı çekilmektedir. Bunun sonucunda denge kaybı da yaşandığı için iflasın eşiğine kadar gidilebilmektedir. Çok sınırlı bir öz sermayeye sahip olmaları sorunları beraberinde getirmektedir (Bulmuş, Oktay ve Törüner 1990).

KOBİ'lerde teknik kökenli yöneticiler olduğundan finans ve muhasebe konularında çok fazla bilgiye sahip değildirler. Uzman kişilere de çok fazla yer vermediklerinden dolayı imkanları da sınırlı sayıdadır(Özgen, Dağ 1997).

Büyük işletmelerle karşılaştırıldığında, ülkemizdeki küçük sanayi işletmelerin daha az sermayeli fakat emek yoğun ve küçüldükçe riski azalan yapıda oldukları da bilinen bir gerçektir.(Gökçesu, 1993:56). Finansman sorunları da çok yaşanmaktadır. Çevre koşullarına rahatlıkla uyum sağlayabilmektedirler ama finansman sıkıntıları çekmeleri garip bir durumdur.

En zorlu konulardan biri işe başlarken, sektörde büyürken sermayenin edinilmesidir.Bunu da idare etmek oldukça zordur. Firmalarının kaynaklarının sınırlı olması sermaye piyasaları hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları sermayenin oluşturulmasında önemli bir yere sahiptir(Van Auken, 2001). Mevcut sermaye tiplerinin iyi bilinmesi fonlarını başarılı bir şekilde sağlamasında yardımcı olur. Uygun olmayan sermaye yapısının oluşturulması spesifik sermaye kaynaklarının temini hakkında bilgi eksikliği optimumun altında finansal sıkıntıya yol açabilir(Gibson 1992).

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde düzensiz stok politikası müşteri kaybına yol açmaktadır. İşletmeler doğru anlayamadıkları zaman ya sermayelerini gereğinden fazla stoğa bağlanmakta veya bozulma yoluyla stoklarda israfa neden olmaktadır. Yetersiz stokla yetinme durumunda da kalabilirler.(İzmir Ticaret Odası 1993).

Türkiye'de öz kaynak kullanımı düşük, yabancı kaynak kullanımı yüksek olan işletmelerin geçmiş dönemlerde yüksek faiz oranlarıyla borç yüklerini karşılaması oldukça zor olmuştur. Enflasyonun düşüşü ile birlikte inen faiz oranları ile biraz nefes alma imkânı bulan işyerleri, yeni bir parasal kriz ile birlikte yükselen kredi faiz oranları nedeniyle tekrar mali zorluklarla karşı karşıya kalmışlardır(İSO 2001).

2.6.KOBİ'lerde Büyüme

Rekabette üstünlük sağlanması pay sahiplerinin beklentilerinin ve sosyal hedeflerinin gerçekleşmesi KOBİ'lerin büyümesi açısından önemli bir süreçtir. KOBİ'lerin büyüyebilmesi genel olarak başarılarıyla hayatta kalmasıyla ilişkilidir.

Organik (iç büyüme) ve inorganik (dış büyüme) olmak üzere genel kabul görmüş büyüme stratejileri ikiye ayrılır. Organik büyüme stratejileri; çeşitlendirme stratejisi, modernizasyon stratejisi ve yoğun büyüme stratejisi olarak sınıflanmaktadır. İnorganik büyüme stratejisi; birleşme stratejisi ve ortak girişim stratejisi olarak tanımlanmaktadır.

Türkiye'nin ekonomik büyümesinde KOBİ'lerin rolü büyüktür. Yeni girişimler, yeni kurulan işler, yeni fırsatlar, kendi işinin patronu olma yolundaki eğilimler bu büyümede etkindir. KOBİ'lerin daha efektif, daha büyüme odaklı olması ülkemiz adına yarar sağlayan unsurlardan biridir. Bu da doğru ve nitelikli iş gücü ile gerçekleşmektedir. Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler ülkeler açısından ekonominin canlanması, işsizliğin azalması ve teknolojik gelişmedeki uyumları konusunda çok önemli yere sahiptir.

Ülkemizde devamlı değişen ve gelişen ekonomik koşullara uyum sağlaması ve gün geçtikçe ülke ekonomisinde daha fazla söz hakkına sahip olması bu işletmeleri ön plana çıkarmaktadır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için gerekli olan yatırımdan daha az yatırımla ülke içinde istihdama önemli katkı sağlamaktadır.

Ülkeler açısından da ekonomik ve sosyal hayatın temel taşlarını oluşturmaktadır. KOBİ'lerin hayatlarını devam ettirebilmesi, rekabet gücünü arttırabilmesi, profesyonel, yetişmiş yönetici ve çalışanlara önem vermesi, yönetim ve organizasyon sorunlarını bir anlamda azaltma adına önemli bir etkendir.

3. KOBİ'lerin Yönetim Yapısı

Yönetim hakkında bir çok tanımlama yapılmıştır. Pek çok kişinin ortaya fikirler koymasıyla ortaya çıkar.(Koçel: 2003:16) Yönetimle ilgili bir tanımlama yapıldığında bazı eksiklikler olduğu bilinmektedir. Yönetim sadece insanlar vasıtasıyla olmaz. Yönetim etkin ve verimli bir şekilde kullanılmalıdır. Yönetim insanları etkin verimli bir şekilde kullandığı gibi kullanımı sunuma hazırlanmış olan kaynakları doğru bir şekilde yönetmek zorundadır. Bir yönetici insanlarla ne kadar iyi bir iletişim kursa da emirlerini harfi harfine yerine yaptırmış olmasına karşın parayı etkin bir şekilde kullanamayabilir(Eren, 2009).

Buna göre yönetim, belirli bir takım amaçlara ulaşmak için başta insanlar olmak üzere parasal kaynakları, hammaddeleri, donanımı, demirbaşları, yardımcı malzemeleri, zamanı birbiriyle uyumlu olarak verimli etkin kullanılacak kararlar alma ve en önemlisi bu kararları uygulatma süreçlerinin toplamıdır(Şimşek ve Çelik 2009).

KOBİ'ler de iş bölümü uygulaması büyük işletmelere oranla daha kolaydır. İnsanların birbirlerini yakından tanımaları iş bölümünde daha da kolaylık sağlayarak kimin ne yapması gerektiği kimden emir alıp kime emir verilmesi gerektiği açık ve net ortadadır. Bu durumda organizasyona yansıdığı için olumlu bir durum ortaya çıkarak iş bölümü uygulaması daha kolay yapılır. Formel yapılara önem verilmediğinden yönetici kimin hangi görevi üstleneceğini kendisi belirlemektedir. Bu durumda yönetici olmayınca işlerin aksamasına neden olmaktadır(Akgemci, 2001).

3.1. KOBİ'lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları

KOBİ sahipleri işletmeleri kendilerine yakın gördüklerinden dolayı yönetimi profesyonel olan yöneticilere bırakmak istememektedirler. Büyümenin de getireceği riskleri göz ardı ederek kendilerini sıkıntıya sokmaktadırlar. Ayrıca belirli bir büyüklüğe geldiklerinde hala kendilerini aile işletmeleri olarak görürler ve de bu durum kurumsallaşmaya önem vermediklerini göstererek genel yönetim sorunlarının başında gelmektedir. Kuruluş yeri konusunda yanlış seçim yapılmaktadır. Sanayi bölgelerine kurmak yerine şehir merkezlerine kurmuşlardır. Bu durum da işgücü motivasyonunu olumsuz yönde etkilemektedir(Çelik ve Karadal,2007).

3.3.Yönetim İle İlgili Sorunlar

İşletme içerisinde yöneticinin hırsı, amaçları, kişilik yapısı işletme üzerinde önemli bir role sahiptir. Yöneticinin kişiliği yönetimine yansımaktadır. Bu kişiler yeterli bilgi ve beceriye sahip olmamakla beraber yönetimle ilgili konularla kendileri ilgilenmektedir. Bu durum işletme sahipleriyle sanayi üretimi konusunda önemli amaçlar sağlamaktadır.(Öztürk 2007:41).

Ancak, işletme sahibinin aynı anda karar veren, verdiği karaları uygulatan ve aynı zamanda uygulayan kişi olması, KOBİ'ler de yönetim konusunda yaşanan sıkıntıların temelini oluşturmaktadır. (Alpugan, 1998). İşletme sahiplerinin yeterli bilgi ve tecrübeye sahip olmamaları işletmeler için yanlış kararlar almaya yol açmaktadır. Örgüt anlayışı olmayan işletmelerde çağdaş yönetim anlayışından uzak bir yapılanma söz konusudur(Öztürk 2007).

Büyük ölçekli işletmeler en alt düzeydeki iş görenlere kadar kadrolarını nitelikli işgörenlerle doldururken KOBİ'ler de tek bir kişi bütün görevleri yerine getirmek zorundadır(Serinkan ve Cabar, 2008). Tek bir kişinin görevi yerine getirmesi avantaj gibi görünse de aslında bunun da sakıncaları vardır. En önemlisi işletme

işlevleri karmaşık hale geldiğinde, yöneticinin yetersiz kalmasıdır(Börü, 1997). Bu durum işletmeyi sıkıntıya sokmaktadır.

KOBİ sahipleri genellikle yöneticilik özelliklerine sahip değildirler. İşgörenleri yönlendirmek yerine işleri kendileri yapmaya çalışırlar. İşletme sahipleri işletme işlevlerinin çeşitlenmesine karşılık bu konuda yetersiz kalmışlardır. Yetki devretme konusunda isteksiz davranarak bağımsızlıklarını kaybetme ve hatta işletmenin kapanmasına kadar gidebilir. İşletme yöneticilerinin mutlaka liderlik yeteneğine sahip olması gerekir. Sadece işletmenin kurucusu olmak yeterli değildir.

Muhakkak profesyonel yöneticilere yer verilerek işleri daha profesyonel yerine getirmek adına bir beyin takımı oluşturulmalıdır. Oluşturulan bu takımla işletmenin amaçları da ele alınarak çevre analizi ve işletme değerlemesi yapılmalı uygun stratejinin seçilmesi sağlanmalıdır.(Karabulut, 2008).

KOBİ'lerin yönetime ilişkin sorunları şu alanda yoğunlaşmaktadır (Asal,2001):

-Bilgi ve iletişim eksikliği

-Uzmanlaşmanın olmaması

-Nitelikli personel bulunamaması

-Eğitim ve danışmanlık hizmetlerinde yoksunluk

-İşletme yöneticisinin işletme bilgilerinden yoksun olması

3.5.Organizasyon İle İlgili Sorunlar

Organizasyon, ortak çaba sarfıyla bir işi başarmak için bir araya gelen ve her birinin bir faaliyet bütünü içinde belirli görev, sorumluluk ve yetkileri bulunan şahıslar ve gruplar arasındaki ilişkileri temsil eden yapıya denir(Efil ,2010).Organizasyon yapısı da amaçlar doğrultusunda organizasyon içinde dolaşan yetki, sorumluluk ve karşılıklı ilişkilerin olduğu yapıdır.insan etkeni organizasyon yapısı oluşturulurken her zaman ön planda olmalıdır.

Organizasyonu süreç ve yapı olarak ikiye ayırabiliriz. Süreç olarak organizasyon kavramı; organize etme, örgütlenme ya da organizasyon kavramları kullanılmaktadır. Süreç olarak organizasyon kavramı amaçlara ulaşmak için yapılacak işlerin tanımlanması, gruplanması işleri yapacak kişilerin yetki ve sorumluluklarının belirlenmesi insanların bir arada etkili ve verimli bir şekilde çalışabilmesi için gerekli fiziksel ortamın hazırlanmasıdır. Yapı olarak organizasyon ise, belirli amaçlara ulaşmak için birden fazla bireyin bir araya gelerek bütünleşik olarak çaba gösterip çalışmasıdır. Bir diğer anlamda organizasyon, amacı gerçekleştirmek için yapılacak işlerin dikey ve yatay mekânsal olarak farklılaştırmasını ifade eder(Serinkan ve Cabar2008).

KOBİ'lerde organizasyon yetkisi genelde en üst düzeydeki kişide toplanmaktadır. Organizasyon karar, emir ve bilgi akışının gerçekleştiği iletişim kaynaklarını kapsamaktadır. Bu yapı genel olarak biçimsel organizasyon yapısı olarak adlandırılır. Biçimsel olmayan organizasyon yapısı ise kendiliğinden doğal olarak daha önceden planlanmamış bir şekilde katı iş bölümü içermeyen, karşılıklı güvene dayalı, çalışanlar arasında samimi içli dışlı ilişki oluşması ve personelin birbiri ile münasebeti ile ortaya çıkar. Bu şekilde ortaya çıkan biçimsel olmayan yapıyı işletme yöneticisinin görmezlikten gelmesi mümkün değildir ki bu bağlamda biçimsel olamayan bu yapı biçimsel yapıyı önemli derecede etkilemektedir (Özgen ve Doğan, 1997:61-94). KOBİ'ler büyüdükçe farklı sorunlar ortaya çıkmakta ve farklı organizasyon yapılarına ihtiyaç duymaktadırlar. Bu nedenle KOBİ'ler için standart organizasyon yapıları sunmak gerçekçi olmayabilir. Bu sorunlar genelde bütün işletmelerde benzer olmasına rağmen ortak bir sorun çözme yoluna gidilmemekte bu temel sorunları ortadan kaldırma adına bir birliktelik sağlanamamaktadır.

İşletme daha küçük iken, belli işlevleri yerine getiren iş görenlerin yetki ve sorumluluk dengeleri ayarlanmadığı zaman da sorunlar ortaya çıkabilir. İş görenlerin hem üretken hem de işinden hoşnut olmasını sağlayacak organizasyonel koşullar geliştirilmelidir. Genelde işletmeler de organizasyon eksikliğinden dolayı oto-kontrol mekanizması tam olarak harekete geçirilememektedir. Bu nedenle, pek çok KOBİ yöneticisi, bireysel tüketicileri ikna etmenin yollarını aramakta, işletmesindeki diğer sorunlar

üzerinde düşünmeye zaman ayıramamakta ve gereksiz çatışmaların içine çekilmektedir (Gümüştekin, 2005:84). 7

3.6.KOBİ'lere Yapılan Destekler ve İstihdama Etkileri

Kuruluş aşamasından, girdi teminine, girdi temininden pazarlamaya kadar tüm eylemlerin KOBİ'lere yönelik destekleri tanımlamak mümkündür.(Demirci,2001:224). KOBİ'lere yönelik doğrudan ve dolaylı kamu kuruluşu ve özel kuruluşlar tarafından birçok destek ve teşvikler sağlanmıştır. Büyük bir kısmı devlet tarafından sağlanmış olsa da; ilk olarak bankalar olmak üzere çeşitli meslek odaları ve özel sektörler tarafından destek sağlanmıştır. Bu kurum ve kuruluşları 5ana başlık altında toplayabiliriz(Akgemci,2001; Özdemir, 2006).

Özel Kuruluşlar: Türk Pazarlama Vakfı, Teşebbüsü Destekleme Ajansı, MEKSA, TOSYÖV.

Kamu Kurum ve Kuruluşları: KOSGEB, Milli Eğitim Bakanlığı ve YÖK, EXIMBANK, Türkiye Vakıflar Bankası, Türkiye Halk Bankası, Sınai Yatırım ve Kredi Bankası, KOBİ A.Ş, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Kredi Garanti Fonu, GAP Bölgesi Girişim ve Destekleme Yönlendirme Merkezi, Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü, MPM (Milli Prodüktivite Merkezi), Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı, TÜİK, İŞKUR, DPT.

Mesleki Kuruluşlar: Esnaf ve Kefalet Kooperatifi, Küçük Sanayi Kooperatifleri, Ticaret ve Sanayi Odası, TOBB.

Teknik Yardım ve Danışmanlık Hizmeti Veren Diğer Kuruluşlar: TESK, Üniversiteler, İGEME, TSE, İKV, İşçi ve İşveren Kuruluşları, İlgili Meslek Kuruluşları.

Yurtdışı Destekli Diğer Kurum ve Kuruluşlar: Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO) Ankara Bürosu, Avrupa Yatırım Bankası (EIB), Dünya Bankası, Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, Avrupa Küçük İşletmeler Konseyi, Balkan Ülkeleri Ticareti Geliştirme Bölge Merkezi, Hollanda Yönetim İşbirliği Programı. KOBİ politikalarının temel uygulayıcı kurumu KOSGEB'tir. (Alkin, 2008).

KOSGEB: küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin teknolojik yeniliklere hızla uyumlarını sağlamak, ekonomiye katkı ve etkinliklerini arttırmak, rekabet güçlerini yükseltmek amacıyla 3624 sayılı Kanunla 20.04.1990 tarihinde Türkiye'de KOBİ'lere Yapılan Destek ve İstihdam Üzerindeki Etkileri 115 Kurulmuştur. (KOSGEB, 1990:1).

KOBİ'lerin kullandığı Yatırım teşvik belge sayısı ve kredi miktarı arttıkça KOBİ istihdam sayısının arttığı ve tersi durumda ise yani kullanılan yatırım teşvik belge sayısı ve kredi miktarı azaldığı dönemlerde de KOBİ'lerde istihdam sayısının azaldığı görülmektedir.

3.7.Sonuç

Makro iktisat, sosyal bir bilim olmasına karşın, zamanla diğer bilimlerin yöntemlerini de kendi analizlerinde kullanmaya başlamış ve iktisatta, doğa bilimlerindeki deneysel metotların kullanımı gündeme gelmiştir. Bu gelişmelerde, ekonometri, matematik ve biyoloji ile birlikte fizik - iktisat ilişkisinin tekrar keşfedilmesinin önemli katkısı bulunmaktadır.

İktisat biliminin farklı disipliner yol izlemeye başlaması ve özellikle de matematikle yoğunlaşan bir formalizasyon sürecine girmesi, neredeyse matematiğin bir alt disiplini gibi görülmesine neden olmuştur. Öyle ki; bu süreç iktisadın kurumsal ve tarihsel yönünün ihmal edilmesine yol açmış ve iktisat, sınırlandırıcı varsayımlarla oluşturulmuş matematiksel modeller ile açıklanmaya başlanmıştır (Durusoy, 2008).

Türkiye'deki ekonomik krizler büyük ve küçük ölçekli işletmelerin getirisini azaltmanın yanı sıra, bu işletmelerin riskini aşırı yükseltmiştir. Ekonomik kriz yıllarında KOBİ'ler ve büyük ölçekli işletmelerin finansal kaldıraç oranı ve toplam borç içerisinde kısa vadeli borçların payı ciddi artış göstermiştir. Bu artış özellikle, KOBİ'lerde daha fazla belirgindir. Kısa vadeli yükümlülükleri karşılama potansiyeli olan cari oran, kriz yıllarında imalat sektöründe faaliyet gösteren büyük ve küçük ölçekli işletmelerde önemli düşüş göstermiştir(Müslümov, 2001).

KOBİ'lerin rekabet güçlerine etki eden faktörler; Ekonomik ve Siyasal durum, rakip işletmeler, Yönetim, Sermaye, finansal kaynaklar, Pazar, üretim, girdi kaynakları şeklinde özetlenebilir(Erkan ve Eleren, 2001, s.206). Bu faktörlerde meydana gelecek pozitif değişimler otomatik olarak KOBİ'lerin rekabet gücünü de etkileyecektir. İfade edilen bu pozitif değişimi meydana getirmek makroekonomik istikrar ile yakından ilgilidir. Bu anlamda ülkede istikrarı sağlayıcı unsurları yeniden tespit etme ve bu unsurlar üzerine odaklanma gereği vardır.

Devletin KOBİ'lerin güçlendirilmesine yönelik olarak yapacağı en önemli katkı, istikrarlı bir ekonomik ve politik ortam sağlamaktır. Çünkü bu organizasyonlar, büyük işletmelere göre tehdit ve fırsatlara daha fazla duyarlıdırlar(Karadal, 2001). KOBİ'lerin hayli esnek yapıları dahi, ülkede birbirini izleyen krizlerin etkilerinden korunabilmeleri için yeterli olamamaktadır. Bu konuda yapılan bir araştırmada KOBİ'lerin de kriz ve durgunluk dönemlerinde krizin olumsuz etkilerini dengeleyici bir role sahip olmadıkları şeklinde sonuçlanmıştır (Uzay, 2001).

Ekonomi yönetiminden beklenen, işletmelere müdahale ve değişik yardımlar yapmak yerine içinde, küresel rekabete uygun işletmelerin gelişebileceği sağlıklı bir makro ekonomi yaratmaktır. Bunun için ekonominin öncelikle kriz sarmalından kurtarılması gerekmektedir. Bu ise ancak temel yapısal sorun olan sermaye yetersizliğinin giderilmesi ile mümkün olabilir. İşsizlik ve enflasyon problemlerini çözebilmesi için bu zorunludur. Sermaye yetersizliği sorunu giderildiğinde Türkiye'de enflasyon ve işsizliği ortadan kaldırmak ve kalıcı bir ekonomik istikrar sağlamak mümkün hale gelecektir. Küçük işletmelerin ekonomik sisteme olan katkıları bu katkıların ortaya çıkabilmesi, ekonomik sistemin istikrarlı bir yapıda olması ile mümkündür.

İstikrarsız bir makroekonomide faaliyet gösteren işletmeler için, bu katkılar kağıt üzerinde kalmaktan öteye geçemeyecektir. Bundan dolayı KOBİ'lerden katma değer yaratmalarını beklemek için önce istikrarlı bir ekonomik yapı oluşturma gereği vardır. Ülkelerin karşı karşıya bulunduğu makroekonomik sorunların giderilememesi, girişimciler için dinamik unsurların harekete geçirilmesinde en önemli engeldir(Gündoğdu ve diğerleri, 2001,).

Ülkede hızlı, şeffaf ve hukukun üstünlüğüne saygılı bir kamu yönetiminin oluşturulması büyük bir beklenti halini almıştır. Ülke kaynaklarını yok eden gereksiz kurumları arındıran, israftan kaçınan, yolsuzlukları önleyemeyen merkezi yönetim anlayışını, yerel yönetimlerle paylaşarak ortadan kaldıran, AB'ye tam üyeliği 15 hedefleyen bir idari yapıya kavuşmak için gerekli idari, siyasi mali ve hukuki reformları gerçekleştiren bir yeniden yapılanma projesi hayata geçirilmelidir. Ayrıca özel sektörden verimliliği esas alarak çalışmasını isteyen kamunun kendi verimliliğini artırması ve savurganlıktan vazgeçmesi kaçınılmaz bir gerekliliktir (TOBB, 2001).

KAYNAKÇA

ALKIŞ, T. ve TEMİZKAN, V., (2012), KOBİ'lerin Yönetsel Sorunlarının Çözümünde Japon Yönetim Sisteminin Rolü, Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, C.2 S.1

ALPUGAN, O. (1998), Küçük İşletmeler, Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi. 3. Basım. Ankara

ASAL, Ö. (2001), "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Üretim Stratejilerini Etkileyen Etkenler ve KOBİ'lerin Sorunları: Bir Alan Araştırması", Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara

AŞKUN, İ. ve TOKAT, F., (2010), İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa ATAY, O. (2013), "Günümüz Türkiye'sinde KOBİ'lerin Yönetim ve Organizasyonu, Sorunları ve Malatya KOBİ'lerinde Bir Uygulama''Akademik Bakış Dergisi, Mayıs-Haziran S.36, (1-14)

ATIGAN, F. (2011), Yönetim ve Organizasyon. 1. Basım. Nobel Yayıncılık, Ankara. BAKAN, İ. (2009), Rekabet ve Kümelenme. Çerçeve Dergisi, (90-96)

BİNGÖL, D. (2013), İnsan Kaynakları Yönetimi, Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş, İstanbul

BOZKURT, N. (2007), "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yönetim Sorunları", Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Niğde

BÖRÜ, D. 1997 ," Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerde Profesyonel Yönetici Kullanımına İlişkin Bir Araştırma'', Öneri Dergisi, C.1, S.6, (177-186)

ÇAKICI, A. ve ÖZER, B., (2008), Mersin'deki KOBİ Sahip ve Yöneticilerinin Gözüyle Kurumsallaşma Tanımı ve Kurumsallaşmanın Darboğazları, Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Dergisi; C.15 S.1, (41-57)

ÇELİK, C. ve KARADAL, H., (2007), "KOBİ'lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: Aksaray ve Mersin Örneği", Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, C.16, S.2, (119-138) ÇELİK, Ç. ve AKGEMCİ, T.,

(2010), Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Gazi Kitabevi, Ankara DEĞİRMENCİOĞLU, Ç. (2006), "KOBİ'lerde Organizasyonel Becerilerin Yenilikçilik Performansına Etkisi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul

EFİL, İ. (2010), İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon, Dora Basım Yayın Dağıtım, Bursa

ELALMIŞ, H. (2010), "Aile İşletmelerinde Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Ankara İli İmalat Sanayi Örneği", Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Erzurum

EREN, E. (2011), Yönetim ve Organizasyon(Çağdaş ve Küresel Yaklaşımlar), Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş, İstanbul

ERGENELİ, A. vd., (2014), İnsan Kaynakları Yönetimi, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara

ERKOÇ, S. (2006), "KOBİ'lerin Büyüme Yönelimlerinin Büyüme Stratejileri Açısından Değerlendirilmesi Ve Aydın İlinde Yapılan Bir Araştırma'', Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kütahya ERTÜRK, M. (2009), İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş, İstanbul GAFUROĞLU, Ş. (2007), "Ekonomik Krizlerin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Üzerindeki Etkilerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma", Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Adana

GENÇ, N. (2007), Yönetim ve Organizasyon, Çağdaş Sistemler ve Yaklaşımlar, Seçkin Yayıncılık, Ankara GENÇYILMAZ, G. vd., (2008), 5.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, İstanbul

GÜMÜŞTEKİN, G. (2005), "KOBİ Niteliğindeki Aile İşletmelerinin Yönetim ve O Organizasyon Sorunları: Kütahya Seramik Sanayi Örneği", Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, C.6 S.1, (82-86).

KARABULUT, T. (2008), "Aile İşletmelerinin Kurumsallaşmaya ve Yönetim Fonksiyonlarına Yönelik Yönetim Sorunları: İstanbul'da Tekstil Sektöründe Üretim Yapan Aile İşletmesi KOBİ'ler Üzerinde Bir Araştırma", Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, C.25 S.2, (643-676)

KAYA, G. A. (2014), "Elazığ İlinde KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerilerine İlişkin Bir Araştırma", Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi, S.1, (196-208)

KOÇEL, T. (2003), İşletme Yöneticiliği, Yönetici Geliştirme, Organizasyon Davranışı, Beta Yayınevi, İstanbul

KÜÇÜK, O. (2009), Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Seçkin Yayıncılık, Ankara MÜFTÜOĞLU, T. (1991), Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar ve Öneriler, Ankara

O'GORMEN, Colm, DORAN, Roslyn (1999), "Mission Stoments in Small and Medıum Sized Businesses'', Journal Of Business Management, vol:37, Issue:4, October, Pages, (59-66)

ÖZDAŞLI, K. vd., (2013), Mermer Sektöründe Faaliyet Gösteren İşletmelerin Yönetim ve Organizasyon Sorunlarının Tespiti ve Çözüm Önerileri, Burdur

ÖZGEN, H. ve DOĞAN S., (1997), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlarda Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Yolları, KOSGEB Yayınları, Ankara

ÖZGENER, Ş. (2003), "Büyüme Sürecindeki KOBİ'lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Nevşehir Un Sanayi Örneği", Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, S.20, (137-161)

ÖZKANLI, Ö. ve NAMAZALİEVA, K., (2006), "Kırgızistan da Faaliyet Gösteren Bazı Küçük ve OrtaÖlçekli İşletmelerde Yönetim Sorunları Üzerine Bir Araştırma", Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi, S.36, (97-125) ÖZTÜRK, Ö. (2007). "İstihdam Konusunda KOBİ'lerin Önemi ve KOBİ Alanında Eğitim İstihdam İlişkisi Açısından Kamu İstihdam Kurumunun Rolü", Uzmanlık Tezi, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü, Ankara.

SERİNKAN, C. ve CABAR, H., (2008)," KOBİ'lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Denizli'deki Tekstil İşletmelerinde Bir Araştırma", Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, C.5 S.1, (1-27)

SÖKMEN, A. (2010), Yönetim ve Organizasyon, Detay Yayıncılık, Ankara

ŞİMŞEK, Ş. ve ÇELİK, A., (2009), Yönetim ve Organizasyon, Eğitim Akademi Yayınları, Konya

TİKİCİ, M. ve AKSOY, A., (2009), Girişimcilik ve Küçük İşletmeler, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara TOBB (2015),

www.tobb.org.tr/ Sayfalar/ Detay.php?rid=833&Ist=Duyurular Listesi, (05.03.2015). TÜİK (2015), http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18521, (20.03.2015).

ULUDAĞ, İ. ve SERİN, V., (1991), Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler, İstanbul Ticaret Odası Yayın No:25, İstanbul

YILMAZ, H. (2009), "İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarının Bilgi Yönetimi Stratejileri Üzerine Etkileri", 17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, Eskişehir Osman Gazi Üniversitesi, (230-237)

YURTTADUR, M. (2011), KOBİ Yönetimi ve Büyüme, Beta Yayıncılık, İstanbul

YÜCE, G. (2007), "Türkiye'de İmalat Yapan KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Samsun İlinde Bir Uygulama", Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Isparta

Engelli Bireylerin İstihdam Edilmesinin Makro Ekonomiye Katkıları

Emre Can ŞAHAN **Çağatay ORDU** **Nur YANIK**

Özet: Günümüzde yetersizlikten etkilenmiş bireylerin sosyal yaşama ve eğitime nasıl katılacağı ve katılması için yapılması gerekenler oldukça tartışılan konular arasındadır. Konuyla İlgili birçok uzman çalışmalar yapmakta ve öneriler sunmaktadır. Türkiye gibi yetersizlikten etkilenmiş bireylerin sayısının genel nüfus oranına göre oldukça yüksek değerler gösteren bir ülkede sosyal politikaların toplumun bütününü kapsayacak bir şekilde yaşama aktarılması önem arz etmektedir.

Özellikle gelişmiş ülkelerin sosyal politikalarında yetersizlikten etkilenmiş bireylerin toplum yararına kullanılmasına yönelik çalışmalar yapılması bu bireylerin gündelik hayata entegrasyonunu kolaylaştırmasının yanında günlük hayatta karşılaştıkları sorunları aza indirmiştir.

Bu çalışmada; İstanbul İli Tuzla İlçesi'nde Tuzla Belediyesi Engelliler Meclisi ve Tuzla İŞKUR Şubesi tarafından gerçekleştirilen ' Engelleri kaldıralım İstihdamın Önünü Açalım' Adlı bir sosyal proje irdelenmiştir. Bu Çalışmayla ileride bu alanla ilgili çalışma yapacak kurumlara model oluşturabilmesi için yöntem ve sonuçlar ortaya konması amaçlanmıştır. Bu araştırmada yapılan anketler, uzman ve akademisyenlerle ile yapılan mülakat yöntemiyle veri toplanmıştır. Bu araştırma İki aşamadan oluşmaktadır.

Birinci aşamada proje kapmasında istihdam edilen 30 engelli bireyden 25 tane engelliye 30 sorudan oluşan anket uygulanarak proje sonunda istihdam edilen engelli bireylerdeki sosyal entegrasyon (Sosyal bütünleşme ve Sosyal İçerme) ile ilgili değişimler incelenmiş ve istihdamın sosyal entegrasyona olan katkıları vurgulanmıştır.

İkinci aşamada proje kapsamında yapılan istihdam çalışmasının makro ekonomiye katkıları ile ilgili İŞKUR meslek danışman uzmanlarının ve akademisyenlerin görüşlerine yer verilmiştir.

Sonuçlar; Engelli bireylerin sosyal entegrasyonuna ve istihdamına yönelik olarak; engellilerin toplumsal hayata katılımı ile ilgili anket çalışmaları, Engelli bireylerin İstihdam edilmesinin makro ekonomiye katkıları ile ilgili uzman ve akademisyen görüşleri, bilimsel yaklaşım ve engellilerin istihdamına yönelik projelerin önemi vurgulanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Engelli bireyler, İstihdam, Sosyal Entegrasyon

1.Giriş

Çeşitli kurum ve kuruluşlar organ ve uzuvlarında zedelenme ve bozukluk bulunan kişilere yönelik birçok (Yetersizliği olan, Özürlü, Engelli vb.) isimlendirmeler (etiketlendirmeler) yapmıştır.

Özel gereksinimi olan bireyler terimi bu anlamda 'Bütünleştirici' bir terimdir. Öğrenme ve/veya davranış problemleri olan, fiziksel yetersizliği ya da duygusal bozukluğu olan ve zihinsel olarak üstün ya da özel yetenekli çocuklar bu gruba girer. Bu nedenle Özel eğitim alanında yıllardır kullanılan yetersizliği olan, özürlü, engelli gibi terimler özel gereksinimi olan birey teriminden daha sınırlayıcıdır (Akçamete, 2010: 33-34).

Son yıllarda ise uzmanların özel gereksinimi olan öğrencilere atfedilen, olumsuz çağrışımlar yapan terimleri azaltma yolunda daha da çaba harcadıklarını ve genel anlamda 'Güçlüğü Olan' teriminin sınıflandırmada yeğledikleri görülmektedir. Güçlük kelimesinin öğrencinin yaşadığı güçlüklerin anlaşılmasına yardımcı olacağı düşünülmüştür (Akçamete, 2010: 33-34).

Özel gereksinimi olma (Güçlüğü Olan) terimini kavramak için bazı ilgili terimleri tanımamız, aralarındaki farkı belirtmemiz yararlı olacaktır (Akçamete, 2010: 33-34).

Bunlar; 'Zedelenme (Sapma), Yetersizlik ve Engel' terimleridir.

Zedelenme (Sapma): Bireyin psikolojisinde, Fizyolojisinde ve anatomisinde meydana gelen geçici ya da kalıcı türden bir kayıp, yapı veya işleyiş bozukluğu sonucunda organların işlevlerini ve görevlerini yerine getirmede zorlanmasıdır (MEB, 2014).

Zedelenme bir vücut parçası ya da organın kaybını ya da işlevinin azalmasını ifade eder.

Yetersizlik: Zedelenme ya da sapma sonucu bir insanın normal durumlarda yapması gereken bir etkinliği yerine getirememesi, sınırlanması durumudur. Yetersizlik geçici, kalıcı, giderilebilir – giderilemez, etkisi durumdan durumu değişebilen bireysel özellik göstermektedir (MEB, 2014).

Engel: Bir yetersizliği olan bireyin çevre ile etkileşiminde yaşına, cinsiyetine, sosyal ve kültürel faktörlere bağlı olarak normal kabul edilen bir rolü yerine getirmede sınırlılıklara yol açan ya da bireyi alıkoyan bir problem durumunu tanımlar.

Yetersizliği olan her birey engelli değildir. Bununla birlikte yetersizlik eğitimsel, kişisel, sosyal, işe ait ya da diğer alanlarda problemlere yol açarsa birey engelli hale gelir. Örneğin; Bacağını kaybeden çocuk, protez kullanmayı öğrenir, okulda ve okul dışında problem yaşamadan işlevlerini yerine getirirse bu çocuk engelli değildir. En azından etkileşimde bulunduğu fiziksel çevre açısından engelli değildir (Akçamete, 2010: 33-34).

Ayrıca yetersizlik bazı ortamlarda engele yol açabilirken bazı ortamlarda engel oluşturmayabilir. Örneğin; Bir bacağında protezi olan çocuk basketbol maçında akranları ile karşılaştırıldığında engelli olabilir ama sınıfta olmayabilir. Tekerlekli sandalye kullanan bir çocuk için okul girişine rampa yoksa onun yetersizliği engele dönüşebilir (Akçamete, 2010: 33- 34).

1.1 Günümüzde Özel Gereksinimli Bireyler

1.1.a. Dünya'da Özel Gereksinimli Bireyler

Dünya bir milyardan fazla insanın veya (2010 dünya nüfusu tahminlerine göre) dünya nüfusunun yaklaşık % 15'inin bir tür engellikle ile yaşadığı tahmin edilmektedir. Bu, Dünya Sağlık Örgütü'nün yaklaşık yüzde 10 olduğunu ileri sürdüğü 1970'lere ait önceki tahminlerden daha yüksektir.

15 yaş ve üstünde kişiler arasında engellilik ile yaşamak durumunda olan kişi sayısı Dünya Sağlık Araştırması (World Health Survey) 785 milyon (% 15,6) olarak belirtirken, Küresel Hastalık Yükü (Global Burden Of Disease) çalışması bu sayıyı yaklaşık 975 milyon (%12) olarak tahmin etmektedir (WHO, 2011: 02 – 04 - 05).

Bu sayının gelişmiş ülkelerde ortalamanın altına indiği, az gelişmiş ülkelerde ise üzerine çıktığı tahmin edilmektedir (Gökbay, Ergen ve Özdemir, 2014: 01).

1.1.b. Türkiye'de Özel Gereksinimli Bireyler

Ülkemizde 2005 yılında kabul edilen 5378 Sayılı Özürlüler Kanunu gereği engelli; 'Doğuştan veya sonradan herhangi bir nedenle bedensel, zihinsel, ruhsal, duygusal ve sosyal yeteneklerini çeşitli derecelerde kaybetmesi nedeniyle toplumsal yaşama uyum sağlama ve günlük gereksinimlerini karşılama güçlükleri olan ve koruma, bakım, rehabilitasyon, danışmanlık ve destek hizmetlerine ihtiyaç duyan kişi'' olarak tanımlanmaktadır (Gökbay, Ergen ve Özdemir, 2014: 01).

Başbakanlık Özürlüler İdaresi Başkanlığı'nın, Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü ile müşterek olarak 2002 Aralık ayında yapmış olduğu araştırma sonuçlarına göre engelli olan nüfusun toplam nüfus içindeki oranı % 12.29'dur. (Öztürk, 2012: 10).

Ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma ile zihinsel özürlü bireylerin oranı %2.58iken süreğen hastalığı olanların oranı ise %9.70'dir. Özürlü olma oranları yaş grubu bazında incelendiğinde her iki grupta da ileri yaşlarda artmaktadır. Ancak bu artış süreğen hastalığı olanlarda daha fazladır.

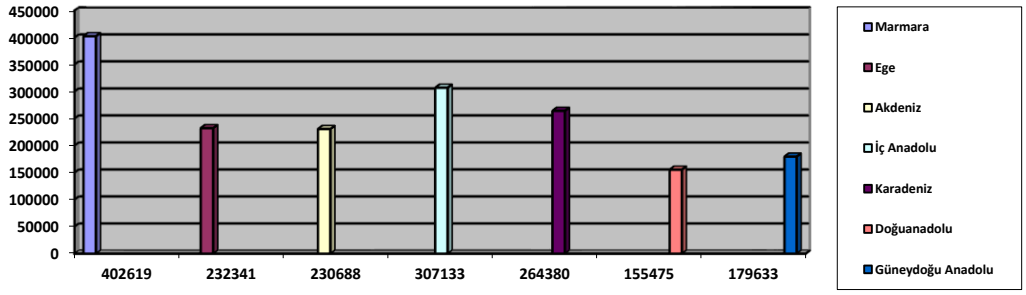
Buna göre ülkemizde 8.431.937 (% 12.29) kişi engelli olarak yaşamını sürdürmektedir. Bu oranın %11.10'uerkekler, 022'si kadınlar oluşturmaktadır.

Ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma ile zihinsel özürlü nüfusta cinsiyet ayrımı incelendiğinde erkek nüfusun daha fazla olduğu, süreğen hastalığa sahip olan nüfusta ise kadınların oranın daha fazla olduğu görülmektedir. (T.C. Başbakanlık Dev. İst. Ens. , 2002: 05- 06- 08-09-10-14-15-16).

Aynı araştırma verilerine göre, ülkemizde engelli bireylerin en yoğun yaşadığı bölgenin Marmara bölgesi olduğu, en az yaşadığı bölgenin de Ege bölgesi olduğu tespit edilmiştir. (Öztürk, 2012: 10).

Araştırma da ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma, zihinsel özürlü bireylerin oranı %3.22 ile en yüksek Karadeniz Bölgesinde, % 2.23 ile en düşük Marmara Bölgesinde gözlenmektedir. Süreğen hastalığı olanların oranı ise % 10.90 ile en yüksek Marmara Bölgesinde, %7.18 ile en düşük Güneydoğu Anadolu Bölgesinde gözlenmektedir (T.C. Başbakanlık Dev. İst. Ens. , 2002: 05-16)

Coğrafi Bölgelere Göre Engelli Dağılımı



Yukarıdaki araştırma verileri 2002 yılında Başbakanlık Özürlüler İdaresi Başkanlığı ve Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü'nün müşterek yaptığı araştırma sonuçlarının verileridir (Öztürk, 2012: 10).

2.Engelli Bireyler için Sosyal Entegrasyon/Bütünleştirme/İçerme

Sosyal entegrasyon / bütünleşme /İçerme kavramı; yoksulluğu, marjinalleşmeyi ve diğer yoksunluk biçimlerini azaltmakla ilgilidir. Toplumsal içerme, politika oluşturmanın merkezine insanı yerleştirir. Nihai hedefi, insanların fırsatları fark ederek kendi yaşamlarını iyileştirebilmeleridir. Dünya Banka'sının sosyal içerme tanımı şöyledir. ' Yoksulluk riskiyle ve toplumsal dışlanmayla karşı karşıya olanların, ekonomik, toplumsal ve kültürel yaşama bütünüyle katılmaları ve içinde yaşadıkları toplumda normal kabul edilen yaşam ve refah standartlarından yararlanmaları için gereken fırsat ve kaynakları kazanmalarını sağlayan süreçtir.

Sosyal içerme, bazı kişi, grup ya da toplulukların koşullarını başkalarının koşullarıyla kıyaslanarak yargıya varılan nispi bir kavramdır. Aynı zamanda, bireylerin kendi topluluklarının yaşamına katılım hakkına vurgu yapan normatif bir kavramdır (UNV, 2011: 52).

Engelli bireyi kavramlar içerisinde ele alacak olursak; Engelli, kendisi için alışılması güç sorunların üstesinden gelerek içerisinde yaşadığı toplumda var olabilmenin mücadelesi içinde olan kişidir. Zaman zaman, çalışma, eğitim, kültür faaliyetleri veya değişik aktiviteler içerisinde kendisine tam veya kısmen yer bulabilen engelli, bazen de tüm bu imkânlardan yararlanamama tehlikesi ile karşı karşıya kalabilmekte, hatta toplumsal ilişkilerini son derece azaltabilmektedir.

Bireylerin Fiziksel, zihinsel, psikolojik veya duygusal nedenlerden dolayı diğer kişilere göre dezavantajlı bir konumda olmaları, zaman zaman ayrımcılığa maruz kalmalarına neden olmuştur (Küçükali, 2014: 64).

Bununla birlikte engelli bireyler toplumsal faaliyetlere katılma açısından toplumdan en çok dışlanan grup konumundadır. 2011 Dünya Engellilik Raporunda bunun gerekçeleri şu şekilde belirtilmiştir; Engelli insanların çalışma yaşımı dışında kalma oranı engelli olmayan bireylere göre 2,5 kat daha yüksektir. Bu nedenle engelli insanlar ve üyeleri arasında engelli bulunan hane halkları, ortalamada daha yüksek oranda (gıda güvencesizliği, yetersiz barınma, sağlıklı su temizliğe eksik erişim ve sağlık hizmetlerine yetersiz erişim gibi) yoksunluklara maruz kalmaktadır (WHO, 2011: 02-05).

Bu bağlamda ele alındığı gibi, engellilik, engellileri toplumsal düzeyde sınırlandıran şeylere bağlı olarak gelişmekte; bu gerekçeyle, toplum içinde oluşturulan her türlü sosyal ve fiziki engel, engelliliğin/özürlülüğün sağlık hizmetinden yararlanmasını, eğitim almasını, bir iş edinmesini, her türlü

sosyal hizmete erişmesini ve bu hizmeti kullanarak bundan faydalanmasını, özetle her türlü vatandaşlık haklarını kısıtlayarak engellinin yoksullaşmasına, güçsüzleşmesine ve engellinin toplumdan ve toplumunda engelliden uzaklaşmasına neden olmaktadır. Bu noktada engellilik politik olarak insan hakları sorunu haline gelen ve sosyal değişim gerektiren düşünsel, ideolojik ve politik bir meseledir. Engellilere yönelik düşünce ve inançlar baştan onları insan ve sonra da gereksinimleri farklı olan insanlar olarak görüldüğüne işaret ettiğinde, bu bireylere yönelik davranışların olumlu yönde değişmesini sağlar. Buna karşılık, engellilere yönelik düşünce ve inançlar onları önce yetersizlikleriyle sonra insan olarak görüldüğüne işaret ettiğinde bu bireylere karşı dışlanmaya yönelik davranışların gelişmesini sağlar.

Engellilere yönelik tam olumlu ve olumsuz davranışlar yoktur. Olumludan olumsuza doğru değişen davranışlar vardır. Örneğin, engellileri yetersizliği olmayan diğer kişiler gibi normal bir birey olarak görme engelli bireylerinde toplumda bağımsız, üretken ve tüketici olarak yaşayabilmelerinde çeşitli politikaların uygulanmasını sağlar (Özyürek, 2013: 21 -22).

Yakın geçmişe kadar engellilik bir sağlık sorunu olarak görülüyordu. Bu bakış açısı engellilik sorunlarının çözümünü daha çok medikal model açısından yorumlamıştır. Literatürde eziyet veren bir yaklaşım olarak kabul edilen tıbbi model, engellik halini ‘’ Tedavi edilebilir, iyileştirilebilir veya onarılabilir bir hastalık hali’’ olarak değerlendirir. Bu modelin en önemli eksiği, engelli insanı ‘rahatsız/hasta’ insan olarak ele almasıdır. 1950’li- 1960’lı yıllarında itibaren engellilere ilişkin ortaya çıkan ‘Sosyal Model’ ise; engelliliği büyük ölçüde, toplumun engelliliğe tepkisinin meydana getirdiği tepkinin bir sonucu olarak ele almaktadır. Bu anlamda, kişiyi engelli konumuna getiren, engelin kendisi değil; toplumlun engelli bireye olan ‘Engelleyici Bakış’ açısıdır (Özgökçeler ve Alper 2010: 01 – 38– 47).

Sosyal model, engellilik durumunu yaratan esas nedenin toplumsal olduğunu, engellilerin toplumsal engeller sonucunda toplumdan izole edildiği tezini savunmaktadır. Engelli bireylerin engellilik durumu her zaman sağlıkla ilgili değildir. Bir uzvun yokluğundan kaynaklanan kalıcı engellilik durumunun engelliye ve ailesine kabullendirilmesi, ruhsal yapısında meydana getirdiği travmaların tedavi edilmesi ve bu durumun toplum tarafından benimsenmesinin medikal modelle sağlanması mümkün değildir. Giderilemeyen engellilik durumunun birey, ailesi ve toplum tarafından kabullenilme ve normalleşme işlevi ancak sosyal modelle yerine getirilir (Genç ve Çat, 2013: 365- 370).

Engelliliği anlamaya, tanımlamaya ve sorunlarını çözmeye yönelik bu iki modelinde yanında geleneksel model ve insan hakları yaklaşımı olmak üzere iki modelden daha söz edilebilir. Her modelin kendine has uygulama biçimi vardır. Bu modeller engellilerin sorunlarını ele alış biçimleri ve sundukları çözüm önerilerine göre farklı şekilde değerlendirilir. Birleşmiş Milletler Engelli Bireylerin Hakları Beyannamesinde; saygı görme ve değer verilme, özgüvenin arttırılmasına katkı verme, öğrenim görme, çalışma hayatına katılma, aile ve sosyal yaşam kurma, ayrımcı tedaviden korunma gibi temel haklara vurgu yapılmıştır. Sosyal modelin oluşumunu önceleyen engelli hakları hareketi medikal modelin dışlayıcı ve hastalık/sakatlık/tedavi odaklı anlayışına duyulan tepkinin bir ürünü olarak ortaya çıkmıştır. Bu hareketle engelli bireylerin gelir ve ihtiyaçlarının engelli olmayan bireyler tarafından karşılanmasına karşı bir duruş ifade etmektedir (Genç ve Çat, 2013: 365- 370).

Sosyal entegrasyon/içerme sosyal dışlanmaya maruz kalan birey ve grupların, sosyoekonomik hayatta yer almalarına engel olabilecek faktörlerin ortadan kaldırılması engelli bireyler için son derece önem arz etmektedir.

Çünkü engelliler maddi yardım yerine istihdam istemektedirler. Bunun temel nedeni ise ekonomik açıdan kendi ihtiyaçlarını kendilerinin karşılaması bağımlılık ve dışlanmışlık sendromundan kurtulmalarını sağlar.

Engellilerin toplumsal yaşama tam katılımlarının sağlanmasına yönelik kamusal alanda iyileştirilmelerinin yapılması, onların çalışan kazanan ve kendilerine yeten bireyler olmaları için desteklenmeleri toplumsal yaşamın gereğidir. Engelli bireylerin sosyal hayata katılımına ve toplumla entegre olması ve en önemlisi potansiyellerini kullanabilmelerini sağlamak için sosyal içerme politikalarıyla desteklenmeleri gerekir.

Engellilerin sosyal hayata katılımları çeşitli yollarla sağlanmaktadır. Özellikle Özürlüler Kanunu ve İş Kanunu’ndan sonra yeterlilik derecelerine göre engellilerin istihdamı ve sosyal aktivitelere katılımlarında önemli artışlar olmuştur. Kanun ve yönetmeliklerde yapılan bu iyileştirmelerle tüketen ve bağımlı olan

birçok engelli üreten ve kendine yeterli hale gelerek ülke kalkınmasına katkı sağlamaktadır (Genç ve Çat, 2013: 365-370).

2.1.Engellilerin İstihdamı ve İstihdamın Sosyal Entegrasyonaya/İçermeye Katkıları

Çalışma, bireylerin sadece maddi bir gelir elde etmelerinden çok sosyal ilişkiler ve bireyin kendisini sosyal anlamda tatmin etmesi olarak ifade edilebilir. Çalışanların kişisel doyumu, işinde dolayı mutlu olması gibi faktörler aile ilişkileri ve sosyal bir varlık olarak insanın toplumla özdeşleşebilmesini artıracak nitelik taşımasıdır.

Engelliler için ise çalışma, topluma katılma ve ekonomik olarak özgürlük anlamına gelmekte, hatta rehabilitasyon/ tedavi sürecinde etkili bir yöntem olarak görülmektedir. (Tokoğlu, Aydıntan, Polat ve Burmaoğlu, 2010).

Bununla birlikte sosyal içerme/entegrasyon kavramı ile istihdam arasında sıkı bir bağ vardır. Çünkü İstihdam; dezavantajlı grupların dışlanmasını önlemeye, yeterli gelir ve sosyal güvence sağlamaya, maddi ve manevi ihtiyaçlarını karşılamaya ve kendilerine olan güvenlerini güçlendirmeye katkı sağlamaktadır. Dezavantajlı gruplardan olan engellilerin üretim sahasından uzak tutulması bu kazanımlardan mahrum kalmaları demektedir (Genç ve Çat, 2013: 365- 370).

Ayrıca, modern yaşamda engellilerin çalışma yaşamında birçok güçlükle karşılaştıkları ve özellikle işe alımlarda ve iş yaşamı süresince birçok anlamda negatif ayrımcılığa tabi tutuldukları görülmektedir. Pozitif ayrımcılık ilkesinden hareketle engellilere eğitim, bilgi ve becerilerini en yüksek düzeyde sergileyebilecekleri iş ortamlarının sağlanması gerekliliği devletleri yasal düzenlemeler yapmaya itmiştir. Yapılan yasal düzenlemeler ile toplumun bir parçası olan engellilerin sadece toplumsal sorumluluk anlamında değil, aynı zamanda makro istihdam politikaları açısından da iş süreçlerine dâhil edilmesinin gerekliliği kendini göstermektedir (Tokoğlu, Aydıntan, Polat ve Burmaoğlu 2010).

Engelli sorunlarının çözümünde istihdamın önemli bir yeri bulunmaktadır. Çünkü engelliler, engelli olmayanlara göre istihdam edilmeye daha fazla ihtiyaç duymaktadırlar. Engellilerin iş yaşamına katılmaları ile birlikte engellilerin toplumdan soyutlanması da önlenebilecektir. Ayrıca üretime olan katkıları sayesinde çalışma ortamının engellilere toplumun bir parçası olma ve hayata değer katma anlayışı kazandıracağından tedavi edici bir yönü de bulunacaktır. Türkiye'nin de taraf olduğu ve Birleşmiş Milletler Özürlü Hakları Sözleşmesi kapsamında (2008) tüm taraf devletler engellilerin diğer bireylerle eşit koşullar altında çalışma hakkına sahip olduğunu kabul etmektedir. Bu hak, engellilerin, açık, bütünleştirici ve erişebilir bir iş piyasası ve çalışma ortamında serbestçe seçtikleri bir işle hayatlarını kazanmaları fırsatını da içermektedir. Taraf devletler çalışırken engelli olanlar dâhil olmak üzere tüm engellilerin çalışma hakkının yaşama geçmesini yasama çalışmalarını da içeren uygun tüm tedbirleri alarak güvence altına almaktadır. Uluslararası düzeyde de engellilerin istihdamına yönelik düzenlemeler olduğu günümüzde, bu düzenlemeler kapsamında Türkiye'de de iş yaşamındaki koşulların arttırılarak engellilerin iş tatmininin engelli olmayanlar ile eşit seviyeye ulaştırılması hedeflenmektedir (Tokoğlu, Aydıntan, Polat ve Burmaoğlu, 2010).

Lizbon zirvesinde, sosyal içermenin arttırılması için, daha fazla büyüme ve istihdam meydana getirecek ekonomik iyileşmenin sağlanması ile toplumla bütünleşmeyi arttırıcı yeni faaliyetlerin geliştirilmesi hususları öngörülmüştür. Türkiye'de sosyal içermeye yönelik politikalara, ilk kez Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) tarafından hazırlanan 'Orta Vadeli Program'' da (OVP) yer verilmiştir. 2007-2009 tarihli OVP'de yer alan beş gelişme ekseninden biri 'Sosyal İçerme ve Yoksullukla Mücadele' olarak belirtilmiştir. Engellilerin yoksulluğunun önlenmesi için istihdamlarının arttırılması önem arz etmektedir. Tamamen dezavantajlı sosyal gruplara yönelik hazırlanan sosyal içerme programlarının içeriğinde Türkiye açısından engellilere yönelik hedef 11. Maddede ''engellilere dönük çevresel ulaşılabilirlik şartlarının iyileştirilmesi, işgücü niteliği taşıyan engellilerin istihdamlarının artırılması'' olarak belirtilmiştir (Genç ve Çat, 2013: 365- 370).

3.Engelli Bireylerin İstihdamı

3.1.Engelli Bireylerin İstihdam Yöntemleri

Engellilerin istihdamına yönelik olarak, batılı ülkelerde değişik yöntemler geliştirilmiştir. Bu yöntemleri; Zorunlu Kota Yöntemi (Zorunlu Özürlü Çalıştırma Yükümlülüğü), Tahsis Yöntemi (Seçilmiş İş Yöntemi), Korumalı İşyeri Uygulaması ve Ayrımcılığı Önlemeye Yönelik Mevzuatın Oluşturulması olarak sıralamak mümkündür (Makas, 2005: 05- 06).

Zorunlu Kota Yöntemi; Engelli bireylerin çalışma yaşamına girmesini kolaylaştıran ve daha rahat iş bulabilmelerini sağlayan yöntemlerin başında gelmektedir. Bu yöntemde, gerek kamu kesiminde gerekse özel sektörde belli sayıda işçinin çalıştığı işyerlerinde belirlenen oranda engelli çalıştırma yükümlülüğü öngörmektedir.

Seçilmiş İş Yöntemi; Belirli işlerin sadece engelliler tarafından yapılması (Örneğin; santral işletmenliği işinin sadece görme engelliler tarafından yapılmasında olduğu gibi) öngörülmektedir (Makas, 2005: 05- 06).

Korumalı İşyeri Yöntemi; Bireysel yetersizlik ya da engellilik nedeniyle normal bir iş yerinde çalışamayacaklar için özel olarak düzenlenip kurulan ve Devlet tarafından mali ve teknik yönden desteklenen işyerlerinde engellilerin çalışabilmelerini kolaylaştıran yöntemdir.

Bunlara ilaveten işverenin çalışanlar arasında eşit davranma yükümlülüğünün özel bir uygulaması olan, özürlülük sebebiyle çalışanlar arasında ayrım yapılmasını yasaklayan emredici mevzuatın oluşturulması ve uygulanması da engellilerin istihdamı önündeki engelleri kaldırmaya yöneliktir. Önemle belirtmek gerekir ki, bu yöntemler birbirine alternatif olmayıp, aksine birbirini destekleyen yöntemlerdir. Böylece engelli istihdamı aynı amaca değişik tedbirlerle desteklenen bir sistem bütünü oluşturmaktadır. Dolayısıyla aynı anda birden fazla yöntemin kullanılması, engellilerin çalışma yaşamına katılımlarına önemli katkı sağlar (Makas, 2005: 05- 06).

3.2.Engelli Bireylerin İstihdamına Yönelik Genel Bakış

Günümüzde istihdam alanında engelli bireylerin diğer bireylere oranla dezavantajlı bir konumda bulunmaları, dünyadaki üretim ve tüketim ilişkilerinin dönüşümünün tarihinin bir sonucudur. Sosyal bilimler yazınında engelli bireylerin işgücü piyasasından dışlanması tarihini inceleyen öncü araştırmacılardan Mike Oliver, bu tarihsel sürecin en önemli öğesinin kırsal toplumlardan kentsel sanayi toplumlarına geçiş olduğunu iddia etmektedir (Menda, 2013: 230-236).

İkinci Dünya Savaşı'nın sonundan 1970'lerin sonuna dek geçen süreçte, dünya ülkelerinin önemli bir bölümünün temel hedefleri arasında tüm yurttaşlarına istihdam sağlamak bulunmaktaydı. Tam istihdamı hedef alan bu dönemde dahi, engelli bireylerin büyük çoğunluğu istihdamın dışında kalmıştır. Engelli bireylerin istihdam alanının dışında kalmasını bir eşit yurttaşlık sorunu olarak tarif eden ilk siyasi özneler, Batı Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinde engellilerin maruz kaldığı ikinci sınıf yurttaşlığa karşı önemli bir siyasi karşı çıkış geliştiren engelli hakları hareketleri olmuştur.

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından 1970'li yıllara dek, Batı Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinde refah devlet politikaları çerçevesinde engellilere yönelik sosyal politika önlemlerinin temelini, engelli bireylere yönelik gelir desteği politikaları oluşturmuştur. Gelir desteği politikaları yoluyla gelir yoksulluğundan büyük ölçüde korunan engelli bireyler, engellilere yönelik politikaların yalnızca gelir desteğine indirgenmesine yönelik eleştiri getirmeye ve istihdam dahil olmak üzere tüm kamusal alanlarda eşit katılım talebinde bulunmaya başlamışlardır. Kendi kararları olmayan hiçbir düzenlemenin kendileri için yapılmaması gerektiğini vurgulayan engelli hakları hareketinin savunu faaliyetleri sayesinde, günümüzde engelli bireylerin istihdamının kamu politikalarında önemli bir gündem maddesi olarak ortaya çıktığına şahit olmaktayız. Engelli Kişilerin Enternasyonali (Disabled People's International) gibi uluslararası kurumlar yoluyla güçlü bir siyasi varlık kazanan engelli hakları hareketi, engellilerin istihdama katılımını bir eşit yurttaşlık meselesi olarak tarif etmişlerdir. Engelli hakları hareketinin istihdam alanındaki eşit yurttaşlık talepleri iki tespite dayanmaktadır. Bu tespitlerin ilki, engelliğin kişilerin ' bedensel ya da ruhsal eksikliklerden ' değil

(engelliliğe tıbbi yaklaşım), toplumun farklı bedensel ve ruhsal özelliklere sahip kişilere açık bir biçimde yapılanmamış olmasından kaynaklandığı (engelliliğe sosyal yaklaşım) tespitidir. İkinci tespit ise, içinde yaşadığımız ekonomik sistemde üretim süreçlerine katılımın kişilerin toplumsal statülerini ve yaşam koşullarını belirlediği tespitidir. Engelli hakları hareketi bu tespitlerden yola çıkarak, istihdama katılımı engelli bireylerin toplumsal statülerinin yükselmesini, yaşam koşullarının iyileşmesini ve tüm kamusal alanlara eşit erişimlerini sağlamanın bir aracı olarak tanımlamıştır (Menda, 2013: 230-236).

Araştırmacılar Colin Barnes ve Geof Mercer, günümüz toplumlarındaki, çalışmayı kutsal bir konuma yerleştiren ve yalnızca para karşılığı yapılan işlere indirgeyen toplumsal değerler sisteminin engelliler için dışlayıcı sonuçları olduğunu vurgulamıştır. Araştırmalar Günümüzde engelli bireylerin işgücüne katılım oranlarının küresel olarak dünya nüfusunun geneline oranla daha düşük seyrettiğini göstermektedir. Ayrıca işgücüne katılım gösterdikleri durumda dahi, engelliler arasındaki işsizlik oranlarının nüfusunun geneline göre daha yüksek olduğu ortaya çıkmaktadır. Son olarak araştırmalar, üretkenlik açısından benzer düzeyde olsalar dahi, engelli çalışanların diğer çalışanlardan daha düşük oranda maaş aldıklarını, dolasıyla çalışan engellilerin de engellilik temelinde ayrımcılık ile karşı karşıya kaldıklarını ortaya koymaktadır. Uluslararası örgütler son yıllarda engellilerin istihdamının arttırılmasına yönelik somut öneriler sunmaya başlamışlardır. Örneğin; Dünya Bankası ve Dünya Sağlık Örgütü'nün 2011 Dünya Engellilik Raporu'nda hükümetlerin şu adımları atmaları istenmiştir: Ayrımcılık karşıtı mevzuatın yasalaştırılması ve uygulanması, engelli bireylerin istihdamına ilişkin olarak farklı alan ve sektörlerdeki kamu politikalarının uyumlaştırılması, kamuoyunda engelliliğe ilişkin önyargıları kıracak bir bilinç düzeyi ve farkındalık oluşturulması, ana akım istihdam hizmetleri ve mesleki eğitim programlarının engellilerinde de yararlanacağı şekilde erişilebilir duruma getirilmesi, istihdamda ayrıştırıcı yerine kapsayıcı programlarının uygulanması, bireyler arasındaki farklılıkları dikkate alan bir yaklaşımın benimsenmesi ve ana akım politika uygulama olanaklarının bulunmadığı alanlarda hedefli/özel destek programlar geliştirilmesidir (Menda, 2013: 230-236).

Uluslararası örgütler hükümetlerle birlikte işverenlere ve işveren örgütlerine de sorumluluklar yüklemektedir. Örneğin, Dünya Engellilik Raporu, işverenlerden engellilerin istihdam edilebilirliğini artırmaya yönelik olarak kamu istihdam kurumları ile işbirliği içinde olmalarını, engelli bireylerin istihdam açısından işyerinde gerekli ekipman bulundurmalarını ve uyumlulaştırma çalışmalarını gerçekleştirmelerini talep etmektedir.(Dünya Sağlık Örgütü ve Dünya Bankası, 2011). Uluslararası Çalışma Örgütü'nün raporunda ise işveren örgütlerinin ve diğer işveren ağlarının engelli istihdamına yönelik farkındalık yaratma, engelli istihdamı alanında rehberlik sağlama ve engelli çalışan adaylarına yönelik kariyer gelişimi ve mesleki eğitim fırsatları sunma gibi sorumluluklar üstlenmeleri gerektiğinin altını çizmektedir. Engelli bireylere yönelik gelir desteği ve istihdam desteği politikaları sıklıkla birbirlerinin alternatifi olarak sunulmuşlar. Örneğin, Avrupa Birliği üye ülkeleri genelinde engelli istihdamına ilişkin politika önlemlerini inceleyen çalışmalarında genel olarak sosyal içermeye yönelik iki temel yaklaşım olduğunu belirtmektedir; Nakit transferleri ve sosyal yardımlardan oluşan pasif politikalar ve iş danışmanlığı, mesleki eğitim ya da işe yerleştirme üzerinden yürütülen aktif işgücü program ve politikalarıdır. Eichhosrt vd.'nin kabul ettiği bu ikililik, özellikle Batı Avrupa ülkelerinde 1970'li yılların sonundan itibaren sosyal refah devletinin girdiği mali kriz sonrasında ortaya çıkan ve yoğun olarak ideolojik olan bir yaklaşımın ürünü olarak yaratılan bir ikililiktir. Refah devletlerinin mali krizini gelir desteği politikalarında kısıntıya gitme yoluyla aşmayı hedefleyen bu yaklaşım, bu iki tür politikanın birbirlerini tamamlama olasılığını göz ardı etmiş ve engelli bireylerin ''gelir desteğinden istihdama'' geçişini engellilik politikalarının tek hedefi olarak işaret etmiştir. Aktif işgücü politikalar bir yandan engelli istihdamını siyasi gündeme taşımış, bir yandan da gelir desteği programlarından faydalanan engellilerin sayısını azaltmaya yönelik politikalara temek oluşturmuştur (OECD. 2006). Danimarka, Büyük Britanya ve Almanya'da engellilere yönelik aktif iş gücü programlarının engellilerin istihdamına yönelik eğitim ve işe yerleştirme olanaklarını arttırdığına vurgu yapılmaktadır. Öte yandan, aktif iş gücü politikalarının engelli bireylerin toplumsal katılımlarını yalnızca istihdam alanı ile sınırlı tutma, engelli bireylerin iktisadi bağımsızlıklarını sürdürmeleri için önem arz eden gelir desteği politikalarına son verme ve engelli bireylerin istihdamını kısıtlayan esnek işgücü piyasalarının yapısının yarattığı engelleri göz ardı etme risklerinin barındırdığı da savunulmaktadır. Bu anlamda Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün (OECD) üye ülkeleri arasında engelli bireylerin istihdamı ve engelli bireylere yönelik gelir desteği politikaları çerçevesinde yaptığı genel

bir karşılaştırma sunan ‘ Engelliliği Yapabilirliğe Dönüştürmek’ (*Transforming Disability İnto Ability*) (2003) başlıklı, engelli bireylerin çalışma hayatına katılmasının desteklenmesi ve gelir güvencesinin sağlanmasına ilişkin politikalara dair önemli değerlendirmeler sunmaktadır. Rapor engellilere yönelik politikaların ‘ *bütüncül yaklaşımla* ‘ değerlendirilmesi gerektiğini avunmakta ve bu çerçevede istihdam odaklı politika bileşenleri ile gelir/transfer politikalarının daha geniş bir kurumsal sistem yaklaşımına oturtulması gerektiğinin altını çizmektedir (Menda, 2013: 230-236).

3.3.Çeşitli Devletlerdeki İstihdam Uygulamaları

a) Almanya

Alman Hukukunda, engelli istihdamını Alman Ağır Özürlüler Kanunu düzenlemektedir. Bu Kanunda 1 Ekim 2000 Tarihinde yürürlüğe giren Özürlülerin İşsizliği Kanunu ile bazı değişiklikler yapılmıştır. Böylece engellilerin mesleki rehabilitasyonunu sağlamada işverenlere son derece kolaylaştırıcı düzenlemeler getirilmiştir. Devlet, engellinin mesleki eğitimi için gereken harcamalara katılmakta, bu arada ücret telafisi yöntemiyle işverenlerin üzerindeki yükleri azaltmaktadır (Kayacı, 2007: 16-23).

Özürlü çalışma atölyeleri (meslek atölyeleri) vasıtasıyla engellileri çalışma hayatına kazandırmak, çalışma performanslarını, geliştirmek ve yeniden kazandırmak hedeftir. Özürlü çalışma atölyesi (ÖÇA), engellilerin mesleki rehabilitasyonu, hem mesleki eğitimi hem de normal emek piyasası dışında engellilerin istihdamını sağlayan korumalı bir iş yeridir. Özürlü çalışma atölyesi özür durumunun ağırlığı veya karmaşıklığı sebebiyle normal emek piyasasında iş bulamakta güçlük çeken engellilere bir iş imkanı sağlamakta veya uygun bir iş yapabilmeleri için kendilerine uygun bir çalışma ortamı hazırlamaktadır.

Almanya’da emek piyasası şartlarına göre istihdam edilemeyen çalışabilir durumda olan engellilerin de üretken olabilmeleri ve ekonomiye katkıda bulunabilmeleri için kırsal bölgelere varıncaya kadar tesis edilen bu atölyeler, engellilerin istihdamı ve gelir elde edebilmelerinde sosyo-ekonomik bir fonksiyona sahiptir.

Engelli gençlerin mesleki eğitimini ve istihdamını sağlamak amacıyla Almanya’da kurulan ilk çalışma atölyeleri, sivil örgütleri eseridir. Federal Sosyal Yardım Kanunun kapsamında Almanya ilk kez 1961 yılında, çoğu kez sivil örgütler tarafından kurulan özürlü çalışma atölyelerine maddi destek sağlamıştır. Federal Meclis 1974 ‘te özürlü çalışma atölyelerinin kuruluşunu, işleyişini, yönetimini ve finansmanını belirleyen bir kanun çıkarmıştır. Bundan sonra özürlü çalışma atölyelerin sayısı gittikçe artmış v engellilerin istihdamına yönelik ciddi adımlar atılmıştır. Özürlü çalışma atölyeleri bugün çok profesyonel ve çok yönlü olarak özürlü çalışma atölye yönetmeliğinde belirlenmiştir (Kayacı, 2007: 16-23).

Buna göre, özürlü çalışma atölyelerinin asıl görevi, engellileri çalışma hayatına kazandırmak ve entegre edebilmek için, gerekli olan her türlü mesleki ve fiziki çalışma ortamını hazırlamaktır. Özürlü çalışma atölyelerine alınan engellilere hem uygun çalışma ortamı sağlanmakta hem de ücret verilmektedir.

Özürlü çalışma atölyeleri mümkün mertebe engellilerin yaşamış oldukları yerlerin yakınına inşa edilmektir. Özürlü çalışma atölyelerinde en az 120 engelli değişik meslek alanlarında ve işlerde istihdam edilmektedir.

Almanya, engelli çalıştırma yükümü yöntemini (kota rejimini) en başarılı şekilde uygulayan ülkelerden birisidir. Almanya’da da çok yakın tarihte engelliler alanında mevzuatta değişiklikler yapılmıştır. Özürlülerin İşsizliğine Karşı Mücadele Kanunu, daha önce Alman Ağır Özürlüler Kanuna göre, en az on altı işçi çalıştıran işverenlerin %6 oranında ağır engelliyi istihdam etmesine ilişkin kuralını değiştirmiş ve kota rejiminin kapsamını yirmi kişiye çıkarmış ve oranı da %5’e düşürmüştür (Kayacı, 2007: 16- 23).

Almanya’da engelliler için mevzuat içerisinde özel koruyucu düzenlemelerde getirilmiştir. Bunların içinde işverenlerin engellilere daha fazla özen göstermeleri, işyerinde en az beş ağır işçi engellinin bulunduğu yerde ağır engelli temsilcisinin bulundurulmasını, ilave beş gün yıllık ücretli izin hakkının tanınmasını, engelli kimsenin fazla çalışmayı reddedebilme hakkı gibi sayılabilir. Engelli istihdam eden işverenlere yönelik olarak da önemli biçimde finansal destek söz konusudur. Yine, kota rejiminin üstünde engelli çalıştıran işverenlere yönelik projeleri desteklemek üzere de finansal yardım yapılabilmektedir.

Alman Hukukunda işverenlere bir seçimlik hak tanımıştır. O da dilerse engelli istihdam etmek dilerse, bunun karşılığını vermektir. Daha önce, engelli çalıştırmak istemeyen işveren, engelli çalıştırmadığı her ay ve kişi başına aylık belirli bir karşılık vermesi gerekirken, 01.01.2001 Tarihinden itibaren burada da bir değişiklik yapılmıştır. Buna göre kanuni yükümlülüğün altında yani %3-5 arasında engelli istihdam edenler, %2-3 oranında engelli istihdam edenler ve %2'nin de altında engelli çalıştıranlar, çalıştırmadıkları engelli için artan miktarda bir karşılık ödemek zorunda kalmaktadırlar (Kayacı, 2007: 16- 23).

b) İngiltere

İngiliz hukukunda, bir iş bulmanın birçok özürlü işsiz açısından zor olması karşısında iş bulma servisleri hizmet vermektedir. Alman Hukukuyla benzer nitelikte engelli bireylere yönelik eğitim gördükleri esnada belirli bir süre gelir güvencesi sağlamaktadır. Bu arada işverenlere yönelik teşvik edici tedbirler de söz konusudur. Engellilerin mesleki rehabilitasyonu içinde diğer ülkelerde de olduğu gibi korumalı istihdama yer verilmektedir (Kayacı, 2007: 16-23).

İngiltere de, ayrımcılığı önlemeye yönelik kanunlaştırma hareketleri yöntemi benimsenmiştir. Daha önce kota rejimini benimseyen İngiltere, 1995 yılında Özürlü Ayrımcılığı Kanununu yürürlüğe koymuştur. Bu kanun, iş için en iyi kişiyi istihdam etmeyi önlememektedir. Onun amacı, adil bir şekilde davranıldığı takdirde engelli bir kişinin de iş için en iyi kimse olabileceğini sağlamaktır.

2 Aralık 1996 Tarihinden itibaren 20 veya daha işçi istihdam eden işyerleri kanun kapsamına girmiştir. Bu kanun koruyucu olmasının yanında işverenlere yönelik engellilerin istihdam alanında karşılaştıkları dezavantajları gidermek amacıyla uygun uyarlamaları yapma görevini de vermiştir (Kayacı, 2007: 16-23).

c) Fransa

Fransız Hukukunda da çıraklık eğitimi içinde engellilere yönelik mesleki eğitim sağlandığı gibi, özel ve kamuya ait kuruluşlarda mesleki eğitim verilmektedir. İşverenler için teşvik edici tedbirler burada da geçerli olup, eğitim esnasında eğitim görenlere yardımlarda vardır (Kayacı, 2007: 16-23).

Fransa da, kota rejimini başarılı şekilde uygulayan ülkelerden birisidir. 1987 tarihli kanuna göre, en az yirmi işçi çalıştıran işverenler %6 oranında engelli işçi çalıştırmak durumundadır. Kota rejimi özel ve kamu işverenlerini de kapsamaktadır. Çalıştırma yükümünün kapsamına giren engelli, fiziksel ve ya zihinsel yeteneklerinin eksilmesi veya yetersizliği nedeniyle normal bir istihdamda işe giriş veya iş ilişkisini sürdürme ihtimalinin (şansının) önemli derecede sınırlandığı kimsedir.

Fransız Hukukunda da, Almanya'daki gibi, %6'lık oranın belirlenmesinde bazı nitelikleri taşıyan engelliler birden fazla olarak kabul edilirler. Fransa'da Alman Hukukundan farklı olarak işverenlerin engelli istihdamında söz konusu yükümlülüğü değişik biçimde yerine getirebilmelerine imkân tanınmıştır. Buna göre işverenler mesleki eğitim sağlarlarsa, ya da korumalı işyerleri açarlarsa sorumluluklarında da azalma olabilmektedir.

Engelli çalıştırma yükümlülüğünü ihlal eden işveren, her bir boş kota için gönüllü kota katkısının (karşılık miktarı) %25'i üzerinde bir miktarı ödemek durumundadır (Kayacı, 2007: 16-23).

d) Amerika Birleşik Devletleri

Ayrımcılığa yönelik kanunlaştırma hareketlerinin temel amacı, engellilere karşı eşit muamele edilmesidir. Burada eşitlik, kişilere eşit muamele yapılmasını gerektirir. Buna karşılık, eşit olmayan kişilere karşıda onların yetersizliklerini gidermeye yönelik muamele edilmelidir. Bu yöntemi, başarılı ve geniş anlamda uygulayan ülke ABD'dir (Kayacı, 2007: 16-23).

1990 yılında kabul edilen Amerikan Özürlüler Kanunu, 26 Temmuz 1994'ten itibaren on beş veya daha fazla işçi çalıştıran kamu ve özel kesim işverenlerini kapsamına almıştır. Kanunun ayrımcı davranıştan koruduğu sınıfta yer alan engelli ise, temel yaşam aktivitelerinin birinin veya daha fazlasının fiziksel veya zihinsel bir noksanlık nedeniyle sınırladığı kişi olarak algılanan kimseyi ifade eder (Kayacı, 2007: 16- 23).

Ayrımcı davranışlara karşı korumadan yararlanabilmek için, kanun anlamında engelli olan kişinin işi yapabilme açısından yetenekli olması gereklidir. Bir başka ifadeyle söz konusu kişi işin temek fonksiyonlarını yapabilmelidir. Kanunda istihdam edilen engelliye yönelik olarak da ayrımcı davranışlar da düzenlemiştir. Buna göre istihdam alanında engeli ile birlikte iş için yetenekli (kalifiye) olan bir engelliye karşı, işe giriş prosedürü, istihdamı, terfisi, işten çıkarılması, ücret vb. katkılarda, meslek eğitim alanlarında ve istihdam ile ilgili engellilik temeline dayalı ayrımcı muamelede engellenmiştir. Bununla birlikte işveren engelli çalışan için uygun ortam sağlamakla yükümlüdür. Ancak işverenin uygun ortam sağlaması aşırı meşakkate neden olacaksa gerekli olacak teknik ve ekonomik desteği devlet ve ilgili kuruluşlardan talep edebilir (Kayacı, 2007: 16-23).

3.4.Türkiye'de Engelli Bireylerin İstihdamı İçin Yapılan Uygulamalar

Engellilerin toplumda karşılaştıkları en önemli engellerden biri de onların üretici bireyler haline gelmelerini engelleyen tutumlardır. Çalışma yalnızca gelir getiren bir olgu olmayıp aynı zamanda engelli bireyin toplum içindeki konumunu da belirlemektedir. 'Bireyin sosyal statü sahibi olması ve topluma tam katılımı, tüketici olmaktan çıkıp üretici olmasına bağlıdır. Bu üretkenlik engelli insanlarımızın psikolojik durumları nedeniyle ayrı bir önem taşımaktadır (Ergün, 2005).

Ülkemizde engellilerin istihdamı 1970'li yıllardan itibaren 4857 Sayılı İş Yasası'na göre düzenlenmektedir. 4857 Sayılı İş Yasası, İŞKUR'u engellilerin istihdamından yetkili ve sorumlu kılmıştır. İş Yasası'nın 30. Maddesi, 50 ve üzeri işçi özel işyerlerinin asgari olarak çalışanlarının %3'ünü ve kamu işyerlerinin çalışanlarının %4'ünü engelli bireylerden oluşturmasını öngörmektedir. 2008 yılında çıkarılan İstihdam Paketi'yle yapılan değişikliklerin ardından, söz konusu maddenin güncel hali şöyledir; '*İşverenler, elli veya daha fazla işçi çalıştırdıkları özel sektör işyerlerinde %3 özürlü, kamu işyerlerinde ise %4 özürlü ve %2 eski hükümlü işçiyi meslek, beden ve ruhi durumlarına uygun işlerde çalıştırmakla yükümlüdürler. Aynı il sınırları içinde birden fazla işyeri bulunan işverenin bu kapsamda çalıştırmakla yükümlü olduğu işçi sayısı, toplam işçi sayısına göre hesaplanır. Bu kapsamda çalıştırılacak işçi sayısının belirli ve belirsiz süreli iş sözleşmesine göre çalıştırılan işçiler esas alınır. Kısmi süreli iş sözleşmesine göre çalışanlar, çalışma süreleri dikkate alınarak tam süreli çalışmaya dönüştürülür. Oranın hesaplanmasında yarıma kadar kesirler dikkate alınmaz, yarım ve daha fazla olanlar tama dönüştürülür. İşyerinin işçisi iken sakatlananlara öncelik tanınır.*'(Menda, 2013: 230-236).

Ayrıca 1976 yılında ülkemizde işsiz engellileri ve 62 yaş üzerindeki yaşlıları belirli gelire kavuşmasını sağlayan 2022 sayılı kanun çıkarılmıştır. Böylece 1980'lere kadar engellilerin eğitimi, rehabilitasyonu, istihdamında ve istihdam edilemeyenlerin belirli gelire kavuşturulması yolunda önemli adımlar atılmıştır (Gökmen, 2005).

657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'na göre ise, Kamu kurum ve kuruluşlarının en az çalışanlarının %3'ü oranında engelli memur çalıştırma yükümlülükleri bulunmaktadır. Bu yükümlülüğün yerine getirilmesinin takip ve denetiminden Devlet Personel Başkanlığı yetkili ve sorumludur. İŞKUR'un engelli çalıştırma yükümlülüğü bulunan özel işyerlerine ceza kesme yetkisi bulunmaktayken, Devlet Personel Başkanlığı'nın kamu kurum ve kuruluşlarına yönelik bağlayıcı bir yetkisi yoktur (Menda, 2013: 230-236).

Bununla birlikte Türkiye'de engellilere yönelik kota yöntemi ilk olarak 1967 yılında yürürlüğe giren Deniz iş Kanunu ile düzenlenmiştir. Çeşitli tarihlerde yapılan birçok değişik sonrasında konu, 2003 yılında yürürlüğe giren 4857 Sayılı İş Kanunu'nda yeniden ve son olarak ele alınmıştır. Ancak 4857 Sayılı İş Kanunu bir engelli tanımı yapmamış, bu kapsamda çalıştırılacak işçilerin nitelikleri, hangi işlerde çalıştırılabilecekleri, bunların işyerlerinde genel hükümler dışında bağlı olacakları özel çalışma koşulları ile mesleğe yöneltilmeleri, mesleki yönden işverence nasıl işe alınacakları bir yönetmelikle düzenlenmiştir. İstihdam edilmesi gereken engelli sayısı hesaplanırken; Aynı il sınırları içinde birden fazla işyeri bulunan işverenin bu kapsamda çalıştırmakla yükümlü olduğu işçi sayısı toplam işçi sayısına göre hesaplanır. Dolayısıyla Türkiye'nin 10 ilinde 10 ayrı işyeri bulunan ve her birinde 30'ardan toplam 300 işçi çalıştıran işverenin, özürlü işçi çalıştırma yükümlülüğü bulunmazken; Herhangi bir ildeki iki işyerinde 30'ardan toplam 60 işçi çalıştıran bir işverenin 2 özürlü işçi çalıştırma yükümlülüğü bulunmaktadır (Şişman, 2011: 196).

2005 yılının Temmuz Ayı'nda engelli yurttaşların temel hak ve özgürlüklerden faydalanması ve teşviki için 5378 sayılı '*Özürlüler ve Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkındaki Kanun*' yürürlüğe girmiştir. Bu kanunun amacı; engellilerin temel hak ve özgürlüklerden faydalanmasını teşvik ve temin ederek toplumsal hayata diğer bireyler gibi etkin katılımlarının sağlanmasıdır (5378 Sayılı Engelliler Hakkında Kanun, 2005: 13, 14. M).

Özürlüler Kanunu'nun 12, 13 ve 14. Maddeleri, engelli bireylerin istihdamının önündeki engelleri kaldırmak amacıyla sağlanacak tedbirleri ve düzenlemeleri kapsamaktadır.(Menda, 2013: 230-231-232-234-235-236).

Özürlüler Kanunu'nun 13. Maddesinde; '*Engellilerin meslek seçebilmesi için gerekli tedbirler alınır. Çalışma Sosyal Güvenlik Bakanlığınca yapılan iş ve meslek analizleri doğrultusunda engelliler için Milli Eğitim Bakanlığı ve Çalışma Sosyal Güvenlik Bakanlığınca mesleki habilitasyon, rehabilitasyon programları belirlenir*.' İfade yer alırken 14. Maddesinde ise; '*Engellilerin iş gücü piyasası ve çalışma ortamında sürdürebilir istihdamı için kendi işini kurmaya rehberlik ve mesleki danışmanlık hizmetlerinin geliştirilmesi* de dâhil olmak üzere gerekli tedbirler alınır.' ifadesi yer almaktadır (5378 Sayılı Engelliler Hakkında Kanun, 2005: 13, 14. M).

5378 Sayılı Kanunu'nun 14. Maddesinin temel ilkeleri ' İş seçiminden, başvuru formları, seçim süreci, teknik değerlendirme, önerilen çalışma süreleri ve şartlarına kadar olan safhaların hiçbirinde, engellilerin aleyhine ayrımcı uygulamaların bulunulmayacağını' beyan etmiştir. Aynı zamanda 14. Maddede bunlara ek olarak 'engelli olma halleri sebebiyle emek piyasasına kazandırılmaları güç olan engellilerin istihdamı, öncelikle korumalı işyerleri aracılığı ile sağlanması ile ilgili ibarede yer almaktadır. Bu durumla ilintili olarak, İŞKUR'un verilerine göre 2009 Yılı Nisan Ayı itibariyle engelli olup istihdam edilenlerin sayısı 10 bin 160'ı kamuda 55 bin 823'ü özel sektörde olmak üzere toplam 65 bin 983 kişiye ulaşmıştır (Özgökçeler ve Alper 2010: 01 – 38 –47).

Ayrıca Türkiye Cumhuriyeti Anayasası'nın kanun önünde eşitliği düzenleyen 10. Maddesine, 12 Eylül 2010 yılında yapılan referandum sonucunda, engellilere yönelik olumlu ayrımcılık uygulamalarının ayrımcılık sayılamayacağını belirten şu bölüm eklenmiştir; 'Çocuklar, yaşlılar özürlüler, harp ve vazife şehitlerinin dul ve yetimleri ile malul ve gaziler için alınacak tedbirler eşitlik ilkesine aykırı sayılamaz (Menda, 2013: 230-236).

2007 yılında ülkelerin imzasına açılan ve ülkemizin de taraf olduğu Birleşmiş Milletler Engellilerin Haklarına İlişkin Sözleşme engelli bireylere yönelik tüm kamu politikalarında olduğu gibi engelli bireylere yönelik istihdam politikalarında da temel alınması gereken uluslararası hukuk metnidir. Anayasanın 90. Maddesi gereğince, onaylanan uluslararası insan hakları sözleşmelerinin Türkiye'de kanunların üzerinde olduğu kuralından hareketle, günümüzde Sözleşme'nin ülkemizde engellilere yönelik tüm politikalarda temel alınması gerektiğini hatırlatırız. Sözleşme'nin Çalışma ve İstihdam başlıklı 27. Maddesi 1. Ve 2. Kısmı şöyledir;

1-) Taraf Devletler, engellilerin çalışma hakkını diğerleriyle eşit bir şekilde tanır; ve bu hak, engellilerin açık, kapsayıcı ve erişebilir nitelikte bir iş piyasası ve çalışma ortamında, serbestçe seçtikleri bir işte hayatlarını kazanmaları fırsatını da içerir. Taraf devletler, çalışırken sakatlananlar dahil tüm engellilerin çalışma hakkının hayata geçmesini, yaşama tedbirleri dahil uygun tüm tedbirleri alarak, güvence altına almalıdır.

2-) Taraf devletler, engellilerin köle olarak tutulmamalarını sağlamalı ve engellileri zorla çalıştırılmaya ve mecburi çalışmaya karşı diğerleriyle eşit şekilde korumalıdır (Menda, 2013: 230-236).

3.5.Türkiye'de İstihdam Edilen Engelli Bireylerin Oranları

Ülkemizden engelli bireylerin istihdamına dair güncel durumu ortaya koyan bilgiler yetersizdir ve engelli istihdamı alanındaki akademik yazın gelişmekte olmakla birlikte halen kısıtlıdır. Engelli istihdamının durumuna dair halen en güvenilir veri kaynağını 2002 yılında gerçekleştirilen 'Türkiye Özürlüler Araştırması' oluşturmaktadır (T.C. Başbakanlık Dev. İst. Ens. , 2002: 05-16).

Aşağıdaki tabloda engelli (Ortopedik, Görme, İşitme, Dil ve Konuşma, Zihinsel Engelli) bireylerin , işgücüne katalım oranı ve işsizlik oranı temelinde karşılaştırma verilmiştir.(Kaynak; Türkiye Özürlüler Araştırması)

Oran Bölgeleri	İşgücüne Katılım Oranı	İşsizlik Oranı	İşgücüne Dahil Olmayan Nüfus Oranı
Ülke Genelinde	21,71	15,46	78,29
Kent	25,61	17,43	74,39
Kır	17,76	12,58	82,24

Ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma, zihinsel engelli nüfus içinde işgücüne katılım oranı %21,71 iken işgücüne dahil olmayan engelli nüfus oranı 78,29'dur. Tablodan anlaşıldığı üzere engelli olan her beş kişiden biri işgücüne katılmaktadır. İşsizlik oranı ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma, zihinsel engellilerde %15,46'dır (T.C. Başbakanlık Dev. İst. Ens. , 2002: 05-16).

İşgücüne katılım oranı ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma, zihinsel engellilerde kentte %25,61 iken kırda %17,76'dır. Bu oranlar önemli farklılaşma göstermektedir. İşsizlik oranı ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma, zihinsel engellilerde kentte % 17,43 iken kırda %12,58'dir.

Oran Bölgeleri	İşgücüne Katılım Oranı	İşsizlik Oranı	İşgücüne Dahil Olmayan Nüfus Oranı
Ülke Genelinde	21,71	15,46	78,29
Erkek	32,22	14,57	67,78
Kadın	6,71	21,54	93,29

İşgücüne katılım oranında, engellilerde cinsiyet bazında önemli farklılık göstermektir. Ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma, zihinsel engelli erkeklerde işgücüne katılım oranı %32,22, iken kadınlarda %6,71'dir. İşsizlik oranı ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma, zihinsel engellilerde erkeklerde % 14,57 iken kırda %21,54'dir. İşgücüne katılım oranı erkeklerde daha yüksek iken, İşsizlik oranı kadınlarda daha yüksektir (T.C. Başbakanlık Dev. İst. Ens. , 2002: 05-16).

Oran Bölgeleri	İşgücüne Katılım Oranı	İşsizlik Oranı	İşgücüne Dahil Olmayan Nüfus Oranı
Ülke Genelinde	21,71	15,46	78,29
Marmara Bölgesi	24,75	10,48	75,25
Ege Bölgesi	24,50	15,61	75,50
Akdeniz Bölgesi	20,03	20,25	79,97
İç Anadolu Bölgesi	22,51	16,04	77,49
Karadeniz Bölgesi	17,38	14,42	82,62
Doğu Anadolu Bölgesi	19,58	25,40	80,42
Güneydoğu Bölgesi	19,85	16,19	80,15

İşgücüne katılım oranı bölge ayrımında incelendiğinde, ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma, zihinsel engellilerde en yüksek işgücüne katılım oranı %24,75 ile Marmara Bölgesinde, en düşük işgücüne katılım oranı %17,38 ile Karadeniz Bölgesinde gözlenmektedir. İşsizlik oranı ortopedik, görme, işitme, dil ve konuşma, zihinsel engellilerde en yüksek bölge 25,40 ile Doğu Anadolu Bölgesi iken, en düşük bölge 10,48 ile Marmara Bölgesidir (T.C. Başbakanlık Dev. İst. Ens. , 2002: 05-16)

4.Engellilerin İstihdamının Nedenleri

Engellilerin istihdamını gerektiren nedenleri çok çeşitlendirmek mümkün olmakla birlikte, bunları temelde iki önemli nedene, ekonomik ve sosyal nedene dayandığını söyleyebiliriz. Ancak, bu nedenlere geçmeden önce, engellilerin sağlam bireylere göre daha çok istihdam edilmeye ihtiyaç duyduklarını kabul etmek gerekir. Çünkü bu ihtiyacın karşılanması engelli bireyin toplumdan ayrışmasını önlemekte, daha da önemlisi engelli bireye sosyal ve psikolojik yönden yarar sağlamaktadır. Diğer taraftan, hem çalışarak kazandığı parayla başkasına muhtaç olmamak, hem de yetişkin bir birey olarak üretime katılmaktadır. Görülme sıklığına göre trafik kazaları (%30), tarımsal kazalar (%20), ev kazaları (%18), iş kazaları ve meslek hastalıkları (%10), spor kazaları (%10), hava, su ve besin kirlenmeleri, sanayileşen ve kentleşen toplumlarda ortaya çıkarak yeni engellere neden olmuştur. Görülmelidir ki, engelliliğin önüne geçmek üzere yapılan tüm çalışmalara rağmen bu sorunu tümüyle ortadan kaldırmak mümkün değildir. Sorun devam etmektedir. Diğer bir deyişle, gerek mevcut özürlüler gerekse diğer özürlüler sosyal yaşamda varlığını sürdürmeye devam edecektir. Dolayısıyla ne toplumların ne de ülke yönetimlerinin bu durumun sayısal gerçeğini göz ardı etmeleri mümkün değildir (Bilgin, 1999: 02-05).

4.1.Ekonomik Nedenler

Engellileri başkalarına bağımlı ve topluma yük olmalarının eksikliğinden kurtaracak, kendini toplumun bir parçası olarak görmesini sağlayacak ve bir işe yaramanın mutluluğunu hissettirebilecek tek yol, bu bireylerin istihdam edilmesi olmaktadır. Çünkü, normal bir insan için bile çalışmak, bir iş sahibi olmak insanı mutlu eden bir yaşam biçimi olmaktadır. Engelli için ise bu durum daha da anlamlı hale gelmektedir. Üstelik çalışmayı sadece gelir elde etmenin bir fonksiyonu olarak görmemek gerekir. Çünkü bir işte çalışma, bireyin kendine güveni ve saygı duygusunu geliştirmekte, ona bir değer katma mutluluğunu vermekte ve topluma olan bağlılık duygusunu güçlendirmektedir. Engellilerin istihdam edilmesi oranının gelişmiş ülkelerde yüksek olduğu düşünülür. Bu düşüncenin nedeni engelli bireylere sağlanan hizmetlerin ülkenin ekonomik durumuyla ilgili olmasıdır. Ekonomik durum istihdam açısından bireylere yararlar sağlamaktadır. Ancak bu durumun kökenine inildiğinde, olayın sadece ülkenin ekonomik durumuyla ilgili olmadığı bunun yanında engelli bireylerin üretim sürecine katılıncaya kadar geçirmiş oldukları döneminde yatırım değeri taşıdığının anlaşılması bilinci öngörülmektedir (Bilgin, 1999: 02-05).

Bu bilince göre, sayıları genellikle ülke nüfuslarının %10'u oranında olan engellilerin, engelleri dışında kalan bedensel ve zihinsel becerilerini kullanamamaları, ülke ekonomisine bir yük olarak değil her toplum için kaybedilmiş ekonomik değer olarak görülmelidir. Çünkü iyi bir düzenleme ile özürlülerin kendilerine uygun işlerde çalıştırılmaları durumunda, engellilerin emeğinden en az sağlam kişiler kadar faydalanmak mümkündür. Diğer taraftan, doğal ve toplumsal gerçeklerin bir sonucu olarak insanların kendilerinin ve bakmakla yükümlü oldukları kişilerin ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri için çalışıp, gelir sağlamaları gerekmektedir (Bilgin, 1999: 02-05).

4.1.2.Engelli Bireylerin İstihdam Edilmemesi Sonucu Ortaya Çıkan Olumsuz Nedenler

Olumsuz nedenlerin başında ulusal gelir ile genel istihdam düzeyi arasındaki doğru orantının etkileri gelmektedir. Buna göre engellilerin istihdam edilmeleri için, üretime katılmaları, buna karşın ulusal gelirden bir vatandaş olarak pay almaları söz konusu olmaktadır. İkinci neden ise, çalışmayıp, herhangi bir gelir elde edemediği için kendine bakamayan özürlüye, doğal olarak ailesi, yakını veya devletin bakması gerekecektir. Bu durumda, ulusal gelire çalışmadığı için hiçbir katkısı olmayan engellinin, kendine bakmak durumunda kalan kişi ya da kişilerin de üretime katılmasını engellemesi söz konusu olmaktadır. Diğer taraftan toplumların acıma duygusunun bir sonucu olarak, engelliler için, toplanan ''bağış – yardım- iane'' ve hatta ''sadaka'' türünden yapılan parasal yardımlar kısa vadede yararlı olmaktadır. Ancak bunların köklü çözüm olmadığı ortadadır. Konuya vergi açısından baktığımızda ise, bir ülkede vergi vermeyen yükümlüler, çalışmadığından vergi ödemeyen engellilerin tüketimlerini ve devlet tarafından karşılanan masraflarını da üstlenerek daha çok vergi vermek zorunda kalmaktadırlar. Oysa engellilere mesleki iyileştirme ve mesleki eğitim ile istihdam için ayrılmış düzenli işleyen bir harcama politikası olursa, vergi mükelleflerinin ödemek zorunda kaldıkları açıklar, daha fazlası ile geri dönebilecektir (Bilgin, 1999: 02- 05).

Uluslararası Çalışma Örgütü tarafından 2009 yılında gerçekleştirilen bir çalışma da, engelli bireylerin çalışma sahasından dışlanmasının ülkelere maliyetinin, bu ülkelerin gayrisafi yurtiçi hasılalarının %3 ila %7'si civarında olduğunu göstermiştir (Menda, 2013: 230-236).

Sonuç olarak engellilerin istihdam edilmesinin ulusal ekonomiye katkıları tartışılmaz bir gerçektir.

4.2.Sosyal Nedenleri

Engelliler ile ilgili günümüzde demokrasi anlayışında önemli değişimler olmuştur. Örneğin, çağdaş demokrasi anlayışına göre, çoğunluğun oyları ile iktidara gelen bir siyasi partinin, ülkedeki bütün vatandaşlara hizmet vermesi gerekmektedir. Bu anlayış içindeki çağdaş toplumlarda, artık, insanların fakir, cahil, engelli, genç, yaşlı, kadın ya da erkek olmaları onların haklarını kullanmalarını engellememektedir. Bu nedenle, bedensel veya zihinsel engelleri onların sorumluluğu, teorik olarak ailelerinin ve yardım sever kişilerin değil, topluma ve ülke yönetimine düşmektedir. Diğer taraftan, bir ülkenin kalkınmışlığı ve sosyal açıdan gelişmişliğini belirlemede aranan ölçütlerden biri olarak artık, sadece demir çelik üretimi ve eğitime ayrılan benzeri paylar olmayıp, hastalara, engellilere ve yaşlılara yapılan ve verilen hizmetler ile engellilerin istihdam rakamları önemli ölçütlerden biri değerlendirilmektedir.

Genel çerçevede baktığımızda, aslında iki önemli noktanın, engellilerin istihdamı konusunda sosyal nedenler olarak karşımıza çıktığını görmekteyiz. Bunların ilki, günümüz devletlerinin çağdaş uygulamalarının ''sosyal devlet'' ve ''hukuk devlet'' anlayışı içinde yapıldığı zaman, engellilerin başta eğitim ve istihdam sorunları olmak üzere, kendi kendilerine yetebilmelerini sağlamak devletin sorumluluğu olmalıdır. İkincisi ise demokratik devlet yönetiminin gerçekleşmesi durumunda, gerek ulusal gerekse uluslararası ''baskı gruplarının etkisi'' ile engellilerin sorunlarının önemi, yönetime ulaştırabileceği ve çözümü üzerinde durabileceği gerçeğidir (Bilgin, 1999: 02-05).

5.Sonuç

Bu çalışmanın sonucu göstermektedir ki; Her birey engelli olsun ya da olmasın toplumsal üretim faaliyetlerinde bulunma hakkına sahiptir. Fırsat Eşitliği İlkesi göz önüne alınarak engelli bireylerin engel durumuna göre uygun düzenlemeler yapıldığında her engelli, üyesi olduğu toplumun yararına uygun üretim faaliyetlerinde bulunabilir. Bununla birlikte toplum yararına faaliyetlerde bulunmuş olma engelli bireylerin sosyal entegrasyonuna ve rehabilitasyonuna olumlu açıdan katkı sağlayacağı da unutulmamalıdır.

Kaynakça

Akçamete, A.G.(2010) "Genel Eğitim Okullarında Özel Gereksinimi Olan Öğrenciler Ve Özel Eğitim " Kök Yayıncılık, Sayfa: 33 – 34

T.C. Milli Eğitim Bakanlığı Çocuk Gelişimi Ve Eğitimi – Özel Eğitim Modülü, Ankara (2014)

http://www.megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/moduller_pdf/%C3%96zel%20E%C4%9Fitim.pdf Sayfa: 03

Dünya Sağlık Örgütü (WHO) - Dünya Engellilik raporu Yönetici Özeti (2011) http://siteresources.worldbank.org/TURKEYINTURKISHEXTN/Resources/455687-1328710754698/YoneticiOzeti.pdf Sayfa: 02 – 04- 05

Gökbay, İ.Z., Ergen A. ve Özdemir N. (2011.) Engelli Bireylerin İstihdamına Yönelik Bir Vaka Çalışması: Engelsiz Eğitim file:///C:/Users/User/Downloads/258-530-1-PB%20(3).pdf Sayfa: 01

Öztürk, M. (2012) Canda Özür Olmaz Derneği - Türkiye'de Engelli Gerçeği Raporu candaozurolmaz.org/trengelli.doc Sayfa: 10

T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü – T.C. Başbakanlık Özürlüler İdaresi Başkanlığı (2002) Türkiye Özürlüler Araştırması

file:///C:/Users/User/Downloads/881175910374667175..pdf Sayfa: 05 – 06 – 08 – 09 – 10-14-15-16

Birleşmiş Milletler Gönüllüleri (UNV) Dünya Gönüllüğün Durum Raporu (2011) 5. Bölüm Sosyal İçerme Gücü Olarak Gönüllük Çeviri: Biliz, Z. file:///C:/Users/User/Downloads/SWVR_TR.pdf " Sayfa: 52

Küçükali, A (2014) Engellilere Uygulanan Sosyal Politikaların Değerlendirilmesi: Atatürk Üniversitesi Örneği file:///C:/Users/User/Downloads/5000112730-5000164339-1-SM.pdf Sayfa: 64

Özgökçeler, S. ve Alper, Y.(2010) Özürlüler Kanunu'nun Sosyal Model Açısından Değerlendirilmesi" (An Assessment Of The Turkish Disability Act in View Of Social Model) İşletme Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi http://www.berjournal.com/ozurluler-kanunu%E2%80%99nun-sosyal-model-acisindan-degerlendirilmesi Sayfa: 01 – 38 – 41- 44 – 45 -46 – 47

Özyürek, M (2013) Engellilere Yönelik Tutumların Değiştirilmesi Kök. Yayıncılık Baskı: 4 Sayfa: 21- 22

Genç, Y. – Çat, G. (2013) "Engellilerin İstihdamı Ve Sosyal İçerme İlişkisi Akademik İnceleme Dergisi (Journal Of Academic Inquiries) http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423868458.pdf " Sayfa: 365 – 366- 369-370

Tokoğlu, E., Aydıntan B., Polat M. ve Burmaoğlu, S. (2010) Bedensel Engellilerle Engelli Olmayanların İş Tatmini Alt Boyutlarındaki Farklılaşmalarının Diskriminant Analizi İle İncelenmesi: Bir Kamu Kurumu Araştırması - Aile Ve Sosyal Politikalar Bakanlığı- Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü –http://eyh.aile.gov.tr/yayin-ve-kaynaklar/ozveri-dergisi/13sayi-2010-cilt-7sayi1 "

Makas, R. (2005) Korumalı İşyeri

http://www.ceis.org.tr/dergi/2011kasim/makale1.pdf Sayfa: 05 – 06

Menda. E. (2013) Engelsiz Türkiye İçin: Yolun Neresindeyiz? Mevcut Durum ve Öneriler- Sabancı Üniversitesi Yayınları Sayfa: 230 - 231 – 232- 234 – 235- 236

Kayacı, E. (2007) "Özürlüler İçin Verimli Bir İstihdam Politikası Oluşturulması"– T.C. Çalışma Ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı - Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü

http://statik.iskur.gov.tr/tr/rapor_bulten/uzmanlik_tezleri/EKREM%20KAYACI%20(%C3%96Z%C3%9CRL%C3%9CLER%20%C4%B0%C3%87%C4%B0N%20VER%C4%B0ML%C4%B0%20B%C4%B0R%20%C4%B0ST%C4%B0HDAM%20POL%C4%B0T%C4%B0KASI.pdf Sayfa: 16- 17- 19- 20 -21-22-23

Ergün, M. (2005) Ayrımcılık ve Özürlüler - Aile Ve Sosyal Politikalar Bakanlığı- Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü –http://eyh.aile.gov.tr/yayin-ve-kaynaklar/ozveri-dergisi/3sayi-2005-cilt-2sayi-1

Gökmen, F. (2005) Türkiye'de Özürlü Haklarının Gelişimi

http://www.dezavantaj.org/index.php/aratirmalar/8-engelli/288-tuerkiyede-oezuerlue-haklarnn gelişimi

Şişman, Y. (2011) Türkiye'de Özürlülere Yönelik Yasal Düzenlemeler

http://www.arastirmax.com/en/bilimsel-yayin/sosyal-siyaset-konferanslari-dergisi/60/1/169-221-turkiyede-ozurlulere-yonelik-yasal-duzenlemeler Sayfa: 196

5378 Sayılı Engelliler Hakkında Kanun (2005) Kanun: 13 ve 14 Maddesi

http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5378.pdf

Bilgin, U.K. (1999) Özürlülerin Çalışma Hayatındaki Sorunları ve Çözüm Önerileri

http://www.kamu-is.org.tr/pdf/543.pdf Sayfa: 02- 03- 04 - 05

The Impact of Lean Manufacturing on the Firm's Operational Efficiency and Profitability: An Empirical Study on Firms Operating in Tekirdag Province

Yalın Üretimin Firmaların İşletme Verimliliği ve Karlılığı Üzerindeki Etkileri: Tekirdağ İlinde Faaliyet Gösteren Firmalara Yönelik Ampirik Bir Çalışma

Muharrem BAKKAL **Hakan KILCI**

Özet: Yalın üretim imalat ve hizmet işletmelerinin üretim süreçleri süresince ortaya çıkan hammadde ve ara ürün firelerini yok etme, gereksiz beklemeleri en aza indirgeme suretiyle verimliliği, karlılığı arttırıp müşteri memnuniyetini arttırma arayışları sonucunda doğmuş bir üretim modelidir. Yalın üretimde temel amaç israfı önlemektir. İsrafı önlemek içinde; sıfır stok ve sıfır hata hedefleri benimsenir, mevcut süreç ve sistemlerde sürekli iyileştirme, geliştirme ve uyumlaştırma yapılır. Bu araştırma çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren Tekirdağ ilindeki imalat ve hizmet işletmelerinin yalın düşünce tarzına geçişleri ve uygulamaları hakkında bir tespit çalışması niteliğinde olacaktır. Çalışmanın amacı yalın üretimin mikro düzeyde işletme performansına makro düzeyde ise GSYİH'nın büyümesine yardımcı olacak yalın üretim tekniğinin nasıl uygulanması gerektiği konusunda öneriler getirebilmektir. Bunu tespit edebilmek için yalın üretimin temel faktörleri ile bu temel faktörler arasındaki ilişkilerin varlığının ve var olan bu ilişkinin ne derece kuvvetli olduğunun sınanmasında korelasyon analiz testi ile varsayımımız sınanacaktır. Faktörler arasında var olan ilişkinin ne gibi sonuçlar doğuracağı ve bu sonuçlara mukabil ne gibi önlemler alınabileceği çalışmamızın sonuç ve öneriler kısmında sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Üretim Süreci, Yalın Üretim, Yalın Düşünce, İşletme Performansı, İşletme Verimliliği

1.Giriş

Yalın üretim, bir otomobil üreticisi olan Toyota'nın üretim hatlarında geliştirdiği bir metottur. Bu metot Toyota Üretim Sistemi olarak da bilinmektedir. Yalın Üretimin amacı; doğru zamanda, doğru yerde, ilk seferde kayıpları en az seviyede tutan ve değişime açık olan bir üretim sistemi oluşturmaktır. Yalın üretim modelini yaratan, yalın üretim prensiplerini geliştiren bir mühendis olan Ohno üretimde oluşan kayıpları ortadan kaldırmaya çalışmıştır. Bu yarattığı felsefe ile işletmelerin daha iyi ürün takibini yapabilmesine ve daha iyi kaliteye sahip olabilmelerine imkan vermiştir. Kitle üretim ile yalın üretim arasındaki farklar hissedildikçe ve yalın üretimin değeri daha iyi anlaşılmaya başlanmıştır.

Toyota fabrikası stoklu çalışma yerine gelecek üretimlerinde nelere ihtiyacı olacağına ve ne zaman ihtiyacı olacağı konularına odaklanarak planlarını gerçekleştirmeye başlamıştır. Böylece üretim sistemi pazar taleplerine göre değişimlere hemen uyum sağlayacak bir yapıya kavuşmuştur. Sonuçta Toyota fabrikası otomobillerini gelen siparişlere göre üretmeye başlamıştır. Yalın üretim prensipleri şirkete talepleri zamanında karşılayabilme ve bunu yaparken de en az yatırım ile her işi yapabilen kalifiye çalışanlarını en iyi şekilde kullanarak, organizasyon yapısını düzleştirerek ve nerelerde kaynak kullanımına ihtiyaç duyulacağı konusu üzerine odaklanan bir üretim sistemine sahip olmayı sağlar.

2.Yalın Üretim

Yalın üretim, müşteri istekleriyle kesin olarak uyumlu bir şekilde ve daha az fire ile üretimi gerçekleştirmek için daha az insan emeği, daha az yer, daha az yatırım ve daha az zamana ihtiyaç duyan, ürün geliştirmeyi, üretim faaliyetlerinin aşamalarını, tedarikçileri ve müşteri ilişkilerini organize etmek ve yönetmek için geliştirilmiş bir iş sistemidir (Marchwinski, Shook, 2007). Üretim optimizasyon sistemleri birbiriyle alakalı birçok teknolojiyi, yönetim sistemlerini ve uygulamalarını içerir. Bunların amacı üretkenliği, ve kaliteyi artırmak aynı zamanda da maliyetleri azaltmaktır. Yalın üretim örnekleri, Tam zamanında üretim (JIT), Altı Sigma, Toplam Kalite Yönetimi, Acil Üretim ve diğerleridir. Bir tekniğin uygulanması bir diğerinden vazgeçmeyi gerektirmez(Koukoulaki, 2014). Yalın üretimin tanımıyla ilgili yazarlar arasında literatürde ortak bir tanım yoktur (Pettersen, 2009). Yalın üretim Japonya'da doğdu ve İkinci Dünya Savaşının sebep

olduğu kıt sermaye sorunuyla baş edebilmek için geliştirildi (Babson, 1995). Yalın üretim; en az kaynakla, en kısa zamanda, en ucuz ve hatasız üretimi, müşteri talebine bire bir uyacak, yanıt verebilecek şekilde, israfsız ya da en az israfla ve tüm üretim faktörlerini en esnek şekilde kullanıp, potansiyellerinin tümünden yararlanıp nasıl gerçekleştiririz? arayışının bir sonucudur (Cesur, 2000). Yalın üretim felsefinin temelinde, üretimin tüm aşamalarında israfın önlenerek maliyetlerin azaltılması hedefi yer alır. Yalın üretim felsefesi ürünün değerini artırmayan tüm unsurları "israf" olarak tanımlamıştır (Acar, 1995).

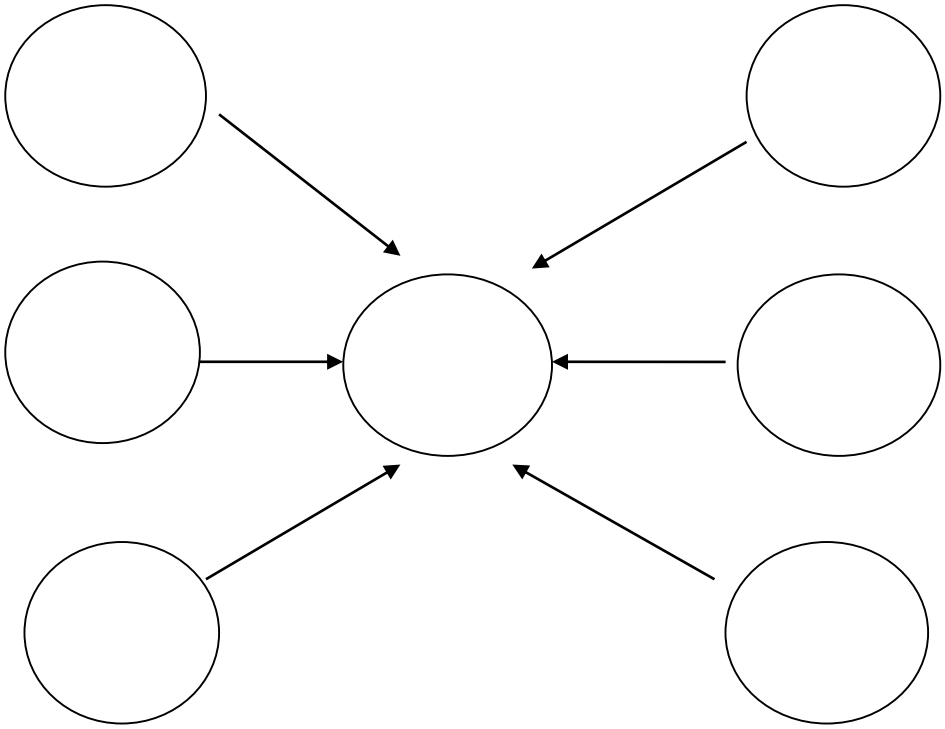
Yalın üretimin uygulanması yolundaki ilk adım kayıp faktörlerinin neler olduğunu açık ve net olarak ayrıştırabilmektir. Bu da aşağıdaki noktaların incelenmesiyle mümkündür (Ohno 1998):

• Üretim fazlası • Ölü zamanlar • Gereksiz nakliye ve bakım işlemleri • Gereksiz ve uygun olmayan işler

• Stok fazlası • Gereksiz hareketler • Hatalı parça üretimi

Toyota bu sistemle büyük bir başarı yakalamıştır. öyle ki 1950 yıllarında dünyanın en büyük şirketleri arasında Toyota'nın ismi listelerde yer almazken, 1970 yılında 6. sırada, 1990 yılında 3. sırada 2003 yılında General Motors'un ardından 2. sırada gelmiştir. Bu yükselmeyi rakiplerine göre 10 kat daha az işgücü, daha az işçilik saati (31 saate karılık 16 saat), daha az hata (yüz otomobilde 145 hataya karılık 45 hata) ve büyük preslerde kalıp değiştirme süresini 8 saatten 3 dakikaya indirerek sağlamıştır (Liker, 2004).

Şekil 1: Yalın üretimin başarı faktörleri



Kaynak: Shah, R. , Ward, P. T. , "Lean Manufacturing: Context,

Practice Bundles, and Performance", (2003).

Toyota Üretim Sistemi'nin sanayi dünyasına kattığı en temel ilke her şeyi ancak müşterinin istediği anda ve miktarda üretmek, gereksiz stokları tümüyle ortadan kaldırmaktı. Stok bir israf olarak algılanıyordu ve sistemde hiçbir israfa yer yoktu. Her üretim adımı ancak bir sonraki adımın ihtiyaç duyduğu zamanda ve miktarda üretim yapmak üzere Kanban adı verilen kartlarla tetikleniyordu. Bu mantık tedarikçi firmalar zincirinde de uygulanarak talep edildikçe üreten, stokları asgariye indirilmiş ve bu sayede kaynaklarını çok

daha etkin kullanabilen bir sistem yaratılmıştı. Atölyeleri yönetenler, çalışanlar arasında sivrilmekte, ilave eğitimlerle yeni rolleri örenmektedir.Atölyelerde yönetici olarak pek mühendise rastlanmamaktadır. Mühendisler mühendislik yapmaktadır. Devasa makinelerde zamanından önce ve ihtiyaçtan büyük lotlar halinde yapılmakta olan üretim, çok hızlı kalıp değiştirme teknikleri (SMED) sayesinde, çok küçük partiler halinde, sadece müşterinin istediği kadar yapılabilir hale gelmişti (Rother and Harris, 2001)

Yalın üretim; yapısında hiçbir gereksiz unsur taşımayan ve hata, maliyet, stok işçilik, geliştirme süreci, üretim alanı, fire, müşteri memnuniyetsizliği gibi unsurların, en aza indirgendiği üretim sistemi olarak tanımlanmaktadır. Yalın üretimi karakterize eden altı başarı faktörü vardır. Bunlar; proje yöneticisi, ekip çalışması, bilgi kültürü, tedarikçilerle entegrasyon, eşzamanlı mühendislik tüketici oryantasyonudur. Bunlardan ekip çalışması, proje yöneticisi ve tüketicilerle entegrasyon, yalın üretim kavramını daha az rekabetçi alternatif olan Tayloristik yapılandırılmış üretim kavramından ayıran faktörlerdir. Şekil 1, yalın üretimin başarı faktörlerini göstermektedir. Yukarıdaki anahtar faktörleri başarılı bir şekilde uygulamayı öngören bu yaklaşım tarzının kökeninde, kalite anlamı ve sistemini değiştiren "Toplam Kalite Kontrol Sistemi" bulunmaktadır. Kalitenin "kalite kontrol" veya "kalite güvencesi" gibi tek bir departmanın sorumluluğu olmadığını, kalitenin, mal ve hizmetler oluşturulurken aşama aşama elde edildiğini benimseyen bu sistem, yalın üretimin köşe taşlarından birisidir. Çünkü yalın üretimde hedef; kaliteli mallar üretmek suretiyle ilk anda iyiyi ve doğruyu yapmaktır (Shah and Ward, 2003).

Takt zamanı yapılan üretim veya verilen hizmetin hızını müşteri talebi ile ilişkilendirmeye yarayan bir ölçüttür. Müşteri istekleriyle oluşan toplam talebi karşılayacak; ama aynı zamanda bu talebi karşılarken minimum stok tutacak şekilde üretimi ilişkilendirmek takt zamanı ile mümkündür. Minimum stokla üretim yapmak için müşterinin talebini ölçmek ve bu talebi öngörülen zamanda karşılayabilmek hedeflenmelidir. Bir örnek verecek olursak: Günde 8 saat çalışan ve 1 saat çay ve yemek molaları olan bir işletmedeki kullanılabilir toplam zaman (8-1)saat*30gün'den 210 saat veya 210*60dk'dan 12600 dakikadır. Eğer aylık müşteri talebi 2100 olarak gerçekleşiyorsa; bu işletmenin müşteri talebini karşılayacak şekilde (stok yapmadan) bir ürünü üretmek için 6 dakikası ***(12600dk/2100 adet=6dk/adet)*** vardır. 6 dakikadan daha geç sürede üretim yapmak müşteri talebini karşılayamamak; daha kısa sürede üretim yapmak ise stok artışı demektir. Takt Zamanı JIT (Just in Time)'in temelidir (http://www.ersahdincer.net/?page_id=529).

Talebi karşılama (takt) süresi müşteri taleplerini karşılamak için gerekli olan üretim hızıdır. Talebi karşılama (takt) süresi çevrim (cycle) süresinden farklı bir kavramdır. Çevrim (cycle) süresi üretim aşamalarını gerçekleştirme ya da ürünü tamamlama süresidir. Yalın üretimin amacı talebi karşılama (takt) süresi ile çevrim (cycle) süresini uyumlu hale getirmektir (Pascal, 2002).

3. Yalın Düşünce İlkeleri

Yalın düşüncenin her biri adım adım izlenmesi gereken yalın başarının faydalarını en yüksek düzeyde elde etmeyi sağlayacak beş tane temel ilkesi vardır:

1) Değeri açıkça belirleme: Müşterinin tanımladığı ve ihtiyaç duyduğu son ürünün özelliklerini açıkça belirlemektir (Koskela, 1992). Yalın Üretim kavramı, temel ilkelerinden olan değer kavramının tanımlanması ile başlar. Yalın düşüncenin başlangıç noktası "değer"dir. Değeri üretici yaratır ama değer ancak nihai müşteri tarafından tanımlanabilir (Okur, 1997).

2) Değer akışını belirleyin: Değer akışını bozacak olan her şeyi eleyin. Bu üretimde bir şeyler ters gittiğinde üretimi anında durdurmak demektir (Koskela, 1992). Değer akışı her ürün için esas olan ana akışlar boyunca bir ürünü meydana getirmek için ihtiyaç duyulan katma değer oluşturan ve oluşturmayan faaliyetlerin bütünüdür. VSM (Value Stream Map) bir yalın üretim konseptidir ve bütün çalışanlara israfların nerelerde meydana geldiğini görebilme ve gelecek durum için bu israfların azaltılması için geliştirmeler yapılmasını sağlar. VSM siparişten sevkiyata kadar olan hizmet ve üretime ait bütün değer katan ve değer katmayan faaliyetlerin bir kümesidir. VSM bütün üretim prosesini görebilmeyi sağlayan bilgi ve malzeme akışını temsil eden israfı ve israfın kaynaklarını tanımlayarak üretim proseslerini geliştirmeyi sağlayan bir geliştirme tekniğidir (Özkan ve Esmeray, 2005).

3) Akış: Değer zincirinde ve üretim aşamalarında sürekliliği sağlamak demektir. Ancak akış müşteri değeri ve değer akışı tanımlamadıkça asla en uygun çözümü getirmez (Womack, 1998). Değerin tanımlanmasıyla birlikte, değer akımının üzerinde israfa yol açan aşamaları kaldıran yalın işletmede bir sonraki aşamaya geçilebilmektedir. Yani değer yaratan aşamaların bir akış halinde dizilmesini sağlamaktır. Akış ilkesinin potansiyelini ilk algılayanlar Henry Ford ve ortakları olmuştur. 1913 yılında T model arabanın üretimi için gerekli çaba, son montaj hattında sürekli akış uygulanarak %90 oranında azaltılmıştır. Ancak bu yaklaşım özel koşullarla sınırlı kalmıştır. Çünkü on dokuz yıl boyunca hep aynı modelden çok yüksek miktarlarda üretim yapmak ancak o günün pazar koşullarında mümkün olmuştur (Rother and Shook, 1999).

4) Çekme: Ürünleri müşteriye itme yerine onların ürünleri sizden almasını (çekmeyi) sağlayın. Yani müşterinin ihtiyaç duyduğu zamanda ürünleri onlara verin. Bu fikir tam zamanında üretimin (Just in time) de temel aracıdır. Çekme sistemi ile yalnızca ara stokların ortadan kaldırılması sağlanmış olmaz, aynı zamanda talebin değişmesi durumunda tüm proseslerin çizelgelerini değiştirme zorunluluğu da terk edilir. Yalnızca montaj bölümü değişen çizelgeden haberdar olur, önceki proseslerin üreteceği ürün tipi ve miktarları ise Kanban denilen ve bilgi iletimini sağlayan kartlarla bildirilir (Gökçe, 2006).

5) Mükemmellik: Amacı en iyi çözümü bulmak ve sürekli gelişimi sağlamaktır (Remon and Sherif, 2013). Çalışanlar hem müşterilerin ürünlerden beklentilerini artırma, hem de iş yükü, maliyet ve hataları azaltma süreçlerinin sonu olmadığını görürler. Bu noktada akla gelen ilk kavramın 'mükemmellik' olması kaçınılmazdır (Gökçe, 2006).

Yalın üretimin temel prensipleri; tam zamanında üretim, toplam kalite kontrol ve kalite çemberleridir. Tam zamanında üretim sıfır stok, toplam kalite yönetimi sıfır hata, kalite çemberleri ise takım çalışması ile özdeşleştirilebilir. Yalın üretimin en önemli özelliği tam zamanında üretim prensibidir. Tam zamanında üretim, yalın bir tedarik sistemine dayanmaktadır. Yalın tedarik sistemi ile tedarikçi işletmelere ürünün tasarımı ve kalitesi konusunda daha fazla sorumluluk verilmekte ve uzun dönemli işbirliğine dayalı sözleşmeler sunulmaktadır (Parlak, 1999).

Yalın düşüncenin ayrılmaz bir parçası da beş neden analizidir. Beş kez neden diye sormak için önce birinci soruya yanıt alıp, sonra diğerlerine yanıt almak gerekir (Çetin, 2010). Bir sorunla karşılaştığınızda, özünü anlayabilmek için kendi kendinize beş kez neden diye sormayı ve beş kez yanıt almayı deneyin. Söylemesi kolay, ama yapması zordur (Ohno, 1998).

4. Yalın Yönetimde Kalite ve Müşteri Memnuniyeti

Yalın üretimin kalite anlayışı; müşterinin bir mal veya hizmeti satın alırken bu mal veya hizmette var olduğunu ümit ettiği ve kullanım esnasında ihtiyaç duyacağı tüm beklentilerinin eksiksiz karşılanmasıdır. Özetle yalın üretim kalite anlayışına yeni boyutlar kazandırmıştır. Yalın üretim "yalın"dır, çünkü seri üretimle kıyaslandığında her şeyin daha azını kullanır. Ayrıca yerinde ihtiyaç duyulan stokların yarısından çok daha azının bulundurulmasını gerektirir, çok daha az bozuk mal çıkar ve daha fazla ve gittikçe de artan çeşitlilikte ürünler üretir. Seri üretim ile yalın üretim arasındaki en çarpıcı farklılık asıl amaçlarında yatmaktadır. Seri üreticiler kendilerine sınırlı bir hedef tayin ederler. Bu da, azami sayıda, standardize edilmiş ürünler anlamına gelir. Daha iyisini yapmak, bu anlayışa göre çok pahalıya mal olacaktır veya insanın doğal yeteneklerini aşacaktır. Diğer tarafta, yalın üreticiler kesin olarak kusursuzluğu hedef almışlardır. Devamlı düşen maliyetler, sıfır bozuk mal, sıfır stok ve sonu gelmeyen ürün çeşitliliği vb. Yalın üretici bu hedefe ulaşmak için sürekli mükemmellik arayışı içindedir (Meyers, 1998).

Yalın yönetimde W.E. Deming'in öğretileri de benimsenmiştir. Müşteri kavramının tanımı gerek iç gerekse dış müşterileri kapsayacak bir şekilde genişletilmiştir. Bir üretim hattı veya iş sürecinde her kişiye ya da basamağa bir müşteri gibi davranmak ve neye gerek duyuyorsa, tam zamanında temin etmek gerekir. Bu Deming'in sonraki süreç müşteridir ilkesinin temelini oluşturur. Yalın üretim şu soruyu sorarak işe müşteriyle başlar: Müşteri için nasıl bir değer katıyoruz? Çünkü herhangi bir süreçte değer ekleyen tek şey söz konusu ürün, hizmet ya da faaliyetin fiziksel olarak ya da enformasyon bakımından müşterinin istediği bir şeye dönüştürülmesidir (Liker, 2004). Yalın yöneticilerin işi tüketicileri dinlemek, istenen gerçekleri ortaya çıkarmak ve sonra istenen değeri ek birliğiyle sağlayan yeni süreçler oluşturmaktır (Womack, 2006).

Klasik üretim sistemlerinde, üretim sürecinin kritik noktalarında muayene faaliyetleri yapılır ve kusurlu mamuller ayıklanır. Sipariş müşteriye gönderilmeden öncede, örnekleme yöntemiyle kalite kontrol yapılır ve buradan çıkan sonuca göre sipariş müşteriye gönderilir ya da tek tek kontrol edilerek kusurlu mamuller yenileriyle değiştirilir. Yalın üretim sisteminde sıfır hata amacına ulaşmak için, kalitede mükemmellik arayışı vardır. Bunun içinde, klasik üretim sistemlerinde yapılan kalite kontrol faaliyetlerinin yanı sıra, tüm çalışanlar kaliteden sorumlu tutulur. Çalışanlar, üretilen parçaları bir sonraki aşamaya geçirmeden önce kalite kontrolünü de yapar. Böylece hatanın anında belirlenmesi ve düzeltilmesi sağlanır.

Yalın yönetimde kalite kontrol etkinliklerinin istatistiksel önleme yöntemleri ve kalite kontrol elemanları ile başladığı fakat bir süre sonra imalat sürecinde otonom hata kontrol ilkesini ele alan tüm parçaların bireysel kontrolü yöntemine dönüştüğü söylenebilir (Monden, 1983). Yalın düşüncede hata pay anlayışı yoktur; sıfır hata üretimini hedefler ve başarır (Okur, 2005). İnanış ve başarı; ancak geleceğini kalite kültürünü bir yaşam biçimi haline getirmiş insanların katılımı ile gerçekleştirilebilecektir (Özçelikel, 1994).

Başlangıçta kalite sorunlarını gidermek amacıyla uygulanan kalite çemberleri daha sonra hem Japonya'da hem de diğer ülkelerde; işe bağlılığı arttırmak, maliyetlerde düşüş sağlamak, sorun önleme bilinci oluşturmak, daha etkin bir grup çalışması önermek gibi başka amaçlar için de kullanılmıştır. Kalite çemberleri, çalışanların kendi deneyimlerine dayanarak yapılan işin kalitesinin yükseltilmesi, hataların ve aksaklıkların giderilmesi yönünde yaratıcılık becerisinden ve beyin gücünden yararlanılmasını kapsamaktadır. Bir yönetim ve organizasyon tekniği olan kalite çemberlerinin temelinde, çalışan insanı geliştirme felsefesi yatar. Buna ek olarak insanların yeterliliklerini sınamak, onlardaki sınırsız potansiyeli ortaya çıkartmak, insana saygı gösterilen ve yaşamın eğlenceli olabileceği iş yerleri yaratmak ve organizasyonun iyileştirilmesi ve gelişmesine katkıda bulunmak amaçlanır (Bozkurt ve Eşit, 2002).

5. Toplam Verimli Bakım (TPM)

Gelişen teknoloji ve artan otomasyon, üretkenliğin, maliyetin, stokların, emniyetin ve kalitenin insandan ziyade makineye bağımlı olmasını beraberinde getirmiştir. Oysa geçmişte, bu parametreler daha çok insana bağlıydı. İşletmelerin temel girdileri olan makine, malzeme, insan ve üretim metodları, üretim çıktıları olan ürün, kalite maliyet, teslim süresi, emniyet ve morale dönüştürülürken, en iyi şekilde değerlendirilmesi düşünülür (Kalder, 2001).Yalın üretimde önemli bir tamamlayıcı rolü olan toplam verimli bakım (TPM) literatürde iyi bir şekilde belirtilmemiştir. TPM metodundan elde edilen yararlı sonuçların yalın üretim konusuyla ilişkilendirilmesinde de aksaklıklar söz konusudur (Adnan, Abdulrahman, Noordin, 2012). TPM methodolojisinin organizasyonel faaliyetlerin devamlılığını dikkate alan başarılı bir yöntem olduğu ispatlanmıştır (Blanchard, 1997). TPM bütün işletme birimlerinde ekipmanların sürekli çalışması temeline dayanan küçük grupların faaliyetleri sayesinde tüm çalışanların devam ettirdiği üretken sürekliliktir (Hartman, 1992). TPM'nin temel amacı sıfır arıza, sıfır kusur, sıfır kaza ve sıfır israftır. Kusurların ve arızaların sıfıra indirgenmesinin bir sonucu olarak ekipman kullanım oranı yükselecektir bu da maliyetlerin düşmesine, envanterlerin minimize edilmesine ve işçi üretkenliğinin artmasına yardım eder (Nakajima, 1988). TPM işletmelerin hayati konularından biri olan kesintisiz çalışma konusuna odaklanmıştır. TPM üretim ekipmanlarının tümünde etkinliği maksimize edece bir organizasyonda departmanlar arasında ve departmanların içindeki bağı kurmayı araştırır (Eti et al., 2004). TPM felsefesi müşteri isteklerini karşılarken (envanter, maliyet, zaman, işçilik) gibi konularda israfı yok eden geniş açıdan yalın üretim konusunu çevreleyen üretim aşama ve ekiplerini optimize etme konusunda odaklanmıştır (Thomas et al., 2008). TPM metodolojisi operasyonel etkinliğin optimum (en uygun) seviyesi için fabrika ve ekipmanların sürekliliğini ispat eden prosedür olarak dikkat çeker (Bamber et al., 1999).

Birçok şirket stratejilerini geliştirmek için yalın üretim veya TPM metodunu izliyor. Ancak araştırmalar gösteriyor ki bunların başlangıç uygulamaları ayrı bir şekilde yapılır. Ayrı uygulama işletmede projeyi devam ettirmenin zorlaşma probleminin yanı sıra daha fazla kaynak harcamayı da gerektirir (Salah et al., 2010). TPM'in yalın üretimle entegrasyonu üretim uygulamalarının daha geniş kapsamlı performanslara dönüştürülmesidir. TPM'in tamamlayıcılığı olmadan yalın üretim uygulaması başaralı olmayacaktır (Cua et al., 2001). Eğer bu iki uygulama beraber yürütülürse fabrika yönetimi daha etkili gerçekleştirilecektir (Madu, 2000). Yalın üretim ve TPM birbirlerini güçlendiren birbirlerine ciddi anlamda destek sağlayan uygulamalardır (Pham et al., 2008).

Birçok araştırmacı Yalın üretimi desteklemede tamamlayıcı ve çok önemli bir role sahip olan TPM ile yalın üretim arasındaki geniş kapsamlı bağı kuramamıştır (Hedelind and Jackson, 2011).

Klasik üretim sistemlerinde, bir makine veya süreç bozulduğunda düzeltici bakım onarım, düzenli aralıklarla da önleyici bakım onarım yapılır. Arızalanan donanımın tamiri dışında hiçbir iş yapmayan kalabalık bir uzman grubu vardır. Yalın üretim sisteminde, işlemler birbirine bağlı olduğu için, bir makine arızasında sistemin tamamının durması gerekir. Bu nedenle yalın üretim sisteminde önleyici bakım onarım önemlidir. Çalışanlar esnek bir uzmanlığa sahip oldukları için, gerektiğinde hem düzeltici hem de önleyici bakım onarım yaparlar (Şahin ve Eren, 1994).

Bir yalın üretim sisteminde basit ayarlamalar, yağlama, yağ düzeylerinin denetlenmesi, makinelerin temizlenmesi gibi bakım faaliyetleri çalışanlar tarafından yapılır. Basit tamirler ve yedek parça değişiklikleri gibi bakım faaliyetleri belli programlar dahilinde bakım ekibi tarafından yerine getirilir. Ayrıca uygun bir zamana programlanarak etkileri minimize edilen geniş kapsamlı ve makinelerin durmasına neden olan bakım faaliyetleri gerçekleştirilir (Üreten, 1998).

TPM 6 uygulama adımından oluşur. Temel TPM adımları şunlardır:

* Planlama Safhası: Bu aşamada pazar ihtiyaçları, müşteri beklentileri ve ihtiyaçlar dikkate alınarak bir ön çalışma yapılır.

* Üst yönetimin TPM uygulamasını duyurması: Üst yönetim TPM uygulamasına geçiş kararını resmi bir şekilde duyurur. Hedefler, beklentiler ve elde edilecek faydalar katılanlara aktarılır. TPM uygulama kararının alınmasının altında yatan sebep ve gereklilik tüm çalışanlara aktarılır. Çalışmanın istenen hız ve istekte başlatılması ve genel katılımın sağlanabilmesi çalışanların motive edilmesine bağlıdır. Böylelikle çalışanlar da gerekli destek taahhütlerini vereceklerdir (http://www.bilgiyonetimi.com).

* Altı büyük kaybın giderilmesi: Makinelerde oluşan altı büyük kayıp, arıza duruşları, boşta kalma ve küçük duruş kayıpları, hızda çalıştırma kayıpları, hurda ve yeniden işleme kayıpları, kalkış, hammadde kayıplarıdır.

* Otonom Bakım: Bu adımda amaç makine çalışmalarını çalışmalara dâhil etmek ve makine üzerindeki kontrolü arttırmak için sorumluluğu sahaya yaygınlaştırmaktır. Operatörler küçük gruplar kurarak çalışmalara katılırlar. Bu aşamada makine bakımlarının operatörlere yaptırılması için gerekli altyapı oluşturulur. Otonom bakım faaliyetlerinin özü bozulmaların önlenmesidir.

* Planlı Bakım: Bakım bölümü tarafından yapılan planlı bakım, otonom bakım faaliyetleri ile koordineli yürütülmelidir. Planlı bakım, ekipman ve prosesin optimum koşullarını korumak için yapılır. Otonom bakıma geçene kadar makineler yıllarca dış etkenlerden kaynaklanan arızalardan dolayı çok fazla sorun yaşar. Bakım bölümü bu arızaların giderilmesinden dolayı çok meşgul olur. Böyle bir durumda ne otonom bakım yapmak ne de planlı bakım yapmak mümkündür. Çünkü makineler her an farklı arıza nedeniyle belirsiz aralıklarla durur ve kontrol altında tutulamaz. Bu sebeple otonom bakım ve planlı bakım öncesinde makinelerin önemli arızaları giderilmeli ve makine kontrol altına alınmalıdır.

* Eğitim Eğitimlerden istenen sonucun alınabilmesi, eğitimlerin aktarmalı eğitimler ve Tek Nokta Dersleri şeklinde verilmesini gerektirir. Aktarmalı e ğitimlerde grup liderleri bölüm amirleri tarafından eğitilir ve grup liderleri de operatörleri eğitirler. Ayrıca, çapraz eğitimlerin verilmesi, ortak çalışmayı sağlayacaktır. Tek Nokta Dersleri, bir konuda hazırlanmış, kısa, basit konuları içeren daha çok resimlerle anlatıma yer veren, tek bir konunun anlatıldığı eğitimlerdir. Eğitimler teorik ve uygulamalı olarak verilmeli, kesitler üzerinde, fotoğraflarla, modern eğitim gereçlerinin kullanarak sunulmalıdır. Eğitim konusu operatörlere makineleri başında veya parça üzerinde gösterilmelidir (http://www.kalder.org/).

6. Yalın Düşünce Teknikleri

Yalın düşünceyi destekleyen ve onun ayrılmaz parçaları olan bazı üretim tarzları ve teknikleri vardır. Bu teknikler aşağıdaki gibi özetlenebilir:

6.1. Tam Zamanında Üretim (JIT)

TZÜ felsefesi ve sistemi fikrini ilk ortaya koyan T. Ohno' ya göre "TZÜ, doğru parçanın, doğru zamanda ve doğru kalitede montaj hattında bulunmasıdır'' (Barın, 1996). TZÜ, üretimin her aşamasında israfı önlemek suretiyle toplam verimliliği arttırmayı ve kaliteyi geliştirmeyi amaçlayan bir üretim yöntemidir (Voss and Robinson, 1987). TZÜ programı, tam zamanında tedarik, tam zamanında imalat ve tam zamanında pazarlama faaliyetlerini kapsamaktadır. TZÜ tedarikçileri, üretimde ihtiyaç duyulan malzemeleri anında doğru miktarda ve kalitede teslim eder. TZÜ imalat ortamında, müşteri talepleri doğrultusunda mamul üretimi yapılır. TZÜ pazarlama ise, müşteri ihtiyacı ürünlerin talep edilen miktar, kalite ve zamanda teslimidir (Tanable,1992).

6.2.Kanban

Toyota firması tarafından geliştirilen ve kartlara dayanan yöntem, Japonya'da kanban olarak adlandırılmaktadır (Özkan ve Esmeray, 2002). "Kan" kelime olarak kart, "ban" kelimesi sinyal anlamına gelmektedir. Bu yüzden kanban, sinyal kartı anlamına gelir (Charles vd., 2007). Kanbanlar, izleyen süreçlerin talebine cevap vermek üzere malzemelerin hareketine veya üretimine onay veren kartlardır (Monks, 1996). Günümüzde, her ne kadar kanban kelime anlamı olarak üstüne yazı yazılabilen kart olsa da, aynı işlevi yerine getirmek için bilgisayarlar çok fazla kullanılmaktadır. Bu sayede istasyonlar arasındaki uzaklıklar anlamını yitirmekte ve farklı şehirlerde bulunan birimler bile ekranlarından gerekli siparişleri takip edebilmektedirler. Özellikle günümüz rekabet ortamında tedarikçiler de bu sistemin içinde yer almakta ve kanbanın bir parçası olarak işletmede hammadde stoku yapmaya gerek kalmamaktadır (Erdoğan vd., 2006). Bu nedenle kanban sistemi, tedarik zincirinin tamamının yönetimi için olanak sağlayan etkili ve verimli bir sistemdir (Adams and Ruiz-Ulloa, 2003). Üretimde esneklik kanban ile sağlanabilir. Esneklik ise, üretilen parça çeşitliliğinin fazla olmasına paralel olarak üretim miktar ve kompozisyonunun gerektiği zaman ekonomik bir şekilde ayarlanarak verimliliğin sağlanması olarak tanımlanabilir (Çapçı, 1997). Kanban sisteminin önemli avantajlarından birisi de kanban kullanımı ile kayıpların nerede ve ne zaman ortaya çıktığı hızla belirlenebilmekte, bu kayıplar anında incelenebilmekte ve gerekli çözüm yolları aranmaktadır (Acar vd., 2006).

Kanban üretim aşamaları arasında gidip gelerek üretimi başlatır ve aşamalar arası talebi düzenler. Kanban kartları, genellikle dikdörtgen biçimde plastik, karton veya metal olabilir. Şu bilgileri içerir;

• Kullanıldığı yer • Parça numarası • Parça adı • Parçanın tanımı • Kanban numarası• Parça sayısı / kanban oranı

• Kanbanın düzenli olarak konulduğu kutunun tanımlayıcı kod numarası • Kanbanın teslim edileceği iş istasyonunun yeri (Güre, 2006).

6.3. Bir Dakikada Kalıp Değişimi (SMED)

Stoklu çalışmayı seçen firmaların çoğu model ya da kalıp değişim zamanlarının ve ayar sürelerinin oldukça uzun olmasından dolayı bu tercihi yapmaktadırlar. Bu mantığa göre model değiştirme ve ayar zamanları uzadıkça, stok miktarının artırılması gerekmektedir ki makineden alınan verim yüksek, birim parça başına maliyet düşük olsun. Set up kayıplarından çekinen mühendislerin eğilimi ihtiyaçtan (siparişi alınandan) fazla parça üretip, bunları stokta muhafaza etme yönündedir. Birçok işletme, ayar zamanlarını değişmez olarak görmekte ve tüm hesaplarını buna göre yapmaktadır. Yine bu işletmeler, ayar sürelerinin saatler hatta bazı durumlarda günün büyük zamanını alır durumda olmasını yalın üretim önündeki en büyük engellerden biri olarak görmektedirler. Çünkü ayar zamanları ne kadar uzun ise, stok miktarı da o kadar büyük olmak durumundadır. Makine herhangi bir kalıbı en az set up süresi kadar kullanmalıdır ki hem verim yüksek, hem de isçilik maliyetleri düşük olsun. Dolayısı ile yalın üretimi verimli bir şekilde uygulayabilmek için öncelikle kalıp değişim sürelerinin ve ayar sürelerinin minimize edilmesi gerekmektedir (Filiz, 2008).

Hızlı takım, tertibat değiştirme ve küçük partilerle çalışma, üretim temin süresinin kısalmasına yol açmaktadır. Temin sürelerinin kısalması ise daha az envanter, daha az stok alanı ve envanterde tutulan

ürün için daha az depolama süresi gibi faydalar sağlamaktadır. Üretime hazırlık sürecinde harcanan zamanın azaltılması, böylece daha esnek üretime olanak sağlanması nedeniyle küçük partilerle çalışılmasını sağlayacağı için müşteri siparişleri ya da talep değişikliklerine kolaylıkla cevap verilebilmektedir. Ayrıca küçük parti üretimleri ile işlem süreci içerisindeki ara stokların da azaltılmasıyla, ürünlerin üretim sürelerinin kısaltılmasına olanak sağlanır (Güzel, 2011).

6.4. Poka Yoke

Poka-Yoke yöntemi 1961 yılında Toyota Motor Şirketinde bir mühendis olarak çalışırken Shigeo Shingo tarafından ortaya atılmıştır (Dudek ve Szewieczek, 2009). Poka rastgele, tesadüfü bir hata, yoke ise kaçınma, sakınma anlamına gelmektedir. Üretimde hataları baştan engelleyecek hata önleyici cihazlar kurarak oluşturulan hata önleme sisteminin ilk aşamasıdır (Altınbay, 2006). Shingo' nun yaptığı en önemli şey hata ile kusuru ayırt etmesidir. Ona göre hatalar kaçınılmazdır, insanlardan tüm zamanlarda konsantre halinde bulunmaları ve verilen eğitimleri tamamıyla anlayıp uygulamaları beklenemez (Shahin ve Ghasemaghaei, 2010).

Poka-Yoke iş yerinde insan hatasını önlemek için kullanılan bir tekniktir (Dudek ve Szewieczek, 2009). İşin başlangıcında ürünün dizaynını üretim sürecinde hata ortaya çıkarmayacak ve hata geçirmez özellikte yapmaya çalışmaktır (Aktan, 1998). Başka bir deyişle, Poka - Yoke bütün süreci hatasız olarak kullanan bir mekanizmadır. İdeal olarak Poka - Yoke süreçteki adımlar yerine getirilmeden önce var olan uygun koşulları sağlar. Bunun mümkün olmadığı yerlerde Poka - Yoke dedektif görevi sağlayarak mümkün olan en erken zamanda süreçteki hataları ortadan kaldırır (Manivannan, 2007). Bu nedenle Poka - Yoke'nin temel ilkesi hatayı üzerinden süre geçtikten sonra keşfetmek ya da belirlemek yerine, kaynağında ve anında saptayıp önleyerek, hiçbir hatalı parçanın ya da ürünün üretilmemesini sağlamaktır (Okur, 1997). Poka - Yoke'nin kusurları azaltmak veya önlemek için durdurma, kontrol ve uyarı olmak üzere üç temel işlevi vardır (Dudek ve Szewieczek, 2009).

6.5. Jidoka

Toyota Üretim Sistemi' nin ikinci direği olan "jidoka'' nın kökleri Sakichi Toyoda' ya ve onun otomatik dokuma tezgahını yaratan yenilikçilik günlerine kadar gider. Sakichi' nin buluşları arasında iplik koptuğunda tezgahı durduran bir cihaz da vardı. Tezgahı yeniden ayarlıyor ve daha önemlisi, aynı hatanın tekrarlanmaması için (fire) problemi kökünden çözebiliyordu. TÜS' ün birçok öğesinde olduğu gibi, basit bir icat ve basit bir fikir derin ve geniş kapsamlı kavramlara yol açabiliyordu. Kalite ürünün içine işlemek zorundadır. Bu, bir hata olduğunda bunu saptayacak ve otomatik olarak üretimi durduracak bir yönteme ihtiyacınız var demektir (Liker, 2004). Jidoka makinelerin üretilen tek bir hatalı parçayı bile yakalayarak, kendilerini anında durdurup yardım istemelerini sağlamak üzere, insan zekâsının otomatik makinelere transfer edilmesidir (Womack ve Jones, 2006). Jidoka ile prosesteki hata ve sapmalara karşı derhal reaksiyon vererek, hatalı bir ürünün bir sonraki iş adımına gitmesi engellenir. Bu tekniğin felsefesinin altında, hatalı parça üretmektense hiçbir şey üretmemenin daha doğru olduğu düşüncesi yatar (Liker, 2004). Otonomasyondan beklenen üretim sırasında makinenin hatayı bularak, hataya devam edip arızalı üretim yapmaktansa işlemi durdurmasıdır (Kanat ve Güner, 2006).

6.6. Beş S kavramı

5S; tertip, düzen ve temizlik için gerekli olan temel noktaların Japonca kelimelerinin baş harflerinden oluşturulan bir kavramdır (Bedez ve Güner, 2010). 5S tekniği, çalışma alanının daha düzenli ve kullanılabilir olması için standartlaştırılmış uygulamalara dayanır. 5S, çalışma alanını düzenler ve gereksiz olan her şeyi azaltarak, sonuçta etkin bir çalışma ortamı sağlar (Görener ve Yenen, 2007). 5S, bir işyeri düzenlemesinde bir takım eylemleri kalıcı hale getirerek fabrikadaki gizli israfları ortadan kaldırmayı amaçlayan Toyota tarafından geliştirilmiştir (Kumar vd., 2006).

"S" ile başlayan 5 Japonca kelime aşağıdaki gibidir:

• SEIRI: Sınıflandırma veya Ayıklama

• SEITON: Düzenleme veya Yerleştirme

• SEISO: Temizlik

• SEIKETSU: Standartlaşma

• SHITSUKE: Eğitim ve Disiplin (Abdulmaged, 2009).

Sonuç

Yalın Üretim sistemine geçiş aşamasında ilk yapılması gereken işlemlerden birisi de operasyonların ve bu operasyonları gerçekleştirirken kullanılan envanterin, materyalin standart hale getirilmesidir. Bunu gerçekleştirirken öncelikle eldeki durum ortaya konulmalı, önem derecesine göre sıralanmalı, fazlalıklar temizlenmeli, sonrasında ise standartlaştırılan kısmın sürekli yaşatılması için çaba sarf edilmelidir. 5S prensibiyle ifade edilen bu durum aslında yalınlaşmanın en basit yollarından birisidir (Deveci ve Güner, 2007). 5S sisteminin uygulanması, çalışma ortamının düzenlenmesine, iş akışının standartlaştırılmasına ve işçilerin süreçlere açıkça sahip olması için atanmalarına yardım eder. Aynı zamanda bazı süreçlerde boş zamanların azaltılmasıyla verimliliğin artmasına da yardımcı olur (Kumar vd., 2006).

Literatür Taraması

ABDULMAGED, A., (2009), "İş Yeri Düzenlemesinde 5S Yaklaşımı ve Derin Kuyu Pompası İmal Eden Bir İşletmede Bir Uygulama'', Selçuk Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

ACAR, Nesime, (1995), Tam Zamanında Üretim, MPM Yayınları.

ADNAN, H.B., ABDULRAHMAN, A.R., NOORDIN M.,Y., (2012), "Boosting Lean Production via TPM", Procedia Social and Behavioral Sciences Volume 65, 485-491.

AKTAN, C.C., (1998), "Japon Yönetimindeki Başarının Sırları'', Ekonomik Forum Dergisi, 5(6), 50–52.

ALTINBAY, A., (2006), "Kaizen Maliyetleme Sistemi: Dinamik Bir Maliyet Yönetimi Sistemi'', Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, s.103–121.

BABSON, S., (1995), Lean Work, Empowerment and Exploitition in the Global Auot Industry, Wayne State University Press, Detroit, pp.207-219.

BAMBER, C.J., SHARP, J.M. and HIDES, M.T., (1999), "Factors Affecting Succesful Implementation of Total Productive Maintenance: An United Kingdom Manufacturing Case Study.", Journal of Quality in Maintainence Engineering, Vol. 5, Vol.1 No.1, pp 20-26.

BARIN, İ., (1996), "Tam Zamanında Üretim Sistemi ve Bir Sanayii İşletmesinde Uygulama'', Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.

BEDEZ, Ü., T., GÜNER, M., (2010), "İplik İşletmelerine Yalın Yaklaşım'', Tekstil Teknolojileri Elektronik Dergisi, 4(1), 11–24.

BLANCHARD, B.S., (1997), "An Enhanced Approach for Implementing Total Productive Maintainence in the Manufacturing Environment." Journal of Quality in Maintainence Engineering, Vol.3 No.2, pp.69-80.

BOZKURT, R., EŞİT, C., (2002), "Kalite Çemberleri", Milli Prodüktivite Merkezi, Ankara.

CESUR, Naim. (1997), "Yalın Üretimin Arkasındaki Nedenler." Verimlilik Dergisi, MPM Yayınları.

CHARLES, V., PUTHRAYA, N., (2007), "Simple Kanban Technique for Beter Inventory Management'', The Icfai Journal of Operations Management, S.60–73.

CUA, K.O., MCKONE, K.E., SCHROEDER, R.G., (2001), "Relationship between implementation of TQM, JIT and TPM and Manufacturing Performance", Journal of Operations Management, 19 (6), pp.675-694.

ÇAPÇI, S.A., (1997), "Esnek İmalat Sistemleri (EİS)'', Verimlilik Dergisi", S.25-44.

ÇETİN, Canan, (2010), "Toplam Kalite Yönetimi: İlke, Süreç, Uygulama.", Beta Basım A.Ş. İstanbul.

DEVECİ, Ş., GÜNER, M., (2007), "Dokuma Ürün Geliştirmede Yalın Üretimin Uygulanabilirliği'', Tekstil Maraton Dergisi, 1, 29–36.

DEVELİOĞLU, Kazım, GÜRE, Zehra, (2006), "Bir Üretim Modeli Olarak Yalın Üretim : İmalat Sektöründe Bir Uygulama.", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Kütahya.

DUDEK, BURLIKOWSKA, M., SZEWIECZEK, D., (2009), "The Poka-Yoke Method As an Improving Quality Tool of Operations in The Process'', Journal of Achievements in Materials and Manufacturing Engineering, p.95–102.

ERDOĞAN, Z.B., HASET, G., TASER, A., (2006), "Tam Zamanlı Üretim Sisteminin Kütahya İlinde Seramik Üretimi Yapan Kobiler'de Uygulanabilirliği Üzerine Bir Araştırma'', Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, S.191–212.

EREN Gülten, ŞAHİN Mehmet, (1994), "İşletmelerde Sıfır Stokla Çalışma Sistemi (JIT)", Anadolu Üniversitesi A.O. F. Dergisi, cilt:2, sayı:1.

ETI, M.C., OGAJI, S.O.T., ROBERT, S.D., (2004), "Implementing Total Productive Maintainence in Nigerian Manufactruing Industries" Applied Energy, Volume 79, pp 385-401.

FİLİZ, H., (2008), "Yalın Üretim Tekniklerinden Hızlı Kalıp Değişimi ve Bir Uygulama'' Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

GÖKÇE, İ., (2006), "Mevcut üretim sürecinin yalın üretim yaklaşımıyla yeniden yapılandırılması ve bir uygulama'' Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

GÖRENER, A., YENEN, V.Z., (2007), "İşletmelerde Toplam Verimli Bakım Çalışmaları Kapsamında Yapılan Faaliyetler ve Verimliliğe Katkıları'', İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi, 6(11), 47–63.

GÜRE, Z., (2006), "Bir Üretim Modeli Olarak Yalın Üretim; İmalat Sektöründe Bir Uygulama'', Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

GÜZEL, S., (2011), "Hazır Giyim İşletmesinde Yalın Üretime Geçiş: Değer Akışı Haritalandırma, Hat Tasarımı ve Dengeleme'', Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi.

HARTMANN, E.H., (1992), "Succesfully Installing TPM in Non-Japanese Plant: Total Prodcutive Maintainence.", TPM Press Inc., London.

HEDELIND, M., JACKSON, M., (2011), "How to Improve the Use of Industrial Robots in Lean Production Systems", Journal of manufacturing Technology Management, Volume 22, Iss:7, pp. 891-905.

KALDER, (2001), "Toplam Verimli Bakım", İstanbul, 2–64.

KANAT, S., GÜNER, M., (2006), "Tam Zamanında Üretim Sisteminin Tekstil ve Konfeksiyon Sanayine Uygulanabilirliği'', Tekstil ve Konfeksiyon Dergisi, s.274–278.

KOSKELA, L., (1992), Application of the New Production Philosophy to Construction, Technical Report No.72 CIFE, Stanford University, CA.

KOUKOULAKI T., (2014), The Impact of Lean Production on Musculeskelatal and Psyhoscocial risks: An Examination of Sociotechnical Trens over 20 years, Apllied Ergonomics, Volume 45, 198-212.

KUMAR, M., ANTONY, J., SİNGH, R.K., TİWARİ, M.K., PeRry, D., (2006), "Implementing The Lean Sigma Framework in an Indian SME: A Case Study'', Production Planning and Control, 17(4), 407–423.

LİKER, J. K., (2004), "The Toyota Way", Mc Graw Hill, New York, 37 - 324.

MADU, C.N., (2000), "Competing through Maintenance Strategy", International Journal of Quality and Reliability Management, Volume 17, no.9, pp. 937-948.

MANIVANNAN, S., (2007), "Lean Error-Proofing For Productivity Improvement'', Forging, p.18–22.

MARCHWINSKI, C., SHOOK, J., (2007), "Yalın Kavramlar Sözlüğü", çev: Ayşe SOYDAN ve Regaip Baran, Yalın Enstitü Yayınları, İstanbul.

MEYERS, F. F., (1998) , "Time and Motion Study for Lean Manufacturing", Prentice Hall, Upper Saddle River N. J. , 45-152.

MONDEN, Yasuhiro, (1983), "Toyota Production System", Industrial Engineering and Management Press, New York.

MONKS, Joseph, G., (1996), "İşlemler yönetimi'' (Çev. Sevinç Üreten) (2. Baskıdan Çeviri)", Nobel Yayın, İstanbul.

NAKAJIMA, S. (1988), "Introduction to TPM", Productivity Press, Cambridge.

OHNO Taiichi, (1998), Toyota Ruhu, Scala Yayıncılık.

OKUR, S.A., (2005), "2000'li Yıllarda Sanayi İçin Yapılanma Modeli Yalın Üretim'',Söz Yayınları, İstanbul, sf. 31-35.

ÖZÇELİKEL, Hamdi, (1994), "Bir Personel Yöneticisinin Gözüyle Japon Yönetim Sistemleri." Mess Yayınları, İstanbul.

ÖZKAN, A., ESMERAY, M., (2002), "Bir Maliyet Kontrol Sistemi Olarak Jıt Üretim Sistemi ve Muhasebe Uygulamaları'', Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, S.129–146.

PARLAK, Zeki., (1999), Yeniden Yapılanma ve Post-Fordist Paradigmalar, Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, Bilgi Dergisi.

PASCAL, D., (2002), Lean Production Simplified, Productivity Press, US.

PHAM, D.T., PHAM, P.T.N., THOMAS, A., (2008) "Integrated Production Machines and Systems –Beyond Lean Manufacturing", Journal of Manufactruing Technology Management, Volume 19, Iss:6, pp.695-711.

PETTERSEN, J., (2009), Defining Lean Production: Some Conceptual and Practical Issues, The TQM Journal 21 (2), 127-142.

REMON Fayek Aziz, SHERIF Mohamed Hafez., (2013), Applying Lean Thinking in Construction and Performance Improvement, Alexandria Engineering Journal, Volume 52, 679-695.

ROTHER, M., HARRIS , R., (2001), Creating Continuous Flow The Lean Enterprise Institute, Brookline Massachusetts, 21-78.

ROTHER, M., SHOOK, J., (1999), "Learning To See Value Stream Mapping to Create Value and Eliminate Muda'', The Lean Enterprise Institude, Brookline, Massachusetts, USA

SALAH, S., ABDUR RAHIM, J., CARRETERO, A., (2010), "The Integration of Six Sigma and Lean Management.", International Journal of Lean Six Sigma, Volume 1, No.3, pp.249-274.

SHAH, R. , WARD, P. T., (2003), "Lean Manufacturing: Context, Practice Bundles, and Performance", Journal Of Operations Management, 21(2) : 129-14.

SHAHİN, A., GHASEMAGHAEI, M., (2010), "Service Poka Yoke'', International Journal of Marketing Studies, p.190–201.

TANABLE, M., (1992), "Making JIT work at NCR Japan'', Long Range Planning, Cilt: 25, Sayı: 5 S: 37 – 42.

THOMAS, A., BARTON, R., BYRAD, P., (2008), "Developing a Six Sigma Maintainence Model.", Journal of Quality in Maintainence Engineering, Volume 14, No.3, 262-271.

ÜRETEN, Sevinç, (1998), "Üretim / İşlemler Yönetimi, Planlama – Denetim Kararları, Karar Modelleri ve İyileştirme Yaklaşımları.", Gazi Üniversitesi Yayını, Ankara.

VOSS, C.A., ROBİNSON, S.J., (1987), "Application Of Just-In Time Manufacturing Techniques in The United Kingdom'', International Journal of Operations and Production Management (UK), Cilt: 7, Sayı: 25 S: 46 – 52.

WOMACK, J. P., JONES, D. J., (1998), "Yalın Düşünce (Lean Thinking).", Sistem Yayıncılık.

WOMACK, J.P., JONES, D.J., (2006), "Yalın Çözümler, Çev: Saadet Özkal", Petrol Ofisi Yayınları, İstanbul.

İnternet Kaynakları

http://www.bilgiyonetimi.com/

http://www.kalder.org/

http://www.ersahdincer.net/?page_id=529

The Impact of IQ on Renewable Energy Consumption and Production

Cuneyt KOYUNCU

Bilecik Seyh Edebali Universitesi, IIBF, Iktisat Bolumu, cuneyt.koyuncu@bilecik.edu.tr

Abstract: The effect of intelligence level of a particular country on distinct economic variables has been examined in both micro macro dimensions by using cross-section data. However, renewable energy consumption and production aspects of intelligence level are never studies in the literature. Therefore this study examines the impact of IQ level of a country on consumption and production of renewable energy in that country by using cross-section data of 181 countries. The estimation results from both unvariate and multivariate analyses reveal that there exists a positive and strong association between IQ level of a country and renewable energy consumption and production level in that country.

Keywords: Intelligence, Renewable Energy Consumption, Renewable Energy Production, Multivariate analysis, Robust least square.

JEL Codes: C21, C51, J11.

1. Introduction

The intelligence level of a society may play an important role in the formation and progress of an economy. There are abundant studies in the literature examining various aspects of cognitive intelligence in terms of of economic, sociological, demographic, institutional factors and so on. Some of those studies, but not the all, are as follows: the association between IQ and the wealth (Lynn and Vanhanen, 2002; Kanazawa, 2006; Daniele, 2013; Dickerson, 2006), IQ and economic outcomes (Meisenberg, 2012), IQ and economic growth (Ram, 2007;Weede and Kämpf, 2002; Meisenberg and Lynn, 2012), intelligence and corruption (Potrafke, 2012), intelligence and deforestation (Salahodjaev, 2016), intelligence and institutions (Kanyama, 2014), intelligence and political orientation (Kemmelmeier, 2008; Rindermann, Flores-Mendoza, and Woodley, 2012), intelligence and shadow economy (Salahodjaev, 2015a), intelligence and finance (Salahodjaev, 2015b), intelligence and environmental emissions (Squalli, 2014).

Besides the existing studies on intelligence in the literature, another interesting area which needs to be addressed is the association between IQ and renewable energy consumption and production. Societies constituted by individuals with high IQ level are more conscious and sensitive on environmental issues and are more prone to vote for political parties having agenda and policies which protect and improve environmental quality. Societies possessing higher IQ level are more rational and efficient in the use of natural resources.

Therefore societies with higher IQ level are inclined to consume and produce more renewable energy due to their environmental sensitivity. A positive association between intelligence level and renewable energy consumption and production is anticipated.

To the best of my knowledge, there is no study in the literature analyzing the impact of IQ renewable energy consumption and production. Hence this is the first empirical study in the literature addressing the aforementioned issue across countries.

According to the univariate and multivariate estimation results, intelligence level of a country positively and significantly affects the consumption and production of renewable energy in a country. This finding keeps its validity across univariate and multivariate models. As a result we may say that countries with higher intelligence level experience higher production and consumption of renewable energy due to the fact that societies with higher intelligence level are more conscious and sensitive to the environmental issues, and thus are less prone to consume and produce non-renewable energy.

This paper proceeds as follows; section two discusses data and methodology, the estimation results are reported and discussed in section three, and concluding remarks are in the last section.

2. Data and Methodology

This study examines the impact of intelligence on the consumption and production of renewable energy in a country by utilizing a cross-section dataset covers 181 countries in the widest sense and period averages between 2005 and 2014.

By using cross-section data and OLS estimation technique, we estimate the following univariate regression models:

$$ELPROD_i = \beta_1 + \beta_2 IQ_i + u_i$$

$$ELCONS_i = \beta_1 + \beta_2 IQ_i + u_i$$

and the following multivariate regression models:

$$ELPROD_i = \beta_1 + \beta_2 IQ_i + \beta_3 FDI_i + \beta_4 ENIMP_i + \beta_5 GROWTH_i + \beta_6 GRFXCAP_i + u_i$$

$$ELCONS_i = \beta_1 + \beta_2 IQ_i + \beta_3 FDI_i + \beta_4 ENIMP_i + \beta_5 GROWTH_i + \beta_6 GRFXCAP_i + u_i$$

The dependent variables used in models are ELPROD and ELCONS. The definition and source of them are as follows;

ELPROD: renewable electricity output (% of total electricity output) annual percentage, Source: WDI.

ELCONS: renewable energy consumption (% of total final energy consumption) annual percentage, Source: WDI.

The definition and source of explanatory variables are as follows;

IQ: average national IQ test score, Source: Lynn and Vanhanen (2012).

FDI: foreign direct investment, net inflows (% of GDP), Source: WDI.

ENIMP: energy imports, net (% of energy use), Source: WDI.

GROWTH: GDP per capita growth (annual %), Source: WDI.

GRFXCAP: gross capital formation (annual % growth, Source: WDI.

Since societies with higher IQ level are more conscious and sensitive to environmental issues and thus willingly to produce and consume more environmentally friendly electricity (i.e. renewable energy). The anticipated sign for the coefficient of IQ is positive.

An increase in FDI inflows leads to an increase in the demand and supply of electricity hence a positive coefficient is expected for FDI variables.

If the demand for electricity rises then a country's energy import increases in the existence of domestic energy supply shortage. In this case countries will try to produce more electricity in order to reduce abroad dependency in energy. Thus expected coefficient for ENIMP variable is positive.

We expect to have a positive association between GROWTH variable and dependent variables. In a growing economy, the demand for electricity is increased by households and firms, and in turn the production of electricity rises to meet the increase in the demand.

Increases in investment will increase the demand for electricity. The expected sign for GRFXCAP, which is proxy for the investment level in a country, is positive.

3. Estimation Results

Table 1 reports univariate and multivariate estimation results for electricity consumption with White heteroskedasticity-consistent standard errors and covariance. As table shows there exists a statistically highly significant positive association between IQ and ELCONS dependent variable in both models.

Table 1: Estimation Results for Electricity Consumption

	Dependent Variables	
	ELCONS	**ELCONS**
	Model 1	Model 2
C	-18.0034	-7.2742
Std. Error	3.0085	3.2559
Prob.	*0.0000*	*0.0274*
IQ	0.2309	0.1141
Std. Error	0.0397	0.0390
Prob.	*0.0000*	*0.0042*
FDI		0.3825
Std. Error		0.1264
Prob.		*0.0030*
ENIMP		0.0104
Std. Error		0.0025
Prob.		*0.0001*
GROWTH		-0.9924
Std. Error		0.2195
Prob.		*0.0000*
GRFXCAP		-0.0530
Std. Error		0.0302
Prob.		*0.0820*
Num. Of Obs.	*181*	*123*
R-squared	*0.0946*	*0.5233*
F-statistic	*18.7102*	*25.6857*
Prob(F-statistic)	*0.0000*	*0.0000*

In respect to the other control variables, FDI and ENIMP variables are statistically significant and take the expected prior signs whereas GROWTH and GRFXCAP variables take the opposite signs and statistically significant. The reason for taking unexpected sign may be the multicollinearity problem.

Table 2 reports univariate and multivariate estimation results for electricity production with White heteroskedasticity-consistent standard errors and covariance. As table shows there exists a statistically highly significant positive association between IQ and ELPROD dependent variable in both models.

Table 2: Estimation Results for Electricity Production

	Dependent Variables	
	ELPROD	**ELPROD**
	Model 1	Model 2
C	**-32.5783**	**-19.0297**
Std. Error	8.3115	9.1905
Prob.	*0.0001*	*0.0408*
IQ	**0.4252**	**0.2675**
Std. Error	0.1039	0.1000
Prob.	*0.0001*	*0.0087*
FDI		**0.2313**
Std. Error		0.1390
Prob.		*0.0992*
ENIMP		**0.0086**
Std. Error		0.0048
Prob.		*0.0764*
GROWTH		**-0.2065**
Std. Error		0.5446
Prob.		*0.7054*
GRFXCAP		**0.0035**
Std. Error		0.0467
Prob.		*0.9401*
Num. Of Obs.	*150*	*114*
R-squared	*0.0693*	*0.0900*
F-statistic	*11.0147*	*2.1356*
Prob(F-statistic)	*0.0011*	*0.0666*

Among the other covariates, only FDI and ENIMP variables are statistically significant and take the anticipated signs.

4. Conclusion

To my best knowledge there is no study in the literature examining the relationship between intelligence level and renewable energy consumption and production. Hence, this study analyzes the impact of intelligence on renewable energy consumption and production in a country by using cross-section dataset of 181 countries for the period averages between 2005 and 2014. According to the univariate and multivariate estimation results, there exists a positive impact of intelligence level on renewable energy consumption and production in an economy. As a result it can be said that countries with higher intelligence level experience higher level of renewable energy consumption and production due to the fact that societies with higher intelligence level are more conscious and sensitive to environmental issues, and thus are less prone to produce and consume nonrenewable energy.

References:

Daniele, V. (2013). Does the intelligence of populations determine the wealth of nations? Journal of Socio-Economics, 46, 27–37.

Dickerson, R. E. (2006). Exponential correlation of IQ and the wealth of nations. Intelligence, 34, 292–295.

Kanazawa, S. (2006). IQ and the wealth of states. Intelligence, 34, 593–600.

Kanyama, I. K. (2014). Quality of institutions: Does intelligence matter?. Intelligence, 42, 44-52.

Kemmelmeier, M. (2008). Is there a relationship between political orientation and cognitive ability? A test of three hypotheses in two studies. Personality and Individual Differences, 45(8), 767-772.

Lynn, R., and Vanhanen, T. (2002). IQ and the wealth of nations. Westport, CT: Praeger.

Lynn, R., Vanhanen, T., (2012), INTELLIGENCE: A Unifying Construct for the Social Sciences. Ulster Institute for Social Research, London.

Meisenberg, G. (2012). National IQ and economic outcomes. Personality and Individual Differences, 53, 103–107.

Meisenberg, G., and Lynn, R. (2012). Cognitive human capital and economic growth: Defining the causal paths. Journal of Social, Political and Economic Studies, 37(4), 141-179.

Potrafke, N. (2012). Intelligence and corruption. Economics Letters, 114, 109–112.

Ram, R. (2007). IQ and economic growth: Further augmentation of Mankiw-Romer-Weil model. Economics Letters, 94, 7–11.

Rindermann, H., Flores-Mendoza, C., & Woodley, M. A. (2012). Political orientations, intelligence and education. Intelligence, 40(2), 217-225.

Salahodjaev, R. (2016). Intelligence and deforestation: International data. Forest Policy and Economics, 63, 20-27.

Salahodjaev, R. (2015a). Intelligence and shadow economy: A cross-country empirical assessment. Intelligence, 49, 129-133.

Salahodjaev, R. (2015b). Intelligence and finance. Personality and Individual Differences, 86, 282-286.

Squalli, J. (2014). Intelligence and environmental emissions. Intelligence, 44, 33-39.

Weede, E., and Kämpf, S. (2002). The impact of intelligence and institutional improvements on economic growth. Kyklos, 55, 361–380.

Yoksulluk ve Yoksulluk İçin Bir Çözüm Önerisi "Mikrokredi"

Nur YANIK Kürşat EMRE Ebru SARGIN Haluk KABA

Özet: Çalışmamız dâhilinde yoksulluk Bangladeş ve Türkiye'yi çeşitli göstergeler ışığında değerlendirmek suretiyle incelenmiştir. Yoksulluğun, birçok unsurun yoksunluğu olduğu görülmüştür. Bu nedenle de ciddi bir kesimi etkileyen bu sorunun çözülebilmesi için müdahalenin gerekliliği ortaya konmuştur. 1974 yılında Muhammad Yunus tarafından bu soruna çözüm üretebilmek amacıyla yapılmış bir çalışmadan doğup, bugün birçok ülkeye yayılan mikrokredi sistemi çalışmanın ana temasını oluşturmuş ve çalışmanın içerisinde sistemin nasıl işlediği hakkında bilgi verilmiştir.

Giriş

Yoksulluk, tüm dünya ülkelerinin pençesinden kurtulmaya çalıştıkları küresel bir sorundur. En iyi ekonomilere sahip olan ülkelerden tutunda en kötü ekonomiye sahip ülkelere kadar bazısında kesim kesim, bazısında ise tamamen yoksulluk yaşanmaktadır. Yaşanan bu durum birçok nedene bağlanabilir. Siyasi sıkıntılar, ekonomik sıkıntılar, çevresel etkenler, kültürel etkenler gibi nedenlerle listeyi uzatabilme olasılığımız mevcuttur. Özellikle son yıllarda sürdürülebilir kalkınma yaklaşımının ortaya çıkmasıyla sorunun çözüm yolları için daha kalıcı projeler ortaya konmuştur. Artık şunun farkına varılmıştır, yoksulluğun ortadan kaldırılabilmesi için yerel kalkınmaya ihtiyaç vardır. Yerel kalkınmanın da en önemli kısmı dokusuna zarar vermediğiniz bir çevresel bakışla, o bölgeye bir şeyler yapılması gerekliliğidir. Kalkınma öncelikle ekonomik gidişi düzeltmeye yöneliktir ama bunu yaparken kurulan fabrikaların ileriye dönük o bölgeye sadece maddi kazanç sağlaması değil, zaten elde az olan doğal kaynaklara zarar vermeden çok yönlü kazanç sağlanması amaçlanmalıdır. Çünkü özellikle Afrika ülkeleri başta olmak üzere pis sulardan kaynaklanan hastalıklarla, bataklık hayvanlarının insanlara bulaştırdığı hastalıklarla baş etmektedirler. Tabii ki bunu öncesinde açlıkla mücadele gelmektedir. Bu yadsınamaz bir gerçektir. Ancak yatırımlara doğru bir yön verildiğinde her iki sorununda çözüm aşamasında başka sorunlara tetikleyici unsur oluşturmayacağı görülmektedir. Türkiye geçmişinde bu sıkıntıyla daha fazla mücadele edilmek zorunda bırakılmış bir ülke olarak, günümüzde daha kötü durumdaki birçok ülkeye yardım etmektedir. Ancak yapılan insani yardımın yanı sıra bu durumda olan ülke ve bölgeleri ayağa kaldırmak için etkin projeler geliştirilmelidir. Birleşmiş Milletler bu konuya verdiği önemi birçok alanda yapılan projeye destek vererek göstermektedir. Bu projelerden biride giderek yayılım gösteren mikrokredi sistemidir. Bu çalışma bu konu ile ilgili bilgilendirmenin faydalı olacağı inancıyla gerçekleştirilmiştir.

Çalışma şu şekilde bölümlere ayrılmıştır. Öncelikle yoksulluğun ne ifade ettiği, ülkemizde uygulanan mikrokredinin başlangıç noktası olan Bangladeş'in geçmişten günümüze kadar yaşadığı yoksulluk genel hatları gözetilmek suretiyle ve Türkiye'de yoksulluğun durumu verilen tablolar üzerinden incelenmiş. Akabinde mikrokredi konusunu çıkış noktasından başlamak suretiyle incelenip son olarak ta Türkiye'de nasıl bir uygulama şekli olduğu ortaya konmuştur.

1.Yoksulluk Ve Yoksulluğun Küreselleşmesi

Dar anlamda yoksulluk ya da diğer adıyla mutlak yoksulluk; açlıktan ölecek duruma gelme ve barınacak yeri olmama halini tanımlamaktadır. Geniş anlamda tanımlanan nispi ya da göreceli yoksulluk ise fertlerin ya da ailelerin gıda, giyinme ve barınma gibi ihtiyaçlarının yaşamlarını devam ettirmeye yettiği halde, bu imkânların toplumun genel düzeyinin gerisinde kalması durumunu ifade etmektedir.[1]

[1] İzzet Lofça, Ömer BüyükYenigün. (2010), " Yoksulluk- Suç- Mikrokredi- Güvenlik İlişkisi ". Mikrokredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s:56

Tanımlarda da belirtildiği gibi açlıktan, barınma ihtiyacının yokluğundan oluşan yoksunluğun tüm hayata olumsuz yansıması sürecinden ortaya çıkan tablodur yoksulluk. Bir dünya sorunudur. Gelişmiş, gelişmekte olan ya da az gelişmiş ülke olması ülkelerde yoksulluğun düzey farklılığından başka bir anlam ifade etmemektedir. Yani hemen hemen her ülkede yoksulluğa rastlamak mümkündür.

Orta Afrika ve Güney Asya bölgeleri, 0-5 yaş arasındaki çocuklar açlık seviyesinin altında bulunmaktadırlar. ABD'de refah seviyesi arttıkça fakirlik ve çaresizlikte aynı oranda artmaktadır. Newyork' taki tüm çocukların %25'i, tüm zenci çocukların % 50'si fakirlik sınırının altındadır.[2]

Gelişmekte olan ülkelerin bugün karşılaştığı en önemli sorun, bir taraftan ekonomik büyümeyi hızlandırırken, diğer taraftan yoksulluğu azaltacak ve hatta ortadan kaldıracak yeni tedbirleri devreye sokma noktasındaki yetersizlikleridir.[3]

Yoksulluk giderek küreselleşmeye devam ermektedir. Bu durum ise geçmişten bu yana uygulanan politikaların sürdürülebilecek bir gelecek yaratmasından uzak kalmış olmasından kaynaklanmaktadır. Uygulanan politikalarla plansız bir gelişme süreci oluşturulmuş, bu da ilerleyen aşamada temiz suya ihtiyaç duyan, bu nedenle çeşitli hastalıkların baş göstermesiyle boğuşan sağlıksız toplumlar yaratmıştır. Sürdürülebilir kalkınmanın önemi bu noktada karşımıza çıkmaktadır. Yoksulluk maddi boyutuyla olduğu kadar sağlık, eğitim ve çevresel faktörlerin yeterliliği açısından da değerlendirilmesi gereken bir unsurdur.

Yoksulluk, dışlanmayı da beraberinde getirmektedir. Ekonomik Dışlanma: Emek piyasasını dışında kalınmasından dolayı kısa ya da uzun dönemli işsizliklerin yaşanması ve ya kredi olanaklarına ulaşamaması durumudur. Toplumsal ve ailevi mekanizmalar vasıtası ile yapılan yardım ve aktarmalar sürdürülebilir olmadığından yeterli olamayacak ve dışlanmaya neden olacaktır. Bu durumda kişilerin iyi beslenememesi, kötü sağlık koşulları içinde kalması, kalitesiz yaşam koşullarını yaşamak zorunda kalması, iyi bir eğitime ulaşmada sıkıntılarla karşılaşması, yaşlılıkta bakımsızlık ve ilgisizlik nedeniyle sorunlar yaşaması gibi problemleri beraberinde getirecektir. Ekonomik dışlanmanın en uç noktası "hayattan dışlanma" dır; en son geldiği nokta ise açlıktır ve açlık insanların bedensel ve zihinsel kapasitelerine zarar vererek yoksulluğun kalıcılaşmasına yol açmaktadır.[4]

Ergun ve Yirmibeşoğlu (2005), çalışmaları sonucunda "*yoksulluğun hâkim olduğu geçiş bölgelerinde suç oranının daha fazla olduğunu, bunun nedeninin ise ekonomik elverişsizlik olduğunu savunmaktadırlar. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde yaşanan ekonomik değişimlerin suç oranlarını ve suçluluk eğilimini arttırdığını, suçluluğun önlenebilmesinin de ekonomik yapıda güvenliğin arttırılmasına bağlı olduğunu ifade etmişlerdir."* [5]

Türkiye İsrafı Önleme Vakfı (TİSVA) tarafından 6 ildeki 10 cezaevinde bulunan 1525 hükümlü ve bu illerde yaşayan değişik meslek gruplarından 1250 kişi üzerinde yapılan araştırma da," *suçun birincil nedeninin işsizlik ve yoksulluk olduğu tespit edilmiştir*." [6]

Yoksulluk birçok yönüyle irdelenmeli ve çözümler oluşturulmalıdır. Üniversiteler, Sosyal Toplum Kuruluşları, Vakıflar, Yerel Yöneticiler gibi birçok kurum bu sorunun çözümü için destek vermelidirler. İşte çalışmamızın bu aşamasında yoksulluğa itilmiş Bangladeş örneğine yer vereceğiz. Çalışmanın ilerleyen

[2] İzzet Lofça, Ömer BüyükYenigün. (2010), " Yoksulluk- Suç- Mikrokredi- Güvenlik İlişkisi ". Mikrokredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s:57

[3] İzzet Lofça, Ömer BüyükYenigün. (2010), " Yoksulluk- Suç- Mikrokredi- Güvenlik İlişkisi ". Mikrokredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s:56

[4] Fikret Adaman, (2010)," Yoksulluk- Sosyal Dışlanma Mikrokredi: Türkiye'den Kimi Kesitler ". Mikrokredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s:47

[5] İzzet Lofça, Ömer BüyükYenigün. (2010), " Yoksulluk- Suç- Mikrokredi- Güvenlik İlişkisi ". Mikrokredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s:62

[6] İzzet Lofça, Ömer BüyükYenigün. (2010), " Yoksulluk- Suç- Mikrokredi- Güvenlik İlişkisi ". Mikrokredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s:62-63

aşamasında Bangladeş örneği mikro kredinin doğuşuna neden olması dolayısıyla daha fazla anlam kazanacaktır.

1.1. Bangladeş'te 1975 Askeri Darbesinin Yarattığı Yoksulluk

Ağustos 1975'deki askeri darbe, Başkan Mujibur Rahman'ın öldürülmesine ve askeri cuntanın başa gelmesine neden olmuştur. Şeyh Mujib'in öldürülmesinden bir süre önce uluslararası kreditörler Dünya Bankası'nın gözetiminde bir "yardım konsorsiyumu" oluşturulmasını istemişlerdir. Bir ekonomik istikrar programı oluşturulmuştur: Devalüasyon ve serbest fiyat uygulaması ülkenin çeşitli bölgelerinde ortaya çıkan kıtlığın artmasına neden olmuştur.[7]

" Şeyh Mujib'in iktidardan düşürülüp katledilmesinden sonra Bangladeş'e yapılan ABD askeri yardımının devamı, IMF Politikalarına itaat etmesi koşuluna bağlanmıştır. ABD Dışişleri Bakanlığı, hükümetin dış politikasının "pragmatik ve düzeysiz oluşunu" esas alarak, yardım programını yeni askeri rejime kabul ettirmiştir. Amerika Birleşik Devletleri bu düzensizliği düzeltecek ve Bangladeş'in ekonomik kalkınmasına yardımcı olacaktır".[8]

"Yardım konsorsiyumu " Bangladeş'in kamu finansmanının denetimini ele almıştır. Ancak bu süreç yalnızca mali denetimi dayatmakla kalmamış: Bağışçılar fon tahsislerini ve kalkınma önceliklerinin oluşturulmasını da doğrudan denetlemişlerdir. Aynı zamanda Bayan Khaleda Ziya hükümetince yürürlüğe konulan bankacılık sistemi reformlarını da denetlemişlerdir. Mali denetim hükümetin içindeki kaynaklarını aktif hale getirmesine engel olmuştur. Büyük uluslararası inşaat ve imalat şirketleri yerel düzeydeki işletmelerin yerli sermaye oluşum aşamasında, onların aleyhinde bu sürece el koymuşlardır.[9]

1.1.1Kırsal Ekonominin Zayıflaması

IMF aynı zamanda tarım yapılması için verilen teşviklerinin kaldırılması yönünde dayatmalarda bulunmuş, bu süreçte 1980'lerin başlarında küçük ve orta ölçekli çiftçilerin iflas etmesine neden olmuştur. Bunun sonucunda sel baskınlarından zarar gören marjinal arazilere göçmek zorunda kalan topraksız köylülerin sayısıda artmıştır. Tarım kredisinin liberalizasyonu toprakların parçalanmasına yol açmış bu da köy tefecilerinin geleneksel rolünü güçlendirmiştir. Küçük çiftçilere verilen kredilerin kesilmesinin sonucunda sulama cihazlarının sahipleri yeni bir "su ağası" rantiye sınıfı olarak konumlarını güçlendirmişlerdir.[10]

1.1.2 Yerel Sanayinin Akıbeti

Tarım sisteminin parçalanması ve kırsal imalatın yok oluşu nedeniyle, Bangladeş kırsal kesimin tarım dışı istihdam olanaklarının tamamına yakını ortadan kalkmıştır. Kentlerdeki sanayinin tamamına yakını kırsal alandan gelen ucuz iş gücüne dayalı ihracata yönelik tekstil sektörünün eline geçmiştir.[11] IMF göre, tekstil sanayi kentsel istihdamın ana kaynağını oluşturmaktaydı. Çoğu genç kızlardan oluşan 300 bin civarında konfeksiyon işçisi vardı ve bu işçilerinin % 70'ni kadınlar, % 74 'ü kırsal alanlardan gelenler oluşturuyordu, çocuk işçiler kadın işçilerin % 16'sı oranında, erkek işçilerin ise % 8'in oranında bir orana sahiplerdi (1991).[12] Fabrikalardaki üretime zorunlu mesai ve despotik yönetim damgasını vurmuş. Ücretler fazla mesai ile birlikte ancak (1992) aylık 20 dolar düzeyinde tespit edilmiştir. 1992'de konfeksiyon işçilerinin

[7] Michel Chossudovsky (1998). Yoksulluğun Küreselleşmesi Çev: Neşenur Domaniç, (1999) s.165

[8] Lawrence Lifschultz'un a.g.e (1978) ABD Dış İşleri Bakanlığı Raporu, s. 109'da alıntılanmıştır. Chossudovsky Mıchel, (1998). " Yoksulluğun Küreselleşmesi" Çev: Domaniç Neşenur. (1999) s.166

[9] Michel Chossudovsky, (1998). "Yoksulluğun Küreselleşmesi" Çev: Neşenur Domaniç , (1999). s.168

[10] Michel Chossudovsky, (1998). "Yoksulluğun Küreselleşmesi" Çev: Neşenur Domaniç, (1999). s.169

[11] Michel Chossudovsky, (1998). "Yoksulluğun Küreselleşmesi " Çev: Neşenur Domaniç, (1999). s.171

[12] Bkz. Salma Choudhuri ve Pratima Paul Majumder, The Conditions of Garment Workers İn Bangladeş. An Appriaisal, Bangladeş İnstitute of Development Studies, Dhaka, 1991

yaptıkları bir miting güvenlik güçlerince zor kullanılarak dağıtılmıştır. Hükümete göre, "*işçilerin talepleri ödemeler dengesi üzerinde bir tehdit oluşturmaktadır.*"[13]

1992'de Nüfus 130 milyonun üzerinde ve Kişi Başına Düşen GSYİH 170 dolar civarındadır. Kalabalık bir nüfus ve çok az elde edilen gelir ciddi sıkıntıların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. 1992 yılında beslenme bozuklukları A vitamini eksiklikleri ile kendini gösterirken, çocuk ve yetişkinlerin kör olmasına neden olmuştur. Ülkenin bazı bölgelerinde kronik açlık yaygınlaşmıştır.[14]

İşte Hint keneviri ve çay yetiştirilmesinde dünya üçüncüsü olan, nüfus yoğunluğunun oldukça fazla olduğu bu sebeple de iş gücü yoğun sanayi kollarının varlıklarını devam ettirdikleri, ucuz iş gücü nedeniyle birçok tekstil firmasının geldiği bir ülkenin geçmişten gelen yoksulluk tablosu bu şekilde şekillenmiştir.

2014 yılı itibarıyla, Nüfusu 159 milyon, Kişi Başına düşen GSYİH 1160 dolar, İşsizlik oranı %4,7, İhracat 31,21 milyar dolar, İthalat 37,42 milyar dolardır.[15] İşsizlik oranının düşük olmasının nedeni iş gücü katılımının yoğun olmasından kaynaklandığı düşünmekle beraber yapılan mikrokredi çalışmalarının da olumlu etkileri olduğu söylenebilmektedir. İnsani Gelişmişlik Endeksi 2005 yılı 0,494, 2014 yılı Endeksi ise 0,57 dir. 2014 yılında verileri belli olan 188 ülkenin içinde gelişmişlik sıralamasında 142. sırada bulunarak olumlu göstergelerini bu alana da yansıttığı, eskiye nazaran daha iyi olduğu rakamlarla ortaya konmasının yanı sıra üst sıralara çıkabilmesi için çaba verilmesinin gerekliliği göz ardı edilmemelidir.

1.2 Türkiye'de Yoksulluğun Boyutları

Türkiye uzun yıllar darbelerin, ekonomik krizlerin yaşandığı bir ülke olarak yoksulluğu yaşamıştır. Ancak son yıllarda yaşanan istikrarlı ekonomi programları sayesinde TÜİK rakamlarının analizinde de görülebileceği üzere yoksulluğu daha aza indirmiş bir ülkenin durum tespiti yapılabilir. Bunlara ek olarak üretimi arttırıcı etkinin yaratıldığı Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığının proje destekleri, çeşitli Sosyal Toplum Kuruluşlarının ve Vakıfların proje desteği amaçlı verdikleri krediler özellikle kendi işini kurmak için küçük sermayelere ihtiyaç duyanlara umut olduğu gibi yoksulluğun azaltılmasın da yadsınamayacak bir fayda sağlamıştır.

1.2.1. Türkiye'de Yoksulluğun Sınırı Ve Yoksulluk Göstergeleri

Türkiye'de 2002 yılında bu yana yapılan Hane halkı bütçe anketiyle yoksulluk sınırı ve yoksulluk oranı tespit edilmektedir. Bu tespit yoluyla gıda yoksulluğu, yoksulluk (gıda + gıda dışı), Kişi başı günlük 1$, 2.15$ ve 4.3$ altında yaşanan yoksulluk ve harcama esaslı göreli yoksulluk oranları görülebilmektedir.

Tablo:1 Yoksulluk Sınırı Yöntemlerine Göre Fert Yoksulluk Oranları, 2002-2014

	Fert Yoksulluk Oranı (%)												
Yöntemler	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
GıdaYoksulluğu (açlık)[4]	1.35	1.29	1.29	0.87	0.74	0.48	0.54	0.48	-	-	-	-	-
Yoksulluk[4] (Gıda+Gıda Dışı)	26.96	28.12	25.60	20.50	17.81	17.79	17.11	18.08	-	-	-	-	-
Kişi Başı 1$ Altı	0.20	0.01	0.02	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kişi Başı 2.15$ Altı	3.04	2.39	2,49	1.55	1.41	0.52	0.47	0.22	0.21	0.14	0.06	0.06	0.03
Kişi Başı 4.3$ Altı	30.30	23.75	20.89	16.36	13.33	8.41	6.83	4.35	3.66	2.79	2.27	2.06	1.62
Harcama Esaslı GöreliYoksulluk[4]	14.74	15.51	14.18	16.16	14.50	14.70	15.06	15.12	-	-	-	-	-

Kaynak: TÜİK, Yoksulluk Çalışması 2014

(4) 2010 yılından itibaren metodolojik revizyon çalışmaları nedeniyle hesaplanmamaktadır.

[13] Michel Chossudovsky, (1998). "Yoksulluğun Küreselleşmesi" Çev: Neşenur Domaniç, (1999). s.172

[14] Michel Chossudovsky, (1998). "Yoksulluğun Küreselleşmesi" Çev: Neşenur Domaniç, (1999). s. 172-173

[15] Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı www.mfa.gov.tr/bangladeş-ekonomisi.tr.mfa (Erişim tarihi: 29/03/2016)

Yoksulluk Sınırı Yöntemlerine Göre Fert Yoksulluk Oranlarına bakıldığında Gıda ve gıda dışı harcamaları içeren yoksulluk oranının 2003- 2006 döneminde azalma eğiliminde olması, bu dönemde ortaya çıkan aşırı ekonomik büyüme ve görece düşük gıda enflasyonu ile birlikte sosyal yardım harcamalarına aktarılan kaynağın daha da artması bunun nedenleri olarak gösterilebilir. Türkiye'de gıda enflasyonu 2007 yılı ortalarına kadar TÜFE'nin altında seyretmiş ve genel fiyat endeksini aşağı çekici bir rol oynamıştır. 2007 yılından itibaren ekonomik büyümenin yavaşlaması ve gıda fiyatlarında ortaya çıkan artışlar, yoksulluk oranında 2007 yılına kadar görülen belirgin azalışın durağan bir seyir izlemesine neden olmuştur. Yoksul kesimlerin bütçelerinde gıda ve konut gibi zorunlu ihtiyaçlara yapılan harcamalar önemli bir yer teşkil etmektedir. Bu nedenle, bu zorunlu harcamaların fiyatlarındaki değişimler ve enflasyonist etki yoksul kesimi direkt olarak etkilemektedir. Bu durumun etkisi 2007 yılının ortalarında yaşanan küresel ekonomik kriz nedeniyle artan gıda ve gıda dışı ürün fiyatları ve istihdam sıkıntısının ortaya çıkmasının sonuçları 2009 yılı yoksulluk oranına yansıyan yaklaşık bir puanlık bir artışla açıklanabilir.[16]

2002 yılında Dünya Bankasına göre aşırı yoksulluk oranı olan kişi başı günlük 1$'ın altına dair oran 0.2 iken, 2005 yılı itibarıyla 0.01 olarak görülmüş ve ilgili yıldan bu güne bu parametre dâhilinde ülkemizde yoksul kişi kalmamıştır.

2014 yılı itibarıyla örneklem tasarımında yeni idari bölünme temel alındığından kır ve kent düzeyinde tahmin üretilemediğinden kır ve kent rakamlarını 2013 yılı değerleriyle inceleyeceğiz. Yoksulluk rakamlarına baktığımızda 2009'da kentteki oranın 8.86, kırdaki oranın ise 38.69 olduğunu görmekteyiz. Aradaki farkın dört kat olması dikkat çekmektedir. 2013 yılında da kentte kişi başı günlük 4.3$ altında hesaplanan yoksulluk oranı 0.64 iken, kır da bu oran 5.13'tür. Burada da sekiz kat fark vardır. Bu farklar göz önünde bulundurulduğunda kır da ki yoksulluk için gereken desteğin verilmesi gerekliliği daha fazla göze çarpmaktadır.

Bu duruma istinaden X. Kalkınma Planında bölgesel kıstaslar gözetilerek, yapılan uygulamaları şu şekilde özetleyebiliriz. 26 adet kalkınma ajansı, 81 ilde yatırım destek ofisleri faaliyete geçirilmiş, tüm ülke için bölgesel gelişme planları hazırlanmış ve uygulamaya konulmuştur. GAP, DAP, DOKAP, KOP, KÖYDES, BELDES, SUKAP, SODES programları uygulamaya konulmuştur.[17]

Yoksulluğun en önemli çözüm yolunun üretmek ve istihdam yaratmak olduğu net bir şekilde ortaya konmaktadır. Özellikle kadın istihdamı sayesinde hanede çalışan sayısının artması sayesinde gelir seviyesi artacak ve yoksulluk rakamları daha aşağı çekilebilecektir. Bu aşamada da Türkiye'de yukarıda bahsedilen kredi veren kurumların da içinde olduğu Türkiye İsrafı Önleme Vakfının, Grameen Trust ortaklığı ile oluşturduğu Türkiye Grameen Mikrofinans Programının detayları çalışmanın devamında incelenecektir.

2. Mikrokredi

İsmail Bakan vd. (2010) çalışmalarında mikro finansman ve mikrokrediyi şu şekilde açıklamışlardır.

"*Mikro finansman, bir ekonomide geleneksel finans kuruluşlarına erişim olanağı bulamayan ya da geleneksel finans kuruluşlarının hizmet sunmadıkları veya eksik hizmet sundukları yoksul aileler için oluşturulmuş bir finansman yöntemidir. Mikro finansman yoksul insanlara kredi, tasarruf ve diğer temel finansal hizmetlerin sağlanması anlamına gelmektedir. Yoksulluk içinde yaşayan insanlar, herkes gibi işlerini yürütmek, mal varlığı sahibi olmak, tüketimlerini dengelemek ve risklere karşı kendilerini koruma altına almak için değişik finansal araçlara ihtiyaç duyarlar. Yoksullar tarafından ihtiyaç duyulan finansal hizmetler, işletme sermayesi kredilerini, tüketici kredilerini, tasarrufları, emekliliği, sigortayı ve para transfer hizmetlerini kapsamaktadır.*"[18]

16 İncedal Sümer ,2013. "TÜRKİYE'DE YOKSULLUĞUN BOYUTLARI: Mücadele Politikaları ve Müdahale Araçları" Aile ve Sosyal Politikalar Uzmanlık Tezi, s:49-50

17 Kalkınma Planları Bölümü, X. Kalkınma Planı mad. 116, http://www.kalkinma.gov.tr/

18 İsmail Bakan, Yücel Ayrıçay,A. Melih Eyitmiş, 2010, "Türkiye'de Mikrokredi Uygulamaları Araştırmasının Sonuçları" Mikro kredi ve Yoksulluk. Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.194

"Mikrokredi, bir mikro finansman kuruluşunca bir mikro girişimciye, işini geliştirmesi amacıyla verilmiş olan kredidir. Mikrokredi, genellikle işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması, hammadde ve malzeme alımı, imalat için gerekli sabit teçhizatın alımı gibi amaçlarla verilmektedir. Mikro finansman kuruluşları bazı durumlarda geleneksel finansman kuruluşları yapısına sahip olan kuruluşlar olmakla birlikte, çoğu zaman yoksul kesime hizmet verirken kar amacından çok, sosyal amaçlı hareket eden kişi, topluluk, kurum, sivil toplum örgütleri gibi kuruluşlardır. Bu kuruluşların farklı çalışma ilkeleri ve yapıları olmakla beraber, yoksulluğu ortadan kaldırmak için küçük tutardaki finansman olanaklarını ihtiyacı olan yoksul kesime aktarmaları ortak paydalarını oluşturmaktadır."[19]

Mikro finansman, mikrokredi verilebilmesi için bir araç niteliği taşımaktadır. Ana hedef yoksul olan insanların oluşturduğu kesime hayatlarına daha iyi bir yön vermeleri amacı ile destek vermektir. Çünkü bilinmektedir ki, insanlar geçimlerini sağlayabildikleri ve insana yakışır bir hayat sürebildikleri sürece yoksulluktan kurtulabilmektedirler. Tüm bunlar göz önüne alınarak oluşturulmuş olan mikrokredi çalışması giderek yaygınlaşarak etkinliğini sürdürmektedir.

2.1 Türkiye'de Kullanılan Mikro Kredi Sisteminin Doğuşu

Bugünkü anlamda uygulanmaya başlanan mikro kredi sisteminin öncülüğünü 2006 yılında ekonomik ve sosyal kalkınma sağlama çabalarından dolayı Nobel Barış Ödülü kazanan Prof. Dr. Muhammad Yunus yapmıştır.

" Ülkesinde bir üniversitede ekonomi bölümü başkanı olan Yunus, Bangladeş'in açlığın pençesine düşmesiyle 1974'te yoksulluğa çözüm bulabilmek için köylerde çalışmalara başladı. Yunus ilk görüştüğü yoksullardan Safiye Begüm'ün bambu tabure yaparak sattığını, tabure yapacak bambuyu satın alacak parası olmadığı için aracıdan borç malzeme aldığını, yaptığı tabureleri ise her akşam bu yüzden satmak zorunda olduğunu ve bütün bu işten sadece 2 Cent kazandığını öğrendi.

Begüm'ün borç para bulup, kendi malzemelerini alabilirse daha fazla kazanacağını ve bunun için gerekli miktarın sadece 22 Cent olduğunu hesaplayan Yunus, bulunduğu köyde öğrencileriyle yaptığı araştırma sonunda borç alan 42 kişiyi tespit etti.

Yunus, toplam borç miktarının 27 dolardan daha az olduğunu hesaplayınca " en az 42 ailenin çektiği yoksulluk sadece 27 Dolar yüzünden mi?" diyerek, öncelikle kendisi kredi vermeye başladı. Daha sonra 1976'da kurduğu Grameen Bankası ile 42 kişiye borç verilen 27 Dolardan 6.1 milyondan fazla kişiye verilen milyarlarca dolara gelindi.

Grameen Bankası'ndan 1997'de Grameen Vakfı da doğdu. 22 ülkede 52 ortağı bulunan Vakıf; Asya, Afrika, Amerika ve Ortadoğu'da 11 milyon dolayında kişiye yardım ediyor."[20]

Mikrokredi uygulaması başlatıldığında, Muhammed Yunus'a arkadaşları Grameen Trust başkanı Prof. H.İ Latifee ve Grameen Bank Genel Müdürü Nurjahan Begum ile çok sayıda öğrencisi dışında kimse inanmamıştır. Şimdi mikro kredi uygulaması sadece fakir ülkelerde değil, aynı zamanda çok zengin ülkelerde de varlığını sürdürmektedir. [21]

Grameen Bankası'nın temel hedefleri şunlardır:[22]

• Dar gelirli erkeklere ve kadınlara bankacılık hizmetleri sağlamak

• Dar gelirlilerin tefeciler tarafından istismar edilmelerine engel olmak

---

[19] İsmail Bakan, Yücel Ayrıçay, A. Melih Eyitmiş, "Türkiye'de Mikrokredi Uygulamaları Araştırmasının Sonuçları" Mikro kredi ve Yoksulluk. Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.194

[20] Ahmet Hamdi Aydın, İzzet Lofça, 2010, "Mikro Kredi – Yoksulluk İlişkisi" . Mikro kredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s. 32

[21] Mehmet Niyazi Tanılır,2010, "Dünyada, Türkiye'de ve Kahramanmaraş'ta Mikro Kredi Projesi" . Mikro kredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.78

[22] TGMP Sunum, 2014. www.tgmp.net/tr/sayfa/sunumlar/118/0

• Bangladeş'in kırsal alanlarında yaşayan işsiz insanların kendi işlerini kurmalarına imkân sağlamak

• İşsiz ve en dar gelirli kesimden, özellikle kadınlardan oluşan dezavantajlı kesimi seçmek

Grameen sisteminin kadınların üzerinde yoğunlaşmasının temel nedeni, yoksulluktan en fazla etkilen kadınların yoksulluktan kurtulabilmek için daha çok çaba sarf ederek yardım sürecine daha kolay uyum sağlayıp, daha iyi bir performans sergilemeleri olduğu ortaya konmuştur.

Bankadan kredi alanlar, hisselerin %90'ına sahiptir, kalan %10 ise devlete aittir. Temelde hareket noktası düşük gelire kredi enjeksiyonu yaratarak yatırımları arttırmak ve bu yolla daha fazla gelir ve tasarruf elde ederek bunları yeni yatırımlara dönüştürmektir.[23]

Grameen Bankası teminatsız kredi vermektedir. Güvene dayalı bir bankacılık sistemidir. Grameen sisteminde genel bankacılık sisteminden farklı olarak banka yoksulların ayağına gitmektedir. 5 kişilik grubun oluşturulması neticesinde krediler haftalık olarak geri ödenmesi suretiyle verilir. "*Kredilendirme programı; temel krediyi, konut kredisini, üyelerin çocukları için yüksek örenim kredisini, küçük işletme kredisini, Grameen ailelerinin mezun öğrencileri için işletme kredisini ve çaba gösteren üyeler için olan krediyi kapsamaktadır. Grameen aynı zamanda yaşam sigortasına ve kredi sigortasına sahiptir. Temel kredi süresi 3 aydan 3 yıla kadar değişebilir. Konut için kredi süresi 10 yıldır. Küçük işletme kredisi de 3 yıllık bir süre için verilir. Eğitim kredisi eğitim devam ettiği sürece devam eder. Grameen'de üyelerinin çocukları için burs programı vardır. Grameen temel kredilerinin faiz oranı %10' dur. Grameen Bankası'nın kredileri için dört faiz oranı vardır; % 20 gelir getirici kredi, %8 konut kredisi, %5 öğrenci kredisi ve çabalayan muhtaç durumdaki üyelere serbest faizli kredilerdir. 1983, 1991 ve 1992 yılları hariç her yıl kar etmiştir. Banka bağımsız denetçiler tarafından denetlenmektedir*."[24]

Dünyada giderek yaygınlaşan bu sistemin herkese daha ulaşılabilir olabilmesi için BM, aşağıdaki amaçlarla 2005 yılını "Uluslararası Mikro Kredi Yılı" ilan etmiştir [25]

• Mikro finansman ve mikro kredinin Binyıl Kalkınma Hedefleri'ne yapacağı katkıyı değerlendirmek ve teşvik etmek,

• Halkı mikro finansman ve mikro kredinin kalkınma için önemli bir unsur niteliği taşıdığını göstermek ve önemi hakkında bilinçlendirmek

• Kapsayıcı finansal sektörleri teşvik etmek,

• Finansal hizmetlere sürdürülebilir erişim desteği sağlamak

• Mikro finansmanın kapsam ve başarısını büyütüp yaygınlaştırabilmek için stratejik ortaklıkları destek vermek ve yeniliklerin gelişimini sağlamak.

BM milletlerin bu yaklaşımı ve verilen Nobel ödülünün ardından mikro kredi yayılımı noktasında geldiği aşamada verilen rakamlarla da başarısını ispatlar niteliktedir. Grameen Trust'un ortaklarıyla yaptığı organizasyonların Ocak 2016 raporuna göre; 41 ülkede 152 ortağı vardır. Grupların toplam sayısı 2.049.566, merkezlerin toplam sayısı 563,053, şubelerin toplam sayısı 4.874, toplam üye sayısı 17.288.238, borçluların toplam sayısı 11.048.612, toplam ödenen miktar 12.873.584.152, toplam ödenmesi gereken miktar 11.085.840.078, ödenmemiş kredi miktarı 1.787.744.074, tasarruf dengesi 367.525.775, kadın borçluların oranı % 93, geri ödeme oranı % 94'tür.(Tutarlar dolar olarak hesaplanmıştır.)[26]

---

23 TGMP Sunum, 2014. www.tgmp.net/tr/sayfa/sunumlar/118/0

24 H.İ Latifee, 2010, "Finansal Katılım: Neden & Nasıl?" Mikro kredi ve Yoksulluk. Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.112-114. kaynakçada 108-119 Verilen oranlar takribi olarak 2007- 2008 dönemini kapsamaktadır.

25 Yusuf Bayraktutan, Merve Akatay, (2012), "Kentsel Yoksulluk ve Mikro Finansman: Kocaeli Örneği", Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 24, s.8

26 Grameen Trust, Ortalara Verilen Aylık Açıklama, Ocak, 2016 Raporu. http://www.grameentrust.org/repots/ monthly-statement-gt-partners/

2.2 Türkiye'de Mikro Kredi Uygulamaları

En gelişmiş 20 ülkede kadınların işgücüne katılımları %51 iken, Dünya'nın 16. Ekonomisine sahip olan ülkemizde bu oran 2013 yılına göre 30.8'dir. Her 10 erkekten 7'si çalışırken, kadınlarda bu durum 10 kadından sadece 3'nün çalışması şeklindedir. Bu durumda ülkemizde kadın istihdamının arttırılması ve bu sayede kadınların maddi sıkıntılarla yaşadıkları mücadeleler için çözüm amaçlı çeşitli projeler geliştirilmektedir.

Yukarıda bahsedilen projelerin bir kısmı da beceri kursları gibi programlardan oluşmaktadır. Ancak verilen bu tür kursların piyasa koşulları çerçevesindeki kısıtlılıkları nedeniyle, atıl kursiyerlerin ortaya çıkması, istenilen sonuçlara ulaşılmasında yetersiz kalınmasına neden olmaktadır. Bu yüzden de yapılacak çalışmaların rekabetçi piyasa koşulları göz önünde bulundurularak, daha çok üretime ve hizmet sektörüne işlerlik kazandırması yönünden fayda sağlayacak şekilde düzenlenmesi gerekliliği, dikkat çekilmesi gereken bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye'de kadınların işgücüne katılması için verilen, mikro kredilerin onlara daha hızlı bir şekilde işlerini ortaya koyma fırsatı vermesi yönüyle çalışmamızın bu aşamasında yol gösterici olacaktır. Ancak öncelikle şu konuya değinmek mikro kredinin ülkemizdeki uygulanışı noktasında konuya daha net bir anlam kazandıracaktır. Geleneksel bankacılık sisteminde düşük gelir seviyesindeki kişilere küçük hacimli ve uygun ödeme koşullarının olduğu krediler mikro kredi sistemiyle farklı bir işleyiş içindedirler. Örnek olarak; Genel Bankacılık Sisteminin içerisindeki bankaların verdiği destek kredileri yoksul kesim için değil, maddi durumu daha iyi kişiler için verilmektedir. Kredilerin cinsiyet dağılımında erkekler daha yoğundur. Ayrıca geri ödeme oranı daha düşüktür. Bu durumda iki sistemin farklılığını net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Grameen Bank'ın yanı sıra Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı ve Toplum Gönüllüleri Vakfı da mikro kredi vermektedirler. İlk olarak 1998 yılında mikro kredinin başlaması yönünde pilot bir uygulama yapan Kadın Emeği Değerlendirme Vakfı'nın projeyi 2001 yılında yaygınlaştırmak isterken yasal çerçeve engellerinin bu süreyi 1 yıl uzatması, sürecin ancak ilerleyen aşamada daha etkin hale gelmesine neden olmuştur. Vakıf mikro kredi çalışmalarına devam etmektedir. Örnek olarak Gelecek Sürdürülebilir Turizm Destek Fonunu gösterebiliriz. Ayrıca kurum mikrokredi alanların finansal okuryazarlık eksikliğini giderebilmek için 2002-2007 yılları arasında Citibank işbirliği ile "Finansal Okuryazarlık Eğitim Programı" düzenlemiştir. [27]

Mikro kredinin gündeme gelmesi ve görünürlüğünün artması TİSVA başkanı Prof. Dr. Aziz Akgül'ün çalışmaları sonucunda olmuştur.

2005 yılında başlayan Yerel Yönetim Reformu ile İl özel İdaresi Kanunun 6. ve 64. maddesine atfen illerde mikrokredi uygulaması hakkında valilere insiyatif alabilecekleri görüşleri bildirilmiştir. İstenilen Sivil Toplum Kuruluşu ile çalışabileceklerdir.[28] Bu şekilde yapılan düzenlemeler yeterli olmamakla beraber yasal anlamda mikro kredi hakkında netlik sağlanmasına yol açmıştır.

2003 yılında Türkiye İsrafı Önleme vakfı ve Grameen Trust işbirliğinde Türkiye Grameen Mikrofinansman Programı oluşturulmuştur. Mikrokredi uygulaması ilk olarak Diyarbakır'da 18 Temmuz 2003 tarihinde 3000 TL'lik ilk çekin dönemin başbakanı Recep Tayyip Erdoğan'ın kullanıcıya takdim etmesiyle başlamıştır.[29]

---

[27] Şengül Akçar, (2010), "Kadın Emeğini Değerlendirme Derneği'nin Mikrokredi Değerlendirmesi" Mikro kredi ve Yoksulluk. Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.188-191

[28] Aziz Akgül, (2010), " Yoksulluğun Azaltılmasında Mikrokredi Uygulamasının Rolü: Türkiye Grameen Mikrokredi Programı " Mikro kredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.92

[29] Aziz Akgül, (2010), " Yoksulluğun Azaltılmasında Mikrokredi Uygulamasının Rolü: Türkiye Grameen Mikrokredi Programı " Mikro kredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.90

30 http://www.tgmp.net/tr/şubelerimiz

TGMP (Türkiye Grameen Mikrofinansman Programı), Türkiye'de 68 ilde, 112 şube ile hizmet vermektedir. Şubesinin bulunmadığı iller şöyle sıralanabilir: Ağrı, Ardahan, Bartın, Bayburt, Bolu, Giresun, Gümüşhane, Karabük, Kars, Tekirdağ, Tunceli, Uşak, Yalova'dır.[30] Bu illerin dışındaki illerde faaliyet göstermektedir.

Grameen Trust'un Ocak 2016'da yayınlamış olduğu Faaliyet Raporuna göre Türkiye'nin verileri şu şekildedir; Toplam Üye Sayısı 65.203, Toplam Verilen Kredi Sayısı 50.685, Toplam kredi ödeme miktarı 163.511.127 dolar, Ödenmemiş kredilerin miktarı 19.576.726 dolardır. Üyelerin %100 kadınlardan oluşur, geri ödeme oranı %100'dür.[31]

TGMP, HSBC, Citibank, Whole Planet Foundation, Açık Toplum Vakfı ve Rotary Kulübü ile de işbirliği yapmaktadır. Bunun yanında TGMP, Turkcell ve Morkoz sayesinde üyelere özel hizmetler sunmaktadır. [32]

Ülkemizde birçok ilde mikrokredilerin finansmanı İl Özel İdarelerinin katkılarının yanı sıra büyük finansman kaynakları bağışlarla elde edilmektedir.[33]

TGMP uygulamasında, " *Öncelikli olarak projenin uygulanabileceği yer fizibilite çalışmalarıyla belirlenmekte, daha sonra yöredeki sivil toplum kuruluşlarına, ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına yapılan duyurularla bir tanıtım toplantısı gerçekleştirilmektedir. Genellikle, valilikler aracılığıyla geçekleştirilen bu toplantılardan sonra örgütlenmeye gidilmekte ve mikro krediler için talep toplanmaktadır. Bu aşamada, akrabalık ilişkileri olmayan, aynı mahallede, aynı köyde ve ya birbirine yakın oturan, sosyal ve ekonomik durumları benzerlik gösteren her beş kadının bir grup oluşturması sağlanmaktadır. Belirlenen gruba, bir haftalık bir eğitim verilmektedir. İlk etapta grubun yalnızca iki üyesine kredi verilmekte, bu iki üye 4 hafta süresince ödemelerini düzgün bir şekilde yaptığında iki üye daha kredi alabilmektedir. Beş kişi içinden en son krediyi grubun başkanı almaktadır. Sistemin en önemli özelliklerinde biri haftalık toplantılardır. Bu toplantılarda mikrokrediyi yöneten kuruluş tarafından görevlendirilen fon görevlisi kredi alan grupları ziyaret etmekte, üyeler ödemelerini yapmakta ve yeni kredilerle ilgilendikleri başka konularda görüş alışverişinde bulunmaktadırlar. Toplantılarda, bütün işler, özellikle para alışverişi ve kredi ödemeleri açıktan yürütülmektedir. Grupların kendi aralarından başkan ve yönetici yardımcıları bir yıllığına seçilmekte ve yeniden görev alamamaktadırlar."*[34]
Kredi alımı noktasında diğer önemli hususlar şu şekilde sıralanabilir:[35]

- Beş kişiden oluşan gruba üç gün boyunca TİSVA tarafından eğitim verilir.
- İlk kez başvuranlar, ilk yıl için 100 ile 1000 lira arasında kredi alır.
- 1 yıl vadeli verilen kredisini düzenli ödeyenlerin limiti ikinci yıl 2 bin liraya kadar çıkar.
- Sonraki yıllarda meblağ katlanarak artar.

Girişimci kadınlar aldıkları krediye; %15 hizmet bedeli (Vakfın personel ve işletme giderleri ile Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisini kapsamaktadır) ödemektedir.

---

31 http:// www.grameentrust.org/reports/monthly-statement-gt-partner

32 http:// www.tgmp.net/tr/sayfa/biz-kimiz-/117

33 Aziz Akgül, (2010), " Yoksulluğun Azaltılmasında Mikrokredi Uygulamasının Rolü: Türkiye Grameen Mikrokredi Programı " Mikro kredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.94

34 İsmail Bakan, Yücel Ayrıçay, A. Melih Eyitmiş, (2010), " Türkiye'de Mikrokredi Uygulamaları Araştırmasının Sonuçları" Mikro kredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.198

35 http://www.ekonomiyekadingucu.com/MikroKrediHakkinda

2.2.1 Türkiye'de Verilen Kredi Türleri

2.2.1.1. Temel Kredi

Eski ve yeni üyeler için geçerli olan ilk kredi türüdür. Yeni üyeler için 100 TL ila 1.000 TL arasında kredi verilebilmektedir. Kredi geri ödemesi 46 hafta boyunca yapılır.

2.2.1.2. Girişimci Kredisi

Vergi mükellefi başarılı üyelere 1.000 TL den 15.000 TL ye kadar verilen ve kredi geri ödemesi 46 hafta boyunca yapılan kredi türüdür.

2.1.2.3. Hayvancılık Kredisi

Hayvan yetiştiriciliği yapmak isteyen üyeler için 2.000 TL ye kadar verilen ve geri ödemesi 26 hafta boyunca yapılan kredi türüdür.

2.1.2.4. Sosyal Kalkınma Kredisi

Üyeleri aldıkları kredilerin yanında, kendilerine ek gelir getirici ticari faaliyetlerde bulunmaları için sunulan, temizlik ürününden kozmetiğe kadar 15 çeşit ürününün içerisinde bulunduğu kredi türüdür. Geri ödemesi 46 hafta boyunca yapılır.

2.1.2.5. İletişim Kredisi

Üyelerin kullandıkları kredilerin yanında, teknolojik olarak da gelişimlerini sağlamayı amaçlayan kredi türüdür. Üyeler bu kredi çeşidi sayesinde günümüz teknolojisinde kullanılan akıllı telefonlara sahip olabilmektedir. Kredi geri ödemesi 46 hafta boyunca yapılmaktadır.[36]

2.1.2.6. Eğitim Kredisi (Tasarlanıyor)

Üniversite öğrencileri için verilecek olan ve şuanda tasarlanma aşamasında olan kredi türüdür.

2.2.2 Mikro Sigorta Türleri

2.2.2.1. Mikro Sigorta

Kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık teminatlarını kapsayan ve terör, deprem gibi doğal afetleri ayda yalnızca 1 TL ödeyerek 10.000 TL teminat altına alan ferdi kaza sigortasıdır.

2.2.1.2. Mikro Konut Sigortası

Yangın, sel, fırtına ve diğer doğal afetler nedeniyle ortaya çıkan zararlarda ev sahiplerini 15.000 TL, kiracıları 10.000 TL ye kadar teminat altına alan konut sigortasıdır.

2.2.1.3. Gönüllü Tasarruf

TGMP üyeleri, kendileri adına açılan gönüllü tasarruf hesaplarına birikimlerini yatırabilirler. Tüm üyeler hesaplarına haftada en az 1 TL yatırması için teşvik edilir.

36 http://www.tgmp.net/tr/sayfa/hizmetlerimiz/84/0

2.2.1.4. Mikro Emeklilik

Üyeler devlet tarafından desteklenen bir teşvik programı ile emeklilik tasarrufu için yatırım yapabilirler.[37]

Mikrokredinin sektörel dağılımına baktığımızda işlem ve üretim %35, Dükkânlar %29, İş ve Ticaret %20, Evcil Hayvancılık %7, Hizmetler %4, Seyyar satıcılık %3, Tarım %2'dir.[38] Özellikle evlerde yapılan üretimin oranının da yüksek olduğu bilinmektedir. Diğer sektörlere de daha fazla yatırım yapılıp, kadın işgücünün orada da daha faal olabilmeleri için çalışmalar yapılması gerektiği konusu önem teşkil etmektedir.

Sonuç

Yoksulluğa pek çok çare üretilmeye çalışılmaktadır. Bunlardan bir tanesi de mikrokredi uygulamasıdır. Bu konuyla ilgili Türkiye genelinde kredi kullananlar arasında yapılmış ve %10.78'lik bir katılımla gerçekleşen anketin sonuçlarına göre;39 mikrokredi kullananların büyük çoğunluğu; 20-50 yaş aralığında, evli ve ortalama 4 çocuk sahibi, eğitim düzeyleri düşük (anne, baba ve eş dahil), ya hiç çalışmamış ya da kendi işinde çalışmış, annelerin büyük çoğunluğu hiç çalışmamış, babalar ise özel sektörde ya da tarım sektöründe çalışan/mış, eşlerinin çoğunluğunun özel sektörde ya da kendi işinde çalıştığı bireylerdir. Aldıkları mikrokredinin hemen hemen tamamıyla daha çok " el işi " yapmakta veya " kendi işini kurmakta " ya da " mevcut işlerini büyütmeye " çalışmaktadırlar. Mikrokrediyi daha çok hammadde ve/ve ya malzeme alımında kullanılmaktadırlar. Mikrokredi kullanmalarının en önemli nedenleri daha fazla para kazanarak daha rahat geçinmek ve ekonomik özgürlük kazanmaktır. Mikrokredi kullanarak; medeni cesaretlerinin arttığını, eş, çocuk ve toplum desteğini daha çok görmeye başladıklarını, aile içi şiddetin azaldığını, toplumda saygınlıklarının arttığı ve toplumda eşit haklara kavuştuklarını rapor etmişlerdir. Büyük çoğunluğu, mikrokrediden memnunlardır, kredi almayı sürdürmeyi planlamaktadırlar, başkalarına tavsiye etmektedirler.

Elbette bu çalışma kıymetlidir ve olumlu sonuçları yaşanmış ve yaşanmaktadır. Ancak bu çalışmanın da bazı yönleri ile daha iyi yapılandırılması gerekliliği yine aynı anket çalışmasında şöyle ortaya konmuştur. Çeşitli eğitim programlarının yapılması, mikrokrediye fon sağlayanlara vergi kolaylığı getirilmesi, kredi miktarının düşük olduğu ve arttırılmasının faydalı olacağı belirtilmektedir. Bunun yanı sıra alınan hizmet bedelinin piyasadaki cari faiz oranından bile yüksek olması eleştirilen bir başka husustur. Buğra'nın (2007) ifadesiyle "gaddar" bir uygulama olduğu eleştirisiyle bu durumu açıklanabilir.40 Kullanıcıların bununla ilgili itiraz edememelerinin nedeni yoksulluklarından ötürü bu krediyi bir çıkar yol olarak gördüklerinden katlanmak zorunda kalmaları olarak düşünüle bilinir. Kredilerin tutarlarının da düşük olması yukarıda da bahsi geçtiği üzere bir sorundur. Nitekim Türkiye'nin her yerinde yapılacak yatırımların maliyetinin aynı olmadığı düşünüldüğünde bazı bölgeler için kıymetli bir tutar olsa da bazı bölgeler için çok küçük bir tutar olarak kalmaktadır. Finansmanın büyük bir kısmı bağışlarla sağlanan bir sitem için gerek hizmet bedeline, gerekse kredi tutarlarına müdahale etmek elbette oldukça zordur. Tüm bunlarda bize şunu göstermektedir ki mikrokredi sistemi için devletin finansman kaynaklarının daha fazla kullanıldığı, içinde yasal düzenlemelerin getirildiği bir mikrokredi sistemine ihtiyaç vardır.

Kadınlarımızı iş gücüne katabilmenin yollarından biri gibi gözükse de daha yüksek gelir getiren işler için yetersiz kalması belki de birçok fikrin işlerlik kazanması aşamasında etkin olamamış olması mikrokredi sisteminin eksik yönü olurken, şimdiye kadar bir şeyler yapmaktan para bulamadıkları için geride durmak zorunda kalan birçok kadına umut olmuştur ve olmaktadır.

---

[37] http://www.tgmp.net/tr/sayfa/hizmetlerimiz/84/0

[38] http://www.israf.org

[39] İsmail Bakan, Yücel Ayrıçay, A. Melih Eyitmiş, "Türkiye'de Mikrokredi Uygulamaları Araştırmasının Sonuçları" Mikro kredi ve Yoksulluk. Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.208

[40] Cihan Selek ÖZ, Cavit ÇOLAKOĞLU, 2014. " Türkiye'de Mikro Kredi Uygulamasının Sakarya İli Özelinde İncelenmesi. s. 201

Kaynakça

Adaman, Fikret Yoksulluk- Sosyal Dışlanma Mikrokredi: "Türkiye'den Kimi Kesitler ". Mikrokredi ve Yoksulluk. Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s:40-53

Akçar, Şengül,.(2010), "Kadın Emeğini Değerlendirme Derneği'nin Mikrokredi Değerlendirmesi" Mikro kredi ve Yoksulluk. Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.186-191

Akgül, Aziz, (2010), " Yoksulluğun Azaltılmasında Mikrokredi Uygulamasının Rolü: Türkiye Grameen Mikrokredi Programı " Mikro kredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No:8 s.88-95

Aydın Ahmet Hamdi, Dr. Lofça İzzet, 2010, "Mikro Kredi – Yoksulluk İlişkisi" . Mikro kredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s. 32

Bakan, İsmail. Ayrıçay, Yücel. Eyitmiş A. Melih, (2010), " Türkiye'de Mikrokredi Uygulamaları Araştırmasının Sonuçları" Mikro kredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No:8 s.192-209

Bayraktutan, Y. ve Akatay, M. (2012), "Kentsel Yoksulluk ve Mikro Finansman: Kocaeli Örneği", Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 24, s.1-34.

Bkz. Salma Choudhuri ve Pratima Paul Majumder, The Conditions of Garment Workers İn Bangladeş. An Appriaisal, Bangladeş İnstitute of Development Studies, Dhaka, 1991

Chossudovsky Mıchel, (1998). "Yoksulluğun Küreselleşmesi" Çev: Domaniç Neşenur. (1999). s.165-173

Grameen Trust, Ortalara Verilen Aylık Açıklama, Ocak, 2016 Raporu. http://www.grameentrust.org/reports/ monthly-statement-gt-partners/

Kalkınma Planları Bölümü, X. Kalkınma Planı mad. 116, http://www.kalkinma.gov.tr/

Latifee H.İ,2010, "Finansal Katılım: Neden & Nasıl?" Mikro kredi ve Yoksulluk. Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.108-119

Lawrence Lifschultz'un a.g.e (1978) ABD Dış İşleri Bakanlığı Raporu, s. 109'da alıntılanmıştır. Chossudovsky Mıchel, (1998). " Yoksulluğun Küreselleşmesi" Çev: Domaniç Neşenur. (1999) s.166

Lofça İzzet, BüyükYenigün Ömer. (2010), " Yoksulluk- Suç- Mikrokredi- Güvenlik İlişkisi ". Mikrokredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s:54-66

Öz Selek Cihan, Çolakoğlu Cavit, 2014. " Türkiye'de Mikro Kredi Uygulamasının Sakarya İli Özelinde İncelenmesi. s. 177-205

Tanılır Mehmet Niyazi,2010, "Dünyada, Türkiye'de ve Kahramanmaraş'ta Mikro Kredi Projesi" . Mikro kredi ve Yoksulluk, Kahramanmaraş Valiliği Yayın No: 8 s.76-87

TGMP Sunum, 2014. www.tgmp.net/tr/sayfa/sunumlar/118/0

TÜİK, Yoksulluk Çalışması, 2014

Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı www.mfa.gov.tr/bangladeş-ekonomisi.tr.mfa

İnternet Kaynakları

http://www.ekonomiyekadingucu.com/MikroKrediHakkinda

http://www.ekonomiyekadingucu.com/MikroKrediHakkinda

http://www.israf.org

http:// www.tgmp.net/tr/sayfa/biz-kimiz-/117

http://www.tgmp.net/tr/sayfa/hizmetlerimiz/84/0

http://www.tgmp.net/tr/şubelerimiz

İklim Değişikliği ve Pazarlama

Sevi BALOĞLU[1] **Aytaç GÜT[2]**

[1]Namık Kemal Üniversitesi, İşletme Bölümü, sbaloglu@nku.edu.tr

[2]Namık Kemal Üniversitesi, İşletme Bölümü, agut@nku.edu.tr

Özet: Sanayi Devrimi ile ivme kazanan insanın doğaya verdiği zarar ve yarattığı çevre sorunları, artan nüfus, kentleşme, aşırı tüketim, teknoloji ve diğer faktörler sayesinde geri dönüşü olmayan bir boyuta doğru hızla ilerlemektedir. Yapılan çalışmalar, insanın yarattığı çevre sorunlarının doğal düzeni bozarak sıcaklık değişikliklerinden, ozon tabakasının delinmesine kadar farklı problemlere neden olduğunu ve dolayısıyla küresel düzeyde iklim değişikliklerini meydana getirdiğini ortaya koymaktadır.

Küresel iklim değişikliği, bireylerden işletmelere, STK'lara, ülke yönetimine ve devletlerüstü örgütlere kadar ulusal ve uluslararası tüm kuruluşları etkilemektedir. Bu çevre problemi ile yapılacak savaş ve alınacak tedbirler ile üstlenilecek sorumluluklar uluslararası protokol ve anlaşmalar (Kyoto ve Paris gibi) ile yerine getirilmeye çalışılmaktadır.

Tüketicilerin çevre konusundaki artan hassasiyeti ve oluşturduğu baskı ile işletmelerin bu konuyu fırsata çevirme istekleri sayesinde çevrenin korunması konusu işletmelerin amaç ve hedeflerine yerleşerek gerek işletme gerekse pazarlama stratejilerinde artan öneme sahip olduğunu söylemek mümkündür. Özellikle pazarlamanın insan davranışlarına etki etme potansiyeli ile işletmelerin tüketici tercileri doğrultusunda yaptığı yeşil uygulamalar ve bunlara bağlı olarak geliştirdikleri pazarlama stratejileri önemli değişiklikler göstermektedir.

Bu çalışmada, küresel iklim değişikliği ve etkileri, bu konuda yapılan uluslararası toplantılar ve alınan devletlerüstü kararlar ile Türkiye'nin bu anlaşmalardaki konumu incelendikten sonra çevreye duyarlı pazarlama stratejileri, "Yeşil Pazarlama" kavramı içinde ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: küresel iklim değişikliği, Kyoto Protokolü, Paris Anlaşması, Yeşil Pazarlama

Climate Change and Marketing

Abstract: The environmental problems and human damage to nature that has been accelerated by the Industrial Revolution progressing rapidly towards a non-reversible situation due to to increasing population, urbanization, over-consumption, technology and other factors. Studies have shown that environmental problems created by humans cause different problems, ranging from temperature changes to ozone depletion, thereby damaging climate change at a global level.

Global climate change affects all national and international organizations, from individuals to businesses, NGOs, state governments and state supremacy organizations. The war on this environmental problem and the measures to be taken and the responsibilities to be undertaken are being tried to be fulfilled by international protocols and agreements (such as Kyoto and Paris).

With the increasing consumer sensitivity to the environment and the pressure they put on and also thanks to the fact that businesses are turning on this issue, it is possible to say that businesses will have increased preference in being environmental friendly in their goals and objectives of their marketing and core strategies.

In this study, global climate change and its impacts, international meetings made in this respect and supra-state decisions taken, and the position Turkey took in these meetings have been examined and then environmentally sensitive marketing strategies are covered in the concept of "Green Marketing".

Keywords: Global climate change, Kyoto Protocol, Paris Summit, Green Marketing

1. Giriş

Küresel iklim değişikliği son yıllarda hem gelecek nesilleri hem de günümüzü tehdit edecek boyutlara ulaşmıştır. Sanayi Devrimiyle birlikte gelen endüstrileşme ve fosil yakıt kullanımındaki artış, küresel iklim değişikliğinin insan etkinlikleriyle birlikte, doğal seyrinden daha da hızlı ilerlemesine sebep olmuştur.

Çevre söz konusu olduğunda, herhangi bir kirlenmenin siyasi sınırların ötesinde zarara yol açtığı düşünüldüğünde iklim değişikliğinin yaşamı küresel anlamda tehdit ettiği görülmektedir.

Küresel iklim değişikliği yalnızca doğayı ve yaşamı tehdit etmekle kalmayıp, beraberinde ekonomik ve sosyal hayatı da olumsuz etkilemektedir.

Dünyayı bozulmadan gelecek nesillere aktarma endişesi tüketicileri daha yeşil ürünlere yönlendirirken, firmaları da sürdürülebilirliği ön planda tutmaya teşvik etmiştir. Ancak bu noktada, özellikle 20. yy'nin son çeyreğinde büyük bir hızla artan küresel iklim değişikliğine karşı önlem almak konusunda en önemli görev hükümetlere düşmektedir.

Küresel iklim değişikliğinin neden olduğu kayıplar ve uzun vadede yaratacağı tehditlerin de küresel çapta olacağı göz önüne alındığında, hükümetler gerekli tedbirleri alma konusunda işbirliği yapmalıdırlar. Bu noktada, çevre kirliliği ve küresel iklim değişikliği konularında insanların hızlandırıcı etkisini azaltmak ve sebep olunan tahribatı en aza indirmek amacıyla uluslararası protokol ve anlaşmalar imzalanmıştır.

Her ne kadar hükümetler var olan protokol ve anlaşmalarla gerekli önlemleri alsalar da, nihai ürünleri satın alan ve kullanan tüketicilerin rolü de gözden kaçmamalıdır. Çevreye duyarlı tüketicilerin yeşil ürünlere yönelmesi söz konusu pazarı daha cazip hale getirmiştir. Bu noktada firmalar, tüketicilerin istek ve beklentilerini karşılamak amacıyla yeşil ürünler sunarken üretim, dağıtım ve fiyatlandırma safhalarında da "yeşil" ve "sürdürülebilir" olmanın önemini kavramışlardır.

Tüketicilerin yeşil odaklı olmalarının yanı sıra, firmalar da pazarlama faaliyetleri vasıtasıyla tüketicileri çevreye duyarlı olmaya teşvik edebilmektedir. Sürdürülebilirlik prensibini temel alan işletmeler tüketicilerin "yeşil ürün" üzerine çekerek uzun vadede çevre dostu tüketici profilini oluşturabileceklerdir. Söz konusu işletmeler bu noktada sadece üretim aşamasında değil, pazarlama bileşenlerini yönetmek anlamında da yeşil politikalar izlemelidir.

2. Küresel İklim Değişikliği

Küresel iklim değişikliği ya da diğer kullanımıyla küresel ısınma, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi kapsamında "*karşılaştırılabilir zaman dilimlerinde gözlenen doğal iklim değişikliğine ek olarak, doğrudan veya dolaylı olarak küresel atmosferin bileşimini bozan insan faaliyetleri sonucunda iklimde oluşan bir değişiklik*" olarak tanımlanmış (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı) olup, daha genel bir ifadeyle "*nedeni ne olursa olsun iklim koşullarındaki büyük ölçekli (küresel) ve önemli yerel etkileri bulunan, uzun süreli ve yavaş gelişen değişiklikler*" şeklinde ifade edilebilir (Türkeş, 1997).

Küresel iklim değişikliğini etkileyen doğal nedenlerin başında sera etkisi gelmekte olup, "*atmosferdeki gazların gelen güneş ışınımına karşı geçirgen, buna karşılık geri salınan uzun dalgalı yer ışınımına karşı çok daha az geçirgen olması nedeniyle Yerküre'nin beklenenden daha fazla ısınmasını sağlayan ve ısı dengesini düzenleyen doğal süreç*" olarak tanımlanmaktadır (Türkeş vd., 2000).

19. yüzyılın ortalarından itibaren, doğal etmenlerin yanı sıra insan etkinliklerinin de sera etkisini ve dolayısıyla iklim değişikliğini etkilediği döneme girilmiştir (Türkeş, 2001). Sera etkisi atmosferde biriken sera gazları nedeniyle kuvvetlenmekte olup; çevre kirliliği, fosil yakıt tüketimi, ormanların hızla yok edilmesi ve metan gazındaki dikkat çekici artış atmosferdeki son 400.000 yıllık tarihindeki en yüksek karbondioksit (CO^2) miktarına ulaşılmış olmasının ve söz konusu artışın ilerlemesinin en büyük sebeplerindendir (Kayhan, 2007). Ne yazık ki küresel iklim değişikliği beraberinde birçok olumsuzluk getirmektedir. En belirgin olumsuzluk kutuplarda görülmekte olup, buzullar erimektedir (Sağlam vd., 2008). Buzulların erimesi deniz seviyesinin yükselmesine ve büyük okyanus akıntılarının karakteristiğinin değişmesine ve dolayısıyla birçok bölgede iklim değişikliğine sebep olacaktır (Kayhan, 2007).

Küresel iklim değişikliği etkisini temel olarak sıcaklık ve kuraklık olarak gösterecektir. Sıcaklık artışı sonucunda orman yangınları ortaya çıkacak olup, ormanların daha da yok olmasıyla birlikte sera gazı etkisi de artmaya devam edecektir (Kayhan, 2007). Ayrıca konfor sıcaklıklarını sağlayabilmek amacıyla enerji tüketiminde artış meydana gelecektir (Kayhan, 2007). Bu noktada, küresel ortalama sıcaklıklar en iyimser koşulların gerçekleşme ihtimalinde bile her 10 yılda en az 0,1 °C derece artacaktır (IPCC, 1995). Kuraklıklar

ve atmosferdeki aşırı kirlenme sonucu asit yağmuru kaynaklı kimyasal kirlilik toprağın ve yeraltı sularının kimyasal yapısını bozarak tarımsal verimsizliği doğuracaktır (Kayhan, 2007). Söz konusu durumlar yiyecek kıtlığı, hastalıklarda artış ve göç olaylarında artışın yanı sıra ekonomik olarak da olumsuz sonuçları beraberinde getirecektir. Tarım, orman ve su ürünlerindeki kayıpların yanı sıra hayvancılıkta da nitelik ve nicelik olarak kayıplar yaşanacak, söz konusu düşüş işsizliğe sebep olacak ve hatta vergi gelirinde düşüşe yol açacaktır (Öztürk, 2002). Bu durumdan sadece tarım sektörü değil, tarımsal üretime bağlı olan işkollarının yanı sıra turizm ve finansal kaynak bulmadan kaynaklanan zorluktan dolayı finans sektörleri de etkilenecektir (Öztürk, 2002).

Bütün bu sebeplerden ötürü, sürdürülebilir önlem ve iyileştirmelerin yapılması gereklidir. Bu noktada, küresel iklim değişimine önlem olarak ve sebep olunan tahribatı en aza indirgemek amacıyla Kyoto Protokolü ve Paris Antlaşması olmak üzere iki önemli unsur göze çarpmaktadır. Yeşil pazarlamanın rolü ise tüketicileri yeşil ürün satın almaya teşvik ederek, küresel iklim değişikliğinin olası sonuçlarından mümkün olduğunca kaçınmayı sağlamak olacaktır.

3. Kyoto Protokolü

1997 yılında 37 gelişmiş ülkenin katılımıyla Kyoto, Japonya'da imzalanan Kyoto Protokolü iklim değişikliğiyle mücadeleyi hedefleyen uluslararası bir protokoldür. Kyoto Protokolü'nün hedefi iklim değişikliğine yol açan sera gazı emisyonlarının 2008-2012 bütçe yıllarını kapsayan dönemde, 1990 yılındaki emisyon düzeyinin en az %5 altına, 2013-2020 bütçe yıllarını kapsayan dönemde ise %18 altına indirilmesi olarak belirlenmiştir. Protokolün yürürlüğe girebilmesi için protokolü imzalayan ülkelerin 1990 yılındaki toplam emisyon değerlerinin yeryüzündeki toplam emisyon değerinin %55'ini oluşturması gerekmekte olup, bu orana 2005 yılında Rusya'nın katılımıyla erişilmiş ve gecikmeli de olsa Kyoto Protokollü yürürlüğe girmiştir. (UNEP/CCS 1998)

Kyoto Protokolü kapsamındaki emisyon azaltım hedefleri her ülke veya blok için aynı değildir (Karakaya & Özçağ, 2003). Bu durumun sebebi ise her ülkenin küresel iklim değişikliğine sebep olma derecesinin aynı olmaması gösterilebilir. Bu noktada, gelişmiş ülkelerin sanayileşme sürecini gelişmekte olan ülkelere göre daha erken yaşadığı ve geçmişte sera gazı artışına daha çok neden oldukları unutulmamalıdır. Söz konusu durum göz önüne alındığında Japonya'nın %6 oranında indirim hedeflerken Avrupa Birliği'nin %8 oranında indirime gitmeyi hedeflemesi Doğu Avrupa ülkelerinin 1990 yılı emisyon düzeylerinin üzerinde sera gazı emisyonunda bulunmaya devam etmeleri makul durmaktadır. Burada ortaya çıkacak olan açık ise "Yük Paylaşımı" ilkesi uyarınca diğer bazı üye ülkelerin daha fazla emisyon indirimine girmesiyle kapatılabilecektir (Karakaya & Özçağ, 2003).

Kyoto Protokolü kapsamında; Ortak Uygulama (Joint Implementation-JI), Temiz Kalkınma (Clean Development Mechanism-CDM) ve Emisyon Ticareti (Emission Trading –ET) olmak üzere sera gazlarını azaltmada kullanılacak maliyetleri düşürmeyi amaçlayan üç mekanizma bulunmaktadır.

Proje bazlı olan Ortak Uygulama Mekanizması'nda, emisyon hedefi belirlemiş gelişmiş herhangi bir ülke, yine emisyon hedefi belirlemiş bir başka gelişmiş ülkede emisyon azaltımına yönelik ortak projeler yürütebilmekte olup bu projeler sonunda emisyon hacmini azaltmayı başaran ev sahibi ülke "Emisyon Azaltım Birimi (Emission Reduction Unit -ERU)" olarak isimlendirilen krediler kazanmakta ve kazanılan bu krediler emisyon hedefi belirlemiş yatırımcı ülkeye satılabilmektedir (Çelikkol & Özkan, 2011). Ortak Uygulama Mekanizmasına katılan ülkeler, Kyoto Protokolü taahhütlerini esnek ve maliyet etkin olarak gerçekleştirirken, projeye ev sahipliği yapan ülke de yabancı sermaye yatırımları ve teknoloji transferinden yararlanmaktadır (www.unfccc.int, 2010). Çoğu Ortak Uygulama projesi, endüstrileşmedeki yetersizliği ile emisyon azaltmanın nispeten daha ucuza mal edildiği Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa ülkelerinde geliştirilmektedir (Kadılar, 2010). Gelişmekte olan ülkelere uygulanan ve yine proje bazlı olan Temiz Kalkınma Mekanizması ise, emisyon hedefi belirlenmiş gelişmiş bir ülkenin, emisyon hedefi olmayan gelişmekte olan bir ülkede yapmış olduğu emisyon azaltıcı proje yatırımları yoluyla "Sertifikalandırılmış Emisyon Azaltımı (Certified Emission Reduction -CER)" kredisi kazanmasını ve kazanılan bu kredi sayesinde, ülke içerisinde bu kredi miktarı kadar daha fazla emisyon yapma hakkı elde etmesini sağlamaktadır (Çelikkol & Özkan, 2011). Temiz Kalkınma Mekanizması, gelişmiş ülkelerin emisyon azaltım

taahhütlerine riayet etmelerini desteklerken, gelişmekte olan ülkelere de sürdürülebilir kalkınmada yardımcı olmaktadır (www.unfccc.int, 2010).

Sera gazları atmosfere homojen bir şekilde dağıldığından, azalma nerede gerçekleşirse gerçekleşsin, CO^2 oranındaki azalmanın etkisinin her yerde aynı olması emisyon azaltımının marjinal maliyetin en düşük olduğu yerde gerçekleştirilmesi için oldukça önemli bir nedendir (Kadılar, 2010). Emisyon Ticareti mekanizması piyasa bazlı bir mekanizma olup, belirli emisyon hedefi olan ülkelerin kendi aralarında emisyon izinlerinin (European Union Allowance Unit -EUA) bir bölümünü alıp satabilmelerine imkan sağlamaktadır (Çelikkol & Özkan, 2011). Piyasada çoğunlukla CO^2 ticareti yapılması nedeniyle, bu piyasalara genel olarak "karbon piyasası" , yapılan işleme ise "karbon ticareti" denilmektedir (www.unfccc.int, 2010). ERU ve CER gibi söz konusu kredilerin verilmesini Birleşmiş Milletler denetlemektedir ve bu krediler, sadece bağımsız akredite kuruluşların onayladığı emisyon azaltımı projelerine verilmektedir (Çelikkol & Özkan, 2011).

Kyoto Protokolü ve Türkiye

Türkiye'nin İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (İDÇS) karsısındaki tutumu, 1992-1997 yani Rio'dan Kyoto'ya kadar ve 1997- 2000 dönemleri için göreli bir farklılık göstermektedir (Türkeş, 2001). Türkiye'nin İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'ni 1992 yılında düzenlenen Rio Konferansı'nda imzalamamasının sebebi sera gazı emisyonlarını azaltmaktan kaçınmaktan ziyade, az gelişmiş ülkelere teknik ve finansal yardım yapacak olan Ek II ülkeleri grubunda bulunmak istememesidir (DPT; 2000). 1997 yılında Türkiye, Kyoto Konferansı'na katılmış olmasına karşın, öne sürdüğü koşullar kabul edilmediğinden Kyoto Protokolü'ne taraf olmamıştır. 2000 yılında Türkiye'nin Ek II ülkelerinden çıkarılma ve sahip olduğu sorumluluğun sera gazı emisyonlarını azaltmasıyla sınırlandırılması Lahey Konferansı'nda karara geçmiş olup, söz konusu karar 2001 yılında Marakeş'teki Taraflar Konferansı'nda kabul edilmiştir ve nihayet 24 Mayıs 2004'te Türkiye, Birleşmiş Milletler İklim Sözleşmesi'ne taraf ülkelerden birisi olmuştur (Dağdemir, 2005).

Türkiye, Protokol kabul edildiğinde taraf olmadığı ve dolayısıyla Ek-B listesine dahil edilmediğinden dolayı, 2008-2012 yıllarını kapsayan birinci yükümlülük döneminde EK-1 taraflarının sahip olduğu herhangi bir sayısallaştırılmış salım sınırlama veya azaltım yükümlülüğüne sahip değildir (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı).

4. Paris Anlaşması

Birleşmiş Milletler öncülüğünde 30 Kasım – 11 Aralık 2015 tarihleri arasında gerçekleştirilen Paris İklim Zirvesi, 12 Aralık 2015 gecesi Paris Antlaşması'nın imzalanması ile sona ermiştir. İmzalanan Paris Antlaşması, yaklaşık 20 yıllık bir geçmişe sahip küresel iklim değişikliği çabalarına yeni bir yol haritası olması ve 1997 Kyoto Protokolünden itibaren küresel ölçekte yeni bir anlaşma sağlaması açısından önemli bir dönüm noktasıdır.

Aslında 1997 Kyoto Protokolü ile gerçekleştirilemeyen amaçların daha kapsamlı ve kapsayıcı ve tüm tarafların ortak katılımı ve yükümlülüğünü sağlayacak şekilde ortak küresel bir iklim anlaşmasının hazırlanması uzun zamandır planlanmakla birlikte taraf ülkelerin ortak bir anlaşma zemininde buluşamaması sonucu 2015 Paris Zirvesine kadar gerçekleştirilememiştir. Karbon salınımının büyük bölümünü gerçekleştiren ABD, Çin, Avustralya, Kanada gibi ülkelerin sera gazı emisyonlarının azaltılması konusunda sergiledikleri yükümlülükten muaf durumu yeni bir anlaşmanın ortaya konulması önünde büyük bir engel oluşturmuştur. Bununla birlikte 2014 yılı itibariyle özellikle Çin ve ABD'nin yapıcı bir tutum ortaya koymaları, toplumsal baskı ve taleplerin azami düzeye erişmesi, . Paris İklim Zirvesi öncesi toplam küresel emisyonların %96 kadarına neden olan 187 ülkenin azaltım konusunda Ulusal Katkı Beyanlarını (INDC) beyan etmesi Paris İklim Zirvesinin ve bunun somut çıktısı olan Paris Anlaşmasının hazırlayıcıları olmuştur (Karakaya, 2015).

Paris İklim Zirvesi ve sonrasında imzalanan Paris Anlaşmasının Sonuçları (Karakaya, 2015; C2ES, 2015):

- Paris İklim Zirvesi sonrasında imzalanan Paris Anlaşması (PA), 196 taraf ülke tarafından kabul edilen küresel boyutta bir anlaşmadır

- Sanayi devriminden bugüne kadar 1°C dereceye ulaşan yerkürenin ısınmasının 2°C derecenin daha altına ve mümkün olduğunca 1.5°C seviyelerinde tutulmasına karar verilmiştir
- Tüm taraf ülkelerin, belirlenecek "Ulusal düzeydeki katkıları" (NDC) gerçekleştirmeleri için bağlayıcı taahhütler altına girmelerine ve bunların gerçekleştirilmesi doğrultusunda yerel önlemler almalarına karar verilmiştir
- Tüm taraf ülkeler, düzenli olarak, emisyon oranları ve NDC'lerini uygulama ve gerçekleştirme konusunda göstermiş oldukları gelişimleri hakkında bilgilendirme yapacak ve uluslararası değerlendirmeden geçeceklerdir
- Tüm tarafların emisyon azaltımı konusunda yükümlülük alması kabul edilmiştir. Ancak bu azaltım yükümlülüğünde gelişmiş ülkelerin daha fazla azaltım taahhüdü alması ve mutlak azaltım yapması istenirken, gelişmekte olan ülkelerin ise "ortak fakat farklılaştırılmış sorumluluk" ilkesi gereği mevcut kapasitelerine göre bir azaltım yapması beklenmektedir.
- Gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelerin çabalarını destekleyici bağlayıcı yükümlülükler tekrar onaylanırken aynı zamanda ilk defa gelişmekte olan ülkeler de bu yükümlülüklere gönüllü bir şekilde katılım için teşvik edilmiştir
- Gelişmiş ülkeler gelişmekte olan ülkelere "düşük-karbonlu ve iklime dirençli" kalkınmayı sağlayacak dönüşümü gerçekleştirmesi için gerekli olan iklim finansmanı, teknoloji ve kapasite geliştirme desteği sağlamaları gerekmektedir. Bu bağlamda gelişmiş ülkeler 2020-2025 yılları arasında her yıl gelişmekte olan ülkelere 100 Milyar $ iklim finansmanı sağlamaları ve 2025 sonrası dönem için ise daha yüksek bir oranda finansman desteği sunmaları kararlaştırılmıştır
- Ülkelerin emisyon azaltımları konusunda almış oldukları hedefler, geliştirdikleri politikalar ve hedefe ulaşma konusundaki ilerleme durumu şeffaf ve hesaplanabilir bir yöntemle her beş yılda bir düzenli olarak değerlendirmeye tabi olacaktır.

Paris Anlaşmasının Ana Hatları

Paris anlaşması özünde şeffaflık ve hesap verilebilirlik teşvik eden, tarafların geniş katılımı ve tepeden aşağı doğru bir esnekliği vadeden uluslararası bir anlaşmadır.

a) Yasal Çerçeve

Paris Anlaşması uluslararası hukuk kuralları çerçevesinde korunan, bununla birlikte sadece belli başlı konularda bağlayıcılığı olan bir anlaşmadır. Hangi maddelerin bağlayıcılığının olduğu birçok ülke tarafından önemli bir konu olarak önümüzde durmaktadır (C2ES, 2015).

b) Farklılaşma / Ayrım

Kyoto Protokolüne istinaden ikili bir ayırmanın daha farklı bir şekilde yapıldığı görülmektedir. Anlaşma metni gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri referans göstermekte ve birinci grupta yer alan ülkelerin öncülüğü eline alarak diğerlerine liderlik ve yardım etmesini içermektedir. Bununla birlikte UNFCC'de belirtilen Ek I (gelişmiş) ve Ek II (gelişmekte olan) kategorilerini içermemektedir. Birçok madde, farklı ülke kapasitelerine göre esneklik sağlayan genel yükümlülükler ortaya koymaktadır (C2ES, 2015).

c) Uzun Dönemli Hedefler

Anlaşma daha önceki kongrelerde (COP) belirlenen küresel ısınmanın 2°C olarak tutulması hedefini tekrar koyarken, aynı zamanda tarafların bu oranın 1,5°C ile sınırlandırılması için ellerinden gelen en yoğun çabayı harcamalarını talep etmektedir. Bu konu özellikle küresel ısınmanın etkilerinden kötü şekilde etkilenen gelişmekte olan ülkeleri yakından ilgilendirmektedir (C2ES, 2015).

d) Azaltma

Paris Anlaşması, iki uzun dönemli emisyon hedefini açık şekilde belirtmiştir: öncelikle karbon salınımında ülke tepe noktasına en kısa sürede erişmek (gelişmekte olan ülkeler için bu süre daha uzun olacaktır), ikinci aşamada da yüzyılın ortalarından sonra sera gazı nötrlüğü (sera gazı salınımı ve emiliminin denge

noktasının erişilmesi). Ülkelerin emisyon oranlarını azaltma çabaları doğrultusunda anlaşma bazı bağlayıcı maddeler ortaya koymaktadır (C2ES, 2015):

- Ulusal düzeyde belirlenecek katkıların tanımlanması, bildirilmesi ve korunması
- Şeffaflık ve hesap verebilirlik çerçevesinde gerekli bilgilerin sağlanması
- Her beş yılda yeni bir ulusal düzeyde katkının belirlenmesi

e) Karbon Piyasası

Her ne kadar piyasa bazlı terimlerin kullanımından kaçınılsa da (bazı ülkelerin karşı çıkması dolayısıyla), anlaşma metninde, NDC (ulusal düzeyde katkılar – hedefler) hedeflerine ulaşmak doğrultusunda ülkelerin uluslararası azaltma çıktılarının değişimine izin verilmektedir (C2ES, 2015).

f) Şeffaflık

Paris Anlaşması ülkeleri hesap verebilir bir yapıda tutabilmek için şeffaflık konusuna büyük önem vermektedir. Anlaşmaya dahil olan taraf ülkeler, emisyon envanterlerini ve NDC'leri ile ilgili gelişmeleri takip edebilmeye imkan verecek bilgileri iki yılda bir temin etmek zorundadır (C2ES, 2015).

g) Finans

Paris Zirvesinde, finansal destekler konusunda bazı önemli gelişmeler yaşanmıştır. Anlaşma, gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkeler tarafından karbon emisyonu azaltma ve adaptasyon çabaları için finansman sağlanmasını vaat etmektedir. Anlaşmada ABD hariç diğer partiler gönüllü olarak destek sağlaması teşvik edilirken, ABD (yeni bir kongre onayı gerekmemesi için) zorunluluk şeklinde metne yansımıştır (C2ES, 2015).

h) Kayıp ve Zararlar

İklim değişikliğinin etkilerinden önemli derecede etkilenecek küçük ada ülkeleri ve diğer ülkelere kayıp ve zararları için COP 19'da getirilen Kayıp ve Zararlar için Warsaw Uluslararası Mekanizmasının kapsamı genişletilmiştir. Bu mekanizma, iklim değişikliğine karşı korunmasız olan ülkelerin, kaçınılmaz etkiler ile baş edebilmesi (aşırı hava durumları ve deniz seviyesinin artışı gibi diğer yavaş gelişen olaylar) konusunda erken uyarı sisteminin kurulması ve risk sigortası gibi potansiyel yaklaşımların geliştirilmesini kapsamaktadır (C2ES, 2015).

Türkiye Açısından Paris Anlaşmasının Önemi

Kyoto Protokolü'nde Ek-1 ülkelerinde yer aldığı için finansal destek almayan Türkiye'nin finansal destek alması emisyon azaltım hedeflerine ulaşması açısından katkı sağlayacaktır. Türkiye, Paris İklim Zirvesi öncesinden Uluslararası Azaltım Katkı Beyanı'nı (INDC Planı) Birleşmiş Milletler İklim Sekretaryası'na sunmuş olup, 2030 yılına kadar sera gazı emisyonlarını referans senaryodan %21 daha az arttırmayı hedeflemiştir (Karakaya, 2015). Bu noktada Uluslararası iklim finansmanı Türkiye'nin ulusal azatlım katkı beyanında belirttiği hedeflerine ulaşması açısından önemli katkılar sağlayacaktır (Karakaya, 2015).

Pazarlama Açısından Kyoto Protokolü ve Paris Anlaşması

Kyoto protokolünde amaç 'atmosferdeki sera gazı yoğunluğunun iklime tehlikeli etki yapmayacak' seviyelerde dengede kalmasını sağlamaktır (Çokgezen, 2007). Ancak, tarihsel ve güncel sera gazı salınımı gelişmiş ülkelerden kaynaklanmaktadır, gelişmekte olan ülkelerin kişi başına gaz salınımları halen düşüktür ve bu ülkelerin küresel salınımları sosyal ve gelişimsel ihtiyaçlarına göre artacaktır (www.biyobilim.net).

Hem Kyoto Protokolü, hem de Paris Anlaşması esasında sürdürülebilirliği temel almaktadır. Bu noktada devletlerin sürdürülebilir kalkınmayı politika olarak benimsemesinin yanında, işletmeler de sürdürülebilirlik ve yeşil pazarlamaya odaklanmalıdır.

4. İklim Değişikliği ve Pazarlama: Yeşil Pazarlama

İklim değişikliği ve sonuçlarının insan sağlığı ve refahı başta olma üzere hayatın tüm alanlarına ciddi olumsuz etkiler meydana getirdiğine yönelik algı günümüzde giderek daha fazla benimsenmektedir. Bununla birlikte daha fazla bilinçlenen ve çevre konusunda daha hassas hale gelen tüketiciler, idari yönetimlerinden, STK'lardan ve gerek ulusal gerekse uluslararası kuruluşlar ile devletlerüstü yapılardan bu konuda adımlar atmalarını, yeni ve etkili düzenlemeler ve yaptırımlar ile iklim değişikliği ve küresel ısınma ile aktif şekilde savaşmalarını beklemektedirler.

Özellikle medyanın çevre konusundaki yayınlara daha fazla yer vermesi, çeşitli baskı gruplarının artması, gerek ulusal gerekse uluslararası platformlarda yasal düzenlemelerin yapılması ve endüstriyel felaketlerin kamuoyu üzerindeki etkisi tüketicilerde çevre bilincinin oluşmasında etkili olmuştur. Tüketicilerin çevreye duyarlı olmalarını bir fırsat olarak gören işletmeler, aynı zamanda endüstriyel kuruluşların, hissedarların ve sivil toplum kuruluşlarının baskıları, hükümet politikaları ve yoğun rekabetin etkisi ve sonucu olarak da uzun dönemli çevre stratejileri geliştirme ve bunları uygulama yoluna gitmişlerdir (Alkibay, 2001). İklim değişikliği, üretim ve tüketim, enerji ihtiyacı ve kaynaklar, demografik özellikler ve farklı insan davranışları gibi pek çok değişken, kaynakları sınırlı bir dünyada birer zorluk olabilmektedir. Pazarlama bu zorlukların üstesinden gelmek için önemli bir role sahiptir. Çünkü pazarlamanın davranışları etkileme gücü vardır (Gordon, vd., 2011).

İklim değişikliği gibi çevresel, sosyal ve ekolojik sorunlar konusunda tüketici, üretici, kamu ve uluslararası düzeyde farkındalığı artırma ve çevreci bir davranış oluşturmada belirgin bir etki yaratmayı amaç edinen, aynı zamanda yeşil uygulamaları ve çevreci yaklaşımları yeni bir stratejik pazarlama anlayışı çerçevesinde uygulama düşüncesi giderek artan bir öneme sahip olmaktadır.

Çevreci yaklaşımlar anlayışını benimseyen bu tarz pazarlama uygulamalarında temel amaç, çevre korumayı öne çıkarmaktır. Bu noktada, firmaların faaliyet gösterdikleri sektöre bağlı olmaksızın, çevre korumaya ağırlık veren bir pazarlama strateji uygulamasının firmaya rekabet üstünlüğü kazandırdığının farkına varılması Çevreci Pazarlama'yı güçlendirmiştir (Kaya,2015). Pazarlama literatüründe yeşil pazarlama olarak ifade edilen bu kavram, aynı zamanda çevreci pazarlama, ekolojik pazarlama, sosyal pazarlama ve sürdürülebilir pazarlama gibi birçok değişik şekilde ifade edildiği görülmektedir.

Yeşil pazarlama kavramının pazarlama literatüründe ortaya çıkışı 1975 yılında Amerikan Pazarlama Derneği'nin düzenlediği ekolojik pazarlama konulu seminere kadar dayanmaktadır. Bu seminerde yapılan tanıma göre, yeşil pazarlama ya da ekolojik pazarlama, yapılan pazarlama faaliyetlerinin çevre kirliliği, enerji tüketimi ve diğer kıt kaynakların tüketimi üzerindeki etkileri ile ilgili çalışmaları içermektedir (Erbaşlar, 2007).

Çağdaş anlamda ise, yeşil pazarlama; "tüketici istek ve gereksinimlerini karşılamaya yönelik her türlü çevre ve doğa dostu pazarlama faaliyetleri" şeklinde tanımlanabilir. Bununla birlikte bu istek ve gereksinimlerin karşılanması aşamasında çevreye ve doğal yaşama olabildiğince az zararın verilmesine dikkat edilmelidir (Yücel ve Ekmekçiler, 2008). Yeşil pazarlama iki amacı aynı anda sağlayabilmelidir: çevre kalitesinin iyileştirilmesi ve müşteri tatmininin sağlanması (Ottman, vd., 2006)

Çevreye uyumlu, geri dönüşümü sağlanabilir, doğal ve ozon tabakasına dost, vb. gibi yalnızca ürünün çevreci niteliklerini yansıtan pek çok kavram, yeşil pazarlama için kullanılmıştır. Ancak yeşil pazarlama stratejisi, yalnızca ürünle sınırlı kalmayıp, tüm pazarlama bileşenlerinin yeşil olmasını gerektirir. Geleneksel pazarlama kavramı, çevreci bir bakış açısıyla yeniden yorumlandığında; uygulanan yeni üretim aşamaları doğal çevreye en az düzeyde zarar verecek biçimde oluşturulmalıdır. Pazarlama bilincinin üretimden önce başlayıp, tüketiciye ulaşmasından sonra da devam ettiği için tüm bu adımların yeşil yaklaşımla düzenlemesi bir gerekliliktir (Varinli, 2008; Şahin, vd., 2016).

Çevre konularında sorumlu olmak için pazarlama, güçlü bir noktadır. 1989 yılında IBM şirketi ile ilgili EPA (Çevre Koruma Ajansı) tarafından ozon tabakasının delinmesine neden olan CFC (kloroflorkarbon) gazını atmosfere en fazla salan şirketlerin başında geldiğine dair yapılan açıklama sonrası IBM kamuoyunda olumsuz bir imaj oluşturmuştur. Bu sorunu çözmek ve olumsuz imajı tersine çevirmek için IBM, 1993 yılında yüz milyon dolar düzeyinde bir harcama yapmak zorunda kalmıştır (Prokop, 1994).

Özellikle marka değeri yüksek firmalar, çevre üzerindeki etkisi büyük olan firmalar, doğal kaynaklara bağlı firmalar, tehlikeli maddelerle çalışmak zorunda olan firmalar ve sattıkları ürünleri geri almak zorunda olan firmalar, çevreye verdikleri zararlarla sürekli göz önünde olduklarından ötürü, özellikle çevre yönetimine ve yeşil pazarlamaya ihtiyaç duyarlar (Esty ve Winston, 2006).

İşletmeleri pazarlama faaliyetlerinde çevreci davranmaya ve yeşil pazarlamayı uygulamaya yönelten, yeşil pazarlama anlayışının yerleşmesine dayanak sağlayan etkenler şu şekilde sıralanabilir: Fırsatlar, sosyal sorumluluk, devlet baskısı, rekabet baskısı, maliyet ve kâr unsurları, sürdürülebilir gelişme, çevre denetimi, çevre standartları, çevreci grupların baskısı, yaşam dönemi analizi, çıkar gruplarının baskısı, tedarikçilerin yeşilleşmesi, yönetimin yeşilleşmesi, sağlık ve güvenlik, yeşil tüketici baskısı (Polonsky, 1994).

Yeşil Pazarlama Stratejileri

a) Yeşil Ürün

Küresel ısınma tehlikesinin artmasıyla birlikte ekolojik pazara sürülen ürünlerde de büyük artışlar oldu. Firmalar, ürün, süreç ve uygulamalarında ekolojiye önem vermeye, bu stratejilerinden müşterilerini de haberdar etmeye başladılar (Kaya, 2015). Yeşil veya çevre dostu ürünler, yerküreyi kirletmeyen, doğal kaynakları tüketmeyen, geri dönüştürülebilen veya korunabilen ürünlerdir (Shamdasani, vd., 1993). Bir ürünün yeşil olup olmadığına karar verilirken; "ürünün tüketicilerin gereksinimlerini ve isteklerini tatmin etmesi, enerji ve doğal kaynakların sürekliliğini sağlaması ve koruması, canlılara, insanlara veya diğer ülkelere zarar vermemesi konusunda kabul görmesi, kişilerin sağlığını tehdit etmemesi, kullanım ve tüketim yoluyla çevreye zarar vermemesi" gibi özellikleri incelenir (Aktaran: Aslan, 2007).

Ürün, yeşil pazarlama karması içinde, en önemli silah olarak nitelendirilmesine rağmen geniş bir şekilde kabul görmüş yeşil ürün tanımı yapmak zordur. Bununla birlikte yapılan çalışmalarda ortaya atılan farklı tanımlar bir araya getirildiğinde yeşil ürünlere ait genel özellikler şu şekilde sıralanabilir (Bhatia ve Jain, 2013).

- (Üretim sırasında ve/veya kullanımda) kaynakları verimli kullanan,
- Zararlı emisyonları düşük olan,
- Güvenli ve/veya sağlıklı,
- Geri dönüştürülebilir ve/veya geri dönüştürülmüş hammadde içeren,
- Uzun ömürlü,
- Bio-çözünür,
- Kullanım süresi uzatılabilen,
- Yeniden kullanılmış,
- Bağımsız denetimden geçmiş sertifikalı ve/veya ulaşım standartlarına sahip,
- Yerel üretim ürünler.

Çevreci satın alma, yeniden kazanılmış girdilerden yapılma ürünler, çevrecilik açısından tercih edilebilir ürün ve hizmetler, bio-temelli ürünler, daha az enerji/su tüketen ürünler, alternatif yakıtlar ve yenilenebilir enerji kullanan üretici ve ürünler de üzerinde durulan konulardandır (Kaya,2015).

Yeşil ürün, tüketicilerin satın alma kararlarında rol oynayan bir değişken haline gelmesi ile birlikte pazarlamacılar için de pazarlama faaliyetlerinde dikkat edilmesi gereken önemli bir kriter haline gelmiştir. Yapılan bir araştırmaya göre, Kuzey Amerika'daki tüketicilerin %60 ile %90'ı satın alma sırasında çevreci kaygılar taşımaktadır. Aynı zamanda birkaç perakende ürün kategorisinde çevreye duyarlı ürünün (yeşil ürün) pazar payı %20 ile %30 arasına yerleşerek önemli bir pay elde etmiştir (Follows ve Jobber, 2000).

b) Yeşil Fiyat

Çevresel kaygıları ön planda tutarak yatırım yapan ve ürünlerini üreten firmaların karşılaştığı en önemli sorunlardan bir tanesi ürettikleri yüksek katma değer sahibi yeşil ürünlere nasıl bir fiyatlandırma stratejisi geliştirecekleri konusu oluşturmaktadır. Çevre dostu ürünler, araştırma ve geliştirme departmanlarının ürünlerin üretimi için kıt kaynakların etkin kullanımı ve çevreye zararlı maddelerin salınımı konusunda yaptıkları yoğun çalışmalar dolayısıyla ürüne ek maliyetler yüklemektedirler. Bu durumda yeşil ürünlerin diğer ürünlere göre (sabit maliyetlerinden dolayı) daha yüksek bir fiyata sahip olmalarına neden olmaktadır (Ar, 2009).

Yeşil ürünler ek maliyetlere sahip olsa da tüketiciler tarafından bu ürünlere atfedilen değerler söz konusudur. Bu değerler, tüketicilerin bulunduğu ülkelere ve yeşil tüketime verilen öneme göre farklılık gösterebilmektedir. Örneğin, yapılan bir araştırmada, ABD'de aynı ürünün yeşil versiyonu için tüketiciler normale göre %6,6 daha fazla ücret ödemeye istekli olduklarını belirtmişlerdir. Bu oran Çin'de %4,5' düşmektedir (Chan, 2000).

Yeşil pazarlamanın burada oynaması gereken en önemli rol, tüketicilere satın aldıkları yeşil ürünler sayesinde gelecekte karşılaşılması muhtemel çevresel ve yaşamsal maliyetlerden ve sonuçlardan kurtulma ihtimalinin etkili bir şekilde aktarılabilmesidir. Çünkü çevrenin ve sağlıklı bir yaşamın da bir maliyeti bulunmaktadır (Erbaşlar, 2007). Ayrıca yeşil olmayan ürünlerin fiyatı hesaplanırken çevreye yaptıkları zararlar üretim maliyetine katılmaz (ki uzun dönemde çevreye verdikleri zararın maliyeti çok daha yüksek olabilmektedir).

c) Yeşil Tutundurma

İşletmeler yeşil pazarlama karmasında en çok dikkat ettikleri konu tutundurma politikasıdır. Tutundurma politikasının amacı tüketicinin gözünde "Çevre Dostu İşletme" imajı yaratmak ve tüketicilere ürün hakkında çevresel mesajlar vermek olmalıdır. Tutundurma politikasının amacı, tüketicinin gözünde işletmeye net ve yeterli bir yeşil kimlik kazandırmak olduğundan, bu amaç doğrultusunda uygulanan reklam kampanyaları, promosyon, halkla ilişkiler ve diğer yeni pazarlama araçlarının birbirleriyle uyum içinde işlemesi gerekir (Aktaran: Ekinci, 2007).

İşletmeler, yeşil tutundurma faaliyetleri ile ürünlerin hangi özellikleriyle yeşil niteliğini kazandığını, çevreye olan faydalarını ve kullanım sonrası sonuçlarını açıklayan yeşil tutundurma çabaları ile hedef kitlesini etkilemeye çalışmaktadır (Duru ve Esra, 2013).

Yeşil reklam, açıkça veya ima yoluyla, bir ürün veya hizmet ile ekolojik çevre arasındaki ilişkiyi ortaya koyan, ona dikkat çekerek veya çekmeksizin yeşil yaşam tarzını yücelten, kurumsal çevresel sorumluluk imajını ortaya koyan veya bunların birkaçını birden gerçekleştiren reklamlar olarak tanımlanabilir (Alnıaçık vd., 2010).

d) Yeşil Tedarik Zinciri

Yeşil tedarik zinciri, ürün tasarımından üretimde kullanılacak hammaddelerin temin edilmesine, üretim sürecinde nihai kullanıcılara ulaştırılmasına ve kullanım ömrü dolduktan sonra ürünlerin yönetimi ve geri dönüştürülmesine kadar geniş bir alanı kapsayan ve bu süreçte çevresel düşünce yaklaşımını temele alan bir yeşil pazarlama stratejisi olarak tanımlanabilir (Hazen, vd., 2011). Yeşil tedarik zinciri, yalnızca ürünlerin dağıtım noktalarına ve nihai tüketicilere ulaştırmasını değil aynı zamanda yeşil satınalma, yeşil üretim, yeşil dağıtım, yeşil paketleme ve yeşil tersine lojistik uygulamalar (geri dönüşüm, yeniden üretim, vb.) gibi alt fonksiyonları da kapsayarak bütünsel bir çevresel yaklaşım sunmayı amaçlamaktadır.

Yeşil tedarik zinciri, yeşil satınalma ile başlamaktadır. İşletmeler, ürünlerin üretimi için hammadde seçiminden üretim aşamasında kullanılacak teknolojinin satın alınmasına kadar her konuda çevresel yaklaşımları benimsemelidirler. İşletme yeşil tedarik kapsamında bir satın alma politikası belirlemeli, hammade tercihlerinde ve üretimde kaynak verimliliğini sağlayacak, doğaya minimum atık çıkaracak ve doğada çözülecek şekilde hammaddelerin kullanılacağı bir üretim anlayışı geliştirmelidir (Büyüközkan ve Vardaroğlu, 2015).

Yeşil dağıtımda ise en önemli noktaların başında ürünlerin nihai üreticiye ulaştırılması aşamasında en az düzeyde yakıt kullanımı ve dağıtım merkezlerine ulaşılacak en kestirme yol ve ulaşım aracının belirlenmesi gelmektedir. Bir diğer önemli nokta ise ürünün, tüketicinin ürüne ulaşmak için en az enerjiyi harcayacağı şekilde yerleştirilmesidir (Emgin ve Türk, 2004). Örneğin Coca Cola plastik şişeleri 10 cm gibi ufak bir boyutta üretilerek fabrikalara dağıtılmaktadır. Fabrikaya gelen bu şişeler nihai üretim noktasında işleme girerek istenilen boyutlara genişletilmektedir. Böylece firma taşıma alanında yerden kazanç sağlayarak hem maliyetini hem de doğaya verdiği zararı minimum seviyeye düşürmektedir.

Tersine lojistik, sürdürülebilirlik ve çevreci yaklaşımlar anlamında ehemmiyet taşıyan bir başka konudur. Tersine lojistik kurumların üretip dağıttığı ürünlerin, kullanımdan sonra geri dönüşüm, yeniden kullanım gibi amaçlar için dağıtılan noktalardan geri toplanarak üretim noktalarına iade sürecini ifade eder (Tuncoğlu, 2009). Tersine lojistik açısından sürdürülebilirliğe dikkat çeken bir uygulama geliştirmesi ile H&M bu konuda iyi bir örnek oluşturmaktadır. Firma, Close the Loop ismiyle enerji verimliliğine dikkat çekmektedir. Firma, kampanya kapsamında istenmeyen tüm kıyafetleri toplayarak üç ayrı aşamada değerlendirme yapmıştır. Bu aşamalar geri-giyim, geri-kullanım ve geri-dönüşümdür. Ayrıca firma, her kullanılmayan kıyafetin H&M mağazalarına bırakılarak kıyafet başına 2100lt su tasarrufu yapılacağını da tutundurma faaliyetleri kapsamında belirtmiştir. (Kocasu, 2015)

Geri dönüşüm sadece belediyelerin kağıt toplama aktiviteleri olarak düşünülmemelidir. Depozitolu şişeler geri dönüşümün etkin kullanılması açısından örnek teşkil etmektedir. Depozitolu şişeler ile hem plastik, cam atıklar, kağıt vb. yeniden değerlendirilecek hem de firmaların maliyetleri düşecektir. Örneğin Migros'larda üretilen market poşetleri geri dönüşümlü ürünlerden elde edilmektedir. Bu noktada söz konusu poşetler hem plastiğin doğaya atılmasını engelleyip tekrar kazandırılmasını sağlamış hem de geri dönüştürülebilir özelliği ile sürdürülebilirliği döngüsel hale getirmektedir.

e) <u>Yeşil Etiket</u>

Çevreci pazarlamada ürünlerin kendileri kadar, üretim süreçleri, üretimde kullanılan girdiler, üretim sonucu atıklar ve değerlendirilmeleri, ekolojik etkiler konusunda durumu izlemek ve tüketicileri bilgilendirmek bakımından etiketleme konuları da önemlidir. Çevreci etiketleme çevreci tüketicilerin bilinçlenmelerine, ürünler arasında karşılaştırmalar yapmalarına yardımcı olur. Çevreye duyarlılıkları ölçüsünde, tüketiciler çevreci etiketlemeden daha fazla etkilenirler. Keza, bu etiketler sayesinde tüketiciler, ürünlerin tüketim sonrası elden çıkarılması sırasında da çevreci bir davranış için bilgilendirilirler (Kaya,2015).

Yeşil etiketleme sistemi, şirketlerin yeşil özelliklerini toplum önünde belgeleme yöntemidir. Kurumlar uluslararası veya yerel örgütlerin belirlediği çevreci kıstaslara göre değerlendirilir. Bu değerlendirme sonucunda, çevreye uyumluluklarına göre etiket alırlar (Emgin ve Türk, 2004). Yeşil etiketleme hem tüketicinin gelişen çevre bilincine hitap eder, hem üreticiye pazarlama aracı olur, hem de çevreci tutum için üreticilerin sınırlarını zorlamasına destek olur (Emgin ve Türk, 2004).

Çevreci etiketler çevreyi koruma sembol ve mesajlarını içerirler. Bu etiketler tüketicilere özel fayda, ürün karakteri ve kurumun çevreyi koruma isteğini iletir. Ürün etiketleri kurumların çevreci yönlerini söylemesine gerek kalmadan yapılan çalışmaları gözler önüne serer. Bazı ülkelerde kullanılan etiketler üreticilerin çevreci yönleriyle ilgili bir şey söylemesi gerekliliğini ortadan kaldırıyor. Örneğin İskandinav ülkelerinde Nordic Swan, ABD'de Blue Angle, Avrupa Birliği üyesi ülkelerde European Eco-Label ürünlerin yeşil kriterlere göre üretildiğini ifade eder (Esty ve Winston, 2006).

5. Sonuç

Sanayi Devrimi ve teknolojide yaşanan gelişmeler ile birlikte üretim ve tüketimin artması, nüfus artışı ve kentleşme, kıt kaynaklarda aşırı ve dengesiz kullanım gibi sayısız neden ile birlikte insanoğlunun doğaya verdiği zarar son yüzyılda önemli ölçüde artış göstermiştir. Bu zararların bir sonucu olarak da günümüzde doğal alanların gün geçtikçe azalması, hava, su ve toprak kirliliğinin insan yaşamını olduğu kadar doğal hayatı da olumsuz etkilemesi, küresel düzeyde iklim değişikliklerinin meydana gelmesi ve küresel sıcaklık değerlerinin artması gibi önemli çevre sorunları ortaya çıkmaktadır.

Özellikle 20. yüzyılda ülkelerin en önemli gelişim unsuru olarak görülen sanayileşme ve üretim artışı, yarattığı çevre sorunlarına rağmen dünya genelinde benimsenmiş ve üretim artışı ön planda tutulmuştur. Çevreye verilen zararlar düşünülmeden üretimde yaşanan bu artış çevre sorunlarının yaşanmasına neden olurken aynı zamanda doğal kaynaklar üzerindeki baskıyı da arttırmıştır. Bununla birlikte 20. yüzyılın ikinci yarısında bilim adamları tarafından çevreye verilen zararın geri dönülemez bir yola doğru sürüklendiği ve küresel iklim değişikliği ile küresel ısınmanın en önemli iki çevresel sorun olarak algılanması ve bunlara karşı acilen ulusal ve uluslararası düzeyde önlem alınması gerektiği yapılan araştırmalar ile ortaya konulmuştur. Çevrenin korunması konusu ve çevre kirliliği sadece çevre kirliliğinin ortaya çıktığı ülke ile sınırlı kalan bir olgu değildir. Çıkış noktasından itibaren dünya genelindeki tüm devletleri ve insanoğlunu etkilemekte ve ilgilenmektedir. Bunun doğal sonucu olarak da çevre ile ilgili çeşitli devletlerarası düzenlemeler, toplantılar, protokol ve anlaşmalar yapılarak bu durum düzenlenmeye çalışılmıştır.

Çevre konusunda yaşanan bu gelişmeler, tüketicilerin de bilinçlenmesine katkı sağlamıştır. Doğaya ve çevre sorunlarına daha duyarlı hale gelen tüketiciler, bu çevre sorunlarının en önemli aktörleri olan işletmeler üzerinde hem bugünün faaliyetlerini daha sağlıklı bir şekilde yürütmeleri hem de gelecek kuşaklara bırakacak bir mirasın olması için birçok ortamda baskı uygulamaya ve işletme stratejilerini tekrar gözden geçirmeye zorlamışlardır. Hem işletmelerin çevreci bir anlayış kapsamında hareket ettiğini tüketiciler ile göstermesi hem de tüketicilerin daha geniş bir yelpazede bilinçlendirilme çabaları açısından işletmeler artan oranda pazarlama faaliyetlerinde yeşil uygulamalara yöneldikleri görülmektedir. Pazarlama, yeşil davranışın benimsenmesi ve tanıtılması açısından işletmeler için en etkili araç olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü pazarlama, tüketicilerde davranış değişikliğinin yaratılmasında önemli bir görev üstlenmektedir.

Bununla birlikte gerek tüketicilerin gerekse de işletmelerin, ne kadar çaba gösterirlerse göstersinler tek başlarına bir iklim değişikliğinin üstesinden gelebilecek yeterli güçleri bulunmamaktadır. Dönüşüm, toplum bazında bütüncül olmalıdır.

Pazarlama, çoğu zaman tüketicileri aşırı derecede tüketime yönlendirmesi ve çeşitli iletişim araçları vasıtasıyla aşırı tüketimin zararlarının göz ardı edilmesini sağlaması dolayısıyla çevre problemlerinin ortaya çıkmasını sağlaması açısından problemin bir parçası olarak gösterilirken, aynı zamanda pazarlama faaliyetleri ile tüketicileri daha sürdürülebilir ve çevreci bir tüketim davranışı benimsemeye teşvik etmesi açısından da çözümün önemli bir parçası olarak görülmektedir.

Önümüzdeki dönemde ürün veya hizmet ne olursa olsun, gerek ulusal gerekse uluslararası ekonomileri şekillendiren işletmelerin pazarlama faaliyetlerinde çevreye duyarlı stratejiler uygulayarak hem kendi sosyal sorumluluk anlayışlarını ortaya koymaları hem de yeşil bir dünya isteyen tüketicilerini memnun etmeleri yönünde hareket etmeleri gerekmektedir.

Kaynakça

Alkibay, S. (2001), "Yeşil Pazarlama Faaliyetlerine Üniversite Öğrencilerinin İlgisi Üzerine Bir Araştırma",Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı: 4, s: 76-93.

Alnıaçık, Ü., Yılmaz, C., Anlıaçık, E. (2010) Reklamlarda Çevreci Ġddialar ve Reklam Etkililiği: Basılı Reklamlar Üzerinde Deneysel Bir Araştırma, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, C:X, No:1

Ar, A. A., (2009). Yeşil Pazarlamadan Kaynaklanan Kazanımlar ve Türk Tekstil Sektöründe Bir Uygulama. Yayınlanmamış Doktora Tezi, uludağ Üniversitesi: Bursa

Aslan, F. (2007). Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Çerçevesinde Kafkas Üniversitesi Öğrencilerinin Çevreye Duyarlı Ürünleri Kullanma Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi. Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kars.

Bhatia, M., & Jain, A. (2013). Green Marketing: A Study of Consumer Perception and Preferences in India. Electronic Green Journal, 1(36).

Büyüközkan, G., Vardaroğlu, Z. (2015). Yeşil Tedarik Zinciri Yönetimi, http://www.gulcinbuyukozkan.net/ytzy8.pdf , Erişim Tarihi: 08 Ekim 2016

C2ES. (2015). *The Center for Climate and Energy Solutions.* Outcomes Of The U.N. Climate Change Conference In Paris: http://www.c2es.org/docUploads/cop-21-paris-summary-12-2015.pdf

Chan, R. Y. (2000). An Emerging Green Market in China: Myth or Reality?. Business Horizons, 43(2), 55-60.

Çelikkol, H., & Özkan, N. (2011). Karbon Piyasaları ve Türkiye Perspektifi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 203-222.

Çokgezen, J. (2007). Avrupa Birliği Çevre Politikası Ve Türkiye. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisİ*, 91-115.

Dağdemir, Ö. (2005). Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ve Ekonomik Büyüme: İklim Değişikliği Politikasının Türkiye İmalat Sanayii Üzerindeki Olası Etkileri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 50-70.

DPT. (2000). *İklim Değişikliği Özel İhtisas Komisyonu Raporu.* Ankara: Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005): DPT.

Duru, M. N., & Esra, Ş. U. A., (2013). Yeşil Pazarlama ve Tüketicilerin Çevre Dostu Ürünleri Kullanma Eğilimleri. Düzce Üniversitesi Orman Fakültesi Ormancılık Dergisi, C:IX, No:2, s.126-136.

Ekinci, B. T., (2007). Yeşil Pazarlama Uygulamalarında Yaşanan Sorunlar Ve Örnek Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Emgin, Ö., Türk, Z. (204). "Yeşil Pazarlama (Green Marketing)". Mevzuat Dergisi. Sayı 78

Erbaşlar, G. (2007). Yeşil Pazarlama. Paradoks, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi (e-dergi), 3, 2-11.

Esty, D. C, Winston, A. S., (2006). Yeşilden Altına Akıllı Şirketler Çevreci Stratejiler ile Nasıl Avantaj Yaratır?, MediaCat Yayınları, İstanbul

Follows, S. B., & Jobber, D. (2000). Environmentally Responsible Purchase Behaviour: A Test of a Consumer Model. European journal of Marketing, 34(5/6), 723-746.

Gordon, R., Carrigan, M., & Hastings, G. (2011). A framework for sustainable marketing. Marketing Theory, 11(2), syf: 143-163.

Hazen, B. T., Cegielski, C., Hanna, J. B. (2011). "Diffusion of green supply chain management: Examining perceived quality of green reverse logistics", The International Journal of Logistics Management, Vol. 22 Iss: 3, pp.373 – 389

IPCC. (1995). *Clımate Change 1995: IPCC Second Assessment Report.* World Meterological Organization ve United Nations Environment Programme. Intergovernmental Panel On Clımate Change. https://www.ipcc.ch/pdf/climate-changes-1995/ipcc-2nd-assessment/2nd-assessment-en.pdf adresinden alındı

Kadılar, R. (2010). *Karbon Fırsat mı, Tehdit mi?* İstanbul: Destek Yayınları.

Karakaya, E. (2015). *Paris Anlaşması: İçeriği ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme.* Sürdürülebilir Üretim ve Tüketim Derneği: http://www.sut-d.org/paris-anlasmasi-icerigi-ve-turkiye-uzerine-bir-degerlendirme/

Karakaya, E. / Özçağ. M. (2003), "Türkiye Açısından Kyoto Protokolünün Değerlendirilmesi ve Ayıştırma (Decomposition) Yöntemi Ile COı Emisyonu Belirleyicilerinin Analizi," Vii. ODTÜ Ekonomi Konferansı (Ankara: Sunulmuş Bildiri).

Kaya, İ. (2015). *Pazarlama Bi'Tanedir* (3. b.). İstanbul: Babıali Kültür.

Kayhan, M. (2007). *Küresel İklim Değişikliği ve Türkiye.* T.C Çevre ve Orman Bakanlığı Devlet Meteoroloji İşleri Genel Müdürlüğü. https://www.mgm.gov.tr/FILES/iklim/kureseliklimdegisimiveturkiye.pdf adresinden alındı

Kocasu, A. (2015). *H&M sürdürülebilir moda için sahnede.* MediaCat Online: mediacatonline.com/hm-surdurulebilir-moda-geri-donusum

Ottman, J. A., Stafford, E. R., & Hartman, C. L. (2006). Avoiding Green Marketing Myopia: Ways To Improve Consumer Appeal for Environmentally Preferable Products. Environment: Science and Policy for Sustainable Development, 48 (5), syf: 22-36.

Öztürk, K. (2002). Küresel İklim Değişikliği ve Türkiye'ye Olası Etkileri. G.Ü. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi, 22(1), 47-65.

Polonsky, J.Michael, An Introduction To Green Marketing, New York, The Haworth Pres, 1994, s.2.

Prokop, Marian K., (1994). Yeşil Yönetim, Kuruluşunuzun Çevreyi Korumasını ve Karlılığını Arttırmasını Sağlayın, çev. Serpil Ural, Türkiye Çevre Vakfı Yayını, Ankara

Sağlam, N., Düzgüneş, E., & Balık, İ. (2008). Küresel Isınma ve İklim Değişikliği. *Ege Üniversitesi Su Ürünleri Dergisi*, 89–94.

Shamdasani, P., Chon-Lin, G. O., & Richmond, D. (1993). Exploring Green Consumers in an Oriental Culture: Role of Personal and Marketing Mix Factors. NA-Advances in Consumer Research Volume 20.

Şahin A., Meral H., Aytop, Y. (2016). Yeşil Pazarlamada Tüketici Algısı: Kahramanmaraş Kent Merkezi Örneği. Anadolu Tarım Bilimleri Dergisi, Vol. 31, syf: 60-71

T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, *Kyoto Protokolü.* http://iklim.cob.gov.tr/iklim/AnaSayfa/Kyoto.aspx?sflang=tr

Tuncoğlu, M. (2009). Kurumsal İtibar Yönetiminde Yeşil Pazarlamanın Yeri ve Önemi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstaanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler Anabilim Dalı

Türkes, M. (1997). '*Hava ve iklim kavramları üzerine'*, TÜBİTAK Bilim ve Teknik Dergisi, 355, 36-37, Ankara.

Türkeş, M., Sümer, U. M. ve Çetiner, G. (2000). '*Küresel iklim değişikliği ve olası etkileri'*, Çevre Bakanlığı, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi Seminer Notları (13 Nisan 2000, İstanbul Sanayi Odası), 7-24, ÇKÖK Gn. Md., Ankara.

Türkeş, M. (2001). Küresel iklimin korunması, İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ve Türkiye. *TMMOB Makina Mühendisleri Odası*, 14-29.

UNEP/CCS. (1998). *The Kyoto Protocol to the Convention on Climate Change*. UNEP/IUC and Climate Change Secretariat.

Varinli, İ., (2008). Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar. Detay Yayıncılık, Ankara.

www.biyobilim.net. www.biyobilim.net/readarticle.php?article_id=60 adresinden alındı

www.unfccc.int. (2010, Kasım). *Cancun Climate Change Conference*.

Yücel, M., Ekmekçiler, Ü. S. (2008), Çevre Dostu Ürün Kavramına Bütünsel Yaklaşım; Temiz Üretim Sistemi, Eko-Etiket, Yeşil Pazarlama. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 26

Contribution of Cooperatives in The Determination of Legislation Concerning Cooperatives: Case of Tekirdağ Province's Regional Unions

Burçin BAŞARAN **Mustafa KARA**

Namık Kemal University Tekirdag/Turkey bbasaran@nku.edu.tr

Abant İzzet Baysal University Bolu/Turkey drmkara@hotmail.com

Abstract: The cooperative system in Turkey has a long history in when evaluated with activities similar to cooperatives. The cooperative system took a place as an economic activity only after 1860s. Today there are 73581 cooperatives in our country under 34 different types. These cooperatives are established under three different ministries and subject to three different laws and operate accordingly. The support of cooperatives in Turkey is under constitutional assurance. Depending on this assurance, governments have provided solutions for the problems and inadequacies of cooperatives as they were affected by the changing circumstances in the country. In different times and several ways, the articles of three laws cooperatives are subject to has been changed. These changes were usually temporary solutions. The excessive number of cooperative types and numbers and the pressure for a single type of cooperative instead of solution that cover all cooperatives have caused the continuing problems of the cooperative system. The cooperative sector cannot actively participate and get involved in the process of decision and policy making about the subjects related with the cooperative system due to lack of representation and leverage. A participatory approach should be adopted for the works on regulation and determination of policies in the cooperative system. The decisions should be evaluated by considering the data acquired from the base and the organizations above. In the Recommendation No. 193 about the Cooperatives, there are some suggestions for the governments. Tekirdag is a province where cooperative activities are very intensive. There are four regional unions of which the headquarters are in Tekirdağ. These are; regional union of agricultural cooperatives, regional union of fisheries cooperatives, regional union of agricultural credit cooperatives and the regional unions of tradesmen and craftsmen cooperatives. In this study, the level of contribution of the managers of these four regional unions in Tekirdağ, of the decision and policies regarding the cooperatives will be interpreted by considering their opinions on the cooperative system in Turkey and suggestions about it. To do this, interviews and surveys have been conducted with the managers of regional unions and the data have been analyzed.

Key Words: Cooperative, Regional Union, Legislation.

Introduction

The cooperatives are the memberships which are established in order to meet the economic, social, cultural, vocational and welfare needs of their members that are gathered by voluntary, individual and corporate entities. (Kara, 2003) Cooperative system as a social and economical system depends on a series of thoughts and beliefs rather than a single concept or social theory. Flexibility and universality of the concept of cooperative system is in a level which enables the members of a certain type of cooperative in a certain place on the world to easily understand another type of cooperative in another place and see the intercultural difference when they visit that cooperative (Laidlaw,1981, p.11, 61). Cooperatives may be founded today in any area and sector. Cooperatives create diversity in economy in their countries, provide employment via their enterprises and contribute to the development of economy. They are founded and operated by their members. The members of equal voting rights decide together about the operation, plans, future of the cooperative. Cooperative sector can't participate in the process of taking decisions and forming policies on the subjects concerning the area of cooperative systems due to deficit of representation and leverage. The decisions to be taken must be assessed by paying attention to the data obtained in a range from the bottom (members) to upper organization. Numerous changes made in the legislation puts forth the fact that this situation is not resolved through participative approach. To examine this situation, an interview is realized and a survey is applied directed to this subject with the board members of 4 regional unions located in Tekirdağ province. It is thought that the results of the research may contribute to more efficient participation of the cooperatives and upper organization to the legislation decisions based on the international principles.

2. Conceptual Framework

2.1. Cooperative System in Turkey

Cooperative system in Turkey is spread all around the country and found in all seven regions and 81 regions. According to the data of the Ministry of Customs and Commerce in Turkey, there exists 72.484 cooperatives and 7.427.781 cooperative members in Turkey in 2014 in 35 different types. 17.875 of these 72.484 cooperatives are members to the unions which are the next upper organs. The number of Unions is 533 and Central unions is 14. The ratio for the cooperatives to join to unions is %24,6, the ratio for the unions to join to the central union is %45,4 and the ratio for the central unions to join to National Cooperative Union of Turkey is %78,5 (Turkish Cooperative Report 2014, p.14, 20-21).

2.2. International Principles in Cooperative System Applications

The most significant studies made in the world on the subject of cooperative system are realized by the International Cooperatives Alliance (ICA), United Nations (UN) and International Labor Organization (ILO). These studies form a basis all around the world for cooperative regulations and applications. Such regulations are also taken as basis in the works of policy development directed to the cooperatives of our country (Turkish Cooperative Report 2014, p.61).

ICA Cooperative Identity Declaration; In the declaration, cooperative is defined and self-help, self-responsibility, democracy, equality, justice, honesty and solidarity are listed as the basic values of cooperatives. 7 principles (cooperative principles) are determined to help the application of these values.

United Nations Guidelines; General Assembly of United Nations has officially requested from all governments around the world in 2001 the creation of an environment to support the development of cooperatives through its Resolution number A/RES/56/114 and accepted a guide prepared for this purpose. The guide handles the legal, judicial and administrative provisions required to support the cooperatives, training activities and the possibilities of benefiting from the public funds.

ILO's Promotion of Cooperatives Recommendation (193); In the Recommendation, the governments are asked to consult the employer and worker institutions and cooperative organizations in the preparation of laws and regulations concerning the cooperatives, amendment of the laws and determination of related policies. This Recommendation which deals in detail with the targets concerning the cooperatives, policy framework, the role of and precautions to be taken by the governments for promotion in this scope is used just in 70 countries to review their cooperative legislation (The Turkish Cooperative Strategy Paper and Action Plan 2012-2016, p.17-22).

2.3. Cooperative Legislation in Turkey

The most important regulation in the states is the constitution. Article 171 of the R.T. Constitution has put cooperative system under protection and assigned the state on the subject of its development by the provision "The state takes the precautions to provide the development of cooperative system which principally aims to increase production and protection of the consumer by considering the benefits of the national economy." Cooperative activities are carried out currently on the basis of the provisions of Cooperatives Law number 1163, Agricultural Credit Cooperatives and Unions Law number 1581 and Agricultural Sale Cooperatives and Unions Law number 4572.

Cooperatives Law number 1163 is the basic law which regulates the area of cooperative system. The Law which provides the foundation and development of many cooperatives is put into force on 24.4.1969. According to article 98 of the Cooperatives Law, the provisions concerning incorporated companies in Turkish Commerce Code are also applied to the cooperatives on matters not explained otherwise in the law. Many articles of Cooperatives Law number 1163 are amended 11 times from 1969 when it is put into force until the end of 2014.

Agricultural Credit Cooperatives and Unions Law number 1581; The first legal regulation of agricultural credit cooperatives is the Agricultural Credit Cooperatives Law of date 1929. However, Agricultural Credit Cooperatives law number 2836 of date 1935 has comprehensively determined the foundation and operation of agricultural credit cooperatives. Agricultural Credit Cooperatives law number 2836 of date 1935 is repealed by Agricultural Credit Cooperatives and Unions Law number 1581 of date 1972. Already current, Agricultural Credit Cooperatives and Unions Law number 1581 is amended 6 times.

Agricultural Sale Cooperatives and Unions Law number 4572; The first legal regulation of Agricultural Sale Cooperatives and Unions is Agricultural Sale Cooperatives and Unions Law number 2834 of date 21.10.1935 and it is amended by the Statutory Decree number 238 of date 1984 and Law number 3186 and completely repealed by the Agricultural Sale Cooperatives and Unions Law number 4572. Already current, law number 4572 is amended 5 times.

Articles of Associations are the basic contracts which regulate the relations between the cooperative's legal entity and the members or between the members. In the articles of associations, also the cooperative organs, duties, powers and responsibilities of such organs and the execution processes for other operations are included. In addition, the principles concerning the foundation, operation and dissolution transactions are included in the articles of association. In this aspect, the articles of association are qualified as secondary regulation in the cooperative legislation (Turkish Cooperative Report 2014, p.6-8).

2.4. Public Administration in Cooperative System

The Ministry of Customs and Commerce is authorized in the execution of Cooperatives Law number 1163 which is the basic legislation of the cooperative system. At present, the basic duties concerning cooperatives is carried out by the Ministry of Customs and Commerce. Housing cooperatives are regarded to be in the duty area of the Ministry of Environment and Urbanization and agricultural purpose cooperatives of the Ministry of Food, Agriculture and Livestock. Cooperative services are carried out in the General Directorate level in the Ministry of Customs and Commerce, in department level in the Ministry of Environment and Urbanization and in division status in the Ministry of Food, Agriculture and Livestock. The ministries have duties to prepare sample articles of association concerning the cooperatives under their areas of duty (Turkish Cooperative Report 2014, p.18-20).

2.5. Managerial Organs of Cooperatives

The approach of "Economical Participation of Members" and "Democratic Control", basic principles of cooperative system, forms the basis of the managerial understanding of the cooperatives. Article 42 of the Cooperatives Law number 1163 has provided that the most powerful organ in the management of the cooperatives is the general assembly which represents all members and foreseen the election by the general assembly of "Auditors Board" to which the authority of examining all transactions and accounts of the cooperative is given on behalf of the general assembly (Turkish Cooperative Report 2014, p.20).

3. Purpose and Importance of The Research

In many investigations and researches made in Turkey on the subject of cooperative system, it is expressed that the most important problem of cooperatives is the legal regulations, the laws which regulate cooperative systems are inadequate and complicated and don't cover the principles and basic values of cooperatives sufficiently. The cooperatives in Turkey being in the duty area of three different Ministries causes differences in the articles of association prepared by the Ministries, in application and audits, an approach is rather developed according to the cooperative types and a common field of application can't be formed. International good practices show that the existence of upper organization structure of cooperative which participates in the regulative decisions, has self-governance, may present any service to and audit its members in order for the successful operation of cooperative systems and to

make the cooperatives operate in compliance with the principles and values of cooperative systems (The Turkish Cooperative Strategy Paper and Action Plan 2012-2016, p.42-47).

The purpose of the research is to put forth how much the regional unions participate in the subject of decisions directed to the legislation. Because, those who shall be influenced from the decisions taken are the members and their upper organizations. It shall be assessed if the opinions from the cooperatives and their upper organizations are taken in the thought changes, therefore the efficiency of international principles. Although the field of study is narrow, this may gain us a point of view on participation when it is considered that the unions are bound to the central unions and form a part of the whole.

3.1. Research Field

Tekirdağ which forms the research field is a province close to trade centers where the agricultural lands are fertile, modern agricultural techniques are applied, transport is geographically easy. It is ranked 4th in the list of provinces all around Turkey which meet its cost with its revenues with a ratio of 263,23%. Food sector, leather sector and textile sector is intense in the province (1390 industrial plants). There are 13 organized industrial zones and European Free Zone within the boundaries of Tekirdağ. 59,3% of the total land assets of the province is processed agricultural land (http://www.tekirdag.gov.tr/ekonomi,15.08.2015). Tekirdağ is in the upper ranks in the ratio of participation in cooperatives. There wasn't a decrease in the number of cooperatives of Tekirdağ's Regional Union in the process of re-structuring of Agricultural Credit Cooperatives (Turkish Cooperative Report 2013, p.70).

Agricultural Credit Cooperatives Tekirdağ Regional Union operates in Çanakkale, Edirne, Tekirdağ, Kırklareli and İstanbul provinces with 101 unit cooperatives and 62 741 registered members. It is also engaged in the supply of cash credit, fertilizer, agricultural pesticide, agricultural tools, machinery and equipment, feed, seed, fuel, breeding animal, essential consumables for the member producers, crop purchase to support the products of the members and insurance agency (Records of Agricultural Credit Cooperatives Tekirdağ Regional Union, 2015). Agricultural credit cooperatives have 16 regional directorates, 1625 cooperatives and 1.054.340 members by the end of 2014 (Turkish Cooperative Report 2014, p.40).

a. *Merchants and Craftsmen's Cooperatives Tekirdağ Regional Union* operates in Edirne, Tekirdağ, Kırklareli and İstanbul provinces with 28 cooperatives and 18 642 members (Records of L.L. Merchants and Craftsmen's Credit Surety Cooperatives Tekirdağ Regional Union, 2015). Credit and surety cooperatives are organized under 32 regional unions and one central union. Merchants and craftsmen's credit surety cooperatives serve their members to reach to finance by providing surety as specified in their articles of association. Total number of cooperatives is 994 and number of cooperative members is 648.743 by 2014 (Turkish Cooperative Report 2014, p.25).

b. *Water Products Cooperatives Tekirdağ Region Union* continues to operate with 8 cooperatives and 337 members within the boundaries of Tekirdağ province (http://www.surkoop.com/Bolgeler.aspx?BBD=www.tekirdagsurkoop.com). Purpose of the cooperative is to serve its members on the subjects of any kind of water product production, breeding, fishing, processing, storing, marketing and, as required, found and operate the plants concerning these subjects (http://www.tarim.gov.tr/TRGM/Lists/KutuMenu/Attachments/24/Su%20%C3%9Cr%C3%BCnleri%20Koop.%20Anaszl%C5%9Fmsi.pdf). There exists 549 water products cooperative by 2014 and these cooperatives have 30.632 members (Turkish Cooperative Report 2014, p.30).

c. *Tekirdağ Agricultural Cooperatives Regional Union* serves its 121 unit cooperatives and 18 401 members within the boundaries of Tekirdağ province (Records of L.L. Tekirdağ Agricultural Cooperatives Regional Union, 2015). Agricultural Cooperatives Union (TAR KOOP) is included among the subject basis organizations of Agricultural Development Cooperatives. They have 850 cooperatives and 106 509 members by 2014 (Turkish Cooperative Report 2014, p.44). They provide the inputs which the cooperative members need in plant and animal production, market and support the products (especially milk).

3.2. Material And Method

Primary and secondary data forms the research material. The responses to the survey applied face to face to the board members of agricultural purpose cooperatives' upper union, water products cooperatives' upper union, agricultural credit cooperatives' upper union and merchants and craftsmen's credit and surety cooperatives' upper union with management center in Tekirdağ forms the original data. Although the purpose is to get information via interview, the inquiries are converted to a survey form from the point of including reminding information about the subject and providing time and facility. There are differences in the structures and operation of cooperatives. There exist cooperative unions subject to different laws with variable number of board members. 5 random members are included in the study in the unions having more than 5 board members in order to prevent misleading results. Turkish Cooperative Reports of 2013 and 2014 prepared by the Ministry of Customs and Trade, The Turkish Cooperative Strategy Paper and Action Plan (2012-2016), the information got from the Regional unions, the studies made concerning the cooperative system form the secondary data.

The data obtained from the surveys is analyzed by SPSS 15 program. The results are assessed over the mean and standard deviations of the data. In addition, Variance analysis is included in the study. By the data of the study, the degree of participation by these four upper union managers in the decisions and policies concerning the cooperatives and how they see cooperatives of the country are obtained via their responses to the judgments offered on these subjects. In addition, it is examined how they assess the problems directed to the cooperative system and the solution proposals to such problems. An attempt is made to put forth the degree of participation of regional unions and cooperatives in the determination of legislation concerning cooperatives via the obtained data.

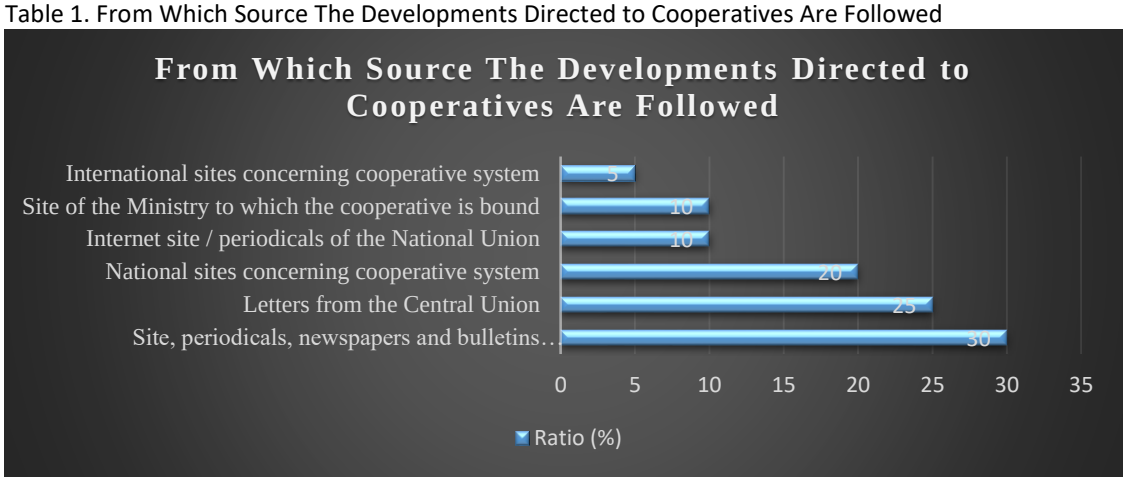
4. Findings And Discussion

Average age of the managers who took part in the survey is 52. The managers whom age varies between 40-50 forms more than half (55%) of the population. There are 3 managers over 60 (15%). It may be said that the ages of managers is low for a manager elected to the union management. Cooperative history of the managers is not limited to their own cooperatives, but they have links to the other producer organizations. When assessed according to their educational status, 10% graduated from primary school, 40% secondary school, 40% high school and 10% university. While the ratio of those who are trained directed to cooperatives (certificate, etc.), the ratio of those who are trained directed to management and managerial is 35%. Those who are trained for cooperatives and managerial are the board members of merchants and craftsmen's credit and surety cooperatives.

Training seminars are organized by Esgimtaş A.Ş. included in the body of central union of these cooperatives directed to the cooperative legislation, credit applications and the system used (http://www.teskomb.org.tr/index.asp?p=65, 10.08.2015).

Board membership of the managers is an average of 3 years. Those whose membership varies between 0-2 years form a slice of 30%, between 4-6 30%, between 6-8 20%, between 8-10 10% and 10 years and above 10%. It may be said that an important proportion of the members are experienced in the management of the union. 35% of the managers have indicated that they have a foreign language, but in starting level. All members follow the developments directed to the cooperatives. They have indicated that they follow such developments in a rate of 30% from the internet site of the central union, 25% from the letters from the Central Union and 20% from the national sites concerning cooperative system. This situation puts forth that the board members are interested in their cooperatives both from the point of the cooperative of which they represent and from the point of the members. The managers are aware of their responsibilities and, accordingly, stay up-to-date not to fall behind the developments.

Table 1. From Which Source The Developments Directed to Cooperatives Are Followed



Board members of four regional unions located in Tekirdağ province are asked the degree of sharing the following judgments directed to the operation of their cooperatives. 5 point likert scale is used in grading. Scaling is as 1- I absolutely share, 2- I share, 3- I don't have any opinion, 4- I don't share and 5- I absolutely don't share. Board members of the union have indicated that they share the judgments directed to the their relations with the central union. Such judgments are as we can get the information concerning our work subject and the activities of the cooperatives from our upper organization in time, we are satisfied to be members to the central union, our central union fulfills its tasks specified in the legislation (law, articles of association), our upper union requests our opinions on the subjects concerned the bound cooperatives and our opinion is asked directed to legislation changes or policy determination concerning the cooperatives.

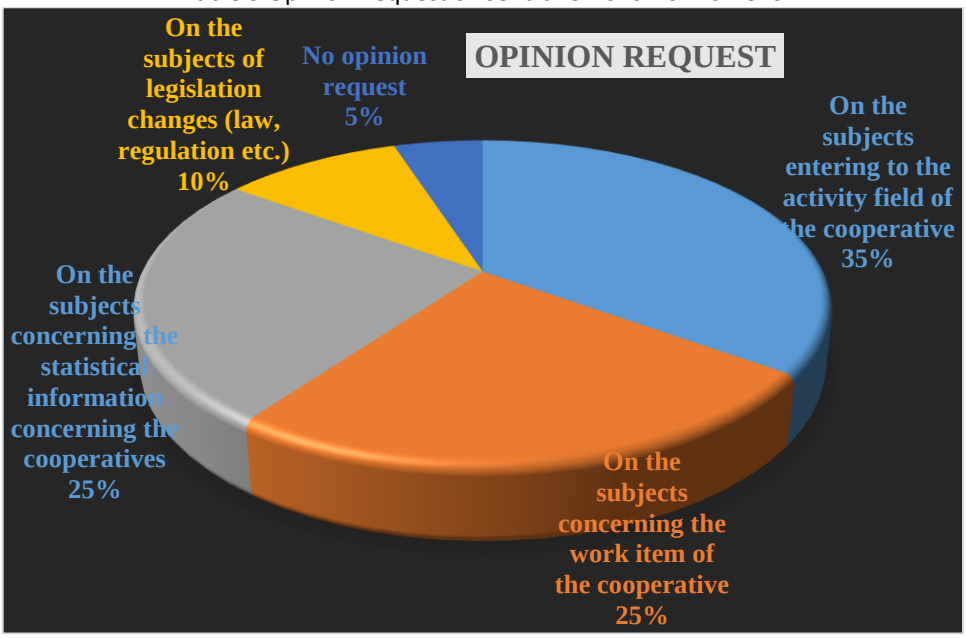
There are similarities between local governments and cooperatives in terms of both structure and purpose. Meeting of economical and social needs via the mediation of representatives elected from among and by the people in the same locality lays on the basis of such organizations which are functionally very close to each other (Ürper, 1995, p.78). However, the board members couldn't provide a clear share to the judgment *"Local governments in our province or the districts where the unit cooperatives are located contribute to support and reinforce the development of the cooperatives"* from the point of different settlements where the cooperatives are located and their types.

Table 2. Judgments Directed to The Operation of Cooperatives

Judgments Directed to The Operation of Cooperatives	Mean	Standard Deviation
Our upper union requests our opinions on the subjects concerning the bound cooperatives	1,8500	,87509
We also get opinions from bound unit cooperatives when opinion is requested	1,6000	,50262
We have a strong link as union with the bound unit cooperatives	1,6000	,50262
We can get the information concerning our work item and activities of cooperatives from our upper organization in time	1,6500	,48936
Our upper union may take decisions without paying attention to the structure and operation of the unions and unit cooperatives	2,5000	1,19208
We are satisfied to be members to the upper union	1,7000	,57124
Our upper union fulfills its tasks specified in the legislation (law, articles of association)	1,7000	,57124
Opinion of our union is asked directed to legislation changes or policy determination concerning the cooperatives	1,8000	,89443
Determination and application of the policies and regulations concerning cooperatives must be left to the cooperatives in regional and local level	2,7000	1,30182
Central unions take opinions from the unions and unit cooperatives via the mediation of unions for their future actions and plans	2,2000	,89443
Local governments in the provinces in our province or the districts where the unit cooperatives are located contribute to support and reinforce the development of the cooperatives	2,9500	1,46808

The members are asked for which subjects the central union requested opinion from the regional union and the following replies are obtained. It is indicated that the central union has requested opinion on the subjects directed to the activity and operation of the cooperatives to a great extent (85%). Opinion request on the subject of legislation has a ratio of 10%. The ratio of those who say that the central union doesn't request opinion is 5%. In the above table, the members have indicated to share the judgment "*Opinion of our union is asked directed to legislation changes or policy determination concerning the cooperatives.*" This is a situation which contradicts with the judgment shared when it is asked which subject the opinion request is on. The opinions concerning legislation changes are quoted more significantly by those who have more board membership experience and the members of other cooperatives and like organizations.

Table 3 Opinion Request of Central Unions from Unions



65% of the board members have expressed opinion as no and 35% as yes to the inquiry "in your opinion, should the determination and application of policies and regulations concerning the cooperatives be left to the cooperatives of regional and local level". The opinions in the direction why these shouldn't be are indicated as inadequacy of training and briefing, insufficiency of the training and cooperative awareness of the members, regional variations and political causes. The opinions why these should be are as the problems and needs are better known in local level and regional level, it is difficult to take decisions in unit cooperatives if they are left to local level, but regional unions may undertake this task.

The board members are asked if they find the cooperative system successful in Turkey and %15 have stated to find it successful, 30% not successful and 55% partially successful. The members who indicated that they didn't find the system successful are asked to what degree they share the judgments directed to the obstacles causing the system being unsuccessful expected from it. 5 point likert scale is used in grading. "Insufficiency of the cooperative awareness of the members" is shown as an important obstacle for the system to be unsuccessful. Besides not having knowledge of their own organization, the members who form the basis of the cooperative don't have that awareness and spirit and this expels the cooperatives from the place they deserve in the economy.

Table 4 Obstacles In Front of The Cooperatives Which Make Them Unsuccessful

Obstacles Which Make Cooperatives Unsuccessful	Mean	Standard Deviation
The society doesn't have sufficient awareness yet on the subject of cooperative system	1,9412	,89935
Intervention of the state continues	1,9412	,89935
Intervention of the state is insufficient	3,5294	,94324
Cooperative supporting policies of the state is not sufficient	1,8235	,95101
There exists problems arising from the legislation	1,9412	,89935
Upper organization is not in the desired level	2,2353	1,09141
Cooperative awareness of the members is insufficient	1,7647	,43724
Deficits of cooperative managers on the subject of management	2,0588	,82694

How the interviewed board members assess the problems concerning Turkish cooperative system is determined by Likert scale. "There exist more than one law directed to the cooperatives", "Existence of three separate ministries directed to the cooperatives, the cooperatives are not collected under a single ministry" are the commonly recognized problems. Some cooperative types are active in practice out of the ministry to which they are bound. For instance, while the water products cooperatives continue their activities bound to the Ministry of Food, Agriculture and Livestock, they are obliged to have connection too to the Ministry of Transport, Maritime Affairs and Communications and the Ministry of Environment and Urbanization in operation. Practices and permission procedures of the ministries vary. This situation makes the operation of cooperatives difficult. Differences are observed in the standard deviations in the replies to the inquiries. This situation arises from the variations in points of view to common problems by the cooperatives which are strong in finance, which operate systematically and have training activities, and also which central unions work better and the cooperative types which suffer finance difficulties, which operate in the agricultural sector and in which training activities are not made.

Table 5 Problems Directed to Cooperative System

Problems Directed to Cooperative System	Mean	Standard Deviation
Vertical and horizontal structuring is not in the desired level	2,4500	1,23438
There are problems concerning legislation	2,2500	,96655
Cooperatives become insufficient in policy determination	2,0500	,94451
Cooperatives have finance problem	2,2500	1,25132
Cooperatives have audit problem	2,2500	1,10024
There exists cooperative training and awareness problem in the members and managers of the cooperatives	2,3500	1,18210
Support of the state to cooperatives is insufficient	2,3500	1,18210
There exists more than one law directed to the cooperatives	1,7000	,57124
Existence of three separate ministries directed to the cooperatives, the cooperatives are not collected under a single ministry	1,6000	,59824
Cooperative training is inadequate	2,0000	,97333
There is a problem of management	2,4000	1,14248
Insufficiency of statistical information directed to the cooperatives	2,4000	1,18766
Both governments and societies having no information about the business potential of the cooperatives	2,0000	,97333

Solution proposals of what might be done to solve the problems of cooperatives (system) are presented to the board members of four regional unions located in Tekirdağ province. These proposals are formed by using the studies made concerning cooperatives and the information obtained from the Cooperative Strategy Document. Union board members have indicated that they generally share the proposals directed to the solution of the problems of cooperatives (system) and generally share such solutions. Although the members support the proposal "*An independent auditing and regulating institution which*

has sole authority to determine the policies on the subject of cooperatives and apply the determined policies must be constituted", they indicated that they have some drawbacks. This proposal may create problems from the point of members especially to carry out the commercial affairs. Because, in practice, the cooperatives can be more flexible to facilitate the work of their members who compose their base. Besides, a proposal is made on the subject of requirement of composing this institution from cooperative members. In the proposal "*Auditing activities must be realized by the upper cooperative unions or independent auditors*", it is indicated that such auditing should be realized by the upper organizations. Although the proposal "*The goals indicated in the Cooperative Strategy Document must be put into practice*" is accepted, the members don't have clear knowledge about the goals. The other solution proposals are the proposals shared by all board members.

Table 6 Solution Proposals Directed to The Problems of Cooperatives

Solution Proposals	Mean	Standard Deviation
An independent auditing and regulating institution which has sole authority to determine the policies on the subject of cooperatives and apply the determined policies must be constituted	2,4000	1,39170
The legislation must be renewed in the framework of current conditions and internationally recognized values	1,7000	,73270
A sole institution or ministry must have the right to talk concerning the cooperatives	1,6000	,50262
The state must by no means intervene in the cooperatives	2,3000	1,08094
Auditing activities must be realized by the upper cooperative unions or independent auditors	1,7500	,44426
Certain standards (such as necessity of certificate) must be brought to the cooperative managers and auditors	1,7000	,47016
Training activities directed to the members must be increased	1,5000	,51299
Support of the state must be increased	1,7000	,73270
Authority must be given to upper organizations of the cooperatives in the solution of problems	1,7000	,47016
The goals indicated in the Cooperative Strategy Document must be put into practice	2,7000	1,26074
The state must provide credit possibilities and facility to the cooperatives	1,6500	,48936
Upper organization must be encouraged and facilitated	1,8000	,41039

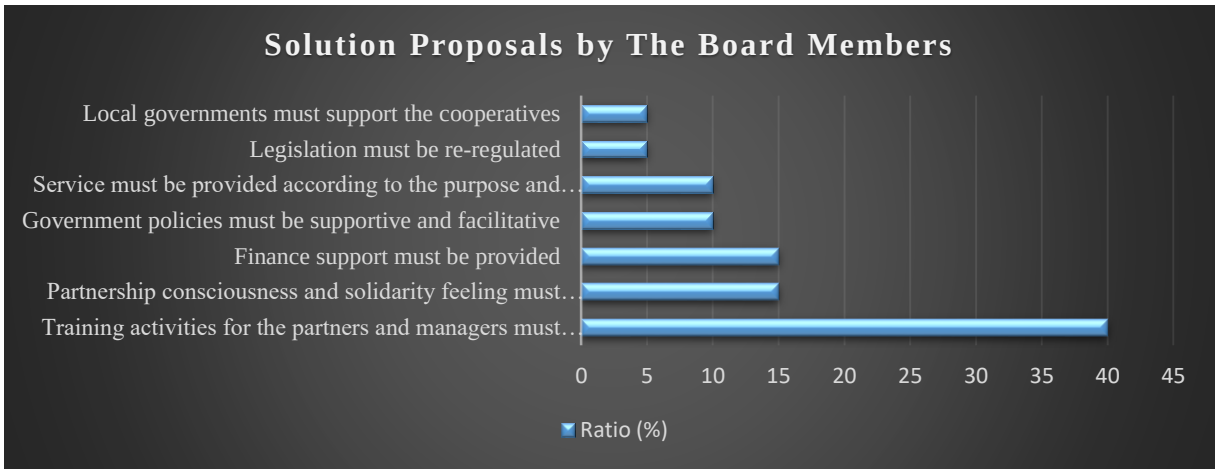
The judgments directed to the operation of cooperatives according to the managerial time of the board members are tested as per variance analysis. The link between the board membership time and the judgment "We can take the information concerning the work item and activities of the cooperatives from the upper organization in time" is found meaningful *(F 5,557, Sig. ,006)*. It is observed in the interviews that, as the membership time of the board members increase, they have more knowledge directed to the management of the cooperatives.

The members are asked to assess how they see cooperatives and their future in our country. Although some of them think that cooperatives shape up in their assessments, the pessimists are predominant. Pessimist thoughts are related with the problems experienced in the practice. These are insufficient development of the cooperatives and missing the goal, deficits in the practice, conflicts between the organizations in terms of purpose and activities especially in the agricultural sector, insufficient awareness of cooperative, being bound to more than one ministry and the cooperatives starting to ignore the benefit of their members. Despite these problems, assessments are made where the importance of cooperatives increases and shall increase, and they should be spread and grow.

Cooperative types other than the agricultural credit cooperatives continue their activities according to Cooperatives Law number 1163. However, since all cooperative managers indicate that they follow the developments concerning the cooperatives, the question "Are you informed about the changes thought

in the Cooperatives Law number 1163" is asked to all members. While those who are not informed about the changes are 70%, those who are informed about the changes have formed 30% slice. When the changes are asked to those who are informed, it is observed that they have not been able to quote clear information. An open ended question "What being successful in Turkey as a cooperative depends on" is asked and the replies are classified in the following table. The proposals especially involve increasing the training activities directed to the cooperative members and managers (40%) and increasing the membership consciousness and solidarity feeling (15%). These proposals are complementary proposals. The basic element which provides the cooperatives to maintain their existence is the member and its loyalty to his cooperative. The other proposals are financial support to the cooperatives (15%), requirement of supportive and facilitative government policies (10%), serving by the cooperatives according to their purposes and activity items (10%), requirement of re-regulation of the legislation (5%) and support to the cooperatives by the local governments (5%).

Table 7 Proposals of Board Members Directed to The Problems of Cooperatives



5. Conclusion And Assessment

A participative structure in our country in which the cooperative upper organizations are predominant and efficient in the legislation studies directed to the cooperatives is not at the required point yet. Research results in the study shall be given under the following headings in the direction of the purposes of the study.

5.1. Participation to Decisions and Policies Concerning The Cooperatives

Being the research are, Tekirdağ province is high in the rank in the ratio of participation to cooperatives. Average age of the board members of four regional unions found in the province is 52 and their cooperative history is not limited to their own cooperatives. They also have links to the other producer organizations. All follow the developments directed to the cooperatives. Union board members have given positive opinions on the subject of the operation of cooperatives and their links to the central union and indicated that they share the judgments as "Opinion of our union is asked directed to legislation changes or policy determination concerning the cooperatives". Their opinion on the subject of leaving the determination and application of the policies and regulations concerning the cooperatives to the cooperatives in regional and local levels is 65% "no" and 35% "yes". The opinions in the direction why these shouldn't be are indicated as inadequacy of training and briefing, insufficiency of the training and cooperative awareness of the members, regional variations and political causes and the opinions why these should be are as the problems and needs are better known in local level and regional level, it is difficult to take decisions in unit cooperatives if they are left to local level, but regional unions may undertake this task. This situation has shown us that the members don't have knowledge yet to participate

in the legislation and policy regulations and this is also verified by the union board members who are the representatives of the cooperatives.

5.2. Assessment of Cooperatives in Our Country

The board members are asked if they find the cooperative system successful in Turkey and 15% have stated to find it successful, 30% not successful and 55% partially successful. "Insufficiency of the cooperative awareness of the members" is shown as one of the most important obstacles in front of the failure of the system. Although the cooperative types examined in the problems concerning Turkish cooperative system are in different sectors, *"There exist more than one law directed to the cooperatives", "Existence of three separate ministries directed to the cooperatives, the cooperatives are not collected under a single ministry"* have become the commonly recognized problems.

The members are asked to assess how they see cooperatives and their future in our country. Although some of them think that cooperatives shape up in their assessments, the pessimists are predominant. Pessimist thoughts are related with the problems experienced in the practice. These are insufficient development of the cooperatives and missing the goal, deficits in the practice, conflicts between the organizations in terms of purpose and activities especially in the agricultural sector, insufficient awareness of cooperative, being bound to more than one ministry and the cooperatives starting to ignore the benefit of their members. Despite these problems, assessments are made where the importance of cooperatives increases and shall increase, and they should be spread and grow.

5.3. Proposals Directed to The Cooperatives of Our Country

Their opinions on "What being successful in Turkey as a cooperative depends on" is asked. The proposals especially involve increasing the training activities directed to the cooperative members and managers (40%) and increasing the membership consciousness and solidarity feeling (15%). These proposals are complementary proposals. The other proposals are financial support to the cooperatives (15%), requirement of supportive and facilitative government policies (10%), serving by the cooperatives according to their purposes and activity items (10%), requirement of re-regulation of the legislation (5%) and support to the cooperatives by the local governments (5%). Learning the cooperative tradition and ideas must be involved in every stage of the training. Cooperative training is the best way to form and understand the cooperative identity and message by the people in a wide range. Training programs are required for the future leaders to explain the cooperative identity. Presentation of this cooperative identity in the business schools and professional institutions must be widespread and research, theory development, publicity and spreading of ideas, cooperation between the managers, appliers and academics must be provided. (http://www.turkkent.coop/), Türkkent, Strategic Planning Guide for Cooperatives (Annex: International Cooperatives Alliance (ICA) Strategic Plan for 10 Years of Cooperative (2011-2020), 2013, p.37).

References

Laidlaw, Alex F., "Cooperatives in 2000", Yol-Koop Publications no:7, 1981.

Central Union of Fisheries Cooperatives, http://www.surkoop.com/Bolgeler.aspx?BBD=www.tekirdagsurkoop.com.

Central Union of Merchants and Craftsmen's Credit Surety Cooperatives, http://www.teskomb.org.tr/index.asp?p=65, 10.08.2015

Central Union of Turkish Urban Cooperatives, http://www.turkkent.coop/, Türkkent, Strategic Planning Guide for Cooperatives (Annex: International Cooperatives Alliance (ICA) Strategic Plan for 10 Years of Cooperative (2011-2020), 2013).

Kara, Mustafa, "Kooperatifçilik", (=The Cooperative System=) EDUSER Eğitim Danışmanlık ve Uzmanlık Hizmetleri Ltd. Şti, Yayınları, ISBN: 975-6776-03-X, March 2003, Ankara.

Ministry of Customs and Trade, The Turkish Cooperative Strategy Paper and Action Plan 2012-2016.

Ministry of Customs and Trade, Turkish Cooperative Report 2013.

Ministry of Customs and Trade, Turkish Cooperative Report 2014.

Ministry of Food, Agriculture and Livestock, http://www.tarim.gov.tr/TRGM/Lists/KutuMenu/Attachments/24/Su%20%C3%9Cr%C3%BCnleri%20Koop.%20Anaszl%C5%9Fmsi.pdf

Records of L.L. Tekirdağ Agricultural Cooperatives Regional Union, 2015.

Records of Agricultural Credit Cooperatives Tekirdağ Regional Union, 2015.

Records of L.L. Merchants and Craftsmen's Credit Surety Cooperatives Tekirdağ Regional Union, 2015.

Tekirdağ Governorship, http://www.tekirdag.gov.tr/ekonomi,15.08.2015

Ürper, Y., 1995 "Cooperative Administration", Eskişehir1995.

Green Port Environmental Policies and Logistics Effects

Fatma Füsun UYSAL[1] Selin BAHAR[2]

1Associate Professor, Namık Kemal University Corlu Faculty of Engineering, Turkey, fuysal@nku.edu.tr

2 Lecturer, Namık Kemal University Cerkezkoy Vocational School, Turkey, sbahar@nku.edu.tr

Abstract: Today, maritime transport has an important place in passenger freight and commodity transportation along with high costing and large scale transportations. Some of the most important aspects of maritime transport are the ports/harbors. When the works in ports and the use of power sources are observed, the safety and recycling of natural resources and labor becomes important.

Environmental issues are key elements of management of port activities and also logistics chain. Environmental priorities of ports have been defined as noise, air quality, port wastes, dredging operations, dredging disposal, energy consumption, dust, wastewater and ship waste and discharges.

PERS approach defines an European port sector standard of best practice for reviewing or reporting on significant aspects of port environmental management. PERS certificate has been designed to help with customer expectations, improved environmental performance, raising awareness and motivating personal, integrating the elements of Environmental Management System.

The first Ecoport PERS certificated port of Turkey, is located in Tekirdag, designed ecofriendly and "the Candidate for the Certificate of Green Port". This study aims of analyzing two green certificated port in Turkey as a part of Turkish Logistics Sector.

Key Words: Green port, Logistics, Environmental policies

Introduction

Logistics sector by the way of international trade has showed development with the increase of the world population and consumption of goods. Logistics sector has been continuing to develop rapidly all over the world due to the increase in the world trade. The competition power of businesses, easily accessing to information occurs by decreasing logistics expenses and by successful supply chain management. The importance of ports has been increasing day by day with maritime trade, which is the most important part in transportation systems.

Maritime trade makes 85% of world trade. In 2015,the world marine trade has increased approximately 2% on year basis (Maritime Sector Report 2015; 7). The growth in container transportation has been steady in 2015,despite the negative trend in the world economy it stood at 175.2 million TEUs with an increase of 2.3%(Maritime Sector Report 2015; 9). As the mid year of 2015 the first ten countries control 1.2 billion DWT tone, approximately equivalent to 73% of the world fleet. When it is taken the number of ships, this value constitutes 59% of the world fleet (Maritime Sector Report 2015; 10).

The Developments in the Transportation of Foreign Trade Cargoes

2016 is a projection. Trends calculated using an average of the 5 or 10 year period up to and including the current year, or a compound average growth rate over the period. Estimated share of total world trade in 2014 (mt): sea 84%, land (road+rail) 16%, air <1% (Maritime Sector Report 2015; 24). World total trade and seaborn trade are shown in Table 1.

Table 3. World Total Trade and World Seaborn Trade

Year	World Total Trade (all modes) Billion Tonnes	World Transport Change (%)	World Seaborn Trade Billion Tonnes	Seaborn Trade as % of Total
2008	10,86	-	8,61	79,00%
2009	9,56	-12%	8,29	87,00%
2010	10,82	13%	9,07	84,00%
2011	11,54	7%	9,47	82,00%
2012	11,83	3%	9,88	84,00%
2013	12,19	3%	10,21	84,00%
2014	12,56	3%	10,54	84,00%
2015 (*)	12,94	3%	10,77	83,00%
2016 (**)	13,44	4%	11,03	82,00%
(*)approximate value (**)predicted value)				

Source : Clarksons Research Feb.2016(Maritime Sector Report 2015)

Table 4. Turkish Foreign Trade Transportation by Modes (%) Tons

Years	Sea	Rail	Road	Air	Pipeline and Others
2006	87,4	1,1	10,4	0,1	1
2007	87,4	1,1	10	0,6	0,9
2008	86,5	1,1	10,7	0,7	1
2009	85	0,8	12,6	0,8	0,8
2010	85,6	0,8	12,5	0,3	0,8
2011	85,8	0,8	11,8	0,4	1,2
2012	87	0,6	10,7	0,4	1,4
2013	86,4	0,5	11,4	0,4	1,3
2014	86,2	0,4	11,2	0,5	1,7
2015	**87,7**	**0,5**	**10,7**	**0,4**	**0,7**

Source: Turkstat (Maritime Sector Report 2015)

87,7 % of the Turkey's foreign trade is being carried out by maritime transportation. The progress of transportation between the years of 2006-2015 is shown in the Table 2 above by the modes of transportation. 87,7 % of the volume of Turkey's foreign trade transportation has been carried by sea, 10.7 % has been carried by road, 0.5 % has been carried by rail, 0.4 % has been carried by air and 0.7 % has been carried by other transportation modes. In the year 2015, 83% of world sea trade of Turkey's foreign trade is transported by sea 87.7% (Maritime Sector Report 2015; 25).

Ports Information in General

The coastline of Anatolia is 8.333 Km long. Total numbers of ports are 179 along the coastline. 6 ports are operated by Turkish Maritime Administrations and 2 out of 7 railway connected ports are operated by Turkish State Railways.

According to regions determined by Republic of Turkey Ministry of Transport, Maritime Affairs and Communications; Ports are operated by; Operation management authorities of ports are shown in Table 3 below.

Table 5. Operation Managment Authorities of Ports

GOVERNMENT	21 PORTS
MUNICIPALITY	23 PORTS
PRIVATE	135 PORTS

Source: Acc.to 2015 Backfield of Ports, Road and Railway Connections Master Plan (Maritime Sector Report 2015)

The major part of international trade is being carried out through maritime transportation in Turkey. 86 % of goods (import-export) have been maritime transported in 2015. Existing Theoretical Capacity of Turkish Ports (Acc.to 2015 Backfield of Ports, Road and Railway Connections Master Plan) are shown in Table 4 as below;

Table 6. Existing Theoretical Capacity of Turkish Ports

Cargo Type	Theoretical Capacity
Container	25.543.028 TEU
General Cargo + Dry Bulk Cargo	318.246.892 Tons
Liquid Bulk Cargo	254.896.000 Tons
Vehicle	31.471.560 Tons

Source: Acc.to 2015 Backfield of Ports, Road and Railway Connections Master (Maritime Sector Report 2015)

According to the data of Transport, Maritime Affairs and Communications Ministry, 86 %of our world trade (import-export) is made by sea and 416.036.695 tons of cargos were handled at ports and piers of our country in 2015. The total cargo handled in 2015 occurred as: 22.1% 92.152.622 tons of exports, 50% 208.326.308 tons of imports, 12.6% 52.472.668 tons of cabotage, 15.2% 63.085.097 tons of transit (Maritime Sector Report 2015). Container handling ports are shown in Figure 1.

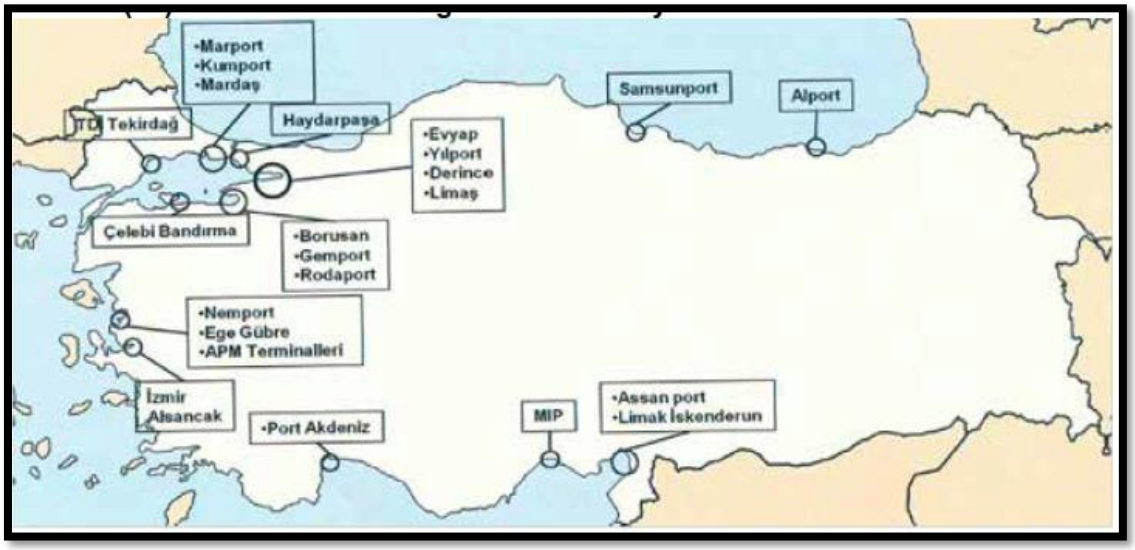


Figure 9.Container Handling Ports in Turkey
Source: Türklim (Maritime Sector Report 2015)

416.036.695 tons of cargo is handled at Turkish ports in 2015.

- 22,1 % of handling is export with 92.152.622 tons.
- 50,1 % of handling is import with 208.326.308 tons.
- 12,6 % of handling is cabotage with 52.472.668 tons.
- 15,2 % of handling is transit with 63.085.097 tons.

Table 5 below shows total cargo handled at Turkish ports according to type of transportation in the last five years (Maritime Sector Report 2015).

Table 7. Cargo Handling Figures at Turkish Ports (Acc. To Transport Mode)

MODE OF TRANSPORT		2011	2012	2013	2014	2015
EXPORT	TURKISH	12.273.915	12.235.897	11.660.647	12.739.297	13.754.810
	FOREIGN	69.502.777	79.071.589	77.893.343	75.797.517	78.397.812
	TOTAL	**81.776.692**	**91.307.486**	**89.553.990**	**88.536.814**	**92.152.622**
IMPORT	TURKISH	30.120.033	26.476.350	22.949.887	20.876.309	22.724.776
	FOREIGN	143.426.365	165.998.578	164.831.728	173.837.477	185.601.532
	TOTAL	**173.546.398**	**192.474.928**	**187.781.615**	**194.713.786**	**208.326.308**
CABOTAGE	LOADING	21.257.193	22.869.458	26.076.342	24.982.892	25.894.384
	UNLOADING	22.387.290	24.049.929	27.861.596	25.746.316	26.578.284
	TOTAL	**43.644.483**	**46.919.387**	**53.937.938**	**50.729.208**	**52.472.668**
TRANSIT	LOADING	58.603.055	50.767.011	46.930.435	44.278.082	58.597.204
	UNLOADING	5.776.095	5.957.420	6.726.780	4.833.478	4.487.893
	TOTAL	**64.379.150**	**56.724.431**	**53.657.215**	**49.111.560**	**63.085.097**
GR.TOTAL	LOADING	161.636.940	164.943.955	162.560.767	157.797.788	176.644.210
	UNLOADING	201.709.783	222.482.277	222.369.991	225.293.580	239.392.485
	TOTAL	**363.346.723**	**387.426.232**	**384.930.758**	**383.091.368**	**416.036.695**

Source: Republic of Turkey Ministry of Transport, Maritime Affairs and Communications (Maritime Sector Report 2015)

Companies to have green strategies and increasing green consciousness image among consumes from day to day, are preferred much more than other companies and show much higher economical performance compared with others (Andiç, 2012). The overall supply chain management applications and strategies in reduction of environmental problems and also making reductions in energy footprint are called green logistics. Logistics activities may have several negative effects on their surrounding (natural environment) and socities that should be minimized. For example, they are still dependent on fossil fuels and nonrenewable natural resources and they have negative effects on residents' health and safety. They cause atmospheric, land, water, noise and visual pollution, vibration, injuries and accidents. The increasing scarcity of fossil fuels and global warming are examples of environmental challenges (Abbasi and Nillson, 2016). Different performance measurement criteria can be used in green logistics applications: preventing environmental pollution, decreasing environmental accidents, decreasing hazardous/toxic materials, decreasing energy consumption, decreasing missions, decreasing waste waters, decreasing solid wastes and noise pollution (Yangınlar and Sarı, 2014).

Green maritime logistics tries to bring environmental dimension into problem (Psaraftis, 2016). The emissions of port operations and shipping have recently gained importance. Disasters leading to oil spillages, culminating in the Exxon Valdez Accident in Alaskan Waters prompted the MARPOL (Marine Pollution) convention and the phasing out of single-hulled oil tankers. This maritime-based environmental disaster led to Valdez Principles, which then evolved to the CERES principles (Coalition Environmentally Responsible Economies) (Waddock and White, 2007). Thus, from a historical perspective maritime and port shipping emissions have had significant influence on corporate greening and environmental sustainability. Emissions from ships and port equipment have recently been perceived as a problem (Davarzani et al, 2015). There is also more proactive focus including topics and issues related to the greening of transportation across supply chains (Fahimnia et al, 2015).

Green Port Conception

The Green Port is a policy that is based on volunteerism and expresses a sustainable environment-consciousness. With this policy, it is aimed to preserve nature we were trusted with, to reduce pollution to the lowest possible levels, to increase the use of renewable energy and recycled materials, and to reduce the negative impacts on the ports and its surroundings.

It was proved scientifically that emissions caused by ships occurred in the distance of 400 m away from seashore and emissions of ship and human origin affect the health of people especially in coastal areas. According to the international research made related with diseases caused by air pollution in port and ship operations, it was determined that 19.000 of people have had lung cancer caused only by ship and port operations every year in the world and 60.000 of people have died because of diseases caused by these emissions. In addition, European Union determined that air pollution of maritime origin will pass air pollution of land origin in 2020 and they will put administrative and technical regulations into force. Because of most of ports serving in city centers or in a narrow area near city centers, it is known that the pollution of ship and port origin affect city life and people in a negative way.

Because of all these reasons, the Project of Green Port/Ecoport has been started by Maritime Trade General Directorate of the Ministry.

Logistics sector by the way of international trade has showed development with the increase of the world population and consumption of goods. Logistics sector has been continuing to develop rapidly all over the world due to the increase in the world trade. The competition power of businesses, easily accessing to information, occur by decreasing logistics expenses and by successful supply chain management. The importance of ports has been increasing day by day with maritime trade, which is the most important part in transportation systems (TSE, 2016)

With the protocol of green ports/eco ports are the followings aimed.

-Forming an integrated quality system approach in ports,

-Protection/making better of the quality of seawater in the surroundings of port facility,

-Decreasing environmental pollution caused by port and ship operations,

-Saving energy to the maximum extent and maintaining energy efficiency in maximum level,

-Decreasing greenhouse gas emissions and hazardous emissions caused by port operations within the boundaries of port,

-Development and application of renewable energy projects,

-Decreasing waste amount, caused by port operations, by recycling of wastes,

-Taking necessary precautions of work health and safety in port operations and ensuring continuity.

International Legal Responsibilities of the Green Port

Aside from the international laws on Green Port, the international regulations in question are listed below (Cece, 2016).

- United Nations Convention on the Laws of the Sea,
- Safety of Life in Sea Agreement (SOLAS),
- Marine Environment Protection Committee (MEPC),
- International Convention for the Prevention of Pollution from Ships (MARPOL),
- Kyoto Protocol
- Montreal Protocol,

- Global Action Program for the Protection of the Marine Environment from the UN Land-Based Activities,
- London Convention: Discharge of Wastes and Other Substances in Sea and Prevention of Maritime Pollution Convention,
- Helsinki Convention (HELCON),
- International Convention for the Control and Management of Ballast Water and Sediments,
- Global Ballast Water Management Program,
- International Convention for the Prevention of Oil and Marine Pollution,
- Anti-Petroleum Pollution Preparedness,
- International Convention on Oil Pollution Preparedness, Response and Co-Operation (OPRC),
- International Convention on Civil-Liability (CLC),
- International Convention on Legal Responsibility of Bunker Oil Pollution Damage,
- International Convention on the Responsibilities Regarding Carrying Hazardous and Noxious Substances with Sea and the Liabilities of Loss (HNS),
- United Nations Environmental Program,
- Basel Convention,
- Rotterdam Convention

Methodology

Interview technique was used for Asyaport. The interview was based on open-ended questions. It lasted about 3 hours. The interview was recorded. If there were any misinterpretations, uncertainties or questions, the interviewees were contacted. Interviewees were asked to read and review the transcribed text and return it to the authors. The questionnaire was sent to the manager of Kumport responsible for environmental management. Prior to the data collection, the website of each port was studied and information dealing with environmental issues and logistics activities of the ports was compiled.

The main aim of the research is to examine green certificated ports, define their motivation for implementing environmental management standards. In this paper, it will be discussed why ports need to pay attention to environment and how green port certificates can help them as they do so.

Results

Two green ports were covered in this study. One of them is Asyaport and the other one is Kumport. Properties and logistics activities of Asyaport were given by collecting data from website.

Asyaport

Properties and logistic activities of Asyaport

Asyaport has been founded in Barbaros/Tekirdag between partnership with the Turkish Soyuer Family and the Global Terminal Limited (GTL) which is the part of the Mediterranean Shipping Company (MSC) Asyaport is the first and the biggest transhipment container terminal (hub port) of Turkey also in top 10 port of Europe. Currently there are have 597 employees by month of September (Asyaport 2016).

Figure 10. The location of Asyaport S.A.
Source:www.asyaport.com

Asyaport which is the first Transhipment Container Terminal (Hub Port) of Turkey having a draft up to 18 m, 2000 m total quay length in the position of a world-scale port with its capacity up to 2.5 million TEU. Asyaport, developing as a logistic center, will provide significant contribution to business life of Tekirdağ with 1.200 direct employment. The location of Asyaport is shown in Figure of 2 and 3.

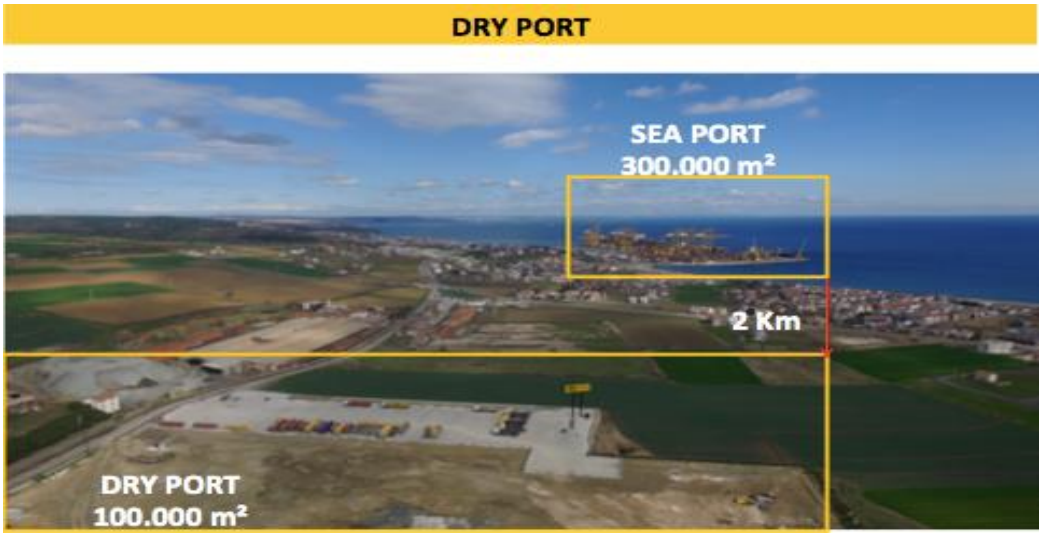


Figure 11. The Location of Dryport
Source:www.asyaport.com

Properties of Asyaport are shown in Table 6.

Table 8. Asyaport by Figüre

ASYAPORT BY FIGURES		
Geographical Position	:	40' 54" North; 27' 28" East
Port Area	:	320.000 sqm
Quay Length	:	2010 m
Maximum Draft	:	18 m
Land Terminal	:	100.000 sqm
Reefer Container Capacity	:	1400 plugs
Stacking Capacity	:	33.000 TEU
Handling Capacity	:	2.500.000 TEU

Source:www.asyaport.com

There are 3 servises in ASYAPORT. These are Container Servises, General cargo services and Bulk cargo services

CONTAINER SERVICES

- Container Loading, Unloading, Shifting Services
- Container Terminal Services
- CFS Services (Container Stuffing, Unstuffing, Inspection/Sampling, Full Inspection
- Reefer Container Services
- Hazardous Container Services
- Container Lashing Services

Equipments of Asyaport are shown in Table 7.

Table 9. Asyaport Equipments

EQUIPMENTS				
CRANES	NUMBER	TRADEMARK	LENGTH	CAPACITY / TON
SSG (SHIP TO SHORE GANTRY CRANE)	4	MITSUBISHI	24 SIRA	65
SSG (SHIP TO SHORE GANTRY CRANE)	4	MITSUBISHI	22 SIRA	65
SSG (SHIP TO SHORE GANTRY CRANE)	3	MITSUBISHI	13 SIRA	65
MHC (MOBILE HARBOUR CRANE)	2	FANTUZZI	17 SIRA	40
YARD EQUIPMENTS	NUMBER	STACKING WIDTH	STACKING HEIGHT	CAPACITY / TON
RTG (RUBBER TYRED GANTRY CRANE)	33	7+1	6+1	45
RST (REACH STACKER)	2	-	5	45
ECH (EMPTY CONTAINER HANDLING MACHINE)	8	-	7DC, 6HC	7
TT (TERMINAL TRUCK)	49	-	-	65

Source:www.asyaport.com

In Asyaport, below mentioned General Cargo Services are provided; Palletized, big bag, baled and bundled cargo loading and unloading services. Bulk cargo services; Asyaport handles certain types of bulk cargo

with the equipments owned such as 2 MHC (Mobil Harbour Crane), grab (35 m3), bunker (75 m3) and mini-loaders. In addition, the logistics company (Asyaport 2016).

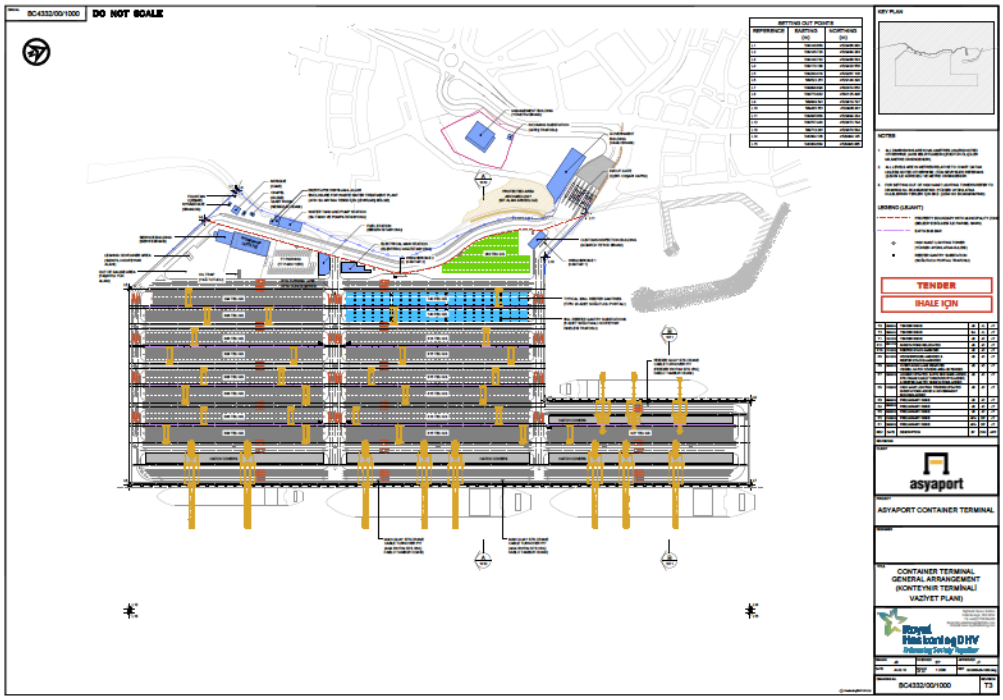


Figure 12. Asyaport S.A.

Source:www.asyaport.com

Environmental managment policies of Asyaport

PERS approach defines an European port sector standard of best practice for reviewing or reporting on significant aspects of port environmental management. PERS certificate has been designed to help with customer expectations, improved environmental performance, raising awareness and motivating personal, integrating the elements of Environmental Management System. The first Ecoport PERS certificated port of Turkey, is Asyaport located in Tekirdag.

Environment management studies of Asyaport are given according to information based on open-ended questions of interview.

Asyaport runs all cranes with electricity in order to decrease carbon emissions and not to make any harmful effects to environment. While the transformer power of Tekirdag is 150 MWA, Asyaport uses 32 MWA transformer power equal to 21% of Tekirdag. Electrical energy is partially supplied from solar panels and 188.053 kw electrical energy was supplied within 2015. 58.5% energy saving was made by using the last LED lighting technology in open and closed areas (such as office buildings). All forklifts run with electricity thus 400 tones/year CO2 emissions were decreased. LNG (Liquefied Natural Gas) instead of diesel oil is used in carriers inside of the port. This is done for the first time in Turkey and also in Europe. While vehicles using LNG give 185 kg CO2 emission per 1.000 kwh energy, vehicles with diesel oil give 253 kg CO2 emission. They have 60 m3 of LNG depots.

The place where Asyaport is located is the seaside resort of Tekirdag during summer months. They measure seawater quality because of nearby beaches in Barbaros.

Making necessary adjustments decreased the noise level of cranes. Noise exempted certificate was taken because of the distance of 500 m to settlement area. Vibration measurements of cranes are done. According to laws, vibration and noise measurements are done on bodies of operators.

Fire training is carried out every week. There is hydrant system with a distance of 25 m between them.

It is obligatory to receive wastes of ships for ports connected with land. There is a waste receiving service for ships. Solid wastes are taken from ships according to Marpol Appendix-V. Domestic and packaging wastes are taken mixed. Packaging materials are separated on the port area. Municipal trucks take solid wastes.

Hazardous wastes, taken from ships must be properly managed. There are many different kinds of hazardous wastes. There is a temporary storage area on the port site where hazardous wastes are classified into waste mineral oils, contaminated wastes, waste oil filters, contaminated sawdust, contaminated clothing's, batteries etc. and stored. Hazardous wastes are transported to hazardous waste disposal facility, Sureko in Kula, by licensed hazardous waste vehicles.

Asyaport does not receive any wastewater from ships. According to Marpol 73/78, domestic wastewater is discharged in open sea, 2 miles away from the shore.

Oil tankers are not coming to Asyaport that's why they do not receive any slop. Mineral oils and bilge, taken from ships, are separated in a separator. Separated mineral oils are sent to licensed mineral oil recovery plants by using a licensed vehicle. In the port they have received waste mineral oil only in the first category. If they receive mineral oil category 2,it is sent to cement factory. If it is mineral oil category 3, ıt is sent to Izaydaş, hazardous waste treatment plant. Water separated from the separator is treated in an industrial wastewater treatment plant. Chemical treatment with DAF system is used in the plant.

If Asyaport is the first port for ships coming from Europe they must pay a fixed fee for their wastes. 400 Euro is paid for a ship of 25.000-30.000 gross tones. They can give only 8m^3 of bilge and sludge. 3 m^3 of solid waste is included in fixed fee of 400 Euro. Fuel oil or diesel fuel is used in ships. Fuel oil is separated in separators of ships. The sludge taken from separators is given to the port, this sludge, without doing any operation, is sent to Bursa and Bolu Cement Factory. If the calorific value is 5.000 kcal or above, in this case cement factories do not charge any disposal fee. If the calorific value is below 5.000 kcal, in this case 100 TL is required per tone of sludge.

There is an emergency team for sea pollution in the case of any spillage and accident in sea and emergency practices are done. There are barriers, skimmers, absorbent pads, sorbents and sea sampling vessels etc. as emergency equipment.

Two tugboats are in guidance services for berthing ships to the port. Depth measurements of the port are done. The maximum depth of the port is 18 m, the inner side's depth is 13 m.

Most of reef containers in Turkish ports are found in this port. In the case of electricity shutdown, mobile crane, running with diesel fuel, is put into use.

In the scope of social and environmental responsibility, a sea broom costing 60.000 TL was manufactured in the machine workshop of the port. With this broom, solid wastes were collected from Tekirdag and Barbaros coast when the weather was calm. It was informed that the collection was up to 500 kilograms on some days.

Kumport

Environmental Managment Policies of Kumport

The information for environmental issues of Kumport was collected by questionnaire technique covering open-ended questions

According to Kumport, Management certificates have not been characteristics for gaining customers to Turkish Ports. All certificates including green port certificates offer a voluntary approach. The aim of the port is to make all operations productive and sustainable with management standards. The port formed a systematic approach for continuous improvement and sustainable environmental management. They complain that there is not any encouraging system of these certificates such as cost reductions in energy.

Some of working machines used in port operations were converted into hybrid systems (diesel and electricity). By doing these changes, carbon emissions were decreased.

Carbon footprint is measured and reported annually in the scope of ISO 14064 standards and an accredited company approves it. While 18.410 tone of CO_2 emission was in 2014, it was decreased to 16.445 tone of CO_2 emission in 2015. Environmental noise measurements are done periodically. They have noise-exempted certificate according to environmental laws. Kumport has a protocol made with İstanbul Great Municipality for taking wastes from ships and this procedure is carried out by İstanbul Great Municipality. Kumport has exempted waste acceptance port certificate.

There are two wastewater plants on the port area, one of them is municipal wastewater treatment plant and the other is industrial wastewater treatment plant, using chemical treatment.

Conclusion and Suggestions

Upper management is involved in the process of environmental management of ports. Employee participation is also necessary for greening ports and maintaining an environmental management system. It is expected that many ports will spend time and money to implement greening activities all over the world. Increasing number of ports will become registered to green certificates over next years.

The objective of green ports is to learn which kind of environmental problems might exist and how to remove barriers to continuous improvement in environmental aspect.

Ports have to produce site environmental statements, validated by accredited environmental auditors, for the public. The statements have to include an assessment of significant environmental issues related to the activities, figures for pollutant emissions, waste generation and energy consumption, the port's environmental policy and objectives; an evaluation of their environmental performance.

Increasing number of ports will become registered to green certificates over next years.

References

Abbasi,M,Nilsson,F(2016)."Developin environmentally sustainable logistics,Exploring themes and challenges from a logistics service provider's perspectie,Transportation Research Part D,46,273-283.

Andiç,E.Y(2012)."Green Supply Chains:Efforts and potential applications for the Turkish Market",Resources,Conservation and Recycling,58,50-68.

Asyaport (2016), www.asyaport.com. (Erişim Tarihi:26.09.2016)

Backfield of Ports (2015), Acc.to 2015 Backfield of Ports, Road and Railway Connections Master Plan

Cece M.(2016) Green Port Conception and Legal Responsibilities, Programme of the IX International Conference On Civil Engineering Design And Construction Varna, Vfu "Chernorızets Hrabar"

Davarzani,H.,Fahimnia,B.,Bell,M.,Sarkis,J.(2015).Greening ports and maritime logistics:A review,Transportation Research Part D,

Fahimnia,B.,Bell,M.G.,Hensher,D.A.,Sarkis,J.(2015).Green Logistics and Transportation:A Sustainable Supply Chain Perspective.Springer Publishing,Berlin,Germany

Harilos,N.P.(2016)."Green Maritime Logistics: The Quest for Win-Win Solution",Transportation Research Pocedia ,14,133-142.

Maritime Sector Report (2015), İstanbul 2016, Turkish Shipping Sector Report 2015" Turkısh Chamber Of Shıppıng İstanbul & Marmara, Aegean, Medıterranean, Black Sea Regıons Marıtıme Sector Report 2015 P:7,86, 143,146, 24, 23

TSE 2016, Yeşil Liman Eko Liman Projesi.http://www.tse.org.tr/tr/icerikdetay/2049/3290/yesil-limaneko-liman.aspx (Erişim Tarihi:10.10.2016)

Turklim (2013), TURKLIM Port Sector Report,2013.

Ubak 2016, Yeşil Liman / Eko liman projesi" ile ülkemizin ilk "Yeşil Liman" ünvanlı limanı belirlendi.http://www.ubak.gov.tr/BLSM_WIYS/DTGM/tr/Belgelik/guncel_haber/20150730_140002_64032_1_64480.html(Erişim Tarihi:01.10.2016)

Waddock,S.,White,A.,(2007).Interview:on Ceres,the GRI and Corporation 2020.J.Corp.Citezenship 26,38-42.

Yangınlar;G,Sarı,K.(2014)." A Literatue Survey on Green Logitics Applications and Administration Performance, III. National Logistics and Supply Chain Congress,Trabzon-Turkey.

Factors Affecting Profession Choice and Profession Idealism of Logistics Associate Program Students

Selin BAHAR[1] **Fatma Füsun UYSAL[2]**

[1] Lecturer, Namik Kemal University, sbahar@nku.edu.tr

[2] Associate Professor, Namik Kemal University, fuysal@nku.edu.tr

Abstract: Logistics sector is a sector, which has developed in recent 20-30 years. In parallel to this development, associate logistics programs have been established to supply intermediary personnel. This study was carried out to investigate factors that affect profession choice and professional idealism of logistics associate program students. The research covers 197 students at Çerkezköy Vocational High School of Namık Kemal University. The collected data were processed via SPSS 18.0 pacakage program. A questionnaire form was used in collecting the data. Socio-demeographic information, like age, gender, parent's education level and financial situation, factors affecting professional choice and expectations were used as data collection tools. How conciously they selected was investigated. Today, occupation decision is one of the significant decisions, which are taken in young generations's life and includes a complex decision-making process affected by different factors. With this purpose, factors such as family, teachers, friends, student's own interest, high job possibilities, university exam grade and considering of logistics as the future sector were investigated. It was revealed whether students had information or not and how they got information if they had information before they made university selection.

Key Words: Logistics, Profession Choice, Profession Idealism

Introduction

First academic studies in logistics can be seen in mid twentieth century. First academic study goes back to 1850's, when Henry Adams, who was president of Yale University, offered the course of "Economic Transport"(Acar and Gürol, 2013).

As the world moves toward more competitive global economy, there will be an increasing demand for highly qualified manpower in order to create and manage more efficient logistics system and supply chains. Businesses have recognized the shortage of trained logistics professionals. Unfortunately, has lagged behind the needs of the industry (Ozment and Keller, 2011). The leader companies in logistics sector are forced to establish university for the education demand. One of these examples is Künhe Logistics University, which was established by Künhe Nagel (Acar and Gürol, 2013).

The popularity of the study of logistcs began after 1970 due to increasing demand of logistics professionals in industry and government (Lancioni et al, 2001). In order to meet demand, academic institutions rushed to develop formal degrees in logistics at the graduated and undergradute levels. In today's world logistics/supply chain management is viewed as a popular academic area all over the world (Wu, 2007).

Logistics is one of the rapidly developing sectors in Turkey as in the world. These developments caused a need for qualified manpower. Academic programs at vocational degree, bachelor and master degree levels have been started at universities in various regions of Turkey for meeting this need (Hocaoğlu et al, 2013). The first program related with logistics and Just-in-Time Management in Turkey was established at the High School of Marine Business and Management of 9 Eylül University in 1988 (Acar and Gürol, 2013).

Vocational high schools aim to raise intermediate manpower, provided education and training for two years. They have been established for students of vocational schools being able to continue at the university level and have been transferred to universities in 1981. Since 1981, vocational high schools have developed in terms of variety of programs and number of students. Rapid and different developments force the change of vocational high schools (Keskin et al, 2010).

The Research Universe

In this study, the factors that are effective in the choice of profession and the professional ideals of students were investigated. The research universe selected from Namık Kemal University students studying in Çerkezköy vocational school 1. and 2. Day-class and evening class is shown in Table 1.

Table 1. The Research Universe

CLASS	FEMALE	MALE	TOTAL
Logistic 1. Day Class	31	34	65
Logistic 2. Day Class	58	104	162
Logistic 1. Evening Class	20	44	64
Logistic 2. Evening Class	43	89	132

Source:www.osym.gov.tr

This study was carried out to investigate factors that affect profession choice and professional idealism of logistics associate program students. The space of research covers 197 students at Çerkezköy Vocational High School of Namık Kemal University.

Data were collected from the students with the survey technique and were analysed. SPSS package program 18 ıf was used in analyzing the data. Students ' gender, age, parents ' education and the economic condition as well as social-demographic factors influencing the vocational high scholl proference information were used as data collection tools.

Career choice forms one of the most important decisions of a young adult where he/she needs to decide in their lives and includes a very complicated decision process, which is affected by many factors.

To conduct a research indicating the decision making processes of the students to choose logistics brach under the scope of following factors;

- The effect of family, teachers and friends,
- Personal expectations,
- Availability of job opportunities
- The level of the student’s score
- Logistics being considered as profession in future.
- Whether they have information on Logistics program
- How they got this information if they have

Methodology

With this study, it is aimed to have profile of student attending Logistics proram at Cerkezköy Vocational High School. Survey questions include personal properties, socio-economic conditions, reasons for choosing logistics program and expectations from this program. In the analysis of survey questions, SPSS statistical pakage program was used, frequency tables of variables were given with percentage values and Questions were prepared according to views and suggestons of experts and the validity and reliability of questions were tested by applying to a group of 197 students. Questionnaire study was referenced to Sarıkaya and Kharsid 2009, “Factors which affects University Students’ occupation decision”

General Information

In the last 20-30 years, Logistic Industry in Turkey has been growing very rapidly. In parallel to this progress, logistics programs have been initiated to meet educated staff need in the industry.

According to higher education quotas of 2016-2017 university entrance examination, quotas of associate degree programs of foundation and state universities are shown in Table 2 (Osym, 2016)

Table 2. Quotas for Logistics Vocational School in Turkey

UNIVERSITY	Day Class	Evening Class	TOTAL
FOUNDATION UNIVERSITY	1209	272	1481
STATE UNIVERSITY	5375	2090	7465
TOTAL	6584	2362	8946

Source: osym.gov.tr

Asociate degree programs are present in 72 universities, 23 foundation universities and 49 state universities. There are logistics degree programs in 97 vocational high schools, 23 of them in foundation universities and 74 of them in state universities. The names, locations and quotas of vocational schools having associate degree logistics programs are shown in Table 3.

Table 3. According to the Data In 2016, the Names, Locations and Quatas of Vocational Schools Having Associate Degree Logistics Programs

	PROVINCIAL	UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	Day Class	Evening Class
1	ANKARA	BAŞKENT UNIVERSITY	KAZAN VOCATIONAL SCHOOL	30	
2	ARDAHAN	ARDAHAN UNIVERSITY	CILDIR VOCATIONAL SCHOOL	40	
3	ARTVIN	CORUH UNIVERSITY	HOPA VOCATIONAL SCHOOL	40	40
4	AYDIN	ADNAN MENDERES UNIVERSITY	KOSK VOCATIONAL SCHOOL	100	100
	AYDIN	ADNAN MENDERES UNIVERSITY	NAZILLI VOCATIONAL SCHOOL	60	60
5	BALIKESIR	BALIKESIR UNIVERSITY	BIGADIÇ VOCATIONAL SCHOOL	70	70
6	BAYBURT	BAYBURT UNIVERSITY	BAYBURT VOCATIONAL SCHOOL	40	
7	BITLIS	EREN UNIVERSITY	HİZAN VOCATIONAL SCHOOL	45	
8	BOLU	ABANT IZZET BAYSAL UNIVERSITY	YENİCAG YASAR CELIK VOCATIONAL SCHOOL	40	
9	BURDUR	MEHMET AKIF ERSOY UNIVERSITY	BUCAK HIKMET TOLUNAY VOCATIONAL SCHOOL	60	60
10	BURSA	ULUDAĞ UNIVERSITY	SOCIAL SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	45	45
11	CANAKKALE	ONSEKIZ MART UNIVERSITY	ÇAN VOCATIONAL SCHOOL	60	60
	CANAKKALE	ONSEKIZ MART UNIVERSITY	YENİCE VOCATIONAL SCHOOL	65	65
12	DENIZLI	PAMUKKALE UNIVERSITY	HONAZ VOCATIONAL SCHOOL	70	70
13	DÜZCE	DUZCE UNIVERSITY	KAYNAŞLI VOCATIONAL SCHOOL	35	35
14	EDIRNE	TRAKYA UNIVERSITY	SOCIAL SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	60	60
	EDIRNE	TRAKYA UNIVERSITY	HAVSA VOCATIONAL SCHOOL	70	70
	EDIRNE	TRAKYA UNIVERSITY	IPSALA VOCATIONAL SCHOOL	60	60
15	ERZINCAN	ERZINCAN UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	50	50
16	ERZURUM	ATATÜRK UNIVERSITY	OPEN EDUCATION	300	
	ERZURUM	ATATÜRK UNIVERSITY	ASKALE VOCATIONAL SCHOOL	45	

17	ESKIŞEHIR	ANADOLU UNIVERSITY	OPEN EDUCATION	1100	
	ESKIŞEHIR	ANADOLU UNIVERSITY	TRANSPORT VOCATIONAL SCHOOL	50	
18	GAZIANTEP	GAZIANTEP UNIVERSITY	NACI TOPCUOĞLU VOCATIONAL SCHOOL	50	
	GAZIANTEP	GAZIANTEP UNIVERSITY	ISLAHIYE VOCATIONAL SCHOOL	50	
	GAZIANTEP	GAZIANTEP UNIVERSITY	OGUZELI VOCATIONAL SCHOOL	50	50
19	GUMUSHANE	GÜMÜŞHANE UNIVERSITY	İRFAN CAN KOSE VOCATIONAL SCHOOL	70	
20	HAKKARI	HAKKARI UNIVERSITY	YÜKSEKOVA VOCATIONAL SCHOOL	30	
21	HATAY	ISKENDERUN TECHNICAL UNIVERSITY	MARITIME VOCATIONAL SCHOOL	50	
22	HATAY	MUSTAFA KEMAL UNIVERSITY	ANTAKYA VOCATIONAL SCHOOL	45	45
	HATAY	MUSTAFA KEMAL UNIVERSITY	REYHNLI VOCATIONAL SCHOOL	60	
	HATAY	MUSTAFA KEMAL UNIVERSITY	YAYLADAGI SOCIAL SCIENCES HIGHER VOCATIONAL SCHOOL	50	
23	IĞDIR	IGDIR UNIVERSITY	IGDIR VOCATIONAL SCHOOL	40	
24	ISPARTA	SULEYMAN DEMIREL UNIVERSITY	ISPARTA VOCATIONAL SCHOOL	120	110
	ISPARTA	SULEYMAN DEMIREL UNIVERSITY	SENIRKENT VOCATIONAL SCHOOL	90	35
	ISPARTA	SULEYMAN DEMIREL UNIVERSITY	SÜTÇÜLER PROF. DR. HASAN GURBUZ VOCATIONAL SCHOOL	50	
25	ISTANBUL	ATAŞEHIR ADIGUZEL VOCATIONAL SCHOOL	ATAŞEHIR ADIGUZELVOCATIONAL SCHOOL	30	
26	ISTANBUL	BEYKENT UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	80	60
27	ISTANBUL	BEYKOZ LOGISTICS VOCATIONAL SCHOOL	BEYKOZ LOGISTICS VOCATIONAL SCHOOL	170	
	ISTANBUL	BEYKOZ LOGISTICS VOCATIONAL SCHOOL	DISTANT EDUCATION	28	
28	ISTANBUL	HALIÇ UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	45	
29	ISTANBUL	AREL UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	74	34
30	ISTANBUL	AYDIN UNIVERSITY	ANADOLU BIL VOCATIONAL SCHOOL	90	70
31	ISTANBUL	BILGI UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	40	
32	ISTANBUL	ESENYURT UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	40	
33	ISTANBUL	GELİSIM UNIVERSITY	ISTANBUL DEVELOPMENT HIGHER VOCATIONAL SCHOOL	70	30
34	ISTANBUL	KAVRAM VOCATIONAL SCHOOL	ISTANBUL KAVRAM VOCATIONAL SCHOOL	40	
35	ISTANBUL	KÜLTÜR UNIVERSITY	BUSINESS VOCATIONAL SCHOOL	70	30
36	ISTANBUL	MEDIPOL UNIVERSITY	SOCIAL SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	40	
37	ISTANBUL	KADIR HAS UNIVERSITY	KADIR HAS VOCATIONAL SCHOOL	34	
38	ISTANBUL	NISANTASI UNIVERSITY	NISANTASI VOCATIONAL SCHOOL	60	30
39	ISTANBUL	OKAN UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	40	
40	ISTANBUL	PIRI REIS UNIVERSITY	MARITIME VOCATIONAL SCHOOL	50	
41	ISTANBUL	THE NEW CENTURY UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	24	18
42	IZMIR	YASAR UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	54	
43	KAHRAMAN MARAŞ	SUTCU IMAM UNIVERSITY	SOCIAL SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	45	45
44	KARAMAN	KARAMANOGLU MEHMETBEY UNİ.	SOCIAL SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	40	40

45	KARS	KAFKAS UNIVERSITY	SARIKAMIS VOCATIONAL SCHOOL	45	
46	KASTAMONU	KASTAMONU ÜNIVERSITESI	KURE VOCATIONAL SCHOOL	60	
47	KAYSERI	ERCIYES UNIVERSITY	DEVELİ HÜSEYİN SAHIN VOCATIONAL SCHOOL	40	
48	KIRKLARELİ	KIRKLARELI UNIVERSITY	SOCIAL SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	50	
	KIRKLARELİ	KIRKLARELI UNIVERSITY	VIZE VOCATIONAL SCHOOL	70	30
49	KIRSEHIR	AHI EVRAN UNIVERSITY	MUCUR VOCATIONAL SCHOOL	60	
50	KOCAELI	KOCAELI UNIVERSITY	HEREKE OMER UZUNYOL VOCATIONAL SCHOOL	60	
51	KONYA	SELÇUK UNIVERSITY	SOCIAL SCIENCES HIGHER VOCATIONAL SCHOOL	100	100
	KONYA	SELÇUK UNIVERSITY	AKOREN ALI RIZA ERCAN VOCATIONAL SCHOOL	80	30
	KONYA	SELÇUK UNIVERSITY	BEYŞEHIR ALI AKKANAT VOCATIONAL SCHOOL	50	50
	KONYA	SELÇUK UNIVERSITY	DOGANHISAR VOCATIONAL SCHOOL	60	
	KONYA	SELÇUK UNIVERSITY	KADINHANI FAIK ICIL VOCATIONAL SCHOOL	40	
52	KUTAHYA	DUMLUPINAR UNIVERSITY	SOCIAL SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	50	50
	KUTAHYA	DUMLUPINAR UNIVERSITY	DOMANIC VOCATIONAL SCHOOL	30	
	KUTAHYA	DUMLUPINAR UNIVERSITY	GEDIZ VOCATIONAL SCHOOL	80	
	KUTAHYA	DUMLUPINAR UNIVERSITY	HISARCIK VOCATIONAL SCHOOL	30	
	KUTAHYA	DUMLUPINAR UNIVERSITY	SİMAV VOCATIONAL SCHOOL	50	
	KUTAHYA	DUMLUPINAR UNIVERSITY	ŞAPHANE VOCATIONAL SCHOOL	60	
	KUTAHYA	DUMLUPINAR UNIVERSITY	TAVŞANLI VOCATIONAL SCHOOL	50	50
53	MANISA	CELAL BAYAR UNIVERSITY	KIRKAGAC VOCATIONAL SCHOOL	100	100
54	MERSIN	MERSIN UNIVERSITY	SOCIAL SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	60	60
55	MERSIN	TOROS UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	50	
56	MUĞLA	SCHOFIELD KOLA UNIVERSITY	DALAMAN HIGHER VOCATIONAL SCHOOL	40	
57	NEVSEHIR	HACI BEKTAŞ VELI UNIVERSITY	GÜLŞEHIR HIGHER VOCATIONAL SCHOOL	50	50
58	ARMY	ORDU UNIVERSITY	ÜNYE VOCATIONAL SCHOOL	50	50
59	RIZE	RECEP TAYYIP ERDOGAN, UNIVERSITY	SOCIAL SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	60	
60	SAKARYA	SAKARYA UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	40	40
61	SAMSUN	ONDOKUZ MAYIS UNIVERSITY	ALACAM VOCATIONAL SCHOOL	60	60
62	SINOP	SINOP UNIVERSITY	AYANCIK HIGHER VOCATIONAL SCHOOL	60	60
63	SIRNAK	SIRNAK UNIVERSITY	SİLOPİ VOCATIONAL SCHOOL	30	
64	TEKIRDAG	NAMIK KEMAL UNIVERSITY	SOCIAL SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	50	50
	TEKIRDAG	NAMIK KEMAL UNIVERSITY	ÇERKEZKOY VOCATIONAL SCHOOL	65	65
65	TOKAT	GAZIOSMANPASA UNIVERSITY	ZILE VOCATIONAL SCHOOL	50	
66	TRABZON	EURASIA UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	30	
67	TRABZON	KARADENIZ TECHNICAL UNIVERSITY, TRABZON-TURKEY	ARAKLI VOCATIONAL SCHOOL	40	

68	UŞAK	UŞAK UNIVERSITY	EŞME VOCATIONAL SCHOOL	50	25
69	UŞAK	UŞAK UNIVERSITY	KARKI VOCATIONAL SCHOOL	60	
70	YALOVA	YALOVA UNIVERSITY	AK MYO	50	
71	ZONGULDAK	BULENT ECEVIT UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	50	50
72	CYPRUS	UNIVERSITY OF SCIENCE	APPLIED SCIENCES VOCATIONAL SCHOOL	20	
			TOTAL QUOTA	6584	2362
			TOTAL VOCATIONAL SCHOOL QUOTA	8946	

Source: osym.gov.tr

According to the data in 2016, quotas of distant learning associate degree logistics programs are shown in Table 4.

Table 4. According to the Data In 2016 Quotas of Distant Learning Associate Degree Logistics Programs

UNIVERSITY	VOCATIONAL SCHOOL	QUOTA
ATATURK UNIVERSITY	DISTANT EDUCATION	300
ANADOLU UNIVERSITY	DISTANT EDUCATION	1100
TOTAL		**1400**

Source: osym.gov.tr

According to the data in 2016, Undergraduate degree programs for student transfers from associate degree programs are shown in Table 5.

Table 5. According to the Data In 2016, Undergraduate Degree Programs for Student Transfers from Associate Degree Programs

Vocational school	Undergraduate degree programs in universities for student transfers from associate degree programs
Logistics	Civil Aviation Management
Logistics Management	International trade and logistics management
	Business Management
	Logistics
	Logistics Management
	Technology and Knowledge Management
	Transport and Logistics
	Transport and logistics management
	International Finance
	International Finance and Banking
	International Logistics
	International logistics and transportation
	International Logistics Management
	International trade, Logistics and Management
	International Trade
	International trade and Logistics

Source: osym.gov.tr

Bachelor Degree/ Undergraduate Programs in Logistics

According to manual of 2016, quotas for university exam of higher education;

There are logistics undergraduate programs in 55 universities, 25 Foundation and 30 State universities, totally 61 colleges and faculties in which undergraduate programs are present, 41 Faculty of logistics, 19 colleges and 1 distant education.

Undergraduate education in the logistics, usually consist of Faculty of Economics and Administrative Sciences. Some universities in Turkey Logistics were converted from a vocational school in some of universities in Turkey. Logistics educations are done under transport and maritime affairs faculties in a few universities. 2016 University Exam For Education Undergraduate Student Quotas For The Logistics is shown in Table 6.

Table 6. 2016 University Exam for Education Undergraduate Student Quotas for The Logistics (Bachelor Degree)

UNIVERSITY (BACHELOR DEGREE)	Day Class	Evening Class	TOTAL
STATE UNIVERSITY	3615	905	4520
FOUNDATION UNIVERSITY	1512	0	1512
TOTAL	5127	905	6032

For international trade and Logistics education in foreign language, which is important in the Logistics training, 6 Foundation and 1 State Universities are considered inadequately.

Logistics training completely in foreign language is present only in Dokuz Eylül University. Although foreign language in logistic industry is so important, education is not well organized from the point of foreign language education. University quotas of 2016 for undergraduate logistics education are shown in Table 7.

Table 7. University Quotas of 2016 for Undergraduate Logistics Education

	UNIVERSITY	FACULTY-COLLEGE	SECTION	Day Class	Evening Class
1	ABANT IZZET BAYSAL UNIVERSITY	GEREDE SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	60	60
2	AFYONKOCATEPE UNIVERSITY	BOLVADIN SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	LOGISTICS MANAGEMENT	60	60
3	AKDENIZ UNIVERSITY	FACULTY OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	40	40
4	AKSARAY UNIVERSITY	SEREFLIKOCHISAR APPLIED TECHNICAL AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS MANAGEMENT	40	40
5	ANADOLU UNIVERSITY	OPEN EDUCATION	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS MANAGEMENT	2000	
6	ATATURK UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	60	60
7	ATILIM UNIVERSITY	FACULTY OF BUSINESS ADMINISTRATION	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS (ENGLISH)	36	
8	BAHCESEHIR UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS, ADMINISTRATIVE AND SOCIAL SCIENCES	LOGISTICS MANAGEMENT (ENGLISH)	33	
9	BALIKESIR UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	60	60
10	BANDIRMA 17 SEPTEMBER UNİVERSITY	OMER SEYFETTIN, FACULTY OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	60	60
11	BEYKENT UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS AND TRANSPORTATION	70	
12	BURSA TECHNICAL UNIVERSITY	FACULTY OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	50	

13	CUMHURIYET UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	60	60
14	CAG UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS (ENGLISH)	100	
15	ONSEKIZ MART UNIVERSITY	BIGA SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE, LOGISTICS AND MANAGEMENT	60	60
16	DOKUZ EYLÜL UNIVERSITY	MARITIME FACULTY	LOGISTICS MANAGEMENT (ENGLISH)	30	
17	ERCIYES UNIVERSITY	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	60	60
18	GAZIANTEP UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	70	
19	HARRAN UNIVERSITY	SIVEREK FACULTY OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	30	
20	HASAN KALYONCU UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS, ADMINISTRATIVE AND SOCIAL SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	30	
21	ISIK UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS MANAGEMENT (ENGLISH)	18	
22	AREL UNIVERSITY	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS AND TRANSPORTATION	64	
23	BILGI UNIVERSITY	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS AND TRANSPORTATION (ENGLISH)	80	
24	ESENYURT UNIVERSITY	FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT	INTERNATIONAL LOGISTICS AND TRANSPORTATION	40	
	ESENYURT UNIVERSITY	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS	40	
25	GELISIM UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS, ADMINISTRATIVE AND SOCIAL SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS AND TRANSPORTATION	60	
	GELISIM UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS, ADMINISTRATIVE AND SOCIAL SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS AND TRANSPORTATION (ENGLISH)	30	
	GELISIM UNIVERSITY	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	LOGISTICS	60	
26	KEMERBURGAZ UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS, ADMINISTRATIVE AND SOCIAL SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS MANAGEMENT (ENGLISH)	50	
27	MEDIPOL UNIVERSITY	FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT	INTERNATIONAL LOGISTICS MANAGEMENT	60	
28	ISTANBUL COMMERCE UNIVERSITY	FACULTY OF BUSINESS ADMINISTRATION	INTERNATIONAL LOGISTICS	30	
29	ISTANBUL UNIVERSITY	FACULTY OF TRANSPORT AND LOGISTICS	TRANSPORT AND LOGISTICS	70	
30	IZMIR UNIVERSITY OF ECONOMICS	FACULTY OF BUSINESS ADMINISTRATION	LOGISTICS MANAGEMENT (ENGLISH)	50	
31	KADIR HAS UNIVERSITY	FACULTY OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	30	
32	KAFKAS UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	50	
33	SUTCU IMAM UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	60	
34	KIRKLARELI UNIVERSITY	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	55	55
35	ON DECEMBER 7, UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	40	
36	KTO KARATAY UNIVERSITY	FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT	LOGISTICS MANAGEMENT	60	
37	MALTEPE UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS MANAGEMENT	44	
38	MERSIN UNIVERSITY	TARSUS APPLIED TECHNOLOGY AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	50	
39	SITKI KOÇMAN UNIVERSITY	FETHIYE FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	60	60
40	NECMETTIN ERBAKAN UNİ.	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	TRANSPORT AND LOGISTICS MANAGEMENT	60	50
41	NIGDE UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS MANAGEMENT	60	
42	NISANTASI UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS, ADMINISTRATIVE AND SOCIAL SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	70	

	NISANTASI UNIVERSITY	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	LOGISTICS	60	
43	OKAN UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS	30	
	OKAN UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS (ENGLISH)	30	
	OKAN UNIVERSITY	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	LOGISTICS AND TRANSPORTATION	50	
44	ONDOKUZ MAYIS UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	50	
45	KORKUT ATA UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	50	50
46	PAMUKKALE UNIVERSITY	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	60	60
47	PIRI REIS UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS AND TRANSPORTATION (ENGLISH)	36	
48	RECEP TAYYIP ERDOGAN UNIVERSITY	FINDIKLI SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	80	
49	SAKARYA UNIVERSITY	KAYNARCA SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	60	
50	TOROS UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS, ADMINISTRATIVE AND SOCIAL SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS (ENGLISH)	25	
51	USAK UNIVERSITY	SCHOOL OF APPLIED SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS AND TRANSPORTATION	70	70
52	YASAR UNIVERSITY	FACULTY OF BUSINESS ADMINISTRATION	INTERNATIONAL LOGISTICS MANAGEMENT (ENGLISH)	64	
53	YEDITEPE UNIVERSITY	FACULTY OF COMMERCIAL SCIENCES	INTERNATIONAL LOGISTICS AND TRANSPORTATION (ENGLISH)	80	
54	THE NEW CENTURY UNIVERSITY	FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES	INTERNATIONAL TRADE AND LOGISTICS	42	
55	GIRNE AMERICAN UNIVERSITY	SHIPPING AND TRANSPORT COLLEGE	TRANSPORT AND LOGISTICS (ENGLISH)	40	
			TOTAL QUOTA	5127	905
			TOTAL QUOTA	6032	

Source: osym.gov.tr

Presentation of Results

The type of education, class, demographic distribution, foreign language level, university preferences, the most important reason for choosing logistics program, future expectations of students are given in Table 8.

Table 8. Personal Information

		n	%
Type of your education	Day Class	111	57,5
	Evening Class	82	42,5
Class	1. Class	91	47,4
	2. Class	101	52,6
Gender	Female	68	35,4
	Male	124	64,6
Age	17-19	89	46,1
	20-22	84	43,5
	23-25	11	5,7

	26 and above	9	4,7
Residence Place	Tekirdag	63	32,8
	İstanbul	88	45,8
	Ankara	5	2,6
	Diğer	36	18,8
Is your mother alive	Yes	190	98,4
	No	3	1,6
Is your father alive	Yes	184	95,3
	No	9	4,7
Are your parents together	Yes	166	87,8
	No	23	12,2
Number of siblings	0	9	4,8
	1	67	35,4
	2	67	35,4
	3 and above	46	24,3
Your mother education	Illeterate	23	12,0
	Elementary education	133	69,6
	High Scool	30	15,7
	Associate Degree	3	1,6
	Undergradute Degree	2	1,0
You father education	Illeterate	4	2,1
	Elementary Education	122	64,6
	High School	54	28,6
	Associate Degree	5	2,6
	Udergradute Degree	4	2,1
Your mother profession	Officer	4	2,1
	Labourer	32	16,7
	Artisan	9	4,7
	Self-employment	16	8,3
	Not working	131	68,2
Profession of your father	Officer	17	9,0
	Labourer	73	38,8
	Artisan	19	10,1
	Self-employment	56	29,8
	Not working	23	12,2
The Variation of your family income	1000 TL and below	12	6,3
	1001 -2000 TL	92	48,4
	2001-3000 TL	53	27,9

	3001-4000 TL	21	11,1
	4001 TL and above	12	6,3
Your average spending within one month	400 TL and below	68	35,4
	401-600 TL	57	29,7
	601-800 TL	29	15,1
	801TL and above	38	19,8
Type of shool which you graduated	Classical High School	46	28,0
	Anadolu High School	17	10,4
	Vocational School	101	61,6
Foreign Language Level	Not any knowledge	15	9,0
	Fair	92	55,4
	Middle	57	34,3
	Good	2	1,2
How did you win logistics program?	With OSYS examination	87	52,7
	Without examination from vocational schools	78	47,3
If you transfered without vocational schools,from which department did you transfer?	Logistics	35	45,5
	Accounting	29	37,7
	Other	13	16,9
In which OSYS entrance are you placed in logistics program?	1.entrance	73	68,9
	2.entrance	14	13,2
	3.entrance	10	9,4
	4.and above	9	8,5
How many preferences did you make in the examination, which you were placed?	1-6 peferences	56	38,4
	7-12 preferences	32	21,9
	13-18 preferences	24	16,4
	19 and above	34	23,3
How many of your preferences belonged to logistics program?	1-6 preferences	114	76,0
	7-12 preferences	26	17,3
	13-18 preferences	7	4,7
	19 and above	3	2,0
In which sequence was Namık Kemal University Çerkezköy Vocational High Schol Logistics Program in your university preferences?	1-6 preferences	125	80,6
	7-12 preferences	18	11,6
	13-18 preferences	7	4,5
	19 and above	5	3,2
Did you have any information about logistics program before you made university preferences?	Yes	124	78,0
	No	35	22,0
	Internet	48	34,8
	Media	1	,7

How did you get information before you made university preference?	My Family	8	5,8
	My Friends	13	9,4
	Teachers in my school	29	21,0
	Quide services	14	10,1
	Carrier days	10	7,2
	People working in logistics sector	15	10,9
When did you decide to choose logistic department?	Elementary shool	2	1,3
	High School	103	64,8
	University	26	16,4
	Never considered	28	17,6
	Thinking of the sector of the future	84	60,9
What was the most important reason for choosing logistics program?	Effect of my friends	6	4,3
	Effect of my teachers	2	1,4
	Effect of my family	2	1,4
	Because of a job, I enjoy doing	6	4,3
	Because of a job, bringing high income	4	2,9
	With high job possibilities	24	17,4
	My score only enough for this program	10	7,2
Do you want to transfer to another proram?	Yes	27	16,9
	No	133	83,1
If you are allowed to transfer to another program, which program do you prefer?	Work safety and health	22	19,6
	Foreign Trade	35	31,3
	Administration	8	7,1
	Marine and Port Administration	28	25,0
	Other	19	17,0
What is the reason of the preference of the program, which you wanted to transfer?	My interest	53	48,6
	Not enjoying logistics program	6	5,5
	Considering to find a job more easily	16	14,7
	Defined as the job of the future	28	25,7
	Other	6	5,5
What is your preference after graduation from the logistics program?	Completing undergradute program after graduation	81	49,1
	Working as academician after completing undergradute program	12	7,3
	Working at private sector	18	10,9

	Working at public sector	32	19,4
	Setting my own business	12	7,3
	Just graduating from vocational high school	7	4,2
	Other	3	1,8
Where do you want to work related with the logistics after graduation?	PTTCargo	24	14,5
	Company warehouses	11	6,7
	Logistics companies	74	44,8
	Customs enterprises	29	17,6
	Ports	10	6,1
	Railway companies	6	3,6
	Airway companies	11	6,7
Do you carry anxiety not to find any job after graduation from logistics program?	Yes	69	38,1
	No	112	61,9
In which sectors do you want to place if you want to change logistics sector?	Production	42	24,1
	Health	61	35,1
	Education	26	14,9
	Textile	4	2,3
	Food	26	14,9
	Other	15	8,6

The Cross table of the relation between the most important reason for choosing logistics program and having any information about logistics program before making university preferences is shown in Table 9.

Table 9. Cross Table of the Relation Between the Most Important Reason for Choosing Logistics Program and Having Any Information About Logistics Program Before Making University Preferences

		Did you have any information about logistics program before you made university preferences				Chi square	p
		Yes		No			
		n	%	n	%		
What was the most important reason for choosing logistics program	Thinking of the sector of the future	66	80,5	16	19,5	22,562	,002
	Effect of my friends	4	66,7	2	33,3		
	Effect of my teachers	0	0,0	2	100,0		
	Effect of my family	2	100,0	0	0,0		
	Because of a job, I enjoy doing	6	100,0	0	0,0		
	Because of a job, bringing high income	4	100,0	0	0,0		
	With high job possibilities	17	70,8	7	29,2		
	My score only enough for this program	3	30,0	7	70,0		

The most important reason to decide logistics programs;

As the majority of those who think about logistics being the profession of the future (80.5%); the majority of students having an impact of their friends (66.7%); all of the students having family's effect (% 100.0); all the ones who believe they are able to do it (100.0%); all the ones who think the salary is high (% 100.0); the majority of those who see the job opportunities (70.8%); have sufficient information on the profession, all of their teachers are affected (% 100.0) and the majority of those whose score enough to this program (70.0%) do not know anything about logistics.

There is a clear relationship between the most important reason in logistics program decision and prior investigation before decsion-making process ($p < 0,05$). 80.5% of students having knowledge about logistics program prior to making university preference foresee logistics an the future's sector.

Cross table of the relation between priority after graduation from the logistics program and gender is shown in Table 10.

Table 10. Cross Table Of The Relation Between Priority After Graduation From The Logistics Program And Gender.

		Gender				Chi square	p
		Female		Male			
		n	%	n	%		
What is your priority after graduation from the logistics program?	Studying undergradute program after graduation	33	53,2	48	47,1	6,311	,389
	Working as academician after studying undergradute program	5	8,1	6	5,9		
	Working at private sector	7	11,3	11	10,8		
	Working at public sector	11	17,7	21	20,6		
	Doing homebusines	1	1,6	11	10,8		
	Just graduating from vocational high school	3	4,8	4	3,9		
	Other	2	3,2	1	1,0		

The majority of female participants (53,2%) and a majority of males (47,1) after graduating from vocational logistics program want to complete undergraduate programs. There is not any relationship between gender and professional ideals after graduating from associate degree programs ($p > 0,05$).

Cross table of the relation between getting information before making university preference and gender is shown in Table 11.

Table 11. Cross Table of the Relation Between Getting Information Before Making University Preference and Gender.

		Gender				Chi square	p
		Female		Male			
		n	%	n	%		
How did you get information before you made university preference?	Internet	22	41,5%	26	31,0%	8,243	,312
	Media	0	0,0%	1	1,2%		
	My Family	2	3,8%	6	7,1%		
	My Friends	5	9,4%	8	9,5%		
	Teachers in my school	14	26,4%	14	16,7%		
	Quide services	5	9,4%	9	10,7%		
	Carrier days	1	1,9%	9	10,7%		
	People working in logistics sector	4	7,5%	11	13,1%		

The majority of participants of women participants (41.5%) and the majority of men participants (31,0%) have information about logistics program from Internet prior to university preference. There is not any relationship between having knowledge abaout logistics program prior to university preference and gender ($p > 0,05$).

The cross table of the relation between the most important reason for choosing logistics program and gender is shown in Table 12.

Table 12. Cross Table of the Relation Between the Most Important Reason for Choosing Logistics Program and Gender

		Gender				Chi square	p
		Female		Male			
		n	%	n	%		
What was the most important reason for choosing logistics program?	Thinking of the sector of the future	34	68,0%	49	56,3%	6,420	,492
	Effect of my friends	3	6,0%	3	3,4%		
	Effect of my teachers	0	0,0%	2	2,3%		
	Effect of my family	0	0,0%	2	2,3%		
	Because of a job, I enjoy doing	2	4,0%	4	4,6%		
	Because of a job, bringing high income	0	0,0%	4	4,6%		
	With high job possibilities	7	14,0%	17	19,5%		
	My score only enough for this program	4	8,0%	6	6,9%		

For the majority of female participants (68,0%) and the majority of men, (56.5%) the most important reason for choosing the logistics program is to consider it as the future sector. There is no relationship between the most important reasons for choosing logistics program with gender preference (p> 0.05).

The cross table of the relation between the most important reason for choosing logistics program and age is shown in Table 13.

Table 13. Cross Table of the Relation Between the Most Important Reason for Choosing Logistics Program and Age.

		Your Age?									
		17-19		20-22		23-25		26 years and above		Chi square	p
		n	%	n	%	n	%	n	%		
What was the most important reason for choosing logistics program?	Thinking of the sector of the future	37	44,0	38	45,2	5	6,0	4	4,8	16,498	,741
	Effect of my friends	2	33,3	2	33,3	1	16,7	1	16,7		
	Effect of my teachers	2	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0		
	Effect of my family	1	50,0	1	50,0	0	0,0	0	0,0		
	Because of a job, I enjoy doing	4	66,7	1	16,7	1	16,7	0	0,0		
	Because of a job, bringing high income	0	0,0	2	50,0	1	25,0	1	25,0		
	With high job possibilities	12	50,0	10	41,7	1	4,2	1	4,2		
	My score only enough for this program	4	40,0	5	50,0	0	0,0	1	10,0		

There is no relationship between the most important reasons to choose Logistics program with age (p>0,05).

The cross table of the relation between carring anxiety not to find any job after graduation from logistics program and gender is shown in Table 14.

Table 14. Cross Table of the Relation Between Carring Anxiety not to Find Any Job After Graduation From Logistics Program and Gender

		Gender?				Chi square	p
		Female		Male			
		n	%	n	%		
Do you carry anxiety not to find any job after graduation from logistics program?	Yes	26	38,8%	43	38,1%	,010	,920
	No	41	61,2%	70	61,9%		

The majority of women participants (61,2 %) and the majority of men participants (61,9 %) do not carry anxiety not to find a job. There is no relationship between carring anxiety to find a job and gender (p>0,05).

The cross table of the relation between preference after graduation from the logistics program and placing in logistics program in which OSYS entrance examination is shown in Table 15.

Table 15. Cross Table of The Relation Between Preference After Graduation From The Logistics Program and Placing in Logistics Program in Which Osys Entrance Examination

		In which OSYS entrance are you placed in logistics program?								Chi square	p
		1.entrance		2.entrance		3.entrance		4.entrance and above			
		n	%	n	%	n	%	n	%		
What is your preference after graduation from the logistics program?	Completing undergradute program after graduation	30	49,2	8	61,5	4	44,4	3	37,5	15,328	, 639
	Working as academician after completing undergradute program	7	11,5	1	7,7	0	0,0	1	12,5		
	Working at private sector	5	8,2	1	7,7	2	22,2	2	25,0		
	Working at public sector	11	18,0	0	0,0	2	22,2	1	12,5		
	Setting my own business	4	6,6	3	23,1	0	0,0	0	0,0		
	Just graduating from vocational high school	3	4,9	0	0,0	1	11,1	1	12,5		
	Other	1	1,6	0	0,0	0	0,0	0	0,0		

There is no relationship professional ideal after graduation and on which entrance university examination is won.

Conclusions and Suggestions

52.5 % of participants are from day classes and Male participants (64.6%) are more than female participants (35.4%). Most of the participants are between the ages of 17-22 and %10.4 above the age of 22. The age variation of students is close to each other. When the residence places of students are examined, it is seen that they are mainly from Tekirdag and İstanbul. Students from İstanbul prefer Çerkezköy because it is a location not far away from İstanbul.

The parents of most of students are alive and they live together. The income of families is at quite low and medium level and the average is below 3000 TL (1000 $).

Logistics sector requires students to have a good foreign language particulary English but the results indicate that students do not speak enough

The majority of students (78%) have information about logistics discipline before making university preference. The results show that they had information from ınternet (34.8%), 21% from teachers at schools, people working in logistics field (10.9%) and consultancy services at schools. The effect of families are at low level because the education level of families are quite low level for leading their children' decisions. Our results confirm with the results of (Keskin et al, 2010) in a survey done by Buldan Vocationl High School in Turkey.

The survey reveals that educational level of students' parents at vocational high schools is quite low. Only 0.7% of students indicated that they had information from media. It is the case that media is not sufficient to get information flow. Carrier days (7.3%) organized at schools were not so effective in profession selection. Chi-square test results show that both female and male participants have information mainly from ınternet and there is not any significant difference according to gender.

As the main reasons for preferring logistics for students, the important one (60.9%) is thinking of logistics as the sector of the future and the other significant one (17.4%) is job opportunities. In these results, there are signs of reflections of logistics as the sector of the future. Both female (68%) and male participants (56.5%) consider logistics as the sector of the future.

In the future plans of students after graduation, the completion of a undergraduate program at universities (49.1%), working at public sector (19.4%) and working at private sector (10.9%) take place in the first sequences. Male partiipants (53.2%) and female participants (47.1%) both of them want to attend to an undergradute program, there is not any difference according to gender.

Students prefering logistics program (61.9%) have any anxiety for finding a job. Students, willingly to work in other sectors, want to work in production (35.1%), in education (14.9%) and food fields (14.9%).

Reference

Acar,A.Z and Gürol,P.(2013),"Türkiye'de Lojistik Yazının Tarihsel Gelişimi",İşletme Araştırmaları Dergisi,5/3,289-312.

Hocaoğlu,S,Güner,S andÇoşkun,E.(2013),"Assessment of Logistics and Suppy Chain Mnagement Education in Turkish Universities nd Comparision with United States Universities",International Logistics and Supply Chain Congress,Kayseri,Turkey.

Keskin N.,Koraltan A.and Öztürk Ö.(2010),"Profile of Bulan Vocational High School Students of Pamukkale University,National Vocational High School' Students Symposium,Düzce-Turkey.

Lancioni R.,Forman H. and Smith M.F.(2001),"Logisics and Supply Chain Education:Roadblocks and Challenges",International Journlal of Physical Distrubution&Logistics Management,Vol.31,No.10,733-45.

Ozment, J. and Keller,S.B.(2011),"The Future of Logistics Education",Tranportation Journal,Vol 50,No 1,65-83.,

OSYM (2016), http://www.osym.gov.tr/

Wu,Y.C.(2007),International Journal of Physical Distribution&Logistics Management,Vol.37,No.7,504-528.

Trakya Bölgesinde Panayir Ve Festivallerin Bölgenin Sosyo-Ekonomik Yaşamina Etkileri

E. Recep ERBAY **Handan BAYDAR**

Namık Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Özet: Trakya Bölgesi Türkiye'nin kuzeybatısında, Avrupa Birliği ülkelerinden olan Bulgaristan ve Yunanistan sınırında yer almaktadır. Nüfus yapısının çoğunluğunu Rumeli göçmeni olan Türkler oluşturmaktadır, bazı bölgelerde de Roman halk bulunmaktadır. Bölgenin tarihi merkezi Edirne olsa da yeni merkez Tekirdağ'dır. Batı ve Kuzey Trakya'nın Osmanlı Devleti'nin elinden çıkması sonucu şuanda Edirne Türkiye Cumhuriyeti'nde bir sınır kenti durumundadır. Ata sporumuz olan Kırkpınar güreşleri 1361 yılında Edirne'yi fetheden I. Murat vasıtasıyla ortaya çıkmış, 1950 yılında festival niteliği kazanmıştır. Kırklareli'nin ilçesi olan Pehlivanköy Türkiye'nin yaşayan ilk panayır merkezidir. Trakya Bölgesi'nde yer alan Edirne, Kırklareli ve Tekirdağ illerinde, en önemli geçim kaynağı tarım ve tarıma dayalı sanayidir. Tarımsal ekonomik yapısı olan bu bölgede faaliyetlerin geliştirilmesi amacıyla üreticileri bir araya getirip teknolojik gelişmeleri yakından izlemek adına 2007 yılında Fuarcılık alanında çalışmaların temeli atılmıştır. Tarım fuarları asıl amaç iken halkın sosyalleşme ihtiyacı neticesinde de bazı bölgelerde fuarların eğlence boyutunda olduğu gözlenmektedir. Bu araştırmada, Trakya'da etnik, ekonomik ve sosyal yapının kazanımı olan bazı fuar-festival-panayır organizasyonlarının bölgeye etkileri ve sağladığı sosyo-ekonomik yararları incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kırkpınar güreşleri, Fuar, Panayır, festival, Trakya bölgesi

The Effects of Fairs and Festivals on the Socio-Economic Life in the Thrace Region

Abstract: Thrace Region is situated on the North West of Turkey, bordering the EU member countries Bulgaria and Greece. The most of its population constitutes of Turkish people who migrated from Rumelia whereas there are Roman people in some areas. Edirne is the historical centre of the region but the new centre in Tekirdağ. Since the Ottoman Empire lost the West and North Thrace, Edirne has been a bordering city of Turkish Republic. Kırkpınar Wrestling which is a Turkish Ancestor sport, came up by way of Sultan I.Murat who invaded Edirne in 1361. In 1950, Kırkpınar Wrestling has become a festival. Pehlivanköy, which is a town of Kırklareli, is Turkey's first fair centre. The most important means of living in Edirne, Kırklareli and Tekirdağ are agriculture and agro-industries. With the aim of improving business, some actions have been initiated in fair organizations in 2007 in order to draw the producers together and follow technological developments. Whereas agricultural fairs are the main purpose, it's observed that fairs have entertainment and festival dimensions as a result of public's socialising needs in some regions. In this study, the effects of fairs/festivals that are the gain of ethnic, economic and social structure and their socio-economic benefits have been investigated.

Key words: Kırkpınar wrestling, Fair, Festivali Thrace Region

1. Giriş

Dünya ekonomisi küreselleşme sürecinde uluslararası ticaretin daha fazla önem kazandığı günümüzde, fuarların önemi de buna paralel olarak artmaktadır. Büyük bir titizlikle yürütülen çalışmalar sonucu elde edilen son teknolojilerin ve ürünlerin sergilendiği yerler olması dolayısıyla fuarlar, ekonomik ve sosyal hayatın bir

Trakya Bölgesi'nde bazılarının tarihi Osmanlı'ya kadar uzanan birçok panayır ve festivaller bulunmaktadır. Bununla beraber bölgede birçok il ve ilçede dayanakları çeşitli tarımsal ürünlere veya tarıma dayanan fuar ve festivaller de bulunmaktadır. Bu organizasyonlar uzun yıllardır bölge halkının sosyal ve ekonomik yaşamına etki etmiş ekonomik yönden katkılar sağlamışlardır. Bununla beraber bu etkinlikler bölge halkı tarafından her yıl gelmesi beklenen kültürel ve sosyal birer faaliyet olarak da görülmesiyle bölgenin yaşayış kültürünün bir parçası olmuşlardır.

Öte yandan bu tür organizasyonlar bölgenin gelişimi ve kalkınmasına paralel olarak da farklılıklar yaşamasıyla beraber aynı zamanda bölgenin gelişim ve kalkınma potansiyeli de önemli katkılar sağlamışlardır.

Eskinin Ticaret Merkezi olan Festivaller-fuarlar-panayırlar sermayenin planlı kullanımı, makine gücünden yararlanma, insan kaynaklı işgücünün değerlendirilmesi, böylece, gizli işsizliğin önemli ölçüde engellenmesi ve daha fazla üretim yapabilmek için yeni yöntem ve yolların aranıp uygulanması, Batı Avrupa ülkelerinin toplumsal ve ekonomik alanda kısa sürede kalkınmalarında etkili olmuştur. Sanayinin yeni yatırımlarla geliştirilmesi, yeni pazar imkanlarının aranmasını zorunlu kılmıştır.

Pazar; Ticaret, "kişilerin belirli ihtiyaçlarını karşılamak için ortaya çıkan, kazanç sağlamak amaçlı karşılıklı mal ve hizmet alışverişidir" şeklinde tanımlanabilir. Neolitik devirde(M.Ö. 6500-5500); göçebe çoban ve yerleşik çiftçi topluluklarının barışçı ilişkileri arasında görülen alışveriş (Şenel 1985: 181-186), ilkel topluluklardan, bilişim çağı toplumlarına değin çeşitli yöntemlerle geliştirilmiştir. Kitlesel teşebbüsle başlayan ve gezgin tüccarlar aracılığıyla yaygınlaştığı kabul edilen ticaret, ilk şekli olan gezici durumdan kurtulup satma ve satın alma işlemleri düzenli bir hâl kazanınca, "pazar" kavramı ortaya çıkmış ve faaliyetin sürdürüldüğü çeşitli pazar ortamları gelişmiştir.

Osmanlı Devleti dönemi; Pazarların Osman Gazi döneminde kurulduğu bilinmektedir. Ancak bu pazarlar çoğunlukla haftada bir defa ve genellikle de ibadet dolayısıyla halkın yoğun şekilde toplandığı Cuma günleri kurulmaktaydı ki yaşadığımız yüzyılda bile bu cami- Pazar ilişkisinin devam ettiğini görmek mümkündür. Osmanlı da pazarların ortaya çıkışında etkili olan sebep, kırsal satın alma gücü çok düşük olan köylünün tüketim mallarına olan talebidir. Ve köylülerin mahsullerini yakınındaki bir pazara taşınma gereğidir.

3. Trakya Bölgesindeki Fuar, Festival Ve Panayır Faaliyetleri

1. Çorlu Tarım Fuarı

Başladığı dönemde Türkiye'nin en büyük açık alan tarım fuarı olma özelliği taşıyan organizasyonun temeli 2008 yılında atıldı. Tekirdağ'ın sanayileşme hızı en yüksek olan Çorlu semtinde başlayan organizasyon önceleri Trakya tarım fuarı adı altında yapılıyordu. Fuara ilk yıl 72 firma ile birlikte 210 Traktör ve Tarımsal Mekanizasyon firmaları, Tohum, Fide, Fidancılık, Gübre, Sulama Sistemleri ve Plastik sektörlerinde faaliyet gösteren seçkin firma ve 40.000 civarında ziyaretçi katıldı. 2008 yılından bu yana her yıl dönemlerde yapılmakta olup katılımcı ve ziyaretçi sayısında her yıl bir öncekinden daha fazla katılım olduğu gözlenmektedir. Yaklaşık 15.000 metrekare açık alan organizasyonu olan fuarda daha çok Trakya sanayisinin göz bebeği olan tarımsal alet üreticileri yer almakta ve ürünlerini 5 gün boyunca bölge çevresinden gelen ziyaretçilere sunmaktadır. Katılım daha çok çevre il ve ilçelerden olup çiftçi kesimin ihtiyaçlarını karşılayacak niteliğindedir. Çorlu, Edirne-İstanbul D100 karayolu üzerinde bulunduğu için fuarın yapıldığı alan konum açısından uygun bir bölge olup, gerek havaalanına yakınlığı gerek sanayi bölgesine yakınlığı açısından katılımcı ve ziyaretçi potansiyeli yüksek bir bölgededir.

2. Karaevli Tarım Fuarı

Tekirdağ, coğrafi konumu itibariyle, Avrupa'nın en büyük metropollerinden biri olan İstanbul'un yanı başında olması, Avrupa ile Asya arasında geçiş yolu olması, Trakya'da bulunan tek büyükşehir olması, coğrafi avantajlarına ilave olarak, ulaşım ağı çeşitliliği, ekonomik, ticari ve sanayi alanlarındaki potansiyeli, mevcut limanları ile hem ulusal hem de uluslararası yatırımlar için tercih nedeni olabilecek tüm şartlara sahiptir.

İlki 2011 yılında Tekirdağ'da gerçekleştirilen fuar Tekirdağ çıkışında Karaevli mahallesinde 120.000 metrekarelik bir alana konuşlandırılmış 41 adet makine parseli, 10 adet deneme parseli, 25 adet tarıma hizmet eden firma çadırı ve 200 metrekare hayvancılık bölümlerinden oluşuyor. Türkiye'nin ve dünyanın en büyük traktör, makine ve ekipman firmaları ürünlerini deneme alanlarında işler bir biçimde sergiliyor son teknoloji ve yenilikleri ziyaretçilere sergileme imkanı buluyorlar. Fuar ziyaretçileri genellikle orta ve büyük ölçekli tarım işletmesi sahipleri, bayiler ve distribütörler, akademisyenler, öğrenciler ve balkan

komşusu yatırımcı işletme sahipleridir. Katılımcı sayısı genellikle 100-150 firma ve ziyaretçi sayısı ortalama 20.000 civarındadır. Katılımcılar Pazar payını arttırmak ve ürünlerini tanıtmak için 1 gün öncesinden Tekirdağ'a geliyorlar ve 4 gün boyunca konaklama, yeme-içme faaliyetlerini bölgemizde gerçekleştiriyorlar.

3. Lüleburgaz Hayvancılık, Besicilik ve Tarım Fuarı

Trakya'da ilk defa hayvancılık ve süt ürünleri endüstrisine yönelik gerçekleştirilen ihtisas fuarı 2012 yılında Kırklareli'nin Lüleburgaz ilçesinde yapıldı. 2012 den bu yana her yıl düzenli olarak mayıs ayında düzenlenmekte. Daha önceleri sadece tarımsal aletler üzerine olan ve tarım fuarı adı altındaki bu fuar hayvansal üretimde ve canlı hayvan üretiminde önemli bir yere sahip olan bu bölgede 2012 yılında hayvancılık, besicilik ve tarım fuarı olarak yön değiştirdi. Lüleburgaz konum olarak en büyük tüketici olan İstanbul ve Avrupa'ya açılan kapımız olan balkan sınırımız arasında kalan bölgede yer alıyor. Trakya ekonomisinin tarım ve hayvancılığa dayanması ve özellikle kırsal kesimin son yıllarda artan üretimi bu değişimin en önemli nedenlerden biri.

Fuar 15.000 metre kare kapalı Pazar alanında yapılıyor, otogar ve otobanın hemen yanında olması ziyaretçilere ulaşım kolaylığı sağlıyor. Katılımcıların genellikle bölge içerisinden ve bölge çevresinden olması bölge ekonomisini canlandırıyor. Konaklama hizmetleri de bu ekonomik getiriden olumlu yönde faydalanıyorlar.

3.2. Festival Organizasyonları

Latince "festivitas" kelimesinden türetilen "festival", kutlama ya da şükran duygularını sunma amacıyla gerçekleştirilen sosyal bir toplanmayı ifade eder. Festivallerde bir yere özgü bilgi birikimi yine ve yeniden üretilir ve bir yeri diğerinden farklı kılan tarih, kültürel miras ve sosyal yapılar devam ettirilir . Festivaller, hem dünya insanları arasındaki dostluğu pekiştirmekte, hem de tanışılan yeni kültürlere ve yaşamlara duyulan merakı körükleyerek insanları yeni yerler görmeye teşvik etmektedir.

1. Kırkpınar Festivali

1357 yılında Orhan Gazi'nin Rumeli'yi ele geçirmek için düzenlediği seferler sırasında oğlu Süleyman Paşa askerleriyle Edirne'yi geçici ele geçirdikten sonra Edirne civarında keşif akınına çıkar. Öncü birlik geri döner ve bugün Yunanistan topraklarında kalan Samona'da mola verir. 40 yiğit burada güreşe tutuşur. Saatlerce süren güreşlerde adları Ali ile Selim olan kardeşler yenişemez. Daha sonra Ahıköy yakınında aynı çift yeniden güreşe tutuşur ancak yine yenişemez ve solukları kesilerek oldukları yerde can verirler. 1361 yılında Edirne'yi fetheden Murat Bey verdiği emir ile aynı yılın yazında kırk yiğit akıncı anısına bir güreş düzenler. Bu düzenlenen güreş, "Kırkpınar Güreşleri" adıyla tarihe geçmiştir. Bundan sonra her yıl Hıdırellez günü Kırkpınar Güreşleri yapılması gelenek haline gelmiştir.

1950 yılından itibaren "Kırkpınar Yağlı Güreşleri" T.C. Edirne Belediyesi'nin organizasyonu ile düzenlenmeye başlamıştır. Başlangıçta "Kırkpınar Yağlı Güreşleri Panayırı" adıyla üç gün olarak gerçekleştirilen bu etkinlikler, 1966 yılından itibaren "Tarihi Kırkpınar Yağlı Güreşleri ve Kültür Etkinlikleri Haftası" adıyla yedi gün kutlanmaya başlamıştır. Kırkpınar Yağlı Güreş Festivali bir taraftan insanların yakınlaşması ve dayanışmasını sağlarken, diğer taraftan da bireylerin kendi kültürlerini tanımaları açısından önemli bir toplumsal işlevi yerine getirmektedir. Sarayiçi Kırkpınar Er Meydanı, Türkiye Başpehlivanı'nın belirlendiği tarihi bir yer olmakla birlikte, ülkenin bir çok yöresinden gelen ve başarılı olmayı hedefleyen pehlivanlar için kendini gösterme, hem de toplum içinde iyi bir yere sahip olma mücadelesini gerçekleştirdiği yerdir.

Medya aracılığıyla Kırkpınar güreşleri tüm dünyaya tanıtılmakta, her kesimden insanın ilgisini çeken renkli bir festival havasına bürünmektedir.

Yurt içi ve yurt dışı ziyaretçilere ev sahipliği yapan şehir festival süresince nüfusunu ikiye katlamakta konaklama hizmetleri ve yerel esnafa ekonomik olarak gözle görülür bir katkı sağlamaktadır. Ayrıca ziyaretçiler festival sayesinde bölgenin tarihi hakkında da bilgi sahibi olmaktadırlar.

2. Tekirdağ Kiraz Festivali

1961 yılında kiraz cümbüşü olarak başlatıldı. Birinci kiraz cümbüşü Naip köyünde yapılıp köyün kavaklığı ve çınarları set ve dekor olarak kullanıldı. Burada Türk ocağı ince saz ve milli oyun ekipleri yer aldı. Festival kervanında gelveli manda arabaları süslenerek kullanıldı. İkinci kiraz cümbüşü 1962'de yine Naip'te oldu. 1963 yılında cümbüş, festivale dönüştü. Festival kervanı İstanbul'dan gelen halk oyunları ekiplerinin geçitinden sonra Namık Kemal Stadında 17 bin Tekirdağlının katılımı ile yapıldı.

Her yıl, haziran başında dallardaki kirazlar kızarıp tatlandığında Uluslararası Kiraz Festivali düzenlenir. Şehri bir haftalığına kırmızının coşkusu sarar. Kiraz güzeli seçilir, konserler düzenlenir, şehrin sokaklarında şarkılar yankılanır.

Hafta boyunca şehirde iç turizm açısından büyük hareketlenme yaşanmaktadır. Binlerce Tekirdağlı şehrin sahiline ve eğlence yerlerine inerek sosyal ihtiyaçlarını karşılamaktadırlar. Kiraz festivalinde dünyanın birçok ülkesinden ziyaretçiler gelmekte, özel gösteriler sunmaktadırlar. Sahil dolgu alanında olan etkinlikler ulaşım kolaylığı açısından da gerek yerel halka gerekse dışarıdan gelen ziyaretçilere kucak açmaktadır. Bölge ekonomisinin bel kemiği olan tarım aletleri firmaları açtığı reyonlarla ürünlerini tanıtma imkanı yakalamaktadırlar.

Festivale katılım daha çok bölge ve çevre il ve ilçelerdendir. Halkın sosyal ve ekonomik ihtiyaçlarını karşılayacak niteliktedir.

3. Babaeski Tarım Festivali

46 Yıldır Aralıksız bir şekilde sürdürülen, Babaeski ile özdeşleşmiş olan Babaeski Tarım Festivali etkinlikleri tarım, kültür, sanat, sağlık, eğitim, spor gibi bir çok etkinliğe ev sahipliği yapıyor. 1971 yılında karpuz festivali olarak başlamıştır; festival kapsamında başarılı karpuz yetiştiricilerine ödüller verilirdi. Bu festivalin karpuz ihracatına yol açtığı bilinir. Daha sonraki yıllarda Kıbrıs Barış Harekatı'nın sona erdiği o günlerde olası bir yunan işgaline karşı ilçe etrafına yapılan aşırı yığınağın etrafta yarattığı psikolojinin aşılması için bir nebze halk üzerinde rahatlatıcı bir etken, eğlence olmuştur. Daha sonra bölgenin ekonomik yapısını yansıtan tarım festivali adını almıştır. Ağustos ayının ilk haftasında yıl içerisinde yetiştirilen tüm ürünler bu festivalde görücüye çıkar ve aralarından dereceye girenlere ödüller verilir. Birçok firmanın da rağbet etmesiyle artık bir festivalden çok fuar havasına kavuşmuştur. Bunun tek bir artısıysa eskiden parayla konserlere icabet ederken artık ücretsiz olarak gelen sanatçıları dinleme şansı yakalamıştır. Firmaların fuara yapmış olduğu ekonomik güç eğlence ve sosyalleşme ortamının bu şekilde şekillenmesinin en önemli sebebi. Fuar 4 gün sürer ve ziyaretçiler genellikle Trakya bölgesi içerisindendir. Fuar süresince Babaeski nüfusu neredeyse ikiye katlanır.

4. Hayrabolu Ayçiçeği Festivali

1991 yılında ilki düzenlenen festival her yıl Ağustos ayında Hayrabolu ilçesinin ve üretilen Ayçekirdeği'nin yurt içi ve yurtdışında tanıtımını yapmanın yanı sıra tarım makineleri üreten ve bunu Türkiye'nin dört bir yanına, yurt dışına ihraç eden sanayi üretiminde adından bahsettiren Hayrabolu ve Organize Sanayi Bölgesini de tanıtmayı amaç ediniyor. Kültürpark'taki festival alanında her yıl sanayi fuarı düzenleniyor. Sanayi fuarında otomotiv, traktör ve tarım makineleri üretimi yapan sanayicilerin stantları yer alıyor. Ayrıca sünnet şöleni, çeşitli yarışmalar, paneller ve konserler düzenleniyor. Asıl düzenlenme amacı sosyalleşmek olan festivalin ticari tek bölümü sanayi fuarı sergi alanıdır. Festivalin alanı uygun olmamakla birlikte katılım sadece sınır il ve ilçelerden sosyalleşme amacına yöneliktir. İlk başladığı yıllarda katılımın daha fazla olduğu son yıllarda gereken değerin verilmediği görülmektedir. Asıl tarım aletleri üretiminde dünya üretiminde büyük yere sahip olan Hayrabolu ilçesi tarım aletleri fuarları

5. Alpullu Şeker Kültür Ve Müzik Festivali

2004 yılında başlatılan festival adını bölgenin ekonomik yapısından almaktadır. Alpullu şeker fabrikası Türkiye'nin en eski şeker fabrikasıdır. Alpullu yaklaşık olarak 2.500 kişilik nüfusa sahip olan küçük bir beldedir. Festival sadece sosyalleşmek amacına yönelik bir organizasyondur. Her yıl ağustos ayında konserler, spor etkinlikleri, kültür faaliyetleri ve yarışmalar düzenlenmekte. Yerel halk bütün yılın yorgunluğunu düzenlenen bu organizasyonla atmaktadırlar. Festival Alpullu meydanında bir kongre alanında düzenlenmekte olup festival için uygun ve ulaşımı kolay bir yerdedir. Katılımın fazla olmaması ticari amaca yönelik olmaması ve nüfusunun bu kadar az olmasından kaynaklanmaktadır.

6. Malkara Tarım Ve Süt Ürünleri Festivali

Malkara'da hayvan varlığı ve kalitesi bakımından Türkiye'de önemli bir konuma sahiptir. Özellikle süt inekçiliği ve damızlık hayvan bakımından açık pazar konumundadır. Malkara'da süt üreticisi olarak toplam 5.300 kişi bulunmaktadır. Süt üreticiliğinde Avrupa standartlarında hijyenik koşullara ulaşmak ve bakteri sayısını bu standartlarına indirmek için sene başında bazı tedbirler alınmış ve uygulamaya konulmuştur. Bölge ekonomisinin yapı taşı olan bu sektör çiftçi ve süt üreticilerini 2004ten beri her yıl eylül ayında bu festival aracılığıyla bir araya getirmektedir. Daha çok fuar havasında olan festival yerel halkın sosyal ve ekonomik ihtiyaçlarını karşılamaktadır.

3.3. Panayır Etkinlikleri

Panayırlar, insanların çağlar boyunca ihtiyaçlarını giderdikleri yıl içinde bir veya birkaç kez kurulan perakende veya toptan alışverişin yapıldığı ve farklı geleneklerden gelen insanların kültürel bir etkileşime girdikleri büyük pazarlardır. Yunanca, "kutsal gün, ayin, bayram" anlamındaki "panegyris" sözünden türeyen panayırlar, uzak ülkelerden gelen tüccarların buluştuğu büyük pazarlardır. Rumeli bölgesi hem nicelik hem de hacim olarak panayırların sık kurulduğu ve yayıldığı topraklar olarak belgelerde yer almaktadır. Türkiye de konum olarak pazara ulaşma açısından önemli bir yere sahip. Anadolu'nun ticari imkanları oldukça fazlaydı. Bu durum bize panayırların neden bu kadar sıklıkla kurulduğunu açıklayabilir.

1.Pehlivanköy Pavli Panayır

Pehlivanköy Sonbahar Panayırı, Trakya'da Çatalca'da düzenlenen panayırla birlikte günümüze ulaşmayı başaran son iki panayırdan en büyüğüdür. İsmini Pehlivanköy'ün eski adından alıyor. Pavli İsmi geçmişte bu bölgede çoğunlukla göçmen Pomakların yaşıyor olmasından geliyor. İlk olarak 1910 yılında ve 107 yıldır aralıksız olarak düzenlenen panayırın kendine has bir özelliği de, şimdiye kadar daima Eylül ayının 18' inde başlayıp 5 gün sürmesidir. Bu özellik günümüz şartlarında artık rafa kaldırılmıştır. Bunun yerine, çok özel bir durum olmadıkça Eylül ayının üçüncü haftasına denk düşen perşembe günü panayır başlar, dördüncü gecesine rastgelen Pazar gecesi coşkulu bir şekilde kapanışı yapar.1970'li yıllara kadar panayır, "Pehlivanköy Sonbahar Ve Emtia Panayırı" olarak adlandırılmıştır. İnsanlar burada hayvanlarını sergiler ve güzelliklerini yarıştırırdı. Bir de hayvan korteji yapılıp yürütülürdü. Bunlara sembolik olarak panayır bir hayvan satışı yapılması ile başlıyor. Bölgenin önde gelen isimleri ya da kuruluşları bir hayvan satın alıyor ve eğlence başlıyor. Panayır alanının bir kısmında da hala hayvan ticareti yapılıyor; ancak hayvanlar pişmiş bir şekilde satışa sunuluyor. Panayırı da farklı kılan kuzu çevirmenin yoğun olması.

Panayır tren yolunun hemen karşısında bulunan, Ergene nehri kıyısındaki geniş çayırlıkta kuruluyor. Panayır her ne kadar Romanların baskın tekelinde gibi düşünülse bile, aslında durum pek de böyle değildir. Romanlar genellikle lunapark bölümünde, kendilerine has eğlence anlayışlarıyla panayırın eğlence ayağını diri tutuyorlar. Pomaklar ise işin ticaret kısmından sorumlular.

Sonuç olarak, eskiden ticaret merkezi olarak organize edilen pavli panayırı günümüzde eğlence merkezi haline gelmiştir. Marmara bölgesinin her yerinden ziyaretçi gelmektedir. Sergi kuran katılımcılar da genellikle bu bölgedendir ve panayır dışarısında kendi araçlarında konaklamaktadırlar.

Sonuç Ve Öneriler

Trakya Bölgesinde düzenlenen organizasyonlara katılım oranları incelendiğinde en fazla katılım oranı olan organizasyon Kırkpınar, Tekirdağ Kiraz Festivali ve Pehlivanköy Pavli Panayırı şeklinde sıralanmaktadır. Pehlivanköy küçük bir ilçe olmasına rağmen son yıllarda Pavli panayırı oldukça adını duruyrmuştur. Diğer yandan en eski ve geleneksel etkinliklerden biri olması da Kırkpınar'dan sonra yer almasına neden olmuştur.

Organizasyonlar öncelikle eğlence amaçlı ve daha sonra bilgi edinme ve ticaret amaçlı yapılmaktadır. Türkiye, düzenlenen yerel etkinlik ve festival sayıları bakımından oldukça önemli bir potansiyele sahiptir. Bu tür etkinliklerin tüm yıla ve farklı bölgelere yayılması bölgesel/yerel kalkınma açısından adeta bir fırsattır. Panayır ve festivallerin Trakya Bölgesi'nde hem turizmi hem de ticari potansiyeli hareketlendirdiği görülmektedir.

Bu kapsamda, bölgenin ve ilçelerin tanıtılmasında önemli bir araç olan panayır ve festivaller bulunulan şehrin kültürel kimliğinin ortaya konulması ve tanıtılmasını amaçlamaktadır ve geliştirilmelidir. Festival ve fuarlar sadece bir eğlence alanları olmayıp yörenin ekonomik yapısına katkı sağlayan önemli bir özelliği de barındırmaktadır.

Yerel esnaf bu organizasyonların en önemli yapı taşlarından biridir ve öncelik verilmelidir. Sergi yerlerinin kiralanması noktasında ise uygun fiyatlandırmaya gidilmelidir ve yerel esnafa ağırlık verilmelidir. Zira bu uygulama özellikle de küçük ölçekli esnafın varlığını sürdürebilmesi için önemlidir. Ayrıca organizasyonların yerel ekonomiye doğrudan bir katkı yapabilmesi için de oldukça önemlidir. Bölgeden elde edilen verilerde bu tür organizasyonların katılımcıların ekonomik beklentilerini karşılaması konusundaki düşünceleri incelenmiştir. Katılımcıların %55,0'i ekonomik beklentilerinin karşılandığını düşünmekte iken, yaklaşık %40,0 gibi yüksek bir oranı da bu konuda fikirlerinin olmadığını belirtmişlerdir.

Bu gibi organizasyonlarda yöresel ürünler ve geleneksel el sanatı içeren ürünlerin sergilenmesi ve tanıtılması kısaca yerelliklerin ön plana çıkartılması önerilmektedir. Ayrıca yöreye özgü ürünler festivalde öne çıkartılmalıdır. İl ve ilçelerde bulunan kültürel varlıkların çevre düzenlemeleri bitirilerek ulaşım ve tesis gibi alt yapılarının tamamlanması oldukça önem taşımaktadır. Ziyaretçilere bölgeyi tanıtan rehberlik hizmetleri de sunulmalıdır. Bu konu ile ilgili görüşler ele alındğında; Anket görüşmesi yapılan katılımcıların, organizasyonların bölgenin ekonomik yapısını yansıtması konusundaki düşünceleri %66,7'si organizasyonların bölgedeki ekonomik yapıyla doğru orantılı olduğunu düşündüklerini belirtmişlerdir.

Bu merkezlerde konaklama olanakları oldukça kısıtlıdır. Otellerin, turistik restoran ve sosyal donatı alanlarının bölgeye kazandırılması festival ve panayırların geleceği ve gelişimi bakımından faydalı olacaktır. Diğer yandan panayır ve festivallere katılımın zamanla yüksek olabileceği öngörülerek ilçelerde otopark vb. alt yapı ve üst yapı buna göre planlanmalı ve geliştirilmelidir.

Sonuç olarak Trakya bölgesinde düzenlenen festival-fuar-panayır organizasyonlarına katılımı en yüksek olanlar bahsettiğimiz bu organizasyonlardır. Küreselleşen dünya sanayi ve teknolojinin hızlı gelişiminin yanında tanıtımın vazgeçilmez olması ve bunun yanında aracı bir organizasyon olan fuarlara gereken önemin verilmesi konusunda vurgu yapıyor. Festival ve panayırlar ise bu gelişimin sınırlandırdığı sosyalleşme ihtiyacının en büyük dinamikleri haline gelmiştir. Kültürel paylaşımların bolca yaşandığı etkinliklere gereken önemin verilmesi gelenek-göreneklerin kaybolmaması açısından önemlidir.

Kaynakça

http://aregem.kulturturizm.gov.tr/Eklenti/31130,fahriyildirimpdf.pdf?0
http://hbogm.meb.gov.tr/modulerprogramlar/kursprogramlari/halkla_iliskiler/moduller/fuarcilik.pdf
http://kirkpinar.org/tarihce
http://www.haberler.com/trakya-nin-bir-asirlik-eglencesi-pavli-8801337-haberi/
http://www.haberler.com/trakya-nin-bir-asirlik-eglencesi-pavli-8801337-haberi/
http://www.ilkeraykan.com/?pnum=38&pt=TEK%C4%B0RDA%C4%9E+K%C4%B0RAZ+FEST%C4%B0VAL%C4%B0
http://www.nkfu.com/panayir-nedir-tarih-boyunca-panayirlar/
http://www.tarimteknolojigunleri.com/tr/
Mehmet ünsaldı "Fuarcılık ve türkiye'de fuarcılıkla ilgili faaliyetler"
T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı/ Edirne İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü kaynakları

Konteyner Taşımacılığında Türkiye'nin Yeri

Ali SAMAST Ebru SARGIN Erdem CEYLAN Çağatay ORDU

Özet: Konteyner taşımacılığı; kullanılan taşıma yoluna bağlı olarak karayolu, demiryolu ve denizyolu konteyner taşımacılığı şeklinde gerçekleştirilmektedir. Karayolu konteyner taşımacılığında çekici-yarı römork sistemi, demiryolu konteyner taşımacılığında konteyner blok trenleri, denizyolu konteyner taşımacılığında ise konteyner gemileri kullanılmaktadır. Konteyner taşımacılığını ise birden fazla taşımacılık sistemiyle birlikte kullanılması bir çok faydayı beraberinde getirmektedir. Zaman geçtikçe konteyner taşımacılığı da teknolojiye ayak uydurarak gelişmiştir. Konteyner taşımacılığında görülen en önemli değişiklikterden bir tanesi ise limanlarda yaşanmıştır. Küreselleşen dünyada limanların yeri taşımacılık sektöründe büyük önem kazanmıştır. Dünya genelinde ve özellikle Çin'de limanların durumu diğer ülkelere nazaran ciddi boyutlara ulaşmıştır. Öyle ki dünya genelinde konteyner elleçleme bakımından büyüklük sıralamasında ilk 10 liman arasında 7 liman Çin'e aittir. Bu durum son dönemde ticaretin Çin odaklı olmasını sağlamaktadır. Tüm büyük limanlar incelendiğinde Türkiye'den sadece Ambarlı limanı konteyner elleçleme alanında ilk 50 liman arasına girmiştir. Bu durum cevaplanması gereken bir çok soruyu da beraberinde getirmektedir.

Bu araştırmanın amacı; konteyner taşımacılığının türleri hakkında bilgi vermek, özellikle deniz taşımacılığının içerisinde konteyner taşımacılığının önemini vurgulamak ve mevcut istatistikleri değerlendirerek Türkiye'nin bu pazarda mevcut durumuna ve eksikliklerine dikkat çekmektir.

Anahtar Kelimeler: Konteyner taşımacılığı, Elleçleme, Konteyner Limanları

GİRİŞ

Ülkeler arasında yaşanan dış ticaretin günümüzde ciddi oranda artması beraberinde taşımacılık faaliyetlerine olan önemi arttırmaktadır. Ticaretin gerçekleşmesinde en önemli unsur olar ulaştırmayı; eşyanın belli bir noktaya hareketi olarak adlandırabiliriz. Başka bir tanımlama ile ise ulaştırma; üretilen malın farklı taşıma sistemleri ile bir merkezden başka bir merkeze hareket ederek zamanında teslim olmasıdır. Güvenli, hızlı ve konforlu ulaşım ihtiyacı küresel rekabette taşımacılık sektörünün önemini arttırmaktadır. Bu durum neticesinde sektörde kalifiyeli istihdam her geçen gün artmaktadır.

Taşımacılık sistemlerinde genelde; karayolu, demiryolu, havayolu, deniz yolu, boru hatları ve en az iki ulaştırma sisteminin kullanıldığı modlararası ulaştırma kullanılmaktadır. Özellikle uluslar arası taşımacılıkta en fazla deniz yolu taşımacılığı kullanılmaktadır. Günümüzde dünya ticaretinin yaklaşık %80'i denizyolu taşımacılığı ile gerçekleştirilmektedir. Türkiye'de de dünya ile aynı benzerlik söz konusudur ve en fazla deniz yolu taşımacılığı gerçekleştirilmektedir. Deniz taşımacılığının yoğun olarak kullanılmasındaki en büyük etkenlerden bir kaçı; kara yollarındaki aşırı yoğunluklar ve deniz taşımacılığında daha düşük maliyetler ile yüksek tonajlı yük taşınabilmesidir. Deniz taşımacılığının ölçek ekonomisi ve diğer avantajları bu taşımacılık türünü cazip kılmaktadır. Bu avantajları kısaca şöyle sıralayabiliriz: Daha güvenilir olması, taşınan ürün miktarına göre daha hızlı olması, dünyanın ¾ ünün su olmasının yarattığı mecburiyet, daha fazla miktarda yük tek seferde taşınabilmesi ve taşıma sırasında diğer ülkelerin sınırlarından çok rahat bir şekilde açık denizin kullanılması gibi etkenler deniz taşımacılığının tercih edilmesinde ana etkenlerdir. Ayrıca deniz yolu ile yapılan taşımacılık diğer taşımacılık türlerine göre daha ucuzdur. Bu durum deniz taşımacılığının ticarette daha çok tercih edilmesine neden olmaktadır.

Günümüzde ticaretin hızla gelişmesi beraberinde ulaştırmanın da daha kaliteli olmasını gerektirmektedir. Rekabetin yoğun yaşandığı ticarette maliyetlerin önemi gittikçe artmaktadır. Uluslar arası ticarette şirketler kendilerine yoğun yük oluşturan ulaştırma maliyetlerini denizyolu taşımacılığını kullanarak minimum seviyelere çekmektedirler. Ticarette oluşan talep yapısının çeşitliliği, zamanın ön planda olduğu, yüksek tonajlı ürünlerin tek seferde taşınmasının gerekliliği artık ticaretin şeklini de değiştirmiştir. Artık kapıdan kapıya taşımacılık kullanılmaya başlamıştır. Kapıdan kapıya taşımacılığı ise uluslar arası ticarette sadece tek ulaştırma sistemi ile gerçekleştirmek neredeyse imkansız hale gelmiştir. Kombine taşımacılığa en uygun olan ulaştırma sistemi ise konteyner taşımacılığıdır.

1. KONTEYNER TAŞIMACILIĞI

Günümüzde taşıma yoluna bağlı olarak karayolu, demiryolu ve denizyolu konteyner taşımacılığı şeklinde gerçekleştirilmektedir. Karayolu konteyner taşımacılığında çekici-yarı römork sistemi, demiryolu konteyner taşımacılığında konteyner blok trenleri, denizyolu konteyner taşımacılığında ise konteyner gemileri kullanılmaktadır.

1.1. Karayolu Konteyner Taşımacılığı

Uluslar arası taşımacılıkta vazgeçilmez bir taşımacılık türüdür. Özellikle diğer taşımacılık türlerinin gelişmediği ya da coğrafi, ekonomik açıdan tercih edilmeyen ülkelerde yoğun olarak kullanılmaktadır. Bu taşıma türünde yük bir konteyner içinde çekici-yarı römork sistemi kullanılarak bir yerden başka bir yere taşınmaktadır. Örneğin konteyner deposundan alınan boş konteyner yük merkezine kadar, dolu konteyner ise yük merkezinden limana kadar bu taşıma yöntemi kullanılarak taşınmaktadır.[1]

1.2. Demiryolu Konteyner Taşımacılığı

Demiryolu taşımacılığı genellikle uzun mesafeli taşımacılıkta tercih edilir. Bu taşımacılık türünde blok tren uygulaması yöntemi tercih edilmektedir. Yolcuları engellememek ve yoğun trafik oluşturmamak için blok tren taşıması yolcuların yoğun olmadığı zamanlarda gerçekleştirilir. Demiryolu konteyner taşımacılığının diğer taşıma türlerine göre hem avantajlı yönleri hem de dezavantajlı yönleri bulunmaktadır. Taşıma kapasitesinin yüksek olması, enerji tüketiminin az olması, trafik sıkışıklığına neden olmaması, trafik kazalarının nadiren yaşanması gibi özellikleri avantajları olarak sayabiliriz. Ayrıca demiryolu taşımacılığı emniyetlidir. Diğer taşımacılık şekillerine göre daha az kaza olmaktadır. Küçük çekiş gücü ile emniyetli yüksek hızlara ulaşılabilmektedir.[2] Diğer taşımacılık türlerine göre en zayıf yönü ise yatırım maliyetlerinin yüksek olmasıdır.

1.3. Denizyolu Konteyner Taşımacılığı

Konteyner taşımacılığının yaygınlaşması sonucu eski kuru yük gemilerinin yerini artık geliştirilmiş yeni nesil konteyner gemileri almıştır. Denizyolu konteyner taşımacılığının ilk dönemlerinde ABD Standartlar Enstitüsünün belirlediği kurallara göre üretilmiş daha sonraları ISO'nun belirlediği standartlarda konteynerlerin üretimine geçilmiştir.[3] Dayanıklılığı arttırılmış yeni nesil konteynerlerin yapılması ile birlikte konteyner gemileri ile eskiden sadece gemilerin ambarlarında taşınan konteynerler artık güvertede de taşınabilmektedir. Böylece gemilerde taşınabilen konteyner sayısı arttırılmış oldu.

2. KONTEYNER TAŞIMACILIĞININ ANA BİLEŞENLERİ

Deniz taşımacılığında yüklerin taşınması ilk zamanlarda sadece dökme olarak yapılmaktaydı ve bu taşımalarda bir çok zarar meydana gelmekteydi. Bu zararları önlemek, taşıma kapları ile daha güvenli taşıma faaliyetleri sürdürmek ve yüklerin gemilerden limanlarda daha hızlı boşaltılması amacıyla konteyner taşımacılığı ortaya çıkmıştır.

---

[1] Çakar, İ.A., 2009: Türkiye'de Konteyner Taşımacılığının Yük Merkezi – Liman Aşaması İçin Alternatif Taşıma Sistemleri: İzmir Liman Örneği, Doktora Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, S.65.

[2] Ceren B., Türkiye'de Çok Modlu Taşımacılık, AB Ulaşım Politikaları Ve Uyum Sürecinin Değerlendirilmesi, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara, 2006, s.16.

[3] Kozanhan, M.K., Denizyolu Konteyner Taşımacılığında Güvenlik Uygulamaları, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Deniz Bilimleri Ve İşletmeciliği Enstitüsü, 2012, İstanbul, s.22.

Günümüzde konteyner taşımacılığının; konteyner, limanlar, gemiler, işletmeler ve deniz acenteleri gibi birçok bileşeni bulunmaktadır. Fakat en önemli bileşen olması nedeniyle bu makalede sadece konteyner limanları ele alınacaktır.

2.1. Konteyner Limanları

Gemilerin olumsuz deniz ortamında sığınabilecekleri, yükler için yükleme boşaltma, yolcular için indirme bindirme yapabilecekleri fiziksel ortamı sağlayan ve bunlara ilişkin alt yapılar, açık kapalı mekanlar ve tesisler ile gemi, yük ve yolculara yönelik hizmetleri veren, kontrol ve güvenlik işlemleri için gereken yerleşik birim ve örgütleri içeren, ülkenin belli bölgesi üzerinde ekonomik faktör teşkil eden, taşıma sistemleri arasında dönüşüm noktası olan yerlere liman denir.[4]

Konteyner limanlarının diğer limanlardan birçok farkı bulunmaktadır. Konteynerlerin, kara vasıtalarıyla limanlara yanaşması, yüklerin taşıma faaliyetini gösterecek gemilere yüklenmesi, limana gemilerle gelen yüklerin ise elleçleme yapılarak terminaldeki depolama alınana götürülmesi ya da kombine taşımacılık ile diğer taşıma ünitesine (karayolu aracı ya da tren) aktarılması gibi faaliyetler oldukça detaylı ve karışıktır. Bu faaliyetler nedeniyle konteyner limanları bir çok özelliği beraberinde barındırmaktadır. Konteyner limanları sadece yük indirme ve boşlatma alanları değil aynı zamanda depolama alınları olarakta faaliyet göstermektedir. Günümüzde konteyner limanları son teknolojik sistemlerle yönetilmektedir.

Konteyner terminallerinde genel anlamda 3 ana fonksiyon vardır, bunlar konteynerin taşınması, depolanması ve elleçlenmesidir.

• **Taşıma fonksiyonu:** Konteynerler limanlarda genellikle 4 tip taşıma moduyla hareket etmektedir. Karayolu, denizyolu, demiryolu ve boru hattı şeklindedir. Denizyolundan gelen ya da giden yük belli hatlarla transfer edilmektedir. Denizyolunda yapılan konteyner taşımacılığı plan ve programlı olarak düzenli hat taşımacılığı şeklinde gerçekleştirilmektedir. Bu sebeple denizyolu taşımacılığı esnasında organizasyonun planlama ile yürütülmesi bir zorunluluktur. Limanlarda yük terminal sahası içinde de hareket etmesi gerekibilir bunun içinde terminallerde ilave olarak bir ulaştırma faaliyeti de bulunmaktadır.

• **Depolama fonksiyonu:** Limanlara gelen yükler çoğunlukla limanlardaki depolama alanlarına (bölgelerine) yönlendirilirler. Tüm terminal tipleri düşünüldüğünde depolama bölgelerinin alan olarak değil hacim olarak düşünülmesinde fayda vardır. Parça, kuru, sıvı, konteyner ve hatta bazı limanlarda çok katlı otoparklar inşa edilmesi ile tüm yüklerin depolanmasında üç boyut bulunmaktadır. Depolamanın her üç boyutta da sıkışmalara neden olmayacak şekilde planlanması liman verimliliğini olumlu yönde etkileyecektir.[5] Verimliliği olumlu yönde etkilemenin bir diğer yolu ise bir konteynerin limana geldiği gibi gemiye yüklenmesi ya da gemi ile limana gelen bir konteynerin aynı anda karayolu aracına veyahut trene yüklenmesi çok nadir olmaktadır. Her konteyner terminali işletmecisinin genel amacı limana gelen yükün bir an önce terminal sahasından ayrılmasını sağlamaktadır. Eğer kullanılan konteyner limanı ayrıca lojistik hizmet veren bir liman ise limana gelen yükün depolama alanında daha fazla kalması muhtemeldir. Fakat yine de konteynerin depolama alanındaki kalış süresi minimum seviyelerde olması bir zorunluluktur. Terminallere yüklenecek konteynerlerin özellikleri gözetilerek depolama alanlarına yükleme yapılmalıdır. Terminallerdeki depolama sahalarının tasarım şekli kullanılan limanın ithal/ihraç ya da aktarma yüke hizmet etmesi nedenlerinden dolayı değişiklik göstermektedir.

• **Yük elleçleme fonksiyonu:** Bu fonksiyon; limana gelen yükün limandan gemiye ya da gemiden limana, trenden limana ya da limandan trene, kara vasıtasından limana ya da limandan kara vasıtasına elleçleme faaliyetleri ile aktarılmasını kapsar. İlk zamanlarda konteynerlerin içindeki yükün elleçlenmesi sadece terminal sahalarında yapılmaktaydı. Fakat bu durum ticaretin büyüdüğü günümüzde limanlarda aşırı zaman kaydı yaratması ve maddi anlamda ciddi bir getiri sağlamaması nedenleriyle terminal sahası dışına

[4] Soner Esmer, '' Ege ve Marmara Bölgesi Limanları Arz-Talep Projeksiyonu'', Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2003, İzmir, s.10-12.

[5] Çağlar, V., Türk Özel Limanlarının Etkinlik Ve Verimlilik Analizi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, 2012, İzmir, S.129.

taşınmaya başladı. Günümüzde Hamburg, Rotterdam gibi gelişmiş konteyner limanlarında liman sahası dışında ilave konteyner yük istasyonları kurulmuştur. Böylece terminal sahası dışında yapılan bu elleçleme faaliyetleri terminalde de işlerin daha hızlı gerçekleşmesini sağlamaktadır. Terminallerde ilk elleçleme sadece konteyner bazında olmaktadır. Daha detaylı açıklamak gerekirse konteynerin gemiden terminal sahasına ya da terminal sahasından gemiye vinçler vasıtasıyla aktarılması gibi. Limanlarda elleçleme planlaması yapmak çok önemli bir durum haline gelmiştir. Yine de elleçleme planlaması yapmak kolay değildir çünkü nakliyeci ve alıcıların elverişli olup olmamaları, karayollarındaki trafik koşulları vb. faktörlere bağlıdır ve bu tür geciktirici etkenlere rağmen elleçleme süresinin her koşulda olabildiğince kısa tutulması gerekmektedir.[6]

Bu üç fonksiyonun dışında ek olarak terminallerin emniyet, güvenlik, lojistik, gümrük istasyonları gibi hizmetleri de bulunmaktadır.

3. TÜRKİYE'DEKİ KONTEYNER LİMANLARI VE MEVCUT DURUMU

Ticaretin yüksek tonajlarla yapıldığı günümüzde konteyner taşımacılıgı sağladığı avantajlardan dolayı hızla dünya ticaretinin bir parçası olmuştur. Dünyada 2014 yılında 679 milyon TEU kapasiteye ulaşan konteyner taşımacılığı 2009 yılından itibaren sürekli artış göstermektedir. 2016 yılı sonunda ise 700 milyon TEU seviyelerine gelmesi muhtemeldir. Türkiye'nin bu pastadan aldığı pay ise %1 gibi çok düşük seviyededir. 2014 yıl sonu itibariyle Türkiye'de bulunan konteyner terminallerinde 8.4 milyon TEU konteyner elleçlemesi gerçekleşmiştir. Türkiye genelindeki bu konteyner elleçlemesindeki en büyük pay 3.6 milyon TEU elleçleme ile Ambarlı limanına aittir.

Tablo 1: Limanlarımızda Elleçlenen Toplam Konteynerin Yıllık Gelişimi (TEU)[7]

(TEU)

Yıl	Yükleme*	Boşaltma**	Transit	Toplam Elleçleme
2003	1.273.566	1.219.184	-	2.492.750
2004	1.513.985	1.423.582	176.288	3.113.855
2005	1.596.505	1.541.282	174.421	3.312.208
2006	1.824.391	1.848.741	184.921	3.858.052
2007	2.185.359	2.251.170	145.739	4.582.267
2008	2.461.165	2.514.851	115.606	5.091.621
2009	2.202.442	2.189.458	12.542	4.404.442
2010	2.410.865	2.458.351	874.239	5.743.455
2011	2.845.227	2.921.108	757.171	6.523.506
2012	3.116.027	3.178.001	898.368	7.192.396
2013	3.440.242	3.469.876	989.815	7.899.933
2014	3.755.005	3.841.879	754.238	8.351.122

*Kabotaj yükleme, ihracat dahildir.
**Kabotaj boşaltma, ithalat dahildir.

Tablo 1'de de görüldüğü üzere son 10 yılda limanlarımızda elleçlenen yük miktarı her geçen gün artmaktadır. Türkiye'nin 2023 yılına koyduğu konteyner elleçleme hedefi ise 32 milyon TEU seviyelerindedir. Bu hedefe özellikle aktarma yüklerinden daha fazla pay alınarak ulaşılabileceği düşünülüyor.

Limanlarımızın konteyner elleçleme kapasitesi 11milyon TEU olarak söylenmektedir. Türkiye'de son 10 yılda limanlarımızla ilgili önemli gelişmeler yaşanmıştır. TCDD'ye bağlı sadece Haydarpaşa ve İzmir limanlarımız kalırken geri kalanlar işletme hakkının devri usulü ile belli süreliğine özelleştirilmiştir.

[6] Büyüközer, A.A., Konteyner Terminali Planlaması Ve Kapasite Analizi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2006, İstanbul S.18.

[7] http://www.kugm.gov.tr/BLSM_WIYS/DTGM/tr/Kitaplar/20151204_154724_64032_1_64480.pdf

Limanlarımızın çoğu kentsel yerleşim alanı içinde kalmıştır. Kentlerin limanlar üzerindeki baskıları bu limanlara pek genişleme olanağı tanımamaktadır. Çoğu limanlarımızın geri alanlarının sınırlı olmasından dolayı tam kapasite ile çalışılamamaktadır. Mevcut limanların geri alanlarının diğer lojistik faaliyetleri yerine getirme amaçlı kullanılmalı ya da yeni yapılacak limanların daha fazla geri alana sahip olmasına olanak tanınmalıdır. Yeni kurulacak limanlara yakın bölgeler özel imar planlarına alınarak depolama ve lojistik bölgelerinin kurulması gerekmektedir. Limanlarımızın ve deniz yaklaşım kanallarının su derinlikleri arttırılmalı ve böylece daha yüksek tonajlı gemilerle çalışabilme olanağı sağlanmalıdır.[8]

Şekil 1: Türkiye'de Faaliyet Gösteren Konteyner Limanları[9]

Türkiye genelindeki limanların en büyük sorunu liman-demiryolu bağlantılarının istenilen seviyede olmamasıdır. Bölgemizde demiryolu bağlantısı olan liman sayımıza baktığımızda Haydarpaşa, Derince, Bandırma ve TDI Tekirdağ limanları dışındademiryolu bağlantısı olan liman yoktur.[10]

Devlet yatırımı olarak planlanan büyük ölçekli (mega) üç adet proje mevcuttur. Söz konusu projelerden Çandarlı Kuzey Ege Limanı inşa halinde, diğerleri etüt, proje aşamasındadır. İzmir İl Bergama İlçesinde yer alan Çandarlı Kuzey Ege Limanı'nın 1500 metre uzunluğundaki dalgakıran inşaatının tamamlanmış olup, geri kalan altyapı ve üst yapıların kademeli olarak gerçekleştirilerek, ilk etabın 2018'de tamamlanması öngörülmektedir. İki etap halinde planlanan projede ilk etap (1 milyon TEU + 1 milyon TEU+ 2 milyon TEU) şeklinde 3 bölüme ayrılmış olup, 2.etap henüz planlanmamıştır. Mevcut MIP Mersin Limanı'nın doğusunda yer alan Yeni Mersin konteyner limanı 5 aşamalı olarak planlanmıştır. Birinci aşaması 1.7 – 1.9 milyon TEU kapasiteli olacağı, liman tamamlandığı zaman 10 - 11.4 milyon TEU kapasiteye ulaşacağı belirtilmektedir. Batı Karadeniz bölgesinde Zonguldak ili sınırları içerisinde planlanan Filyos Limanı öncelikle ard alanında kurulması planlanan endüstriyel zona hizmet edecektir. Liman tamamlandığı zaman 700 bin TEU konteyner ve 16 milyon Ton genel/dökme kargo elleçleyebilecektir. Bunların dışında; ilave yatırımlar ile özelleştirildikten sonra İzmir Limanı'nın kapasitesinin 2,500,000 TEU'ya ulaşması planlanmaktadır. Mevcut Derince Limanı'nın doğusunda dolgu alan üzerine kurulacak olan Derince Konteyner Terminali 1,000,000 TEU kapasite artışı sağlayacaktır (Derince Konteyner Limanı özelleştirilen Safi Derince Limanı'nın bir parçasıdır).[11]

8 http://www.denizticaretodasi.org.tr/Shared%20Documents/sektorraporu/2014_sektor_tr.pdf

9 http://www.denizticaretodasi.org.tr/

10 2015 Deniz Sektörü Raporu, İstanbul, 2016

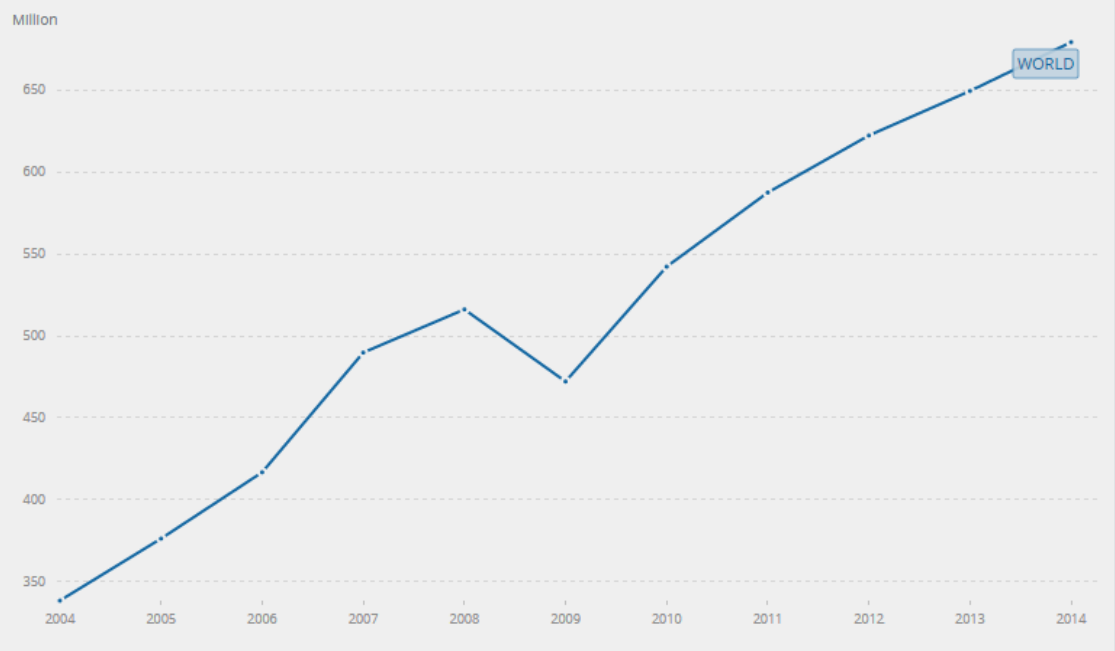
11 2015 Deniz Sektörü Raporu, İstanbul, 2016

4. TÜRK KONTEYNER LİMANLARININ DÜNYA VE AVRUPA KONTEYNER LİMANLARI İÇİNDEKİ YERİ

Konteynerlerin taşımacılıkta yaygın olarak kullanılmaya başlanması ile birlikte dünyada denizyolu yük taşımacılığı büyük oranda konteyner gemileri ile yapılmaya başlamıştır. Konteyner taşımacılığı, taşıma sistemleri arasında bütünleşmeye olanak sağlamakta; hız, emniyet ve düşük maliyet gibi avantajlar sunmaktadır.[12] Çünkü Dünya ticaretinin yaklaşık olarak %90'lık bölümü denizyolu ile yapılmaktadır. Dünya genelinde uluslar arası taşımacılıkta deniz taşımacılığının tercih edilmesinin başlıca nedenleri arasında; uzak mesafelere yüksek miktardaki ürünleri tek seferde ve hızlı bir şekilde daha ucuza ulaştırabilmesidir. Ayrıca kıtalararası taşımacılıkta, ürünlerin gidecekleri ülkeye kadar geçecekleri tüm sınırlardan sorunsuz bir şekilde geçmesi vakit kaybını da önlemektedir. Deniz taşımacılığı, deniz aşırı taşımacılıkta tercih edilen en avantajlı taşımacılık şeklidir. Çünkü diğer taşımacılık modları olan havayoluna göre 14, karayoluna göre 7, demiryoluna göre 3,5 kat daha ucuzdur. Fakat deniz taşımacılığının bu avantajlarını kullanabilmek için büyük yatırımların yapılması gerekmektedir. Deniz ticareti çok büyük yatırım gerektiren ve kullanılan araçların pahalı olduğu bir sektördür.

Dünya genelindeki istatistikler incelendiğinde ise grafik 1 de görüldüğü gibi her yıl elleçlenen yük miktarında artış meydana gelmiştir. 2014 yıl sonu itibariyle tüm dünyada 679 milyon TEU konteyner elleçlemesi gerçekleşmiştir.

Grafik 1. Dünya Genelinde Elleçlenen Konteyner Miktarı (Milyon TEU)[13]



Tablo 2'de görüldüğü gibi Çin'in dünya genelinde limanlarda elleçlenen konteyner rakamlarında üstünlüğü bulunmaktadır. Bu durum dünya ticaretinin son dönemde Çin üzerine kurulmasının en önemli göstergelerinden biridir.

[12] Bayraktutan, Y., Özbilgin, M., Limanların Uluslararası Ticarete Etkisi ve Kocaeli Limanlarının Ülke Ekonomisindeki Yeri, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2013, 26: S.19

[13] http://data.worldbank.org/indicator/IS.SHP.GOOD.TU?end=2014&start=2004&view=chart

Tablo 2: Dünya Sıralamasına Giren İlk 20 Konteyner Limanı (Milyon TEU)[14]

Sıra	Liman	2014	2013	2012	2011
1	Shanghai, China	35.29	33.62	32.53	31.74
2	Singapore	33.87	32.6	31.65	29.94
3	Shenzhen, China	24.03	23.28	22.94	22.57
4	Hong Kong, S.A.R., China	22.23	22.35	23.12	24.38
5	Ningbo-Zhoushan, China	19.45	17.33	16.83	14.72
6	Busan, South Korea	18.65	17.69	17.04	16.18
7	Qingdao, China	16.62	15.52	14.50	13.02
8	Guangzhou Harbor, China	16.16	15.31	14.74	14.42
9	Jebel Ali, Dubai, United Arab Emirates	15.25	13.64	13.30	13.00
10	Tianjin, China	14.05	13.01	12.30	11.59
11	Rotterdam, Netherlands	12.30	11.62	11.87	11.88
12	Port Klang, Malaysia	10.95	10.35	10.00	9.60
13	Kaohsiung, Taiwan, China	10.59	9.94	9.78	9.64
14	Dalian, China	10.13	10.86	8.92	6.40
15	Hamburg, Germany	9.73	9.30	8.89	9.01
16	Antwerp, Belguim	8.98	8.59	8.64	8.66
17	Xiamen, China	8.57	8.01	7.20	6.47
18	Tanjung Pelepas, Malaysia	8.50	7.63	7.70	7.50
19	Los Angeles, U.S.A.	8.33	7.87	8.08	7.94
20	Keihin Ports, Japan	7.85	7.81	7.85	7.64

Avrupa ölçeğine baktığımızda ise tablo 3'ye ulaşılır. Avrupa konteyner limanları arasında ilk 20'de Türkiye'den sadece Ambarlı limanı yer almaktadır.

Tablo 3: Avrupa'daki ilk 20 Konteyner Limanı (Milyon TEU)[15]

	Port	Country	2014	2013	2012	2011	2010	2009
1	**Rotterdam**	**Netherlands**	**12.298**	**11.621**	**11.862**	**11.877**	**11.148**	**9.743**
2	Hamburg	Germany	9.729	9.257	8.864	9.014	7.896	7.008
3	Antwerp	Belgium	8.978	8.578	8.635	8.664	8.468	7.310
4	Bremerhaven	Germany	5.796	5.831	6.115	5.916	4.888	4.565
5	Algeciras	Spain	4.555	4.343	4.112	3.063	2.810	3.043
6	Valencia	Spain	4.442	4.328	4.470	4.327	4.207	3.654
7	Felixstowe 1)	United Kingdom	3.700	3.434	3.327	3.249	3.416	3.100
8	Piraeus	Greece	3.585	3.163	2.734	1.679	1.201	915
9	Ambarli/Istanbul 1)	Italy	3.600	3.378	3.097	2.686	2.540	1.836
10	Gioia Tauro	Turkye	2.970	3.087	2.721	2.305	2.852	2.857
11	Marsaxlokk	Malta	2.900	2.550	2.400	2.360	2.371	2.330
12	Le Havre	France	2.551	2.486	2.303	2.215	2.358	2.241
13	St. Petersburg	Russia	2.382	2.578	2.520	2.197	1.900	1.342
14	Genua	Italy	2.173	1.988	2.065	1.847	1.758	1.534
15	Zeebrugge	Belgium	2.047	2.027	1.953	2.206	2.500	2.328
16	Barcelona	Spanje	1.893	1.722	1.759	2.035	1.947	1.400
17	Southampton 1)	United Kingdom	1.600	1.488	1.473	1.500	1.563	1.534
18	La Spezia	Italy	1.303	1.300	1.247	1.307	1.285	1.046
19	Sines	Portugal	1.228	931	549	448	382	253
20	Gdansk	Poland	1.212	1.178	929	686	508	238

[14] http://www.worldshipping.org/about-the-industry/global-trade/top-50-world-container-ports

[15] www.portofrotterdam.com

5. TÜRK KONTEYNER FİLOSUNUN MEVCUT DURUMU

Ülkemizdeki konteyner trafiği büyük konteyner taşımacılığı yapan ülkelere nazaran oldukça gerilerdedir. Dünyadaki konteyner gemi kapasitesi her geçen yıl artmasına rağmen ülkemizde bu durum hiç de iç açıcı değildir. Ülkemizde konteyner gemileri son yıllarda yeni yeni üretilmeye başlamasına rağmen mevcut gemilerin yaşları da oldukça yüksektir.

Dünya deniz ticaret filosunda konteyner gemilerinin ulusal filoda ve yabancı bayraktaki gemileri tablosunda dwt olarak ilk üç sırayı %29,4 ile Almanya, %9,3 ile Yunanistan, %8,8 ile Danimarka paylaşmakta olup, Türkiye %0,6 oranı ile 19. Sıradadır.

Tablo 4: Dünya Konteyner Filosu 2015[16]

TEU Sıra	Ülke	Ulusal Bayrak			Yabancı Bayrak			Toplam Filo			
		Adet	1000 DWT	1000 TEU	Adet	1000 DWT	1000 TEU	Adet	1000 DWT 2	1000 TEU	Yaş. Ort.
1	Almanya	166	11.261	914	1.460	55.658	4.370	1.626	66.919	5.284	9,1
2	Yunanistan	18	1762	148	378	19.317	1540	396	21.079	1.897	11,2
3	Danimarka	109	10145	863	158	9.774	741	267	19.919	1.604	46,2
4	Çin	180	6284	470	203	9.365	781	383	15.649	1.251	11,7
5	Japonya	2	103	9	290	15.011	1231	292	15.114	1.241	7,9
6	İtalya	0	0	0	174	12.934	1022	174	12.934	1.022	14,3
7	Singapur	167	9051	732	70	3.223	250	237	12.274	982	9,6
8	Tayvan	34	1602	124	208	10.123	816	242	11.725	940	11,0
9	Kore	80	1156	82	127	7.338	610	207	8.494	692	11,1
10	Fransa	25	2227	186	77	4.744	389	102	6.971	575	9,1
11	Kanada	1	15	1	81	5.984	505	82	5.998	506	7,0
12	Hong Kong	64	4809	415	14	542	43	78	5.351	458	9,1
13	İngiltere	18	1176	101	48	2.432	190	68	3.608	291	9,7
14	Amerika	26	752	55	65	2.311	176	91	3.063	230	17,8
15	Kuveyt	2	231	20	26	2.420	209	28	2.651	229	8,7
16	İsrail	3	185	15	35	2.347	188	38	2.532	203	7,7
17	Norveç	0	0	0	46	2.302	187	46	2.302	187	8,1
18	Endonezya	164	1604	106	10	154	11	174	1.758	118	17,9
19	**Türkiye**	**44**	**776**	**57**	**43**	**523**	**42**	**87**	**1.299**	**99**	**13,1**
20	İran	26	1043	80	2	167	13	28	1.210	93	10,4
Dünya		**1.317**	**56.384**	**4.543**	**3.761**	**171.053**	**13.646**	**5.078**	**227.437**	**18.189**	**10,8**

2015 Yılı itibariyle, Türkiye toplam dünya konteyner filosu içinde 87 adet gemi ile 19. sırada yer almaktadır. Konteyner gemilerinin toplam taşıma kapasitesi ise 99.000 TEU'dur. Ülkemizdeki konteyner gemilerinin yaş ortalaması ise dünya genelinde faaliyet gösteren konteyner gemilerinin yaş ortalamasından yüksektir.

[16] http://www.denizticaretodasi.org.tr/Shared%20Documents/sektorraporu/2015_sektor_tr.pdf

SONUÇLAR

Tüm dünya genelinde olduğu gibi ülkemizde de uluslararası ticaretin büyük bir bölümü deniz yolu ile yapılmaktadır. Bu yüzden limanların ticaret hayatında önemi büyüktür. Limanlarda ise taşımacılık sektöründe en sık konteynerler ile taşıma faaliyetleri gerçekleştirilmektedir. Konteynerler ile yapılan taşıma faaliyeti kombine taşımacılık ile birden fazla taşıma ünitesi ile gerçekleştirilmektedir. Bu durum beraberinde yüksek teknolojiye sahip limanların oluşturulması gerekliliğini getirmiştir. Ülkemizdeki konteyner limanları incelendiğinde; Avrupa ve Dünya genelindeki limanlardan oldukça geride kalındığı görülmektedir.

Türk konteyner filosu diğer ülkelere nazaran daha küçük seviyelerdedir. Bu durum çalışmada ortaya konmuştur. Dolayısıyla bu durum Türkiye yüklerinin yabancı gemiler tarafından taşınması ve buradan oluşacak gelirinde yabancı şirketlere aktarılmasını sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Gemi filomuzun yeterli seviyede olmaması hem aktarma trafiğinden yeterli seviyede yararlanamamamıza hem de bulunduğumuz coğrafik konumda söz sahibi olamamamıza neden olmaktadır. Bu sorunu filo sayımızı arttırarak ve gençleştirerek ortadan kaldırabiliriz.

Türkiye'nin bulunduğu konum itibariyle ana ticaret rotalarına yakın olması uluslar arası ticarette limanlarımızın önemini bir kez daha ortaya çıkarmıştır. Fakat ülkemizdeki konteyner limanlarının yeterli seviyede olmaması, liman sahalarının aktif kullanılamaması, gümrük işlemlerinin diğer ülkelere nazaran daha yavaş ilerlemesi gibi nedenlerden dolayı bölgemizde gelişen taşımacılık faaliyetlerinden yeterli pay almamazı engellemektedir. Bunun için bir an önce limanlarımızın yeterli altyapıya sahip olması, yeni yapılacak limanların geniş liman sahasına sahip olması, limanlardaki elleçleme işlemlerinin lojistik alanlarda gerçekleştirilmesi, yeni yapılacak limanların deniz su derinliğinin yüksek ve liman linelerinin uzun olması, liman sahalarının sanayileşmesi, yapılacak olan limanların yaşam alanlarından daha uzak bölgelerde yapılması, limanların kombine taşımacılığa uygun hale getirilmesi gibi gereklilikler bulunmaktadır. Bu sayede bölgemizdeki aktarma yüklerden daha fazla pay almış, limanlarımıza daha yüksek kapasiteli gemilerin yanaşmasına olanak sağlamış olacağız.

Türkiye'nin önemli coğrafik konumunu olumlu şekilde kullanabilmesi ve denizcilikte söz sahibi olabilmesi için öncelikle ileriye dönük yasal düzenlemeleri yerine getirmesi gerekmektedir. Girişimciler ülkede desteklenmeli, limancılıkla ilgili tüm tekonlojik gelişmeler takip edilerek yeni limanlar inşa edilmelidir. Yeni yapılacak olan limanların fizibilite çalışması çok detaylı gerçekleştirilmeli, kombine taşımacılığa uygun limanlar inşaa edilmelidir.

Liman yatırımlarının uzun sürmesi ve yüksek maliyetler içermesi nedenleriyle kamu tarafından özellikle özel sektör teşvik almalı, desteklenmelidir. Devlet tarafından limanlarla ilgili yasal düzenlemelerde esneklik gösterilmeli, kamu tarafından alt yapı konularında olabildiğince destek verilmelidir.

KAYNAKÇA

Bayraktutan, Y., Özbilgin, M., Limanların Uluslararası Ticarete Etkisi ve Kocaeli Limanlarının Ülke Ekonomisindeki Yeri, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2013, 26: S.19

Büyüközer, A.A., Konteyner Terminali Planlaması Ve Kapasite Analizi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2006, İstanbul S.18.

Ceren B., Türkiye'de Çok Modlu Taşımacılık, AB Ulaşım Politikaları Ve Uyum Sürecinin Değerlendirilmesi, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara, 2006, s.16.

Çağlar, V., Türk Özel Limanlarının Etkinlik Ve Verimlilik Analizi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, 2012, İzmir, S.129.

Çakar, İ.A., 2009: Türkiye'de Konteyner Taşımacılığının Yük Merkezi – Liman Aşaması İçin Alternatif Taşıma Sistemleri: İzmir Liman Örneği, Doktora Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, S.65.

Esmer, S., '' Ege ve Marmara Bölgesi Limanları Arz-Talep Projeksiyonu'', Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2003, İzmir, s.10-12.

Kozanhan, M.K., Denizyolu Konteyner Taşımacılığında Güvenlik Uygulamaları, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Deniz Bilimleri Ve İşletmeciliği Enstitüsü, 2012, İstanbul, s.22.

2015 Deniz Sektörü Raporu, İstanbul, 2016

http://data.worldbank.org/indicator/IS.SHP.GOOD.TU?end=2014&start=2004&view=chart

http://www.worldshipping.org/about-the-industry/global-trade/top-50-world-container-ports

www.portofrotterdam.com
http://www.kugm.gov.tr/BLSM_WIYS/DTGM/tr/Kitaplar/20151204_154724_64032_1_64480.pdf
http://www.denizticaretodasi.org.tr/Shared%20Documents/sektorraporu/2015_sektor_tr.pdf
http://www.denizticaretodasi.org.tr/Shared%20Documents/sektorraporu/2014_sektor_tr.pdf
http://www.denizticaretodasi.org.tr/

Absorbtion Efficiency of IPARD Funds in Financing Macedonian Agritourism Development

Marija Ackovska[1] **Neda Petroska-Angelovska[2]** **Katerina HadziNaumova-Mihajlovska[3]**

[1]Institute of Economics-Skopje, University "Ss Cyril and Methodius"-Skopje, marija@ek-inst.ukim.edu.mk

[2]Institute of Economics-Skopje, University "Ss Cyril and Methodius"-Skopje, neda@ek-inst.ukim.edu.mk

[3]Institute of Economics-Skopje, University "Ss Cyril and Methodius"-Skopje, katerina@ek-inst.ukim.edu.mk

Abstract: In this paper is elaborated the availability of IPARD funds enabling opportunities in supporting the countries toward EU accession. A special focus is paid to their efficiency in financingdevelopment of agritourism in the Republic of Macedonia.

The paper concludes that the EU funds offer a great opportunity for rural tourism development, but its absorption is very low. Namely through IPARD funds are offered good opportunities for developing the agritourism in Macedonia. Unfortunately, these funds are not satisfactory used and the reasons for the low absorption level are manifold. One of the reasons is the lack of coordination across national and local institutions, relatively low awareness of citizens and organizations for the opportunity offered by IPARD and difficulties related to the criteria that applicant have to fulfill for absorption of funds for different measures.

For that purpose, desk research is conducted as well as the inputs of different stakeholders dealing with the field of agritourism.

Key words: Agritourism; IPARD;efficiency, development; Republic of Macedonia.

Introduction

Agritourism in the Republic of Macedonia is less explored filed and its further development expects to boost in the coming years. This issue is providing necessary financial resources toward its development. Republic of Macedonia as a candidate country has access to EU founds which may be used as a financial support for implementation of concrete project initiatives aiming rural tourism and agritourismdevelopment.

Having that in mind in this papper we explore potential of two of five IPA (instrument for pre-accession) components:Cross-Border Cooperation (CBC) and Instrument for Pre-Accession in Rural Development (IPARD), as well as possibilities of some EU community funds regarding the rural tourism and agritourismperspective.

Accessibility of EU founds is not guarantee for their engagement in agritourism development process. They are prerequisite and their real mobilization seen through efficiency of their absorption is fundamental for further rural tourism and agritourismdevelopment in the Republic of Macedonia.

1. Financial support of IPA components and other EU funds for rural tourism development in the Republic of Macedonia

In this part of the paper we will take into consideration two of five IPA (instrument for pre-accession) components:Cross-Border Cooperation (CBC) and Instrument for Pre-Accession in Rural Development (IPARD), as components with high potential for financing rural tourism development, as well as the other possibilities for use of EU funds for agritourism development.

The aim of CBC component is to promote good neighborhood between the countries, and strengthen stability and security of countries as part of a wider region. Under the second component of the IPA, the Republic of Macedonia continues the cross-border cooperation with EU member states - Bulgaria and Greece (started earlier with the so-called PHARE instrument), as well as with the Republic of Albania, Serbia and Kosovo. Macedonia takes part also in transnational program for South Eastern Europe, which is continuation of the CADSES program.

IPA cross-border cooperation between Macedonia and Greece started with the first call released on August 17, 2010 (Call for Project Proposals "Greece – Republic of Macedonia IPA Cross – Border Programme" 2007 – 2013, Date 16/07/2010, Ref. No: 301291/MA2794). Under this call, the size of projects ranged between 150.000 and 750.000 Euros, and its implementation guaranteed EU financing up to 75% for Greece's applicants, and up to 85% for applications from Macedonia. Projects had to be implemented for a maximum of 15 months. The total budget for this call is about 6 million. The areas eligible for cross-border cooperation were listed at the level of NUTS III (Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and od the Cpuncil of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics-NUTS**)**, and they are:Florina, Pella, Kilkis and Serres and Thessaloniki in Greece andPelagonia, Vardar, Southeast and Southwest regions in Macedonia (IPA Cross – Border Programme, 2007 – 2013, Greece – Republic of Macedonia, p.7).
The program forecasts the strengthening of the cooperation between economic actors through collaborative approaches to support local economic activities, development of local human resources and protection of human health as pillars for sustainable local economic development. The program also cared protection and promotion of environmental and cultural potentials as means for sustainable local development. The main priorities of the program are (IPA Cross – Border Programme, 2007 – 2013, Greece – Republic of Macedonia, p. 42):

- Strengthening cross-border economic development in order to promote sustainable economic development through common interventions and facilitating cross-border relations. This priority will be implemented through four measures that focus on promoting entrepreneurship, improving human resources, development of sustainable tourism and protection of public health through cross-border activities.
- Strengthening of environmental resources and cultural heritage of the program area in order to promote joint activities to protect natural and cultural environment, and mobilization of natural and cultural resources. Both measures under this priority dealt with the promotion and protection of environmental resources and natural and cultural heritage of the region.
- Technical assistance was also part, aiming smooth implementation of the program for improving cross-border cooperation, and contributing primarily to the global aim.

Cross-border cooperation with Bulgaria started in 2009. Namely, first Call for the IPA CBC between Macedonia and Bulgaria was announced on September 2009 (Call for Proposals No: 2007CB16IPO007 – 2009 – 1, Bulgaria –Macedonia IPA Cross – borderProgramme). The first call for proposals from the two partner countries was for the amount of 4.1 million Euros. The ultimate goal of the program is improving the ability of local and regional authorities to develop and implement joint projects in the border region at NUTS III level in Blagoevgrad and Kustendil in Bulgaria and in Northeast, East and Southeast in Macedonia.
Project proposals were related to one of the following priority areas.

- Economic development and social cohesion;
- Improve the quality of life.

Specific objectives of the program priorities with Bulgaria are the acceleration of sustainable economic development in the border region, promoting social cohesion and cross-border cooperation and developing the attractiveness and quality of life in the border area.

Cross-border cooperation program with Albania, commenced by the first call for proposals released on June 3, 2009 (Call for Proposals reference: 2007/019361IPA Cross – border Programme between

Macedonia and Albania). The budget for the first call for both sides was 340 000 EUR. Although the first call projects were still under evaluation process, on April 15, 2010 the second call for proposals was announced, which lasted until August 19 the same year (Second Call for Proposals reference: 2007/019361IPA Cross – border Programme between Macedonia and Albania). The budget for the second call was 3.5 million Euros. Individual projects if successfully selected, were granted with 50,000 to 200,000 Euros. Regions to benefit from cross-border cooperation arePolog, Pelagonija and Southwestern region of Macedonia and Korca and Elbasan Debar region in Albania. (IPA Cross – Border Programme, 2007 – 2013, Macedonia-Albanija, p. 30)

The main priorities of cross border cooperation between the two countries are:

- Promoting sustainable development in the border area.There are three measures: Economic development with an emphasis on tourism, Sustainable development environment with emphasis on protection, promotion and management of natural resources and ecosystems, and social cohesion and cultural exchange through people to people and from institutions to institutions. Under these priority axes, specific measures will support the development and implementation of common strategies, action plans, studies and analyzes. Special emphasis will be the creation of business contacts, networking, partnerships, tourism infrastructure, promotion and branding of regional products, socially disadvantaged groups, unemployed, rural youth, women in the workforce and the like.
- Promoting cross-border economic, environmental and social development. This priority is in response to different circumstances and needs identified in the cross order area. Special focus was given to the protection and management of natural resources (especially around the Lake of Ohrid and Prespa), social issues associated with poverty and unemployment are considered of high priority.

Cross-border cooperation with Kosovo and Serbiawas delaying because the definition of the border. Means of cross-border cooperation with the northern border in 2007 were transferred to the program with Albania. Funds for 2008 were added to the first component - Fiche for integrated border management. Currently, there was a call for application with Kosovo, and the evaluation is ongoing.

In addition to the above IPA instrument; there are other opportunities for utilization of EU funds enabling thus the development of rural tourism across Europe, including Macedonia. These funds are known as Community Funds and are administered directly by the European Commission, more precisely by DGs (Directorate Generals).

According to a publication of the European Union, called Euro-funding, there are about 330 European development funds (where tourism expected to benefit as well). These funds are opened for the member states or candidate countries, and are accessible for the public institutions, local authorities, chambers, associations, private companies, NGOs etc. We certainly will not elaborate all these funds in this paper, but will focus to those funds where Macedonia is eligible and will focus on initiatives supporting the rural tourism. The opportunity to use the Community Programs, originates from the Thessaloniki agenda, adopted on 16 July 2003, which enabled the European Commission to propose a basic framework for participation of Macedonia and Western Balkan countries in programs of community (December 3, 2003) (EU (2009): Summary Eurofunding Guide, European Union funds, EU, Brussels).

The community programs where Macedonia was eligible are the following:

- Progress 2007 - 2013, is a program for employment and social issues. Progress has a global budget of 743 million Euros for seven years (2007-2013). There are five measures such as employment, working conditions, gender equality, social protection, inclusion and anti-discrimination and diversity. Usually (but not necessarily) an application should include more countries, thus increasing the chances to be successfully selected. Progress targets member states and EU candidate countries, with special focus on the local and regional authorities, public employment services and national statistical agencies, other specialized bodies, universities and

research institutes, social partners and NGOs. European Commission selects projects for funding through tenders or calls for proposals. The program provides up to 80% grant of total project's budget. Macedonia joined the program in December 2007. Responsible body is the Ministry of Labor and Social Policy.

- Europe for Citizens Programme (2007 – 2013) promotes active European citizenship, with particular focus on the citizens of new member-states. The financial framework 2007 - 2013 of the programme stands for 215 million Euros. The purpose of this program is to bring Europe closer to citizens and enable them to fully participate in building the Europe. Through this program, citizens have the opportunity to be involved in transnational exchanges and cooperation, which contributes to encouraging the process of European integration. One of the four targets of the program is to support civil society, whether through institutional support or support to the specific projects. Macedonia joined the program in April 2009 after aligning its legislation.
  The programme Culture (2007 - 2013) aims to support creation of a common European cultural space. Under this Programme, cultural activities are supported throughout the countries of Europe. The idea behind this programme stands for cooperation in the field of culture between different countries. This program provides support to small and medium enterprises (SMEs), government institutions, agencies, universities, chambers, associations, federations, etc. The global budget of this program is 400 million Euros. The program operates by providing grant financing costs, which aims to promote transnational culture, craft products, intercultural dialogue and similar initiatives. Macedonia, together with the other Balkan countries, is eligible for this program. The application process is in two phases. The first phase requires provision of the concept note and if successfully selected, the second phase requires the development of the whole project application.

- CIP-Entrepreneurship and Innovation2007 - 2013, is a big Community Programme, where Macedonia is also eligible. The program focuses on the establishment of the networks, knowledge sharing between companies, education, technical assistance and transnational cooperation. Global CIP programme stands for a budget of 2.16 billion Euros, supporting thus the EU Member States, candidate countries and the Balkans. The purpose of the program among others is encouraging women and young entrepreneurs. Macedonia has signed a Memorandum of Understanding for participation in the Program since 2007. (EC,2010: Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP), Working Programme 2010, Brussels)

- The Seventh Framework Programme for Research and Technological Development (FP7) 2007 to 2013 is a huge program with 521 million Euros, aiming the implementation of projects for a period of seven years. The primary objective of the Seventh Framework Programme for Research and Technological Development is to contribute to the strategic goals of the Lisbon strategy and help Europe to become the most competitive and dynamic knowledge-based economy. The Lisbon Strategy of the European Union has recognized the role of the research, in achieving greater competitiveness aiming more dynamic knowledge-based economy, capable of sustainable economic development in order to increase the employment and greater social cohesion. All Balkan countries are qualified to this programme. The program mainly addresses cooperation between universities, industries, research centers and public institutions, operating in several sectors including the tourism sector as well. Macedonia has signed a Memorandum of Understanding and is included in the program since 2007.(EC, 2006 Official Journal of the European Union, Decision No 1982/2006/EC of the European parliament and of the Council of 18 december2006).

The above programs offer opportunities for development of rural tourism and agritourism in Macedonia. Absorption of all this founds depends on many factors and criteria that applicants should full-field, so effectiveness and efficiency of absorption is not on high level. There are many internal and external obstacles that need to be analyzed for measures to be undertaken in the future in order to improve their effectiveness and efficiency.

2. Instrument for Pre-Accession in Rural Development and agritourism development in Republic of Macedonia

The objective of the rural development component is to improve the market efficiency and application of the standards of the European Union in agritourism and rural economy. This component supports preparatory activities for implementation of rural environmental measures, local rural and agritourism development strategies and encourages development of rural economies. Macedonia's government initially determined the following sectors as priorities to be supported by IPARD : meat and milk; fruit and vegetables; Grapes and wine (Operational Programme under the EU instrument for Pre – Accession for Rural Development (IPARD), National Plan for Agriculture and Rural Development 2014 – 2020). The advantages that Macedonia possesses in this field, is the fact that these farming practices are among the most developed in our country and there are already numerous trials followed by domestic and foreign experts (MCMS,2007):(Uspesnoiskoristuvanjenafondovite IPARD, MCMS – Skopje, p. 48).

IPARD program was developed including the assessment of the overall condition of the rural economy through agricultural development. There were defined the main problems and possible solutions addressed based on priorities identified in the content of the IPARD program. According to the above program there are three measures of financial support, associated with a proper codification as following:

- Measure 101: investments in agricultural holdings to restructure and upgrade its utilities with the standards of the European Union;
- Measure 103: supports the processing and marketing of agricultural and fishery products, assuring its restructuring and upgrading to the standards of the European Union; and
- Measure 302, provides diversification and development of rural economic activities. Under this, the rural tourism occupies a central position.

Under the measure 302, Macedonia is also eligible for further support. This measure 302- Development and diversification of rural economic activities, in priority axis 3 key point, as to improve the quality of life of the population in rural agritourism areas through diversification of economic activities, development of small and medium enterprises, crafts and rural tourism, which would contribute to reducing regional disparities and increase of attractiveness of rural tourism areas. In this paper we are focused on the absorption of IPARD funds under measure 302 in the period 2009-2013.

3. Absorption of IPARD fundingfor agritourism development in the Republic of Macedonia

The EU funds, whether IPA or the other community funds, have strict procedures that must be met in order certain projects are successfully selected. Almost all European funds require financial participation known as co-financing, whether fifty-fifty or any other ratio.

The competition for EU funds is very high, and they can optimally be used only if applicants apply a proactive approach. Macedonia has a shortage of professional staff, whether within public institutions, private sector or civil society organizations. Public institutions are characterized by political interferences and politicization. On the other hand, the private sector has symptoms of family employment, without a merit-based philosophy. This condition certainly affects the use of European programs for rural tourism. The following will analyze absorptions efficiencies of the IPA and the community programs.

Additionally, the IPARD funds offer very good opportunities for the development of rural tourism in Macedonia. According to the last measure (302) of this program, diversification of rural economic activities provides, inter alia, investment in establishing workshops for traditional craft activities, investments for reconstruction of farms intended the rural tourism development, complemented by recreational facilities, investments building, catering facilities, accommodation outdoors (camping), facilities for recreation, etc. As seen, the intentions of the rural development program, which envisages the development of rural and agritourism is very large, starting from the above measures and sub-measures, which describe the activities to be supported by IPARD program.The IPARD funding

opportunities are based on co-financing between Macedonia and EU. The current ration stands for 25% co-financing from Macedonia, and 75% from the EU, for each respective financial year.

Approximately18%of the budget of IPARD program, (which is around over 60 million Euros by the time this paper is written), is left for the measure diversification and development of rural economic activities. It should be noted that the funding is provided by the principle of co-financing, accounted to 50% grant of total project value (except for some special cases where this limit can be greater, such as for young farmers under 40 years, the grant is up to 55%). Within the measure 302, the smallest value for financing is EUR 5000 and the largest value of eligible costs for co-financing is EUR 200,000. In majority of cases the users provide agricultural holdings whose holders are individuals or legal entities, cooperatives or other entities that are registered in the register of agricultural holdings, in accordance with the Law on Agriculture and Rural Development, artisans registered pursuant to perform craft, micro enterprises, owners / concessionaires, forest owners and sole proprietors. IPARD program is implemented by the Ministry of Agriculture, Forestry and Water Economy of Republic of Macedonia, through its Payment Agency.

The first public call for submission of application was announced on December 23, 2009 (Javen povik br. 01/2009 zadostavuvanjenabaranjazakoristenjenasredstvaodIPARD programata 2007-2013, Agencijazafinansiskapodrskavozemjodelstvoto I ruralniotrazvoj, Vladana RM). The total amount of funds to implement the first public call was 24,320,000 Euros. The first public call enabled 34 agreements on co-financing amounting to only 2.1 million euros. Unfortunately, only one out of 34 projects, falls in measure 302, which amounts 26.580 euros.

On September 30, 2010 the second call was announced (Javen povik br. 01/2010 zadostavuvanjenabaranjazakoristenjenasredstvaod IPARD programata 2007-2013, Agencijazafinansiskapodrskavozemjodelstvotoiruralniotrazvoj, Vladana RM), and the projected indicative budget for this call was EUR 40,028,365.00. Under measure 302, 20project proposals were submited, but none were accepted.On February 28, 2011 was published the third call(Javen povik br. 01/2011 zadostavuvanjenabaranjazakoristenjenasredstvaod IPARD programata 2007-2013, Agencijazafinansiskapodrskavozemjodelstvoto I ruralniotrazvoj, Vladana RM). The available amount of the third call was 20,720,000.00 Euros. Analysis of the third call[1]shows a higher number of rural and agritourismprojects compared to the first and the second call, or in total 22 projects were expected to be contracted belonging to the measure 302.But, as previous years, this public call also finished with very small number of contracted agreements, only 7. In the period 2012-2013, all public calls finished with none contracted agreement related to measure 302, that is concerning for effectiveness and efficiency in using of this funds.[2]

Conclusions

The European funds through IPA or other community funds offer good opportunities for developing the rural tourism and agritourismin Macedonia. Unfortunately, these funds are not satisfactory used and the reasons for the low absorption level are manifold. One of the reasons is the lack of coordination across national and local institutions and with those of the European delegation, particularly in raising awareness of citizens and organizations for the opportunity the community programs are offering.Other reason is related to many factors and high criteria that applicants should full-field in order to match IPARD funds for financing.

Rural and agritourism are still unexplored fields and its further development expects to boost in the coming years. A critical role lies in EU support, whether applying good practices and successful stories

[1]http://www.ipardpa.gov.mk/Root/mak/default_mak.asp

[2]Due to uncollected information for the submitted projects and contracted agreements there aren't official data for the period 2013-2015.

from different countries, or mobilizing EU financial resources to implement concrete project initiatives aiming rural and agritourism development in Macedonia.

Competition for EU community resources is very high compared to the other instruments because these funds are open to a broader range of the countries (members, candidate countries, etc). Absorption of the community funds for rural tourism currently is very limited, with the hope this situation positively to change in the near future. Especially, there has to be taken into consideration obstacles in previous calls for proposals for use of IPARD funds andanalyses should be done by separate measures. That approach will direct us to the right way of using of IPARD funds under all measures, with the aim in the future to improve their effectiveness and efficiency.

References

Call for Project Proposals "Greece – Republic of Macedonia IPA Cross – Border Programme" 2007 – 2013, Date 16/07/2010, Ref. No: 301291/MA2794.

Call for Proposals No: 2007CB16IPO007 – 2009 – 1, Bulgaria –Macedonia IPA Cross – borderProgramme.

Call for Proposals reference: 2007/019361IPA Cross – border Programme between Macedonia and Albania.

EC, 2006 Official Journal of the European Union, DECISION No 1982/2006/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 18 December 2006.

EU (2009): Summary Eurofunding Guide, European Union funds, EU, Brussels.

IPA Cross – Border Programme, 2007 – 2013, Macedonia – Albanija

IPA Cross – Border Programme, 2007 – 2013, Greece – Republic of Macedonia.

Javen povik br. 1-9/2009 -13za dostavuvanjenabaranjazakoristenjenasredstvaod IPARD programata 2007 – 2013, Agencijatazafinansiskapoddrshkavozemjodelstvotoiruralniotrazvoj, Vladana RM – Skopje

Listanaisplatenikorisnicinasredstvaod IPARD Programatavo 2013 godinahttp://www.ipardpa.gov.mk/Root/mak/default_mak.asp, 20.10.2016

Listanaisplatenikorisnicinasredstvaod IPARD Programatavo 2012 godinahttp://www.ipardpa.gov.mk/Root/mak/default_mak.asp, 20.10.2016

MCMS (2007): UspeshnoIskoristuvanjenaFondovite IPARD, MCMS – Skopje.

Operational Programme under the EU instrument for Pre – Accession for Rural Development (IPARD), National Plan for Agriculture and Rural Development 2007 – 2013

Programazakoristenjenasredstvataodinstrumentotzapretpristapnapomoshzaruralenrazvojod EU (IPARD) zaperiodot 2007 – 2013 godina (SV na RM broj 83, od 03.07.2009 godina).

Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and od the Cpuncil of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS**).**

Second Call for Proposals reference: 2007/019361IPA Cross – border Programme between Macedonia and Albania.

SEP (2009): PrograminaZaednicata, Sekretarijatzaevropskiprashanja,SkopjeEC (2010): Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP), Working Programme 2010, Brussels.

Activities of The Customs Administration for Protecting The Intellectual Property Rights

MSc. Emilija Mateska[1]

[1]Ph.D. Student, Secretary at Faculty of Economics, University St.Kliment Ohridski – Bitola, Republic of Macedonia, emilija.mateska@yahoo.com

Abstract: In conditions when the development of global, national economies and the growth and development of businesses have become largely determined by the intellectual property protection, efficiency of protection of violated rights are becoming increasingly important. It is known that the market economy can hardly develop without the protection of intellectual property and invention. By modernizing the society, digitalization, as well as globalization, the number of violated intellectual property rights also increases. To justify investing in science and innovation, creativity must be protected against unauthorized usage. Research and development create new products, new inventions, achievements, hence the economic progress of every country depends on technology condition, as well as the offered protection. Accordingly, modern society countries are facing a very important obligation: how to provide an efficient and adequate intellectual property rights protection, how to provide measures and actions for protecting them and at the same time not impeding the smooth international trade progress. According to the commitments from the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS), the Republic of Macedonia took responsibility to stipulate efficient and effective legal measures and legal remedies to prevent intellectual property rights violations and legal remedies that deter further violations. One of the protection mechanisms is the administrative-legal protection and measurements taken by the Customs Administration. The paper will present certain measures taken by the Customs Administration, the effects of their application and certain directions for improving the intellectual property rights protection.

Keywords: intellectual property rights, Customs administration, protection, efficiency, TRIPS agreement.

Introduction

The growth and development of businesses is directly proportional to the protection of invention and protection of intellectual property. Protection and efficiency of protection of violated intellectual property rights of course indirectly reflects on global and national economies' development also. In transition economies like the Republic of Macedonia, the right to intellectual property has an additional function, which is attracting foreign direct investments. In conditions of global economy, favorable business environment is required. Among other things, the efficient legal protection of intellectual property rights undoubtedly has a stimulating effect on foreign companies to establish production firms and services based on new technologies, renowned brands and service marks. The effective system for industrial property protection is a constituent part of the business surrounding which positively influences on domestic economy development, as well as research and development. For the precisely same reasons the preamble of Directive 2004/48/E3 of the European Parliament and of the Council dated 29th of April 2004 regarding implementation of intellectual property rights[1] point out that without effective means for enforcing the intellectual property rights, invention and creativity get discouraged and investments decrease. It is known that market economy can hardly develop without protecting the industrial property and invention. The protection of industrial property rights has become a global process[2] which is undoubtedly present in Macedonian society also. In contemporary world, in the era of patents, trademarks and industrial designs, the industrial property rights represent large percentage of the value of a considerable number of businesses. Using the industrial property rights for commercial purposes by

[1]DIRECTIVE 2004/48/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 29 April 2004 on the enforcement of intellectual property rights, Official Journal of the European Union L 157 of 30 April 2004)

[2] According to the statistical data of the WIPO worldwide, the number of submitted reports for protection of industrial property rights is constantly rising: 1.574.300 patents in 2004, and 2.680.900 in 2014, 4.496.883 trademarks in 2004 and 7.449.394 in 2014, 587.900 industrial designs in 2004 and 1.138.400 in 2014. http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/keysearch.htm?keyId=201 [17.10.2016].

concluding licenses contracts, mutual investments contracts, technology transfer contracts, franchising, know-how, business collaboration contracts etc. will multiply the value of these rights even more. On the other hand, large incomes generated by these rights make them more attractive and a target for constant violations. Implementing of protection of these rights is considered as guardian of the right holders from the so called "free riders" – people who use the industrial property rights without authorization. Digitalization and also globalization create favorable environment for increasing the number of violations and initiated industrial property disputes. What is characteristic about these disputes is that they become international involving parties from several countries, violations occur on the territory of several countries, in cyber space also, which indicates that protection should be applied in an organized way, by mutual actions of countries' national authorities.

According to the Report for illicit trade from 2014 published by the World Customs Organization[3], in 2014, 233.563.396 goods or 829.030.19 kg of goods were seized on suspicion of being forged and produced contrary to health and safety standards that should have been met. For that purpose, 21.930 cases were conducted and 29.369 seizures were done. According to the report the greatest number of forged goods included pharmaceutical products, which indicates that national systems for protection implementation, state authorities, consumers' protection organizations and consumers should increase their activities and raise awareness for the severity of the problem and possible implications.[4]

An estimate of global counterfeiting against world trade, estimated for a period of 5 years, produced the conclusion that the value of counterfeits as a percentage of world trade had grown from around 3.5% in 1990 to around 5.5% in 1995. Where figures themselves may be highly uncertain, trends are often extremely valuable and this trend enables those responsible to conclude clearly that the scale of counterfeiting is huge and that the scale of counterfeiting is growing fast. In other words, this is not a temporary problem that will go away but a major problem that is increasing.[5]

The Republic of Macedonia has taken a set of obligations for intellectual property rights protection by the Law on Ratification of the Protocol for Republic of Macedonia accession to the World Trade Organization[6]. As a signatory of the Contract for trade aspects of the intellectual property rights – TRIPS[7], Macedonia has been obliged to stipulate efficient and effective legal measures and legal means for preventing intellectual property rights violation and legal means which deter from making further violations. The most significant act for harmonization and implementation of the intellectual property rights on multinational level is the TRIPS agreement.[8] The procedures should be impartial and fair, not complicated and long, i.e. not to last

[3] The beginnings of the World Customs Organization date back from 1947 when 13 countries formed a group for studying the possibilities for forming the Customs Union among multiple European countries. The Convention for forming the World Customs Organization took effect on 4th of November 1952. The Republic of Macedonia has been a member of the World Customs Organization as of 01.07.1994. There are 180 customs organizations worldwide which are members of the organization and which cover 98% of the world trade and it is the only international organization in the area of customs relations. http://www.wcoomd.org/en/about-us/wcomembers/~/media/WCO/Public /Global/PDF/About%20us/WCO%20Members/List%20of%20Members%20with%20membership%20date.ashx [18.10.2016]

[4] Illict Trade Report 2014, World Customs Organization, November 2015 pg.60.

[5] Report on responses to the European Commission Green Paper on Counterfeiting and Piracy, June 1999, pg.5

[6] Official Gazette of the Republic of Macedonia no. 2/2003. Republic of Macedonia has become the 143rd member state of the World Trade Organization in 2003. At the moment there are 164 member states of WTO. https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm [18.10.2016].

[7] Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS Agreement) (1994), article 41, Convention for trade aspects of intellectual property rights in Marrakesh dated 15th of April 1994.

[8] Dabovik, Pepeljugoski.(2008) *The right to intellectual property, Skopje*: Faculty of Law "Iustinianus Primus" – Skopje, pg 69.

unreasonbly long and without unexplained delays.[9] According to the TRIPS agreement the signatory countries guarantee the industrial property rights protection through civil, administrative and criminal procedures. Within administrative and legal protection of already protected industrial property rights, the Customs Administration, State Market Inspectorate and relevant ministries will act.

Law on customs measures for protection of industrial property rights and customs administration activities

Taking into consideration the obligations included in articles 51 to 60 of the TRIPS Agreement, according to which members are obliged to stipulate procedures which will enable the right holders, who have grounded reasons to doubt that there might be an import or export of forged goods which violates the industrial property rights, to submit a written request to the authorities and customs administrations to delay the goods' placing on the market, the Law on customs measures for protection of intellectual property rights [10] was adopted in the Republic of Macedonia .

Considering the transnational character of the violation of industrial property rights, the first contact of the customs authorities with most of the products used in the cases of violations is on the border crossing. For that purpose, besides the Law on customs measures for protection of intellectual property rights, the Customs Administration adopted several internal guidelines among which the Guidelines for implementing customs measures for protection of intellectual property rights[11], Strategy for protection of intellectual property rights 2014-2016 etc. Also, the priority activities of the Customs administration have been directed towards full compliance and application of EU customs legislation in the Republic of Macedonia, strengthening the administrative capacities for meeting the obligations in the area of industrial property rights protection.

The Law on customs measures for protection of intellectual property rights regulates the terms and procedures for taking actions by the customs authority when there are justified reasons for suspicion that goods violate the intellectual property rights, or that it is or should be the subject of customs supervision or customs control in the customs area of the Republic of Macedonia according to customs regulations in cases when:

a) goods are declared to be placed on the market, for export or repeated export;

b) goods enter or exits the customs area of the Republic of Macedonia or when it is under a transit procedure;

c) when it is under customs storage procedure, inward processing procedure, processing under customs control or temporary import, or it is placed in free zone or free storage in accordance to customs regulations [12].

---

9 Pepeljugoski, V. (2003) Harmonization of the industrual property rights regime with the provisions of the contract for trade aspects of the intellectual property rights and European Union directives, Right to industrial property - selection of texts, Faculty of Law - Skopje, pg.110.

10 The first Law on customs measures for implementation of intellectual property rights protection was adopted in 2005 ("Official Gazette of the Republic of Macedonia" no. 38/2005, 107/2007, 135/2011 and 69/2013). At the moment the Law on customs measures for implementation of intellectual property rights protection is valid ("Official Gazette of the Republic of Macedonia" no. 88/2015, 154/2015 and 192/2015). The Law is completely harmonized with the European Union regulation, COUNCIL REGULATION (EC) No 1383/2003 of 22 July 2003 concerning customs action against goods suspected of infringing certain intellectual property rights and the measures to be taken against goods found to have infringed such rights, Official Journal of the European Union L 196/7.

11 01.30.35 UP.001.01 august 2013

12 Art. 1 of the Law on customs measures for intellectual property rights protection ("Official Gazette of Republic of Macedonia no.88/2015, 154/2015 and 192/2015)

The initiating of procedure is ex officio, when the Customs authority suspects that some intellectual property right has been violated and upon right holder's request, individuals or legal entities authorized to use the intellectual property rights, or representatives and groups of producers eligible for geographical indications, i.e. representatives of these groups and business entities who have the right to use the geographical indication, as well as authorities or bodies responsible for such geographical indication according to law. In order to provide international protection for the intellectual property right holders, who are subject to international trade, customs authorities have opportunities for international exchange of information on disposal as well as data for detection of goods which violate the industrial property rights.

Regarding the activities of the Customs administration in the past, it should be noted that in 2015, 163 actions were conducted, where almost 1,3 million pieces and 700 kg of goods were retained temporarily due to reasonable suspicion for intellectual property right violation[13] which is a significant increase compared to 333.799 pieces in 2013 [14] and 945.302 pieces in 2014. In 2014 the cosmetic products were dominant among the retained products, and the retained goods mostly originated from Turkey (even 63%). It is peculiar that by professional duty the customs authorities only notify the right holder about the existence of suspicion, and it they do not submit a request for initiation of procedure within four working days, the authority approves the release of goods or terminates its retention. Therefore, the Customs administration is a very significant link in combating against forged products, preventing intellectual property rights violation during export, import or goods transit. Improvement of the Customs administration capacity for analysis of risks and identification of forged goods has been significantly done also by active use of the application of the World Customs Organization (WCO) for efficient recognizing of products originality, and also for effective detection and proving of forged trademarks - IPM (Interfaced Public Member). So, in 2015 the number of registered customs officials who had used this application was 539. In the end of 2015, the number of registered requests for customs protection of trademarks related to intellectual property rights was 673, in 2014 the number amounted to 345 whereas in the end of 2013 – 334. The number of submitted requests in 2013 was in turn higher by 112 than the number in the end 2012. [15]

---

[13] Annual Report for 2015 the Republic of Macedonia, Ministry of Finance, Customs Administration, page 37.

[14] In 2013 the customs administration, due to suspicion of intellectual property right violation, retained 333.799 pieces of goods among which shoes and accessories 36.321 pairs, perfumes, deodorants, cosmetics etc. - 19.041 pieces, car parts and equipment 18.662 pieces, clothes 17.960 pieces, phones, IT, audio, video parts and equipment 10.745 pieces etc. Among other requests for protection of intellectual property rights, the following trademarks holders had submitted requests to the Customs Administration: Tissot, Longines, Raodo, Max&G, Weekend by Max Mara, Wash&Go, Sportmax, The North Face etc. Annual report for 2013 the Republic of Macedonia, Ministry of Finance, Customs Administration, page 50,51. Regarding the origin of the temporary retained goods the dominant goods originated from China 43%, then Turkey 38% of the total quantities. Of the total retained goods of 341.000 pieces, the largest part related to clothes (mostly sports) more than 31%. Of the retained products under suspicion that are used for violation of the intellectual property rights, even in 47 cases the holders of trademark rights stated that the goods did not violate their rights due to which 59 thousand pieces were released. 28 thousand pieces on the other hand of 43 cases were released due to not submitting a request to the Customs administration for protection of intellectual property rights. Annual report for 2014 the Republic of Macedonia, Ministry of Finance, Customs Administration, page 4.

[15] In 2009, 250 requests were registered in the Customs administration, 223 requests in 2010, 321 requests in 2011, 222 in 2012, and the number of registered requests for customs protection of the trademark rights in 2013 was 334.

In 2012, in 149 actions, due to a reasonable suspicion for violation of the intellectual property rights, 341 thousand pieces of goods were retained. Of the total temporarily retained goods in this respect, still clothes (mostly sports) were dominant with over 31% and the cars accessories number had increased with around 9%. Regarding the origin of the temporarily retained goods in this respect, China dominated with 43% followed by Turkey with 38% of the total quantity. In 47 cases of the total number of temporarily retained goods due to reasonable suspicion that they are used for violation of intellectual property rights, the representatives of the trademark holders stated that the goods did not violate their intellectual property rights because of which the goods were released (around 59 thousand pieces mostly CDs, DVDs and shaving razors). The additional quantity of around 28 thousand pieces of this type of

Customs administration takes activities for improving the administration and increasing the interest of intellectual property right holders to register requests to the Customs administration for protection of their rights, increasing the public awareness for the harmful consequences of production, trade and usage of forged goods, as well as improving the capacity for risk analysis and identification of forged goods. But providing completely efficient and effective protection of intellectual properties rights is not conditioned only by the Customs administration activities but also a greater proactivity of the right holders is necessary and of courts as well as final authorized instance where the right holders can realize their protection.[16]

After establishing a single market for free circulation of products, goods, services, capital and labor, the European Union has become an ideal place for entrance of forged products and products which in some other way are used for violating someone else's industrial property rights. With more than 500 million consumers having mostly higher and good living standard, with territory on more than 4 million km^2 of surface and the possibility to enter the goods in one of the member countries of the Union, the goods can be freely distributed through the whole territory of the Union, the single market is an objective of more forged goods producers and dealers. Taking into consideration the results of the Report on responses to the European Commission Green Paper on Counterfeiting and Piracy in terms of negative repercussions on the countries' economies, enterprises and on the number of employees, EU in 2003 adopted the Framework for acting of customs authorities in terms of goods under suspicion for violating intellectual property rights and measures that can be taken.[17] By the EU regulation no. 608/2013 for customs measures while conducting intellectual property rights protection which has entered into force as on 01.04.2014, the Framework 1383/2003 has become repealed. The new Law on customs measures for implementing intellectual property rights protection (Official Gazette of the Republic of Macedonia no. 88/2015, 154/2015 and 192/2015) is fully harmonized with the currently valid EU regulative.

Conclusion

The regulatory framework, on which the protection, i.e. the implementation of the industrial property rights protection in the Republic of Macedonia is based on, is basically well conceptualized and adjusted and harmonized with the EU law. Although the absolute numbers analyzed in past years have shown an increased activity of the customs administration, a greater diligence and proactivity of the law enforcement authorities, state authorities, administrations and inspections is necessary, as well as of the right holders when preventing the intellectual property rights violations. Only mutual and well implemented protection of the intellectual property rights provides protection of the people's health and life, but also of the fiscal interests of the country and conditions for maintaining a fair market competition environment.

goods, in 43 cases, ware released because the representatives of the trademarks quit initiating procedure or did not show interest to register at the Customs administration by submitting a request for intellectual property rights protection. Based on confirmed violation of intellectual property rights, during 2012, under customs supervision, 144 thousand pieces of forged goods were destroyed. The following renowned trademarks were forging targets: *Puma, Adidas, Nike, Zara, Lacoste, Mercedes, Prada, Herba, Ariel, Kosmodisk, Nivea, Colgate etc. Annual report for 2012 the Republic of Macedonia, Ministry of Finance, Customs Administration, page 52.*

[16] The Judgment in case TS no. 259/11 dd. 11.06.2013 in Basic Court Veles is an example of that and it was determined that the goods in question were forged goods, so the Customs administration of the Republic of Macedonia was instructed to destroy the temporarily retained products i.e 332 pairs of sneakers with TIR O-6397 carrying the trade mark NIKE without authorization within 8 days from the date of receiving of the judgment.

[17] Number 1383/20013, JO 1328.

References

Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS Agreement) (1994).

Annual Report for 2015 the Republic of Macedonia, Ministry of Finance, Customs Administration.

Annual Report for 2014 the Republic of Macedonia, Ministry of Finance, Customs Administration.

Annual Report for 2013 the Republic of Macedonia, Ministry of Finance, Customs Administration.

Annual Report for 2012 the Republic of Macedonia, Ministry of Finance, Customs Administration.

COUNCIL REGULATION (EC) No 1383/2003 of 22 July 2003 concerning customs action against goods suspected of infringing certain intellectual property rights and the measures to be taken against goods found to have infringed such rights, Official Journal of the European Union L 196/7.

Dabovik, J.Pepeljugoski, V.(2008) *The right to intellectual property,* Skopje: Faculty of Law "Iustinianus Primus" – Skopje.

DIRECTIVE 2004/48/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 29 April 2004 on the enforcement of intellectual property rights, Official Journal of the European Union L 157 of 30 April 2004).

Judgemen in court case TS.no. 259/11 dd. 11.06.2013 in Basic Court Veles.

Pepeljugoski, V. (2003) Harmonization of the industrual property rights regime with the provisions of the contract for trade aspects of the intellectual property rights and European Union directives, Right to industrial property - selection of texts, Faculty of Law - Skopje.

Report on responses to the European Commission Green Paper on Counterfeiting and Piracy, June 1999

The Law on customs measures for implementation the protection of intellectual property rights was adopted in 2005 ("Official Gazette of Republic of Macedonia no. 38/2005, 107/2007, 135/2011 and 69/2013).

The Law on customs measures for implementation the protection of intelelctual property rights ("Official Gazette of Republic of Macedonia no. 88/2015, 154/2015 and 192/2015).

http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/keysearch.htm?keyId=201

http://www.wcoomd.org/en/aboutus/wcomembers/~/media/WCO/Public/Global/PDF/About%20us/WCO%20Members/List%20of%20Members%20with%20membership%20date.ashx

https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

Assessing the impact of economic growth and income inequality on poverty reduction: The case of Macedonia

Dimitar Nikoloski **Miroslav Gveroski** **Ljupcho Pechijareski** **Slavica Rocheska**

Faculty of Economics-Prilep University "St. Kliment Ohridski"-Bitola

Abstract: The past 25 years Macedonia has gone through the process of transition that has affected every domain of the political, economic, and social life. The initial transitional recession has *inter alia* manifested salient effects on the labour market performance. Generally, the transitional reforms initially had negative effects on labour markets, which were manifested in declining participation rates and in persistent high unemployment. Long spells of unemployment have been leading to the degradation and dehumanisation of individuals in society, causing poverty and social exclusion and increasing the burden for the government of providing the necessary safety net. Having in mind the rising poverty during transition, the poverty reduction has become one of the highest priorities in development policy of Macedonian government. In this context, the poverty reduction objective can be achieved by faster growth and/or greater equity. With this regard, determining an optimal combination of these two means appears to be primarily a pragmatic issue. The aim of this paper is to assess the effects of growth and inequality on poverty in a country specific context for Macedonia. For this purpose we first estimate the poverty growth and inequality elasticity for the period from 2000 to 2014. In addition, we calculate inequality-growth trade-off index and pro-poor growth index which show the nature of growth in Macedonia. Finally we present some concluding remarks and formulate policy recommendations for achieving more equitable growth.

Keywords: Poverty, inequality, pro-poor growth.

Introduction

The past 25 years Macedonia has gone through the process of transition that has affected every domain of the political, economic, and social life. Nowadays, Macedonia as other Western Balkan countries (WBC) pretends to become a part of the European Union (EU) and has already undertaken measures for meeting the conditions for EU accession. For instance, at the last Western Balkans Summit held on July 4, 2016 in Paris the participating countries reaffirmed that their future lies in the European Union[1]. However, the economic performance of Macedonia has not been strong enough compared to more developed transition countries, which already take part of the European Union. In this sense, Macedonia and other WBC are known as 'lagging reformers' with regard to completion of the reforms in all spheres of the society. The effects of transition in this region seem to have been more persistent and traumatic, which imposes a number of challenges for the future socio-political and economic development.

The process of transition, which started at the beginning of 90's was a multidimensional process, which embraced systemic changes in a number of spheres in the society. In the economic sphere, transition has been characterised by a change in the ownership of capital, liberalisation of goods and capital markets, liberalisation of the foreign economic relations, radical change in the role of the state in the economy, and the creation of a less regulated labour market. In the sphere of social life, transition has led to rising income inequality, a weakening of the middle class and social exclusion of vulnerable social groups. Politically, the transition has been accompanied by the creation of a democratic society, differentiation of power into legislative, executive and judicial branches, the creation of a pluralistic political system and implementation of public and democratic elections (Pechijareski and Rocheska, 1998).

The initial transitional recession is associated with tectonic changes that engendered enormous social costs (Milanovic, 1998). Generally, the costs of transition consisted of decreases in output due to systemic changes and macroeconomic stabilisation that initially led to lower incomes, higher inequality and greater poverty. The transitional period with respect to macroeconomic performance can be divided into two phases. The first phase, also known as 'transformational recession' was characterised by a weak

[1] Final Declaration by the Chair of the Paris Western Balkan Summit, July 4, 2016;

performance of the transition economies, mainly reflected in falling output and increased unemployment and inflation. The second phase was characterised by macroeconomic stabilisation and economic recovery. As a consequence, in most transition countries was observed a so-called U-shaped trend in evolution of the gross domestic product and industrial production (Boeri and Terrell, 2002).

Moreover, the transition imposed job-loss costs due to the processes of ownership restructuring and sectoral reallocation. These processes respectively assume a large-scale transformation of state owned firms into privatised ones and, a reallocation of a substantial part of the labour force from the manufacturing and agricultural sectors towards the expanding service sector (Blanchard, 1997). The experience in almost all transition countries showed that the creation of new jobs in the emerging private sector was not initially strong enough to absorb the mass of workers laid-off from the restructured state-owned firms. At the same time, the mismatch between the skill requirements of newly created jobs and effective skills owned by the workers has become a substantial problem (Svejnar, 2002). Consequently, the labour markets in early transition became less dynamic with a relatively stagnant unemployment pool leading to increases in unemployment and especially long-term unemployment. Long spells of unemployment often leads to the degradation and dehumanisation of individuals in society, causing social exclusion and increasing the burden for the government of providing the necessary safety net.

Having in mind the rising poverty during transition, the poverty reduction has become one of the highest priorities in development policy of transition countries. For instance, the Macedonian government in 2010 has prepared a National Strategy on Alleviation of Poverty and Social Exclusion in the Republic of Macedonia 2010-2020 as a document which reflects its intention for balancing the degree of inclusion and welfare in all social levels. The main strategic objective of the strategy is to reduce poverty and social exclusion in the country by a better utilization of the available human resources, improve conditions for life, work and social conditions for all citizens, system and institutional coordinated activity in the function of faster development, higher standard and better quality life[2].

One of the crucial theoretical concepts with this regard is the concept of pro-poor growth which attracts a considerable policy and academic attention. The poverty reduction objective can be achieved by faster growth and/or greater equity. With this regard, determining an optimal combination of these two means appears to be primarily a pragmatic issue. Without going in details of different theoretical strands, in this paper we make an effort to analyse the effects of growth and inequality on poverty in a country specific context for Macedonia. More precisely, we intend to answer to the following research questions: To what extent the economic growth reduces poverty? How, income inequality affects poverty? What policy measures can be recommended in order to influence poverty-growth-inequality nexus? For this purpose, the paper is structured as follows. In section 2 we provide the basic theoretical background regarding the relationship among poverty, growth and inequality, followed by the conceptual framework utilised for assessing these relationship presented in section 3. In section 4 we present the main empirical findings, whereas in section 5 we convey the main conclusions and policy recommendations.

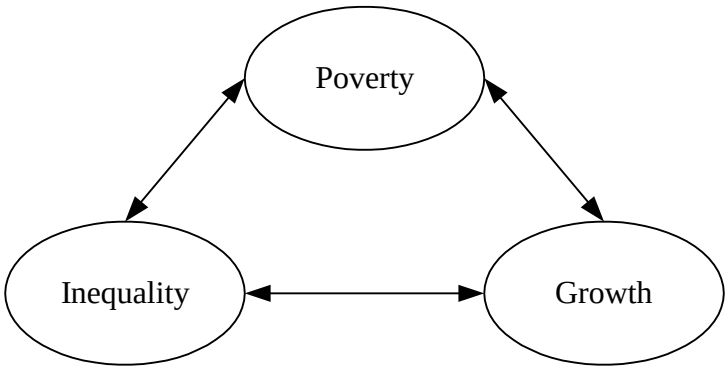
1. Theoretical background

One of the most debatable questions among the policy makers regarding the poverty reduction is whether we should worry about distribution or let the growth do the work of reducing poverty? While, there are strong arguments that growth is good for the poor, growth with redistribution is expected to provide even better outcomes. Hence, before proceeding with an empirical analysis we need to present a theoretical background that explains relationships among poverty, growth and inequality.

The interactions among poverty, growth and inequality can be represented by a set of two-way links. This analytical framework called 'Poverty-Growth-Inequality Triangle' was popularised by the former Chief Economist of the World Bank Francois Bourguignon (2004) and is depicted on Figure 1.

[2] National Strategy on Alleviation of Poverty and Social Exclusion in the Republic of Macedonia 2010-2020, Ministry of labour and social policy of the Republic of Macedonia;

Figure 1. The Poverty, Growth and Inequality triangle



Poverty reduction strategies have traditionally focused on economic growth as a main policy for reducing poverty. Namely, economic growth implies a higher income of the population on average which subsequently has impact on poverty reduction. However, the recent studies show that the distribution of income is an important determinant of poverty reduction as well. Depending on how the income growth is allocated in the population, changes in the distribution of income in the country will have impact on the poverty structure. In sum, faster growth usually leads to absolute improvements for all including poor, while greater equity implies relative improvement for the poor.

Having in mind the above reasoning, the concept of pro-poor growth has received considerable attention in determining the effects of growth on poverty while taking into considerations the distribution effects. However, the definition of pro-poor growth is viewed as dubious subject since some definitions are vague regarding its measurement or its policy implications (UN, 2000; OECD, 2001). According to these definitions pro-poor growth is referred as growth that benefits the poor and provides them with opportunities to improve their economic situation. However, more recent definitions are more precise and acknowledge differentiation between weak and strong pro-poor growth (Kakwani et al., 2004). From the point of view of the weak definition, the growth is pro-poor if it reduces poverty howsoever small (Ravallion, 2004). In this case the poor may receive proportionally less benefits from growth than the non-poor and still the growth might be considered as pro-poor. In contrast, the strong definition of pro-poor growth assumes inequality reduction that occurs along poverty reduction during economic growth (Kakwani and Pernia, 2000).

According to White and Anderson (2001), the pro-poor growth is meant by the following three conditions: (i) the poor's share of incremental income exceeds their current share; (ii) the poor's share of incremental income exceeds their share of the population; (iii) the poor's share of incremental income exceeds some international norm. The first of these conditions assumes that the growth increases the poor's share of income. The second condition is far more demanding by stating that the gap between mean income of the poor and overall income must close. The final condition seems more appealing, although its application requires identification of an "international norm" for which there is no agreement.

According to the "trickle down" theoretical concept developed by Kakwani and Pernia (2000), the growth produces a vertical flow of income from the rich to the poor. Namely, the benefits of economic growth go first to the rich, and then in the second round the poor start to benefit when the rich begin spending their gains. Thus, the poor benefit from economic growth only indirectly, which implies that the proportional benefits of growth going to the poor will always be less. As a consequence, when the rich benefit from growth proportionately more than the poor, a pro-poor growth strategy is needed to counteract this bias in favour of the rich. To assist in achieving pro-poor growth, Kakwani and Pernia propose a measure of 'pro-poorness', called an index of pro-poor growth as the ratio of the rate of poverty reduction to the contribution that growth makes to poverty reduction.

However, the concept of pro-poor index has its advantages and weaknesses. Its strength consists of easy interpretation, but it overstates the importance of inequality reduction for the achievement of poverty reduction. Alternatively, it has been proven that growth which is most effective at reducing poverty does not necessarily coincide with growth that reduces inequality (Warr, 2005).

2. Conceptual framework

Taking into account the need for determining whether the growth is pro-poor and if so, to what degree, we present the conceptual framework applied for the empirical analysis of the poverty-growth-inequality nexus in Macedonia.

The Foster, Green and Thorbecke poverty measure can be generally written as follows:

$$P_\alpha = \int_0^z \left(\frac{z-x}{x} \right)^\alpha f(x)dx$$

where z is the poverty line, f(x) is the density function of individual income x, and α is the parameter of inequality aversion. When $\alpha = 0$, P_α represents the headcount ratio; when $\alpha = 1$, P_α represents the poverty gap ratio; when $\alpha = 2$, P_α represents the severity of poverty measure. In this paper we focus only on the headcount ratio as a measure of poverty.

The degree of poverty generally depends on two factors: average income and income inequality. While an increase in average income reduces poverty, an increases in income inequality increases poverty. The responsiveness of poverty to changes in mean income when income inequality remains fixed can be measured by the poverty elasticity of growth.

A poverty measure can be written as:

$$P = P(\mu, L(p))$$

where μ is the mean income and $L(p)$ is the Lorenz curve measuring the relative income distribution. In other words, $L(p)$ is the percentage of income that receives the bottom $100 \times p$ of the population.

The poverty elasticity of growth is defined as follows:

$$\eta_\alpha = \frac{\partial P}{\partial \mu} \frac{\mu}{P}$$

which is interpreted as percentage change in poverty in response to a growth rate of 1% provided income inequality measured by the Lorenz curve remains unchanged. Since, it is assumed that an increase in average income reduces poverty this elasticity is expected to be negative.

Similarly, the poverty elasticity of inequality is defined as follows:

$$\varepsilon_\alpha = \frac{\partial P}{\partial G} \frac{G}{P}$$

which is interpreted as percentage change in poverty when Gini index increase by 1% while mean income remains constant. Since, it is assumed that an increase in income inequality increases poverty, this elasticity is expected to be positive.

By using these two elasticity indices we can calculate inequality-growth trade-off index also known as marginal proportional rate of substitution (*MPRS*) proposed by Kakwani (1993) as follows:

$$MPRS = \frac{\partial \mu}{\partial G} \frac{G}{\mu} = -\frac{\varepsilon_\alpha}{\eta_\alpha}$$

The *MPRS* represents the percentage of growth in mean income that is required to offset the increase in the Gini index by 1 percent. This suggests that with larger value of the growth-inequality trade-off index the benefits of adopting pro-poor policies that reduce inequality will be greater.

Furthermore, we can define the total poverty elasticity δ_α as the proportional change in poverty divided by the growth rate of mean income. Following Kakwani and Son (2008), total poverty elasticity can be written as the sum of two components:

$$\delta_\alpha = \eta_\alpha + \varsigma_\alpha$$

where η_α is the poverty elasticity of growth as defined above, while ς_α measures the inequality effect of poverty reduction. This shows how poverty changes due to changes in inequality that accompany the growth process.

Growth is pro-poor if the change in inequality that accompanies growth reduces total poverty i.e. if the total elasticity of poverty is greater than the growth elasticity of poverty. In this context, Kakwani and Pernia (2000) developed the idea of pro-poor growth index defined as the ratio of the total poverty elasticity to the growth elasticity of poverty as follows:

$$\varphi_\alpha = \frac{\delta_\alpha}{\eta_\alpha}$$

According to the magnitude of φ_α the growth process can be considered as pro-poor, distribution neutral or anti-poor. The growth is pro-poor if φ_α is greater than 1, anti-poor if it is less than 1 and distribution-neutral if it is around 1.

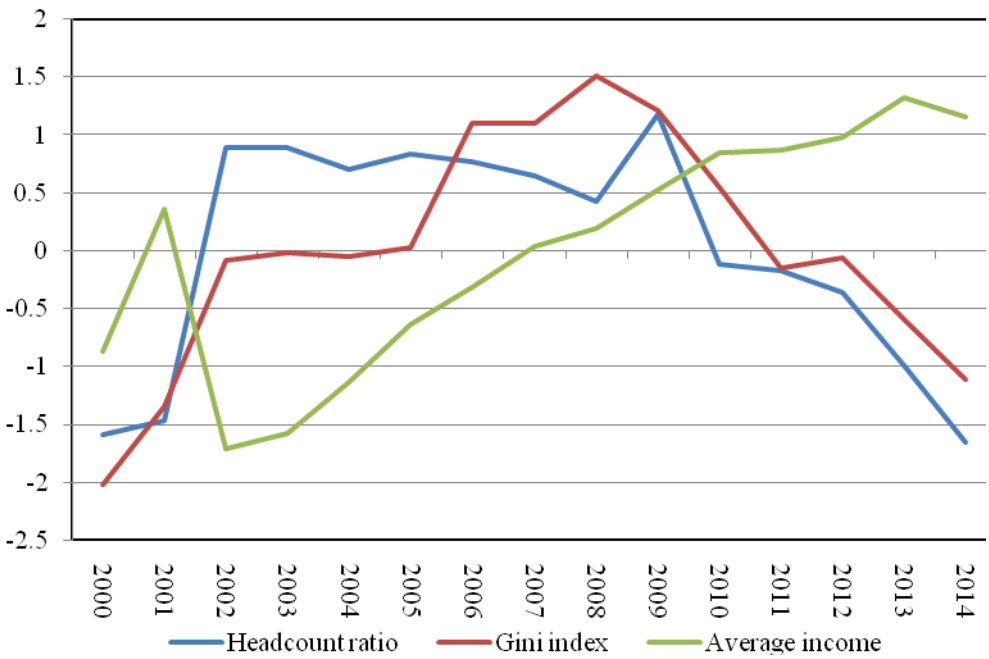
3. Empirical analysis

The poverty in Macedonia has been in the focus of policy and academic debates since the outset of transition. With respect to this, the empirical findings point out that incidence of becoming or remaining poor among different population segments is unevenly distributed. For example, the poor persons are more likely to come from households that have many members, especially children and adults who are either economically inactive or unemployed. Additional characteristics which increase the probability of being poor are low educational achievement, belonging to less represented ethnic communities (for ex. Roma), living in suburban areas and in the regions with low GDP per capita (World Bank, 2005; Gerovska Mitev, 2012). Having in mind the persistent pattern in poverty distribution among different population segments, one can expect that the poverty in Macedonia is associated with high income inequality and potential social exclusion. In this context, the empirical findings from the Balkan region show that many episodes of growth have not been pro-poor (El Ouardighi and Somun-Kapetanovic, 2010), *i.e.* the growth has been often accompanied by a relative impoverishment and increased inequality.

We further present the dynamics of poverty, growth of income and inequality in Macedonia during the period 2000-2014 (Figure 2). As measure of poverty we utilise the Headcount ratio, while the inequality has been assessed by the Gini index. As a growth measure is taken the growth of average household incomes. In order to present the three indicators on same figure we first standardise the variables, while in the subsequent econometric analysis have been used original values.

From Figure 2 we can notice that poverty sharply increased in 2002 and manifested a steady declining trend thereafter. Following the negative economic shock due to the global economic crisis it marked another increase in 2009 and since then started to fall until the present day. The dynamics of Gini index more or less manifests similar pattern as that observed for the Headcount ratio which suggest that we should expect a positive association between the poverty and inequality. In contrast, the dynamics of household income shows different pattern. Namely, it decreased in 2001 and since then continues to increase pointing out to the possible negative association with the dynamics of poverty.

Figure 2. Dynamics in Poverty, Inequality and Growth in Macedonia



In order to obtain the elasticity coefficients we estimate a multiple regression model with log values of the variables. The baseline specification is as follows:

$$p_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_t + \alpha_2 g_t + u_t \qquad (1)$$

where *p*, *y* and *g* represent logarithms of the measures of poverty, income growth and inequality. The expected sign of the coefficient α_1 is negative which means that the increase of income reduces poverty while the expected sign of the coefficient α_2 is positive which means that increase of inequality increases poverty.

Alternatively, we include the interaction term ***y×g*** in order to assess the effect of inequality on the impact of income growth. In this case we exclude variable ***g*** in order to avoid potential multicolinearity problem. The specification will be as follows:

$$p_t = \beta_0 + \beta_1 y_t + \beta_2 y_t g_t + u_t \qquad (2)$$

The sign of β_1 is expected to remain negative, while β_2 is expected to be positive. This is because β_2 represent the effect of ***g*** on the impact of ***y***, so that as ***g*** increases and income distribution becomes less equal, the negative effect of income growth on poverty is reduced.

The estimation results of the specifications (1) and (2) are presented in Table 1.

Table 1. Estimation results (Dependent variable log of the Headcount ratio)

Variable	Model 1	Model 2
Constant	4.033718*** (0.001)	8.139828*** (0.000)
y	-.3870554*** (0.000)	-.713916*** (0.000)
g	1.127894*** (0.000)	
y×g		.0897835*** (0.000)
R^2	0.9093	0.9090
F-stat.	60.16 (0.000)	59.95 (0.000)

Note: p-values are in parentheses; */**/*** indicate significance at 10/5/1 % level respectively.

According to the first specification the elasticity coefficients of both average household income and Gini index have expected signs and are highly statistically significant. That is growth (logarithmic increase in income) reduces poverty, while a rise in inequality raises it. A one percent increase of average household income would cause a decrease in Headcount ratio by 0.387 percent while inequality is constant. In contrast, a one percent increase of Gini index would lead to increase of Headcount ratio by 1.127 percent while income is constant. In addition, we notice that the explanatory power of the model is high, while the *F*-statistics points out to the entire significance of the estimated model.

In the second specification we include the interaction term *g×y* while retaining the average household income as explanatory variable and excluding the Gini index. The coefficient of the interactive term is positive and highly statistically significant, while the coefficient of *y* remains negative as anticipated. These results suggest that a higher level of inequality would reduce the poverty reduction efficiency of growth at rate of 0.0897 percentage points per each percentage point increase in the Gini index.

By using the estimated partial elasticity coefficients from the first specification we can calculate the marginal proportional rate of substitution.

$$MPRS = -\frac{\varepsilon_\alpha}{\eta_\alpha} = -\frac{1.127894}{-0.3870554} = 2.9$$

The implication from this result is that we need an income growth rate of 2.9 percent to compensate for an increase in Gini index of 1 percent. The high value of *MPRS* suggests that it is of crucial importance to know if there is a systematic tendency for inequality to increase with economic growth.

Furthermore, from the second specification we can calculate the pro-poor growth index as the ratio of the total poverty elasticity to the growth elasticity of poverty as follows:

$$\varphi_\alpha = \frac{\delta_\alpha}{\eta_\alpha} = \frac{-0.713916 + 0.0897835}{-0.713916} = 0.87$$

Since φ_α is less than 1, we can conclude that the growth in Macedonia during the above specified period has been generally anti-poor.

4. Conclusions and policy recommendations

In this paper we revisit the issue of pro-poor growth and make an attempt to analyse the impact of growth and inequality upon poverty in Macedonia during the period 2000-2014. The problem of poverty

reduction continuously receives attention by the policymakers in developing countries since various strategies can be applied in order to fight high and sustainable poverty. However, this aspect of growth has still not been systematically analysed in the WBC and particularly in Macedonia.

The aim of the paper is to generate new insights of the poverty-growth-inequality nexus in Macedonia by applying an appropriate quantitative approach. Namely, by using econometric modelling we estimate the poverty elasticity of growth and poverty elasticity of inequality. The estimated elasticity coefficients are statistically significant and have expected signs i.e. the increase of income reduces poverty while the increase of inequality increases poverty. Moreover, the poverty elasticity of inequality is almost three times greater than the poverty elasticity of growth which indicates that small changes in income distribution can have a large effect on poverty.

Even though the growth of average income in Macedonia during the previous 15 years has been generally positive, the poor segment of the population has not been experiencing substantial improvement of the living standard. This is partly due to the actual policies that have not been providing opportunities for poor people. Having in mind that the pro-poor index in the case of Macedonia is less than 1 we can claim that adopting pro-poor policies that reduce inequality will have considerable beneficial effects. Hence, the results from our analyses will be further used for making suitable policy recommendations. The policies aiming to improve the living standard of poor should be undertaken in two directions. First, by providing sustainable economic growth and, second, by improving the relative position of poor population through reduction of inequality.

The poverty reduction cannot be achieved without a sustainable economic growth on long run, which requires several preconditions such as: maintaining the macroeconomic stability, improving the business environment and creation of favourable investment climate that will increase the domestic as well as the foreign direct investment. However, the beneficial effects of economic growth for poverty reduction will be enhanced if it is accompanied by policies aiming more equitable distribution of incomes. Having in mind that the poor people are predominantly long-term unemployed or marginally attached to the labour market, these policies have to consider active labour market measures that will improve their employability. In addition, more equitable distribution can be achieved by reforms in taxation system and better coordination of social policies that have to target the most vulnerable segments. This is feasible only by increasing the transparency of the social programmes and easing the access of poor people to information about various social programmes.

References

Blanchard, O. (1997) *"The Economics of Post-Communist Transition"*, Clarendon Press Oxford.

Boeri, T. and Terrell, K. (2002) "Institutional Determinants of Labour Reallocation in Transition", *Journal of Economic Perspectives,* 16(1): 51-76.

Bourguignon, F. (2004) "The Poverty-Growth-Inequality Triangle", Paper presented at the Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi, February 4.

El Ouardighi, J. and Somun-Kapetanovic, R. (2010) "Is Growth Pro-Poor in the Balkan Region?", *Eastern European Economics*, Vol.48 No.3, May-June.

Gerovska Mitev, M. (2012) "Material Deprivation, Poverty and Social Exclusion in Macedonia", *Friedrich Ebert Stiftung*, Skopje.

Kakwani, N. (1993), "Poverty and Economic Growth with Application to Cote D'Ivoire", *Review of Income and Wealth*, Vol. 39, 121-139.

Kakwani, N. and Pernia, E. (2000) "What is Pro-poor Growth", Asian Development Review, Vol. 16, No.1, 1-22;

Kakwani, N., Khandker, S and Son, H. (2004) "Pro-Poor Growth: Concepts and Measurement with Country Case Studies", International Poverty Centre, United Nations Development Programme, Workin Paper No.1;

Kakwani, N. and Son, H. (2008) "Poverty Equivalent Growth Rate", *Review of Income and Wealth,* Series 54, Number 4, December.

McKinley, T. (2009) "Revisiting the Dynamics of Growth, Inequality and Poverty Reduction", Centre for Development Policy and Research, Discussion Paper 25/09;

Milanovic, B. (1998) *"Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy"*, The World Bank, Washington, D.C.

Naschold, F. (2002) "Why Inequality Matters for Poverty", Inequality Briefing Paper No.2, Paper produced for the UK Department for International Development (DFID) by the Economists' Resource Centre;

National Strategy on Alleviation of Poverty and Social Exclusion in the Republic of Macedonia 2010-2020, Ministry of labour and Social Policy of the Republic of Macedonia.

OECD (2001) "Rising to the Global Challenge: Partnership for Reducing World Poverty" Statement by the DAC High Level Meeting. April 25-26, 2001.

Pechijareski, L and Rocheska S. (1998) *"Transition in Macedonia, between theory and practice"*, Nip Metafora, Prilep.

Ravallion, M. (2004) "Pro-Poor Growth: A Primer", Development Research Group, The World Bank, Washington DC;

Svejnar, J. (2002) "Labour Market Flexibility in Central and East Europe", *William Davidson Working Paper,* No.496.

United Nations (2000) "A Better World for All", New York, United Nations;

Warr, P. (2005) "Pro-Poor Growth", *Asian-Pacific Economic Literature*, Vol.19, No.2, pp. 1-17.

White, H. and Anderson, E. (2001) "Growth versus distribution: Does the pattern of growth matter?" *Development Policy Review* 19, 267-289;

World Bank (2003) "FYR Macedonia Country Economic Memorandum-Tackling Unemployment" Report No.26681-MK.

World Bank (2005) "FYR of Macedonia Poverty Assessment for 2002-2003" *Poverty Reduction and Economic Management Unit, Europe and Central Asia Region.*

Assessment of The Conditions for The Development of Bulgarian Business

Todorka St. Atanassova **Miroslava T. Ivanova**

Faculty of Economics, Trakia University, Stara Zagora, 6000, Bulgaria

e-mail address: tatanassova@abv.bg (T. Atanassova), mivanova@uni-sz.bg (M. Ivanova)

Abstract: The study assesses certain conditions, affecting the development of non-financial enterprises in Bulgaria, through five indices based on an empirical survey of the four groups of enterprises:micro, small, medium-sized and large. The study and the analysis revealed the need for economic polices, directed towards improving the business environment so that the innovation activity be increased.

Keywords: Indices, Development, Conditions, SMEs, Large Enterprises.

Introduction

Micro, small and medium-sized enterprises are the spine of Bulgarian economy, being 99,8% of non-financial companies. Almost ½ of the working population works in them.The microenterprises employing up to 9 people prevail, their percentage from the total number of non-financial companies, amounting to 91,9%. Small enterprises employing 10 to 49 people are decreasing as compared to the other groups, their percentage being 6,7%. Medium-sized enterprises with 50 to 249 workers are the smallest sub-group of SMEs - 1,3%. Large enterprises with over 251 employeesare0,2%, which puts Bulgaria around the EU average.

The aim of the study is to assess some of the conditions, influencing the development of non-financial enterprises in Bulgaria, applying the indices: „Business Environment“, „Access to Finance“, „Innovation Activity“, „Qualification of personnel“ , „Education–Business Synergy“.

Methodological approach

The **„Business Environment“Index** (Atanasova and Ivanova, 2015) assesses the conditions for doing business in Bulgaria. „Favorable environment“ is the one in which the existing legislative and economic conditions offer good opportunities for business development. The index comprises two equal components: a) assessment of conditions (statutory, economic, market, etc., existingon a regional and national level), having been announced by the people interviewed in relation to their business; b) evaluation of the influence of the world economic crisis on the development of their companies. The mathematical formula for calculating the index is:

$$IBE_i = \frac{\frac{Conditions_i^j}{p} + \frac{Consequences_i^j}{q}}{2}.100,$$

IBE_i–business environment for enterprise*i* index;

$Conditions_i^j$-extent to which enterprise*i*determines condition*j*as an opportunity for business development;

p-maximum admissible score, given by enterprise*i*for the conditions for business development;

$Consequences_i^j$- extent to which enterprise*i*determines consequence*j*from the economic crisis as an opportunity for development;

q-maximum admissible score, given by enterprise*i*for the consequences of the world economic crisis on business development in Bulgaria.

The **„Access to Finance"Index**(Simeonova-Ganeva et al., 2012) assesses the degree of enterprises' access to funding.„Easier access to funding" allows the enterprises a fast and easy use of funding from the following sources: a) Funds received from commercial banks, national and European Funds and programmes, risk capital, etc.; b) Own capital and savings from activities in Bulgaria and abroad. The mathematical formula for calculating the index is:

$$IAF_i = \frac{\sum_m FinSource_i^m + \sum_n Personal_i^n}{\max\left(\sum_m FinSource_i^m + \sum_n Personal_i^n\right)}.100$$

IAF_i- access to finance for enterprise *i* index;

$FinSource_i^m$ – measures whether enterprise *i*uses a source for funding*m*;

$Personal_i^m$ – measures whether enterprise *i*uses their own capital*n*.

The **„Innovation Activity"Index**(Simeonova-Ganeva et al., 2012) assesses the extent of innovation performance of enterprises.„High innovationactivity" means that the enterprise participates in scientific and research activities in the country and abroad, and develops new technologies and products. The index comprises two equal components:a) Business partnership with educational and scientific institutions; b) Development of new technologies and products. In calculating the index an assessment of the innovations planned for the next 5 years is done. The mathematical formula is:

$$IRD_i = \frac{\dfrac{\sum_m RDpartner_i^m}{\max\left(\sum_m RDpartner_i^m\right)} + \dfrac{\sum_n RDstrategy_i^n}{\max\left(\sum_n RDstrategy_i^n\right)}}{2}.100,$$

IRD_i- innovation activity of enterprise *i* index;

$RDpartner_i^m$- enterprise *i* forms partnerships witheducational and scientific institutions;

$RDstrategy_i^n$- enterprise *i* develops new technologies and products.

The**„Qualification of Personnel"Index** (Vladimirov et al., 2013) assesses the degree of the staff's professional training. It has two components: a) qualified staff in the enterprise; b) training provided for qualification improvement. The mathematical formula is:

$$HRD_i = \left(0,4.Qualification_i + 0,6.\frac{\sum_k Training_i^k}{\max\left(\sum_k Training_i^k\right)}\right).100,$$

HRD_i- qualification of personnel of enterprise *i*index;

$Qualification_i$ – index for high staff qualification as evaluated by the interviewee from enterprise *i*;

$Training_i^k$- need for increase of qualification in area*k*of enterprise*i*.

The**„Education-Business Synergy[1]"Index** assesses the extent to which enterprises are engaged in joint activities with educational institutions (schools, universities). „Strong synergy" means that business cooperates with secondary and higher education. The index comprises two equal components: a) evaluation of enterprise's activities assisting education; b) assessment of educational activities, assisting business. The mathematical formula is:

$$SEB_i = \frac{\dfrac{\sum_m BE_i^m}{\max\left(\sum_m BE_i^m\right)} + \dfrac{\sum_n EB_i^n}{\max\left(\sum_n EB_i^n\right)}}{2}.100,$$

SEB_i- education-business synergy of enterprise*i*index;

BE_i^m- extent to which enterprise*i*,while engaged in activity*m*,may help education;

EB_i^n- extent to which and university, while engaged in activity*m*,may help the development of enterprise*i*.

The indices were calculated for each enterprise and the results were summed up. Evaluation of different-sized enterprises was done. Each index has values ranging from 0 to100 points, presented in Table 1.

Table 1. Indices'estimated values.

Qualitativeestimation	INDICES				
Range	„BusinessEnvironment"	„Access to Finance"	„Innovation Activity"	„Staff Qualification"	„Education-Business Synergy"
0 – 20	unfavourable	impeded	low	low	poor
21 – 40	rather unfavourable	rather impeded	rather low	rather low	rather poor
41 – 60	neither favourable nor unfavourable	neither impeded nor easier	neither low nor high	neither low nor high	neither poor, nor strong
61 – 80	rather favourable	rather easier	rather high	rather high	rather strong
81 – 100	favourable	easier	high	high	strong

Analysis and evaluation of indices

In 2014 a survey was conducted among non-financial enterprises in Central Bulgaria. The survey engaged random sampling. The enterprises included in the survey were 0,5% of the total number of micro and small enterprises; 4,1% of the medium-sized ones and 5,3% of the large ones, all of which were active as of the beginning of 2014 in the region. The economic activities of the enterprises studied were: industry, construction, trade and services (Atanasova and Stoyancheva, 2014).

BusinessEnvironmental Index

[1]„Synergy"-The interaction of two or more agents or forces so that their combined effect is greater than the sum of their individual effects.

The conditions for doing business assessed by the index are „neither unfavourable, nor favourable“for 78,3% of all companies. Only17,4% assess Environment as „rather favourable“,whilefor 4% it is „rather unfavourable“.

Figure 1 presents the assessment of the environmental index for different-sizes enterprises. There are 3 different evaluations for regional microenterprises: 7%find the environment to be„unfavourable“; 21%assess it as „favourable“; for 72%it is „neither unfavourable, nor favourable“.The result can be explained with the fact that they are the closest to the consumers, they are most strongly affected by the market and are the fastest to adapt to environmental turbulence. While 17% of the medium-sized and 11% of the small enterprises assess the business conditions as „rather favourable“, neither of them assesses the conditions as „favourable“.

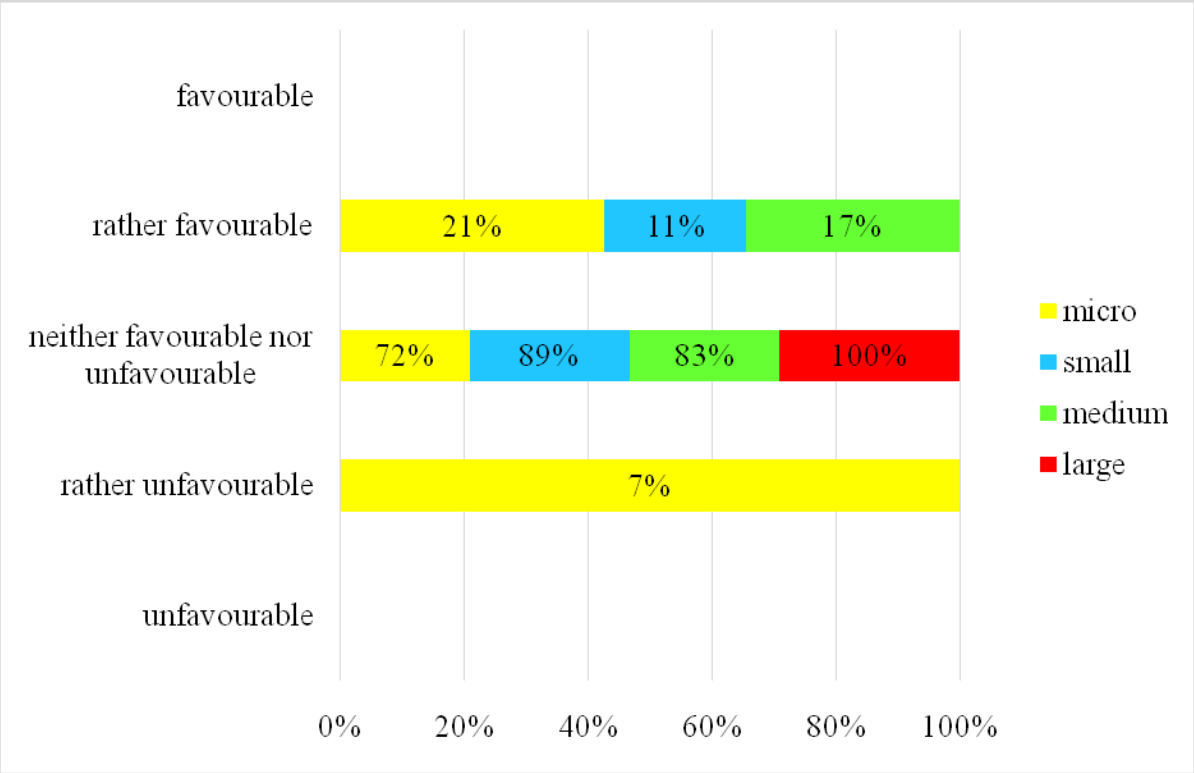


Fig. 1. BusinessEnvironmental Index

Access to Finance Index

Results revealed that the access to funding of the enterprises included in the study was „impeded“for 86% and„rather impeded“for 14%. Microenterprises with an average index value of 12 encountered the greatest difficulties. That value is 19 for small enterprises and 20 for medium-sized and large ones. The results obtained for microenterprises can be explained with the small amount of assets, low efficiency and creditworthiness, which discourage the banks from extending credits.

The other three groups – small, medium-sized and large enterprises are more creditworthy than microenterprises but their access to credit resources is impeded as well. That can be explained with the loss of markets resulting from the world economic crisis.

Innovation Activity Index

It is specific for this index that the enterprises studied are divided into 2 subgroups: enterprises partnering with educational and scientific institutions; and those that do not have such a partnership.

It was found that 44%of the enterprises in the first subgroupassess innovation performance as „neither low nor high".Another 44%assess it as „rather low". Only 11% of the enterprises in this subgroup assess their innovation performance as „rather high".

45%of the companies in the second subgroup have „low", while 55% have „rather low" innovation performance.

Figure 2 presents the results for the innovation activity evaluations for the two subgroups, where the enterprises are grouped according to their size. It was found thatin 11% of the micro and 50% of the medium-sized enterprises innovation performance was „rather high", as a result of the cooperation. In 67% of the micro, 40% of the small and 100% of the large enterprises, the cooperation with scientific and research institutions had no significant impact on their innovation performance and it was assessed „neither low nor high".

The results of our study confirm the existing picture of low innovation performance of Bulgarian companies.The results can be explained with a lack of funding and lack of guarantees regarding the ownership of the innovation. Despite the existence of a patent system the innovation process is long and the innovations themselves are too expensive.

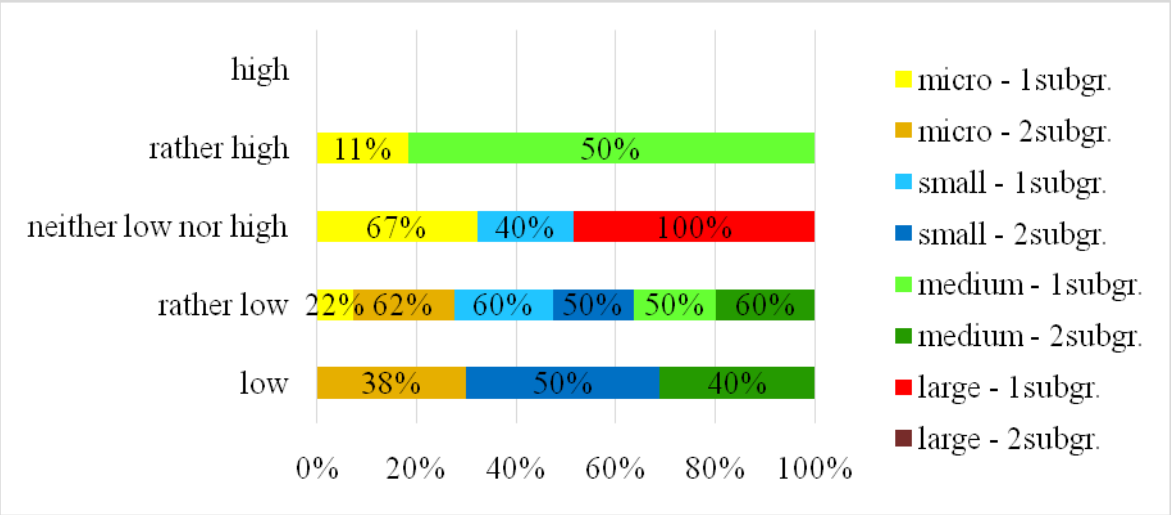


Fig. 2. Innovation Activity Index

Qualification of Personnel Index

Results show that only 2% of the companies assess their staff qualification as „high", 11%find it as „rather high". The relative share of those that assess it as "low" is significantly higher- 39%.

Figure 3 presents the results for different-sized enterprises. Only small companies- 9% define their staff qualification as „high". For 5% of micro, 27% of small and 14 % of medium-sized enterprisesthe assessment is „rather high". The relative share of enterprises finding their staff qualification to be "low" is significantly higher- 46% of micro,43% of medium-sized and 50% of large ones.

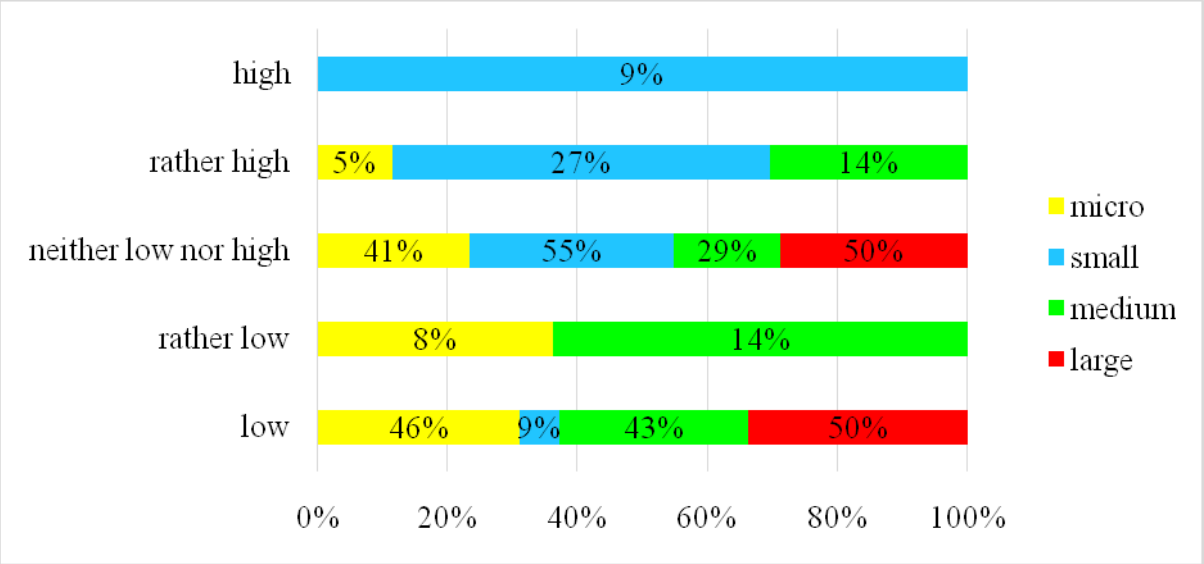


Fig. 3. Qualification of Personnel Index

Education-Business Synergy Index

The index assessment results are unsatisfactory as 58% of all companies assess Education-Business Synergy as „poor“ and for only 7% it is„neither poor nor strong“. Figure 4 presents the index assessments in different-sized enterprises. It is obvious that there is still very poor cooperation between education and business. The explanation can be found in the fact that companies (mainly micro and small ones) seek assistance from educational institutions for qualification courses only. There are quite few examples of companies offering opportunities for practical training of pupils and students. The opportunity for joint participation in research and investment projects is not being used sufficiently.

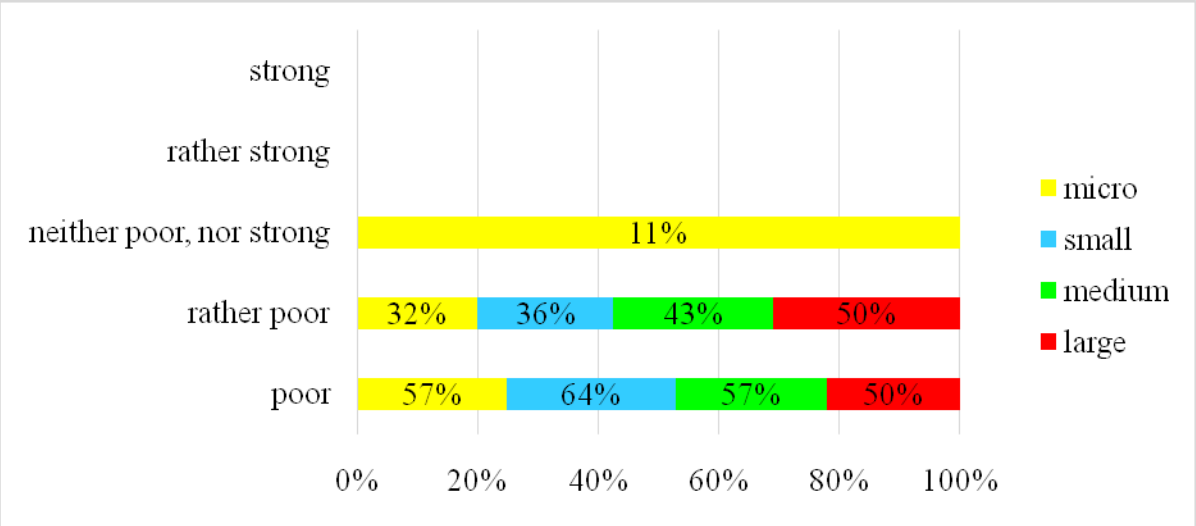


Fig. 4.Education-Business Synergy Index

Conclusion

The study and analysis showed that changes are needed not only in enterprises but in business environment as well.

The aim of national programmes like „Innovation and Competitiveness 2014-2020“ and „Initiative for SMEs“ is to improve the access to funding and increase innovations but there is no established practice for joint research and development related activities between business and scientific and research institutions. The innovations in SMEs can be stimulated by institutional measures which may encourage business to cooperate with universities and research centers on the basis of public-private partnership.

The experience of one of the leading universities in the world– Cambridge (Wicksteed, 2000) may be used. In 1990 it startedtheir own Modernization Programme, realizing the fact that traditional funding methods are not sufficient for the development of science and technologies. The university's ambition to be a leading scientific and educational institution urged them to seek cooperation with business. Alec Broers, Vice Chancellor, has signed agreements for joint activities with ten companies, including „Microsoft", „Rolls Royce", „Hitachi", „Toshiba", „Seiko", erc.

Acknowledgement

This study is a part of a research project „Comparative Analysis of Financial and Investment Research of Micro and Small Enterprisesin the Rural Areas of Bulgaria and Germany“.

References

Atanasova, T.,Ivanova, M., 2015. Institutional Effects and their Impact on Bulgarian Business. *Proceedings of International Conference:Mathematics as Fundamental and Applied Science*, Varna, 120–131.

Atanasova, T.,Stoyancheva, D., 2014. „Stara Zagora busines' opinion on the potential, limitations and opportunities for development“, Plenary report of the Development Relations Conference, http://www.chambersz.com/news/12913-konferencia-regionalen-akademichen-center-stara-zagora (accessed 04.07.2016.).

Simeonova-Ganeva, R., Vladimirov, Z., Ganev, K., Panayotova, N., Dimitrova, T., Yordanova, D., Boeva, M., Kulev, D., Peneva, R., M. Todorova, M., 2012. Analysis of the Situation and Factors for Development of SMEs in Bulgaria 2011-2012: Economic Recovery and Competitiveness. *Bulgarian Small and Medium Enterprises Promotion Agency*, Noema, Sofia.

Vladimirov, Z., Simeonova-Ganeva, R., Ganev, K., 2013. Significance of globalization-specific factors for SME competitiveness: a conceptual model and an empirical test. *Business Systems Review*, 2 (3), 1–25.

Wicksteed, B., 2000. The Cambridge Phenomenon and The Cambridge Phenomenon Revisited, 41-45.

Co-Determination of Labor and Competitiveness: Evidence From Sample Of Small Firms From R. Macedonia

Dushko Josheski[1] **Marija Magdinceva-Sopova[2]** **UbavkaVegova[3]**

[1]University GoceDelcev-Stipdusko.josevski@ugd.edu.mk

[2]University GoceDelcev-Stipmarija.magdinceva@ugd.edu.mk

[3]Public company Komunalec-Gevgelija, ubavka.vegova@gmail.com

Abstract: In this paper attempt has been made to explain he association between co-determination and the competitiveness of small firms. The sample consists of 54 small firms (up to 50 employees) from R.Macedonia. Hypothesis set is that employee participation in the decision making process (co-determination) is positively associated with the competitiveness of small firms. Analysis that is applied here is factor analysis and canonical correlations between variables used as proxies for co-determination and competitiveness.

Keyword: co-determination, competitiveness, small firms, employee participation, decision making process

Introduction

The word "co-determination", is a concept of employee consultation and participation in company's decisions at two levels:at the level of company and at the level of establishment. The concept of co-determination has its origins in 1920's,[1] see Page, (2011). In R.Macedonia, employment relationships are governed by the Constitution and Labor law of Republic of Macedonia. Macedonianlabor law does not require management participation by labor. But by approaching European union, regulations of the union (European directives) will start apply on the new member states, Jeftic (2012). European work council's directive (EWC)[2], firstly gave embodiment of the European model of representation that will apply to transnational companies that work on EU territory. But later also will be applied to the new member states of EU. The directives basic requirement is the establishment of a procedure for information and consultation between employees and the firm where they work,Hogler, (1996). Member states (incumbent),and future member states have possibility to choose whether the regulation will be applied on enterprises with more than 50 employees, or a business unit with more than 20 employees or institutions with more than 20 employees. Common law and civil differ in the approach to employment. In the US individual model of employment at will, any regulations is seen as potentially harmful, but EU model of mandatory employment rights, seek the rationale for its existence in the existence of market failures such as agency or hold-up problems, see Adnett, Hardy, (2005).According to the report from 2015, see Anceva,(2015), there was no recent change in the situation with a workplace representation in R. Macedonia, and no changes in legislation in that regard have been done recently. As it is in Macedonian Laborlaw, workplace representation is mainly covered by trade union organizations in the company. However, if there is no trade union, which is typical for a small firm, then practically there exist no workplace representation.

Literature review on the theory behind the co-determination level and competitiveness

A study of Mizrahi,Shlomo (2002), argues that firms efficiency, stability and workers participation can be achieved through participatory decision rules therefore government intervention is considered to be marginal throughout. Therefore,the hypothesis is set that competitiveness is associated with employee

[1]Although as a first laws that were requiring workers' rights are mentioned include the Oxford University Act 1854, Voluntary Act on manufacturing companies in Massachusetts in 1919, etc.

[2]Council directive 94/45/EC of 22 September 1994 on the establishment of a European Works Council or a procedure in Community-scale undertakings and Community-scale groups of undertakings for the purposes of informing and consulting employees

participation in decision making i.e. co-determination. It must be that more competitive firms allow workers to make more work related decisions on their own. Some studies show that economic benefits tend to be higher; the higher the level of participation and where there is financial participation through profit sharing and or ownership stakes, Hodgson ,(1999). By the institutional view in economics , firms are institutions[3] and they are "instituted" by people in the sense that they must be positively created by different people contributions, see McGaughey,(2015) And those contributions differ between different interest parties, so that their benefits and claims should differ too. An important observation has been made that firms matter when important investment has to be made by different parties. Because long term contracts cannot be written in advance (it is impossible),quasi -rents cannot be defined what is to be done in every possible contingency, see Hart and Moore (1990)[4].One study by Patterson et al (1998), finds a very strong and positive association between good human resource practices such as employee involvement and team working to have much greater influence on profitability than traditionally predominant concerns such as business strategy, and R&D, see Felix and Kraft (2005). And through productivity competitiveness of firms is improved in a direct way. Other problem that these non-mandatory work councils[5]solve is the pervasive asymmetry of information between employer and employee. Social benefit of information consists in the fact that it maximizes utility of employees and employers. So in short non-mandatory work council as an important labor market institution possess economic value as a communicator between managers and employees. These are gains from information disclosure, Freeman, Lazear (1995).In this model workers can respond flexibly dependent whether firm is in a good or bad state so Freeman, Lazear (1995) model for workers utility dependent on information disclosure is given as:$\mathrm{EU_n = PU_n + (1-p)U_0}$ .In the previous expression EU_n explains workers utility when workers are working normal, and P represents percentage of workers that are working normally and $\mathrm{U_n}$ represents utility that they are receiving when they are staying at the firm, U_0 represents the utility from leaving the firm. In one firm workers are deciding about the pace by which they will work fast (F) or normal (N)[6].Problems arise here because employees are lacking credible information whether firm is in a normal or bad state. In one particular case worker may be indifferent between working fast (F) and Normal (N), and probability p^* is defined as :$\mathrm{p}^* = \frac{(\mathrm{U_f - U_0})}{(\mathrm{U_n - U_0})}$. This probability p^* is probability in which employees are indifferent between normal and bad state. In this model worker act indifferently towards information about the state of the firm but managers are opportunistic i.e. they are not disclosing information. And p^* lies between 0 and 1. When p^* will be low it means that workers are "aggressive" in insisting at working in normal pace rather than agreeing with managerial demands that they need to work fast because the state of the firm is bad. Employee councils affect productivity, efficiency in the firm through increasing the levels of job security. Job security is higher valued outcome by the employees according to a study by Clark(2005). Job security which is enhanced by the communication between employee participation in the decision making process can resolve the adverse selection problem and raise the economics efficiency, i.e. workers will work efficiently or socially optimal (Akerlof, 1976). The last will reduce dysfunctional behaviours, Josheski (2012). In EU all the member states have the level of protection of the dismissal is unfair, Robinson, Fox,(1985). Corporatist contest the argument that job security legislation and centralized co-ordinated bargaining produces hysteresis i.e. downward inflexibility

[3]Institutions are viewed as "rules of the game……or humanly devised constraints" in the society, North (1990).

[4]quasi rents are additional income differs from economic rent because it is temporary. So in a long run one cannot guess contribution of the different parties in the executed contract. So contracts are incomplete. An incomplete contract is an agreement that does not specify actions and payments for all possible contingencies.

[5]A workers' council is a form of political and economic organization in which a single place of work or enterprise, such as a factory, school, or farm, is controlled collectively by the workers of that workplace, through the core principle of temporary and instantly revocable delegates.

[6]Workers view speed as bad and detrimental for their utility and they prefer normal pace. They receive utility U_n working at normal pace and they receive utility U_f working at fast pace. And $U_n > U_f$.

(the Beveridge curve)[7] in the relationship between vacancies and unemployment. The trouble with these voluntary councils is that neither workers nor the employers have will to establish them with the power to maximize social value. Also one particular study by Bauer, (2004) finds that on average higher opportunity to participate in the decision making process and improved communication with co-workers leads to more positive average welfare of the employees. In majority EU countries employee consultation (upward and downward communication) is legally required through joint consultations and through representative staff bodies and on average is increasing.According to the Cranet data set by 2004 in countries like UK, France, Germany, Sweden Spain, Denmark,Nordic countries, and Slovakia employee consultation either has increased or stayed the same in a three years period of time and in a small percentage of firm had decreased. The study by Hubler and Jirjahn(2003)also showed that the presence of work councils exerts positive impact on productivity .

Data and Methodology

Data set used for estimations consists of 14 variables (Likert type scale questions) and 54 observations i.e. small sized firms (up to 50 employees) that filled the questionnaires. Questionnaires were distributed to the small firms on the territory of Macedonia. Likert type scale was offered to those who filled the questionnaire and the scale was as :1. Strongly disagree,2. Disagree, 3.Neither agree nor disagree,4. Agree,5. Strongly agree.For the descriptive statistics see Appendix 1.The initial component analysis is simply initial factor analysis with unities on diagonal of the correlation matrix (identity matrix),Cureton,D'Agostino (1993). In this paper it has been used the principal-axes method, the result is principal-factors. In order here not to make confusion, Principal component analysis (PCA)is different from factor analysis and it has been attributed to Hotelling (1933),but according to Leeuv (2013), there were modest PCA beginnings in Galton (1889). On the other hand,factor analysis was initiated by Spearman (1904) .Factor analysis is being described as statistical technique for data reduction Stata 13 (2013). It reduces the number of variables in the linear combinations, that hopefully will admit meaningful interpretations. Mathematically model this paper uses can be described as:

$$x_n = a_{n1}F_1 + a_{n2}F_2 + a_{n3}F_3 + \dots + a_{nm}F_m + a_nU_n \quad (1)$$

In the previous form $x_1, \dots\dots, x_n$ are the observed variables , $F_1, \dots\dots, F_n$ are the set of common factors and $U_1, \dots U_n$ represent the set of unique factors[8]. Or in matrix terms we have: $x = aF + \varepsilon$. Assumptions about F are :$E(F) = 0$ and $Cov(F) = I$and that F and ε are independent. Afterwards once meaningful combinations of variables are found Cronbach's alpha (introduced by Cronbach,1951) test has been conducted on the sets of variables determined by previous factor analysis. Cronbach's alpha coefficient assess the reliability of a summative rating (summative scale) or Likert scale (Likert,1932).Data set used in this paper is consisted of Likert type scale questions, so this is justifying moment for estimating Cronbach's alpha coefficient here on the meaningful combinations of questions based on the factor analysis. Cronbach's alpha coefficient can be presented mathematically as :see (alpha Stata 2013) $\alpha = \frac{k\bar{c}}{1+(k+1)\bar{r}}$. In the previous expressions $\alpha$is the scale reliability coefficient , $\bar{r}$ represents the average correlations, $\bar{c}$ represents the average covariance, and $k$represents the number of nonmissing values or *Testlets* or panels. It is generally accepted that value of **alpha >0.5** is taken as acceptable as a rule of thumb though this sometimes should be taken cautiously[9] (see Cortina , 1993). At the end canonical

[7]A Beveridge curve, is a graphical representation of the relationship between unemployment and the job vacancy rate (the number of unfilled jobs expressed as a proportion of the labor force)

[8]But this set of observable random variables $x_1, \dots\dots, x_n$, have means $\mu_1, \dots\dots, \mu_n$, so the functional formscan be written as $x_1 - \mu_1 = a_{11}F_1 + a_{12}F_2 + a_{13}F_3 + \dots + a_{1m}F_m + a_1U_1$, $x_2 - \mu_2 = a_{21}F_1 + a_{22}F_2 + a_{23}F_3 + \dots + a_{2m}F_m + a_2U_2 \dots$ $x_n - \mu_n = a_{n1}F_1 + a_{n2}F_2 + a_{n3}F_3 + \dots + a_{nm}F_m + a_nU_n$. Or in matrix terms we have: $x - \mu = aF + \varepsilon$.

[9]A greater number of items in the test can artificially inflate the value of alpha and a sample with a narrow range can deflate it, so this rule should be used with caution.

correlations analysis also has been attempted in order to prove the robustness of the results. Canonical correlation analysis also originated from Hotelling's work (Hotelling,1935,Hotelling,1936). Canonical correlation attempts to describe the relationships between two sets of variables. In our case or in general case combinations of variables are $X = (x_1, \dots, x_K)$ and $Y = (y_1, \dots, y_L)$ (see canon-stata13 ,2013) .And now $\hat{x}_2$ and $\hat{y}_2$ are those combinations of variables so:

$$\hat{x}_2 = \beta_{21}x_1 + \beta_{22}x_2 + \cdots . + \beta_{2k}x_K \quad \text{and} \quad \hat{y}_2 = \gamma_{21}x_1 + \gamma_{22}x_2 + \cdots . + \gamma_{2k}y_L \qquad (2)$$

This correlation is maximized subject to the constraints that $\hat{x}_1$ and $\hat{x}_2$, along with $\hat{y}_1$ and $\hat{y}_2$, are orthogonal and that $\hat{x}_1$ and $\hat{y}_2$, along with $\hat{x}_2$ and $\hat{y}_1$, are also orthogonal. Later variables inthe canonical correlation post estimations were grouped in two groups one to denote co-determination (employee decision participation) and competitiveness to provide robust correlation between them.

Results

First number of retained factors have been determined. Because as a default criterion Stata software puts mineigen(0) i.e. minimum eigenvalue value zero so all positive eigenvalues will be retained. But with 10 factors 4 proved to be meaningless i.e. not explaining much so it was decided to do analysis with 6 factors. If the criteria were eigenvalues to be higher than 1 than only two factors would have been retained but then communality would have been small and variables were not well explained by the factors.First four variables (derived from the questionnaire) are serving as proxies for employee participation or co-determination: namely those are:*1. employees are making work related decisions without necessary consultation or approval from their superiors,*2.*Firm supports the individuals or teams, for more independent work, compared to the firms where managers got the last word, 3.Manager is convinced that employees will achieve greatest results when they make decisions, 4. In the enterprise employee initiatives (more than managerial initiatives) are leading in identifying new choices in business conduct.* As a variables used as proxies for the competitiveness are being used more variables related to whether those investigated thought that company is well positioned on the market, attitude towards risk and innovations.So this set of variables to define competitiveness are; 5. management of the firm is not in position to follow activities of competition and cannot determine firms position on the market, 6.enterprise is efficiently positioned when compared with the competition,7.firm is improving its competitive position on the market through price decreasing,8.The company usually supplies the market with the same usual products and services and does not introduce new products and services in their supply,9.Management in the enterprise aims at selling the usual products more than when compared to the introduction and sales of some new products,10.firms managers believe that organizational culture in the firm should be constantly investigated,11.Management always makes "secure certain decisions" and avoids risky ones,12.Management usually supports projects that have positive real rates of return on investment compared with high risk projects,13.Management promotes the process of introducing new products, ideas and changes in business conduct,14. in the battle with competition ,this firm reacts quick in the implementation new services and methods of business conduct. Next follows scree plot of eigenvalues associate with the corresponding factors and is followed by factor analysis.

Plot 1. Scree plot[10]

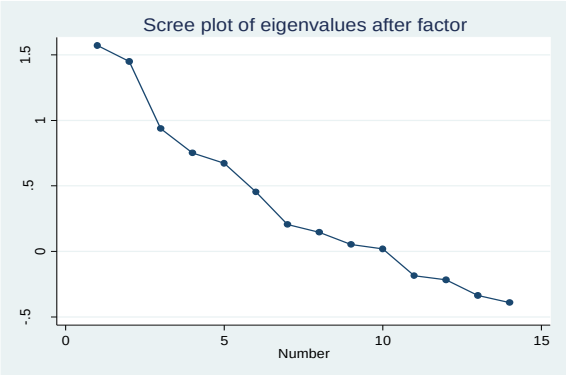


Table 1 Factor analysis results/principal factors method[11]

Factor analysis/correlation Method used principal factors									
Variables		factor 1	factor 2	factor 3	factor 4	factor 5	factor 6	Uniqueness	Communality
employees are making work related decisions without necessary consultation or approval from their superiors	Employee decision participation(co-determination)	-0.11	0.03	-0.53	0.35	0.09	-0.04	0.57	0.43
Firm supports the individuals or teams, for more independent work, compared to the firms where managers got the last word		0.50	-0.33	0.09	0.00	-0.09	0.23	0.57	0.43
Manager is convinced that employees will achieve greatest results when they make decisions		-0.08	0.22	0.16	-0.15	-0.15	0.39	0.72	0.28
In the enterprise employee initiatives (more than managerial initiatives) are leading in identifying new choices in business conduct.		0.21	-0.32	0.28	0.26	0.36	-0.24	0.53	0.47
management of the firm is not in position to follow activities of competition and cannot determine firms position on the market	Competitiveness of the firms in the sample	-0.68	-0.20	0.22	0.10	0.08	0.00	0.44	0.56
enterprise is efficiently positioned when compared with the competition		0.74	0.07	0.01	-0.17	0.09	-0.05	0.40	0.60
firm is improving its competitive position on the market through price decreasing		0.04	0.06	-0.37	0.35	-0.07	0.16	0.70	0.30
The company usually supplies the market with the same usual products and services and does not introduce new products and services in their supply		-0.19	0.04	0.34	0.14	-0.49	-0.20	0.55	0.45
Management in the enterprise aims at selling the usual products more than when compared to the introduction and sales of some new products.		0.09	0.65	-0.07	-0.19	0.03	-0.26	0.45	0.55
firms managers believe that organizational culture in the firm should be constantly investigated		-0.20	0.09	-0.18	-0.04	0.12	0.09	0.90	0.10
Management always makes "secure certain decisions" and avoids risky ones.		-0.14	0.16	0.27	0.03	0.43	0.19	0.66	0.34
Management usually supports projects that have positive real rates of return on investment compared with high risk projects.		0.13	0.24	0.33	0.30	0.07	0.10	0.71	0.29
Management promotes the process of introducing new products, ideas and changes in business conduct.		-0.05	0.77	0.09	0.12	0.07	0.02	0.37	0.63
in the battle with competition ,this firm reacts quick in the implementation new services and methods of business conduct.		0.35	0.16	0.13	0.46	-0.17	0.03	0.59	0.41
Number of observations:54 number of parameters :60 ,retained factors 6									
Variance explained		11.22	10.4	6.70	5.37	4.80	3.24		

[10]Depicts eigenvalues associated with a component or factor in descending order versus the number of the component or factor, then afterwards the table with the results is been provided.

[11]For factor analysis see:Afifi, A. May, S,A.,. Clark,V,A.,(2012) , Basilevsky, A. T. (1994), Gorsuch, R. L. (1983) , Mulaik, S. A. (2010) etc.

Shaded elements of the matrix are denoting areas that factor loading is >0.3, others not shaded are treated as blanks

According to previous table vertically Factor 1 can be described as "individual work supported", "manager can follow the competition", and "firms is well positioned"," innovativeness". The actual variables (questions) that are explained with this factor are: Firm supports the individuals or teams, for more independent work, compared to the firms where managers got the last word, which is proxy for co-determination with competitiveness questions : management of the firm is not in position to follow activities of competition and cannot determine firms position on the market (because of the negative sign on the factor loading now this is interpreted as management of the firm is in position to follow activities of competition ..etc.) , firms is efficiently positioned on the market, and with the variable in the battle with competition ,this firm reacts quick in the implementation new services and methods of business conduct.Namely, this can be summarized as: there is higher co-determination and employee participation in the decision making process where management is good in following competition, firm is innovative and efficiently positioned on the market. Factor loadings on the Factor 2 can be interpreted as: where management of the firms promotes new products and ideas(where management has the last word about innovativeness), employees' initiatives are not leading in identifying new choices of conduct and independent worker's decision making is not promoted. Factor 3 can be interpreted as: where managers support only projects with low risk and real positive rates of return, and where firms are not competing by price employees are not making any decisions without consultations with managers. This means that risk averse managers do not promote co-determination when they are competing through price. Factor 4 on contrary to factor 3 says that firms that have risk averse managers when it comes to projects they undertake and are price-competing firms are allowing employees to make decisions without consultation with their superiors. So when it comes to efficiency firms are allowing employees to make decisions (are allowing co-determination), because employee know the production process well and can make decisions that will lower cost of production and price and so firms will be more competitive. Factor 5 loadings can be interpreted that where managers are risk-averse, but where employee's initiatives are leading in identifying new types of business conduct company is innovative and does introduces new products and services. Factor 6 explains that the manager of the firms is convinced that employees will achieve greatest results when they make decisions. First variable proxy for co-determination "employees are making work related decisions without necessary consultation or approval from their superiors" depends negatively on factor 3 and positively on factor 4, this is summarized as: co-determination is usually allowed where companies are competing through prices and there are risk averse managers. Second variable proxy for co-determination "Firm supports the individuals or teams, for more independent work, compared to the firms where managers got the last word" depends significantly form the first factor only, which translate to: when firm is well positioned on the market and is innovative co-determination is promoted more. Third variable used as a proxy for co-determination "Manager is convinced that employees will achieve greatest results when they make decisions" is explained by the Factor 6. And conclusion that can be summarized here is that: co-determination is thought to be good by the risk averse managers. Fourth question that controls for co-determination "In the enterprise employee initiatives (more than managerial initiatives) are leading in identifying new choices in business conduct." is explained well by Factors 2 and 5. This can be summarized so that: co-determination is more allowed where managers are not innovative and are risk averse compared to firms where managers are risk takers and innovative. Through the factor analysis one can see from the tables that optimal groups of questions are following variables about codetermination and competitiveness: **Co-determination**[12] **(2**. Firm supports the individuals or teams, for more independent work, compared to the firms where managers got the last word), **Competitiveness** (5**.** management of the firm is not in position to follow activities of competition and cannot determine firms position on the market, 6**.** enterprise is efficiently positioned when compared with the competition,14.

[12]co-determination is not mandatory and Macedonian law does not contain any provisions regarding the matter of co-determination rights of a works council. And for the employers in Macedonia there is no obligation to set up work councils except they must inform and consult their employees if the firm employs more than 50 employees. So this is just the subjective answers to a questions related to employee participation and opinions of managers about it.

in the battle with competition, this firm reacts quick in the implementation new services and methods of business conduct.). This is referred to as a combination of group of questions A. And combination of questions B is: C**o-determination(**2. Firm supports the individuals or teams, for more independent work, compared to the firms where managers got the last word, **4**. In the enterprise employee initiatives more than managerial initiatives are leading in identifying new choices in business conduct.), **Competitiveness (**9. Management in the enterprise aims at selling the usual products more than when compared to the introduction and sales of some new products.,13. Management promotes the process of introducing new products, ideas and changes in business conduct).

Table 2 Cronbach's alpha coefficient[13]

Combinations for variables for which Cronbach's (alpha) coefficient is estimated	Scale reliability coefficient
combination of group of questions A	0.6421
combination of questions B	0.5905

Here Cronbach's alpha coefficient is above 0.5 in the two tests 0.7 so that internal consistency is questionable yet it is going to acceptable i.e. is not poor. Table with estimates obtained by Method used principal factors, orthogonal varimax (Kaiser on), was not reported because of the fact that results are similar to the one provided before with factors that were not rotated. Butrotated factor matrix has been presented for the 6 factors retained. Method of rotation is orthogonal varimax (Kaiser on).

Table 3 Factor rotation matrix

	Factor1	Factor2	Factor3	Factor4	Factor5	Factor6
Factor1	0.9377	-0.1182	0.2798	-0.0471	-0.1524	-0.0555
Factor2	0.0923	0.8739	0.2888	0.0877	0.3525	0.1114
Factor3	-0.211	-0.0904	0.551	-0.7982	0.0006	0.0812
Factor4	-0.2523	-0.1386	0.7104	0.5672	-0.2965	-0.0538
Factor5	0.0218	0.0935	-0.0964	0.007	-0.4407	0.8872
Factor6	0.06	-0.4315	0.1439	0.1769	0.7552	0.4334

Interpretation of this table above is let say for first rotated factor Factor 1 (rotated)

$$Factor\ 1_{rotated} = 0.9377 \times Factor\ 1_{unrotated} + 0.0923 \times Factor\ 2_{unrotated} - 0.211 \times Factor\ 3_{unrotated} - 0.2523 \times Factor\ 4_{unrotated} + 0.0218 \times Factor\ 5_{unrotated} + 0.06 \times Factor\ 6_{unrotated}$$

And so on for other factors. Canonical correlations test results are:0.6706, 0.5515, 0.4219, 0.1171.

	Statistics	Pvalue>F
Wilks' lambda	0.310446	0.0824 a
Pillai's trace	0.945562	0.1086 a
Lawley-Hotelling trace	1.48477	0.0648 a
Roy's largest root	.817297	0.0019 u

e = exact, a = approximate, u = upper bound on F

From the above results first three question that define co-determination are highly correlated in the canonical correlations with the questions that determine competitiveness and canonical correlations are (according to p-values in the 4 tests conducted above) significant.

[13]Cronbach's alpha tests represents the average value of the reliability coefficients that would have been obtained for all possible combinations of items when split into two half-tests, Gilem, Gilem(2003)

Conclusion

Principal factors analysis used in this paper proved that there is existence of employee consultation and participation in the small firms in R.Macedonia. Even though it is not mandatory by law, there is evidence that there exists some level of co-determination between managers and employees in the small sized firms. Namely, as a conclusion drawn here are following:there is higher co-determination and employee participation in the decision making process where management is good in following competition, firm is innovative and efficiently positioned on the market, where managers got the last word about implementation of innovations co-determination is not promoted, risk averse managers do not promote co-determination when they are not competing through price, only they promote co-determination when they are competing through price. And finally the managers of the firmsin the sample are convinced that employees will achieve greatest results when they make decisions. Though the answers of the questions in the sample may be not objective and they are own opinions of those questioned yet data show positive evidence about the hypothesis of employee participation in small sized firms in R.Macedonia. From the results additional conclusion can be drawn and that there is no evidence that organizational culture of small firms is a factor in explanation of competitiveness and employee participation. Even though co-determination is not mandatory by law, Macedonian law has not even introduced this term yet, and does not contain any provisions regarding co-determination small firm's managers find it useful to consult and inform employees because of the widespread believe among them that joint consultation and information disclosure will motivate workers to put more effort and therefore increase their marginal productivity levels. Therefore, managers mostly share opinion that between competitiveness and employee participation and (downward and upward) communication there is positive link in small firms.

Appendix 1 descriptive statistics and variable description

	Variable	Observations	Mean	Std. Dev.	Minimum	Maximum
Employee decision participation	employees are making work related decisions without necessary consultation or approval from their superiors	54	2.1	1.4	1	5
	Firm supports the individuals or teams, for more independent work, compared to the firms where managers got the last word,	54	2.9	1.4	1	5
	Manager is convinced that employees will achieve greatest results when they make decisions	54	3.5	1.1	1	5
	In the enterprise employee initiatives (more than managerial initiatives) are leading in identifying new choices in business conduct..	54	3.5	1.3	1	5
Competitiveness of the firms in the sample	management of the firm is not in position to follow activities of competition and cannot determine firms position on the market	54	3.1	1.4	1	5
	enterprise is efficiently positioned when compared with the competition	54	3.7	1.3	1	5
	firm is improving its competitive position on the market through price decreasing	54	2.1	1.4	1	5
	The company usually supplies the market with the same usual products and services and does not introduce new products and services in their supply	54	3.6	1.3	1	5
	Management in the enterprise aims at selling the usual products more than when compared to the introduction and sales of some new products.	54	3.5	1.4	1	5
	firms managers believe that organizational culture in the firm should be constantly investigated	54	1.7	1.0	1	5
	Management always makes "secure certain decisions" and avoids risky ones i.e. is risk averse	54	4.0	1.0	1	5
	Management usually supports projects that have positive real rates of return on investment compared with high risk projects.	54	3.1	1.3	1	5
	Management promotes the process of introducing new products, ideas and changes in business conduct.	54	2.7	1.3	1	5
	in the battle with competition ,this firm reacts quick in the implementation new services and methods of business conduct.	54	2.9	1.1	1	5

References

Adnett ,N and Hardy S.(2005) The European Social Model: Modernization or evolution?, Cheltenham : Edward Elgar ,Chapter 3 & 8

Afifi, A. May, S,A.,.Clark,V,A.,(2012). Practical Multivariate Analysis. 5th ed. Boca Raton, FL: CRC Press

Akerlof,G.,(1976), The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales,The Quarterly Journal of Economics, Oxford University Press, vol. 90(4), pages 599-617.

Anceva,M.,(2015), Annual review of labour relations and social dialogue, Friedrich-Ebert-Stiftung, Regional Project for Labour Relations and Social Dialogue

Basilevsky, A. T. (1994). Statistical Factor Analysis and Related Methods: Theory and Applications. New York: Wiley

Bauer T. (2004), High Performance Workplace Practices and Job Satisfaction: Evidence from Europe, IZA Discussion Paper No.1265. (available at IZA, SSRN)

Clark A.(2005), Your Money or Your Life: Changing job quality in OECD countries , British Journal of Industrial Relations 43(3) : 377-400

Cortina, J.M. (1993), What is coefficient alpha? An examination of theory and applications, Journal of Applied Psychology. 78: 98–104.

Cranfield Network on International Human Resource Management (Cranet) web page:http://www.cranet.org/home/Pages/Default.aspx

Cronbach, L. J. (1951), Coefficient alpha and the internal structure of tests, Psychometrika 16: 297–334.

Cureton,E.E, D'Agostino,R.B, (1993),Factor Analysis : An Applied Approach , Psychology press

Felix,F.,R., and Kraft ,K.,(2005) , Co-determination, Efficiency and Productivity, British Journal of Industrial Relations

Freeman, R. and Lazear, E.,(1995), An Economic Analysis of Works Councils, in Joel Rogers and Wolfgang Streeck, eds., Works Councils: Consultation, Representation, and Cooperation in Industrial Relations [NBER conference volume], Chicago: University of Chicago Press for the NBER, November 1995

Galton,F.,(1889), Natural Inheritance. MacMillan and Co, London, GB, 1889.

Gilem, J.A.,Gilem, R.,G.,(2003), Calculating, Interpreting, and Reporting Cronbach's Alpha Reliability Coefficient for Likert-Type Scales, 2003 Midwest Research to Practice Conference in Adult, Continuing, and Community Education

Gorsuch, R. L. (1983), Factor Analysis. 2nd ed. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum

Hart, O., and Moore.J., (1990). Property rights and the nature of the firm. Journal of Political Economy 98(6): 1119-1158.

Hodgson, G. M. (1999). Evolution and Institutions: on Evolutionary Economics and the Evolution of Economics. Cheltenham: Edward Elgar.

Hogler, R, Raymond (1996), Worker Participation in the United States and European Union: A comparative Legal Analysis, Labour Law Journal

Hotelling, H. (1935), The most predictable criterion. Journal of Educational Psychology 26: 139–142.

Hotelling, H. (1936), Relations between two sets of variates. Biometrika 28: 321–377

Hotelling,H (1933), Analysis of a Complex of Statistical Variables into Principal Components. Journal of Educational Psychology, 24:417–441,498–520, 1933.

http://www.stata.com/manuals13/mvcanon.pdf

Hübler, O. and U. Jirjahn, 2003, Works Councils and Collective Bargaining in Germany: The Impact on Productivity and Wages, Scottish J. of Political Economy ,50, 471-91.

Jeftic,M. (2012),The Role of Works Councils and Trade Unions in Representing Interests of the Employees in EU Member States (Partnership or Competition),Friedrich-Ebert-Stiftung, Regional Project for Labour Relations and Social Dialogue in South East Europe

Jensen,M., and Meckling,W. (1979),Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination (1979) 52(4) Journal of Business 469, 473

Josheski, Dushko,(2012) Socially-Optimal Level of Co-Determination of Labor and the European Directive on Workers' Councils (April 18, 2012). Available at SSRN: https://ssrn.com/abstract=2042147 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2042147

Leeuv,D.,J., (2013), History of nonlinear principal component analysis, Statistics UCLA working paper series

Likert, R. A. (1932) A technique for the measurement of attitudes. Archives of Psychology 140: 5–55

McGaughey,E.,(2015), The Codetermination Bargains: The History of German Corporate and Labour Law, London School of Economics and Political Science Law Department

Mizrahi Shlomo (2002) Workers' Participation in Decision Making Processes and Firms Stability British Journal of Industrial Relations

Mulaik, S. A. (2010), Foundations of Factor Analysis. 2nd ed. Boca Raton, FL: Chapman & Hall/CRC.

North,D. (1990),Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990

Page,R., (2011),Co-determination in Germany – A Beginners' Guide, Hans-Böckler-Stiftung Mitbestimmungs-, Forschungs- und Studienförderungswerk des DGB

Patterson, M.G., M.A. West, R.Lawthorn, and S. Nickell, (1998), Impact of People Management Practice on Business Performance, Institute of Personnel and Development

Robinson, Robin, Fox M.J.(1985), Employment at will: A time for Change, Industrial Management

Spearman, C. E. (1904), The proof and measurement of association between two things. American Journal of Psychology 15: 72–10

Stata 13 manuals (2013), alpha Stata,http://www.stata.com/manuals13/mvalpha.pdf

Stata 13 manuals, (2013), canon-stata13,

Stata 13 manuals, (2013), Factor Stata, www.stata.com/manuals13/mvfactor.pdf

Consumer Behavior and Challenges in The Strategic Planning of The Enterprises in The Digital Environment: Case of Macedonia

Monika Angeloska-Dichovska[1] **Katerina Bojkovska[2]** **Julijana Siljanovska[3]**

Faculty of Economics Prilep, University St. Kliment Ohridski Bitola, Republic of Macedonia, e-mail: monika.angeloska@uklo.edu.mk

Faculty of Biotechnical Sciences, University St. Kliment Ohridski Bitola, Republic of Macedonia, e-mail: katerina.bojkovska@uklo.edu.mk

Faculty of Economics and Organization of Entrepreneurship - Department in Bitola, International Slavic University Sveti Nikole - Bitola, "Gavrilo Romanovich Derzhavin" Republic of Macedonia, e-mail: j.siljanoska@yahoo.com

Abstract: Functioning in today's world is completely changing under the influence of the dominant use of information technology. The rapid development of the technology and the Internet drastically alters both consumers and enterprise's environment. The Internet is widely accepted by the consumers which manifestly changes their behavior. The consumers use the Internet as a tool for searching various information, products, services, for exchanging experience, communication etc., which eventually results in ordering and/or buying products and services via Internet.

The digital environment has changed the way consumers and businesses interact, provided new opportunities by facilitating access to information and reduced transaction costs.

The aim of the paper is to analyse the altered behavior of the consumers caused by the Internet usage and challenges of the enterprises for implementation of strategic approach in the new digital environment. Enterprises have a limited insight in their consumers, therefore strategic analysis are necessary for them in a new changeable environment, which will ensure competitive advantage and adequately meet the demands of modern consumers.

Key words: the Internet consumers, changing behavior, digital environment, strategic planning, , e-strategy.

Introduction

In modern conditions of life the Internet is a necessary tool, for both the citizens and the business community. Today, modern life and modern way of work can not be imagined without the Internet. The digital environment has changed the way consumers and businesses interact, provided new opportunities by facilitating access to information and reduced transaction costs. Digital environment of enterprises is characterized by instability, turbulence and discontinuity, where information technology, the Internet and innovation have dominant role. In the new information environment the individuals have much more active role than the one they could have in the economy of industry information of the 20th century.

As a result of the Internet and the Web are created a number of powerful new software applications that enable certain traditional activities to be performed electronically, such as e-mail, search engines, intelligent tools, online forums, streaming media, cookies, web 2.0 features and other services (Laudon and Traver, 2010, pp.172-181). All of these software applications are relieving people's life and simplify and speed up business. Therefore, daily is increasing the number of Internet users.

There are different definitions for Internet users. In this paper is accepted the definition of Internet World Stat according which Internet user is anyone who has the capacity to use the Internet as follows: to have internet connection and have a basic knowledge of using web technology.

Every user of the Internet at the same time appears as a consumer of a product or service whether they are offered online or offline. Therefore, the number of Internet users is continuously increasing. Internet customers represent internet users who buy products or services offline and/or online and use the Internet to search for wanted information, but it is not necessarily to buy online on Internet.

In the new (digital) environment businesses must be consumer-oriented if they want to be competitive on the market. The fact that with the development of Internet consumers are becoming pickier and the

stronger competition contributes to increase the need for continued researches of the environment of enterprises. New developments in the environment of enterprises create new problems and challenges but also opportunities for finding solutions to them. To be effective in its operations, enterprises urgently need to respond to changes in the environment i.e. to the changeable requirements and needs of their consumers.

The knowledge of consumer behavior is an important element in building successful marketing strategies such as positioning of products, market segmentation, new product development, new applications, and different marketing actions and so on (Sekulovska and Basheska Gjorgjieska, 2008, p.421). Therefore, enterprises need to analyze the behavior of their customers, but also the behavior of the consumers of their competition, which will help them in developing strategies for retaining their consumers and attracting the competitive consumers. Strategic planning in the business has emerged as a result of turbulence in the environment, the dynamics of changes and uncertainty.

Characteristics of consumer behavior on the Internet and challenges for business

The Internet is used differently by different categories of people, so their behavior using the Internet is changing i.e. it is a specific behavior of Internet users. Lewis and Lewis identify five different types of Internet users or patterns of use of the Internet (Chaffey, Ellis-Chadwick, Mayer and Johnston, 2006, p.78):

- Users looking for direct information - users looking for information about products, markets or use their free time to search and they usually do not plan to shop online;
- Users looking for indirect information - known as surfers who want to search and browse various links and often click on various advertising links;
- Direct customers - customers who buy certain products online; for these users the sites of brokers or cyber intermediaries that enable to compare prices and features of products are important locations to visit;
- Bargain users - users who want to find available offers from sale promotion such as free samples or competitions;
- Users looking for entertainment - users who want to be connected with the web in order to enjoy through participation in competitions like quizzes, puzzles and other interactive games.

According Rogers and other there are four other reasons for the behavior of Internet users, such as: research or downloading information, communicating or socializing, surfing or entertainment and purchase on the Internet (Brian F. Blake et al., 2012, p.6).

The American Marketing Association defines consumer behavior as 'dynamic interaction of emotional and cognitive elements, behavior and the environment in which human beings conduct the exchange aspects of their lives.' In other words consumer behavior encompasses the thoughts and feelings that people experience and the concrete actions they take in the processes related to consumption. It also covers all elements of the environment that affect these thoughts, feelings and concrete actions.

These include comments from other consumers, advertisements, information for prices, packaging, product appearance and many other aspects (Paul and Olson, 2009, p.5) Or, consumer behavior can be defined as a set of different activities that consumers take in the process of buying, consuming and disposing of (release) of certain products and services (Ristevska Jovanovska, 2013, p.15).

According to Turban, E., et al. (2008, pp. 157-160), the basic model of consumer behavior in the digital environment is composed of the following parts:

- independent variables that are divided into individual features and characteristics of the environment;
- interventional variables that are under control of sellers and they are divided as market incentives and a system of electronic commerce;

- the decision-making process, which is influenced by independent and interventional variables;
- dependent variables represented by the types of decisions made by the customers.

One of the reasons the Internet has changed consumer behavior is that it helps to search easily and efficiently than ever before. Just a few clicks on the computer screen allow driving on the highway of information. People's life becomes easier with the use of technology, because the same performs the most of their work. Just by typing a word, the browser allows you to get the required information (Blackwell, Minijard and Engel, 2010, p.115).

Integral part of the daily modern life of almost every person represents social media. Social media are increasingly becoming an important source of information used by consumers especially in the search phase. On the other hand, increased use of social networks allows enterprises to cultivate brands and to have influence on the purchase. Social media not only connect individuals, but also provide personalized way of communicating of enterprises with customers, so that they become an important marketing tool for enterprises. Facebook, Twitter, LinkedIn and YouTube are on the top of the list of social networks that are becoming popular among consumers and enterprises. The number of users of these networks is increasing daily and therefore they change the plans of enterprises and the performance of these networks.

Customer relationship management (CRM) is a business activity of business entities which is practiced for generations. CRM covers a wide range of topics, tools and methods, ranging from proper digital products and services design to prices and loyal programs (Turban, E., et al, 2008, pp. 607-608).

The changes that are constantly occurring in the external environment become a critical factor for the operation and success of businesses and there is a need of constantly study of the environment and consideration of the opportunities and threats of the same.

New challenges in the environment of the enterprises impose the need for building a strategy with a clear focus, i.e. they should have the following characteristics (Porter, 2009, p.130):

- a strong Internet technology and its knowledge,
- building distinctive strategies with a clear focus,
- accent and focus on creating value for customers,
- distinctive ways of performing physical activities and making the property that is not on the Internet and
- deep knowledge of the business and establishing their own skills, communications and information.

According to Ward and Peppard (2002, pp. 35-37) as key success factors in the strategic operation of enterprises in the new environment that should be taken into consideration are the following:

1. External, not internal focus - focus on customers, suppliers, competitors etc.;

2. Adding value, not reducing costs - better products and better services can bring success;

3. Sharing benefits within the organization, with suppliers, customers, even in some cases with competitors;

4. Understanding of consumers - what they want, what they do with products and services;

5. Business-driven innovation, not technology-driven innovation - need to follow the requirements of the market;

6. Individual development - but not a full application, just an individual approach;

7. Use of information benefits for business development.

With the development of Internet the enterprises have more strategic alternatives for the market, but choosing them should rely on good alignment of the strategic capabilities of the business entity and its environment.

Research and analysis of consumer behavior on the Internet and knowledge of enterprises: the case of Republic of Macedonia

In Republic of Macedonia (State Statistical Office, 2015), in the first quarter of 2015, approximatly 69.4% of households had Internet access at home, which is just one percentage point more than that of the previous year.

These data indicate that the number of potential online consumers, which companies in Republic of Macedonia need to consider when developing their strategies, is quite high. Students and pupils are the largest number of Internet users in the country (94%), followed by the population aged from 25 to 54 years with 84%, which is also a high percentage, while users aged 55 to 74 accounts for 37%.

Therefore, can be concluded that all categories of citizens are present on the Internet market, and according to the activities and objectives of the enterprises, they could be targeted and found on the Internet.

The objective of the survey of Internet users (consumers) was to examine the reasons for using the Internet, what information users search on the Internet, did users purchase online, from where is the idea of buying and so on, in order to identify their behavior on Internet.

Table 1 shows the characteristics of the surveyed Internet users (survey sample) regarding age, gender, education level, employment status and territorial region.

Table 1 Survey sample of Internet users (N=438)

Characteristics	n	%	Characteristics	n	%
Age			Territorial region		
15-24	210	48	Vardar	52	12
25-54	221	50	East	33	8
55-74	7	2	Southwest	47	11
Gender			Southeast	37	8
Female	283	65	Pelagonia	89	20
Education level			Polog	39	9
Primary school	5	1	Northeast	31	7
Secondary school	123	28	Skopje	110	25
High school and more	310	71			
Employment status					
Employed	206	47			
Unemployed	94	22			
Pupil/ Student	128	29			
Other	10	2			

The data confirm that 87% of Internet users use the Internet because of the need to be informed more - to come up with new ideas, to learn more etc. followed by the motive of communication (52.7%) and use of free time (28, 5).

Based on the model of Lewis and Lewis elaborated above in the paper can be noted that Macedonian Internet users are 'users looking for direct information', or 49.1% reported that often used the Internet for personal (private) purposes, for getting or collecting concrete information (for markets, products, services, jobs, bank accounts and others.), about 22% of surveyed Internet users are 'users looking for fun' or said they use the Internet for entertainment through games, quizzes, discussions, etc. in their free time (Chart 1).

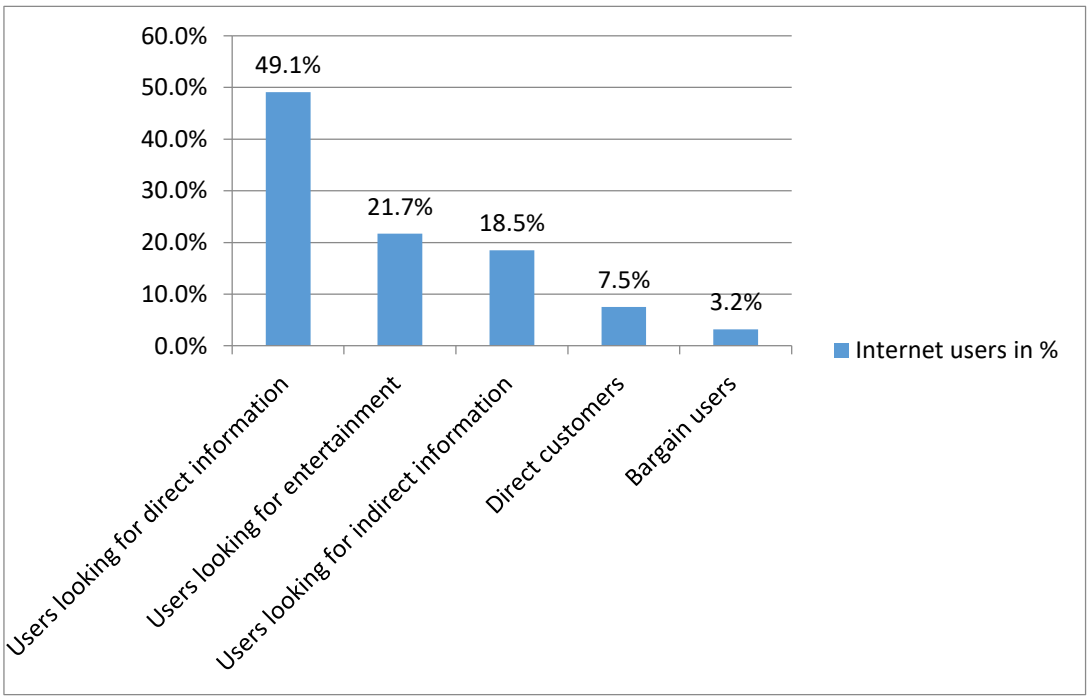


Chart 1 Type of Macedonian Internet user
Source: own research

Statistical analysis confirmed that the most of the 'users looking for direct information' are Internet users between the ages of 25-54 years (63.3%) and their employment status is employed/self-employed (54.9%).

Macedonian Internet users or consumers through the Internet the most searched magazines, newspapers, books, movies, music (56.2%) and clothing, footwear, sports equipment, accessories (55.3%), followed by travel and accommodation (49.8%).

Do not search only 3% of surveyed users, from which could be concluded that the Macedonian users search products and services online, whether the purchase will be conducted offline or online.

The three most important information that need Macedonian consumers by searching on the Internet relate to the price of the product and service (69.4%), the characteristics of the product (62.3%) and experiences and tips for using the product and service (52,7%).

The number of Macedonian Internet users who bought or ordered products and/or services through the Internet in the last three months and the number of those who have never bought or ordered is almost identical (about 37%). But it is positive the fact that 74.7% of all respondents i.e. 47% of those who have never purchased or ordered through the Internet have plan to buy or order products and services in the next 12 months.

Most often, Macedonian Internet users are getting the idea of purchasing or ordering the product and/or service online on these three ways:

1. on the recommendation of a friend/colleague/relative (47.7%),

2 of advertisement of social media, eg Facebook, Twitter and other (35.2%) and

3. from blogs and forums (31.7%).

Advertisements in traditional media (newspapers, TV, printed catalog) become irrelevant to the Internet users so that only 5% of respondents said that this medium is their source of information about the possibility of purchasing or ordering the product and/or service online.

In this context should be emphasized the knowledge that was determined by the survey of enterprises (included 182 companies), in fact they have partial knowledge of Macedonian consumers and still believe that traditional media are an important source for obtaining information for consumers. Although consumers do not use (5%) traditional medium (TV, print newspapers, etc.) as a way of getting an idea of buying or ordering online, companies (41%) believe that traditional medium are the third important way for getting an idea. For enterprises in Republic of Macedonia are irrelevant blogs and forums, as opposed to consumers who use them as a way of informing or getting an idea of purchasing and ordering (Table 2).

Table 2 Rating the ways of getting an idea of buying or ordering through Internet from enterprises and consumers

Enterprises	Consumers
1. on the recommendation of a friend / colleague / relative	1. on the recommendation of a friend / colleague / relative
2. of advertisement of social media, eg Facebook, Twitter and other.	2. of advertisement of social media, eg Facebook, Twitter and other.
3. of advertisement in traditional media	3. from blogs and forums
4. of advertisement on website	4. of advertisement on website
5. from email message	5. from email message
6. of advertisement on the browser	6. of advertisement in traditional media
7. from blogs nad forums	7. of advertisement on the browser

Source: own research

It is very important to emphasize that enterprises in Republic of Macedonia, think that not having knowledge and skills to purchase (Chart No. 2) are one of the key reasons why Macedonian consumers do not buy and order online. However, the data of the State Statistical Office indicate a high degree of use of ICT and Internet by Macedonian citizens. In addition an empirical research done for online users confirms that lack of knowledge and skills to buy is not a reason why Macedonian consumers not buy or not order through the Internet.

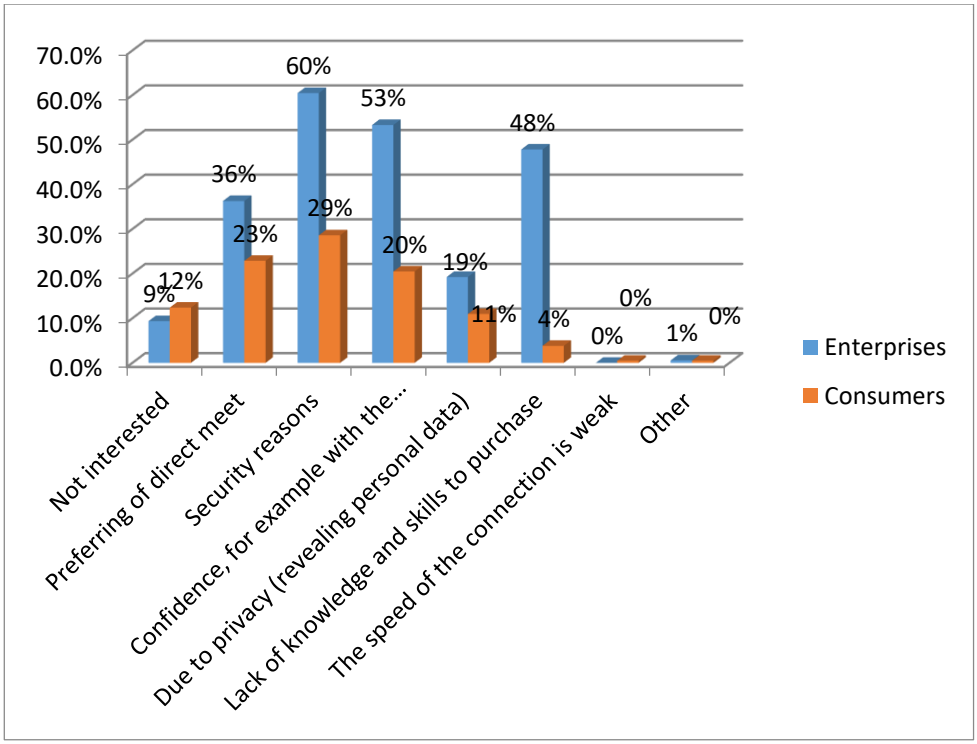


Chart 2 A comparative overview of the ranking of reasons for not buying or not ordering online

Source: own research

Therefore, enterprises need to make analysis of the behavior and needs of consumers who are significantly changing with the widespread use of the Internet and information and communication technologies.

Today, in the new environment of enterprises an important role have the digital marketing agencies, banks and their services for e-commerce, national grant program for e-activities of enterprises, managing social media services, legal regulations that treat the digital environment, etc. However, most enterprises are not aware of these important actors and stakeholders in the digital environment. For example about one-third, or 33% of the surveyed enterprises are not yet familiar with the possibility of using electronic commerce services of banks in Republic of Macedonia. Despite that in the country there are more digital marketing agencies that their services successfully offer and outside the country, about 63% of surveyed Macedonian enterprises are not familiar with their services and contribution that can have with their e-performance in the market.

As a result of the above given data can be concluded that the enterprises in Republic of Macedonia are facing with numerous challenges in the new environment i.e. with the problem of insufficient information for the digital environment.

Conclusion

In the new digital environment enterprises must be consumer-oriented if they want to be competitive in the market. Understanding consumer behavior on the Internet is one of the key factors for building effective relationships with consumers. Studies have confirmed that with the development of the Internet and the widespread adoption of Internet technology by consumers are changing their habits, needs and behaviors. Consumers are oriented toward searching for information and purchasing online, especially the younger population.

Consumers have interest to buy almost all kinds of products and services. Traditional media are not a relevant source for their information. Necessary are online shop windows, with information about the

price of the product, the method of using the same, and so on. Also the method of payment and method of delivery are particularly important in the new digital environment and especially the security aspect is a bearing tool in the electronic activities.

Consumers have confirmed that they are present in the Internet as browsers and buyers, they need to search for products and services online, use social media, websites, forums and blogs as a way to inform, search various products and services and they are interested to make internet trading.

The success of the company in the digital environment is often found in the correct evaluation of the needs of consumers, understanding of their own competitive position and anticipation of changes in the environment.

It is necessary strategic approach in the conduct of business in the digital environment because only in this way will be able to respond to changes in the same i.e. will ensure competitive advantage and properly will meet the requirements of modern consumers.

In the last decade, changes in the business environment and consumer behavior have posed major challenges to the strategic planning process of the companies.

The process of strategic planning is necessary to incorporate new techniques and methods of analysis, new strategies, an e-strategies, as well as new methods for evaluation of strategic performance as a result of the new environment.

Changes in the environment impose change in the period of planning, because what may be new in the morning until evening the same can become outdated. Overcrowded of information, the increasing power of consumers, global presence due to ICT and the Internet, as well as increasing competition open new challenges for enterprises.

Companies to survive in these turbulent times, it is necessary to build e- strategy which have to rely primarily on analysis of the digital environment.

Reference

Blackwell D.R, Minijard V.P, Engel F.J. (2010). Consumer Behavior. Tabernakul, Skopje

Brian F. Blake et al.,Research Reports in Consumer Bahavior, Available on http://academic.csuohio.edu/cbresearch/papers/Good%20PDFs/CN-US_Manuscript_RRCB_Final_91212.pdf. (Accessed on 20.09.2016)

Capgemini consulting. Adding Agility to Execution: Strategic planning in the digital age https://www.capgemini-consulting.com/resource-file-access/resource/pdf/Adding_Agility_to_Execution__Strategic_Planning_in_the_Digital_Age.pdf. (Accessed on 15.10.2016)

Chaffey, D., Ellis-Chadwick, F., Mayer, R., and Johnston, K. (2006). Internet Marketing – Strategy, Implementation and Practice. Third Edition, Pearson Education Limited

Combe, C. (2006). Introduction to E-business - management and strategy. First edition, Elsevier Ltd., Oxford

Internet World Stat, Available on: http://www.internetworldstats.com/surfing.htm (Accessed on 15.09.2016)

Laudon, KK Traver, KG. (2010). Electronic commerce. Ars Lamina, Skopje

Peter J. Paul, Olson J. (2009). Consumer behavior and marketing strategies. Publishing center TRI

Porter, M. E. (2009). For the Competition. Datapons, Macedonia

Ristevska Jovanovska S. (2013). Consumer Behavior. Third changed and supplemented edition, Faculty of Economics – Skopje

Sekulovska N. Basheska Gjorgjieska M. (2008). Marketing Research: Information input for Marketing Management. Third edition, Faculty of Economics – Skopje

State Statistical Office of the Republic of Macedonia. Publications of on Usage of information and communication technologies in households and by individuals 30.10.2015, Number: 8.1.15.31

Turban, E., et al.(2008). Electronic commerce 2008 - A managerial perspective. Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey

Ward J., Peppard J. (2002). Strategic Planning for Information Systems. Third edition, J.Wiley&Sons, England

Customer-Oriented Transformation of Postal Communications in The Republic of Macedonia

Natasha Daniloska[1] Diana Boshkovska[2] Elizabeta Djambaska[3] Aleksandra Lozanoska[4]

[1]Senior research associate, University Ss. Cyril and Methodius in Skopje, Institute of Economics – Skopje, natasha.daniloska@ek-inst.ukim.edu.mk

[2]Associate professor, University Ss. Cyril and Methodius in Skopje, Institute of Economics – Skopje, diana@ek-inst.ukim.edu.mk

[3]Assistant professor/Research associate, University Ss. Cyril and Methodius in Skopje, Institute of Economics – Skopje, beti@ek-inst.ukim.edu.mk

[4]Assistant professor/Research associate, University Ss. Cyril and Methodius in Skopje, Institute of Economics – Skopje, sandra@ek-inst.ukim.edu.mk

Abstract: For sustainable development of contemporary societies communications are one of the crucial conditions. In this sense, postal communications are integral and important part of business communication. Following the social dynamics, traditional postal markettransformed from an instrument of personal communication between individuals into an instrument of commercial communication.Thus, the sectorhas undergone substantial changes caused by the influence of technical and technological development, regional and international globalization and market liberalization.As a result of the liberalization of postal market, along to the national postal operators, private postal operators emerged and intensify the competition. In addition, postal communications are under great pressure of intense development in the field of information and communication technology (ICT).

Main intention of this paper is to research challenges facing the postal communication in the Republic of Macedonia on its way of becoming customer oriented service. Thus, in the paper we will analyze the possibilities and capacity of the state and of postal institutions to transformthis type of communications, seen through the operational and financial performance as well as the service structure.For this purpose, paper will present brief overview of the changing role of postal communication, with particular reference to the conditions and factors affecting their development in the country.Main aim is to identify appropriate guidelines and recommendations for the future development of postal communications in the Republic of Macedonia.

Keywords:*postal communication, customer-orientation, development of postal services, Republic of Macedonia*

1. Problems facing postal traffic today

Postal services today operate in changing conditions. The latest trends of business mail in developed countries are determined by the environment in which the post office act, which are taking numerous and dynamic changes. The changes caused by the global economic crisis are only one in the sequence, but under such conditions the postal sector continues to play an important role globally.

The world postal sector are engaged more than 5.5 million people and has over 660,000 post offices making it one of the most intensive job-industries and the world's largest distribution network. The significance of the postal sector considered through his share of GDP and in total employment it is evident in the European countries. In 27 countries of the European Union, Norway, Iceland, Switzerland in 2009, the contribution of the postal sector in the realized gross domestic product was approximately 0.6%, or 7,02 billion euros, andits share of the postal sector in total employment for the analysed group of European countries was 0.75% (Postel 2011).

The global crisis has had negative effects in the segment of registered letter and express parcels, while financial services and packagedconsignments indicate growth. In the fourth quarter of 2008, worldwide internal traffic volume of registered letter consignmentshas decreased by 5,9% compared to the same quarter last year. The negative decline continued in the first and second quarter of 2009, with decreased of 11,7% compared to the same quarter from the previous year. All this contributed to the revenue decline (Postel 2011).

The situation of registered letter consignments in the international traffic is slightly better. Section of express parcels in the last quarter of 2008 and first two quarters of 2009 also shows a negative trend in volume and generated income. Package services recorded revenue growth over the whole of 2008. Cumulatively, in the domestic and international traffic growth in the fourth quarter was 2.1%. The positive trend of operations has and the financial services sector. The information about the isolated effect of the global economic crisis in the operations and the revenues generated in the postal sector in general or in individual countries are very difficult to find. However several national postal operators and the Czech Republic, Greece, Hungary, Iceland, Luksembur, Norway, Portugal, Slovenia and Slovakia managed to estimate the effect of the global crisis on individual services (Postel 2011).

The negative trend of the global economic crisis is particularly pronounced in revenue in terms of publications, direct mail, addressed and unaddressed packages. This is explained by the decrease in private consumption and reduced costs for marketing and advertising in 2009 compared to 2008, as a direct consequence of the crisis. Parcel (package) services, cross-border mail and reserved services, showed a smaller decrease in revenue. Only three national operators manage to realize increased revenues in the area of packaged services, and the increased in the reserved services was achieved by the operators in Greece and Slovenia.

Another problem facing the postal traffic is today's competition. Postal services sector is under considerable transformation decades. Dominant processes of European market are liberalization and privatization, with one purpose and that is to strengthen the competition. The main benefit from the competition in terms of postal service users are: lower prices and greater choice. In terms of postal operators a greater degree of competition leads to better information, and therefore more effective decisions. The most important thing is to understand the earlier and the expected development of competition in the process of gradual liberalization and its impact on the market structure and market performance, including the universal postal service. Competition in the European market focus is primarily on the part of addressed mail. The potential entry of new competitors is primarily associated with the regulatory framework. In the section of the reserved services there is no fear of entry of new competitors, but there is a possibility for the entry of companies that were established for their own needs and simultaneous develop delivery network as greenfield investments. It usually companies that are active in the delivery of unaddressed mail sender large publishers and providers of database with addresses and more. The competitive power of the postal service is especially great when such customers appear large entities that work with customers such as banks, insurance companies, utility companies and publishing houses. Large users of postal services can set conditions postal operators to shorten the frequency of delivery (eg bank statements) and devote more attention to the delivery of its internal mail or to seek additional ways to communicate with its customers.

Regarding the letters services market where competition is not sufficiently represented, market packaged, courier and express parcels features a higher level of competition on the level of the Union at the level of the states members. In this market there are several operators: DHL, UPS, TNT, Fedex, LaPoste, RoyalMail.

The major problem facing the postal traffic today are the unfair competition. Also, besides the competitiveness should be mentioned the necessity of the costs decrease in operations and introduction of new services by postal operators. This is conditioned primarily by the development of new information and communication technologies. Their application initially indicates a need for allocation of higher amounts of money for investment, but in the following period of their use they would allow reducing operating costs, increasing efficiency and effectiveness in performing postal and other types of services, and thus and greater satisfaction among users of these services.

2. Analysis of market of postal services in the Republic of Macedonia

The postal services market in the country is regulated by the Law on postal services (Official GazetteNo. 9/08, 158/10)and the need for regulation of the market for postal services is just starting of the process of liberalization and the emergence of the first private postal service and competition. In fact, the adoption of the Law on postal services and the secondary legislation in 2011 was regulating the general

conditions for the provision of universal service quality parameters, the criteria of the postal network, resolving disputes, the obligation to submit data and general provisions pertaining to the work of the Postal Agency of the Republic of Macedonia.

In order to address the specifics of the Macedonian postal sector and market, the analysis considers couple of aspects, including:

- The number of licensed providers of postal services;
- The number of employees in the postal sector;
- Volume of postal services;
- The realized financial results of the postal services;
- The volume of mail per capita.

For providing postal services in the Republic of Macedonia each legal entity must have authorization from the Postal Agency. There are two types of licenses for the provision of services such as: Standard license and a general authorization. The Law on postal services in 2010(Official GazetteNo.158/10), changed the manner and form of licenses in sense that standard license and approval were replaced by general authorization. Thus, various types of licenses after the expiry of their validity are replaced by general authorizations.

In the national postal there are a growing number of licensed providers of postal services, which is one of the main objectives of liberalization of the postal services. As a result, in 2015 on the market of postal services in the Republic of Macedonia were present 28 postal operators, that compared with 2012 is an increase of 7 new postal operators (Statistical Report 2012).

In order to provide availability of the universal service on equal terms and prices to all users, Postal Agency is issuing individual license in which are defined obligations for the universal service provider. So far, individual license for a period of 5 years has obtained only the Macedonian Post Officeand since 2008 provides performance of the universal service on the entire national territory. Unlike Macedonian PostOffice, other providers of postal services have a general authorization. By 2010, these entities have standard license, but with amendments to the Law on Postal Services as the previously mentioned, today they are holders of a general authorization.

For the analysis of the number of employees in the postal sector, we well consider the 2008-2013 period. The data from the State Statistical Office, which relate to 2013 stipulates that in the total number of employees in our country, 0.39% are employed in the postal sector(Statistical Report 2012).

From the data presented in Table 1 wecan see that the number of employees in the postal sector's growth so that in 2013 there is an increase of 8, 6% of the number of employees compared to 2008 and the total number of employees from 2.471 in 2008 increases on 2.683 in 2013. In the total number of employees, dominant are employees in the Macedonian Post Office and is 80% from the number of employees in all other other postal service providers in the country.

Also from the data in Table 1 it can be noted that in 2008 compared with 2013, the number of employees in the Macedonian Post Office remains approximately the same. Greater reduction is recorded in 2010. In contrast, in other postal service providers, staffing is steadily increasing from year to year. That means that the growth in the number of employees in the postal sector is due to the increase of the number of employees in other (private) postal service providers. This trend is expected to continue further as a result of market liberalization and increasing competition in the postal servicesmarket.

In terms of reallocation of staff to other providers of postal services, it is evident that distribution is uneven, namely the concentration of staff is only in a few service providers like DELCO, Cargo Express, Globko Logistics, DHL(Statistical report 2013).

Table 1. Structure of employees in the Macedonian postal sector for the period 2008-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Macedonian Post Office	2285	2215	2151	2361	2288	2217
Other providers of postal services	186	256	239	314	381	466
Total	2471	2473	2390	2675	2669	2683

Source: http://www.ap.mk/resource/statIzvestaj/Statisticki_izvestaj_2013 p.8, accessed 10.4.2015

For the purpose of analyzing the Macedonian postal sector, we will also consider volume of the postal market. The analysis refers to the period 2008-2013 year, and the findings are given in Table 2.

Table 2. Volume of postal services market for the period 2008-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Macedonian Post Office	56.111.865	57.102.099	62.768.673	73.591.367	66225.179	48523.908
Other providers of postal services	378.380	1.406.158	863.783	788.119	1.151.214	2.565.984
Total	56.490.245	58.508.257	63.632.456	74.379.486	67.376.393	51.089.892

Source: Statistical report on postal activities in the Republic of Macedonia for 2012 (p.11) and 2013 (p.10), Postal Agency of the Republic of Macedonia.

The comparative analysis shows that the volume of services of the postal market since 2011 has continous growth, as a result of the increase of postal traffictrough Macedonian Post Office. Further analysis shows that in 2011 total volume of the Macedonian postal service market is decreasing, so in 2013 it was reduced by 3,1% compared to 2012, ie 9,5% compared to 2008. Again, this reduction in the total volume of postal market is a result of the reduction postal traffic of Macedonian Post Office, because other service providers have continuous growth that respectively in 2013 compared with 2012 have increased by 122,8%. However, despite this high rate of growth of postal services from private postal providers, given their small share in the total volume of postal services (under 20%), it did not contribute to significant impact on the total volume of postal services on the postal market for this period.

Having on mind that there are more types of postal services provided by the postal operators in the Macedonian postal market, it is necessary to analyze the dynamics and scope of performance of these different types of services in order to get a fuller picture of the postal market in the Republic of Macedonia.

Table 3. Volume and types of postal services in the Macedonian postal sector (2008-2012)

	2008	**%**	**2009**	**%**	**2010**	**%**	**2011**	**%**	**2012**	%
Registered letter service	37.613.342	66,86	39.201.335	67,36	59.708.888	93,56	70.586.922	94,90	63.889.438	94,82
Other postal and related services	18.388.247	32,68	18.552.023	3,88	3.599.661	5,64	3.257.086	4,38	2.766.419	4,11
Parcels	259.197	0,46	445.768	0,77	509.079	0,80	536.841	0,72	720.536	1,07

Source: Calculation is based on data from the Statistical report of postal activities in the Republic of Macedonia for 2012, the Postal Agency of the Republic of Macedonia pp.15,16.

In Table 3 presents the volume and type of postal services for the period 2008-2012 and refers to the national post sector (Macedonian Post Office and other postal service providers, together). The table shows that in the total volume of postal services dominat is the transportation of latters, followed by other postal and related services, and the smallest share of the transportation of parcels (packages). From the table we can see that in 2010 comes to a dramatic increase in letter transportation services at the expense of other postal and related services, and this trend was maintained in subsequent years of the planning period.

Next to be analyzed are the financial results of postal operators in the Macedonian postal sector, for the period 2008-2012. From thee data in Table 4 it can be concluded that the operation of the postal services varies from year to year. The 2008 there is a loss of 40.456.538,00 MKD (Macedonian denars), and in 2010 was achieved the best financial result, that is profit of 195.519.722,00 MKD. In the years, postal operators have further positive results, but with slightly negative trend. For 2013 only data on income are available, but not for actual expenditures(Statistical report for postal services, 2013). Accordingly, in terms of the income, in 2013 was achievedthe highest revenue of 2.249.734.344,00 MKD.

Table 4. Financial results of the postal services for 2008-2012 (MKD)

	2008	2009	2010	2011	2012
Revenue	1.335.692.682	1.539.912.984	1.952.608.491	2.060.092.475	1.983.761.304
Expenditures	1.376.149.220	1.480.156.881	1.757.088.769	1.953.787.248	1.971.201.773
Financial result	**-40.456.538**	**59.756.103**	**195.519.722**	**106.305.227**	**12.559.531**

Source: Calculated according to data from the Statistical report on postal activities in the Republic of Macedonia for 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, Postal Agency of the Republic of Macedonia

The participation of of total revenues from postal sector in the Gross Domestic Product (GDO)for 2013 was 4,5% (percentage of GDP in 2013)(Statistical report for postal services, 2013).

Table 5. Number of shipments per capita for the period 2009-2013

2009	28,5
2010	30,9
2011	26,3
2012	25,6
2013	24,7

Source: Statistical report on postal activities in the Republic of Macedonia for 2012, Postal Agency of the Republic of Macedonia, p.21.

For the development of the postal sector as an indicator is also used the number of postal shipments per capita. Based on Table 5 is seen that the number of shipments for the period 2009-2012 ranged from 28,5 to 30,9 whereas the largest volume of shipments per capita was recorded in 2011 (30,9) and lowest in 2013 (24,7).

3. Measures and guidelines for development of the Macedonian postal sector

Based on the analysis of the postal sector there are certain positive trends in the operations of postal services in the country. Yet given the numerous challenges facing today's postal services, measures are neededthat would continue the further development of this type of traffic in the new operating environment, both locally and globally.

Increasing of the competition in the postal market imposed the need for its regulation, which means editing sectoral relations of the entire postal market or the entire postal industry. Changes in legislation arerelated to the modification of four laws in several areas.

The first amendment to the Rulebook on general conditions for providing universal service, in the part of law for claims and objections and the Rulebook on the compulsory elements of the general conditions for providing postal services for better protection of the rights of users of postal services. This change arises because so far the set deadline of 24 hours to advertise damaged shipment is very short in terms of increased volume of e-commerce. This change allows the users to react and after the lapse of 24 hours of delivery.

The second change is in the rules of the compulsory elements of the general conditions for providing postal services(Statistical report for postal services, 2013)in the part of the international delivery of postal items, in order to define the minimum standards for the operator etc. personal delivery. Service deliveries at a time of increased frequency and volume of shipments of notaries, bailiffs, which according to the

Postal Agency during 2014 is poorly organized because most of the defendant's notary paid orders are canceled due to improper delivery, lead to the necessity of introducing new solutions, such as the introduction of IT systems for monitoring, etc.

Third amendment to the Rulebookfor the mandatory elements of the general conditions for providing postal services(Statistical report for postal services, 2013) in order to define the minimum standards and technical requirements for dealing with the operator in the process of performing the service. Because during 2014 four bus carriers submitted a notification for obtaining a general authorization from the Postal Agency for providing internal postal traffic, this amendment provides addition of a new chapter in which should be defined the minimum technical requirements for provision of postal services. This is in order to ensure safety of the consignments.

The fourth change is in the Rulebookon the types of financial data and information relating to the provision of postal services and the manner of submission (Official Gazette No.146/2011, article 2, point 5,6,7,8). The change is in the form of the Report on the provision of postal services and is made in order to get more detailed and precise information that would allow monitoring of legal obligations for delivery of information and promoting the obligation to maintain the integrity and security of postal services and networks. Analyses of the Postal Agency recorded an increasing trend in the number of domestic companies dealing exclusively with delivery of shipments of notaries and enforcement agents. Therefore, and in order to get clear information about this type of service and the capacity of operators' networks will provide additional criteria for submitting data with much information.

Also there is a need of amending the Rulebook on the criteria for access to universal service by establishing the units of the network, the distance between postal units and the number of mailboxes(Official Gazette No.146/2011). This is to the conditions and criteria under which the contract for opening a new contractual mail contract and harmonize the criteria for density of access points to the universal postal service and working hours of units of the postal network. These are the leading criteria for assessment of the capacity of the provider to make universal service available to users.

The products of the so-called e-commerce in international traffic by-law (Custom Duty, 2013) adopted by the Government which limits the value of goods in postal items to which are exempt from import duties is a serious impediment to the development of the postal market in the parcel (package) delivery. By raising the value of the goods from 45 to 150 euros, or equating this value with the value set for the duty-free export of goods for personal use in road transport (350 euros) to create conditions for a smooth increase in the volume of international postal traffic.

Monitoring and control of the process of introducing a system of separate accounting and allocation of costs and revenues of the universal service is another measure in the process of regulating the postal market. The implementation of this system for accounting separation in relation to the main responsibilities of thePostal Agency such as price regulation of postal services, pricing for the access to the postal network, calculating the net cost of universal service prevent internal subsidization of other services provided by the proceeds of the universal service. It is therefore necessary monitoring and process control of the special accounting and allocation of costs and revenues of the universal service.

The last measure refers to the supervision of the postal services providers who are possessing general authorizations issued by the Postal Agency, and which will be performed by persons authorized by the Postal Agency.

Such supervision should be implemented as regular supervision over the implementation of the Law on Postal Services, extraordinary oversight, based on the initiative of users and control oversight from the expiry of the decision made by the Director of the Agency (Post Agency Program, 2015, p.29).

In terms of international cooperation, at a time when there is a trend of segmentation of postal services and in particular the rapid development of information communication, international activities are very important for the Postal Agency. The main objective of these international activities is gaining international knowledge, experience and implementation of best European practices in the area of market regulation of postal services in the country.

Activities with international organizations should continue participating in the European Group for postal regulations (ERGP), the European Committee of Postal Regulators (CERP) and the Universal Postal Union.

ERGP was established in 2010 by the European Commission that across discussions and reports advises the Commission in decision-making in the field of postal services. Republic of Macedonia actively participates in the activities of ERGP as an informal member.

Postal Agency in the coming years should participate in discussions about preparing reports adopted ERGP the areas of: regulation of tariffs, Universal Service net cost of universal service, improved customer satisfaction and monitoring the performance of the postal services market, competition, development of service of international packages via e-commerce.

Activities within CERP primarily aimed at regulatory issues related to postal services and the establishment of cooperation with the European Union and relations with the relevant bodies in the field of postal services. These activities include: coordination of European attitudes towards liberalization of the postal services market, decisions in the area of legislative issues related to European Directive, the development of international postal directive and others.

Aimed at the development of the postal sector is the most international projects Postal Agency plans to realize in organized by the European Commission financed through short-term technical assistance of the European Union (IPA), and have been realized through the program for short-term technical assistance for candidate countries to join the European Union (TAIEX). Specifically, based on the positive experiences and benefits, the Postal Agency is planning several projects. But how significant would be presented the project in terms of monitoring the measurement of letter shipments in accordance with European standards MKTI EN 13850: 2002 + A1 comply with the new standard in 2012, with a plan for this project to be realized within the study visit to a European country, and (TAIEX) project that should be in the area of defining the conditions for the provision of postal services or procedures for issuing general authorizations (licensing within the transport services and passenger transport, the contents of the general authorization legal or natural persons, etc.).

Conclusion

Postal services are of public interest and they are one of the basic needs of citizens. The changes in the public sector are significantly affecting the postal sector.The postal sector in the world is facing major challenges due to:the changes in the customer needs, the electronic commerce growth, rapid technological developments, deregulation, liberalization and globalization. The demand sideof the postal market is dramaticallychanged over the past twenty years. The number of private postal operators is significantly increased, and their concentration is particularly high in the developing countries i.e. in the densely populated urban locations where the flow of mail is large.

For a long time, the global competition in the postal sector was limited to multinational companies for courier and packages delivery such as: TNT express, DHL, UPS, FedEx. Although the postal deregulation considered these private multinational operators as a threat to domestic postal services, in the recent years there is a trend of creating a new image for increasing the competition. For thatpurpose, the reforms of the postal sector are necessary, on local, as well as on global level.

The postal sector in the Republic of Macedonia should be reformed in order to be in trend with the newly emerged conditions. There are several reasons for reforming it, such as: insufficient quality of postal services, improperly oriented postal services to meet customers, poor economic conditions in the country and in the region andthe growth of the telecommunication services.

The reforms in the postal sector in the Republic of Macedonia should be carried out through several components: the definition of the universal service, creating strategic goals for development of the postal market, regulation of the Law on Postal Services and its bylaws and through the postal operators. Therefore,the strategic goals are: permanent investment in the technological process, promotion of the innovative products and services, improvement of the interconnectedness of the global postal network, meeting the needs of the customers, especially of the business customers by introducing new postal

services, i.e.by so called Hybrid technological process that combines electronic means of communications and postal services.

References:

Annual Program of the Macedonia Post Agency for 2014, Macedonian Post Agency, 2015.

By-law on the criteria and performance of liberalization from import duties, Official Gazette of the Republic of Macedonia No. 117/2005.

Law on postal services, Official Gazette of the Republic of Macedonia, No. 9/08, 158/10.

Statistical Report for Postal Activities in the Republic of Macedonia for 2012, Skopje, December 2013.Available at: http://www.ap.mk/resource/statIzvestaj/Statisticki_izvestaj_2012.pdf-accessed on 10.04.2015)

H. B. Okholm, M. Winiarczyk, A. Möller and C. K. Nielsen. Main developments in the postal sector (2008-2010), Final Report, Copenhagen Economics, client DG Market, 29 november, 2010, Available at: http://ec.europa.eu/internal_market/post/doc/studies/2010-maindevelopments_en.pdf- accesed on 09.10.2015

Rulebook on general conditions for providing universal service, Official Gazette of the Republic of Macedonia, No. 173/ 2011

Rulebook on compulsory elements of the general conditions for providing postal services, Official Gazette of the Republic of Macedonia, No. 173/ 2011

Rulebook for the mandatory elements of the general conditions for providing postal services, Official Gazette of the Republic of Macedonia, No. 173/ 2011

Rulebook on the types of financial data and information relating to the provision of postal services and the manner of submission, Official Gazette of the Republic of Macedonia, No.146/2011

Rulebook on the criteria for access to universal service by establishing the units of the network, the distance between postal units and the number of mailboxes, Official Gazette of the Republic of Macedonia, No.146/2011

Statistical Report for Postal Activities in the Republic of Macedonia for 2013, Skopje, October 2014. Available at: http://www.ap.mk/resource/statIzvestaj/Statisticki%20_2013.pdf- accessed on 10.04.2015)

Universal Postal Union. The global economic and financial crisis: Initial insights into its impact on the postal sector, (Impacts of the Global Economic and Financial Crisis on the Postal Sector: 2008), 2009, Available at: http://www.upu.int/en/activities/postaleconomics/trends/trends-publications.html- accessed on 09.10.2015)

De-Euroization in Macedonia: Is Euroization Irreversible?

Gligor Bishev[1] **Tatjana Boshkov[2]**

[1]University Professor and Executive Director and Chairman of the Board, Sparkasse Bank, Macedonia, Gligor.Bishev@sparkasse.mk

[2]Assistant Professor at Faculty of Tourism and Business Logistics, University "Goce Delcev", Stip, Macedonia, e-mail: tatjana.boshkov@gmail.com; tatjana.boskov@ugd.edu.mk

Abstract: Macedonia is high euroized country. Considering the exchange rate experience of Macedonia, it's likely to remain significantly euroized country for an extended period. IMF considers that the appropriate strategy is the one which provides support for the gradual de-euroization for maintaining macro-prudential policy, development of the domestic market and maintain prudent policies that mitigate the risks of foreign currency. These factors should create an effect of de-euroization and provide buffers in the financial sector. Through the analysis of IMF could be seen that the de-euroization will provide security and other reasons which are more constrained by the fixed exchange rate.

In this paper we analyze the main reasons for the process of euroisation in Macedonia and will be presented any aspect of the potential benefits of de-euroization.

Key wordrs: euroization, de-euroization, currency, benefits, Macedonia.

1. Introduction

As mentioned above, Macedonia is high euroized country. The high level of euroization is common in emerging countries in Europe as in countries with fixed exchange rate regime. European countries have a higher degree of euroization of around 60% on average, compared to 25-30% - Latin America and 5-10% in East Asia (IMF, 2012).

In recent years, foreign exchange (FX) and FX-indexed deposits amounted more than 50% of total deposits in the private sector in Macedonia. Credit euroization increased by 40% since the beginning of this decade and rose about 55% in recent years. Countries with fixed exchange rate are increasingly euroized compared to countries with flexible exchange rate regime. Macedonia has the lowest pillar, with over 55% in recent years that is below the average in the region. In terms of deposit euroisation, Macedonia is one of the most euroized country among others.

The high level of credit euroization is usually considered as a challenge for politics. Euroization is a balance sheet risks for the economy, as well as debtors in FX, revenues and assets denominated in local currency which are subject to sudden changes in exchange rate (Baliño, 1999). As a result, currency risk could turn into indirect credit risk. In addition, high euroization reduces the effectiveness of monetary policy transmission as the central bank may affect local currency rates through its policy rate, but has little effect on foreign currency rates.

2. Reasons for credit euroization identified in the literature

The most reasons for credit euroization identified in the literature can be classified as reasons of supply and reasons of demand. Explanations of demand can be grouped in three categories (Zettlemeyer et al., 2010):

-Interest rates on foreign currency loans are lower than loans in local currency due to devaluation/depreciation of the risk.

-Borrowing in FX may be optimal individual and social decisions surrounding the lack of credible macroeconomic policies or institutions. For example, borrowing in FX can be a risky strategy in the environment where inflation is difficult to predict.

-Residents may choose to borrow in FX, because they do not expect to have full costs related with amortization and insolvency. This could be case of explicit or implicit government guarantees of debtors.

-From the supply side, the banks can make FX loans more attractive from credits in the national currency matching the currency structure of their assets and liabilities. This may be a result of regulatory requirements or bank reluctance for directly assumption of currency risk (Rosenberg and Tripak, 2008).

3. Credit euroization of Macedonia

Some analysts say that high FX depreciation and volatility of devaluation discourage foreign loans (De Haas, 2015), and others - lending is more evident in countries with higher inflation volatility (Brown M. and De Haas, 2015) (Figure 1).

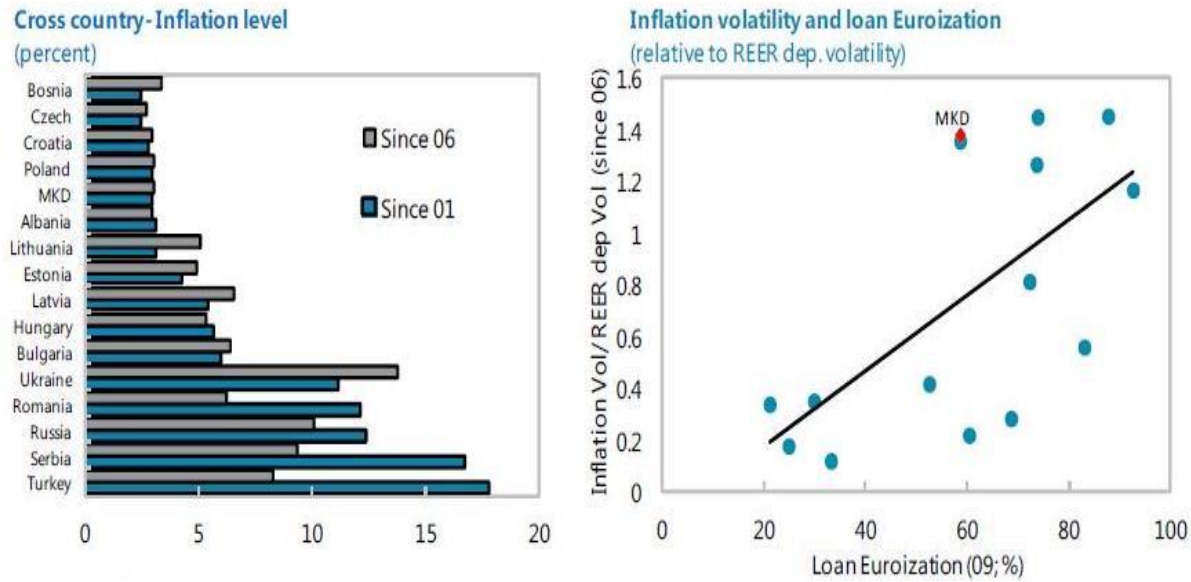


Figure 1. Inflation level and volatility.

a) Cross country- Inflation level

b) Inflation volatility and loan Euroization
Source: IFS.

The stability of the financial system and stable exchange rate regime - fixed exchange rates, are of particular importance for the national economy. This means that debtors can count on implicit government guarantee. The regulation in Macedonia requires net open FX position which not exceed 30% of their own funds. Therefore, there is no significant currency mismatch on banks' balance sheets. However, there is considerable indirect credit risk, as many borrowers of FX loans do not pay attention. Naturally, loans protect the company's accounts for 9.9% of total FX and FX-indexed loans. In case of risk of significant devaluation, the consequences can be dramatic for financial system (Chaillouk et al.,2010).

According to the hypothesis stated that borrowers are not strong reason for credit euroization, debtors will prefer to borrow cheaper foreign currency loans. Explaining that debtors can not understand – this is underestimated or exaggerated tolerance of the risks are associated with borrowing in foreign currency and are in conflict with the high degree of deposits euroizations in Macedonia.

Despite higher feedback supply by deposits in local currency, residents choose to retain a portion of their deposits in foreign currency, which shows understanding for currency risk.

On the supply side, the deposit euroization is widespread, which contributes for high credit euroization. In the case of Macedonia, the funding of foreign currency from abroad is limited. Still, the deposit euroization ranks among the highest in the region (Figure 2).

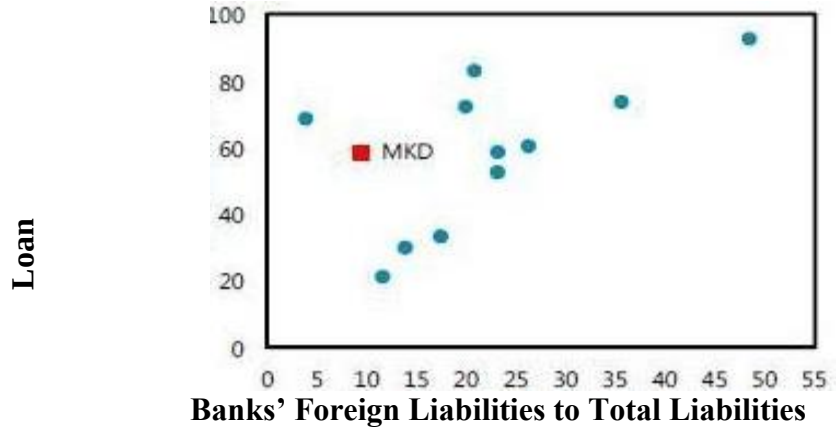


Figure 2. Funding sources currency denomination

Foreign Funding,2015 (Percent)
Sources: IFS.

Macedonian authorities have put in place several and initiative measures for protection and incentives for reducing the risk of euroization and building buffers. There is a supervisory framework created by the Central Bank of Macedonia (NBRM) to regulate FX-induced credit risk.

4. Supervisory framework of NBRM for regulation of FX-induced credit risk?

Macedonian authorities have put in place several safeguards and initiative to reduce the risk of euroization and build buffers. Thus there is a supervisory framework created by the Central Bank of Macedonia (NBRM) to regulate FX credit induced risks.

The prudential regulation is implemented by the monetary authorities, which include several categories:

-diferential mandatory reserves

-net open currency position

-capital adequacy

-identification of unhedged foreign currency borrowers

-documentation for FX exposure.

Reserve requirement is 10% of Denar deposits, 13% of foreign currency deposits and 20% of FX indexed deposits. Aggregate net open foreign currency position at the end of each day should not exceed 30% of banks' own funds. Foreign currency position includes the clause and foreign currency assets and indexed liabilities.

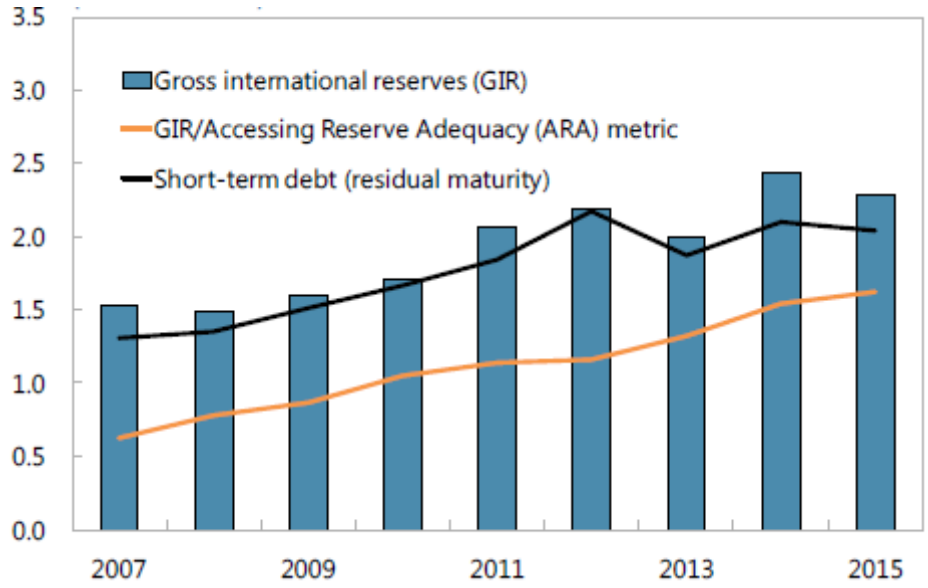


Figure 3. FYR Macedonia: Reserve Adequacy Ratios (Billions of Euros)
Sources: National Bank of the Republic of Macedonia (NBRM); and IMF staff calculations.

The calculation of capital adequacy ratio is regulated in detail by:

- The Law on Banks
- Decision on Capital Adequacy
- Reporting Guidelines for Banks in relation to Capital Adequacy Ratio, Capital Requiremenets and Trading Book.
- Also, the Bank should have a system to assess and monitor compliance FX position of the client.

Tabel 1. Reserve adequacy ratios for Macedonia (2012-2020)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Reserve/STD(percent)[1/]	101.0	106.5	115.9	111.5	121.3	118.5	120.6	134.4	133.2
Reserve/Months of prospective import goods[2/]	6.2	5.2	6.0	5.2	5.2	5.2	5.0	4.6	4.8
Reserve/Broad money (percent)[3/]	50.7	43.7	48.3	44.1	45.4	45.3	42.0	39.0	37.0
Expanded "Greenspan-Guidotti" metric:Reserves/(STD+ CA deficit)	91.6	98.8	110.0	97.7	100.9	100.0	103.1	113.6	112.9
Reserves/Fund combination metric (percent)[4/]	135.1	125.3	133.3	123.2	123.4	196.4	191.0	187.6	187.4

Notes: 1/ Suggested threshold for adequacy: 100 percent; 2/ Suggested range for adequacy: 3-6 months; 3/ Suggested threshold for adequacy: 20 percent; 4/Suggested range for adequacy: 100-150 percent

IMF recommended a tightening of monetary policies should demand pressures pick up, a low probability in the current environment, or risks to financial stability emerge. Consumer and mortgage lending growth rates have been in the double-digits, which require vigilance. The authorities agreed and expressed their intention to use targeted macro-prudential policies to address risks concentrated in specific borrower group, while an increase in the policy rate would be considered in case of external or price stability risks. Staff supports this approach. Reserves are adequate according to various metrics and are projected to

remain so in the medium term dampening external instability concerns (text table). Nonetheless, some policy tightening may be needed to preserve the ongoing de-euroization, which has a bearing on financial stability, should external uncertainties negatively impact the pace of private transfer inflows and conversion of deposits from foreign to local currency (EBRD, 2010).

Credit history of the bank must contain all relevant details for the bank to establish the identity, creditworthiness, orderliness to perform its obligations and quality of collateral, including the approval and monitoring of exposures that are part of the retail portfolio and analyzes of exposure to the debtor of the exchange rate risk.

5. De-euroization trends in Macedonia

Similar to other Balkan countries that operate a fixed exchange rate regime, euroization has traditionally been high in FYR Macedonia. This has been driven by factors typically identified in the literature:

-low initial credibility of institutions,

-volatility of inflation and income,

-lower interest rates offered on foreign currency-denominated loans by foreign bank subsidiaries.

In addition, large private transfers, notably from Germany, have contributed to significant deposit euroization –prompting banks to extend foreign currency-denominated loans in order to match the asset and liability structure of their own balance sheets. While price and exchange rate stability remains the primary objective of monetary policy in FYR Macedonia, fostering a continuous process of de-euroization has been an important policy goal. With a view to contain balance sheet risks of unhedged non-financial private sector agents, the monetary authorities have progressively put in place regulatory safeguards and buffers against excessive euroization since 2009. These have included:

- differentiated reserve requirements for LC and FX liabilities;
- a cap on the daily net open FX position of banks to 30 percent of their own funds;
- requirements from banks to identify and document the situation of large unhedged FX borrowers.

More recently, the central bank continued to balance the needs for monetary stimulus with the objective of maintaining a significant spread between the central bank bill and ECB main policy rates, in order to incentivize the banks to offer a substantial currency deposit/loan spread. These policies have borne fruit, bringing down loan and deposit euroization levels, particularly for the non-financial private sector. In the context of declining LC and FX lending rates but of a slower decline in the currency spreads, the proportion of foreign currency-denominated loans has fallen below 45 percent of total loans at end-2014 compared to 53.5 percent in January 2009. The proportion of foreign currency-denominated deposits has fallen to below 42 percent of total deposits from the peak of about 59 percent observed during the 2009 financial crisis, driven by both corporates and households.

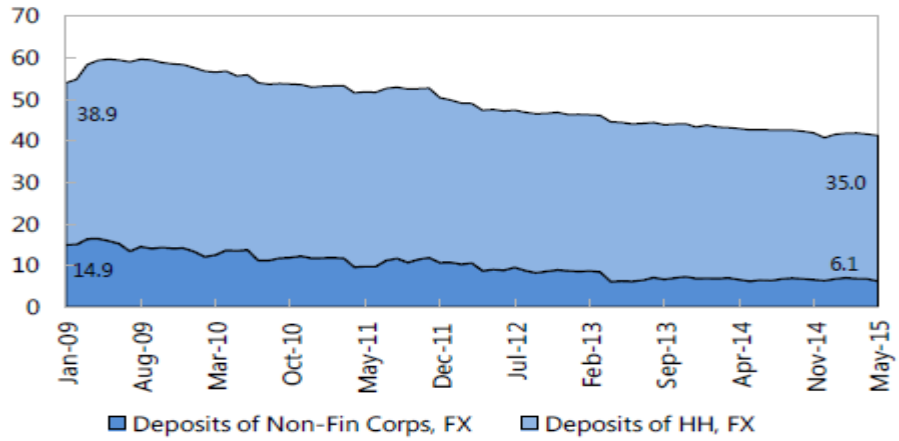


Figure 4.FYR Macedonia: Deposit Developments by Customer

(Percent of private sector deposits)
Sources: NBRM; and IMF staff calculations

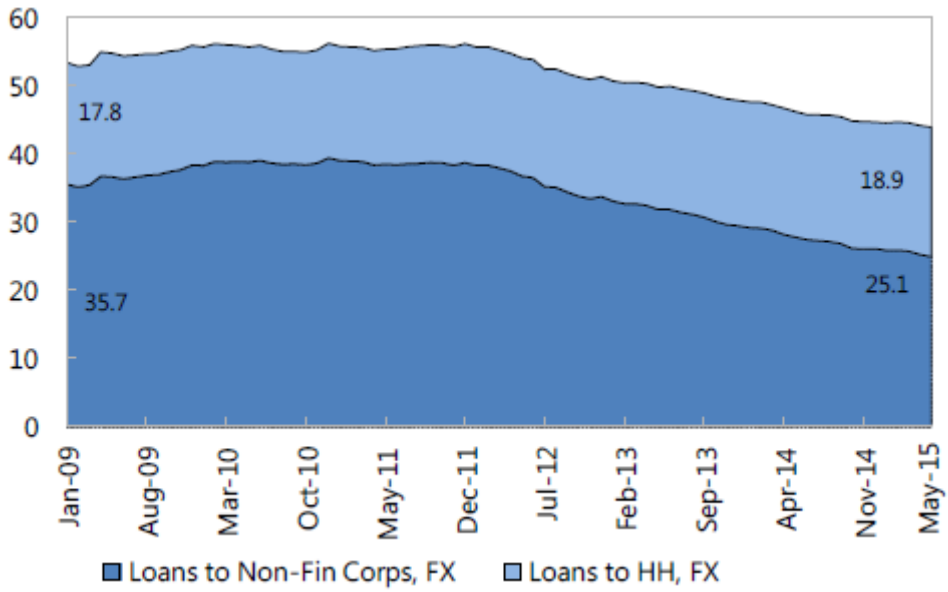


Figure 5. FYR Macedonia: Credit Developments by Customer

(Percent of private sector credit)
Sources: NBRM; and IMF staff calculations.

6. What are the consequences of de-euroisation for Macedonia?

As stated above, de-euroization will bring benefits, but they are limited in fixed exchange rate regime (like Macedonia) as opposed to a more flexible regime:

- The underlined benefit is avoiding the loss of the difference between the value of money and the cost of their production. If there is a high degree of substitution of currency (use of euro banknotes), then the loss of the value of money and the cost of their production can be great. So, de-euroization unlikely to affect the economic price of the currency within a country.

- De-euroization can improve the effectiveness of monetary policy. The high degree of euroization limits the efficiency of the transmission of monetary policy. Considering the fact that Macedonian regime is fixed exchange rate pegged to the euro, it should be noted that it serves to the domestic economy and is an important tool for both monetary policy and fiscal policy in Macedonia.
- Another benefit is the reduction of risks in the balance sheet, which is considered one of the main benefits to de-euroization in Macedonia. Exposure to currency of bank balance sheets makes the banking system vulnerable to large movements in exchange rates. However, at the individual level this is considered as low risk, but at the aggregate level, this must not be overlooked. However, at the aggregate level, when the balance sheet depleting Macedonia should use exchange rate flexibility as a shock absorber in the script.

For achieving greater progress towards Euroization is necessary more time. But the history of countries that had successfully de-euroization show that its mainly countries with flexible exchange rate regime. Examples are Chile, Israel, Mexico and Poland (Reinhart et. al.,2003).

Since Macedonia has strong commitment for fixed exchange rate which is peg, this can be credible reason to be harder for rapid de-euroisation. Macedonia's long-term commitment to join the EU and eventually the euro area adds credibility to the exchange rate regime and make a move towards more exchange rate flexibility. De-euroization should be supported by macroeconomic stability, public debt management and development of the domestic financial market. For example, Israel, Chile and Poland started their process of de-euroization by reduced inflation and gradually stabilization of the economy as liberalization of the financial sector and capital account.

Macedonia is able to achieve macroeconomic stability under a fixed exchange rate and prudent fiscal policy in recent years, and has managed the global crisis relatively well. Active management of public debt and the development of the domestic financial market are important policies in supporting the de-euroization. The issuance of local currency-denominated public debt may be de-euroized balance sheet of the government as extend the yield curve of domestic currencies. The development of deep and liquid domestic financial market will increase the range of local currency – denominated securities and may contribute to the reduction of foreign exchange denominated assets (foreign currency deposits). Encouraging the development of the domestic investor base such as pension funds, are likely to be supportive of demand for local currency instruments and markets in the long term.

De-euroization can be a lengthy process and can take in achieving macroeconomic stability. The public tends to have long memories of past crisis episodes, and watch the local currency as risky (Basso et al., 2007).

Also when the public becomes accustomed to using foreign currency in financial transactions and not internalize the negative externality of using foreign exchange to the economy, de-euroization does not happen automatically, even in the case where the successful macro stabilization increase the attractiveness of the local currency.

Prudential regulation should be aimed to resolve the euroization. This will help to provide management with foreign exchange risks to provide buffers and to create soft initiative for de-euroization.

Conclusion

The focus in this paper was the causes of euroization in Macedonia. Beyond the incentives for de-euroization, Macedonia will remain euroized for a long time.

The evidences suggest that is difficult to reverse euroization. This is hard also when macro stability has been well established. There is some regional pattern of euroization and researchers think that its related with the region economic integration into EU and aspiration for joining to the euro area.

De-euroization is good in providing a safety valve for future risks, as the fact that opportunities are limited regarding the fixed exchange rate peg to the euro. The main characteristic of de-euroization in Macedonia

is to reduce balance sheet risks that could make the banking system vulnerable to large movement in exchange rate.

Also, the process of de-euroization will allow safety valve to work when circumstances warrant (Luca and Petrova, 2007). Other benefits of de-euroization are limited in Macedonia. Those are avoiding loss of seigniorage and improving the effectiveness of monetary policy. Under the peg, there is limited amount of monetary policy autonomy, and de-euroization would not help much on that front. Macedonia can certainly serve to measures implemented by other countries such as higher liquidity requirements for foreign currency deposits (Angola and Uruguay) or foreign currency loans (Croatia) higher equity collateral requirements for foreign currency loan, especially non-hedged debtors (Angola Honduras and Vietnam) and lower ratio of the loan amount to improve a damper on foreign currency-denominated loans (Hungary).

The best strategy is to provide incentives and a supportive macro-financial context for gradual reduction of euroization, through prudential policies and by maintaining macro stability and developing domestic debt markets. Macedonia has been implementing prudent macro policies and has achieved macro stability in the last decade, including during the global financial crisis. Maintaining such a policies is a pre-requisite of de-euroization. Given that the exchange rate peg has limited the scope of monetary policy to respond to inflation, fiscal policy could play a larger role, including by improving public debt management and relying more on longer term denar loans. This would be an important step to de-euroize the balance sheet of the public sector and to lengthen the yield curve, fostering the development of domestic debt market. A deep and liquid domestic capital market could provide more investment opportunities in denar as a substitute for FX-denominated assets, thus helping the de-euroization.

Reference

1. Baliño T., Bennett A., and Borensztein E., “Monetary Policy in Dollarized Economies, IMF Occasional Paper No. 171, 1999.
2. Basso H., Calvo-Gonzales O. and Jurgilas M., “Financial dollarization—The role of banks and interest rates”, European Central Bank Working paper 748, May 2007.
3. Brown M. and De Haas R., “Foreign currency lending in emerging Europe: Bank-level evidence”, EBRD working paper 122, 2015.
4. Brown M., Onega S. and Yesin P., “Foreign currency borrowing by small firms”, CEPR Discussion paper 7540, 2009.
5. Chaillouk A., Ohnsorge F. and Vavra D., “Euroisation in Serbia”, European Bank for Reconstruction and Development, WP 120, October 2010.
6. De Haas (2015), Migration and Development: A Theoretical Perspective, International Migration Review, Volume 44, Issue 1, page 227-264
7. EBRD Transition Report 2010, Chapter 3. Kokenyne A., Ley J. and Veyrune R., “Dedollarization”, IMF Working Paper, WP/10/199, 2010.
8. International Monetary Fund (2012), Former Yugoslav Republic of Macedonia: Selected Issues, IMF Country Report. No. 12/134, Washington, p.16
9. International Monetary Fund (2015), Former Yugoslav Republic of Macedonia: Selected Issues, IMF Country Report. No. 12/144, Washington, p.19.
9. Luca A. and Petrova I., “What drives credit dollarization in transition economies?”, Journal of Banking and Finance, August 2007.
10. NBRM (2016), *Annual Report.*
11. NBRM (2015) *Recent Macroeconomic Indicators* ,Review of the Current Situation.
12. Reinhart C, Rogoff K, and Savastano M., (2003), Debt Intolerance, NBER Working Paper, No. 9908, IFM
13. Rosenberg C, and Tripak M., (2008), Determinants of Foreign Currency Borrowing in the New Member States, IMF Working Paper, European Depaerment
14. Zettlemeyer J., Nagy P. and Jeffrey S., “Addressing private sector currency mismatches in emerging Europe”, European Bank for Reconstruction and Development, WP 115, June 2010.

Determinants of Investment Decisions in SMEs

Miroslav Gveroski, PhD[1] **Aneta Risteska Jankuloska, PhD[2]**

[1]Faculty of Economics – Prilep, e-mail: mgveroski@yahoo.com

[2]Faculty of Economics – Prilep, e-mail: a_risteska@yahoo.com

Abstract: Nowadays, the SMEs are the key drivers of economic development. They create new jobs, added value and SMEs increasingly participate in inclusion of the national economy in world trade through their internationalization. The development of enterprises is one of the basic business principles and the most important part of the overall process of development is investment. The process of making investment decision as a complex and dynamic process involves analysis of all factors (financial, market, technical - technological, location, social), forecasting various alternatives understanding and evaluating the effects. The procedure of evaluating the feasibility of investment projects is different in small and medium than in large enterprises.

The differences becoming from the possibilities to access to finance for SMEs, opportunities and capabilities for planning by the owners of small businesses, short-term orientation in the operation etc. Therefore, SMEs often avoid the process of investment decision or it's made only with cursory analysis of the business environment and some investment criteria. Considering all this, the main aim of this paper is to outline the factors which affect to the process of making investment decision in SMEs and showing some possible scenarios. Also an analysis of investment process in SMEs and large firms will be performed. For realizing the main aim, the survey will be conducted among the SMEs in Pelagonia region. And in the end of the paper we will propose many recommendations for improving the investment process in SMEs.

Key words: investment decision, determinates of investment, SMEs

Introduction

The increased interest insmall and medium sized enterprises as engines of the economic growth and employment from the 70's and early 80's of the 20th century, is due to several reasons, but predominantly to changes in the economic structure, development of new markets and improvements in the low cost industries. Although some theoreticians considered that the growth should be based on large enterprises, however the innovation and flexibility of the small and medium enterprises have proved considerably effective in the efforts to reduce costs.

Nowadays, the small businesses are disseminated into all sectors of the economic structure, and not solely as envisaged in the modern sectors but also into the traditional and primary sectors. In the beginning they were characterized with a greater representation in labour-intensive sectors with a smaller number of employees, less volume of capital,minor innovation and simple techniques and technologies, while later they also expanded in all sectors with greater investments, increased innovation and higher risk.

Certain studies (Best M, 1989) showed that small and medium enterprises are becoming an important precondition for functioning of markets. Considering the importance of SME's, significantly more credit is given to their development. Particularities of small and medium enterprises (previously elaborated), which represent their advantages or disadvantages compered to large enterprises and their significance for the economies, are making the process for investments decision making in these enterprises completely different. Likewise, the investment decision making is affected by numerous determinants which will be elaborated in the last section of the paper.

Literature review

SMEs play a crutial role in economic growth. As Nelson said: SMEs have an important role on many aspects, such as employment, taxes or innovation. (Nelson Duarte, 2004, p.2). On a long term, compared to large companies, they contribute more to job creation and take a large share in the overall

employment. Nowadays, two-thirds of newly created jobs in the EU are due to the sector of small and medium enterprises.

Investment decisions are made by investors. Investors commonly perform investment analysis by making use of fundamental analysis, technical analysis and judgment.

In periods of economic growth, SMEs will have easier access to debt and a higher level of cash flow thus stimulating investment (Fuss & Vermeulen, 2004), Investment decisions are often supported by decision tools. (A.Jagongo& V. S. Mutswenje). A large and growing empirical literature explains firm investment determinants and firm investment. In practice, an investment decision is often a combination of all three factors as complementary, although some may have priority. (M.Peric, J. Đurkin*)*

Furthermore, according to Mendes et al. (2014), firm investment theories can be divided into two major groups: theories considering that investment depends more on external conditions in which a company operates, and theories considering that investment depends more on a firm's internal conditions. Research in behavioural finance has developed rapidly in recent years and provides evidence that investors' financial decisions are also affected by internal and external behavioural factors (Shefrin, 2000; Shleifer, 2000; Warneryd, 2001).

Theoretical framework

Considering that the process of making investment decisions has equal meaning for the future development of the large as well as small and medium enterprises, means that this process shouldn't differ depending of the company size. Based on the elaboration and considering the differences which exist in numerous segments of performance between different size enterprises and the analyses of research studies indicate the existence of certain differences. Mainly the differences in making investment decisions between large and SME's come out from two characteristics in the operation of these enterprises: firstly, the opportunities for providing the necessary financial resources for the implementation of investment projects, and secondly the method of implementation of managerial functions in these enterprises. The SMEs which are based on innovation (considering that by the number of innovation the SMEs are the main source of innovation compared to the large enterprises), have limited opportunities for securing necessary financial assets, because they are considered as more risky (Birch 1987, p.79.). Furthermore, with SMEs there is an overlapping of the ownership and management, or in the early stages the management concept is implemented by one person who makes all strategic decisions for development and operation of the enterprise. Therefore we divide the determinants of making investment decisions according to their influence on the first or second source of differences.

Determinants of assuring the necessary resources

The financing of small and medium enterprises is **o**ne of the main factors for their growth and development. The establishment of a small enterprise, the expansion of the business activities, the development of new products and investments in machinery, equipment and human resources, are conditions from the opportunities of the enterprise to satisfy the needs for a capital. The use of various sources should secure sufficient volume of capital as well as corresponding dynamics of its securing which would be adequate to the projected accounting value of investments as well as the dynamics for implementation of investment activities. Financial construction for investment projects can be a combination of different sources.

The provision of funds for new investment can be obtained from the following practises:

- the disposal of the equity, initial invested assets of the owner or through issuing of shares,
- the deployment of capital from the bank or other external source.

The participation of these sources is combined differently in any particular enterprise, where the ratios between them change over time. It is normal for each enterprise to have prevalence of own funds or through issuing of shares rather than use of other external sources.The management with own funds

alleviates the implementation of the investment project while using funds from other sources creates a problem if the financial institution does not approve the requested funds and the entity is entitled to seek funds from other private sources. The acceptance from the private investor depends from his interest of achieving positive results of the business or have a wish to support the investment for a particular fee. This source is specia

l because private investors are making the financing in phases where at the beginning they would invest lower amount because of the higher risk and would wait to see the development of the investment in order to loose less if unsuccessful. The investors are using this way because of the small volume of information that can be obtained for the operation of the business. As the business develops, the uncertainty for its developmentwill be reduced, and that's why the delay of financing with higher amount or the time diversification, allows the investor to manage the risk.(Sorenson O, Stuart T, 2001.)

Finding the funds is quite a difficult task which primarily requires good planning in the enterprise as well as (Debelak D, 1997):

- the acknowledgement of the availability of the specific financial solutions,
- the suitability of each opportunity with the entrepreneur product,
- the adequacy of possible options with the existing phase of enterprise development,
- good knowledge of the conditions for financing before accessing them,
- preparation of the enterprise operations for financing,
- access to funding sources,

The particular characteristics of the small enterprises cause certain difficulties about securing funds from different sources. Those determinants are making the process of making investment decisions differentcompared to other enterprises. Primarily, the determinants of differences in the process of evaluation of the efficiency of investment projects according to their influence can be grouped in the following three groups:

- determinants of the calculation of equity cost,
- determinants of opportunities for use of different types of sources,
- determinants of liquidity of enterprise operations.

The use of various sources means combination of their prices in the process of making investment decision, because an important determinant when selecting the use of some source is its price, which is reflected on the overall investment decision. The connection of prices and shares of certain funding sources outline the so-called equity cost.The equity cost represents starting point for assessment of the project efficiency and the evaluation of the project. Certain techniques for calculation of the equity cost are used in which construction for calculation are imported the equity prices provided from any particular source (own funds, loan funds, assets provided through the issuance of shares). The calculation of the equity cost assumes that the used funding instruments by SMEs have active markets and transparent prices. Main determinants of the accuracy of calculation of the capital cost is the liquidity of the issued shares. It is known fact that due to multiple reasons the shares issued from the small enterprises are insolvent. The insolvency of their shares because of non-market value deters the investors to buy shares of SMEs, and that's why they are deciding to buy shares of larger rather than buying shares of unquoted enterprises.This is because the efficiency of the financial markets mainly refers only to those enterprises which have active organized markets, whilst the small and medium enterprises don't have such organized markets. Furthermore,in order have relevant calculation of the equity cost, it is necessary the prices of each particular source to be market determined and transparent. Even in cases where the prices are market determined and transparent, the calculation of the equity cost is complex and difficult. All this questions the relevance of the calculated equity cost in small and medium enterprises, thereby and the making of investment decision. This problem renders the process of making investment decision in these enterprises andusually the resolving of the problem comes down to comparison of equity cost with other

enterprises or use of satisfactory rate of return on their own shares. However the both approaches would be more subjective. (Orsag,2002)

The majority of small businesses, in their early stages of development, usually rely on their own sources of funding, i.e. own equity, while in later stages of their life cycle, the equity needs exceed the internal capabilities of the owner, so that, he in order to provide the necessary funds for investments and business development, has to take into consideration the external sources of funding. For young enterprises and those into early stage of development, the financing from external sources can be particularly problematic. Although the founders of the new entity may be able to finance the initial activities, for them it becomes increasingly difficult to finance capital projects. The reason for this is the consideration that SMEs are riskier than large companies in a few things. As most common determinants of this problem are mentioned the lack of business history i.e. the lack of references for long-term business references, lack of funds which can serve as collateral and rarely have assets which can serve as a guarantee to the investor for the received funds, they commonly employ well trained and experienced management because in the early stages of development they use so-called management of one person - the owner which has general knowledge and limited authority and responsibility, they produce just one or have only several products in their production programme which are into phase of an occurrence that hinders the use of risk diversification principle (Kitchen, 1989).Because of this, the access of SMEs to various sources of funding, are the more rigorousand limited conditions for obtaining them, and the process of evaluation by investors in such enterprises is with a higher degree of risk. The potential investors primarily prefer to invest in already established companies with more experience in the industry where they invest (Shane,2003). Also it is noticeable that investors would accept funding ventures which achieved remarkable competitive advantage through intellectual property protection, rather than evaluating the ability to operate hard.(Bhide 2000.)

Due to such problems, as dominant and primary source in investment projects in SMEs is the self-funding, while as an additional source are used the credit lines of the banking sector for financing of these enterprises. In addition they rarely decide to access funds from some specialized financial institutions.

Determinants of implementation of the financial management

Apart from above mentioned determinants, in the process of making investment decision in small and medium enterprises, another group of determinants arises from the internal characteristics of the company. This group primarily arises from the implemented financial management techniques in SMEs or from the various aspects of their financial management. The characteristics of management of SMEs is that, first, the owner of these enterprises acts as manager of the company, second, the owner-manager manages the business and they lack with management body, and third, in these enterprises in their early stages is created so-called one-person management, frequently the owner with general knowledge which are not specialized. This frequently leads to lack of planning within small and medium enterprises. As most common reasons for this are (Scarborough,.Zimmerer and Naumes, 1991, p.52): lack of expertise with managers due to lack of particular abilities arising from the smatter knowledge of practical experience for investments decision which is directly correlated to the past experience, training, education and ownership of appropriate skills; inability to start with investment because of the lack of knowledge where to start from; dealing with many uncontrolled and untouchable variables which increase the uncertainty of planning; lack of time because they are mostly dedicated to everyday problems; lack of energy due to concentration on daily activities and misunderstanding of the importance of strategic planning. Such characteristics lead to situations where the owner-manager brings wrong financial decisions which consequently leads to enterprise failure. That means that these enterprises don't hire competent personnel acknowledged with the issues and technique of financial management, in particular the investment management.

Likewise there is an overlapping of the entrepreneurship and managerial function in a same person. Such condition can negatively influence the efficiency of the financial management as a consequence of inappropriate competence and expertise to these persons for making investment decisions. The owner-managers are not professionally trained to use of all techniques and methods of financial analysis of the

investment projects. As a result, the investment decisions would be brought based on incomplete and non-complex research of all relevant assumptions for the particular investment project. Such approach canforce the objectives of the owners that would lead to questioning on the adequacy and the preparation of investment decision and its final choice.Namely, the preparation of the investment decision means engaging of an appropriate management team comprised of individuals who would have different management skills, instead of having all these skills into one individual. Several research studies show that significant for the success and growth of companies is whether they have individuals with an appropriate skills. (Deakens, Mileham, P. And O neill, 1998).

All these influences of external and internal determinants of the process of making investment decisions at small and medium enterprises would lead to incomplete operation of their business, continuous and specially documented, which would reflect toward the application of certain investment activities.

Such business entities have possibility timely to anticipate the unpredictable environment, to research and evaluate investment more actively as ways for exploring of the market changes. These enterprises are usually more successful and should be a role model for the other managers of small enterprises which would like to advance, but due to various reasons are abandoning or partially are implementing the necessary activities in the preparation of investment decisions.

Metodology

To give a new perspective to this issue, an survey of small businesses was conducted during the period of May to August 2016. The sample consisted of 120 small firms in Relagonia region. During the research period 93 valid questionnaires were obtained. The questions were divided in three groups.The first part of the survey includes the analysis of the firm and key problems with strating business and financial source. The second group of questions intends to determine the type of investment they have made and responsible person/s for making investment decisions. The third part of the study examines the impact of selected factors on investment decisions.

Descriptive statistics of the research

Based on the analysis of data from the first group of questions were obtained the following results:

From the surveyed businesses, 46 were established before 2000, and 47 have been established in 2000 which shows that approximately the same surveyed enterprises over ten years and companies that have formed over the past ten years. Most of the respondents ie 43% are small businesses, 30 micro and 27% of medium businesses.

On the question: "What sources of funding have used in starting business", 59% used personal savings, 15% used credit 7% borrowing from relatives or friends, 10% personal savings and loans from relatives and friends, and 9% They used other sources.

The most of the respondents have 59% used personal savings for starting business, 15% used credit 7% borrowing from relatives or friends, 10% personal savings and loans from relatives and friends, and 9% used other sources.

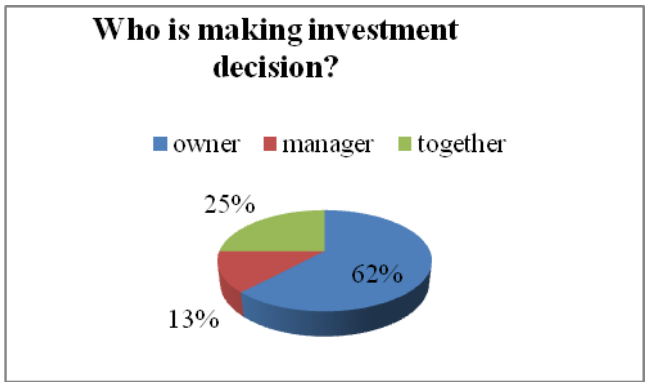
o the question *"What were the main problems that you face when starting a job*?", 19% cited lack of capital, 16% complex legislation, 15% of the high costs, 13% location, 12% gaining confidence among customers, 9 % shortage of working capital, 7% receiving loans, 6% of lack of experience, 3% problems with suppliers,.

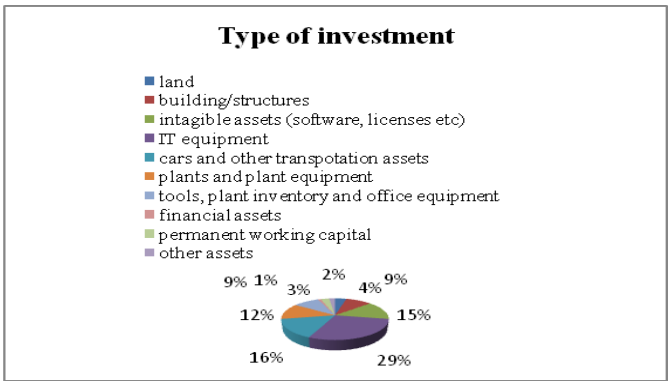
To the "*What are the most important issues in the running of your business*," 16% of respondents said taxes, 5% inflation, 10% weak sales, 32% recovery, 10% interest rate, 6% workers 11% regulations, 10% competition.

While, the second group of issues were related to investment decisions of businesses.

To the question „Do you plan the investment in future“ 81 % of the respondents sayed that they plan to expand their business, it confirms that small and medium-sized businesses inPelagonia Region have great potential for creating new jobs in the community and alleviate the problem of unemployment.

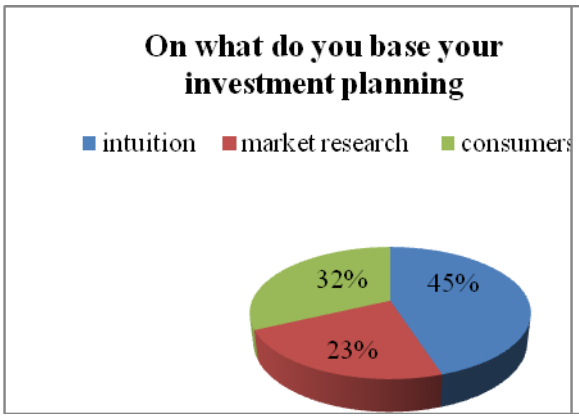
The analysis of 6 and 7 question gives the following results: 62 % of respondent responded that the owner is making investment decision, 13% the manager and 25% together the owner and manager. Usually SMEs invest in IT equipment (28%), cars and other transportation assets (15 %) and 12 % of respondents invest in plants and plan equipment.

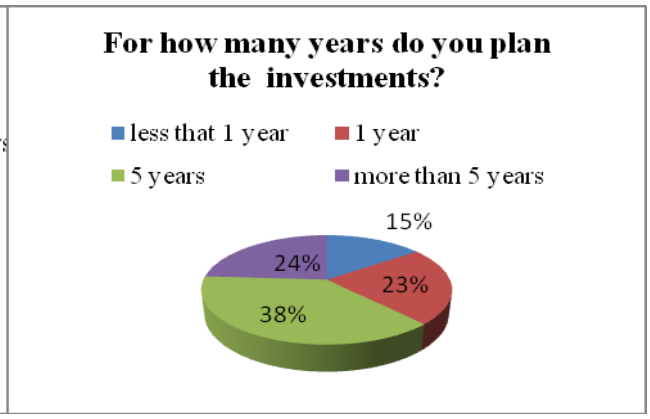




The question „On what do you base your investment planning “, has given the following result: 45% make the decisions based on intuition, 32% according to consumer and 23% through market research.

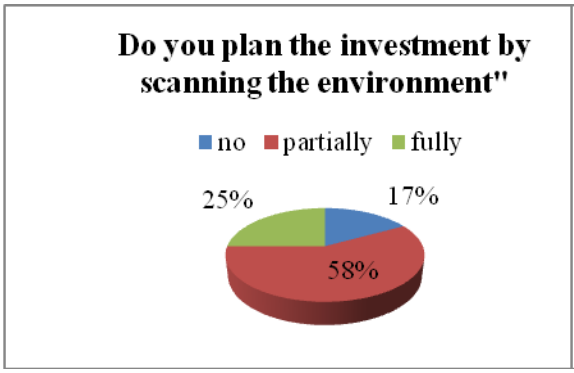
Considering the answers of the question it can be concluded that the most of the respondents i.e 38% plan the investment for 5 years, 24% for more than 5 years, 23% for one year and 15% for less than 1 year.

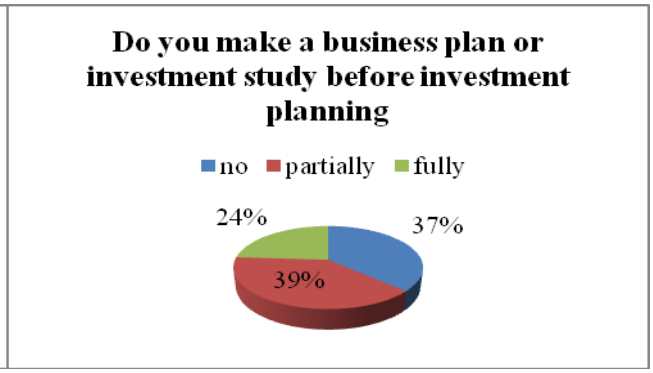




In order to see whether the environment affects to the planning of investments we asked the respondent the following question: "Do you plan the investment by scanning the environment" and the results are: 17% of respondents sayed no it means that they don’t scan the environment , 25% with fully and 58% partially.

And on the question "Do you make a business plan or investment study before investment planning?, 39% of the respondents answered partially, 37% said no and 24% answered with fully.





The next set of questions is related to the determinants of investment decision. Enquiries from Table 1 are based on the influence of personal characteristics on investment decisions and respondents were able to evaluated them by marks from 1-5. The results are shown in Table 1.

Table. 1

How do you evaluate (from 1-5) the influence of personal characteristics on investment decision					
	1	2	3	4	5
Who is making the investment decision manager/owner	6[1]	9	16	37	25
Knowledge about the procedures for investment decision	7	8	10	42	26
The experience for making investment decision	5	7	10	47	24
Knowledge of procedures for making business plan or investment programme	3	2	10	24	54
Knowledge of methods and techniques for making investment decision	5	9	7	20	52

As can be seen from the results, the most of the respondents hightly have rated the following determinates: knowledge of procedures for preparing business plan and investment progaramme and knowledge of methods and techniques for decision-making.

Table 2

How do you assess the influence of financing problems to investment decision (from 1 to 5)					
	1	2	3	4	5
Access to finance	3[2]	7	11	14	58
Knowing the conditions for financing from other external sources	2	5	41	21	24
The problems with the calculation of capital cost	5	6	13	41	28
Knowing the techniques for calculating the cost of capital	3	8	15	24	43
Knowing the shareholding as a possible source of financing	8	5	9	43	28

As can be seen from the results the key determinates which have an influence of financing problems to investment decision are access to finance and knowing the techniques for calculating capotal cost.

[1] Number of respodents
[2] Number of respodents

Conclusion

From the preiviuous it can be concluded that Illiquidity of securities of SMEs, problems related with the exact calculation of the cost of capital, and limited access to other sources of capital in these enterprises are the main determinants for impeding and complicating the process of evaluating the financial efficiency of investment.

With that the process of making investment decision is less certain, more complicated and that lead to danger the efficiency of operation and the future development of the company.

If SMEs are more focused on strategic planning and the process of investment decision, despite determination of multiple external or internal factors, they would increase the chances of success in the future and their own development.

Such business entities have possibility timely to anticipate the unpredictable environment, to research and evaluate investment more actively as ways for exploring of the market changes. These enterprises are usually more successful and should be a role model for the other managers of small enterprises which would like to advance, but due to various reasons are abandoning or partially are implementing the necessary activities in the preparation of investment decisions.

As a result of the above mentioned we would like to cite the following recommendations:

- Increased representation of the formal planning of investment activities. The needs for making investment decisions as projection of the future inflows and outflows of funds impose the need for appropriate documentation of those cash flows.
- Acquisition of greater knowledge for financing of investments from an external sources of funding.
- Improved knowledge about the procedures for making investment decision and gaining of an experience.
- Application of wide range of investments criteria when evaluating of investment decisions and gaining knowledge of the techniques and problems in calculating capital cost.
- Planning of investments based on quality and effective scanning of the business environment factors, because in contrary the investment ambitions range only in the limits for smaller results, where their main concern becomes how to survive and not how to be developed.

References

Best M. (1989). The new Competetion. Institutions of Industrial Restructuring, Polity Press, Oxford

Bhide A. (2000). The origin and evolution of new businesses, New York Ohford University Press

Chirinko, S. (1993). Business fixed investment spending: modelling strategies, empirical results and policy implications. Journal of Economics Literature,

David Birch. (1987) Job creation in America – How our smallest Companies Put the Most People to Work, New York

Deakens D Mileham, P. And O neill E, The Role and Influence of Non – executive Directors in Growing Small Firms, ACCA research report, ACCA, London, 1998

Debelak D. (1997). Bringing Your Product to market, Jahn Wiley & Sons, Inc, Santa Monica, California

European Commision, 2014 SBA Fact Sheet

Eurostat, National Statistics Offices of Member States, Ecorys

Fazzari, S., Hubbard, G. and Petersen, B. (1988). Financing constraints and corporate investment. Brookings Papers on Economics Activity

Fiti T. (2007). Entrepreneurship, Faculty of economics, Skopje

Gveroski M, Sokoloski B, Sokoloski I. (2012). Analysis of potentionals of small and medium businesses for instigating local economics development in Prilep manucipality, May conference of Stgategic Management, Majskoj konferenciji o strategijskom menadžmentu, University of Blegrade, Technical Faculty in Bor.

Jones D.(1982). Characteristics of planning in small firms, Journal of small Business Management, Vol. 20, No. 3,

Jorgenson, D. and Siebert, C. (1968). A comparison of alternative theories of corporate investment behavior. American Economic Review,

Kitchen R.(1989). Venture Capital, Is It Apropriate for developing Countries, DPPC University of Bradford,

M. Nestorovski, Economy in investment, Faculty of economics, Skopje, 2000

R. Baron, S. Shejn. (2011). Entrepreneurship, Geneks, Kocani.

Rajko Tomash, Страх од предузетништва, Економика Белград, 1993 год

Rothwell (1989). Small Firms, Innovation and Industrial Change, Small Business Economics, vol 1, no.1.

S. Orsag, Capital budgetin. (2002). Assessment of investment projects, Masmedia, Zagreb,

Scarborough M.N. Zimmerer T., Naumes W.(1991). Effective small business management, Merrill Publishing Company, Columbus

Shane S. (2003). A general theory of entrepreneurship: The individual – opportunity nexus, London: Edward Elgar

Sorenson O, Stuart T. (2001) Syndication networks and the spatial distribution of venture capital investments. American Journal Of Sociology

Sparkes, R. (2002). Social responsible Investment: a Global Revolution. Hoboken. New Jork: John Wiley & Sons

Suklev B. (2006). Management of SMEs. Faculty of Economics, Skopje.

Determinants of Real Convergence in Central and Eastern Europe

GoranPetrevski[1] **GjorgjiGockov[2]** **SuzanaMakreshanska – Mladenovska[3]**

[1]Saints Cyril and Methodius University, Faculty of Economics. Address: GoceDelchev 9V, 1000 Skopje, Macedonia. E-mail: goran@eccf.ukim.edu.mk

[2]Saints Cyril and Methodius University, Faculty of Economics. Address: GoceDelchev 9V, 1000 Skopje, Macedonia. E-mail: Gjorgji.Gockov@eccf.ukim.edu.mk

[3]Saints Cyril and Methodius University, Faculty of Economics. Address: GoceDelchev 9V, 1000 Skopje, Macedonia. E-mail:suzana@eccf.ukim.edu.mk

Abstract: This paper deals with the process of convergence of the Central and Eastern European (CEE) countries towards the EU and attempts to identify the main driving factors behind this process. In these regards, we first provide an overview of the real convergencethrough an analysis of several economic variables – rate of approximation of real GDP per capita and price levels, trade integration, harmonization of the economic structure and achievements in the labor market. In addition, we offer a formal econometric evidence on the main determinants of the convergence process, based on a panel data for 10 CEE countries during 2000-2015 period, estimated with fixed effects. The results of our study imply that higher savings and investment ratio, higher labour productivity, more efficient labour markets (lower unemployment) and macroeconomic stability (lower inflation and lower budget deficits) are conducive to real convergence. However, quite surprisingly, we find that the close trade integration with the EU is associated with lower level of real convergence.

Key Words: Real convergence, Central and Eastern Europe, European Union, Panel data models, Fixed-effects estimator.

JEL Codes: O47, O11, O19, F36

1. Introduction

Theaccessionprocessofformer communist economies from CEEintheEUisalong-termprocessconditionedonthefulfillmentofnumerouspolitical, legalandeconomiccriteria. Meeting these criteria should create a satisfactory level of political, legal and economic convergence with EU standards. Unlike the first two criteria, the economic criteria are only partially formalized and mainly relate to nominal economic variables defined and provided in the Maastricht Treaty: price stability, sustainability of public finance, foreign exchange rate stability and parity of long-term interest rates. Analyses of the changes in these variables are usually used to evaluate the nominal convergence of a country. In addition to the formal economic criteria, economic literature in this area identifies some other criteria ensuring the convergence of economic structures and cohesion in the member states and candidate countries for EU membership.

Convergence is a process describing the progress of a country towards elimination of disparities in the levels of outputs and income. Inliteraturethereare two basic measures of the process of real convergence, known asβ-convergence and σ–convergence. The first indicator shows the tendency of poorer countries to approach the level of development of richer countries (the usual tendency of poorer countries to grow faster than more developed countries). The realization of this convergence depends on internal economic policies and other country specific factors, and fundamentally shows how long the convergence process will last. The second indicator shows the tendency of reducing the differences in the level of income per capita between different countries over time (Barro and Sala-i Martin 1990, Barro*et al*. 1991).Similarly, Galor (1996) distinguishes three types of convergence: absolute (unconditional) convergence, conditional convergence, and convergence clubs, depending on whether the initial conditions and the economic structure are taken into account.Van de Coevering (1996) defines convergence as a two-dimensional process: the catch-up of the level of income as well as the business cycle synchronization.

The main research task in this paper is to evaluate the progress of CEE economies towards meeting the criteria for nominal and real convergence by employing various economic variables. In these regards, we provide some basic descriptive statistics, which shows the developments in several areas during the period between 1997 and 2014. Bearing in mind the multi-dimensional nature of real convergence, we analyze the process of real convergence of CEE economies by employing the following indicators: GDP per capita (according to the purchasing power parity), trade openness and trade integration with the EU, unemployment and poverty, relative labour productivity and wages, and the economic structure as represented by the composition of GDP (See Miron *et al*. 2009). In addition, we offer a formal econometric evidence on the main determinants of the real convergence process. Based on a panel data for 10 countries during 2000-2015, estimated by the fixed-effects estimator, we find the following main results: the standard variables in the growth literature (domestic savings and investment ratios), higher labour productivity and banking sector reforms are positively associated with real convergence. On the other hand, we find a negative association between unemployment, inflation, and budget deficits. All these findings are in line with our *a priori* expectations about the signs of the regression coefficients. In addition, we obtain one puzzling result – the negative association between real convergence and the trade integration with the EU, which calls for further research in order to be rationalized.

As for the structure of the paper, the next section provides an overview of the empirical literature on the real convergence process in the CEE countries; Section3 presents some basic descriptive statistics on various indicators related to the convergence process; Section 4 offers empirical evidence on the real convergence of CEE countries, while the last section concludes.

2. Brief review of the empirical literature on real convergence in the EU

The creation of the Economic and Monetary Union (EMU) and the subsequent large-scale accession of the former transition economies has spurred the research in the nominal and real convergence in the EU. In what follows we list only a selected papers in this field. Barro*et al*. (1991) study the convergence process in 73 regions within the EU during 1950-1985 and find that the convergence proceeds slowly at the rate of 2% annually. In the same manner, weak evidence for the convergence within the EMU can be found in Roubini*et al*. (2007). Doyle *et al*. (2001) analyse the long-term prospects for convergence of the CEE economies and conclude that the growth potentialin these countries is driven mostly by the total factor productivity, conditioned on preserving sound macroeconomic environment. Studying the general price-level differentials, Égert (2007) shows that the former transition economies are characterized by lower prices in virtually all groups of goods and services. However, he finds a limited role of the Balassa-Samuelson effect in the convergence of the price level due to the incomplete pass-through from labour productivity to prices. According to his comprehensive study the convergence in the price level is mostly driven by the prices of tradables and non-market nontradables.

LavracиZumer (2003), Halmailand Vásáry (2010), Alexe (2012), Sopek (2013),and Dubra (2014)investigate the real convergence process during several time periods – before the large accession episode, after the accession of the new member-states, and the period following the Global financial and economic crisis. These papers provide evidence that during the post-accession period the new member-states are characterized by higher rates of β-convergence, mostly as a result of the growth in domestic demand, especially, private consumption and investment. However, recently, the convergence process has slowed down or even stopped in some countries as a consequence of the Global financial and economic crisis. In these regards, on the basis of their long-term growth projections, Halmailand Vásáry (2010) conclude that the convergence process is likely to stop around 2030 leaving most of the new member-states considerably below the average GDP per capita level in the EU.

3. Measuring real convergence – some stylized facts

3.1. GDP per capita according to Purchasing Power Parity

Figure 1 shows the convergence in income and price level for a sample of 12 CEE countries, which, along with the new member-states, for reference includes Macedonia, too.Measured by the most widely used real convergence indicator, GDP per capita as calculated according to Purchasing Power Parity (PPP), the dynamics of real convergence is highest in the Baltic States (growth of 30-36 p.p.). Also, there is a significant advancement in Romania, Slovakia, Bulgaria, and Poland (growth of 21-26 p.p.). The dynamics of real convergence of the Macedonian economy is almost identical to Croatia and the Czech Republic, and higher than Slovenia (cumulative growth of only 5 p.p.). However, in this comparisons we must take into account the starting level of income of individual countries: in 1997, the GDP per capita of Slovenia was 78% of the EU average, it was 76% in the Czech Republic, and 51% in Croatia 51%. This is important because, according to the neoclassical theory of growth, economies with a lower starting level of income have a tendency to grow faster than economies with higher initial income level.

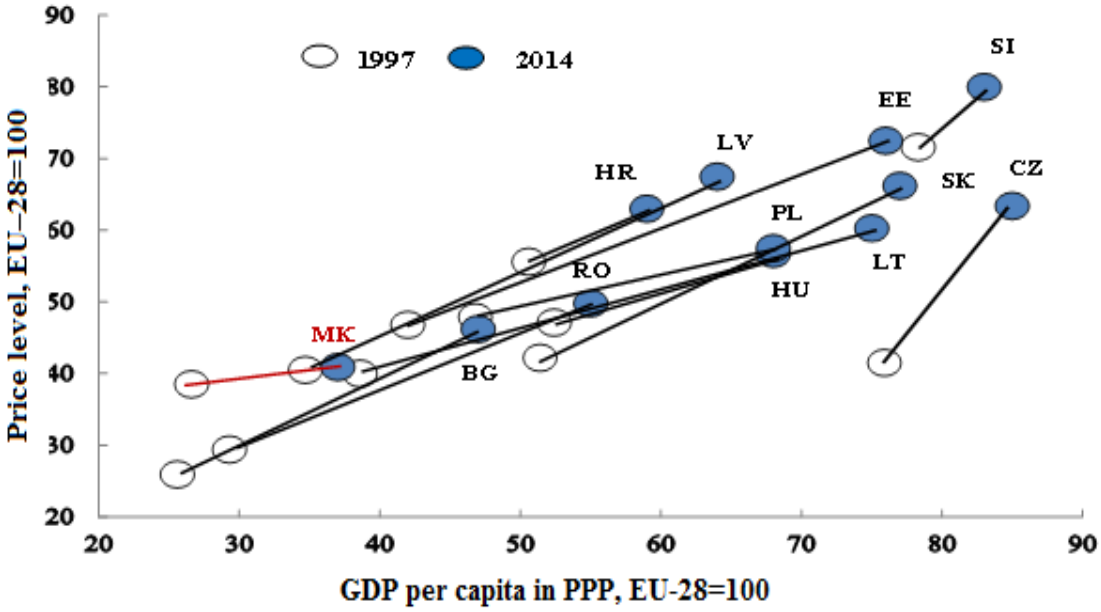


Figure 1. Convergence of GDP per capita and the price level in the new member states, 1997-2014
Notes: Price level, EU–28=100; GDP per capita in PPP, EU-28=100.

Source: EUROSTAT, own calculations and adjustments

Additionally, Figure 1 shows that the process of income convergence is always accompanied with theconvergence in the price level to the EU average. In fact, in many countries, there is an almost identical convergence of GDP per capita and the price level (the 45°line).In addition to the general trend of real convergence in the last 20 years, it is interesting to analyze the achievements of individual countries in separate periods of time (Table 1). For this purpose, we have identified three sub-periods: 1997-2003, as the period before the accession of the ten countries in the EU; 2004-2008, as the period following the accession of the new member states in the EU; and 2009-2014, as the period after the Global financial and economic crisis. This way weattempt to explore the dynamics of real convergence before their entry into the EU, the effects from the entry into the EU, and the effects of the crisis on the real convergence process.

During the pre-accession period, the Baltic countries and Hungary were the leaders in the convergence process while there was virtually no convergence in Poland, Macedonia, Romania and the Czech Republic. Indeed, one can conclude that the convergence process was very slow in most of the CEE countries, probably reflecting the low progress in macroeconomic, structural and institutional reforms. In most of

the analyzed countries, the most important real convergence dynamics has been realized in the period 2004-2008, which indicates positive effects from EU membership. During these years, Slovakia, Romania and the Baltic countries were the leaders in the convergence process while the Czech Republic and Hungary experienced very slow convergence towards the EU average level of income. In the period after 2008, reflecting the adverse consequences of the crisis, there is a certain slowdown in the convergence of all countries (with the exception of Poland). In fact, Croatia and Slovenia experienced considerable divergence during the post-crisis period.

Table 1.GDP per capita (PPP) of CEE countries, 1997-2014

Country	1997-2003	2004-2008	2009-2014	1997-2014
Lithuania	10	14	12	36
Estonia	10	16	8	34
Latvia	10	15	4	29
Romania	2	17	7	26
Slovakia	4	17	5	26
Bulgaria	7	11	3	21
Poland	1	6	14	21
Hungary	10	1	5	16
Macedonia	0	7	4	10
Czech Republic	1	4	4	9
Croatia	5	7	-4	8
Slovenia	5	6	-6	5

Note: Changes throughout the period, ЕУ-28=100, in p.p.
Source: EUROSTAT, owncalculationsandadjustments

3.2. Openness and market integration with the EU

Openness of the economy and its trade integration with the EU are important preconditions for successful accessionwithin the EU. Basically, the theoretical debate on this indicator, which largely arises from the theory of optimal currency area, suggests that greater openness and trade integration lead to better adjustment between business cycles between the countries. This is necessary in order to minimize the appearance of asymmetric shocks which, if not neutralized by functional alternative adjustment mechanisms (flexible wages and prices), would result in lower economic performance. In what follows, we will analyze the openness and market integration of the CEE economies with the EU.

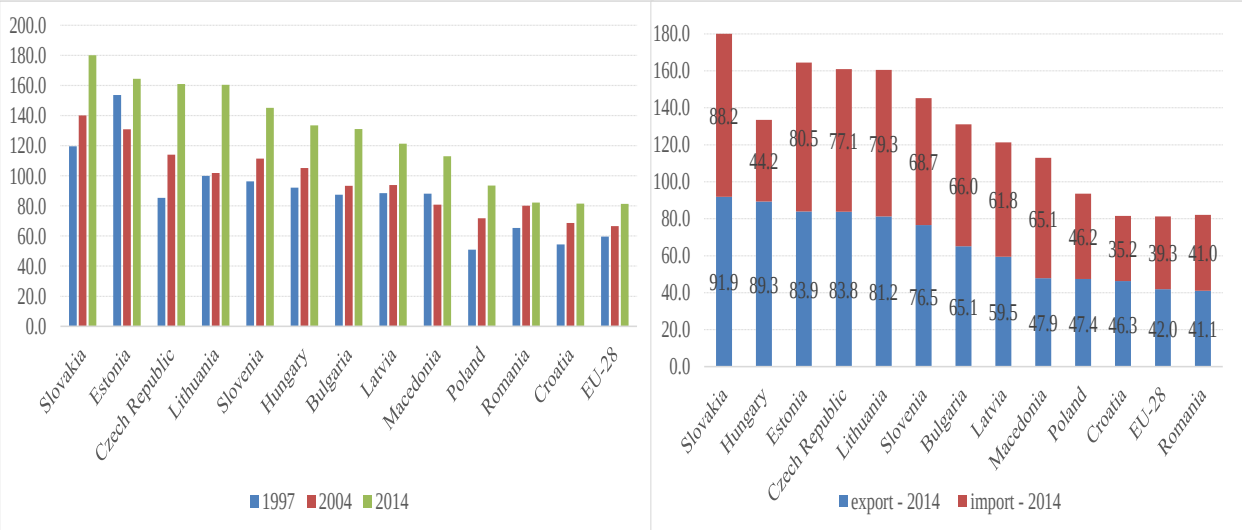


Figure 2. Trade openness in CEE countries, 1997-2014
Note: Export and import of goods and services as % of GDP.
Source: EUROSTAT, World Bank, IMF, own calculations

Figure 2 clearly shows that most of the new member states (Croatia and Romania are the only outliers) have above the average trade openness with Slovakia, the Czech Republic and the Baltic countries being the leaders. In addition, it can be seen that the degree of openness has increased in most of the countries during the analyzed period. Finally, it seems that these countries are open on both the exports and imports side. As for the trade integration with the EU, one can observe that the new EU member states had achieved a relatively high level of trade integration at the moment of their EU accession. From that point on, the degree of trade integration has been stagnant while in many countries it has been declining over the analyzed period. Macedonia is a striking exception from this general trend since it has almost doubled its trade with the EU.

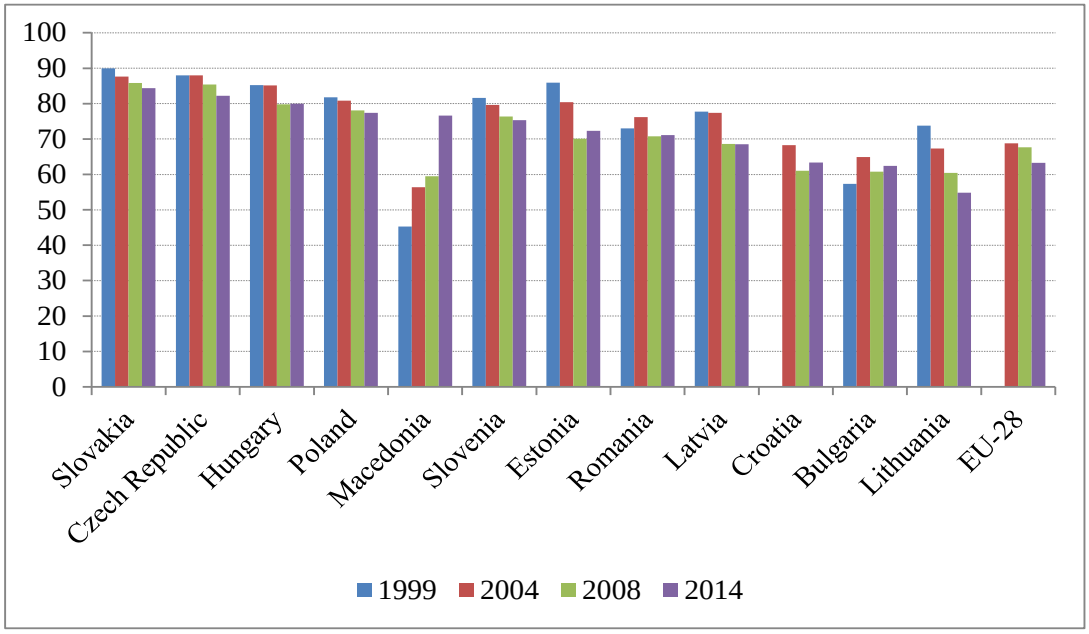


Figure 3. Trade integration of CEE countries, 1999-2014
Note: The percentage shareofexportstoEU in total exports,

Source: EUROSTAT, World Bank, IMF, own calculations

3.3.Unemployment and poverty

Labour market and poverty are two areas with pretty large differences between the old and the new member states. Figure 4 shows the rates of unemployment in the EU for the period 2005 to 2014. As can be seen, although unemployment has risen throughout the EU following the Global economic crisis, it is evident that the new member states struggle with generally higher unemployment rates. For instance, some countries, such as Cyprus and Croatia have unemployment rates above 15%, while some other countries have occasionally approached the level of 20%. Macedonia is an obvious outlier in this area with almost three times higher unemployment compared to the EU average. In addition, Figure 4 depicts the cyclical nature of the unemployment in the new member states, except for Macedonia. Specifically, during the period of the global economic expansion from 2006 to 2008, the unemployment rate in EU-28 was reduced, reaching the minimum of 7% in 2008. However, later there is a sharp increase in unemployment in the EU due to the recession related to the global financial crisis and the European debtor crisis. As a consequence of this, in 2013 the rate of unemployment reaches the peak at 10.9%.

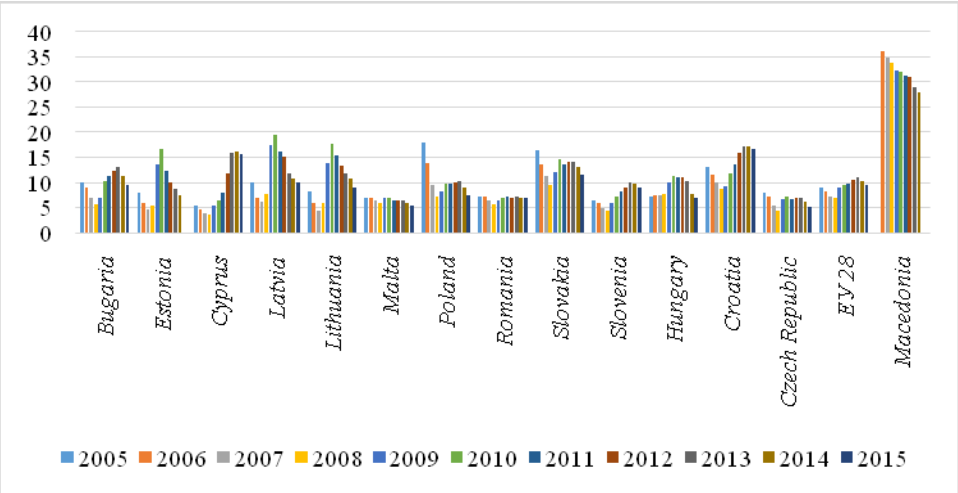


Figure 4. UnemploymentinCEE countries, 2005-2015
Note: ParticipationofunemployedpersonsintheoverallworkforceaccordingtoILO.

Source: EUROSTAT.

Figure 5provides an overview of the poverty rates in new EU member states. What is immediately evident is that there are no big differences between the former transition countries in regards to poverty. For instance, in 2013, 12 out of 14 analyzed countries had poverty rates above 20%. What is even more important is the fact that, notwithstanding the cyclical nature of unemployment, poverty does not show a declining trend in these economies throughout the analyzed period.

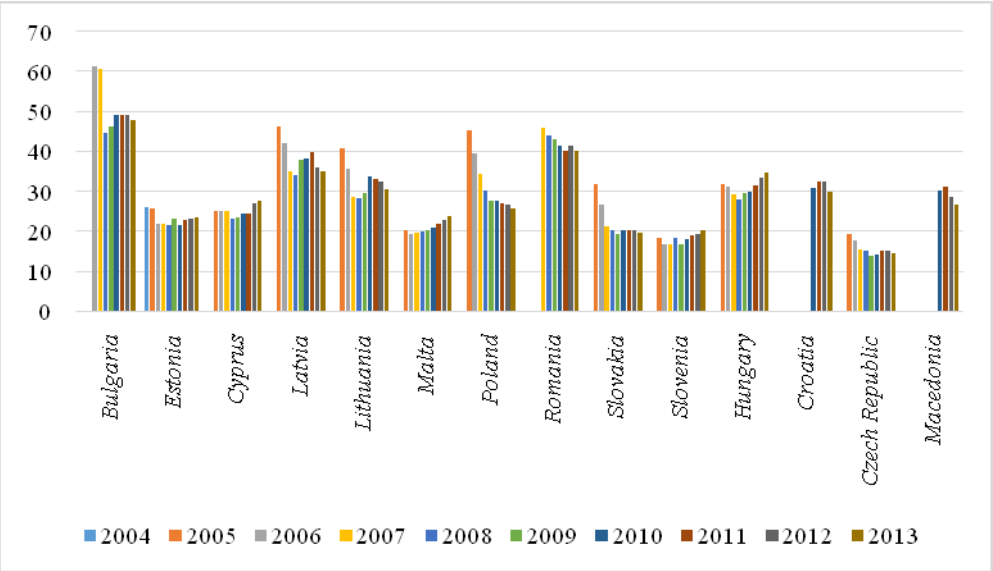


Figure 5. Povertyrates inCEE countries, 2004-2013.
Note: Rateofpovertyriskbeforesocialtransfers.

Source: EUROSTAT.

3.4. Wages and productivity

In this subsection we analyze another indicator that is related to unemployment and poverty – the level of wages. In this regard, Figure 6shows the comparison of the level of wages (expressed in Euros) in the new EU member states. As can be noticed, there is an upward trend in thewages in all the analyzed

countries. For example, during 1999-2011 the wages have increased by 60% in Slovenia and Cyprus; more than doubled in Hungary, Bulgaria and Lithuania; almost tripled in the Czech Republic, Estonia and Latvia; and have increased almost 3.5 times in Romania. As expected, the wage growth was lowest in the countries with a higher initial level of wages (Cyprus and Slovenia), and highest in the countries with the lower initial level of wages (Romania).

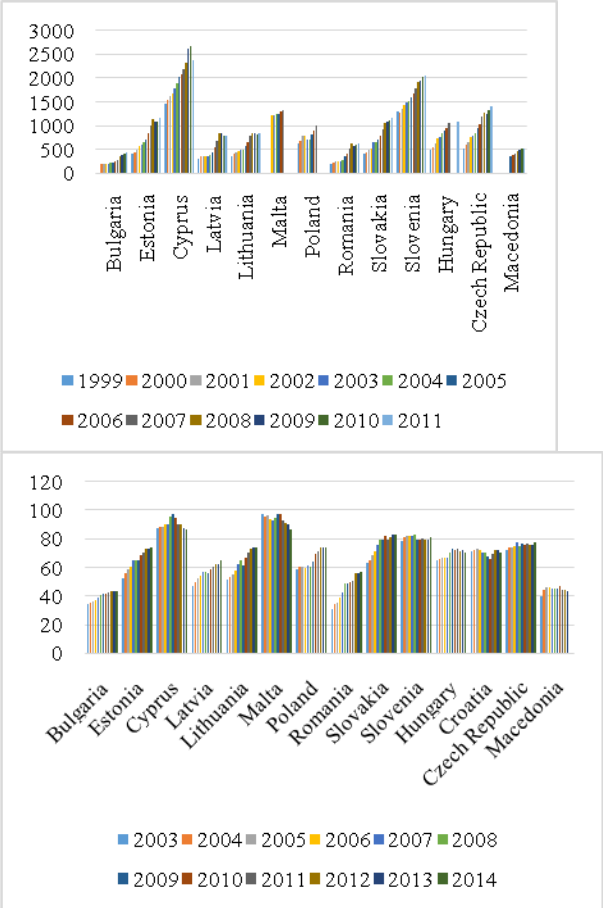


Figure 6. Laborcosts (left) and productivity (right) CEE, 1999-2014.
Note: Nominallaborproductivityperemployedperson (ESA2010), EU-28 = 100.

Source: EUROSTAT.

Certainly, the dynamics of wages can be connected to the growth of labor productivity. Figure 6 (the right panel) provides an overview of labor productivity in the new EU member states for the period 2003-2014. Here we can see that almost all countries are rather far away from the average productivity of EU-28: productivity in Cyprus and Malta is 87% of the European average, after which come Slovenia and Slovakia with productivity of 83% and 81.5%, respectively; all other countries are under the level of 80%. In fact, the countries with highest productivity have not achieved any progress in relation to their level of productivity in 2003 (with the exception of Slovakia); quite the opposite, in Cyprus and Malta there is a reduction of the relative productivity. All this indicates that the process of convergence of productivity in these countries has stopped, although it is unclear at this time whether it is a temporary or permanent phenomenon.

3.5. Economic structure in the EU

Finally, the convergence process can be monitored through the economic structure, represented by the share of individual sectors in the creation of gross value added. In this regard, Figure 7shows the average economic structure in EU-28, emphasizing the predominance of services in the value added as well as the negligible role of agriculture. Also, it can be seen that the economic structure in EU-28 has remained very stable throughout the analyzed period. Though not showed here, the detailed inspection of the data confirms the aforementioned conclusion: the share of agriculture accounts between two and six percent across the individual countries, while services account for between 65 and 70 percent in the gross value added.

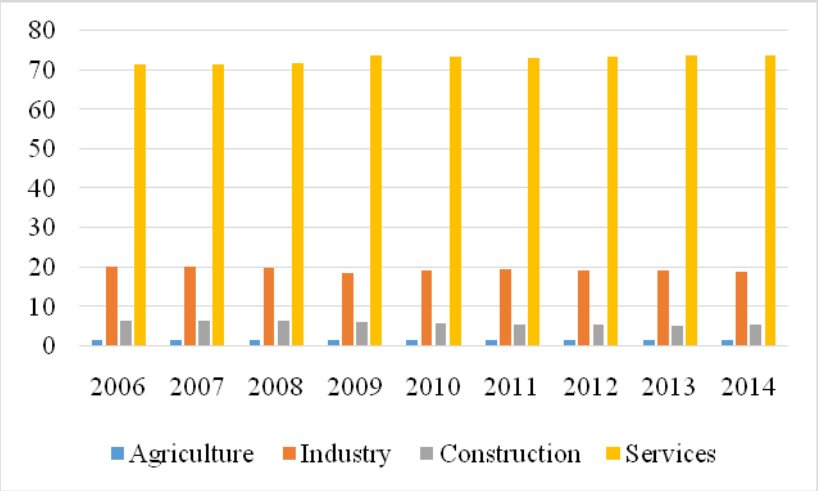


Figure 7.EconomicstructureinEU-28
Note: Percentage share of the main economic sectors in the gross added value.

Source: EUROSTAT.

4. Empirical evidence on the real convergence of CEE countries

4.1. Data description

Understandably, the previous descriptive analysis serves only for illustrative purposes and ought to be accompanied by formal empirical evidence. Therefore, in this this section we provide the findings of the econometric investigation of the main determinants of real convergence in the CEE countries. In these regards, we regress the relative level of income, i.e. the level of GDP as a percentage of the average EU-28 GDP level (*gdp*) to several macroeconomic, structural and institutional variables for a panel of 10 CEE countries during the period between 2000 and 2015. Specifically, our sample includes the following countries: Bulgaria, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovakia, and Slovenia. We work with annual data obtained from the EUROSTAT Database, the World Development Indicators Database, as well as World Economic Outlook (April 2016). Although the sample period ranges from 2000 to 2015 there are many gaps in the data for the individual countries included in the sample. As a consequence we end up with 103 observations available for estimation of the regression model.

The initial specification of the empirical model includes the following regressors: the savings/GDP ratio (*save*), the investment/GDP ratio (*invest*), trade openness as expressed by the share of total foreign trade in GDP (*trade*), trade integration within EU expressed as a percentage of the country's trade with the EU in total trade (*trade*), the share of foreign direct investment in GDP (*fdi*), fiscal decentralization expressed as the share of subnational expenditure in GDP (*decen*), unemployment rate (*unem*), inflation rate (*infl*), budget deficits as a percent of GDP (*budget*), the share of old population in total population (*old*), the level of wages expressed in Euros (*wage*), the EBRD index of banking sector reforms (*bank*), the EBRD

index of the capital market reforms (*sec*), the size of the public sector measured by the share of general government expenditure in GDP (*govern*), and the economic structure as expressed by the percentage share of agriculture, industry and services in the gross value added, respectively (*agri*, *ind*, *serv*).

4.2. Methodology

We analyse the relationship between government size and fiscal decentralization by means of a fixed-effects panel data model, which seems to be more appropriate when working with macro panels, especially when the cross-sections are not sampled randomly and when the research focuses on the behaviour of the specific sample without drawing inferences about the whole population. In addition, the fixed-effects estimator is consistent even when individual effects are correlated with the regressors (Baltagi 2008). In these regards, the assumption that the regressors are not correlated with the disturbance term, which is critical for employing the random effects model, seems to be a priori unrealistic (Wooldridge 2002) as many of the regressors included in the model may be correlated with the unobserved country-specific effects. For instance, the economic structure may be associated with the country's geography and history; the level of economic development depends on various country-specific cultural and institutional factors; the dependent population is affected by the demographic trends in a country; inflation may reflect the society's aversion etc. Formally, we base our choice of the fixed-effects vis-á-vis the random-effects model on the Hausman-test (Hausman 1978), which in each case rejects the null-hypothesis that the regressors and the disturbances are not correlated.[1] In addition, our preference for the fixed-effects model is supported by the results of the F-test for the joint significance of the fixed effects, which are statistically significant in all the variants of the regression model(the results are shown at the bottom of Tables 2 and 3).

The empirical model has the following general specification:

$$y_{it} = \alpha_i + x_{it}\beta' + u_{it} \quad (1)$$

where:

- y is the dependent variable;

- x is a k-dimensional vector of explanatory variables;

- αandβ are the constant and the k-dimensional vector of parameters of the control variables, respectively;

- $u$are the residuals;

- i and t are the country and time subscripts, respectively.

4.3. Discussion of the main findings

Table 2 shows the estimates obtained from the general specification empirical model. The first three regressions are virtually the same and they differ only by the variable showing fiscal discipline in the sample countries, i.e. budget surplus appears in the first regression, which has been replaced with the public debt and public expenditure, respectively. Similarly, the last two regressions are virtually the same as the first one as they retain the budget surplus as a regressor, differing only with respect to the economic structure variable (the share of manufacturing in GDP, which is included in the first regression, has subsequently been replaced with the share of agriculture and services.

[1]The results of the Hausman-test are available from the authors upon request.

Table 2. Regression results from the general specification

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
constant	13.1040	14.0204	1.8628	32.3063*	24.6671
	(20.9614)	(21.5716)	(22.4120)	(17.1964)	(17.7471)
save	0.1440	0.1507	0.1613	0.1880	0.1821
	(0.1349)	(0.1375)	(0.1363)	(0.1287)	(0.1346)
invest	0.2294*	0.1877	0.2265*	0.1324	0.2183
	(0.1272)	(0.1335)	(0.1288)	(0.1457)	(0.1384)
open	-0.0118	-0.0434	-0.0222	-0.0056	-0.0005
	(0.0335)	(0.0314)	(0.0332)	(0.0314)	(0.0323)
trade	-0.3031***	-0.2930 **	-0.2702**	-0.3230***	-0.3285***
	(0.1108)	(0.1139)	(0.1113)	(0.1071)	(0.1097)
fdi	-0.03884	-0.0489	-0.0513	-0.0403	-0.0360
	(0.0536)	(0.0543)	(0.0539)	(0.0534)	(0.0538)
decent	0.0831**	-0.0395***	0.0258	0.1035	0.0882
	(0.1630)	(0.1519)	(0.1593)	(0.1628)	(0.1642)
bank	6.2557***	6.1220***	5.6186	5.1566**	6.0969***
	(2.1510)	(2.1909)	(2.2038)	(2.2812)	(2.2454)
sec	2.3047	2.4889	3.1891*	1.9809	2.3569
	(1.6673)	(1.7203)	(1.6982)	(1.6878)	(1.6812)
unem	-0.3852**	-0.2971	-0.4054**	-0.4673***	-0.4526***
	(0.1732)	(0.1841)	(0.1802)	(0.1590)	(0.1725)
wage	0.0085**	0.0102***	0.0084**	0.0076**	0.0079**
	(0.0031)	(0.0032)	(0.0032)	(0.0031)	(0.0032)
infl	-0.0589	-0.0616	-0.0574	-0.0308	-0.0636
	(0.0642)	(0.0659)	(0.0653)	(0.0692)	(0.0655)
budget	-0.3262*			-0.2261	-0.3144*
	(0.1705)			(0.1852)	(0.1799)
ind	0.2425	0.2258	0.2861		
	(0.2659)	(0.2709)	(0.2735)		
old	1.2206	1.5660*	1.3063	1.1387	1.0036
	(0.8442)	(0.8455)	(0.8546)	(0.8156)	(0.8250)
debt		-0.0339			
		(0.0449)			
govern			0.2287		
			(0.1705)		
agri				-0.4026	
serv					0.0151
					(0.2120)
F-test	16.31	17.13	16.94	22.97	25.09
	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)
R^2	0.8859	0.8815	0.8833	0.8869	0.8847

Notes:
1. Standard errors are given in parentheses.
2. ***/**/* denotes significance at 1%, 5% and 10% level of significance, respectively.

Table 3. Regression results from the parsimonious model

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)
constant	27.6965*	37.4927***	26.0795**	40.7507***
	(15.1289)	(12.0757)	(13.1065)	(11.9853)
save	0.1835	0.1900*	0.2374**	
	(0.1145)	(0.1148)	(0.1167)	
invest	0.2104*	0.2877***	0.2861**	0.3064***
	(0.1170)	(0.1093)	(0.1126)	(0.1043)
trade	-0.3214***	-0.3443***	-0.3039***	-0.3650***
	(0.1033)	(0.0951)	(0.0984)	(0.0946)
bank	6.2730***	8.3981***	8.1620***	8.9182***
	(2.1075)	(1.7433)	(1.8092)	(1.7045)
sec	2.3059			
	(1.6304)			
unem	-0.4558***	-0.4085***	-0.4142**	-0.3842**
	(0.1543)	(0.1524)	(0.1650)	(0.1501)
wage	0.0082***	0.0117***	0.0123***	0.0112***
	(0.0029)	(0.0022)	(0.0022)	(0.0022)
infl	-0.0770	-0.0950*	-0.0971*	-0.1090*
	(0.0576)	(0.0570)	(0.0587)	(0.0565)
budget	-0.3124**	-0.3619***		-0.3921***
	(0.1310)	(0.1289)		(0.1268)
old	0.9003			
	(0.7579)			
govern			0.2294*	
			(0.1346)	
F-test	31.62	39.08	36.72	43.01
	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)
R^2	0.8830	0.8785	0.8716	0.8781

Notes:
1. Standard errors are given in parentheses.
2. ***/**/* denotes significance at 1%, 5% and 10% level of significance, respectively.

Table 3 confirms that the process of real convergence is indeed associated with the variables included in the regression model as the coefficient of determination is pretty high in all cases. Also, the results of F-test show that the fixed effects are highly significant, which can be taken as an additional support for the fixed-effects model. Since the *sec* and *old* variables have appeared to be statistically insignificant in the first regression, they have been excluded from the rest of the model specifications.

In accordance with the traditional empirical growth literature, we find that both the savings and investment ratios are statistically significant and economically important determinants of economic growth in the CEE countries. Their coefficients have the expected positive signs with magnitudes that range from 0.2 to 0.3, thus implying a non-negligible effects on the process of real convergence. In addition, the banking sector reforms variable turns out to be highly statistically significant in all the specification. The regression coefficient has a positive sign and its magnitude ranges from 6 to almost 9, thus, implying very strong effects on convergence process. Also, we have obtained the expected results for the two labour market variables (*unem*and *wage*) whose coefficients are highly significant and economically important. This set of results suggest that higher labour market flexibility and efficiency

(translated to lower unemployment) accompanied by high labour productivity (as proxied by the wage level) have favourable effects on the real convergence of CEE economies. Further on, the two macroeconomic variables (*infl* and *budget*) provide support to the view that macroeconomic stability (low inflation and low budget deficits) provide a favourable environment to the convergence process. In these respect, it seems that nominal convergence goes hand in hand with real convergence. Finally, we provide a brief comment on the only odd result from the regression – the negative coefficient of trade integration. Although this is a complex issue calling for a detailed analysis, the negative association between trade integration with the EU and real convergence may suggest that the countries that are more integrated within the EU market are more heavily exposed to the EU-wide symmetric shocks. As a result, they suffer more from the recent stagnation in economic activity following the Global financial and economic crisis. On the contrary, the countries that are less integrated within the EU, i.e. those with more diversified trade have been able to grow faster than the EU-average.

5. Conclusion

The main research task in this paper is to evaluate the progress of CEE economies towards meeting the criteria for nominal and real convergence by employing various economic variables. In these regards, we provide some basic descriptive statistics, which shows the developments in several areas during the period between 1997 and 2014. In addition, we offer a formal econometric evidence on the main determinants of the real convergence process. Based on a panel data for 10 countries during 2000-2015, estimated by the fixed-effects estimator, we find the following main results: the standard variables in the growth literature (domestic savings and investment ratios), higher labour productivity and banking sector reforms are positively associated with real convergence. On the other hand, we find a negative association between unemployment, inflation, and budget deficits. All these findings are in line with our *a priori* expectations about the signs of the regression coefficients. In addition, we obtain one puzzling result – the negative association between real convergence and the trade integration with the EU, which calls for further research in order to be rationalized.

Refereneces

Alexe, I. (2012).How Does Economic Crisis Change the Landscape of Real Convergence for Central and Eastern Europe?,*Romanian Journal of Fiscal Policy*. 3(1), pp: 1-8

Baltagi B.H. (2008) *Econometric Analysis of Panel Data*. Fourth edition. Chichester. UK: John Wiley & Sons

Barro, R. J. and X.Sala-i-Martin (1990). Economic growth and convergence across the United States. National Bureau of Economic ResearchWorking Paper No. 3419

Barro, R. J., X. Sala-i-Martin, O. J. Blanchard, and R. E. Hall (1991). Convergence across states and regions. *Brookings papers on economic activity*.pp: 107-182

Doyle, P., L. Kuijs, and G. Jiang (2001). Real Convergence to EU Income Levels: Central Europe from 1990 to the Long Term. IMF Working Paper, WP/01/146

Dubra, E. (2014). European convergence and its impact on the social strategy of Latvia.*European Integration Studies.* 8, pp: 56-65

Égert, B. (2007). Real convergence, price level convergence and inflation differentials in Europe, CESifo Working Paper No. 2127

Galor, O. (1996). Convergence? Inferences from Theoretical Models.*The Economic Journal*. 106(437), pp: 1056-1069

Halmai1, P. and V. Vásáry (2010).Real convergence in the new Member States of the European Union (Shorter and longer term prospects).*The European Journal of Comparative Economics*. 7(1), pp: 229-253

Hausman, J. A. (1978). Specification Tests in Econometrics.*Econometrica*. 46(6), pp: 1251-1271

Lavrac, V. and T. Zumer (2003). Accession of CEE countries to EMU: Nominal convergence, real convergence and optimum currency area criteria.*Bank of Valletta Review*. 27, pp: 13-34

Miron, D., Dima, A., and Păun, C. (2009). A model for assessing Romania's real convergence based on distances and clusters method. MPRA Paper No. 31410

Roubini, N., E. Parisi-Capone, and C.Menegatti (2007). Growth Differentials in the EMU: Facts and Considerations. RGE Monitor.Roubini Global Economics

Sopek, P. (2013). Real Convergence of EU-27 and Croatia in the Period 1995-2017. 19th Dubrovnik Economic Conference. Dubrovnik, June 12

Van de Coevering, C. (2003). Structural convergence and monetary integration in Europe. Bank of Netherlands. Monetary and Economic Policy Department. MEB Series No. 2003-20

Wooldridge J. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge. MA: MIT Press.

Economic Analysis of Law Practical Dimensions in Transforming Economies

Assistant Irina Atanasova, PhD[1] **Chief Assistant Stanka Rinkova, PhD[2]**

South-West University "Neofit Rilski", Faculty of Economics, Department "Economics", 2700 Blagoevgrad, 2 Krali Marco str., Bulgaria, atanasova_irina@yahoo.com

South-West University "Neofit Rilski", Faculty of Economics, Department "Economics", 2700 Blagoevgrad, 2 Krali Marco str., Bulgaria, rinkova@abv.bg

Abstract: The economic analysis of law is one of the sections of the institutional economic theory. In the recent years, there is an increasing interest in the interdisciplinary researches. The Economic analysis of Law is a new trend in the scientific knowledge and is developed between the economic theory and the jurisprudence. The paper is a brief chronological overview of the emergence of this new scientific field with reference to leading authors like R.Coase, G. Calabresi, X Becker R.Posner and others. The introduction of the Economic analysis of Law into the trainig course of leading universities is a positions expressed by the some Bulgarian authors. / T.Sedlarski, M.Markov /. The paper argues that the economic and the legal systems are interrelated. The institutional and the economic change are a unity of objective processes of transformation in the economic and legal systems of the countries in transition. The legal system influences the behavior of individuals who have the quality according to the economic system as operators / agents . The economic system affects people's behavior accordingly to the legal system. A short overview of the main features and the methodological foundations of the implementation of the Economic of law approach are considered. The subject of the research are scientific principles and reasons for implementing a system of criteria for quality and effectiveness of institutional changes in countries with transforming economy / Bulgaria as an example/.

Keywords: economic analysis of law, institutions, institutional and economic change, quality and efficiency of institutions, economies in transaction

Introduction

The need for implementation of new conceptual schemes for the analysis of new realities which are the result of the changes in the socio-economic and political system at the end of XX century and the beginning of XXI century have more supporters. New problems arise and their resolution with the economic instruments is no longer possible. This requires, in addition to the purely economic approaches for the analysis of these processes and phenomena, other social sciences to be involved- Sociology, Law, Philosophy, Psychology and etc. The unification of the specialized sectoral knowledge in a comprehensive system means that there is a qualitative transition from a slide-oriented toward problematic oriented knowledge. The neoclassical economic theory and its principles are proving to be increasingly inappropriate for the studying and the analysis and for the decision-making process concerninng the necessary changes and reforms. By virtue of this, institutional methodology is able to give theoretical explanation as well as the general and specific trends for the modernization of the economy for the adjustment of the markets and for the study of the institutional and economic transformation in the former socialist countries. The application of the institutional paradigm is an approach which is more actively and effectively to be used to study a wide range of economic, social, legal and other problems. The creation of the institutional foundations of a market economy in countries with authoritarian past is an objective necessity for successful economic and political change. It includes the drafting and implementation of certain formal and informal rules, instruments and institutes, the necessity of a mechanisms for state-adjusting, competition and economic freedom, of economic and political pluralism.

One of the trends in the development of the research in public science is the increase of the interest towards the interdisciplinary researches and one of them is the economic analysis of law. It is an element of the neo-institutional economic theory and it is developed on the border between economic theory and jurisprudence. World famous authors connected with the name and with the emergence and application of this new research area are- Harry Becker, R.Coase, R. Posner , D.Calabresi etc. The implementation of

the Economic analysis of law as a school discipline in the leading world universities is the basis for the expressed positions from the Bulgarian authors/T.Sedlarski ,M.Markov and etc./, who accept this idea.

The economic and the legal system are mutually connected. Therefore the implementation of the institutional paradigm in the context of the Economics of law, in the theoretic methodological studies of economists and lawyers, especially in countries with transforming economies are reliable tool for the study of the factors for economic growth and the efficient functioning of the legal system. The subject of the study is the essece and the need of the economic approach to the analysis of the legal phenomena and the processes, then is the formation of the institutional environment as a set of "the rules of the game"/rules, standards and sanctions/, which form the economic, political, social and legal frameworks of the interaction between the actors of the economic system. The institutional change in the countries in transition has its specifics and the application of a system of indicators to measure the institutional efficiency show how effectively are functioning the institutions, the different systems of the state authorities, how effective are the processes of institutionalization of the activities of companies and other socio-economic and political structures.

The methodological approach is complicated and includes the tools of neoclassical institutionalism theory for property and economic analysis of law, the theory for the company and the theory of the state. For the determination of the quality and the efficiency of the institutions that provide the market environment, ensure the rights of property and competition, the compliance with the contracts and the reduction of the transaction costs apply the specific values of the indicators for Bulgaria and on this basis shall be made concrete proposals and possible solutions to increase the institutional efficiency as a factor for economic development.

1. The need of an interdisciplinary approach for the analysis of the institutional and the economic change in the transforming economies

1.1 Content and general characteristics of the economic analysis of law

The Economic analysis of law is a special section in the neo-institutional economic theory. It is established in the middle of the XX century. For its founding members shall be considered Ronald Coase with its book "Problems of social expenditure" /1960/, D. Calabresi "Some considerations on the occasion of the distribution of the risk and the delict law" /1961/, and Garry Becker "Crime and punishment: economic approach" /1968. Professor at the University of Chicago, Coase is considered the founder of the economic analysis law with his article ‘’The Theory of the company’’1937. He proves the importance of the transaction costs and yet that when they are particularly high, they may block the maintenance of negotiations for the conclusion of a transactions. Only judicial authorities may determine which form of exchange can be assumed if the parties are unable to agree without the intervention of a third party and so they affect the efficiency of the allocation of resources. In this way is determined the importance of the legal system. According to R. Coase when proprietary rights are clearly formulated, the object of the property is used in the most profitable purpose.

The term ‘’economic empirialism reflects the attempts of the economists to pick up intellectual territory currently in the possession of the scientists in political science, social science, psychology and etc. "-writes E. Friedman[E. Friedman,1997, p.357]. This term includes constantly **widening range of theories, assumptions and empirical researches which shall endeavor with full economic approach to explain the most different on its genesis and scale social phenomena/family relationships, intra racial conflicts, crime, legal norms, political life, historical development of society** etc. The interdisciplinary researches concerning the natural and the social sciences have long been in practice. Garry Becker writes**, that the economic approach has unique powers because it can integrate a wide range of human behavior" in his work"Economic analysis of human behavior**". [Becker, 1980, p.342] On the base of the economic way of thinking and behavior is enshrined the principle of rationality, i.e. individuals take or not one or other actions depending on the assessment of the expected benefits and costs. One of the main directions of the "economic imperialism" can be defined as the Economics of law. Here the main legal cases such as

negligence, the determination of the actual proprietary rights, the adjusting of the relations between shareholders and the managers and others are refracted over the economic way of thinking. **Gary Becker receives the Nobel Prize in economics in 1992 for : contribution in expanding the application of the economic approach to the different aspects of human behavior and adapt it in the study of the field of the Basic Sociology, Demographics and Criminology.**

In addition to the issuing of many scientific journals in economics and law in the United States, the American economic association added to the classification of the economic fields of research /JEL Codes/ "Economics and law". Thus it is formally recognized for a self-field of the economic analysis.

Richard Posner, a judge in the Supreme Court of the United States wrote the book "Economic analysis of law" /1973/ . It was used by the students at the legal and economic faculties. Here exactly and clearly are defined the subjects and the methods of economic theory of law as a school discipline. According to Posner economic efficiency is a universal concept for the emergence of the legal norms and he proposes changes in the existing law to be increased this efficiency. According to him the judges that use the existing law must be familiar with the principles of the economic analysis and to apply them in their decisions.[Posner, 2004, p.675]. In the context of this are numbers of studies and proposals for improving the functioning of the judicial system in Bulgaria, for effective legislation and etc.

The researches in the field of economic analysis of the law can be grouped into the following schools: (Sedlarski, 2011, p.83-84) **a/ Chicago school** with representatives D.Becker and R. Posner. They analyzed mainly individual rationality in human behavior and offer recommendations for changes in legal regulations; **b/ Virginia school /school of public choice/-** with authors J Stiglar, J.Buchanan, etc. They examined the behavior of the bureaucrats, the mechanisms of the public choice and "the grounds for the receipt of political /status rental income" in the situation of public management pyramid of a clerk or a politician**; c/ theory of property rights**- R. Coase , A.Alchian - they believe that the value of the economic benefits is determined by the totality of the rights that are transferred in transactions with them. They examine the impact of the various regulations of property rights on the efficiency for the use of resources; **d/theory for distribution of the responsibilities for the caused damages-** of G.Calabresi , which contains recommendations for the efficiency, from an economic point of view, of the establishment of responsibility for the damages caused, which creates incentives for the protection of property rights in society.

The Researchers in the field of the economic analysis of law stress the connection of the functions of law with the basic principles of the subject of the economic science **- rationality, efficiency, scarce resources and the need for choice, competition between economic operators**, etc. The legal norms define the rights of the economic benefits which are as well limited resources for the satisfaction of limitless needs. They define as well the rules for the transfer of these rights and the penalties for infringement of rights and failure to meet the obligations of the legal entities. In this sense the law fulfils economic functions. Legal norms change the restrictions under which the individuals maximize their functions of value in the use of limited resources.

The main practical task of Economics and law /"economic analysis of law"/ is to estimate how a regulatory legislative act will lead to the desired by legal authority effects through a corresponding change in the behavior of the addressee of the legal norm. This **aspect of the effectiveness of the legislation in the development of this new field of study between the economics and the law deserves special analysis and it is extremely important especially for the countries in transition**. The reasons for this statement are that in these countries including Bulgaria, the contents of the transition to a market economy includes **economic and institutional change.** The last implies active **"institutional construction',** the creation of a legal basis for the universal, total change of the socio-economic and political foundations of this society. This was marked with the adoption of the Constitution of the Republic of Bulgaria /1991/ and continues with the adoption of other regulations. With the adoption of a regulatory lagislative act, irrespective of its rank and legal force, it is necessary to evaluate the actual anticipated effects of the implementation of this act, before it can be adopted. This **is the so called "comparative institutional approach'' and so it comes the next connected with the effectiveness of the law question - this for the quality of the legal framework. And if you need to transfer to the " economic rails" these relationships**

we believe that one of the reasons for the delayed economic growth, the decant of foreign investors in Bulgaria is the "institutional a vacuum", the inefficient institutional environment, the corruption and the "professional rental income" of bureaucrats and politicians. The direct connection is recognized between the effective justice and the lasting economic growth. The conclusion is that the law cannot be separated with the economics.

1.2 An example for "economic analysis of law" training course

Because of our inner conviction that the importance of the comprehensive preparation and the interdisciplinary importance of the educational content is increasing, below we offer an illustrative version of the school discipline ''Economic analysis of law''. It would be useful to be taught both to the students at the economic faculties and those at the legal. The main arguments are that these university faculties in large part **will " carry out the institutional and the economic change" in countries with transforming socio-economic and** political system. Precisely, because of the methodological principles and their content, these two branches of the public scientific knowledge should be well known. **-**

The main objectives are: to be applied within the analysis of the law- the efficiency criteria, the categories of economic analysis and tools; to indicate the mutual co-modality of the economic changes in the society and the dynamics of the legal institutes. Here are some examples of the thematic units of the training course /sections/:

1.**Introduction in the economic analysis of law; 2.Economic analysis of property rights**; **3.Economic analysis of competition law**; **4.Economic analysis of contract law- 5.Economic analysis of civil liability; 6. Economic analysis of the judicial process;7. Legal Reform**- prerequisites, authorities and procedures, efficiency of the legislation.

With this position the authors bring to the attention of the academic audience and the readers one problem with scientific importance and transdisciplinary content. Of course the application of economic analysis of law has its criticism, however the belief is formed that this is one of the most successful attempts to carry the economic tools for the analysis of a social science in another social science. The institutional and the economic change are uniform and continuous processes and according to us the dilemma is not whether " economics and law" are mutually complementary **but rather how effectively they interact**. The interest of researchers to these problems increases and is certainly not far from the time when the need for development of scientific knowledge in this area will turn the Economic analysis of law into an academic discipline in the Bulgarian universities.

2. Quality and efficiency of the institutions: nature, indicators, problems and guidelines for a change /Bulgaria as an example/

2.1. The institutions and their effectiveness and quality

The neo-classical intuitionalism defines the institutional environment as a set of "rules of the game" /rules, standards and sanctions/, which form the economic, political, social and legal frameworks of the interaction between the entities. Well-known is the thesis of different authors, that institutional change especially for the countries in transition has specific features: the institutional "construction" and the amendment of the institutions themselves /legal norms and organizations/, the interaction between the formal and the informal institutions, the institutional " vacuum", the import of the institutions and the role of the state as an object and subject to the institutional "construction". At the modern stage of the development of the economic theory, a significant place is given to the institutes as a key factor for economic growth.

Economic growth and economic development depend on the quality and efficiency of the institutions that provide the market environment, ensure the rights of property, compliance with the contracts and reduction of transaction costs. Institutional efficiency shows how effectively function the institutions /legislation, organizations, agencies/ and how effectively they interact. For the determination of the

effectiveness of the institutional environment apply qualitative and quantitative indicators, systems of criteria and other indicators.

The post-socialist reforms, the content of which is a radical change of the economic order showed that institutional structures does not occur automatically and this is a long evolutionary and continuous process.

The neo-classical intuitionalism is in the base of the methodological justification of micro and macroeconomic analysis of complex socio-economic processes of institutional and economic change. This change is with a clearly expressed marketing orientation and includes the construction of market institutions, the emergence of new institutional actors, the formation of a new institutional market line. Market transformation is a process of transition from a high degree of centralization to the principles of economic pluralism in the whole system of economic structures. The process of intuitionalization **includes the reorganization of the institutional forms, rules, roles, standards and change of the principles of the distribution of the benefits.** With the increasingly growing importance are the problems for the effectiveness of the institutions, the effective institutional environment and the system of criteria, and the indicators for the measurement of this efficiency. The objectives are comprehensive, but mainly are aiming the development of systems of measures with the aim of increasing the effectiveness of the **institutional environment.**

The insufficient reporting of the role of the institutions for the economic development in the first years of the transition has led to slower economic growth. The development is multi-dimensional process, including the deep changes in the technical, institutional, economic, social and political sphere**. Strategy Europe 2020 offers a vision for the social market economy based on three priorities- smart, sustainable and inclusive economic growth.** The economic growth is a narrower concept than the economic development and can be measured by real GDP growth of one person. The increase of the productivity of the labor market may be the result of technological changes or institutional changes, which affects the specification and the protection of the rights of the property. Douglas North stresses that **"the main role that the institutions play in the society is the reduction of uncertainty through the establishment of a sustainable / although and not necessarily effective/ structures of the interaction between the people"**(North, 2000)

Supporter of this idea is J.Schumpeter, who says "**that the essence of economic development is not only in the accumulation of capital and the growth of the labor force but also in the redistribution of available capital and labor force from less effective spheres of economic activities towards more efficient, which is only possible in the presence of an efficient institutional environment**"(Schumpeter, 1998). The reasons for this relationship is the formation and the development of the transactional sector in the economy. This sector is a function and a content of the institutional environment. **It is a set of rules, standards and sanctions which form the economic, the political, the social and the legal frameworks of the interaction of the individuals.** An intrinsic characteristic of the institutional environment is the presence in it of the so called "institutional vacuum". It is formed when there is no legal basis for the regulation and the adjustment of the newly emerging public relations. For example it was necessary to adopt brand new laws in Bulgaria, in order to be regulated the new type of relations /Law on protection of competition-1991, Commercial Law-1993, Law for municipal ownership-1996 /. When there are informal institutes, values customs, but they do not conform to the new realities, it is also necessary to adopt and/or to adapt to their legal framework. In Bulgaria the institutional matrix of transition was formed on the basis of "import" of institutions, but they had to be adapted to our conditions. The other source of "institutional bulding" was the adoption of laws by the National Assembly, certain regulations, inherited from the administrative command system were repaired and supplemented repeatedly / for example the Penal Code and the Labor Code/.

The Economic theory has developed a system of criteria and indicators for the measurement of the economic and the social performance of different levels of socio-economic activities of the various operators. Our thesis is that **effective is that institutional environment that is stable and sustainable, at which the intentions of the economic operators and their realization coincide and they take decisions as rational acting entities in an equilibrium economic environment.** This balance is disrupted when the

possibility the economic operators rational to use the limited resources is limited due to the institutional barriers and there is an imbalance in the economic system and the opportunistic behavior of the subjects. The **institutional efficiency** shows how effectively are functioning the institutions, how effective and "in use" are the laws /effective enforcement/, the organizations and the agencies of the legislature, if the executive and the judiciary powers effectively interact. The institutional efficiency characterises the level of realization of the institutions according to their functional purpose (satisfying the personal and the public interests and achieving Pareto-efficiency).

For the determination of the effectiveness of the institutional environment can be used qualitative and quantitative indicators, system of criteria and other indicators which are applied by the different organizations - mainly international, and also inside in the country. It is done through the application of a system of rating of the organizations in the process of the supply of various public services /education, health services/, or monitoring the activities of a separate institution, or through assessment of the effectiveness of the legislative process and etc.

On the effectiveness of the change in the transforming economies counteract the so called ''**institutional traps**". Professor Markov says that they are " inefficient, sustainable norms'' (Markov, 2009) . These are: the barter, the **increase of the mutual** indebtedness between the businesses, not payment **of taxes, the corruption**, the **stagnation of production**.

Institutional traps" and their negative consequences will be less, if for the institutional reforms, the approach of the forecasting and the design of the institutions is applied. **The basic principles of institutional design are** referred to by V. Tambotsev (Tambotsev,1997) and their implementation would enhance the effectiveness in the development of projects for the change in the institutional environment. They are: **1/ principle of the level completeness of the project; 2/ principle of component completeness of the project; 3/ principle of sufficient diversity of motives and incentives of economic agents, affected by institutional innovation; 4/ principle of maximum immunity from the deviant and the opportunistic behavior; 5/ principle of complicity - each new institution is formed and implemented with the most widely complicity of all affected entities at every stage of its fulfillment.**

The conclusion is that with the application of these principles will be rationalised the process of deliberate formation of institutions and thus will be increased their social bias.

2.2 Indicators and criteria for the institutional efficiency and its quality/ where is Bulgaria/

The presented results of the ongoing annual charts of indicators and the system of indicators are reflection of the actual processes of institutional and economic change in Bulgaria. In comparative plan they give us valuable information about how effectively are functioning the institutions and "where are we in the world rankings". The used methodologies for the values obtained are not a subject of the analysis. The data is taken mainly from the website of the Institute for Market Economy(www.ime.bg Institute for Market Economy), and it is on the basis of the studies on various global organizations.

The last decades there has been a considerable progress of the methodologies for the quantitative comparative analysis for the evaluation of the quality of the functioning of the institutes. Calculations and ratings for the different countries are made.

The Global Competitiveness Index

It is annually drawn up by the World Economic Forum. The index is based on 12 pillars, as each of them is an area considered for defining for the competitiveness. The pillars are divided into three groups and each includes the factors affecting competitiveness. **The first pillar** are the main requirements and it includes the indicators- institutions, infrastructure, macro economic stability, health and primary education. **The second pillar** are the ancillary factors for effectiveness with indicators - higher education and training, efficiency of the market of goods, degree of development of the financial markets, technological readiness and the size of the market. **The third pillar** includes factors and indicators for the degree of development

of the business and innovation. In 2013 148 countries have been investigated and with the highest value of the index is Switzerland with the assessment of 5.67 from 7 possible points, followed by Singapore-5.61, Finland-5.54, etc. The result for Bulgaria is 4.31 points, and in 2012 it was 4.27 points. The country is on the 57 position from 148 countries. In comparison with the countries in Europe, Bulgaria is at the second half of the rankings and is situated between Latvia and Cyprus. The value of the index for the global competitiveness for 2014-2015 is the 54 position and for 2015-2016 is maintaining the same 54 from 144 countries. For this period 2015-2016 for the criterion'' **institutions'' the** position of Bulgaria is 107 position, **infrastructure**-72 ; **macroeconomic stability - 53 ; health and primary education- 53; technological readiness of businesses- 38; labor market efficiency**-68; **effectiveness of the market of goods**-61; **degree of development of the business-**98; **innovation-**94 position. The lowest are the results for the following indicators**: the independence of the judiciary** -123 position, which can be explained by the low confidence in the judicial system, the perception of corruption and often changing regulations without a preliminary assessment of the impact. The **quality of the common infrastructure**, and also the quality of the roads are weaknesses that require enormous resources and change in approaches for distribution; The **quality of education** is not satisfactory as well- the survey shows that one third of graduates work in office for higher education. This is indicative of a serious gap between education and the labor market.

This index is calculated since 2007 and its value is -74 position for Bulgaria, 2008 -79 position, 2009 -76 from 134 countries. In 2012, Bulgaria is on the 74 position , 2013 is 62 and 2015-2016 is the 54 position. Concerning the work of the institutions during this period in the country there is a negligible progress. The indicators "trust in politicians", "independence of the judiciary", ''divert of public funds" are with the lowest estimates.

The Index of Economic Freedom

In the Annual **Report 2014 for economic freedom**, prepared by the Canadian Institute "Fraser" with data for 2012, our country occupies 40 position from 152 countries. First is Hong Kong, followed by Singapore, New Zealand etc. Bulgaria has 7.29 points of possible 10, which is a slight increase compared to last year - 7.28 points and 49- position. **The Index of Economic Freedom** includes the indicators with the following values for 2012 and 2011; **government size** - 6.99 and 7.14; **judicial system and the right to property**-4.98 and 5.03; **stable money** - 9.47 and 9.32; **freedom of international trade**- 7.58 and 7.60; **regulation**-7.92 and 7.82. During the year 2014 the country is on 40 position, and in 2015 is 42 from 152 countries. In the criterion **government size** - 61 position; **legislative structure and the integrity of private property**-94 position, **access to a secure and stable money**-36 ;**freedom of international trade**- 46. **The criterion for the regulation of the credit, labor and business** Bulgaria is on 33 position from 152 countries during the year 2015. But inside, for the regulationn of the labor market we are in the 49 position and for the regulation of the business-95. This analysis suggests that the deterioration of the value of the item "government size" is due to the large amount of state transfers and subsidies, the increased volume of public investments /up to 20 % of the total investments/. The currency board continues to ensure the stability of the money and inflation is low. The freedom of international trade reflects the lower customs duties, but tolerates the negative impact of the regulatory barriers. The regulation of the credit, labor and business is an indicator that reflects the obstacles to business, employment and those with banks.

The Index of Economic Freedom for Bulgaria from 1990 is 3.90 , 5.88 in 2001, 7.00 in 2006 and in the 2014 is 7.39 points. In the framework of the EU in 2014 we are in the 20 place. The higher growth rate for Bulgaria will be ensured through the reduction of the adjustment of the business, optimisation of the public expenditure and reforms in the public sector, ensuring the supremacy of law and an independence of judiciary.

The International Index for property right

This index examines the effects of a stable legal and political environment and in the 2013 year are included 131 countries. The Index **right of property** includes the following indicators: 1/**legal and political environment- independence of the judiciary, the rule of law, political stability, control over corruption;**

2/ the right of physical property- protection of the right of physical property, registration of property, access to loans for the acquisition of property; 3/right of intellectual property- protection of an intellectual property right, patent protection and piracy of copyright.

First in the list for the year 2013 is Finland with 8.6 points, followed by New Zealand, Sweden and etc. It has been established that better protection of the right of property provides higher GDP per person and higher prosperity, higher economic growth. Bulgaria is with the assessment of 5.5 points compared to 5.4 for 2012 from the maximum 10 points. And we are on the 58 position from 131 countries. The survey shows a clear correlation between the value of the index and the income of an individual of the population. - the countries with the highest incomes have the best protection of the right of property.

With the lowest value is the index "legal and political environment''- 4.8. The problematic areas are "supremacy of law" and "independence of the judiciary power'' and are with the values respectively 4.2 and 4.5 points."Control over the corruption" is with the value of 4.0 and this reflects a low level of confidence of the citizens in the institutions that have to protect the right of property. "Protecting the right of intellectual property" has a value only 3.6, which indicates that the copyright law is not properly protected, despite the adopted law on copyright and related rights. The highest is the result for the indicator "patent protection"- 9.1 points. The indicator holds its values- 5.6 in 2009, 5.3 in 2011, 5.5 in 2013 and this slows down the economic development. In the year 2014 the country is on the 50 position and in 2015 by 129 countries Bulgaria is on the 68 position. Concerning the criteria ''legal environment'' the country occupies an 75 position and on the right of the physical property we are in the 65, right of intellectual property-66 position.

The Index of starting a new business

The survey is made by the World Bank and assesses the rules for starting and doing business in the country. For the year 2013 are included 185 countries and the quantitative values for 10 groups of indicators. They relate to the rules, regulations and the functions of the institutions for doing business. The indicators are- **starting a business, issuing a permit for construction, access to electricity, registration of property, access to credit, protection of the rights of investors, payment of taxes, international trade, implementation of the treaties and the closure of the business.** For 2013 Bulgaria occupies 57 position from 185 countries. The main advantages of the country are "access to credit", "protection of investors" and " international trade". It is on the 48 position in 2012 and on the 57 in 2013. The indicator "Payment of taxs" has worsened its positions with 8 points from 83 to 91 position. The reason is the rise in the tax burden, including some local taxes and fees and labour taxes. Only for the items ''international trade" and "implementation of the Treaties" has an improvement within two points. When the conditions for business are improving, it can be expected growth of the entrepreneurial activity and economic stabilisation. In 2015 concerning the indicator ''starting a company'' Bulgaria is on the 52 position; on ''the issue of the construction permit'' - 51; ''connection with electricity''-100; ''registration of real estate property''-61; ''receipt of credit''-28; ''protection of investors''-14; ''payment of taxes''-88, ''international trade''-20; ''execution of contracts''-52 and ''closure of the business''-48.

Index of the perception of corruption

This index is determined by Transparency International. In 2015 the country is on the 69 position from 168 countries. The main criteria for evaluation are- the cumulative indicator for the level of corruption, drawn up on the basis of information from independent one of the other sources; the business analyzes and expertise.

Other indicators and their values are: 1/ **Index of human development**, picked by the United Brands Nations in 2015, Bulgaria is on 59 position from 188 countries; 2/**European health consumer index**, picked by the Health Consumer Powerhouse in the year 2015, we are on the 31 position from 35 countries; 3/**Freedom of the press,** picked by Freedom House, Bulgaria is on the 75 position from 199 countries; 4/**Index for readiness for e-government**, picked by the United Brands Nations during 2014, we occupy the 63 place from 193 countries; 5/**Global Innovation Index**, picked by the INSEAD Business

School) the country is on 39 position from 141 countries; 6/ in the ranking for **Best countries for business** we are on the 45 position from 144 countries. Concerning this indicator, it makes impression the big difference in the specific values of indicators that "construct" this index. Concerning ''the freedom of trade'' we are on the 9 position, monetary freedom-15, right to property-67, innovation-93, bureaucracy-44, corruption-62, technologies-38, tax burden-72, the protection of investors-14, the functioning of the market (stock market)-82 place.

All these indicators give us valuable information about the place of Bulgaria in the international charts and the problems which must be resolved to improve the positions of the country. These data is a carriers of information on the quality and effectiveness of the institutional and economic change in a country with transforming economy. But it must be a starting point for a comprehensive scientific analyzes, for sampling of working rational decisions and real reforms in different socio-economic and political spheres in Bulgaria.

Conclusion

The survey and the solving of the problems for the measuring and improving the quality and effectiveness of the institutional and economic change are with growing importance and that is why they have a place in the interdisciplinary studies (in our case this is the relationship of economics and law). The thesis is confirmed for the possibility and the need for application of institutional economic approach and its instruments, in particular-the economic analysis of law.

The conclusions are that the institutional and the economic changes in the country is slow, the reforms are insufficiently effective, especially in certain public spheres. It is necessary legislative changes to be made as a whole. One of the reasons for the delay of the changes is the insufficient administrative capacity, the overregulation for some activities. Each time a certain law or regulation is adopted by the relevant authority, it must be complied with the requirements of the Law on the legislative acts. The formulation of the motives is necessary for a project to become a legislative act. The motives must contain an evaluation of the financial and the other resources necessary for the implementation of the legislative act, an assessment of its impact and the compliance with other legislative acts.

The drafting and the approbation of methods, systems of criteria and indicators is a necessity for the measurement of the institutional, the economic, the social and the political effectiveness of the functioning of the public system and the achievement of a macroeconomic stability, Pareto-efficiency and social justice.

References:

Becker, G. (1980) Economic Analysis and human behavior, Sage, London

Coase, R. (2004) Theory of the firm, .Economic thinking journal, v.6/2004

Effective justice www.ec.europa.eu / accessed 31 08.2016/

Friedman,E. (1997) Theory of prices, volume 2, Hristo Botev, Sofia

Kanev,M. (2005), *The neoclassical institutionalism in the economic thinking*, Dialogue, Sofia

Markov,M.,(2009), *Globalisation of economic institutions*, Economic alternatives journal, v.4, p.78

Markov, M. (2011) Economic Theory of Law, Economic Alternatives, v.2/2011

North,D., (2000), *Institutions, institutional change and economic growth*, Lik, Sofia, Bulgaria

Peovski, V. (1999) The Economic imperialism in the works of Gary Becker, Economic thinking journal, v. 6/1999

Popov,T.,Sedlarski,T.(2009) *Institutional economics*, University publishing house, Sofia, Bulgaria

Posner,R (2004) Economic analysis of law

Schumpeter,J. (1998) *History of economic analysis*.Window, Sofia

Sedlarski,T. (2011) Economy and law: economic analysis of the incidence and the effects of the legal norms, Economic alternatives journal, v.1/2011

Stanchev,K. (2014) The crime as a profession and a business, www.ime.bg, (accessed 5 April 2014)

Tambotsev V.,(1997), *Теоретические вопросы институционального проектирования*, "Вопросы экономики" v.3, p.24-28

Without effective justice there can be no lasting economic growth and a developed market economy , www.ime.bg /Institute for Market Economy/, (accessed 20.11.2016)

Effective Business English Teaching at University Level in Macedonia – Needs Analysis

Nikola Dimeski, MA

Faculty of Economics Prilep, nikola.dimeski@uklo.edu.mk

Abstract: This paper is part of the research I conduct for my Doctoral dissertation and shall present the findings on the need for a new approach in teaching and learning Business English (BE) in Macedonia. Since the internationalization of local companies is becoming a trend in the country and the rapid growth of foreign investments is inevitable, the knowledge of the English language has become one of the required skills for employment, particularly the knowledge of Business English. While university students are equipped with an intermediate level of general knowledge of the English language, their level of Business English is very limited. Therefore, there is an urgent need for Macedonia to establish a better and newer, more progressive way of teaching Business English in English for Specific Purposes (ESP), because the major trends in global business are dynamic and always changing. Such approach in terms of curriculum, teaching methods, or literature will have a significant role in achieving an effective teaching of Business English and successful learning process among the university students that cannot be obtained by simply adopting existing approaches from both native English speaking countries and developing countries. This paper shall review the current situation on teaching Business English in Macedonia. Additionally, it shall discuss the target needs in teaching proficient Business English. Furthermore, it shall explore the learning needs as a foundation of teaching English in ESP. Finally, it will investigate the significance of the Competency Enhancement Program through which Macedonian universities can augment its English language curriculum, not only for the benefit of BE for ESP students but also to all EFL students.

Keywords: Business English (BE), English for Economics and Business, English for Specific Purposes (ESP)

Introduction – The need for a new approach

Since the early 1990s, Macedonia has seen massive transitions as a nation not just economically but as well as culturally, technologically, and scientifically. These developments resulted in the need to expand the country's language for wider and better forms of communication. To meet the expansion of language and the requirement for better communication, Macedonians felt the pressure to learn the English language as they interact meaningfully to the rest of the world. With this, the unparalleled significance of learning and teaching the English language form part and parcel of the education system. Primary and secondary schools include in their curriculum the study of English and in recent years the number of hours per week has increased. The most significant reform regarding teaching English was made in the school year 2007-2008 when a nine-year compulsory primary education (classroom teaching for grades 1-5 and subject teaching for grades 6-9) was implemented and became compulsory for all children at the age of 6. The framework for the nine-year compulsory education was prepared by the Bureau of Education Development, providing changes in the curriculum. As part of the reform the subject English as first foreign language was introduced at the earliest age, commencing from first grade, compared to the former eight-year education programme where English was taught starting from grade 5. However, while university students in Macedonia are equipped with an intermediate level of knowledge of General English, their level of English for specific purposes, in our case their level of Business English, is very limited.

The specialized literature has a rather intriguing approach of the concept of Business English in the meaning that most of the sources do not offer a complete and clear definition of BE. The explanation for this situation relies on the fact that the concept is often self-explicit and that it could be difficult for the researchers to create a stern and rigid definition in which to integrate the multitude of applications and importance of BE. The lines below centralize some of the most notable definitions of the concept of Business English:

1. Business English revolves around the language which is being used for business situations

2. Business English refers to the language used in business contexts, with specific emphasis on the style and forms of the business correspondence
3. Business English represents an advantage when seeking employment
4. Business English is a specific variation of International English
5. Business English includes a variety of phrases which are used to improve the language skills of people in different business scenarios

The multitude of definitions of the concept of Business English indicates that people perceive the concept in different manners. And these manners of perceiving the concept are often linked to personal features. For instance, to the people trying to find a job, BE could be understood as something they need to learn in order to get a job. For an individual who speaks English – the common language – Business English could represent a specific field of the international English language. In such instances then, it appears that the final definition of the concept of Business English is given by the individual perceptions of the people, as well as by the very goals when learning or interacting with Business English.

In any case, the university students in Macedonia do not possess the required knowledge of Business English in areas pertaining to courses such as business and economics. These students do not exhibit sufficient Business English skills in theories and practice. Hence, Macedonia lacks fully-equipped young professionals that can make a difference in the country through their participation in business, economics, and other areas of expertise. Additionally, with the prompt changes in the professional world, educators, and educational institutions are faced with the challenge of developing and implementing an instructional or teaching management that is not just practical but also relevant and useful in addressing communication in the workplace. However, in countries like Macedonia where English is not the native language, the process of teaching and learning is far more complicated than native English speaking countries.

Auxiliary to this challenge is the competencies of the educators in teaching Business English to the students. According to the study conducted by Panev and Barakoska (2015) English teachers in Macedonia reported that 1) communication at varying levels, as well as multi-cultural environment, is a challenge for them; 2) they lack the confidence in areas of planning and teaching English to students; 3) they have very limited knowledge on the International Reference Framework language levels and skills; and 4) there is a need for more practice and commitment among the teachers in the integration of multicultural and multilingual aptitude in teaching aims.

In the study conducted by Kareva (2013), the author revealed that there is an inevitable need to create, develop, or search for a new approach towards an effective Business English teaching curriculum and methods at universities in Macedonia. Such claim, according to Kareva (2013) is due to the fact that while students are able to complete all the courses required to graduate, students are failing because of their inability to meet the proficiency of the English language that is obligatory and mandatory in some universities such as the South East European University. As a result of which, students, university administration and employers are becoming increasingly concerned about the current curriculum and methods of teaching English for specific purposes in the country.

Educational Objectives of ESP in Macedonia

Several problems are associated with meeting the three broad educational objectives of English for specific courses in teaching English in Macedonia. Kareva (2013) evaluated the process of creating English for Specific Purposes (ESP) course for the students enrolled in the Public Administration and Political Sciences (PAPS) course at the South East European University (SEEU) in Tetovo, Macedonia. The findings strongly emphasized the need to change the current syllabus for this course and then alter the whole complete approach because it was found that overall there were questions on its efficiency. Despite the program, the outcomes were questionable. The communicative competence of students expected to have proficient English speaking abilities when applying for jobs in the Public sector in Macedonia was questionable. The results only emphasized the pressing need to form and establish an all-new method or

pedagogy towards an effective Business English teaching curriculum and methods for Macedonian students. The findings showed that even though students have the capacity to graduate and even have a fun and satisfactory experience in learning English, this did not translate to proficiency or a working knowledge of the language to be applied in the business or the public sector settings.

Panev and Barakoska (2015) also conducted an evaluation of the state of English learning courses in Macedonia and found that teachers play a huge role as to why educational objectives of learning Business English or learning English for Specific Purposes in the country cannot be met. Teachers themselves are found to have low self-efficacy levels in teaching English. In particular, they reported that they do not have enough confidence that they will teach the learners correct English and help the learners achieve their goals as to why they are learning English. The findings revealed that teachers possess limited knowledge on the International Reference Framework language levels and skills. As a result, it is not the learners who have to undergo more hours of study. Therefore, the teachers themselves have to undergo more practice and achieve a higher level commitment in order to attain the educational objectives, escpecially since the teacher is not the primary educator in business and economics and in most of the cases lacks the knowledge and experience in these specific purposes fields.

Kirova, Petkovska, and Koceva (2012) however, attributed the weaknesses of the students to the learners themselves. According to the researchers, the factor of language anxiety is a significant limitation on the Macedonian students' ability to acquire the language, especially for specialized purposes. Kirova et al found that the anxiety stemmed from both within the classroom environment and from the wider society. Gathering data from 50 students, the findings also revealed that the learners' own sense of „self' and their self-related cognition, aggravate their anxiety. Macedonian students were found to experience the fear of losing self-identity.

It can be said that among the many aspects of BE teaching and English teaching in general in Macedonia and other non-speaking English language developing nations, the lack of strong English proficiency of the teachers are apparent (Dimova, 2003; Kimova, Petkovska, & Koceva, 2012). The lack of English usage at universities and in the Macedonian education system has been compounded by the lack of a strong English language press as well as English newspapers and media that would help to expose the individual to English usage.

The above are of course aspects that need to be addressed in order to improve the standard of Business English in the country (Dimova, 2003; Kimova, Petkovska, & Koceva, 2012). It is also important to consider certain aspects within the culture that present difficulties to the Macedonian student in terms of English language acquisition. One important aspect is the initial difficulty presented by the mother tongue. Macedonian language has a very different system of syntax, pronunciation as well as idiomatic usage when compared to English. Another important factor which teachers of English should take into consideration is the lack of exposure to English in the daily lives of the people (Dimova, 2003; Kimova, Petkovska, & Koceva, 2012).

Another factor noted by educationists in the field is that the Macedonian students tend to be passive learners as a result of the educational system (Dimova, 2003; Kimova, Petkovska, & Koceva, 2012). This is possibly an important point to consider in reference to the above discussion on appropriate teaching methods for the inculcation of better Business English usage. This refers as well to more interactive and as scenario-based learning. In another word, an analysis of the weak points in the Macedonian education system with regard to second language learning provides insight into the areas that could possibly be improved (Dimova, 2003; Kimova, Petkovska, & Koceva, 2012).

The fact that the Macedonian system of language education is essentially instructive and passive is, therefore, an area that could be improved by a more active and interactive approach to teaching English. This is an area, which could also benefit from further practical research and the exploration of methods and methodologies that could encourage more active learning processes, which would be in line with contemporary Business English usage requirements (Dimova, 2003; Kimova, Petkovska, & Koceva, 2012).

Significance of Target and Learning Needs for Teaching BE for ESP

The idea of teaching Business English (BE) in non-native English speaking countries is very important because it can provide immediate instructions on new curriculum based on the needs of the students to learn. The important element in this part of teaching English is that BE is part of ESP. Therefore, as a special purpose, BE should be integrated to cater to the changing and different times of the world. By noting that change is inevitable in every aspect of life, a change in the education system will definitely provide students with the most effective means of learning English. The idea for having a need analysis in teaching BE is based on two important elements – target needs, and learning needs. Students of BE in Macedonia, for instance, study in major universities in order to fulfill their needs of education and learning. From this perspective, it is crucial to identify which target needs are necessary to fulfil, and which learning needs are to be supplied.

Both target needs and learning needs are important indicators on how BE for ESP should be taught to students. In Macedonia, it is crucial to understand that most students are non-native English speakers, and the only way for them to formally learn BE is through the educational system's curriculum. A students' outcome is a reflection of how well an educational system created a curriculum that provides not only the basic but also the advanced forms of teaching BE for ESP. This also posits how the curriculum was integrated to cater to the fast-paced and dynamic nature of the business world since the students are mostly the future generation of businessmen, business owners, and those who transact in the business field.

It is also important to know the needs analysis for integrated curriculum in teaching Business English for ESP in Macedonia because it can provide and determine the goal and the content for the new curriculum. The design of the new curriculum takes its basis on the target needs and learner needs; without these two, the design would not yield successful outcomes (which are definitely English proficient students). Macedonia is a non-native English speaking country; therefore, in order to achieve success in the global business field, students must be well-trained and well-educated in BE.

Target needs

Target needs are important to take note of because it includes underlying distinctions which can provide a more specific way to cover justifications for new implementations of BE in the curriculum. These target needs are the following: necessities, lacks, and wants. Specifically, necessities are the type of needs that determine the demands of a target situation (Hutchinson and Waters, 1987). In teaching proficient BE for ESP in business and economic students, *necessities* supply the definition of what the learner has to know so that he would be able to function in the given situation efficiently. For instance, in BE for ESP in Macedonian universities, it is important for the educational institution to know what the students need in order to gain full understanding and comprehension of BE for its main function – to access larger information and to transact with business terms. This supplies the fundaments of understanding the important facets of BE, such as business letter writing, communication styles, and other important tenets of business transactions. By knowing that English is the language used and that Macedonian students are non-native English speakers, a target goal can be set in terms of instructional materials, educational facilities, informative activities, as well as teaching guides for educators.

The second target need is *lacks*. Lacks signify what a student already knows, and what skills or information he lacks (Hutchinson and Waters, 1987). This caters to the situation wherein a non-native English speaker already knows the basics of English comprehension and speaking and writing but has yet to develop further language skills to function effectively. In Macedonian universities, this is important because it enables the institutions on how to train educators and what certifications are necessary in order to provide or fulfil what students lack in terms of BE.

And lastly, the third target need is *wanting*. Wants pertain to the objective of what the students want or desire to know more about BE and how it can help them achieve English proficiency (Hutchinson and Waters, 1987). The significance of understanding what the students want to learn further enables the

institution to provide additional teaching guides and schemes for the educators, gives BE for ESP more proficiency for the learners.

Learning needs

Learning needs are basically the foundations of teaching English for ESP. Basically, the learning needs are the motivational issues which students learning BE for ESP have in taking the language course, as well as their learning background, learning resources available to them, the facilities which the course will take place in, the time duration, and who the learners are (Hutchinson and Waters, 1987). The statement above is supported by the study conducted by Petkovska (2014) wherein the author reported that the curriculum design for teaching English for Specific Purpose must reflect the learner's needs in Macedonia. Meaning to say, there is a need to take into consideration what the learners really need in order to gain proficiency of the English language. This can be done by conducting a pre-test to determine the level of the students in terms of their language skills, their vocabulary, and overall knowledge of English. After which, the Business English curriculum and the teaching materials to be used by the Macedonian students will be drafted based on the result of the pre-test. In this way, it is guaranteed that the educators are improving and targeting the weaknesses of the students.

Naturally, a strong and effective curriculum will have relevant content, which is again, relative to the learners' needs and wants. The concept of Business English commonly refers to the totality of phrases and vocabulary of the English language and which are used in business communications. The field of Business English is different from the general field of the English language since this is characterized by specific phrases which are essential to business operations. Some examples of phrases in Business English include for instance the employee turnover rates, the gross domestic product, the financial statements (balance sheets, income statements, and cash flow statements), investment decisions, and portfolios and so on.

The diverse learning needs and issues of English language learners led to the concern that that outcome of learners can be different based on their classes. Some learners succeed while others fail, even if they use the same curriculum (Mellati & Khademi, 2014). This makes the curriculum ineffective, because it merely relied on a standard guideline and was not created based on a careful analysis of the learners' needs, as shaped by their background, their experiences, their goals, and their cultural circumstances. Some earlier studies claimed that curriculum designers and researchers have tried to address these issues by conducting a thorough needs analysis. Curriculum designers are the best people to address these curriculum problems because they can influence teachers and students through the curriculum they provide (Mellati & Khademi, 2014). However, how the curriculum can turn out effective in making the learners acquire the language skills they require still can be influenced by the teachers or educators and the students as well.

From all these, it becomes clear why needs analysis is critical for effective curriculum design. According to various researchers, needs analysis can be considered one of the most valuable tools in the curriculum design of different English for special purposes courses. Li (2014) in particular expressed that same in the context of Business English courses. For Business English courses, a needs analysis can lead to a more streamlined and focused curriculum design that is responsive to what the learners want to achieve. If needs analysis is conducted well, this results in heightened knowledge of what the proper teaching goals are, the right textbooks to use, and the more effective teaching methods (Geng, 2014; Li, 2014). All these can provide reliable guidance to the designers of the curriculum. Learners' needs vary as well in different stages so curriculum designs must take into account these changes to be considered effective (Liu, 2015).

Business English Learners in Macedonian Universities

According to the Shanghai ranking of Macedonian Higher Education Institutions 2013-2014 the top five universities in Macedonia which offer Economics and Business programs and therefore include courses of Business English are the following: University "Ss. Cyril and Methodius" – Skopje, University "Goce Delchev" – Stip, South East European University – Tetovo, University "St. Kliment Ohridski" – Bitola, and

University American College – Skopje. These universities are primary institutions in Macedonia which provide adequate learning facilities, instructional materials, internship options, and other materials, to succeed in the academic field of business and economics. It is also through these universities that the need for integrated educational system and curriculum in teaching English is observed because the outcome often falls on the students' ability, competency, and proficiency in comprehending and writing in English. It is also through this observation that the need for training English instructors for better teaching proficiency and core competencies are concerned. By being able to assess whether a certain curriculum or teaching method is efficient and successful in making students learn, then outcomes will become highly successful for the students. Having so will reflect an educational institution's competency in its educational system.

As defined above, the five major universities in Macedonia provide courses for learning English. EFL and BE for ESP are as important as learning economic equations, theories, and tools and models, for students to gain readiness in the professional world. The validation of a well-designed and well-implemented English course in the curriculum is the students themselves. Knowing that students have adapted to the English language, are able to comprehend business terms correctly, and are able to write in proficient BE, supports the efficiency of the course curriculum. This is also a significant factor in developing new curriculum if the previous ones were validated as highly efficient or minimally efficient.

English is now a mode of language that the global community uses in order to make various transactions and different communication applications. In Macedonia, for instance, learning English can be done through different strategies – through formal education in schools and universities, and the use of online learning. The latter can be used as an example of knowing the outcomes of efficient English learning proficiency. Wilsey (2013) asserts that online learning, or e-learning, is a self-instructed course that provides resources to force the learners into choosing the Internet as a medium for learning. It is found that the outcomes are tremendous especially for young learners (Wilsey, 2013) in the advent that informal education helps learners adapt easily and faster in formal education English language courses. Looking at the effects of self-instructed materials of online learning to students, it is important to classify that this can be used as a case study to augment the English curriculum further in Macedonian universities. Understanding learner characteristics can enable BE for ESP in universities to promote a more sufficient and efficient teaching methods and curriculum for the students.

English Proficiency in Macedonian Students

English proficiency in Macedonian students is the main goal and aim of Macedonian universities in exhibiting and providing English courses in all its faculties. The faculties of business and economics, for example, encourage the use of English in its curriculum to provide the students the adaptability and the comprehensive skills to understand the current business trends in the global community. The global market uses English to create all transactions pertaining to business, and therefore, efficiently learning BE for ESP is crucial for Macedonian students. Learning BE for ESP efficiently is not without an effective curriculum with highly effective language instructors, materials, and facilities. This justifies the need for a curriculum that will be adaptable to different changes, especially since English is a dynamic language and business and economic is a dynamic field.

In Macedonia, certain issues are defined as blockages to foreign language proficiency. Tanja Angelovska (2009) explains that various stimuli can affect certain abilities in learning English, and his study can be correlated to Macedonian students. For instance, some Macedonian students have better educational background than the others, making them better at adapting to BE as ESP in formal education or universities. However, some students are better in comprehending the meaning of BE terms but have lower English proficiency backgrounds (Wilsey, 2013). This provides support to Angelovska's concern for the line between 'native' and 'nearly-native' English speakers (2009). She suggests that understanding this line as an important issue in learning a foreign language can enable an educator or an educational system to create a curriculum that uses both backgrounds to implement a more defined course design. Moreover, this issue is standard in all non-native English speaking countries which offer EFL (Angelovska, 2009). This explains how Macedonians would fare if a new curriculum is provided which gives consideration to the

educational background of its students to provide a better and more encouraging course for the students to have.

It is also important to take note of the way that Macedonian students have EFL courses for ESP. In this case, BE for ESP gives a different function, and thus needs a different approach when it comes to honing and developing students' English proficiency skills. Reading and speaking comprehension are basic elements of BE for ESP, and its specialty lies on the purpose of the student being able to read, comprehend, and use business and economics terms to their field or expertise. It is a must, therefore, for Macedonian universities to put this issue – a very important target needs to be exact – as a significant element in changing or creating their English language curriculum.

Outcomes of English Proficiency in Macedonian Students

Knowing the outcomes of English proficiency in Macedonian students contributes to understanding what strategies can be used in order to provide excellent English-speaking skills and comprehension of the students successfully. Having efficient comprehension of the language is one important element of BE for ESP, as the global community uses the language as its universal mode of transacting business. This outcome supports the need for a new and more strategic curriculum design that augments student outcome in learning English proficiency in EBE. And because the main function of BE learners is to understand business terms and its usage, the outcome through the rate of acquisition and level of achievement are determinants of how well an English curriculum succeeds in making the student proficient in their English language skills. The attempt to further integrate and develop non-native English speaking students – in this case, Macedonian students – into highly functional and proficient English users also prompts the need for a new curriculum and course design. Both educator and student benefit in the implementation of new curriculum design, because both will be honed in their language skills and both will be developed in their English proficiency skills.

In Macedonia, it is observed that the government encourages international and bilingual schools to enable a student to get at least one foreign language to speak and comprehend in their educational programs (Dearden, 2014). Thus, the major universities defined above constitute to the larger percentage of English-speaking students who aim to continue their studies of the language. In the faculties of business and economics, all students are given English language courses and are encouraged, to succeed in being proficient as well as fluent in the language. Therefore, it would be beneficial for its students to become highly proficient in English as the cultural language in the global business community is English. Tackling the outcomes of Macedonian students who were able to have proficient English skills justifies the need to implement better curriculum for teaching and learning English.

Another important outcome of English proficiency in Macedonian students is that they are more able to adapt to the current trends in business and economics. Slobodanka Dimova (2005) asserts that the linguistic functions of English in Macedonia – and to Macedonians alike – cater to all kinds of English use. English in Macedonia is used for its instrumental function, interpersonal function, and imaginative/innovative function (Dimova, 2005). This indicates that the outcome of English proficiency in Macedonian learners is very significant in its individual, social, cultural and economic function. Students of BE therefore have better outcomes when it comes to dealing with business and trade situations because they have been trained and educated about the language, its primary function, and how to use it effectively in their respective fields. Dimova (2005) also explains that Macedonian students who have acquired English proficiency are more able to function in the business sectors, as they are more knowledgeable about BE terms and conditions, its meaning, and its use, in the professional business setting. They are also more compliant in the needs for change in order to make their business or businesses they handle to adapt to the varying changes of the global economy. Furthermore, Dimova points out that English proficiency is not just a skill that academics must pursue for the continuation of their education, but also for efficiently functioning in their chosen fields. For business and economics students, English proficiency is a major certification of their expertise in their fields; this can provide them the essential tools to transact and negotiate business. This can also prove that the curriculum which they

have been taught under was effective, sufficient, and very functional for their practical use in the global business community.

Competency Enhancement Program - Significance of CEP in Macedonian Universities

There is an urgent need for Macedonia to establish a better and newer, more progressive way of teaching Business English because the major trends in global business are dynamic and are always changing. Through CEP, Macedonian universities can augment its English language curriculum, not only for the benefit of BE for ESP students but also to all EFL students.

Significantly, there are problems in EFL curriculum in Macedonian universities that need to be assessed and resolved immediately in order to hone students to have progressive outcomes after their university life and educators are an essential elements in achieving the target outcome. This is the reason why CEP implementation is a significant element that can provide a curriculum design that is progressive and efficient in teaching the English language to Macedonian students, given that they are non-native English speakers.

CEP on Target Needs – Educators

Since CEP is focused on achieving more competent and more skilled educators in teaching BE for ESP, it is essential to understand the target needs of Macedonian universities for CEP implementation. Emilija Georgievska (2000) found that in the Republic of Macedonia, EFL teachers directly deal with words that provide 'rich instruction' in her training and teaching experience. Strategies such as using contextual clues are often cited as a major way that EFL teachers use to increase the vocabulary of students aside from what they learn from textbooks and other instructional materials. As for the educator, it is vital to note that competency training is essential in dealing with non-native English speaker students. Georgievska asserted that Macedonian EFL teachers need to further expand their training to be highly skilled and competent. In the advent of BE for ESP, this translates to having competency programs for educators to enrich the outcomes in student English proficiency.

In the advent of BE for ESP, a CEP implementation on its educators is highly necessary because despite the standard of ESP teachers, there is still a need to make a progressive design to further establish Macedonia as a prime country in teaching BE. In order to achieve the standard of knowledge of specialized aspects of ESP, BE teachers must be able to attend training, pass examinations and attend seminars to integrate their skills in teaching the language. Having so would result in Macedonian students higher rate of success in using BE terms in various aspects of their chosen career paths, as well as a higher rate in acquiring effective BE for ESP teachers. From this perspective, the target need for knowledgeable teachers in the specialized aspects of ESP can be met.

The second standard, which is also a target need for Macedonian universities, are teachers who understand the students' needs and difficulties in learning English. In BE for ESP teachers, it means that they have to have the skill of acknowledging which parts of teaching BE is deemed difficult for students. This can come in the form of reading, writing, or comprehending the meaning of English words and terms used in BE. For example, Florentina Halimi (n.d.) asserted that as a multi-ethnic and multilingual country, Macedonia needs to gather more internalization in the effort to progress in the linguistic aspect of global business and community. Certain issues in this aspect are defined through learning English vocabulary, pronunciation, and vocabulary skills in literature and writing. Halimi also defined that the most extensive nature of student difficulties lie in the aspect that some of them are bilingual, while some of them are multilingual. An additional language can make confusion among the students, therefore reaching a level of difficulty that the teachers need to penetrate and understand. This is where the concept of CEP implementation comes in. As CEP is centered on the skills and core competencies of BE for ESP teachers, they would have the ability to understand what makes learning BE for students difficult. The teachers would be trained to understand the need of students in achieving competent English skills in order to succeed not only inside the university but also to the career paths they would take in the future.

CEP on Learning Needs – Educators

In order to understand the learning or motivational needs of Macedonian universities, it is essential to include students in honing and developing effective BE for ESP teachers. Knowing what motivates students to study English for its various needs – and in this case, BE – allows the universities to promote a better curriculum that is specifically developed for its bilingual or multilingual students. Teachers, on the other hand, must be trained to understand that the learning needs of students are as important as the technical aspect of English language acquisition.

In BE for ESP, for example, Macedonian economics and business students are motivated to study the language because they have to become knowledgeable about it. The global business community uses English as the main language for trade. Even social media entrepreneurs use English as the common mode of communication. This gives teachers the ability to find the most motivational element that can enable the students to be more encouraged in their English studies. The universities, therefore, must invest in effective BE curriculum as well as trained and knowledgeable BE for ESP teachers in order to achieve a higher rate of English competent business students.

Viktorija Petkovska (2014) discussed that student participation in English language studies is an effective tool in creating teacher training and certifications. She also defined that Macedonian universities today are experiencing a higher demand for English-efficient workers in the job market. Thus, there is a high competition rate for higher education, especially ESP. Implementing CEP would make the certifications more justified and the teachers more competent in devising lesson plans, using instructional materials and encouraging students to have higher and more fluent BE for ESP skills. This can range from vocabulary to technical writing skills, as well as competency in comprehension.

Conclusion

It is important to understand why English proficiency is necessary for creating a new or developing a design for curriculums under the English language. The target needs and learning needs must be met so that students would benefit from the effects of language acquisition and level of achievement – which is English proficiency. It is also important to understand that Macedonian students are non-native English speakers; therefore, it is a must to educate them in the aspects of ESP formally. Business English for ESP needs to build a curriculum that will provide all the necessary information and progresses that the global business community uses. BE is not just a way to instruct Macedonian students about the meaning of business terms and activities, but also a way for them to comprehend the business world, in its practical and functional methods and activities.

On the other hand, with the target and learning needs justified, it is evident that the implementation of CEP as a competency evaluation and certification for Business English teachers is a must. It is very crucial for Macedonian universities to integrate and at the same time increase the evaluation and certification methods of BE for ESP teachers in order to gain positive outcomes for the students. When all Business English teachers in Macedonia is CEP certified, this can prove that indeed, the country's universities have integrated the need for internalizing English in its curriculum. It can also prove that Macedonian teachers are highly skilled and highly competent English teachers, making a better output in the students' ability to speak, write and comprehend in the language. Business English is a highly technical aspect of language acquisition, and it is important that teachers would be able to fulfil the needs – both target and learning – in order to fully provide a learning experience that can sustain the students once they practice and apply what they have learned in their respective career choices.

In this regard, there is a necessity for the development of a new approach towards an effective Business English teaching curriculum and methods at the university level to meet educational objectives. Such approach in terms of curriculum, methods, or literature but also the implementation of Competency Enhancement Program for the teaching staff will have a significant role in achieving an effective teaching of the Business English language and successful learning process among the university students that cannot be obtained by simply adopting existing approaches from both native English speaking countries

and developing countries. The barrier to embracing existing methods is brought upon by the individual needs of Macedonians in learning Business English that is distinct and unique.

References

Angelovska, T. (2009). "English with a native-like accent: An empirical study on proficiency" in Issues in Second Language Proficiency. Ed. Alessandro G. Benati. 147-163.

Georgievska, E. (2000). Textbook vocabulary and cultural competence: A case study in EFL in the Republic of Macedonia, Durham theses, Durham University. Available at Durham E-Theses Online: http://etheses.dur.ac.uk/4532/1/4532_1996.pdf.

Dearden, J. (2014). English as a medium of instruction – a growing global phenomenon. British Council. Online. https://www.britishcouncil.org/sites/default/files/e484_emi_-_cover_option_3_final_web.pdf (accessed September 2, 2016).

Dimova, S. (2003). Teaching and learning English in Macedonia. English Today, 19(04), 16-22.

Dimova, S. (2005). English in Macedonia. World Englishes, 24 (2): 187-202. Doi: 10.1111/j.1467-971X.2005.0043.x.

Geng, C. (2014). Syllabus Design for Business English Based on Need Analysis. Studies in Literature and Language, 9(2), 53.

Halimi, F. (n.d.). Bilingualism, multilingualism and English in Macedonia. Retrieved from Academia Digital Dissertations.

Hutchinson, T. and Waters, A. (1987). English for specific purposes. USA: Cambridge University Press.

Kareva, V. (2013). English for specific purposes: Public administration and political sciences. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 70- 1477-1481. Doi: doi:10.1016/j.sbspro.2013.01.214.

Kirova, S., Petkovska, B., & Koceva, D. (2012). Investigation of motivation and anxiety in Macedonia while learning English as a second/foreign language. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 46, 3477-3481.

Li, J. (2014). Needs Analysis of Business English Undergraduates and the Implications to Business English Curriculum Design. Advances in Language and Literary Studies, 5(4), 33-37.

Liu, K. T. (2015). Needs Analysis and Curriculum Design in ESP: A Case Study of Vocational High School Students in Taiwan.

Mellati, M., & Khademi, M. (2014). ELT learners' preferences and teachers' attitudes: Determinant factors in curriculum design. International Journal of Language Learning and Applied Linguistics World, 5(3), 258-273.

Panev, M. V., & Barakoska, A. (2015). The need of strengthening the pedagogical competencies in teaching from the English teachers. International Journal of Cognitive Research in Science, Engineering and Education, 3(1), 43-50.

Petkovska, V. (2014). Participations of ESP students in teaching material design as a factor of motivation. TEACHER International Journal, 6 (1): 63-67.

Wilsey, B. B. (2013). Online learners of Macedonian with self-instructed CALL. CALICO Journal, 30 (1): 105-120. Doi: 10.11139/cj.1.105-120.

Eu Industrial Policy and Regional Differences in Bulgaria

Veneta Gaydardzhieva **Nadka Kostadinova**

Faculty of Economics, Trakia University, Stara Zagora, Bulgaria

Abstract: Over the last decade the global business environment is changing and creating new challenges and opportunities for European industry. Industrial policy should contribute to the utilization of these opportunities.The competitiveness and the sustainable development of European industry are the basis of an ambitious strategic framework for a new industrial policy.

The individual national economies are quite different degrees of development and opportunities for development of the industry. Industrial policy affects policies which have an impact on industrial competitiveness in individual sectors in terms of costs, prices and innovation.

Bulgaria lags behind the EU average values of the in most of innovative sectors. This is a result of low levels of innovation costs in the country and poor correlation between education, research units and businesses. In most sectors, productivity gap between Bulgaria and the EU average is more than 5 times. The implementation of the strategic objectives for the development of industry in Bulgaria will improve the standard of living in different regions and reduce their differences. The concept of "reindustrialization" in recent years worldwide is yet another confirmation of steering national policies towards modern industry.

The actuality of the problem provoked the interest of the authors of this study to research industrial policy and industrial development through the prism of regional cohesion. The aim is to bring out the arguments and recommendations on the importance of industrial policy for Bulgaria as a key factor in regional development and reduce the differences among them.

Keywords: regional development, regions, socio-economic development, industrialization

New technologies, economic and social challenges during the last two-three decades have resulted in structural and technological changes in the industrial development.New branches will probably appear. Certainly, most of them will derive from the information technologies and that process is likely to be very fast.

In Europe and other regions all over the world the conception of “reindustrialization” has appeared in the last years. This means redirecting the state policy of the middle developed countries towards a contemporary industry and a more determined state policy redirecting the low- developed countries towards building a modern economic structure combining industry, services and agriculture in the rightway.

The current importance of this problem has provoked the authors’ interest to study it from the point of view of the regional convergence. The goal is to draw arguments and recommendations about the importance of the industrial policy of EU and Bulgaria as a key factor in the regional development and the reduction of the differences between them.

EU industrial policy

TheEuropean Union has been focused on more efficient management of the industrial policy along with the increase of the coordination and cooperation among the European countries. The communication “Industrial policy, reinforcement of competitiveness” dated 14 October 2011 states this policy aspect. The EU conviction about the necessity of further innovative and dynamic stimulation of the industry development is underlined at the beginning of this document: “Today, more than ever, **Europe needs industry and the industryneeds Europe**”(http://eur-lex.europa.eu/; също: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/index_en.htm).Withits 500 millionusers, 220 million workers and employees and 20 million entrepreneurs the single market has an enormous importance for the building of a competitive industrial Europe. Every fourth working place in the EU private sector is in the area of the manufacturing industry, at least one in four is in the area of

services, related to industry as providers or customers. A significant part (80 %) of all the efforts, made in the area of the research and development activities in the private sector, are connected with the industry – it is the stimulus for the innovations and provides the solutions to the challenges which our society faces.

The productivity increase of the manufacturing industry and the services, related to it, is of key importance. It aims at supporting growth and creation of working places, at recovering the good functioning and sustainable development of the EU economy as well as supporting the European social model. The emphasis is laid on the main role of the value chainof the strong, competitive and diversified manufacturing industry having in mind its potential for opening working places in the EU.

A big part of the growth potential and the number of working places of the EU industry lies in the viable and active small and medium enterprises (SME).They provide 2/3 of the employment in the industry area. That is why the stimulation of the establishment, growth and the international importance of the SME will be in the center of the new integrated EU industrial policy.

During the last decade the world business environment has radically changed(Directorate General Enterprises and Industry („EU Manufacturing Industry: What are the Challenges and Opportunities for the Coming Years? "). This creates both challenges and opportunities for the European industry:the industrial policy must contribute to using these opportunities. The EU industry competes with that of China, Brazil, India and other countries with a fast developing economy of the products with a high added value too.Technologies, ICT and competences are acquiring a bigger importance for the international competitiveness. International value chains are becoming more and more interrelated and the competitiveness in the field of the diminishing energy resources and raw materials is becoming more intense.The EU industry is directed to the leader position in the process of transition towards an economy with low carbon emissions and efficient resource use. Itsability to face the challenges and to continue being the motive power of the growth in the EU economy is relied upon.

European industry showed good performance in this fast-changing environment until the beginning of the financial and economic crisis (2008).In spite of the strong pressure, exerted on it by the new competitors, it has successfully preserved its international trade sharein the last decade.The manufacturing industry products represent 75 % of the export. Sectors like the pharmaceutical industry and machine-building develop very well.The car industry, the chemical, the aviation and space industries are in upsurge. The economic crisis, which caused a temporary plummeting of the manufacturing industry production at the beginning, is followed by a distinct recovery period when the world trade continues growing and the surpluses of the store goods are released on the market.

The highly competitive EU manufacturing industry, which develops dynamically, is expected to provide the resources and a lot of the solutions to the social challenges , faced by the EU, such as climate changes, health care, population ageing, the development of a well-functioning, stable and safe society, a prosperous social market economy. The necessary transition towards a more sustainable and inclusive economy with an efficient use of the resources has to be supported by horizontal and sector policies at all levels and will require the enhancement of the European management and social dialogue.

A new approach to the industrial policy. The competitive and sustainable development of the European industry are on the basis of an ambitious strategic frame for new competitive industry policy. Thus, the industrial policy has to be understood in a broader sense:

- Firstly, it includes the policies influencing the industry competitiveness in the different sectors, related to the expenses, costs and innovations such as the policy of the standardization, the innovations or the sector policies;
- Secondly, it is connected with the consequences for the competitiveness, derived from the initiatives in the area of all the other policies like: transport, energetics, environment or social policy and consumer protection, as well as the single market policy or commercial policy. They are the main elements of an entity which could influence the industry competitiveness in relation to the expenses, costa and innovations.

The new approach to the industrial policy is characterized by the following features:

- *Unification on a horizontal basis and sector implementation*. Different economic branches require serious efforts for adaptation and ambitious strategies for transition. All sectors are important and an approach, corresponding to each of them, has to be implemented.
- *Coordinated strategic measures at a European level* .The labor distribution is intensified on a world scale and the idea of national sectors and branches , loosely related to the other sectors or the other part of the world, is becoming more and more obsolete. *To take into consideration the whole chainof the production and deliveries*from the energy resources and raw materials access to customer satisfaction and materials recycling. Some of these chain parts are situated out of Europe and that is why it is necessary for all the branches to implement "a global approach."
- *Reports on the policiesand results of the EU and the Member States in the area of the competitiveness and industry are to be made on a regular basis* A lot of the necessary frame conditions for a competitive and sustainable industry are determined at a Member State level, that is why the observation should involve not only the results, regarding competitiveness, but also the competitiveness policies(Working document of the Commission on the Member States competitiveness performance and policies SEC (2010)1272).

The new industrial policy must result in an increased number of working places and improved international competitiveness of the European industry. Thus, the use of the resources and energy carriers as well as the greenhouse emissions should be considered apart from the production growth in correspondence with the total ambitions of the Europe 2020.

Strengthening of the single market

Single market development and respect for the intellectual property rights

During the last 20 years the single market has been one of the principal motive powers of the EU economic growth. For the EU economy it provides a considerable decrease in the expenses for the trans-border transactions, competitiveness increase and contributes to making considerable economies arising from the scale and scope, because of the existence of the European market. But some obstacles still remain. They include the different national rules, the doubling of procedures and difficulties in the access to some market sectors.The goal of the Single Market Act(http://ec.europa.eu/internal_market/smact/index_bg.htm)is to contribute to the removal of these obstacles as well as to restore the trust in the single market, the confidence of the business, workers, employees, investors and consumers that they will use the advantages of the single market which leads to a highly competitive social market economy.

A considerable convergence of the legislations in a lot of areas, important for the economic activities, has been achieved. Nevertheless, the European industry and European citizens are still being confronted with 28 very different legal realities, elaborated in details at a national and regional level. This makes difficult the efficient resource distribution in Europe and the European industry competitiveness. That is why it is important to carefully consider the existing legislation and the administrative procedures in order to mark the areas where the further harmonization will result in efficiency increase.

Business services such as logistics, the means of management, the design, marketing and advertisement are becoming more and more important in the contemporary manufacturing industry. They are main productive factors and, at the same time, they make bigger the product value.The implementation of the Directive regarding services removes the administrative obstacles to trans-border serviceprovision, but there are other areas presenting obstacles and the functioning of the domestic service market must be improved.Industrial customers of external services are faced with a very fragmented market, characterized by lack of transparency and well defined quality standards. The establishment of a prosperous single market of business services imposes the immediate solutions to these issues.

The improvements, expected in the European system of the intellectual property rights are of key importance, in particular the establishment of an efficient EU patent and patent debate solution system.

The more efficient transfer, management and use of the intellectual property rights are the key to success in the area of research and development activities and innovations which are vital for the long-term competitiveness. The transfer of these rights requires a more efficient legal implementation. Forgery and piracy in the single market framework and outside it are involving more and more various sectors and a wide range of enterprises. The counterfeit of goods such as pharmaceutical products, electronic equipment and car parts could provoke serious risks for the health and safety as well as decrease the productivity in the industry and the stimuli for innovations. For that purpose the following is foreseen:

- guarantee for the timely implementation of the Single Market Act;
- elaboration of a multi-year work plan regarding the monitoring of the EU market. Directives on the customs control related to product safety will be worked out through cooperation with the national authorities in the area of the customs and the market monitoring;
- a careful study of some areas of the EU legislation, including in particular the free movement of goods in order to mark the areas where the further harmonization would considerably cut the expenses on the trans-border economical activities;
- establishment of a high-level group responsible for the business services in order to deal with the weaknesses regarding the markets, standards, innovations and the issues of the international trade in sectors like logistics, management means, marketing and advertisement;
- improvement of the intellectual property rights respect, including inparticular an initiative about the strengthening of the European Observatory on forgery and piracy.

Policy in the competition area

Functioning competitive markets contribute to the competitiveness of the European branches in several ways Competition is on the basis of the innovations and the efficiency enhancing and creates stimuli for the enterprises to increase their productivity.By the guarantee of equal conditions the competition policy provides the access to big and modern EU domestic market. Competitive markets increase their pressure too in order to achieve the necessary efficiency increase aimed at reaching and maintaining competitiveness.

The rules in the competition area provide a defined framework for the support of the European industry competitivenessas wellas of the transition towards an industry with a more efficient resource use.Through the control of the state aid, trusts and mergers the EU Commission will guarantee the lack ofthe competition violationwithin the domestic market framework. The implementation of the competition policy is an important instrument for the defense of the European enterprises from practices, having a negative impact on competitiveness such as division of the market, hoarding capacity or prevention of trans-border activities which result in higher prices. This is particularly important for the markets of production factors like industrial services which are important for the competitiveness of the European industrial branches in relation to the costs.

New stimuli forEU competitiveness through the value chain[1]

The EU pays a more serious attention to the production value chain. The industry is becoming more and more dependent on the raw materials and intermediate goods as well as on the branches, providing

[1] Value chain is a conception of business management, made popular by the American economist Michel Porter-a leading specialist in market competition It was described for the first time in Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Value chain is a chain of activities which the products follow in a successive way by increasing their value after each activity. The firm value chain and the way the firm performs the different types of activities is, as a whole, a reflection of its history, strategy, its approaches to strategy implementation as well as to the economic activities of the internal divisions.

business services, which acquire an added value and contribute to the creation of new goods and services to be offered on the market. This requires the adoption of a new approach to the industrial policy paying laying stronger emphasis on the interrelations.

The whole European food providing chain is subject to an adaptation period as a result of the changing consumers' preferences, there source shortage, demographic, health and ecological factors and the consumers' concern about food safety, health and prices. The agricultural and food, wine and tobacco industries are highly competitive and represent 2% of the European GDP and 13.5% of the total employment in the manufacturing industry. However, urgent measures must be taken regarding the disturbed equilibrium of the forces during the negotiations between producers and traders in the agricultural and food, wine and tobacco industries. In addition to that an efficiency improvement of the providing structures and enabling of their restructuring is necessary.

The EU industry, related to textile, clothing and leather manufacture has been undergoing a process of structural changes for more than 20 years. Technological changes along with traditional strengths such as design and quality have been a breakthrough on the big consumer markets outside the sector offering outdoor sports clothes, luxury products or shoes. As a consequence the personalization of consumer goods for mass use is becoming a more and more common phenomenon, which offers new market opportunities for the European production.Specialized products with high added value already represent a considerable part of sector activities. At the same time the share of the production and the added value created, aimed at the providing of specifically customized products for other sectors such as health care, civil engineering and aviation-space industry, are on the increase.This is made possible thanks to the considerable efforts, invested in research and development activities, in the innovations which enrich the expertise experience and strengthen the sector stability.It is extremely important to stimulate new business conceptions and the production technologies, connected with them, aimed at the elaboration of sustainable conceptual products taking into consideration customers' desires in the textile and clothes sector as well as on other big consumer markets.

Cultural and creative industries are important motive powers for the economic and social innovations in other sectors. Design, architecture and advertising play an important part in the stimulation of investments, e.g.in the construction business, new consumer technologies, environmentally friendly conceptions and digital economy. Mobility and logistics services are becoming more and more important for the functioning of the value chain andallow production, based on the "just-in-time" principle.The achievement of a closer cooperation between these industrial branches and EU, Member-States and the regional and local factors, responsible for the policy elaboration, will increase the contribution of these branches to the economy as a whole.

Industrial policy and regional differences in Bulgaria

The regional differences increase in the East European countries after 1989 is a consequence from the transition of these countries from centrally planned to market economy and the structural adaptation, related to this.A common characteristic of their economic development is the domination of one center with a high density population, high activity and high incomes opposed to peripheral, scarcely populated regions with much lower economic activity and low incomes. These differences provoke serious socio-economic problems in Bulgaria. Peripheral regions, which have a lower urbanization rate, are affected more intensively by the integration processes (Totev, 2011. BAS, issue 3, p. 2).

Five out of Bulgarian regions (regions at NUTS 2 level) rank in the last ten countries with the lowest gross domestic product (GDP) per capita of the population in the EU (according purchasing power parity – PPPdata from 2013): North West region with a GDP, representing 28% of the EU average, North Central – with 30% and South Central with 30% are the last three in the ranking, and South East and North East regions have 36% и 37%(Source:NSI (Bulgarian National Statistical Institute),respectively. The South West region stands out with 73% among Bulgarian regions, a considerable part of the economic activities are concentrated in Sofia and it stillrepresents the most attractive place for business and employment in the country.

The regioncontribution to the country GDP still remains unequal with the regional GDP increase for each of the regions.The South West region gives the biggest contribution to the total GDP in absolute value whereas the North West has the lowest one.

Sector Structure

At a national level the service sector (a share of 61,77- 64,51% of GDP) has been the leading one during the last years, the industry share has been comparatively constant – approximately 31%, the share of the agriculture and forestry has decreased. The economy structure by regions is as follows: (Table1):

Table 1: Structure of Bulgarian economy by regionsin %

Sectors Regions	Services	Industry	Agriculture
North West	55	32	13
North Central	58	33	9
North East	63	30	7
South East	52	42,4	5,6
South West	76	22,5	1,5
South Central	54,1	38,1	7,8
GDP=100	59,7	33	7,3

Source: Almanac of regions in Bulgaria 2013,Ministry of Regional Development, Sofia, p. 13; 39; 61; 85; 107; 129

Sector differences in these four regions(NUTS 2) North West, North Central, North East and South East do not show a big amplitude. They are in the framework of the average countryindices for the agrarian and industrial sector. However, in the service sector only the North East region is in these limits whereas the other three regions have much lower indices than those for the country.The South Central region indices are closer to these regions indices to a great extent. The South West region is the leader in the service sector by making nearly 55% of the GDP on a national scale.The industry sector GDPis different more than twice from the rest of the five regions of NUTS 2.

Bulgaria is behind of the EU average values in the innovation sectors. This is an expected result having in mind the low expenses, made for innovations in Bulgaria and the weak connection between the education, scientific centers and the business in Bulgaria. The productivity in Bulgaria is more than five times lower than the average EU value in most sectors. In 2013 the raw materials and other materials were 55.2% of the non-energy export..Consumer goods represented 29,8%, and the investment goods- 22,7% out of the export. The high- technology goodswas 6, 5% out of the total industrial goods export(Angelov, 2014.http://avtorski.pogled.info/article/60637/Reindustrializatsiyata-iziskva-aktivna-industrialna-politika).

The fact that some of the innovative sectors have a higher or a close share to the average one in BSS is positive.Other innovation sectors in which Bulgaria shows strengths are the pharmaceutical industry and machine building.The share of these sectors in the country export were about 5% and 8% for 2013, respectively.Another positive fact is the clearly marked trend of increase in the share of technological products export – machines, devices and apparatuses; electrical machines; spare parts and equipment; medicaments and cosmetics. Theirexport share out of the total export of Bulgaria is about 30%.The export of technological products from the country marked a slight decrease during the economic crisis, but a growth in their share has been reported.

Innovative sectors have the potential to create considerable employment as well as to increase labor income and BSS. Providing of highly qualified labor force is essential for their development. Taking into consideration the population ageing and the emerging growth of health care costs, technologies, related to health are becoming more and more important.Bulgaria possesses a big potential in the area of health care and the healthy way of life having in mind the big number of qualified medical staff, its developed pharmaceutical industry and the opportunity to produce healthy foods (National development program, Bulgaria 2020, S., 2012, Appendix B, p. 266-268).

Industrial policy has a strong social impact which affects all social strata. New approaches for economic revival should be implemented along with the well-known traditional measures for domestic and external demand through incomes, investments and export. One of these approaches is the industrial policy (Angelov,2014. Reindustrialization requires an active industrial policy, 10.12.2014, http://avtorski.pogled.info/article/60637/Reindustrializatsiyata-iziskva-aktivna-industrialna-politika).All European countries, which are developed nowadays, implemented an active industrial policy during the first decades of their contemporary economic development.

The summarizing conclusion which can be drawn about the directives for the development of the industrial policy and the industry in the EU and Bulgaria at the beginning of 21st century is that they correspond completely to the challenges of the economic and social need of the contemporary society. The principal problems for their implementation can be provoked by differences, arising from the community domestic economy.Separate national economies represent a multicolor picture of differences, related to the degree of development and the opportunities for industry development. ProbablyEU countries with the least developed industry will need a combination of liberalization with a flexible temporary protectionist policy (Angelov, 2014**.** Industrialization, reindustrialization and world trade, 2014, p. 1, http://www.iki.bas.bg/english/CVita/angelov/No248.htm;http://www.bgeconomist.bg/eksperti-mneniya/298-industrializatziya-reindustrializatziya-i-svetovna-targoviya.html)

The EU strategic documents take into consideration the historic truth that the industrialization has had no alternative during its whole existence. Today it is a motive power of contemporary economy and a fundamental prerequisite for the life standard improvement of people. The achievement of the strategic goals for the industry development in Bulgaria will improve life standardin different regions and will reduce the differences among them.

References:

1. Angelov, I. Reindustrialization requires an active industrial policy, 10.12.2014, http://avtorski.pogled.info/article/60637/Reindustrializatsiyata-iziskva-aktivna-industrialna-politika
2. Angelov, I.Industrialization, reindustrialization and world trade, 2014, p. 1, http://www.iki.bas.bg/english/CVita/angelov/No248.htm ;http://www.bgeconomist.bg/eksperti-mneniya/298-industrializatziya-reindustrializatziya-i-svetovna-targoviya.html
3. Totev, St. Regional differences and regional policy in Bulgaria. Economic studies, BAS, 2011, issue 3, p. 2
4.National development program, Bulgaria 2020, S., 2012, Appendix B, p. 266-268
5.Source:NSI(Bulgarian National Statistical Institute)
6. Working document of the Commission on the Member States competitiveness performance and policies SEC (2010)1272.
7.http://ec.europa.eu/internal_market/smact/index_bg.htm
8.http://eur-lex.europa.eu/; също: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/index_en.htm

European Union in The 21st Century – A Supranational Entity or A Simple Amount of Plural Interests?

PhD. Mladen Karadjoski[1] **PhD. Branko Dimeski[2]**

[1]Associate Professor at the Law Faculty (Rudnicka street no No., Kicevo), University of "St. Kliment Ohridski" – Bitola - mladenkaradzoski1983@gmail.com

[2]Associate Professor at the Law Faculty (Rudnicka street no No., Kicevo), University of "St. Kliment Ohridski" – Bitola - dimeskibranko@yahoo.com

ABSTRACT: The main goal of this paper is to describe and analyze the real situation regarding the status of the European Union in the 21st century, and to determine whether it is a supranational entity with a unified structure and policies, or it is just a simple amount of different plural interests.

The most convenient methods for this paper are the descriptive method, the analytical method and historical – comparative method, because of the character of the paper. One of the results which should come out of this paper will be the analysis of the evolution of the status of the European Union, i.e. we should show that the supranational model is continuously spreading over more and more areas and policies of the European Union, and that the inter-governmental model is rarely used, only in certain areas and policies of it. Unfortunately, these areas and policies are very important and they inhibit the normal work of the Union.

The concrete effect of the paper should be the emphasizing of the advantages and disadvantages of being a supranational entity and being an entity where the interests of different plural groups are clashing on a daily basis, and at the end, we would give a recommendation which type of model we concern as the most appropriate one: the supranational, the intergovernmental, or something in between.

Key words: European, union, policy, integration, cooperation

Introduction

European Union is an entity sui generis which exists as a special subject in the international law and politics. However, there are many disputes about the definition of the Union and its character. Some of the academics treat the European Union as a simple organization, some of them treat it as a supranational body which is united in all aspects, like the federalists. Still, regarding the historical development of the EU (former EC – European Community and EEC – European Economic Community), the relations between the member states in different areas, the level of cooperation and integration, and the current world political constellation, it is appropriate to define the European Union only as a special entity (not organization, federation or institution) which has a different level of integration in various areas.

The founding fathers of the European Union like Jean Monnet, Robert Schuman, Konrad Adenauer, Alcide De Gasperi and many others brought the idea of unification and integration of the European continent as an only way to prevent the future wars and conflicts on the European ground, but also as a model for creating a super – state which will gather the political elites and citizens from the different states. During a meeting of the French Committee of National Liberation on 5 August 1943, Monnet declared: "There will be no peace in Europe, if the states are reconstituted on the basis of national sovereignty... The countries of Europe are too small to guarantee their peoples the necessary prosperity and social development. The European states must constitute themselves into a federation..." (Monnet, 1943). This suggestion of Monnet increased the awareness between the political leaders in the European states, especially after the end of Second World War and had resulted in the creation of the European Coal and Steel Community in 1951 and the European Economic Community in 1957. Robert Schuman said: "The European spirit signifies being conscious of belonging to a cultural family and to have a willingness to serve that community in the spirit of total mutuality, without any hidden motives of hegemony or the selfish exploitation of others. The 19th century saw feudal ideas being opposed and, with the rise of a national spirit, nationalities asserting themselves. Our century, that has witnessed the catastrophes

resulting in the unending clash of nationalities and nationalisms, must attempt and succeed in reconciling nations in a supranational association. This would safeguard the diversities and aspirations of each nation while coordinating them in the same manner as the regions are coordinated within the unity of the nation." (Schuman, 1949).

One of the main goals of this paper will be to resolve the existing dilemma about the status, position and real power of the European Union in the 21st century, through analysis of three segments: economy, politics and defense, but also through the identification of the practical influence of the theories for European integration, finishing with the decision – making processes in the European Union in different areas and policies. The analysis will be enriched with some graphics which will illustrate some quantitative aspects of the EU functioning.

Theories of European integration and their impact on the development of the European Union

There are many theories and doctrines which have direct or indirect reflections on the development of the European Union. For the needs of this paper, a few important theories will be mentioned and analyzed.

Although *federalism* tends to mean different things to different people in different contexts at different times, a number of common traits can be identified in federalist theory that has been applied to European integration. First, federalism tends to be normative rather than analytical, in the sense that it is more a discussion of why sovereign states should form a federation rather than an explanation of why they might do so. Second, federalists broadly agree that the nation states have lost their property rights since they cannot guarantee the political and economic safety of their citizens. Third, a federation – characterized by a division of power between two or more levels of government, a federal core and its constituent units, where the central authority operates directly upon the citizens – must come into being as the result of the voluntary transfer of powers from constituent members rather than through the use of force. Hence, federalism has generally been viewed as a way of bringing together previously separate, autonomous territorial units to constitute a new form of union with a central authority, in which the units retain some powers. (Bergmann and Niemann, 2013). The Ventotene Manifesto written by Altiero Spinelli and Ernesto Rossi is a kind of a guideline for the federalist movement in Europe and the main focus of the followers of federalism is a gradual federalization of the European continent. Recent decades have however witnessed a gradual decline of the relevance of federalist ideas as a driving force for leading European politicians.

While Joschka Fischer and Guy Verhofstadt as a contemporary protagonists are still quite frequent in their pleas for a strengthening of the supranational European institutions and a decisive move in the federal direction, it has correctly been pointed out that most leading politicians nowadays tend to shy away from using what has increasingly come to be perceived as the F-word in European integration, even when promoting a significant strengthening of the European institutions (Conrad and Steingrimsdottir, 2012).

The main obstacle for implementation of the federalist ideals is the still dominant concept of nation – state which emphasizes only the role of the sovereign state, neglecting the role of a federation, union, or some else collective entity. It means that the actual political constellation in Europe is not a "fertile soil" for the federalist doctrine.

Neo - functionalism was a popular theory of European integration in the 1950s and 1960s. The most prominent neo - functionalist writer was Ernst Haas in his book 'The Uniting of Europe' in 1958. The important question that neo - functionalists attempt to ask is: how does cooperation in specific economic policy sectors lead to greater economic integration in Europe and then to wider political integration? The question is answered with the concept of spillover, which takes two forms. Firstly, functional spillover is used to explain the way in which integration in one policy area, for example coal and steel, creates pressure for integration in further areas, such as currency exchange rates. Secondly, political spillover is used to explain the importance of supranational and subnational actors in the integration process, as they create further pressure for more integration to pursue their interests. Pressure groups and political parties are also considered to be important actors. As a result of these processes of spillover, neo-functionalists

see European integration as a self-sustaining process which will culminate in the creation of a new polity with its center in Brussels (Hatton, 2011).

According to Haas, the integration process pushes forward when federal institutions affect the interests of groups that respond by organizing across national boundaries and pushing for more integration. (Haas, 1958, pp. 139-140). However, we must be aware of the fact that this spillover effects are limited, i.e. the practice showed that after the rejected Constitution of the European Union by the French and Dutch citizens in 2005, neo-functionalist followers faced a different reality than the one at the time when their founding father Haas was developing this idea.

Intergovernmentalism emphasises the role of the nation state in integration, and argues that the nation state is not becoming obsolete due to European integration. Alan Milward, an intergovernmentalist writer, argued that the national governments of the member states were the primary actors in the process of European integration, and rather than being weakened by it as some of their sovereignty was delegated to the EU, they became strengthened by the process. This is because in some policy areas it is in the member states' interest to pool sovereignty. Intergovernmentalists argue that they are able to explain periods of radical change in the EU as when the interests of the member states governments converge and they have shared goals, and periods of slower integration as when the governments' preferences diverge and they cannot agree. They continually emphasize the role of national governments and the bargaining between them in the integration process. (Hatton, 2011)

Intergovernmentalism treats states, and national governments in particular, as the primary actors in the integration process and gives them priority in the decision – making processes in the Union. But, also it is very important to note that there is a difference on the values and attitudes between the intergovernmentalists and realists, regarding the impact of the EU institutions, i.e. the intergovernmentalist emphasize this role, and the realists overlook it. Still, intergovernmentalism has many similarities with the realism.

Realism is a doctrine which is very old, (promoted through the history by Thucydides, Machiavelli, Hobbes, etc.) but at the same time very contemporary and dominantly applicable by the countries. Actually, realism is emphasizing the role of the nation – state and assumes that the motivation of the states lie only in their national interests which are their modus vivendi and modus operandi.

International relations realists emphasize the constraints imposed on politics by the nature of human beings, whom they consider egoistic, and by the absence of international government. Together these factors contribute to a conflict-based paradigm of international relations, in which the key actors are states, in which power and security become the main issues, and in which there is little place for morality (Korab-Karpowicz and Julian, 2013, p.2)

Another important theory is *(neo - new) institutionalism*. Institutionalism emphasizes the importance of institutions in the process of European integration. New institutionalism developed over the course of the 1980s and 1990s to explain behavior in the United States Congress, but has since been used to explain European integration. New institutionalism has three key strands: rational choice, sociological and historical (Hatton, 2011). Rational choice institutionalism emphasizes the way in which actors pursue their individual preferences within the context of institutional rules. Rational choice institutionalists are interested in the way in which the preferences of actors in the integration process change as a result of changes in the institutional rules. An example of an institutional rule that constrains actors' behavior is the ordinary legislative procedure, which affects how European actors can pursue their preferred policy outcomes. It is a close relative of liberal intergovernmentalism. Sociological institutionalism sees institutions in a slightly different way, emphasizing broader norms and general rules and the way in which these shape the identities and preferences of actors in the integration process. Sociological institutionalists also pay particular attention to the culture of institutions and the socialization of actors within them, and consider the patterns of communication and persuasion that occur during policy making and in the pursuit of integration. Historical institutionalism focuses on the effect of institutions over time, and how institutions can go on to constrain the actions of the actors who designed them. A key feature of historical institutionalism is path dependency, whereby decisions made about institutions in the past

impact significantly on the outcomes of the future and are difficult to reverse. Institutionalism regarding European Union is often perceived through the positive role of the European Court of justice, European Commission and European Parliament.

Multi-level governance is a recent concept, having first entered the lexicon of political science around fifteen years ago as comparativists became re-acquainted with European integration and discovered that authority was shifting not only from central states up to Europe, but also down to subnational authorities. Multi-level, polycentric, and multi-layered governance emphasize the dispersion of decision making from the local to the global level. This theory gives a horizontal institutional approach concerning their role in the initiation, creation and implementation of EU policies.

As Hooghe and Marks say, decision-making has spilled beyond core representative institutions. Public/private networks of diverse kinds have multiplied at every level from the smallest to the largest scale. On the other hand, formal authority has been dispersed from central states both up to supranational institutions and down to subnational governments. (Hooghe and Marks, 2001, p.1). The reflections of this theory are visible not only in the economy, trade and agricultural issues, but also social, cultural, educational, and even military issues. It means that in the 21st century, European Union is a multi-level governance entity and it is probably the most appropriate representative of this theory and concept in the world.

European Union in the 21st century through the prism of economy, politics and military issues

The economic power of the European Union in the 21st century is very visible on the international economic scene. From the very beginning of the European Economic Community in 1957, the level of economic integration is continuously and proportionally increasing, and these positive trends were confirmed with the Maastricht Treaty, but also with the Lisbon Treaty. According to Article 3, The Union shall have exclusive competence in the following areas: (a) customs union; (b) the establishing of the competition rules necessary for the functioning of the internal market; (c) monetary policy for the Member States whose currency is the euro; (d) the conservation of marine biological resources under the common fisheries policy; (e) common commercial policy. (Treaty on the Functioning of The European Union, article 3)

All these areas make one big dominantly economic area where the main decision – making power lies in the European Commission as “the voice of the European Union”. Namely, it isn’t only about the internal economic coherence inside the Union, but also, about the global economic dominance by the European Union, regarding several parameters, which can be illustrated with this figure:

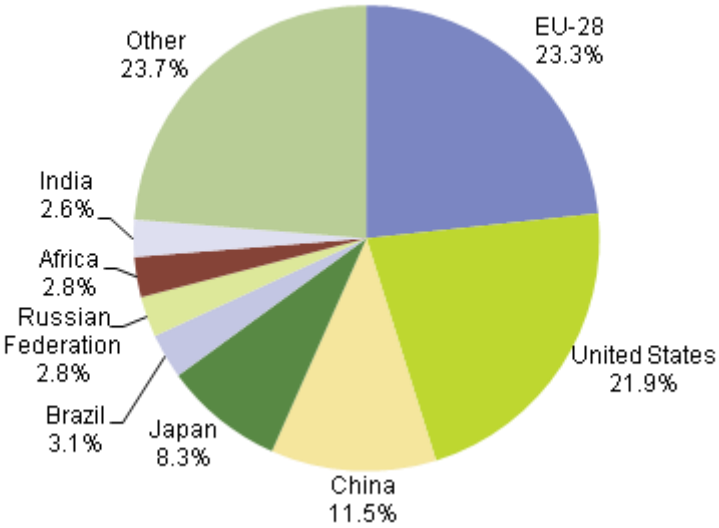


Figure 1: GDP in the world, 2012,
Source: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:EU_%26_Africa_-_Share_of_EU-28_and_Africa_in_world_GDP,_2012_(%25).png&oldid=174946

We can say that these correlation is constant, i.e. the European Union as an entity is in economic sense stronger than any state in the world during the last decades and this trend is also actual. This is due to the big level of economic integration among the member states in the EU, their economic cohesion, but also this is a result of the supranational spirit of the states which decided to give the economic powers in the hands of the European Commission.

Unfortunately, this is not the case when we speak about the political and military integration. On contrary, The European Union is facing with big problems and obstacles by the states on the political and military issues. Maybe is the most appropriate to say that the main reason for this is the Westphalian order and the concept of the nation-state.

This Westphalian order assumed a vital importance for three main reasons. First, it secularized international politics by divorcing it from any particular religious footing, anchoring it instead on the tenets of national interest and reasons of state. Second, it promoted sovereignty, the legal doctrine that no higher authority stands above the state, except that to which the state voluntarily assents. Third, it accepted a conception of international society based on the legal equality of states.

For almost 370 years, the state system created by the Treaty of Westphalia in 1648 AD determined relations among states and their peoples. Under its terms, the devastating Thirty Years‟ War of 17th Century Europe was ended and the territorial sovereignty of the states of the Holy Roman Empire was recognized and the 300 princes of the Empire became absolute sovereigns in their own dominions. In the 21st Century, such is no longer the case, with the form of the nation-state weakening and once all-powerful governments being obliged to reluctantly share their former unrivalled dominion with Trans National Corporations, International Government Organizations and Non - Governmental Organizations (Vaughan, 2011, p.4)

Why is the Westphalian system so important for the European Union and the processes of the European integration? The answer is simple. It is because of the “immutability” and the durability of this system. Although we must admit that the influence of globalization, including the intensive interaction between the state, the multinational and transnational corporations and non-governmental organizations is a reality nowadays, still a fundamental change in the system of international relations isn’t made until now. The states don’t want to give up their sovereignty, especially in the foreign policy, tax policy, security and defense, which is obvious especially in the European Union. There are many practical examples which

confirm this conclusion, and we will enumerate only some of them: Rejection of the proposed EU Constitution (by the French and Dutch citizens), the case of recognition of Kosovo as an independent state, the ambivalent relations of the member states with USA, Russia and China, the disputes about international peace and military operations, etc.

Also, when we discuss about the difference in the "political will of deeper integration" expressed by the member states inside the European Union, we have to mention the phenomenon of multi-speed Europe. The debate around differentiated integration in the EU is marked by a certain conceptual ambiguity. The common element running throughout all variants of deeper integration is their deviation from the principle of a uniform integration of all Member States in a single political entity. By definition, differentiated integration stands in direct contrast to the vision of an "ever closer union" (Article 1 TEU) and to the principle of supremacy of European law. This principle manifests itself not only in a series of judgments handed down by the European Court of Justice, in which the judges have continuously emphasized the fundamental importance of EU law and the "need to maintain its uniform validity and application in all Member States." ranging from a "two- or multi-speed Europe," a "Europe of concentric circles, a "core Europe," and a "Europe à la carte" all the way to the Treaty instruments of "enhanced cooperation" and "permanent structured cooperation." Although often used synonymously, these terms imply different forms of integration, with politically very different consequences for the EU and its Member States.

Pursuant to the principle of sincere cooperation (Article 4(3) TEU), the Treaty on European Union also obliges Member States to assist each other in full mutual respect. Differentiated integration can thus be defined as the state in which the uniformity and simultaneity of integration of all Member States is more or less restricted by temporary or permanent exceptions. The various forms of differentiated integration are usually divided into three categories—time, space, and matter. The concept of a multi-speed Europe relates to a purely temporal variance in the level of EU states' participation in integration, which nevertheless share the same goal. (Von Ondarza, 2013, pp.6-7)

Although this concept seems reasonable concerning the international political arena at the moment, still, it does not mean complete unification of the European continent and it tends to creation of a "first class Europe" – consisted of the countries from Western Europe, "second class Europe", consisted from the Baltic States and some Central European countries and a "third class" Europe consisted generally from the countries from Eastern and Southern Europe. But, form the other side, this is a development concept which allows more interested and dedicated countries like Germany, France etc. to be a real "drivers of the European train" and to promote a deeper integration in all the fields and areas, including foreign policy and security. Like illustration of the "Multi-speed" concept of Europe, we can present the following figure:

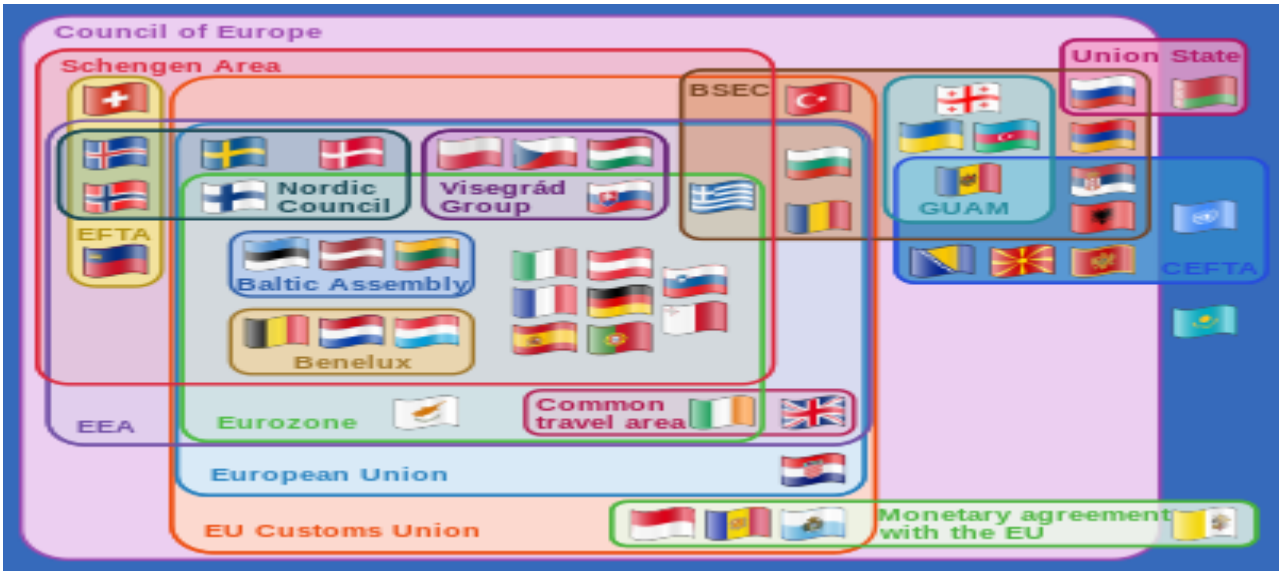


Figure 2: Multi-speed Europe,
Source: https://en.wikipedia.org/wiki/Multispeed_Europe

The last aspect of our analysis in this paper will be the level of integration in the area of security policies and military cooperation inside the European Union. During the conception of the European security and defense project, the build-up of independent EU military capabilities was the main concern. However, from the outset the EU member states also realized the necessity of a non-military crisis reaction system and consequently a two tier structure, including military and civilian tools, was created.

The range of intervention capabilities, which was developed under the ESDP, is unique in its ability to combine hard military and soft civilian and diplomatic means. In its diversity the EU's range of instruments far outstrips that of other international organizations, for example the OSCE or NATO. On the other hand, the political mandate of ESDP is somewhat limited. ESDP's missions are laid out in the so-called "Petersburg Tasks" of the Treaty of Amsterdam of 1997. These include humanitarian and rescue tasks, peacekeeping tasks and tasks of combat forces in crisis management. This set of tasks goes back originally to the Petersburg Declaration of the Ministerial Council of the Western European Union (WEU) of June 19, 1992, and later on was subsumed by the EU's system of treaties. The ESDP project includes, according to the Treaty, all questions relating to the security of the Union. However, the Treaty also emphasizes that the development of a common defense policy is only a future possibility and does not fall under the current ESDP project. The EU's responsibilities regarding security issues do not mirror the principle of collective defense of NATO (Article V), where member states are required to assist another member state under attack by a third country. Also other tasks, such as action inside the EU under the umbrella of "homeland security", is currently not part of the ESDP project. Instead, ESDP is distinguished specifically by its focus on "out of area" missions. Thus ESDP combines a comprehensive understanding of security, given the available resources, with a political mandate limited to the specific area of international crisis and conflict management. This particular structure and orientation distinguishes ESDP from other international security regimes, as well as from the security and defense policies of its own member states. Consequently, European integration is "sui generis" also in terms of its security and defense policy. (Flechtner, 2006, pp.158-159)

There are three main problems when we perceive the military integration inside the European Union. The first problem is the lack of will for deeper and closer integration, which will in future generate a European army. The EU member states still hesitate about the possibility to give the Union "more military power" instead of their national supremacy in the military issues. The second problem is of a "constitutional-law character", i.e. the constitution of each EU member state guarantees the supremacy of the state regarding defense and security policy without giving EU such sovereignty. And the third problem is the modest EU

investment in this area. If we make a comparison with USA, Russia and China in this sense, we will see the real situation. It can be illustrated with the following figure:

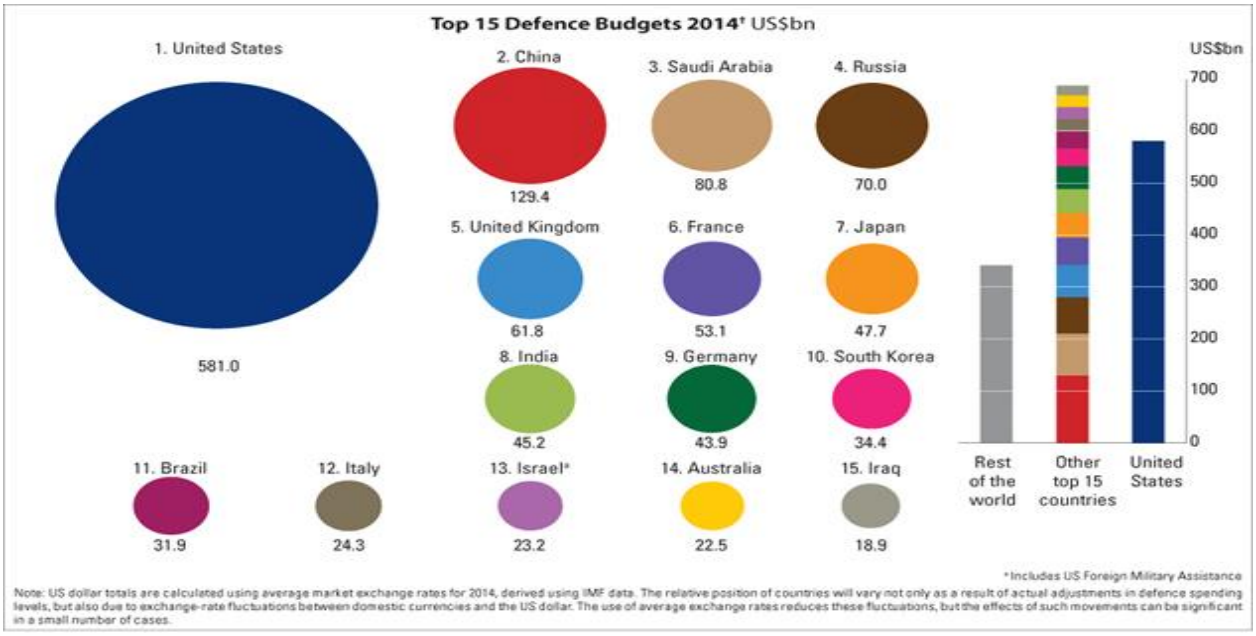


Figure 3: Top 15 defense budgets 2014,
source: https://www.iiss.org/en/about%20us/press%20room/press%20releases/press%20releases/archive/2015-4fe9/february-0592/military-balance-2015-press-statement-40a1

Conclusion

European Union is a "creation" which is very difficult to define. Many terms are connected with it, like community, organization, institution, association, federation, confederation, etc., but at the end we can only summarize that at the moment it is only entity "sui generis" with many elements of federation, confederation, organization and even super-state, dependent of the areas and the "quantity and quality of Union competences".

During the last decades, many efforts has been made to create a real Union (not only economic, but also political and security) by the member states. Many initiatives, ideas and strategies were launched, but sometimes the member states were pro-integration oriented and sometimes were reserved and indifferent regarding the integration processes.

Most of definitions which explain the European Union, emphasize the economic side of the integration, while only mentioning the political and security elements. This is a reflection of the status and image of the European Union in the world, but also a note that the unification of Europe is not completed and that many additional efforts are required, especially in the political and security, i.e. military area.

At the end, we can surely conclude that in the 21st century, The European Union is an **"economic giant, a political dwarf and a military worm".**

References

Bergmann, J. and Niemann, A. (2013). Theories of European Integration and their Contribution to the Study of European Foreign Policy. Paper prepared for the 8th Pan-European Conference on International Relations, Warsaw, https://internationale.politik.uni-mainz.de/files/2012/10/BergmannNiemann_Theories-of-European-Integration_final-version-00000003.pdf, accessed on 07.10.2016

Conrad, M. and Steingrimsdottir, F. (2012). F-Word or Blueprint for Institutional Reform? European Integration and Continued Relevance of Federalism. Stjornmal&Stjornsysla, Reykjavik: Fraedigreinar

Consolidated texts of the EU Treaties as amended by the Treaty of Lisbon, (2008). Foreign and Commonwealth Office, London, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/228848/7310.pdf, accessed on 20.10.2016

Flechtner, S. (2006). European Security and Defense Policy: between 'offensive defense' and 'human security'. http://www.fes.de/ipg/inhalt_d/pdf/Flechtner_GB.pdf, accessed on 01.11.2016

Haas, E. (1958). The Uniting of Europe, http://ieie.itam.mx/Alumnos2008/Uniting%20of%20Europe%20(Haas).pdf, accessed on 08.10.2016

Hatton, L. (2011). Theories of European Integration. http://civitas.org.uk/content/files/OS.16-Theories.pdf, accessed on 07.10.2016

Hooghe, L. and Marks, G. (2001). Types of multi-level governance, http://eiop.or.at/eiop/pdf/2001-011.pdf, accessed on 20.10.2016

Korab-Karpowic, J. (2013). Political Realism in International Relations, The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Summer 2013 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/sum2013/entries/realism-intl-relations/>, accessed on 20.10.2016

Monnet, J. (1943). http://www.eurit.it/Eurplace/federal/monnet.html, accessed on 05.10.2016

Schuman, R. (1949). http://www.beyondintractability.org/lfg/exemplars/rschuman, accessed on 05.10.2016

Vaughan, M. (2011). After Westphalia, whither the nation state, its people and its governmental institutions, Paper For Presentation At The International Studies Association Asia-Pacific Regional Conference, https://espace.library.uq.edu.au/view/UQ:266787/AfterWestphalia.pdf, accessed on 01.11.2016

Von Ondarza, N. (2013). Strengthening the core or Splitting Europe, German Institute for International and Security Affairs, https://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/research_papers/2013_RP02_orz.pdf, accessed on 01.11.2016

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:EU_%26_Africa_-_Share_of_EU-28_and_Africa_in_world_GDP,_2012_(%25).png&oldid=174946, accessed on 01.11.2016

https://en.wikipedia.org/wiki/Multispeed_Europe, accessed on 01.11.2016

https://www.iiss.org/en/about%20us/press%20room/press%20releases/press%20releases/archive/2015-4fe9/february-0592/military-balance-2015-press-statement-40a1, accessed on 01.11.2016

Evaluating The Importance of Determinants for An Image of Croatia Among Macedonian Citizens With Different Demographic Characteristics

Ezenı Brzovska[1] **Tatjana Petkovska Mırcevska[2]**

[1]University Ss."Cyril And Methodius", Faculty Of Economics - Skopje, Skopje, Republıc Of Macedonıa

ezeni@eccf.ukim.edu.mk

[2]University Ss."Cyril And Methodius", Institute Of Economics –Skopje, Skopje, Republıc Of Macedonıa

tatjana@ek-inst.ukim.edu.mk

Abstract: The main purpose of this paper is to explore the importance of different image dimension in the process of evaluation of overall image of Croatia among Macedonian citizens with different demographic characteristics. Country image as a multidimensional construct influence on associations connected with a country. An empirical research was conducted in order to investigate differences in citizens' perceptions of eighteen country image determinants. Additional to descriptive statistics, Kruskal Wallis test was applied for analyzing the differences in consumers' perceptions for the importance of each country image determinant regarding their demographic characteristics, i.e. age, gender and education. Establishing the level of significance for each determinant of the country image, regarding demographic characteristics of the respondents would be beneficial for academic and business parties and survey might have potentially important implication for investors, public and private institution.

Key Words: country image, Croatia, image dimensions, demographic characteristics

Introduction

The importance of exploring the determinants of country image was increasing due to the continuous growth of globalization. Identifying and measuring relevant determinants of country image will contribute for defining each component as favorable or unfavorable, whether they affect product quality perceptions and purchase decisions and how they can be used to develop effective marketing strategies (Martin & Eroglu,1993).

The growing literature on country image has indicated that consumer buyers develop stereotypical images of countries and products, which subsequently affect their purchase decisions. Countries evoke different product images in consumers' minds, so consumers can use country image in product evaluations when they are unable to detect the true quality of a country's products before purchase.

There is a significant amount of research has been devoted to examining the influence of country image structure on consumer evaluations of products (Laroche, Papadopoulos, Heslop and Mourali, 2005; Samiee, 1994; Ozsomer and Cavusgil, 1991; Papadopoulos, Heslop and Beracs, 1990). Contrary, there is limited number of local researches in ex- Yugoslav countries that investigated the dimensions of country image (Ozretic-Dosen, Skare and Krupka, 2008; Ozretic-Dosen, Skare and Krupka, 2007; Ozretic-Dosen and Devila, 2010; Ozretic-Dosen and Previšić, 2001; Brzovska and Petkovska - Mircevska, 2016).

However, despite the globalization and stereotypical images, countries are perceived differently in particular country. Some of the surveys focus on both, internal and external country image (Jenes and Malota, 2013).

Exploring the country image of Croatia would be from high importance for Croatian producers and economic institutions (Ozretic-Dosen and Previšić, 2001).

This article presents a study performed in the Republic of Macedonia undertaken to explore the different determinants of country image of Croatia among Macedonian citizens with different demographic characteristics. We investigate the country image of Croatia as multidimensional construct comprise of eighteen dimensions: the country cares for environmental protection, has a high quality life, supports humanitarian and human rights issues, is an enjoyable place to visit, has a high level of education and

research, is politically stable, has warm and friendly citizens, is regarded as a nation of culture, provides good investment opportunities, has products that are of world class quality, is highly regarded worldwide, allows citizens to have a strong influence on political decisions, works toward international cooperation, has companies recognized as sound and trustworthy business partners, is an open, forward looking country, has products with innovative features, has companies known for their ethical and responsible approach to business and has companies that are internationally competitive and known. We employee Kruskal Wallis test to measure whether there are statistically significant differences in grading the importance of each dimension of country image among respondents with different demographic characteristics.

The contribution of this study is based on revealing of relevant finding for the perceptions that Macedonian citizens have for Croatia. Findings from this study would be beneficial for all concerned parties: academic, private and public companies interested for the image of Croatia.

Literature review

Many authors investigate the multidimensional construct of country image. In the first country image study, it was claimed that the image is created by determinants as representative products, national characteristics, economic and political background, history, and traditions and it has a strong influence on consumer behavior (Nagashima, 1970). In the following period, many determinants for defining and evaluating country image were employee in different studies and close examination of the country image research findings revealed consistency among certain determinants across the majority of the studies (Nagashima, 1977; White, 1979; Narayana, 1981; Cattin, Jolibert and Lohnes, 1982; Jaffe and Nebenzahl, 1984; Johansson and Nebenzahl, 1986; Han, and Terpstra, 1988). An advantage of identifying country image dimensions is to generate greater comparability and generalizability of research findings. Jenes, (2005) calimed that country image is comprised of many elements: national symbols, colors, clothing, typical buildings, objects, tunes, pieces of literature, specialties of the political system, customs, historical heritage and many more. Others define country as a whole image covering political, economic, historical and cultural dimensions. The image of the country is multidimensional and context dependent (Fan, 2006). Dinnie (2008) defines country brand as the multi-dimensional blend of elements that provide the nation with culturally grounded differentiation.

Determinants of the country image are complex and include multiple levels, components and disciplines, covering political, economic, social, environmental, historical, and cultural aspects.

Country of origin reflects a perception of consumers about the product produce in a given country (Han, 1989; Bilkey and Nes, 1982; Papadopoulos, Heslop and Beracs, 1990). The image of a country consists of a vast number of components such as tradition, history, politics, areas that are very difficult to manage and consequently to be measured. Country of origin image is often a cue for evaluating products, and some authors suggest that favourable perceptions about the country result in the according of favourable attributions to brands from that country (Paswan and Sharma, 2004).

In a meta-analysis, was concluded that country image appears to influence consumer evaluation of product quality, risk, likelihood of purchase, and other mediating variables (Liefeld, 1993). It was noted that the nature and strength of origin effects depend on such factors as the product category, the product stimulus employed in the research, respondent demographics, consumer prior knowledge and experience with the product.

The group of authors defined country image as the overall consumers' perception of products from a particular country, based on their prior perceptions of the country's production and marketing strengths and weaknesses (Roth and Romeo, 1992). Other authors define country image as the total of all descriptive, inferential and informational beliefs about a particular country (Martin and Eroglu, 1993). Country of image and country-of-origin effects examines how consumers perceive countries and products emanating from a particular country.

Knowledge of the dimensions of the country image construct, their nature, intensity, contributes for improving marketing decisions. Results of a number of comprehensive research projects support assumptions on the importance of the impact that country image has on the decisions of consumers and businessmen with respect to the choice of products, services, business partners, markets, as well as tourist and foreign investment destinations (Ozretic-Dosen, Skare and Krupka, 2007). Recent study confirm that Macedonian citizens do not see Croatia as politically stable country and as country which support humanitarian and human rights issues. Also, as the weaknesses of great importance respondents indicate not having high quality of life, high level of education and research and having friendly citizens (Brzovska and Petkovska - Mircevska, 2016). We extended the study with the analyzes of evaluation the importance of relevant coubtry image dimension among respondents with different product cues.

Methodology

The aim of the study is to analyze the differences among Macedonian citizens with different demographic characteristics who evaluate the importance of image dimensions of Croatia. The empirical data of this study was collected in the period from November 2015 till April 2016, by using a structured questionnaire, coprised of two sections: demographic questions (gender, age, education, income etc.) and statements assessing country image dimensions. Respondents with different demographic characteristics were asked to grade the importance for each of eighteen country image determinants on a ten -point Likert scale (from 1="not important at all" to 10 = "from high importance").

Hypotheses were set:

H1: There are gender differences concerning the evaluation of the importance of image country determinants.

H2: There are differences concerning the evaluation of the importance of image country determinants, regarding the respondents' level of education.

H3: There are differences concerning the evaluation of the importance of image country determinants, regarding respondents' age.

A non-probability sampling method was used, conventionally distributing the questionnaire to 320 respondents and 304 responses were received. After conducting the data screening procedure, 216 valid responses were remained (67.5% response rate). Most of the respondents are female (63.2%), while regarding the level of education, most of them are with university degree (44.4%) or high school (42.3%). Concerning the income level, more than quarter of the respondents (26.9%) belongs to the category 20.001-30.000 denars, i.e. at the level of the average wage in Macedonia.

The obtained data were further analyzed in SPSS v21. Besides the descriptive statistics, Kruskal Wallis test was used in order to explore differences among respondents' who evaluate the importance of image dimensions of Croatia, regarding gender, education and age.

Results and Discussions

In order to test the proposed hypotheses regarding the differences in ranging the importance of each country image dimension among respondents with different demographic characteristics (age, gender and education) Kruskal Wallis test was applied. The results are presented and discussed below.

The H1 (There are gender differences concerning the evaluation of the importance of image country determinants) is partially confirmed. The Kruskal Wallis test was performed for testing differences between males' and females' evaluation on separate image dimension for Croatia (Table 1). Therefore, it was found that only for two country image dimensions, is an enjoyable place to visit and is regarding as nation of culture, there is statistically significant differences between males and females. Woman evaluate higher 115,84 (mean rank) the importance of pleasurable of place comparing to man, 97,40 and 113,38 for the importance of the culture of Croatia compared to man 101,13. On the others country image dimensions it could be assumed that there are no differences among respondents' with different gender.

Table 1: Gender differences concerning the evaluation of the importance of image country determinants

	Is an enjoyable place to visit	Cares for environmental protection	Supports humanitarian and human rights issues	Is politically stable	Has a high level of education and research	Has a high quaility life	Provides good investment opportunities	Has warm and friendly citizens	Is an open, forward looking country	Has companies recognizedas sound and trustworthy business partners
Chi-Square	4,974	,265	,339	,779	,031	,713	,193	,137	,166	,000
df	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Asymp. Sig.	,026	,606	,561	,377	,860	,399	,661	,712	,684	,995

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Gender

,b

Has companies recognizedas sound and trustworthy business partners	Is regarded as a nation of culture	Works toward international cooperation	Has companies known for their ethical and responsible approach to business	Is highly regarded worlwide	Has companies that are internationally competitive and known	Has products that are of world class quality	Has products with innovative features	Allows citizens to have a strong influence on political decisions
,000	2,073	,202	,227	3,033	1,084	1,126	1,479	,814
1	1	1	1	1	1	1	1	1
,995	,015	,653	,633	,082	,298	,289	,224	,367

Source: Authors' calculations

There are differences concerning the evaluation of the importance of image country determinants, regarding the respondents' level of education for only one dimension - supporting humanitarian and human rights issue.

Namely, respondents with bachelor degree perceive higher level of importance compared to other groups (elementary, high education and master and Ph.D). Regarding other country image dimensions, there are no significant differences between respondents with different level of education (Table 2). The obtained results indicate that H2 that there are differences concerning the evaluation of the importance of image country determinants, regarding the respondents' level of education should be partially confirmed.

Table 2: Respondents' differences in evaluating the importance of image country determinants, regarding education level

	Is an enjoyable place to visit	Cares for environmental protection	Supports humanitarian and human rights issues	Is politically stable	Has a high level of education and research	Has a high quaility life	Provides good investment opportunities	Has warm and friendly citizens	Is an open, forward looking country	Has companies recognizedas sound and trustworthy business partners
Chi-Square	,113	1,825	9,656	3,265	6,706	6,207	,863	,665	3,633	2,771
df	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Asymp. Sig.	,990	,610	,022	,353	,082	,102	,834	,881	,304	,428

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Education

Is regarded as a nation of culture	Works toward international cooperation	Has companies known for their ethical and responsible approach to business	Is highly regarded worlwide	Has companies that are internationally competitive and known	Has products that are of world class quality	Has products with innovative features	Allows citizens to have a strong influence on political decisions
4,590	3,942	,166	,806	2,618	1,793	2,044	5,069
3	3	3	3	3	3	3	3
,204	,268	,983	,848	,454	,616	,563	,167

Source: Authors' calculations

No differences were found in ranking the importance of eighteen image determinants of Croatia among respondents with different age. H3 (There are differences concerning the evaluation of the importance of image country determinants, regarding respondents' age) is rejected and it could be concluded that intentions on buying private labels are not significantly different among respondents with different education level.

Table 3: Respondents' differences in evaluating the importance of image country determinants, regarding age

Test Statistics

	Is an enjoyable place to visit	Cares for environmental protection	Supports humanitarian and human rights issues	Is politically stable	Has a high level of education and research	Has a high quaility life	Provides good investment opportunities	Has warm and friendly citizens	Is an open, forward looking country	Has companies recognizedas sound and trustworthy business partners
Chi-Square	37,707	26,351	41,919	35,724	32,925	34,382	33,321	36,833	37,114	30,288
df	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
Asymp. Sig.	,224	,748	,113	,298	,422	,354	,403	,255	,245	,553

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Age

Is regarded as a nation of culture	Works toward international cooperation	Has companies known for their ethical and responsible approach to business	Is highly regarded worlwide	Has companies that are internationally competitive and known	Has products that are of world class quality	Has products with innovative features	Allows citizens to have a strong influence on political decisions
37,687	32,473	39,489	34,268	40,538	36,885	27,759	35,661
32	32	32	32	32	32	32	32
,225	,443	,170	,359	,143	,253	,681	,300

Source: Authors' calculations

Consequently, there are no statistically significant differences in most of the image determinants of Croatia across respondents' with demographic variables: education, age and gender.

Conclusion

The study examines the importance of eighteen country image determinants. Kruskal Wallis test was performed to check whether there were significant differences with respect to demographic variables when evaluating image determinants of Croatia. This research confirms that age, education and gender are not of high importance in evaluating the importance of country image determinants. Some clear differences were found between males' and females' ranking for two image dimensions: Croatia is an enjoyable place to visit and is regarding as nation of culture. . Explicitly, female perceive higher level for the stated dimensions compared to males. The differences between respondents with different level of education are observed to be significant only for one country image dimension - supporting humanitarian and human rights issue. No differences were found in evaluating the importance of country determinants among respondents with different age.

Generally, there are no differences in evaluating different image determinants of Croatia across respondents' with demographic variables: education, age and gender. The survey examining the relationship between the demographic determinants and country image determinants will be useful for for investitor, public and private institution. Exploring the importance of country image dimensions would greatly help countries to assess competitive positions of the certain country. It could improve decisions regarding positioning strategies and the communication process of addressing specific target groups. However, it is complex and includes multiple levels, components and disciplines and entails the collective involvement.

In the end, it is important to point at the limitations of this study that may affect the generalizability of the findings. Because of the localised nature of this study, further research is needed using a larger, cross - cultural and more heterogeneous sample.

Reference:

Bilkey, W. J., and Nes, E. (1982). Country-of-origin effects on product evaluations. Journal of international business studies. 13(1), pp.89-100.

Brzovska, E. and Petkovska – Mircevska T. (2016). Determinants of country image –Croatia's image in the Republic of Macedonia, Journal of sustainable development. 6(15), pp. 5-16

Cattin, P., Jolibert, A. and Lohnes, C. (1982). A cross-cultural study of" made in" concepts. Journal of International Business Studies, 131-141.

Dinnie, K. (2008). Nation Branding – Concepts, Issues, Practice, Butterworth Heinemann: Oxford, United Kingdom.

Fan, Y. (2006). Nation branding: what is being branded? Journal of Vacation Marketing. 12(1), pp. 5-14.

Han, C. M. (1989). Country image: halo or summary construct? Journal of marketing research. 26(2), 222.

Han, C. M., & Terpstra, V. (1988). Country-of-origin effects for uni-national and bi-national products. Journal of international business studies, pp. 235-255.

Jaffe, E. D. and Nebenzahl, I. D. (1984). Alternative questionnaire formats for country image studies. Journal of Marketing Research, pp.463-471.

Jenes, B. and Malota, E. (2013). Measuring Country Image-Theory and Practice.

Johansson, J. K. and Nebenzahl, I. D. (1986). Multinational production: effect on brand value. Journal of International Business Studies, pp.101-126.

Laroche, M., Papadopoulos, N., Heslop, L. A. and Mourali, M. (2005). The influence of country image structure on consumer evaluations of foreign products. International Marketing Review. 22(1), pp.96-115.

Liefeld, J. P. (1993). Experiments on country-of-origin effects: Review and meta-analysis of effect size. Product-country images: Impact and role in international marketing. 1, pp.17-56.

Martin, I. M., & Eroglu, S. (1993). Measuring a multi-dimensional construct: country image. Journal of business research. 28(3), pp.191-210.

Nagashima, A. (1970). A comparison of Japanese and US attitudes toward foreign products. The Journal of Marketing. pp. 68-74.

Nagashima, A. (1977). A comparative" made in" product image survey among Japanese businessmen. The Journal of Marketing, pp. 95-100.

Narayana, C. L. (1981). Aggregate Images Of American And Japanese Products-Implications On International Marketing. Columbia Journal of World Business. 16(2), pp.31-35.

Ozretic-Dosen, D. and Devila, I. (2010). Image of Croatian consumer products. In Bauer, A. & Agardi, I. (Eds), 1st EMAC Regional Conference - Marketing Theory Challenges in Emerging Societies - MTC4 Conference Proceedings, pp.195-201.

Ozretic-Dosen, D. and Previsic, J. (2001). Image zemlje porijekla proizvoda i internacionalizacija poslovanja. In Marketing države - marketing hrvatske države: Conference Proceedings of 2001 CROMAR Congress, pp.101-106.

Ozretic-Dosen, D., Skare, V. and Krupka, Z. (2007). Country image determinants: Canada's image in the Republic of Croatia. Market-Tržište. 19(2), pp.173-188.

Ozretic-Dosen, D., Skare, V. and Krupka, Z. (2008). The overall image of Slovenia among Croatian students of business and economics. Nase gospodarstvo. 54(5/6), pp. 95-102.

Ozsomer, A., & Cavusgil, S. T. (1991). Country-of-origin effects on product evaluations: A sequel to Bilkey and Nes review. Enhancing knowledge development in marketing. 2(1991), pp.269-277

Papadopoulos, N., Heslop, L. A. and Beracs, J. (1990). National stereotypes and product evaluations in a socialist country. International Marketing Review. 7(1).

Paswan, A. K. and Sharma, D. (2004). Brand-country of origin (COO) knowledge and COO image: investigation in an emerging franchise market. Journal of Product & Brand Management. 13(3), pp. 144-155.

Roth, M. S. and Romeo, J. B. (1992). Matching Product Catgeory and Country Image Perceptions: A Framework for Managing Country-Of-Origin. Journal of international business studies, pp. 477-497.

Samiee, S. (1994). Customer evaluation of products in a global market. Journal of International Business Studies, pp.579-604.

White, P. D. (1979). Attitudes of US purchasing managers toward industrial products manufactured in selected western European nations. Journal of International Business Studies, pp. 81-90.

Financing Options for SME's in The Republic of Macedonia

Meri Boshkoska[1]

[1]Faculty of Economics –Prilep, Marksova bb, Prilep, mail: meribb@yahoo.com

Abstract: In both developing and developed countries, small and medium – sized enterprises are facilitators of their growth and development.These enterprises also play a key role in reducing the unemployment of any economy as well as in improving the living standard of the citizens. Small and medium-sized enterprises account for 98- 99% of the Macedonian private sector companies.

Existence and development of small and medium – sized enterprises is mainly determined by funding opportunitiesand terms for their usage. Adequate financing iscrucial in ensuring the growth and development of the SMEs.

The main objective of this research is to determine the financing sources for SME's in the Republic of Macedonia in order to maximize the value of their business. In this paper we point out some of the most commonly used financial sources by the Macedonian SMEs and we offerrecommendations for improving the financing of small and medium – sized enterprises.

Key words: Business angels, credits,Small and medium enterprise, economic stability, financial issues.

1. Introduction

Small and medium enterprises (SME's) have an important role in the development of the economies in a lot of countries in the world. The access to finances for the SME's has been a subject of interest among the academic researchers for a long time. According to European Commission analysis "Access to finance is crucial for business development and is still perceived as an important problem by numerous SME's. A difficulty in getting finance is one of the main barriers for ensuring the current and sustainable growth of SME's"(European Commission, 2015). The focus of our research are the problems the SME's face with in the process of gathering resources to finance their current and developmental activities. The potential financial resources accessible to the SME's in the Republic of Macedonia, is the whole point of this research. The scope of the research is covering the explanation of the mentioned objective and will depend on the academic literature in the field, as well as, onpublished reports and data analysis provided by home and foreign institutions.

This paper adds to the growing literature on SME's finance. The research provides useful analysis ofSME's features and financial issues and also offers information about SME's financing which is crucial in ensuring the existence, sustainability and growth of the SME's.

The rest of the paper is organized as follows.In the next section we review the relevant literature, than we describe the issue and financial problems that are specific for SME's operations. In section 4, we present the data for the most common source of funding used byMacedonian SME's and we point out some alternative sources that can be used by Macedonian SME's. And finally in the last section we make some conclusions and recommendations to facilitate the SME's financing.

2. Literature review

There has been a theoretical debate in the academic literature about the importance of SME's in stimulating the economic development and employability. Eric, D. and others (2012) emphasize that the existence of a solid and dynamic sector of SME's facilitates creation of new jobs and contributes to the growth of the economic, development in every economy. According to the analysis of the ECB (2014), SME's contribute about 99% of all euro area firms, employ about 2/3 of the euro area workforce and generate about 60% of value added. (Boshkoska, Lazaroski, 2016, pp.354).

Among the reasons that Kyaw, A. (2008, pp.10) states about the growing strategic importance of the SME's in the world, we could select the following ones:

- the SME's sector creates from 50% to 70% of the jobs in the developing countries, and 66% of the jobs in the EU.
- the SME's are more innovative and more quickly adapt to the environmental changes in comparison with the big enterprises;
- SME's can speed up the technological innovation and create opportunities for the development of new skills and ideas;

ECB (2015), in their Survey on the Access to Finance of 11.226 Enterprises, in the euro area, points out that the access to finances is the third crucial challenge for the SME's after finding customers and competition. In this context, we should mention that there are certain specific qualities which are exclusively characteristic for the SME's finding. (Eric D. and others, 2012, pp.57-62). For example, the finance resources for this sector are considerably limited in comparison with the resources accessible to the big enterprises. They point out that certain finance resources are not accessible to the SME's enterprises at all because of the fact that most of them have either been registered as limited liability companies or they have been a properly of one entrepreneur. First of all, it refers to the possibility to provide finance resources by issuing shares or corporate bonds. This way of financing is accessible for the big joint stock enterprises which can provide supplementary finance resources by their quotation of the stock markets. According to Abouzeedan, A., (2003, pp.2), the SME's financial situation is different from that of the big enterprises. This difference is noticeable the fact that in most small enterprises the ownership and the management are not separated as they are in the big enterprises. This difference is noticeable in the fact that in most small enterprises the ownership and the management are not separated as they are in the big enterprises. That difference is noticeable in the fact that, in most of the small enterprises, the owner of the SME's is the one that makes the all the decisions related to the work of the enterprise including the financial decisions.

Duan H. and others (2009, pp.73) state that there have been certain difficulties which the SME's are faced with, in contrast to the big businesses. Among the disadvantage financing conditions are the following ones:

- high transaction expenses related to the bank credits;
- asymmetric information between the investors and the entrepreneurs;
- higher risks related to the SME's activities;
- higher demands to secure the credits so that the banks compensate probable losses of bad credits.

In the Republic of Macedonia, commercial banks which are in the center of the financial market provide the largest number and various types of credits for the small and medium enterprises (Boshkoska, M. and Panovska, 2014, pp.571). But, commercial banks are not the only finance resource for the SME's in our country. This research is a supplement of our research from 2014 in the part of the finance resources and features and issues in SME's financing.

3. Features and Issues in SME's financing

Companies can be divided into four categories: large, medium – sized, small and micro ones. More specifically, SMEs can be divided into three categories: middle sized (with less than 250 employees), small (with less than 50 employees) and micro (with less than 10 employees). In the Republic of Macedonia, the classification of micro, small and middle sized enterprises is regulated by the Trade Companies Law according to which (Boshkoska, M. Panovska, V. 2014, pp.569):

- Middle size enterprises have up to 250 employees or annual income less than 10 million euros and average assets value less than 11 million euros;
- Small enterprises have up to 50 employees, annual income less than 2 million euros and average assets value less than 2 million euros;

- Micro enterprises are the ones that have up to 10 employees and less than 50.000 euros annual income;
- All other companies that don't belong to the above classifications are the large ones.

The SME's sector is an important factor for the development of the Macedonian economy and it is crucial for the living standard improvement in the country. According to the data in the Central Register of the Republic of Macedonia, the total number of enterprises 55,976 from which 0,9% are big, 1,1% are medium, 31% are small and 67% are micro ones. This data lead us to a conclusion that the Sector of Micro and Small enterprises covers 97%-98% of the total number of enterprises in the Republic of Macedonian (Public Auditor Report, 2016).

According to the research conducted by Kruja,I. (2014, pp.155), the insubstantial access to an appropriate financing of the activities has been a serious problem for the development of the Small and Medium Enterprises (SME's). The Micro and Small Enterprises Sector is the most vulnerable one considering the problem of financing because these enterprises can provide a smaller amount to secure the credits in comparison with the big enterprises. The banks are more reserved when the credit applications of this sector are treated and, in most of the cases, the credits which are approved are with higher interest rates. These findings are similar with those of Acevska and others (2002, pp.241-266) according to which the small interest of the commercial banks and the lack of access to equity and venture capital have been the main challenges for the Macedonian SME's. They argued that "in most Eastern-European Countries an underdeveloped capital market, forces entrepreneurs to rely on self-financing or borrowing finances from friends and relatives".Asymmetric information is also one of the problems that is bothering the small and medium enterprises in the process of obtaining finances.

Asymmetric information means that one party has access to more relevant information than the other party. Asymmetric information leads to adverse selection. Huang and others (2014, pp.29) point out that "adverse selection refers to a situation when information associated to the borrower's credit, project risk and benefits are known more by the borrowers than the financial institutions" and they indicate that "financial institutions, in the relative disadvantaged position, are only able to raise interests in order to reduce potential risk of issuing bad credits". The asymmetric information issue is one of the four problems that are identified by economic literature. The other three are: higher risk related with small – scale activities, existence of considerable transactions cost in handling SME's financing and lack of collateral provided by SMEs (Zavatta, R. 2008, pp.24-25). According to the creditors, the SME's are more hazardous than the big enterprises because of their inconsistent and insecure competition in which they function; their ownership and management are not separated which is a special problem when the SME's are growing and developing; the SME's possess limited resources – human, material and informational. The third problem is the high transaction expenses related to the bank credits. The credits that the SME's ask for are smaller compared with those of the big enterprises because the transaction expenses they pay are higher. The larger the credit is, the smaller the unit transaction expenses are.And, the last but not the least problem is the necessary collateral that SME as a borrower needs in order to secure a loan. The bank rejection is very frequent as a result because the SME's don't have enough assets to offer as collateral.

Eric D. and others (2012, pp.58-59) state, among the other ones, the following specific features of the SME's in relation to the big enterprises:

- Because of no internal reserves, it is necessary for the small enterprises to provide external resources funds to finance the big investment projects;
- The SME's have a smaller opportunity for a risk diversification in relation to the production, sales and market.

In the DECD report (2015), it is stated that the SME's often have the principal/agent problem. When the entrepreneur gets the financial resources, there is a probability for them not to use them according to the first project purpose, which is one of the projects with a higher risk. Further on, the SME's have no clear differentiation between the financial resources of the owner and the business. In the growth and development period, the SME's often face with problems of lack of managerial experience, inappropriate

financing management, lack of experience for an implementation of the new technology and the new market expansion (Han, P, 2013, pp.302).

What are the challenges that the Macedonian SME's are faced with? From April to September, 2015, finding customers, competition and accesses to finance are the three top ongoing problems which exist in the Macedonian SME's Business Sector.

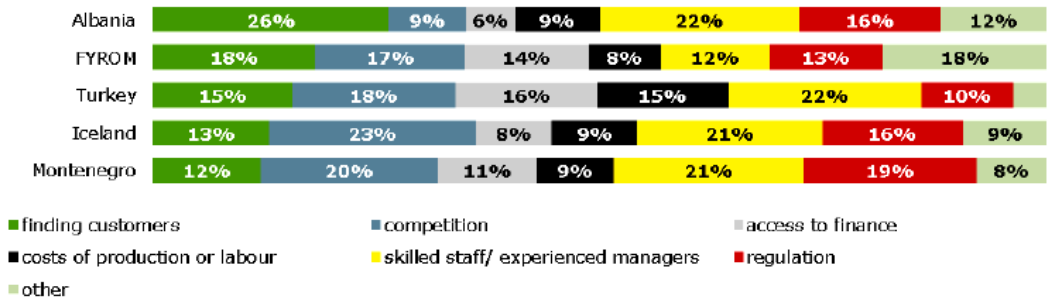


Figure 1. Most recent problems in the past six months from the listed countries (April-September, 2015)
Source: European Commission (2015): "Survey on the access to finance of enterprises (SAFE)", Analytical Report 2015, Brussels, p.136.

According to the data of the National Bank of the Republic of Macedonia, the Corporative Sector needed a relatively long time in 2011 to pay out the obligations, which is one of the indicators about the solvency problems that the home enterprises are faced with. The Corporative Sector needs about six months to pay out the obligations, about four months for the claim collection and more than two months for bound stock exemption (NBRM, 2015). This problem is more expressed in the small and medium enterprises for which the claim collection is a continuous problem they face with during their work. What follows up is the analysis of the most frequently used finance resources of the Macedonian SME's. We also point out some alternative resources which could be used by the SME's for their growth and development.

4. Sources for SME's financing in the Republic of Macedonia

As in a great number of developing countries and EU member countries, the credit cards, overdrafts and bank loans in the Republic of Macedonia are the main resource of external financing of the SME's work. In the Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE) conducted across the EU Member States and several additional countries are presented the results in the period September - October 2015. Figure 4 shows to what extent different types of financing in the past six months (April to September 2015) are used by Macedonian SMEs.

Figure 4. Used sources of financingby Macedonian SMEs

	Used in past 6 months	Did not use in past 6 months	Not relevant to enterprise	DK/NA
Credit line and overdrafts	39%	20%	31%	8%
Bank loans	16%	26%	50%	8%
Leasing or hire-purchase	9%	15%	63%	12%
Trade credits	12%	18%	61%	9%
Other loan, for example from family and friends, a related enterprise or shareholders, excluding trade credit	17%	12%	60%	11%
Equity capital	0%	8%	74%	17%
Factoring	1%	4%	70%	23%

Source: European Commission(2015)."Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE)" – Analytical Report 2015, Brussels, pp.13-33.

The results show that SMEs prefer debt financing over equity financing. Among the reasons why credit lines overdraft and bank loans are more often used by Macedonian SMEs are: SMEshave smaller extent or they have no access at all to the capital markets, the managers and owners are more confident when talking to banks about financing. (European Commission, 2015, pp.13-30).

In their research, in the SME's development in Republic of Macedonia, Josifovska, A. and Ivanovska A. (2004, pp.3-9), points out that although the small business had availability for more credit lines from international institutions and governments like the World Bank, EBRD, Micro Credit Line– PHARE, Possibilities, KFV-German-Macedonian credit fund, MCMS, Italian-Greek GTZ credit line, about 70% of their resources have not been used. Josifoska identifies the reasons for not using the available finance resource in: high interest rates, strict bank conditions and the mortgage conditions imposed by the Banking Sector.

In our previous research (Boshkoska M. and Panovska V., 2014, pp.572), we have indicated that in the recent years the finance sources have diversified and their number has been enlarged. Thus, for the Macedonian entrepreneurs there are many different sources, such as[1]: equity finance, investments and consulting agencies and funds, EU programs, as well as financial assets for SME development provided through other international financial institutions and governments.A short explanation is given in the text below of the possible financial options to finance the Macedonian SME's.

Equity finance refers to all financial resources which are provided for the firms in return for an ownership interest. Equity finance can be private and public. Private equity investments can be made by Angel investors or Venture capital firm (OECD, 2015). **Business angels** are successful entrepreneurs, owners, managers who have capital, knowledge and skills and are ready to invest in sustainable business projects that can make profit fast. The business angels are ready to help the start-up businesses financially in order to get either shares of a certain company or a percentage of the profit. The business angels are engaged in the seed and early stage investments and their usual investment size is USD 25-500K. (OECD, 2015). I2BAN is the first official Business angels' network in Macedonia established in 2011 and its goals are:

- Grouping and gathering the most successful Macedonian businessmen in order to connect them with the best investing opportunities among the new companies,
- Creating more finance sources for the new companies.

I2BAN puts together the entrepreneurs with the richest people in the country and the region, something that makes the additional finance sources more accessible especially for those entrepreneurs with innovative projects.

In the developed countries business angels are very real and they are an excellent opportunity for start-up businesses. In the USA $20 billion is invested by the "business angels, while in Europe the number is lower-some $4 billion per year[2]. The Macedonian business angels' network is comprised of 15 home investors that have capital of 40million euros.

Venture capital are financial intermediaries that are investing in high-risk companies which are usually young or start-up firms (Abdulsaleh, A and Worthington, A, 2013). These authors indicate that the venture capitalists include public corporations, small business investment corporations and private limited partnerships. Fatoki, O (2014) point out, that venture capitalists make equity investments in firms which have a potential for growth and development. The characteristics of venture capital are the following ones (cited from: SBA, U.S. Small and Business Administration[3]):

- Focuses on young, high-growth companies

[1]http://www.amcham.com.mk/WBStorage/Files/BusinessAngelsINFO.pdf, last visited July 2016.

[2]http://biznis101.com/osnovaj-biznis/pocetno-finansiranje/93-veruvate-li-vo-angeli.html, last visited July 2016.

[3]https://www.sba.gov/starting-business/finance-your-business/venture-capital/venture-capital, last visited August 2016.

- Invests equity capital, rather than debt
- Takes higher risks in exchange for potential higher returns
- Has a longer investment perspective
- Actively monitors portfolio companies via board participation, strategic marketing, governance, and capital structure.

European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) is supporting the growth and the boosting competitiveness of Macedonian SMEs. So far, the EBRD's target has been financing the private sector and projects that will create employment. The priorities of EBRD are: attracting FDI, local economic development, efficiency in energetics and sustainability of the integration within the region. Within that framework, EBRD has successfully realized two projects: BAS-Business Advisory Services and ECD-Enterprise Growth Program, obtaining help for the home companies to improve their business performances, as well as, developing new managerial skills. Both projects previously mentioned, have definitely improve the competence of the home companies[4].

The owners of the small and/or medium enterprises in Republic of Macedonia should have in mind the fact that EBRD has improved the financial support for them by making contracts with the commercial banks. So far, EBRD, has made contract with Ohridska Banka - SocieteGenerale for on-lending to local companies. A loan up to 6 million euros will be used to finance energy efficiency investments and a second loan of 1 million euros will be provided for competitiveness improvement of SME's.[5] This credit line project is available for: private enterprises, trading enterprises, as well as for public and/or private companies - providers of local services. The maximum amount allowed for private sector project is 2 million euros and for the public sector it is 2.5 million euros. Also, the contract made between EBRD and NLB Tutunska Banka is 4 million euros agreement that will help to improve the economic efficiency of the Macedonian companies. The advantage of this credit line for the potential applicants is that the successful projects do not pay out 15% of the loan they have been given.

SEAF 1 Macedonia is an investment fund that provides not only finance but also business help for the SME's. 80% of the money in this fund is supposed to be obtained by successful Macedonian entrepreneurs-working in foreign countries, from the international SEAF, as well as from the capital and pension funds. This fund is particularly used for highly hazardous investments in the Macedonian companies. But still, time is needed to find potential investors willing to invest part of their capital in Macedonian economy.

Crimson Capital is an international lender in emerging market development by stimulating trade, finance, investments and sales. Among the services that are provided by Crimson Capital are as follows[6]: "Finance for SMEs (debt, equity, trade finance, leasing, factoring), SME Development, Trade, Export and Investment Promotion, Competitiveness and Restructuring, Capacity Building of Managers, Consultants and Business Associations, Agriculture and Agribusiness, Loan Workouts and Financial Restructuring, Enterprise Restructuring and Improvement, Industrial and Manufacturing Operations Improvement, Marketing and Sales, Training and Train-the-trainer Programs and others.

Sortis Invest is a Bulgarian investing and consulting agency for financing projects that mean enlarging the existing business, finding and accessing new market etc. Together with financing concrete/real projects, the Agency offers consulting services concerned with corporate financing, merging and acquisitions.

[4] http://www.economy.gov.mk/ministerstvo/3740.html , last visited March 2014.

[5] http://www.ebrd.com/pages/news/press/2013/131218b.shtmllast visited March 2014.

[6] www.crimsoncapital.org, last visited January 2014.

The mission of the **Fund for Innovations and Technology Development**[7] is to promote and support innovations in micro and SMEs in order to accomplish technological progress based on knowledge transfer, development research and on innovations which provide job creation, and economic growth and development. This fund provides finances through four instruments:

- Co-financing grants for newly established enterprises "Start-up" and "Spin-off";
- Co-financing grants and conditional loans for commercialization of innovations;
- Co-financing grants for technology transfer;
- Technical assistance through business-technology accelerators.

This fund is established and enhances the development of innovative projects that will enlarge the competence and the quality among the small businesses.

Republic of Macedonia is part of the **EU's Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-Sized Enterprises Program** for the period between 2014 and 2020[8]. **COSME** has a total budget of 2, 3 billion euros andconsists of four components: access to finances, access to new markets, improvement of the framework conditions and promotion of entrepreneurship. This program offers opportunities for: strengthening, competitiveness and the maintenance of the enterprises as well as inducement of entrepreneurial culture and development of the SME's. Inducement of the competitiveness of the companies is done by providing a better access to finances, business service for a support and promotion of entrepreneurship in the small and medium enterprises, the existing and the potential entrepreneurs and business organizations for business support and development.

"Horizon 2020"-is a framework program for research and innovations (for the period from 2014-2020) is an EU financial instrument. This program has a budget of 70 billion euros and it supports innovations and researches in order to increase the competition and create new jobs.

The Netherlands program for the SME's support in the Republic of Macedoniaoffers help in a form of a transfer of knowledge and skills, trainings for managers, financial support and subsidies for market researches. The web site http://balkanbusiness.nl offers information about how to take up business activities in Netherland, Macedonia, Albania and Kosovo, how to find an appropriate business partner as well as information about on-going support programs of the Netherland Government.

The above mentioned alternative financial sources are part of the available funds for SMEs financing in Macedonia. Through these funds the Macedonian entrepreneurs can get additional capital in order to develop and strengthen the existing businesses or start a new one.

5. Conclusion

The SME's Sector has a great potential in terms of strengthening the economy and creating new jobs in every country. Their advantage is their ability to quickly adapt to the environmental changes and satisfy the customers' demands. The existence of the asymmetric information, the principal/agent problem, difficulties over claim collections, access to finance, finding customers, competition, high transaction costs related to the bank loans, lack of collateral and limited resourcesare among the issues that are mainly specific for the SME's sector.

Access to finances is the key factor which influences the beginning, the development, the survival and the increase of the SME's competitiveness.

[7]http://www.fitr.mk/?lang=en,last visited August 2016.

[8]http://www.economy.gov.mk/vest/11, last visited August 2016.

This paper focuses on various sources for SMEs financingsuch as: Equity finance, Investments and consulting agencies and funds, financial assets for SME development provided through other international financial institutions and governments and EU programs. These are among the alternative financial sources that are available for the Macedonian SME's.

The SME's management should always have in mind that if they want to get an access to this kind or similar financial sources, they should meet certain specific needs and conditions, regarding the preparation of the suggested project and respecting the strict procedures. We agree with the recommendation with Quaye, I and Sarbah, A (2014) that it is necessary for Macedonian entrepreneurs to be better informed in order to understand the variety of available financing sources. The SMEs should also take initiatives in researching alternative sources of finance.

Government can help in the promotion andimplementation of wider range of support in terms of training and technical help for SMEs in the area of financing.

When the SME's management, makes a decision about the financial resources, they should have information about various financing possibilities, their advantages and disadvantages, expenses about the borrowed money and the level of the risk which refers to the possibility for the company to generate money inflows with which they could pay back the borrowed amount of money in the time limit that has been determined. Otherwise, insolvency could be caused, there could be no possibility for development, there might be unpaid obligations and, finally, the business could be lost.

References

Abdulsaleh, A and Worthington, A (2013). "Small and Medium-Sized Enterprises Financing: A Review of Literature", International Journal of Business and Management; Vol. 8, No. 14, Canadian Center of Science and Education.

Abouzeedan, A. (2003). "Financing Swedish small and medium – sized enterprises (SMEs): methods, problems and impact, ERSA Congress, Finland 27-30th August.

Acevska, B, Bartlett, W. and Stojanova, V. (2002). "Barriers to SME Growth in the Republic of Macedonia, Springer Science + Business Media, LLC, New York, p.241-266.

Audit Report(2016). "Development and improvement of the Macedonian SMEs", 21.03.2016, State Audit Office, Skopje, Republic of Macedonia.

Boshkoska, M and Lazaroski, S (2016). "Access tofinanceof the Macedonian companiesinthe post-crisisperiod", TEM Journal, Vol.5 (3), pp.353-362, DOI: 10.18421/TEM53-16.

Boshkoska, M and Panovska, V. (2014). Alternative sources of financing of the SMEs in Republic of Macedonia (568-576), Proceedings of the XIV International Symposium SYMORG, New Business Models and Sustainable Competitiveness", Zlatibor, Serbia, pp 568-575.

Duan, H., Han, X. and Yang, H (2009). An Analysis of Causes for SMEs Financing Dificulty, International Journal of Business and Management, Vol.4, No.6, CCSE, pp.73-75.

ECB (2015). "Survey on the Access to Finance of the Enterprises in the Euro Area" from April to September 2015, European Central Bank, December.

Eric, D and others (2012). "Financing the SMEs in Serbia", Institute of Economic Sciences and Serbian Chamber of Commerce, Beograd.

European Commission (2015). "SMEs access to finance",available at: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/2015/small_medium_enterprises_access_to_finance_20151126.pdf.

European Commission (2015): "Survey on the access to finance of enterprises (SAFE)", Analytical Report 2015, Brussels.

Fatoki, O (2014). "The Financing Options for New Small and Medium Enterprises in South Africa", Mediterranean Journal of Social Sciences, Vol 5 No 20, MCSER Publishing, Rome-Italy, ISSN 2039-2117 (online).

Han, P. (2013). "Analysis on Financing Difficulties of Small and Medium - sized Enterprises in China and Corresponding Countermeasures", International Journal of Humanities and Social Science, Vol. 3 No. 15 August 2013, pp.300-305.

http://biznis101.com/osnovaj-biznis/pocetno-finansiranje/93-veruvate-li-vo-angeli.html, last visited July 2016.

http://www.amcham.com.mk/WBStorage/Files/BusinessAngelsINFO.pdf, last visited July 2016.

https://www.sba.gov/starting-business/finance-your-business/venture-capital/venture-capital, last visited August 2016.

Huang, C., When, Y and Liu, Z. (2014). "Analysis on Financing Difficulties for SMEs due to Asymmetric Information", Global Disclosure of Economics and Business, Volume 3, No.2, ISSN 2305 – 9168, pp.28-31.

Josifovska, A. and Ivanovska, A. (2004). "FYR of Macedonia - Research in the small and medium - sized enterprises development. Skopje: Western Balkans, 2004.pp 3 – 9.

Kruja, I (2014). „Impact of Firm Specific Characteristics in the Access to External Finances of SMEs", Proceedings of FIKUSZ '14 Symposium for Young Researchers, 2014, p.135-160 Óbuda University.

Kyaw, A. (2008). "Financing Small and Medium Enterprises in Myanmar", IDE Discussion paper No.148, Institute of Developing Economies, Japan.

OECD (2015). "New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments", available at: https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf.

Quaye, I and Sarbah, A. (2014). "Assessing alternative sources of financing for SMEs in Ghana", International Journal of Advancements in Research & Technology, Volume 3, Issue 7, ISSN 2278-7763.

www.crimsoncapital.org, last visited March 2014.

www.economy.gov.mk/vest/11, last visited July 2016.

www.gov/starting-business/finance-your-business/venture-capital/venture-capital, last visited August 2016.

Zavatta, R. (2008). Financing Technology Entrepreneurs & SMEs in Developing Countries: Challenges and Opportunities. The International Bank for Reconstruction and Development /The World Bank, Washington DC.

Human Capital in Innovation

MSc Jovanoska Andrijana

Faculty of Economics- Prilep, str. Gjorce Petrov –bb, Prilep, jovanoska.andrijana@yahoo.com

Abstract: In this paper we analyze and discuss the capabilities or skills of individuals and teams in innovation process. A number of studies and researches confirm the positive link between innovation and the level of education and level of development of economies. The indicator global enrollment in tertiary education and educational achievements as qualitative indicators and quantitative indicators concerning innovation spending for activities such as in this case research and development through a combination of subjective and objective approach of data collection, divided by region confirm this very positive relationship. There are many strands of action in the field od education, training, and skill formation;in collaboration;in the diffusion of knowledge; and other similar areas. To capture multi-dimensional facets of innovation are moved one-dimensional innovation metrics towards to a more holistic analysis of innovation.

Keywords: Innovation, research and development, education , skills and economic growth.

Introduction

Innovations are essential for economic growth in our economies. Improving the skills and abilities of individuals in innovation process is the most significant way to increase innovation, productivity and economic growth, which will also boost the wealth and social equality. The theme of this paper refers to the link between skills and innovation. Hence, a number of studies and researches confirm their positive correlation (Van Uden, Knoben and Vermeulen,2014). Studies confirm the positive relationship between innovation and the level of education and level of development of economies (GII, 2014). Technology and technological achievements are a key component of innovation - so increase productivity and contribute to economic growth (Weil , 2005). Nevertheless, a number of studies and surveys confirm the fact that other factors in innovation process, such as capital and technology, which is directly related to the human capital,human capital is the driving force of innovation. Also, a number of studies have confirmed the significant impact of human capital on the increase in total factor productivity, and economic growth. The need to acquire more knowledge and to understand the role of the human factor of technology and capital, it is crucial in innovation process, the contribution is encouraged by appropriate education, training, motivation in schools, universities, business, civil society and government (GII,2014). Undoubtedly, human capital plays a central role in the creation and implementation and diffusion of innovation at national and global levels. A number of studies emphasize the positive link between innovation and the level of education of human resources The lack of innovative activities in countries such as research and development and technological performance, mostly explained by the poor supply of human capital. In high and medium lucrative economies confirmed the vital importance of innovation for economic prosperity, but it is important for economies at all stages of development, because the various types and levels of innovation play different roles at different stages. While when it comes to low and medium lucrative countries to reach countries with high levels of income similar to those richest economies need to expand their access to technology and their capacity to be able to use. This process - Approximation - generally occurs through imitation and adoption of technology than through independent research and development (R & D) and innovation (UNCTAD,2005). However, the transfer of technology itself causes problems of adaptation and absorption relating to investments in technological capabilities. A successful transfer requires a complex combination of skills, knowledge, and organizational structure for effective operationalization of the technology and achievement of each process of technological change.

Theory and hypothesis

Under human capital refers to the skills, abilities and knowledge of individuals in innovation process. Improving skills is one of the most important ways to increase innovation, productivity, and economic growth and improve social welfare and equality (Van Uden, Knoben and Vermeulen, 2014). Modern

economic theory treats the foundation of human capital as a centerpiece and engine of technical progress and innovation necessary for economic growth. Becker (1964) was one of the first economists and social theorists who recognized human capital as a set of skills that enhance employee productivity in companies, and the overall production process and the national level. Human capital refers to the knowledge and skills that positively affect economic output. Explaining this remark, Nelson and Phelps suggested that "better educated people become better innovators." Hence, the level of education accelerates the process of technological diffusion (GII, 2014). Some authors distinguish the two sources of accumulation of human capital: education and experience (learning by doing). There are three ways of learning: learning through the educational process; work based learning and integrated learning(TIR,2014). A number of authors who tested the differences in growth between nations and regions, mostly accentuate differences in the level of human capital and their capacity to retain, attract and expand endogenous. Schumpeterian growth theory describes economic growth as driven by human capital, highlighting ability to innovate or to approach the more advanced economies and more efficient The innovative economies. His work has had a huge impact on the theory of innovation. He disagreed with argues that economic growth is driven by innovation as a dynamic process in which new technology has replaced the old process is known as "Creative destruction" . Schumpeter proposed a list of five types of innovation: the introduction of new products; introduction of new production methods; opening new markets; level development snadbuvanje sources of inputs and create a new market structure in a single industry. Current research and practical case study on national and regional level, continue to empirically test these new theories of growth (OECD , Oslo Manual, 2005).
The innovative ability, most important, is the knowledge accumulated in the company, which is mainly embodied in human resources, but also consist of procedures, processes, routines and other skills specific to the company (UNCTAD, 2005). The innovative capabilities, also known as technological capabilities are the result of the learning process. To better explain the role of research and development functions require technological innovation to understand how collective learning process(UNCTAD, 1994). This learning process brings correlated creation, assimilation and adaptation of codified or other public knowledge, on the one hand, accumulation of tacit or codified abilities capabilities (embodied in organizational routines) on the other side. Usually R & D to be the most important source of new codified or public knowledge. The significance of R & D varies between sectors, and how the relationship between the public or potential generic knowledge and tacit or codified abilities, but differs between industries. Research and development, ie creation of new public knowledge play a more prominent role in scientifically based industries that rely mainly on chemical or electronic technologies, and less prominent role there (but still significant) in volume-intensive or specialized vendors that depend on mechanical technologies. With the contribution of R & D in technological innovation are two types. In fact, R & D can be directly linked to production (for example, when it is necessary to find and adapt products or processes in accordance with local conditions); and alternatively, the contribution of R & D innovation may be indirect, with less associated with any part of the production, but it remains important for the overall needs and strategies of the company. The indirect effect of R & D on the development of companies is accomplished through a direct relationship with science as a specific subsystem of the environment (Komazec,2002) . Major challenges for modern researchers are selecting and evaluating the manner and extent of links with academia. On the one hand, thus, requiring unrestricted access to new knowledge, and on the other hand, recent developments need with greater speed to incorporate into their own innovations for gaining competitive capabilities. R & D staff may be confronted to determine or to try to identify new technological opportunities through monitoring of the strengths of generic knowledge made elsewhere, increasing the firm's ability to quickly imitate the achievements of others. The second type of activity is more important in scientifically based industries where there is a wide range of potential technological opportunities and greater varieties of new generic knowledge (UNCTAD, 1994). Innovation arises from complex thinking, acting, inteakcija people, going daily to work, under certain conditions (GII, 2014).
Human capital is of great importance to innovation as it leads to the creation and development of new knowledge and support capabilities for absorption of new knowledge. This knowledge can be accumulated by R and D by the company or may arise from the skills and abilities of employees, which we consider as human capital.

Innovation depends on people being able to generate and apply knowledge and ideas in the environment in which they work and in society at large, but explicit links between specific skills and innovation is difficult to establish (UNCTAD,2005). Although the strong link between education and economic development is often an assumption, mechanism, and result of this relationship remain a topic for debate. Broader definitions of skills and innovation, the difficulties in measuring human capital and innovation outputs and outcomes, face limited innovation specific empirical studies in order to establish a clear identification of this relationship. Furthermore, a simple non-existent connection between an innovation and technology and demand for their creation by professionals and skilled workers. Technology is determined by the mediation of many factors, but mostly through the strategies of the company and work organizational methods. Skills and knowledge are the input and output of innovation. Implementing certain innovation often requires training of the workforce and the use of innovation given by the workforce in the manufacturing process and use, raising incremental achievements to produce innovation(GII, 2014). To take maximum advantage of research and development (R and D) and other innovative activities, it is necessary to create conditions that will lead to innovations that can be vital. The most important requirement is the presence of a huge and well-trained human capital, which will help countries to speed up technological approaches or technological achievements.
The link between human capital and innovation in low and medium lucrative countries and their impact on productivity, led mainly by the contribution of the specific skills of employees dedicated to the adaptation of existing technologies. The negative effect of large and poorly educated population is the primary reason for poor innovative performance. Positive externalities of high educational achievements are found in the form of both a high rate of innovation and rapid technology transfer. The existence of labor with specific skills is a more decisive factor in transmission of specific expertise in a given organization that is acquired rather than research-level universities or industry. Improving human capital through formal education and continuing R and D activities will increase absorbtion capacity of the company so that create conditions for easier adaptation of technology. The result of the high skills of the workforce offers opportunities to generate improvements and monitoring of innovation (UNCTAD, 1994).

Higher education and educational achivements

Although the relationship between the total highly skilled workforce in the country and its wealth is not clear and direct so that this correlation can not be considered.

X1: The population with higher education possess a higher level of development.

The analysis of enrollment rates in higher education provides an indication of how this situation may change over the coming years. Table 1 shows us the ratio of population over 25 years old has fully completed tertiary education broken down by region on primary axis. The table can also see regional average gross enrollment (GER) in higher education for the year 2011 on the secondary axis (GII , 2014). What emerges is that the highest terms of population with college degrees is found in Central and Eastern Europe, or 36% before the wealthier North America and Western Europe (about 23%), also in front of Central Asia (about 22%). At the other end of the measuring scale, and in line with expectations, it is found only 3% for the region of Sub Saharan Africa. The data further show that the highest rate of enrollment has been found in North America and Western Europe, indicating that the region captures educational enrollments and achievements, only slower, because they follow the countries of Central and Eastern Europe. Two other regions to come to Latin America and the Caribbean and East Asia and the Pacific more people enrolling in tertiary education compared to other regions, so that the future can be moved into place rankings. It is notable that the global ratio of enrollment in higher education, 30% increased enrollment in higher education, which means that more people are enrolled in higher education in the past. Considering the evolution of the global ratio of enrollment in the past decade, the preliminary position of the high level of education becomes clear. There is a growing number of enrollment in higher education, as evidenced by a doubling of global enrollment ratio (GER) between 1998 and 2011.

Research and development as an experimental development

Investing in research and development is one of the key strategies needed to ensure technological potential, and thus innovation and economic growth. However, R and D is unprofitable for the low level of human capital but may become profitable only when human capital reaches a certain level.

H2: Countries with the highest levels of education have the highest number of researchers.

This implies a correlation between the data presented in the previous section and volume of R & D conducted in the economy. This can be found in Table 2. Table 2 can be seen a strong correlation between educational attainment and enrollment previously shown in Table 1 and the number of researchers (GII, 2014). Two regions with the highest number of people with higher education and with the highest enrollment rates in higher education are also the two regions with the largest number of researchers as proportion of the population: North America and Western Europe and Central and Eastern Europe. At the other end of the scale, South and West Asia and Sub-Saharan Africa have the least educated people and at least researchers. For East Asia and the Pacific is worthwhile mentioning that ranked higher on the ladder according to the number of researchers compared to their ranking on the ladder of their educational achievements. This region is led by China, which extensively spread not only its higher education system, but also widely and her research system even further. If more details are reviewed data can determine the contribution and perspective role of women in research. Hence, globally more women than men are enrolled in higher education, doctoral studies, so that although thought to be close, the share percentage falls to 50%. However, the proportion of women in the survey shows a greater percentage about 30% of global research population. This proportion can be observed not only in poorer parts of the world, but also in wealthier parts of the world. Offered different explanations include gender stereotypes and working conditions that are unfavorable to women. The fact remains, however, much of the potential remains untapped. Despite the observed correlation between achievement, registrations and the number of researchers, several elements play a role than just skills. For example, in COMMUNITY INNOVATION SURVEY 2010 when firms in the European Union were asked which factors were most significant obstacles to innovation - the lack of qualified staff as a highly significant factor that hampers The innovative activities, on average it ranked only 6th for innovative enterprises and 7 th non - innovative companies from a total of 11 factors that were offered. According effectively the current global innovation statistics, lack of skills will be an indicator that will be studied by most countries.

Conceptual and statistical coherence of the patern

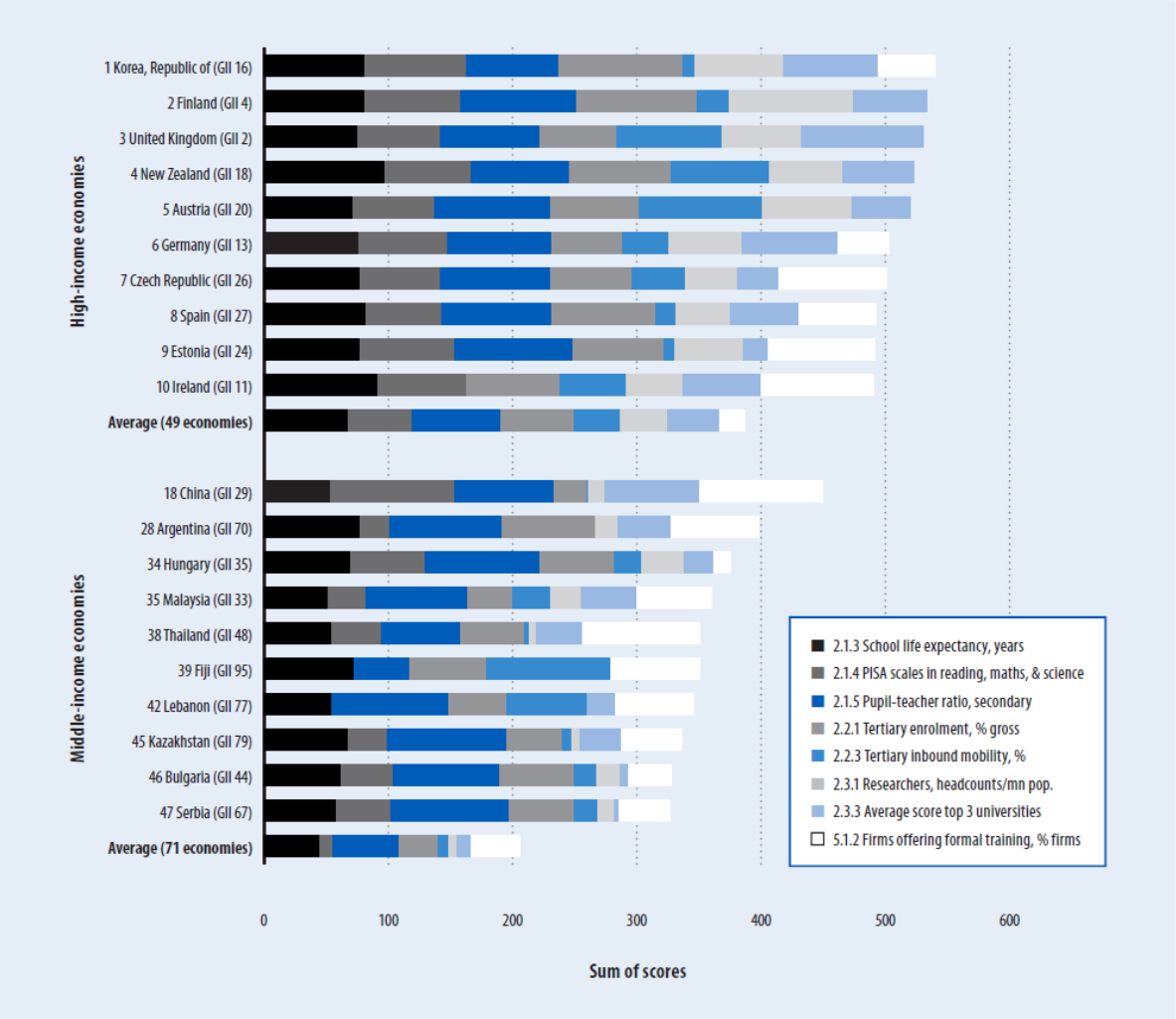
The total process in determining the balance of the index consist of four steps: conceptual consistency checking of data, qualitative review and statistical coherence (GII,2014).
First to present several factors that influence the rankings year after year the economy / country.
-The actual performance of the economy of review;
- Adjustments gies frame;
- Retrieval, treatment of oddalechuvanjata and missing values;
- Inclusion and exclusion of countries in the suit.
In addition, we will consider the following characteristics likely to complicate the analysis of time series based on simple gies results and ratings.
-Missing Values: relative gies produces results which means that if some values are missing for an economy that will affect the results of the other economy.
- Reference year: Data showing gies not only apply for one year, but are taken into account several years for any given variable.
- Normalization factor: Most of variables gies normalize using GDP or population.
-Consistent data collection. Finally, measurements every year cause changes concerning the consistency of data collection over time. Changes in the definition of the variables or the process of data collection can create movements in the ranking to represent the actual performance.
The process of determining the statistical coherence and conceptual framework comprises the following four steps:
Step 1: Conceptual consistency

Eighty-one indicator were selected because of their confirmation of specific innovation pillar based on the literature review, expert opinion, the scope of the country and timelessness. In order to present an accurate picture of the differences in country indicators were ranked according to the source or adequacy under that take into gies team.
Step 2: Check the data
The most recently issued data that were used for each country curtly year 2004. Almost 75% of the available data concerning 2012 or more recent year. Countries were included if data availability was at least 63% (or 51 of 81 variable) and at least two of the three sub columns of each tower can be calculated. The analysis used Pearson non-linear correlation ratio, which is the ratio of two nominal weights gives the degree of substitutability between the two indicators used to determine the relative importance of individual factors. As a result of this analysis, 36 of the 81 indicators and sub two pillars - Innovative goods and services Online and creativity have been established with half weight, while all other indicators and sub pillars weighing 1.0.
The indicators that we looked at - education, the level of enrollment in higher education and research and development as contained in sub pillars pillar -Human capital and research, are determined by the weight first
Step 3: Statistical coherence
Weights as ranking coefficients
Weight 0.5 or 1.0, determined according gies team, a gauge of the coefficients as well as sub pillars and columns results. As a result of this analysis, 36 of the 81 indicators and two sub poles - creative goods and services and Online creativity are determined by weight or 0.5 while all other indicators and sub pillars are rated 1.0, which means that sub pillars that we looked like education, the level of enrollment in tertiary education and research and development within the Pillar -Human capital and research, are determined by the weight 1.0.
Step 4: A quantitative review
Finally, the results of gies including the overall classification of countries and their relative performance in terms of input and Innovation Output Sub indices were evaluated to verify of the total score, with a large degree, consistency with current evidence, existing research and current literature. These statistical tests and the positive outcome of statistical coherence of a structure gies important confirmation that gies model remains open for future improvements of data, comprehensive research and new important research studies become available.

Conclusion

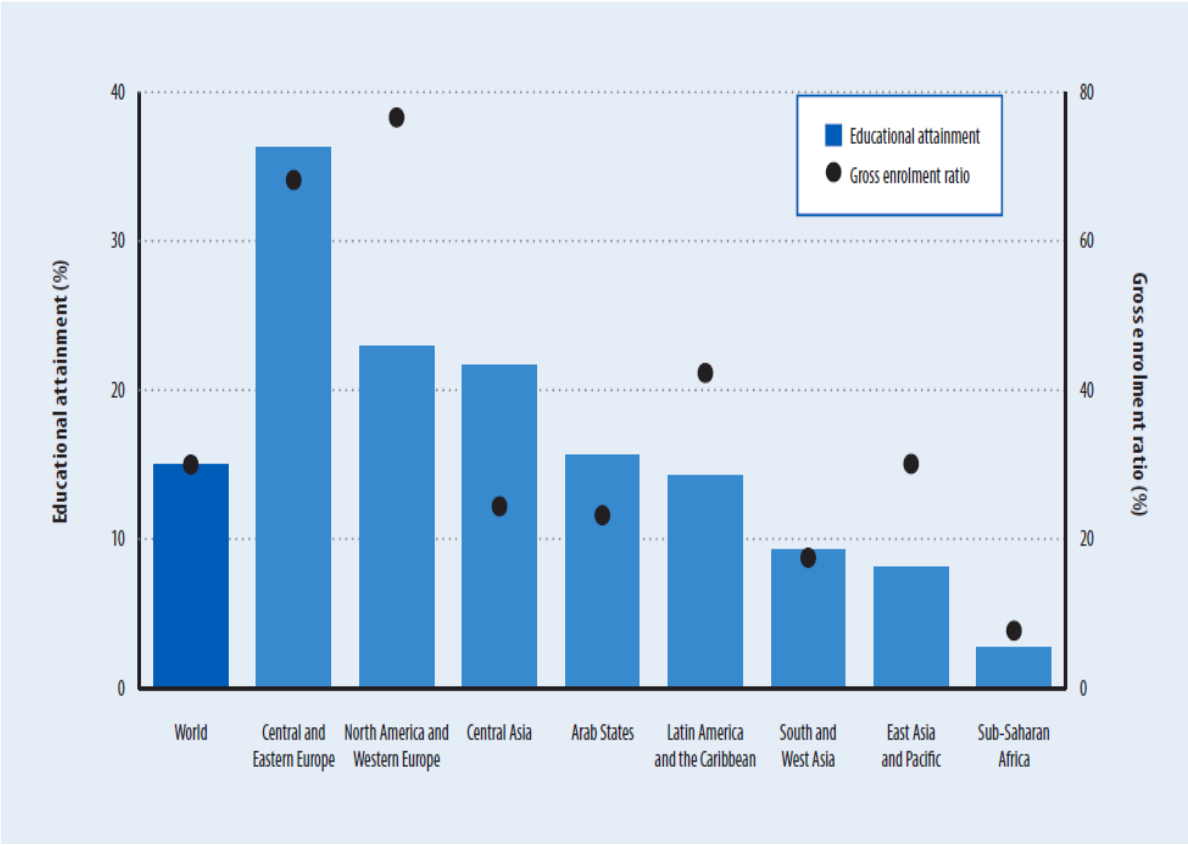
Data analyzed in this study broadly confirms the perceptions of the link between innovation and skills. The data show a correlation between educational attainment and level of development. Overall, the most developed regions, there is a higher percentage of the population that has completed tertiary education, although the correlation is not perfect. And more and more students are enrolled in tertiary education, which clearly shows the importance of educational attainment, especially before entering the job market. Enrollment in tertiary education also again in richer regions is far ahead of poorer regions, especially in Sub-Saharan Africa. Furthermore, the regions with the highest number of people with a tertiary education with the greatest degree of enrollment in higher education are also the countries with the largest number of researchers as a proportion of the total population. This can be explained in part by the fact that economies that want to bring more dependent on technology transfer than they realize own research and development. Moreover, their R and D are unprofitable companies with low levels of human capital. Economies with low development does not provide enough incentives will steer them in higher education, while the economy without skilled population will not be able to grow. Furthermore, people move to places that provide greater opportunities. International student mobility often moves in North America and Western Europe, which is the only region with a net inflow of foreign students. United States remains the most popular destination not only for students but also for highly skilled professionals, so that significant advances in the field of innovation can be attributed to talented foreigners (GII,2014). However, correlation is not the same as causation. Data analysis confirms the positive relationship between human capital and innovation.

Figure 3: Education as a human aspect of innovation: Top 10 high- and top 10 middle-income economies



Source: Global innovation Index , 2014

Figure 1: Proportion of population aged 25 years and older with tertiary education and gross enrolment ratio in tertiary education, by region (2011, %)



Source: Global Innovation Index , 2014

Box 1: Global R&D spending: Strong post-crisis recovery between 2010 and 2012; growth slowing since *(cont'd.)*

Table 1.1: Business enterprise expenditure on R&D (BERD): Crisis and recovery compared

Countries with no fall in BERD during the crisis that have expanded since

	CRISIS		RECOVERY		
	2008	2009	2010	2011	2012
Poland	100	105	111	136	202
Slovenia	100	103	124	160	185^{p}
Hungary	100	118	125	138	152
Ireland	100	115	115	116	121
France	100	102	105	108	110^{p}
Russian Federation	100	110	100	102	103

BERD above pre-crisis levels in 2012

	CRISIS		RECOVERY		
	2008	2009	2010	2011	2012
Estonia	100	98	129	261	227^{p}
Slovakia	100	93	130	127	174
Netherlands	100	93	98	127	134^{p}
Czech Republic	100	96	104	119	131^{p}
Belgium	100	97	105	115	114^{p}
Germany	100	97	100	107	108
Austria	100	96	101	103	107^{p}
Israel	100	96	96	102	105
Romania	100	102	94	98	104
Norway	100	98	95	100	104
United States of America	100	96	94	97	103^{p}
Italy	100	99	101	102	101^{p}

BERD below pre-crisis levels in 2012

	CRISIS		RECOVERY		
	2008	2009	2010	2011	2012
United Kingdom	100	96	96	102	98^{p}
Denmark	100	104	97	95	95^{p}
Canada	100	98	92	92	91^{p}
Sweden	100	89	86	89	89
Portugal	100	100	96	92	88^{p}
Spain	100	94	93	91	88
Finland	100	94	93	95	85
Luxembourg	100	97	77	77	77

Source: OECD MSTI, January 2014; data used: Business enterprise expenditure on R&D (BERD) at constant 2005 PPPS, Index = 2008.
Note: p = provisional data.

Table 1.2: Gross domestic expenditure on R&D (GERD): Crisis and recovery compared

Countries with no fall in BERD during the crisis that have expanded since

	CRISIS		RECOVERY		
	2008	2009	2010	2011	2012
China	100	126	144	165	192
Poland	100	113	128	140	168
Slovenia	100	103	118	140	155^{p}
Republic of Korea	100	106	119	133	146
Czech Republic	100	100	106	126	143^{p}
Hungary	100	108	110	116	122
Chile	100	108	116	n/a	n/a
Argentina	100	114	130	148	n/a
Turkey	100	111	121	134	n/a
Belgium	100	100	106	114	115^{p}
Ireland	100	109	108	109	113
Germany	100	100	103	110	111
Russian Federation	100	111	104	105	111
France	100	104	104	106	107^{p}
Denmark	100	105	101	101	101^{p}

GERD above pre-crisis levels in 2012

	CRISIS		RECOVERY		
	2008	2009	2010	2011	2012
Estonia	100	95	111	179	171^{p}
Netherlands	100	99	103	113	119^{p}
Austria	100	98	103	104	108^{p}
Israel	100	96	96	100	103
Slovakia	100	97	132	147	181
Norway	100	101	99	102	105
United States of America	100	99	99	101	105^{p}
Singapore	100	83	88	101	n/a

GERD below pre-crisis levels in 2012

	CRISIS		RECOVERY		
	2008	2009	2010	2011	2012
Italy	100	99	101	100	99^{p}
Sweden	100	93	93	95	97
Japan	100	91	93	96	97
United Kingdom	100	99	98	99	96^{p}
Canada	100	100	97	96	94^{p}
Portugal	100	106	105	99	94^{p}
Finland	100	97	100	100	92
Spain	100	99	99	96	91
Romania	100	76	73	82	80
Luxembourg	100	99	89	n/a	n/a

Source: OECD MSTI, January 2014, data used: Gross domestic expenditure on R&D (GERD) at constant 2005 PPPS, Index = 2008.
Note: p = provisional data.

Source: Global Innovation Index,

References:

Annelies Van Uden, Joris Knoben, Patrick Vermeulen, 2014, Human Capital and Innovation in Developing Countries: A firm level study, Institute for Management Research, Radboud University.

Global Innovation Index 2014, Human factor in innovation, JOHNSON Cornel University, INSEAD-The Business School for the World, WIPO – World Intellectual Property Organization.

Komazec, G.,2002, Upravuvanje, istrazuvanje i razvoj, Megatrend- Univerzitet za primeneti nauki, Belgrad.

Mansfield .E., 1994, Technology and technological change, Transnational corporations and innovatory activities, Unctad.

Nelson, R. and E. Phelps. 1966. 'Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth'. The American Economic Review 56 (1/2): 69–75.

OECD, 2005, Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data.

OECD, 2011, Guidelines for Multinational Enterprises, Paris.

OECD , 2002, Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data, Paris.

Weil.N.D.,2005, Economic growth, Brown University, Pearson education, Addison Wesley.

UNCTAD, 1994,Transnational corporations and innovatory activities, UN, London and New York.

UNCTAD, 2005, WIR,Transnational corporations and internalization of R & D, New York and Geneva

UNCTAD, 2014, Tecnology and Innovation Report, Innovation, Technology and South –South Collaboration

Inequality in Education and Personal Income

Aseda BANUSHAJ **Alesia BANUSHAJ**

Abstract: Based on the latest policies that aim for smoothing the inequality of education in Albania, arises the need to study the effect of this inequality over personal income. The purpose of this research is to show clearly that negative correlation bewteen inequality in education and personal income is high. Firstly, it must be clarified that the data on the national level are insufficient to have a proper model of inequality in education effect over personal income so we will use GINI coefficient to measure inequality in education. On the other hand, it is used an econometric model provided by Living Standards Measurement Survey 2008 and Mincer equation to make obvious the effect of education over individual incomes. Based on data analysis in Albania, inequality in education has a negative effect on individual's income.

First of all, it will be presented an overview of inequality and the impact over individual incomes. Afterward, it will be a comparison among Albania case and other countries like Germany, Turkey and Bulgaria.

At the third part, It will be applied Mincer equation for Albania. The model will be analyzed at different aspects. Firstly, it will be analyzed the relation of wages with education level and job experiences. After that, the model will be applied for males and than for females to distinguish the differences among education levels based on genders.

At the end of analysis, there are reached important conclusions. It is proved a strong negative correlation between inequality in education and personal income.

Keywords: inequality in education, personal income, gender inequality

JEL classification: I24, D31

1. Introduction

Over the years there have been numerous empirical research on the effects of human capital on economic growth. The main issue analyzed is weather high levels of education or further improvements in this area are associated with the rapid growth of total output, that is itself a country's economic growth. There is a vast literature which supports the great importance given to human capital models to study economic growth, amongst we can mention the empirical studies of Barro (1991) and Benhabib and Spiegel (1994) who arrive at a conclusion that there is a strong positive correlation between levels of education and levels of output og an economy. Also Temple (1990) and Cohen and Soto (2001) find a strong positive correlation between the improvement in education economic growth. One of the main ways by which appear the impact of human capital on economic growth, is that a workforce with higher levels of education has easier adoption of new technologies and it also makes possible to close faster the technology gap with other countries.

Generally, in the models of economic growth, the influence of a variety of factors such as education, technological development, trade integration, improving the quality of institutions etc. is calculated through the variable of total factor productivity (TFP). Total factor productivity (TFP) is a variable measuring the effects on production that do not originate from basic inputs such as capital work.

In the article " Determinants of economic growth in Albania" (Kota, 2009) the author presents the contribution to economic growth in Albania from 1990 to 2009 of TFP, the capital and employment. It is clear that total factor productivity has had a significant impact on economic growth. On the other hand, in the research work of institute 'Agenda' it is mentioned education as a determining factor of TFP. Also it is made a comparison of education in Albania with several regional countries and the EU.

Firstly we will see the education situation in Albania comparing with some other countries and Mincer model. Than we'll apply Mincer model for Albania.

Secondly we'll make two other regressions one for male and one for female.

Thirdly we'll study the impact of education in poverty

2. Education situation in Albania

Table1. People in age 18-24 that haven't finished high school

Albania	61.9%
Croatia	5.4%
Macedonia	36.2%
Serbia	11.4%
BE (medium value)	17.3%

Source: Agenda Institute(2009)

As seen in the table the fact that 62% of Albanian youth has not finished secondary education clearly indicates that Albania is a country that has suffered the most from inadequate policies in the field of education during the transition. On the other hand, these percentages give us an idea of untapped potential of the Albanian youth and the positive impact it would have its usage on human capital of Albania and economic growth.

2.1 The level of education and income of an individual (Mincer Equation)

The assumption that human capital has strong and positive impact on economic growth is based on the fact that in general there is a positive initiative for any individual to invest in their education. Some individuals invest to be well-educated so that their future earnings will be higher than those without education. Therefore it is important to study how education affects incomes.

Efforts that people make to continue studies after compulsory education might be considered as an investment with the potential to bring future financial profits. The costs of this investment can be divided into direct costs such as tuition fees, travel, accommodation etc., and indirect costs, which include incomes that an individual might have if he would work instead of studying. Similar to any investment, education has a future rate of return which creates expectations from observations of everyday reality where individuals with higher education levels also reach higher income levels

Jacob Mincer in his book "Schooling, Experience and Earnings" created a model that express the natural logarithm of income as function of years education and work experience. In the version mostly used of this model the natural logarithm of income is expressed as the sum of a linear function of years education with a quadratic function of years of work experience as follows:

$$\ln y_i = \beta_0 + \beta_1(edu_i) + \beta_2(ex_i) + \beta_3(ex_i^2)$$

Where y are incomes, edu are the years of education, ex are years of experience.

Referring to work experience, quadratic function is used to represent the fact that an individual's investment in further qualifications while working, decrease with age as well as the return on these investments.

2.2 Connection between education and personal incomes in different countries

To analyse this connection we calculate Pearson correlation coefficients for two variables:

lnGDP --natural logarithm of personal incomes

Ed--- the average years of study for people over 25 years old

Table 2

	lnGDP_Britany	Ed_Britany
LnGDP_Brit Pearson correlation	1	0.99
Ed_Brit Pearson correlation	0.99	1

Source:author's calculations

Table 3

	lnGDP_Germany	Ed_Germany
LnGDP_Ger Pearson correlation	1	0.989
Ed_Ger Pearson correlation	0.989	1

Source:author's calculations

Table 4

	lnGDP_Turkey	Ed_Turkey
LnGDP_Tur Pearson correlation	1	0.969
Ed_Tur Pearson correlation	0.969	1

Source:author's calculations

Pearson correlation coefficients between lnGDP and Ed are too close to 1 for these three countries. This prove that connection between this variables is positive and very strong. We conclude that the more we study, the more we we'll be paid and this might improve economic growth.

2.3 The application of Mincer's model for Albania

Level Measurement survey of Living is a multipurpose survey carried out with the family andit is one of the main sources of information to measure living conditions, poverty situation, etc. The data used on this survey belong to employment module to determine hourly earnings and experience of individuals, educational module to determine the number of school years that any person has committed and other demographic data.

Since the survey sample is large, from its data were selected all those who were 26-30 years old in 2008. This means that if these persons had attended school without interruption in 2004, they would had earned an undergraduate degree and they would also had had 4 years experience until 2008. The reason for this selection was to eliminate the phenomenon of students just graduated who may be willing to work for very low wages in professions where the normal wage may be higher. Also it has been excluded that part of population which has a long working potential experience. This kind of experience might affect other people with higher education level taking lower wages. At the conclusion of the exclusion process, the number of observations was N=237

Econometric model of relationship of wages with education and experience at the work

Based on the equation of Mincer we can build our model:

$$\ln Wage_i = \beta_0 + \beta_1(edu)_i + \beta_2(ex)_i + \beta_3(ex)_i^2 + \beta_4(gen)_i$$

where:

$\ln Wage_i$ → natural logarithm of hourly wage for each person

Edu → years of education finished

Ex → years of each person on actual work

Ex^2 → square form of experience variable

Gen ⟶ dummy variable (0=male, 1=female)

After calculations on SPSS program we received this regression

$\ln Wage = 5.713 + 0.105\ edu + 0.096\ ex - 0.004\ ex^2 - 0.099\ gen$

(14.806) (3.8) (-2.067) (-1.987)

As we see student statistic for each coefficients is bigger than t_{kr}= 1.96. So each coefficient is important.

Fisher statistic for this model is F = 61.268 > F_{kr} = 2.41

Explaind coefficient for the model is R^2 = 0.514

In continue we'll test multicollinearity with inflation factor (VIF)

Table 5

Variable	VIF
Education	1.224
Experience	9.759
$experience^2$	9.843
Gender	1.137

Source: Author's calculations

None of this values are bigger than 10 so we don't have multicollinearity problem, but this values are near to 10. We expected this result because is a close relationship between experience and its square form.

Interpretation of the model

Considering this model, we conclude that the natural logarithm of the salary of a male person without any taking any class and with no work experience would be 5.173. In other words his hourly wage would be 302.77 ALL and the monthly wage would be 72 664 ALL by working 8 hours a day for 30 days a month. Meanwhile a female on the same circumstances will receive a monthly salary of 65 818. From this model it appears that the natural logarithm of a person's salary increased by 0.105 for every additional year of education. Seeing that the model is log-in type, hourly wages are expected to increase by 11% for each additional year of education, for every person who decides to invest in their education. In order to better understand the differences in wages, they are presented in the following table:

Table 6

	EDUCATION LEVEL			
	Without education	Elementery school(9 years of educatin)	High school(12 years of education)	University(17 years of education)
Wage/hour Male	302.8ALL/hour	701.3ALL/hour	1067.4ALL/hour	1624ALL/hour
Wage/hour Female	274.2ALL/hour	635ALL/hour	966.8ALL/hour	1471.4ALL/hour
Changes of wages in %	_	_	52.2%	131.6%

Source: Author’s Calculations

To interpret the model we should had in focus that we have in the model square form of experience and the age af the sample(26-30). None of these persons had more than 14 years of working because minimal age of working in Albania is 16. From the function of the experience: $0.096experience-0.004experience^2$ see that experience has positive effect for each year. At the other hand dummy variable of gender is important so we'll test 2 other models. One for the male and for the female.

Model for male:

$\ln Wage = 5.759 + 0.096\ edu + 0.115\ ex – 0.005\ ex^2$

(9.574) (3.347) (1.895)

Siç shihet nga statistika Students statistics are bigger than t_{kr} = 1.96 so all variables are important. F = 33.935 > F_{kr} = 2.68 (model is staticticaly important). R^2 = 0.45

Model for female:

lnWage = 5.565 + 0.116 edu + 0.059ex – 0.002 ex^2

(11.291) (1.556) (0.569)

From student statistic except education variable the others are unimportant. This doesn't mean that experience has no effect to wages for female but exist multicollinearity between variables.

See again models that we had:

Men

lnWage = 5.759 + 0.096 edu + 0.115 ex – 0.005 ex^2

(9.574) (3.347) (1.895)

Female:

lnWage = 5.565 + 0.116 edu + 0.059ex – 0.002 ex^2

(11.291) (1.556) (0.569)

It is noted that:

An uneducated woman is paid less than an uneducated man. This is because men can work in jobs that require less education but more physical strength. The wage benefit for one more year of schooling is greater for women than for men. This is probably due to higher demand for educated women than those without education. In conclusion, we say that women have more incentive to get an education

3. Impact on poverty:

In the table below are summarized the differences in poverty by gender:

Table 7

	Men	Women	Poverty Gap %
2008	24.3%	26.15%	+ 7.6%
2012	27.42%	31.08%	+13.34%
The change on poverty rate	12.8%	18.8%	+6%

Source: World Bank, authors's calculations

As we see in Albania women are overrepresented in the ranks of poor. The level of poverty is greater for women, 31%, compared to 27.4% of men and also the gender gap in poverty is extended from 2008 to 2012. Education has an important role on the empowerment and welfare of women; according to World Bank (2015), more years of education are negatively correlated with the level of poverty for women and men and Martín and Egido (2013) concluded that higher education increases the probability of exiting from poverty by about 60 percent.

Conslusions

By analyzing the Pearson coefficients for some countries it is presented a positive correlation between education and income per capita. It means that lack of education or inequality in education has a negative impact on income per capita and economic growth. This should bring further investment in education to promote economic growth. By application of Mincer equation in Albania it is proved again the strong positive correlation between the two variables. We showed that each additional year of schooling brings increased revenues by 11%.

Given that the population of Albania has low education levels, we gave evidence of the gender differences regarding education and income. At the conclusion of this paper we should note that the massification of education policies in recent years will have a positive impact on the Albanian economy by increasing even more investment in education.

References

Barro, Robert. " Economic Growth in a Cross-Section of Countries." Quarterly Journal of Economics, May 1991

Cohen, Daniel and Soto, Marcelo. " Growth and Human Capital: Good Data, Good Results. Research center for economic policies, article No. 3025 october 2001

Instituti Agenda, Factors of economic growth in Albania, november 2009

Mincer, Jacob 1974 "Schooling, Experience and Earnings", New York: Columbia University

Mandel Hadas (2005); “How welfare States Shape the Gender Pay Gap: A Theoretical and Comparative Analysis”;

Mandel, Hadas, and M. Semyonov (2005); “Family Policies, Wage Structures, and Gender Gaps: Sources of Earnings Inequality in 20 Countries”;

Marino Maria Rosaria, Romanelli Marzia, Tasso Martino (2013); “Women at work: the impact of welfare and fiscal policies in a dynamic labor supply model”;

Ministry of Education (2010 - 2014); Monitoring Report;

Open Society Foundation for Albania (2016), “Public Finance Monitoring: Analysis of the draft 2016 budget”;

Pressman Steven (2002); “Explaining the Gender Poverty Gap in Developed and Transitional Economies”;

RAKAUSKIENĖ Ona Gražina, KRINICKIENĖ Eglė (2015); “A MODEL FOR ASSESSING THE GENDER ASPECT IN ECONOMIC POLICY”;

Rubery Jill (2009); “Women’s employability in North America and Western Europe”;

Ruminska-Zimny Ewa (2009); “Women’s employability in countries of Eastern Europe, Central Asia and the Caucasus”;

United Nations Economic Commission for Europe (2009); “Gender gap and economic policy”;

Valodia, Imraan (2010); “Taxation and Gender Equity”;

Wiepking Pamala and Maas Ineke (2005); “Gender differences in poverty: a cross national study”;

World Bank (2015); “An Update on Poverty and Inequality in Albania: 9 Stylized Facts “

Information Systems Auditing – Legislation and Standards

Janka Dimitrova[1] Miroslav Andonovski[2] Riste Temjanovski[3] Eftimija Dimitrova[4]

[1]PhD, associate professor at the Faculty of economics - University Goce Delcev Stip,

janka.dimitrova @ugd.edu.mk

[2] PhD, associate professor at the Faculty of economics - Prilep, University ,,Sant Kliment Ohridski" Bitola, miroslav.andonovski@uklo.edu.mk

[3]PhD, associate professor at the Faculty of economics - University Goce Delcev Stip, riste.temjanovski@ugd.edu.mk

[4]student in high school Yahya Kemal Strumica, eftimijadimitrova@yahoo.com

Abstract: The second half of the 20-th and early 21-st century, marked the expansive growth of ICT and software solutions that invaded all spheres of everyday life and work. Effective management of ICT is essential not only for the successful execution of daily activities and processes, but also in achieving the strategic goals of each company. ICT management is not only management costs incurred in doing business operations but also control of their efficiency and security, since advances in technology may result in increased exposure to operational risks. Enterprises should have an adequate system of internal control which is consistent with the nature, complexity and risk profile of operations.

According to the legislation, it is mandatory the establishment of internal audit service as an independent department within the internal organizational structure, and conducting an external audit to verify the information presented in the financial statements. The Internal Audit provides objective and independent assessment of the adequacy and effectiveness of the internal control system, the accuracy of accounting records and financial statements, compliance with internal policies and procedures, and with laws and regulations that are in force, as well as general efficiency operations. As an indispensable part of the operation or the scope of the internal audit is an evaluation of the adequacy and effectiveness of processes and control mechanisms in information systems. Also and the external audits, which are mandatory and are performed annually, among other should provide opinion and assessment of the information security in terms of its compliance with the work and objectives of the company, data protection and established control systems.

Keywords: audit, control, information systems, information technology, management

Introduction

Well defined, organized and perfectly executed processes in a modern company are a prerequisite for increased competiveness, reduced costs, strengthening market positions and greater flexibility in changing market conditions. Modern corporate development requires intensive management and optimization of these processes through the introduction of best practices in the field and: development and implementation of management systems for mutual Customer Relationship (CRM), management of business (ERP), Management of supplies (SCM), for managing internal services (Help Desk, call-centre), management of training (e-learning), management of documentation (e-book, Secret Book) and management of communications (IPCC, virtual PBX, call- rec). Today, every business depends on IT because it provides: faster time of delivery, higher quality and cheaper services, the maximum support of business, controlled risk and maximum security. Each developed and dynamic business requires quality IT and use of ITIL (Information Technology Infrastructure Library) as a best practices for managing IT. With the introduction of ITIL, IT and business people can plan together to control the processes together, to remove all obstacles among themselves and have a common goal. Creation and development of corporate IT infrastructure requires previous planning and establishment of a single concept and strategy. It is also a requirement for creation of effective and long-term investment policy, and guarantee compatibility of the programs and the management of information services. The systematic approach provides real achievement of competitive advantages through the application of information technologies.

From a business point of view, information security is one of the most valuable arguments for management with the information systems and secure data storage in the organization. The information` security is considered as a complex of organizational and technical activities which includes:

- Development and implementation of a system of policies, procedures and guidelines for the organization of the process of information services and responsibilities of the different functions and roles of users in the information process
- Training, consulting and technical assistance in support of the policy determined by the level of information security;
- Strengthening the corporate security through the use of modern IT-based methods and technologies such as cryptographic protection, electronic signatures and others.

The three main tenets of which are based the information systems are: confidentiality, integrity and availability and they include:

Confidentiality - The information is available only to those who have authorized access to it.The company is obligated to establish controls that will be used for protection of the information from the unauthorized access.

***I*ntegrity** - protection of the accuracy and completeness of the information and processing methods. The company is obligated to establish controls that will be used to prevent changing information in unauthorized ways and with unauthorized handling of the systems, which can impair the accuracy, completeness and reliability of information

Availability- the authorized users have access to the information and to the other associated facilities necessary for its presentation, when there is a business need .The company is obligated to establish controls that will apply so that authorized users have access to information and systems when they have a business need.

The audit has a primarily goal to provide independent and objective opinion of the audit committee and senior management, about the risk management, internal control system and corporate management, by measuring and evaluating the effectiveness of these controls and systems in achieving business goals. Therefore, during the implementation of the audit process, special attention is paid to audit to IT systems.

IT systems audit

The IT auditors, are mostly understood only as a technical support to the financial auditors, someone who simply operate with information systems in order and at the request of a conventional audit. The actual presence of information technology has no direct effect to the audit purposes, but it introduces specific questions related to the controls and may require changes in the audit approach. The information technology imposes two special issues for leadership and auditors:

- Computers and network, as well as each other technology, are vulnerable of defects (deterioration, cancellation) *or damage.* Once an organization becomes dependent on the informational technology, consequently the planning of unpredictable events becomes more important than before and according to that sufficient account must be taken for the technical aspect.
- Data and programs that are hold in computer systems are invisible and untouchables (intangible) and can be accessed or be changed without leaving a trace. In similar way the management and the auditors should take special measures to make sure in the authenticity, integrity and confidentiality of data that is recorded on computer.

Accordingly, general accepted control techniques are developed. Audit of informational systems (IS) are editing the valuation of these controls. The various components of the audit of IS should be delimited because they are searching for various level of skills, techniques and time layout; and because they have

different contributions to the audit work as a whole. Each of these components is under consideration in a wider scope in the future presentations of this guide.

IT audit implies: control and assessment of the effectiveness and adequacy of the internal control system in the informational system, their compliance with the internal policies and objectives of the organization, and appropriate legislation and best practices (ISO 27001, COBIT, ITIL / ISO 2000) in order to provide safe, effective and efficient IT processes aligned with the company goals.

Greater use of IT and the internet for e-commerce and communication of business entity with consumer, business entity with business entity, business entity with the government and business entity with employee introduces new elements of risk that an entity should cover and the auditor should consider when planning and performing of the audit of the financial statements.

Internet refers to the worldwide network of computers networks, it is a shared public network that enables communication with other entities and individuals worldwide. It is an inter-operative, which means that every computer connected to the Internet can communicate with any other computer connected to the web. The Internet is a public network, unlike private network that allows access only to authorized persons or entities. Using public network introduces special risks that an entity should cover. The growth of e-commerce can have a significant impact on the traditional business environment of the entity. The growth in Internet activity without obligatory attention of the entity relative to these risks may affect the assessment of the risk from the auditor. The threats to the information systems that use the weaknesses of the IT resources to bring the integrity, confidentiality and availability of the processes and services of the company are changing dynamically and frequently and accumulate very easily and escalate cumulatively for the whole organization.

There are several types of audits:

- Audit of Financial Statements

- Statutory audit

- Compliance Audit

- Audit of internal control systems

- Audit to detect abuses and fraud

But, the IT audit is the one that apply for the implementation of all of the before mentioned types of audit precisely, because IT is present in all segments of the business entities.

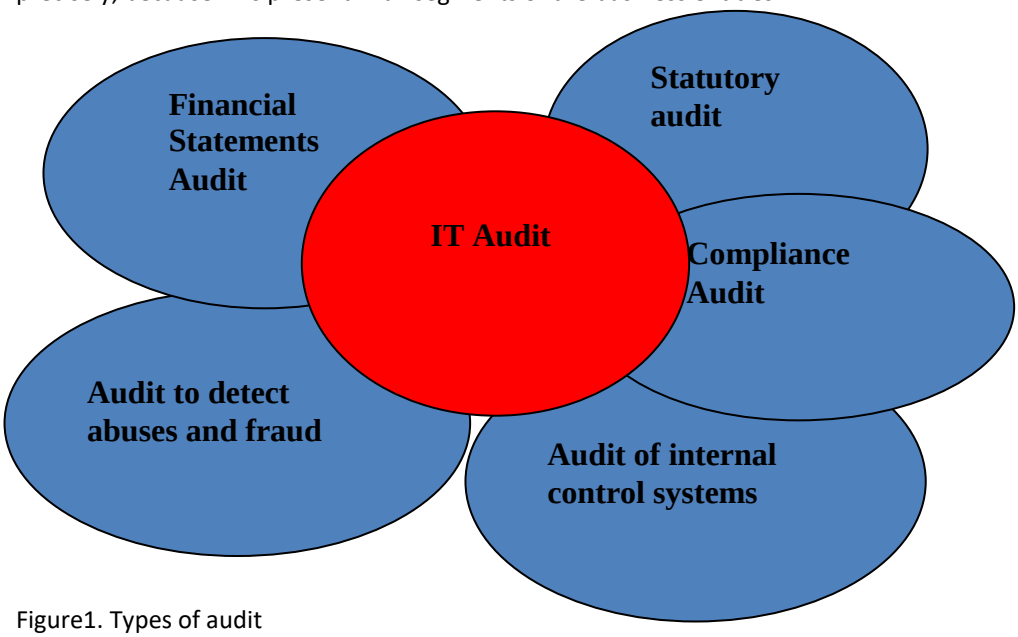


Figure1. Types of audit

According to *Implementation Standard 1210.A3,* the internal auditors must have sufficient knowledge of the key Information-technology risks and controls and about the available technology-based audit techniques to perform their work. However, all internal auditors are expected to have expert knowledge as it has an internal auditor whose primary responsibility is an IT audit.

The Audit of IT processes and IT systems implies check on:

- The safety and the IT systems (network, operating system, database application)

- Development of applications and running projects

- The authorization (rights) to access IT resources

- Back up

- The existence of unauthorized intrusions and using systems

- Introduced protection against viruses and other malicious programs

- Physical Security

- The relationships with IT suppliers

- Protection of the privacy

- Compliance with the legislation

- Plans for Continuity in the working restoration from disaster

- Applied controls.....

The implementation of fast efficient and effective audit of IT systems goes through the following four stages.

Phase I - planning and preparation of audit program

Phase I I - performing the audit, interviews, observations, review of procedures, testing, verification of system configurations and placement

Phase III - publishing reports and

Phase IV - Monitoring

The primary reason IT auditor should perform a preliminary study in the initial planning phase of the audit engagement is:

- For understanding the process.

- Because of the compliance with the auditing standards

- For identification of the control environment

- For developing a plan for testing

Enterprise *Resource Planning (ERP)* – are business information systems I.e. commercial application systems designed for support of operations in the organizations. They include standard business processes in every organization such as material operations, accounting, human resources, payroll, procurement, billing and so on. These application systems can be adapted and execute specific functions for certain types of organizations / industries such as banks, insurance companies, telecom, healthcare, public administration.

Key controls who may need to be implemented by the IT auditor:

- Input controls - check at data entry

- Output controls - reports

- Data transfer / alignment between systems (Batch controls)

- Segregation of duties
- Maintenance of the application system
- The right to use (license)
- Right to functional changes (source code)
- Training and education for use
- Inspection / testing errors (bugs, backdoors)

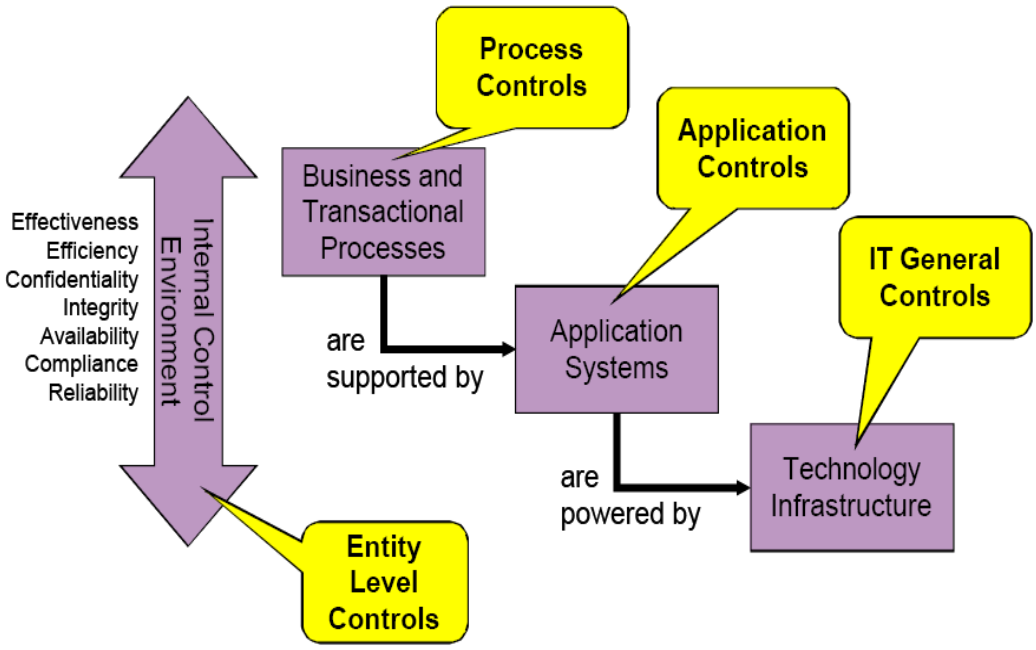


Figure2. The system of internal controls

Primary responsibility of the IT auditor against the inappropriate segregation of duties is:

- To force implementation of adequate segregation of duties
- To inform the management about the risks resulting from inadequate segregation.
- To participate in the definition of the roles and responsibilities of employees in order to establish a proper segregation of duties
- Simply to document the identified deficiencies related to the segregation of duties

Legal framework, standards, procedures and policies

The Internal Audit and external auditors with regard to IT has to follow professional standards for performing this type of audit, such as Standards for the professional practice of internal auditing issued by the Institute of Internal Auditors (IIA), or standards issued by the Information System Audit and Control association (ISACA), as well as the local legislation and policies, procedures / guidelines established by the entity itself.

- **Standards** are processing the independence, ethics, professional skills, powers, performing audit and quality control audit. The standards define the activities presented as rules and restrictions, that will ensure the achievement of defined objectives with the policy information security.

- **Politics** is the starting point (constitution) for IT, it gives tone and character of the structure and the expectations of IT systems

- **The Guidelines / Procedures** contain detailed operational steps for the use of information systems

The practice shows that not always in advance can be predicted the emergence of different situations, this causes other employees to act different and make decisions in the use of IT. To allow unified approach establishment of policies and procedures is made that employees will use during operation of IT systems.

Planning and providing auditing staff of IS

Because today there are only a limited number of features that are executed without a computer support each auditor needs to know how presence of computers affect of valuation of the interval controls. Training programs should reflect these general requirements. To become specialists for Information Systems Audit, the Auditors need additional training. On the other side professionals IS are not trained to evaluate the controls to the extent that the auditors are trained (to a degree that would have paralleled with the auditors). Because of that an account must be taken the staff which need to specialize for audit of IS to gain and to maintain suitable circuit of knowledge how for IS so and for audit. For that there is a special training which can provide this.

Very often the specialist for audit of IS representing a finite resource whose use must be focused on the points where this resource is from the greatest benefit. In these circumstances, the specialists for IS need that be invited only in case when for the goals of the audit and the complexity of the information systems, the expertise of these specialists is necessary. The general auditors can be trained to use computer supported audit techniques (CSAT), without having to become experts for IS.

Planning and use of specialists

Safety standards and control of the information systems are perfect. Too high level of control (over the technical possibilities) is too expensive and usually inefficient. The set of controls in place should reflect the purpose and benefits of each system, and normally it is a combination of technical and manual (handheld) procedures. Effective controls over computer data processing can be found in the instructions for inspection of processing that are intended to the users of applications or in control procedures used by management of the user. According to it, the information systems should not be examined separately, but as part of general audit of overall administrative or financial function. Only by this way the auditor can real estimates appropriate control standard and evaluate the interaction of technical controls and controls on the user.

In the planning stage, you need to collect information on which base the areas and scope of the audit of IS to be performed will be determined. In this phase it would be useful to consult the auditor for IS that will help in deciding the priorities of the audit. In particular, it should adopt a decision on whether it is necessary to check the general controls, and the extent to which the sustained computer supported audit techniques (CSAT) should be used. Because both mentioned techniques require the need of using specialists that represent expensive solution, it can be necessary to apply strict priorities in using of auditors for IS.

In terms of the general objectives of the audi , the following factors should be taken into account:

- the extent to which the relevant function uses computer processing of data or data stored in the computer;
- in which range the user, with their controls, including and the control procedures of management, has confirmed that there is a required level of accuracy of data and processing to the extent necessary for the function;

- complexity of computer data processing, particularly the degree to which function (specific application) use data generated with computer programs (by difference from data that are manually recorded, sorted or analyzed by the application);
- the size of installations (computer center): For example, just by itself may not be possible to have good general controls because it does not have enough staff to provide enough separation of duties. This will be the case, for example, if It is unable to make full separation of duties among developers, operators and the administration which has access to the application;
- sensitivity of the data and obligations for protection of data;
- any kind of special difficulties in managing / audit verification. In elderly or modestly designed systems there may be problems, for example in monitoring of the basic details for data that are included in a set, or in getting assurance that the totals include all relevant transactions. This will increase the need of the auditor to use the CSAT access, simply for determining that the data is correct.

When with application of alternative compensating controls that are implemented by the end- user (including and the control procedures of the management of the user) to prove the accuracy of the data and their processing, to the extent that satisfy in terms of downloaded audit, verification of technical general controls as part of the audit mayt be unnecessary. In such a case, however, the general auditor should get a report from a third party (Internal Audit Specialist) or to cover the questionnaire for management with IS by himself.

Conclusion

The Information technology and the software solutions entered in all aspects of management and are essential not only for the successful execution of the daily activities and processes, but also for achieving the strategic goals of each company .From the proper functioning of IT depend the proper execution of workflows but and the accurate records of business transactions and preparation of financial statements that are a source of information for many stakeholders. The information security is the most valuable argument for managing the information systems and the safe data conservation in the organization and includes the three basic tenets upon which the information systems are based - confidentiality, integrity and availability.

The audit of IT systems is essential for completion of the whole audit process and issuing an objective opinion. Auditors of IT are commonly understood only as a technical support to the financial auditors, someone who simply operate with information systems in order and at the request of the conventional audit. IT audit is that applicable in the implementation of all of the before mentioned types of audit because IT is present in all segments of the business entities. The internal audit and external auditors with regard to IT has to follow the professional standards to perform this type of audit. Very often the specialist for audit of IS representing a finite resource whose use must be focused on the points where this resource is from greatest benefit.

Bibliography

1. Adams R.: Auditing - ACCA, Association of Chartered Certified Accountants, Longman, 1989.

2. Adams Roger: Audit Risk, Current Issues in Auditing, Accounting & Finance Series, Paul Charman Publishing Ltd., London, 1991.

3. Andrenj D. Chembers, Beorges M. Selin, Beralt Vinten: Internal Auditi, Pitman Publishing, London, 1993.

4. Aceski Dr. Blagoja, Trajkoski Dr. Branko: Internal and external audit, Faculty of Economics-Prilep, 2004

5. Bozhinovska Lazarevska Dr. Zorica: Auditi, Faculty of Economics, Skopje, 2011

6. Dimitrova Janka, Audit - theoretical and practical aspects, Gotse Delchev University, Faculty of Economics, Stip , 2013 .

7. Dimitrova Janka, Internal audit, Gotse Delchev University, Faculty of Economics, Stip, 2015 .

8. Dimitrova Janka, State audit, Gotse Delchev University, Faculty of Economics, Stip, 2016 .

9. Dan, Gaz M., NJazne C. Alderman, Alan J. NJinters: Audit, The Druden Press, Forth NJorth, 1996.

10. International Standards on Auditing (translated from English), Committee on Auditing Standards.

11. International Financial Reporting Standards (IFRS)

12. Stanoevski Dr. Stanoil: Control and Audit, Faculty of Economics Skopje, 1998.

13. Audit Law,

14. Law on Internal Audit

14. Law on State Audit

15. Company Law

Integration of Stock Markets in Balkan, Case of Albania

Gentian Picari[1]

[1]University of Tirana, Faculty of Economy, Department of Economics, Tirana, Albania, gentianpicari@yahoo.com

Abstract: The Balkan region may be defined very well as a specific Europe faction geographical, political and social area. The purpose of this research is to show clearly that regional markets are partly integrated into the global capital market. There are several factors for the lack of markets integration, such as the lack of basic infrastructure for the financial sector, obstacles to the free movement of investors, companies do not apply international system of audit. I used the "Vector Auto Regressive (VAR)" model to investigate whether the Balkan stock markets behave as a single integrated regional market. VAR is a suitable model for the analysis of dynamic linkages between the markets because it identifies the main channels of interaction and simulates the response of a particular market shocks in other markets.

Albanian financial system relies heavily on banking institutions, dominated mainly by foreign banks. Despite the low level of development of banking services, compared with other countries in the region and beyond, it remains the most developed sector of the Albanian financial system. A great attention in this paper is devoted to the developments of capital market in Albania and more specifically, the ways through which we can revive Tirana Stock Exchange

At the end of analysis, there are reached important conclusions.These markets have common characteristics and for this,it willbe accepted by financial analysts as a availble egional investment, such as Scandinavian market. The low correlation between the yields of these capital markets and those of developed countries is an indicator in favor for investors who want to diversify their portfolios.

Keywords: Integration, stock market, Albania

JEL classification: F36, F3, F65

1. Introduction

Most of the countries of Balkan, carries the weight of communism regime of the past. After the fall of these systems, each one of these countries put to use liberal programs of the government, starting the transition process through the market economy. In the previous economies of communism, financial sector was totally adapted according the centralized needs and plans. Allocation of the few financial resources was done with a monobank system, where the central bank was the monetary supreme authority, but also formal in the same time. In a system like this one, specified financial institutions had a significant importance. The common characteristics of the region economies are related to the fact that in the first phase of transition, they avoided every kind of radical reform in their financial sector. In this period, reforms advanced more in quantity than in quality. The number of financial institutions rapidly, multiplied mainly from the privatization of large companies and the creation of new financial organs[1]. In some of these countries, such as Bulgaria, the financial sector suffered an immediate opening for foreign investors. Major changes occurred in the banking sector, which began operating commercial banks, with the task of conducting transactions with citizens and economic entities. Bulgaria was the only former communist country, which had a speed of sweeping reforms in the banking system.

The experience of the region countries teaches us that financial market can not be developed in a spontaneous way, because he requires strong intervention of the state, which must create sufficient conditions for the normal function of it. The life of stocks market of Balkan is still short, if we compare it with developed markets, of Europe and United States. Their activity started in the middle of ’80 and ’90, with a relativity small number of listed companies, which most of them didn’t have the right liquidity. Turkey, Romania, Bulgaria and Croatia are considered as the most developed countries, regarding

[1] Stubos and Tsikripis, 2005

capitalization and market rendiment[2]. From the other side, the financial sector of the West Balkan is significantly improved last years, an effect done by the governments, also by the support of the national financial institutions like National Monetary Fund (NMF), State Bank and Europian Bank for Riconstruction and Development (EBRD). The financial control is strengthened in these countries and the number of credits has fallen in acceptable levels. Privatization has helped in the reduction of state shares in the commercial banks in a level lower than 20%[3]. Branch networks are widespreaded everywhere, operating with a new and wide range of financial products. Thanks to these developments, financial intermediation has grown substantially and central banks are obliged to implement new regulations for controlling system, as a result of exposure and scholarship to the world financial markets.

2. An overview over the Ballkan Economies

During the year 2000, almost every country of South-East Europe had a strong economic growth and most of them liberated financial markets. Positive developments of the last years of Bulgaria and Romania as members of Europian Union (EU), has inflected in a right way in the development of theirs financial markets. This study offers a full mirror over the state of financial integration of a group of countries of South-East Europe, mostly the countries of Balkan with a advanced economy. The purpose of this work, is to analyse relationships between Balkna countries and the markets of the capital in Germany, Great Britain and USA. This analyse is realized for some reasons: Fisrtly, most of the Balkan economies has initiate wide reforms in economy creating possibilities to generate considerably norms of the economy growth and serving like attractive places in the pull of FDI[4]. The high flow of FDI in emerging stock markets is usually a result of investors' expectations for higher rates of return and reduced risk of portfolio (Divecha, 1992; Eaker, 2000 and Middleton, 2008). The growth of FDI in emerging economies during the 2000s, is a clear sign of attractive investment opportunities for international investors. Secondly, stock markets in the Balkans are modest in comparison with developed countries such as Germany,Great Britain and USA. This fact is judged based on the number of listed companies and the ratio of market capitalization to GDP. This report is important to analyze if the markets with low capitalization and oriented as domestic markets are linked to markets with higher capitalization rates. Thirdly, a typical feature of some liquidity scholarship in the Balkans is low[5]: Annual ratio in the Balkan scholarships varies from 5.6% in Croatia to 48.88% in Greece. These numbers are in contrast with 132.52% and 202.8% in Germany and the USA. So it is interesting to analyze if different markets with liquidity levels tend to move together. Fourthly, during the financial crisis of recent in the USA, market capitalization as a percentage of GDP in the Balkan markets is widely fluctuated: these figures according to Table 2 range from 42.2% in Turkey to 310% in Bulgaria in 2008. These figures show that the crisis in the USA also hit the stock market in the development of these countries. Finally, another purpose is to evaluate whether the integration of stock markets in the Balkan is going faster at the regional level (taking into consideration the German stock market as a leading market shares in Europe) or globally (considering United Kingdom and USA stock markets).

3. Literature Review

A large number of authors contributed to the study of the existing links between the stock markets of Eastern Europe and developed markets. Long-term relations between the countries of Central and Eastern Europe and developed markets are not certified always Gilmore (2005) showed that the German investors and Americans who are willing to diversify their portfolios, can benefit by investing in markets Czech Republic, Hungary and Poland only in the absence of a long-term relationship between these markets and

[2] World Bank, 2011

[3] Visar Malaj, 2014

[4] The analyse is focus only in 5 places because there is a lack of data Bulgari, Romania, Greece, Turkey, Croatia.

[5] Korczak dhe Bohl, (2005)

the western stock markets. This result reflects the hypothesis for the unsustainable nature in long-time relationship between capital markets indexes. Recent studies focus on the period after the completion of the liberalization process in the countries of Central and Eastern Europe have provided more consistent results. For example, Samitas (2007) examined the issue of integration between several markets of the Balkans stocks (Bulgaria, Romania, Serbia, Turkey, Croatia, Macedonia, Albania), three European markets of developed stocks (Greece, Germany, UK) and of the US markets. Using both tests cointegration, Johansen and Gregory-Hansen in a sample database for a period of six years (2000-2006), the authors found evidence of capital market integration between developed markets and Balkan markets. Patev and Kanaryan (2003) analysis empirically the stock markets of Greece, Turkey and Romania. The basis of their work is the assumption that the markets of the Balkan region have specific characteristics and for this to be considered separately from financial analysts. The search reveals the following characteristics: (1) Balkan stock markets are typically emergent markets; (2) the markets of this region can give investors additional diversification opportunities, thanks to the low correlation of these markets with the developed countries. By Granger test results suggest that Balkan stock markets do not behave as a single market and integrated and there are opportunities for portfolio diversification. The authors also estimate the CAPM model for selected markets. Beta coefficients results statistically valid for Greece and Turkey. Beta coefficient of Romania is statistically invalid, because the Romanian market is not integrated in global financial markets. Betas rating of Turkey is higher than the same rating for Greece, a fact that Turkey has greater market risk than Greece. All three markets have a negative alpha coefficient, but statistically invalid. Drawing on waste is to this model, the authors confirm the presence of conditional heteroskedasticity in the markets of Greece, Turkey and Romania. To obtain the most accurate results, the assessment is performed by the model GARCH (1,1). Coefficients beta test positive and statistically valid for Greece and Turkey. In Romania's case, the coefficient turns negative and statistically invalid. Turkey has the risk of higher market, while in the case of Greece, we see greater continuity of volatility to regional markets. We can see that GARCH (1.1) is best suited for these shares. In this study, the Balkan markets are considered to be uncorrelated with each other and with different risk characteristics. This is most evident in the case of Romania, fully-integrated market. Meanwhile, two other regional markets, markets can be considered as the first steps in the integration process. Using the possibilities of diversification of investors will develop further the integration between local markets. Bonin and Ëachtel (2003) analyze the development of the financial sector in transition countries. Among other things, the authors argue that transition economies are dominated by banks and international banks lead the others. In this work we can find the problem if these countries should follow the path of developed European countries, where universal banks dominate, or have to adapt to the American model, where their main role of capital markets. However, two paradigms converge: developments follow USA equity markets 'high tension' in Europe. Economies in transition are to the same trajectory. Banks have great power in these countries, they currently dominate financial activities. Unfortunately, most of the financing falls to loans to governments, non-bank financial institutions, or short-term capital for different companies. However, capital markets and non-bank intermediaries will boost competition in the banking sector in the future. According to the authors, the stock market will occupy a small part of the 'architecture' of the emergent countries. Forecasts in the early years of transition on the importance and development of financial markets have often been unrealistic. The role of these markets will be small, but important. Bond markets and informal capital markets will be the best source of financing for various companies. The problem for some economies in transition is that these markets are too small to function properly. Also, large and successfully international companies will have no problem to be listed on the stock exchanges of the developed countries, this as another obstacle to the development of the local market. Bonin and Ëachtel (2003) conclude that financial institutions in transition countries have made considerable progress. Syriopoulos and Roumpis (2009) analyzed the relationships between the development of capital markets in the Balkans (Bulgaria, Croatia, Cyprus, Romania, Turkey) and two developed markets (US and Germany) over the period 1998-2007. The authors conclude that there is cointegration between the markets. Gilmore (2008) shows clearly that there is no evidence of cointegration between the developed markets of the European Union and three CEE markets for the period 1995 to 2005, using the procedure Johansen and Juselius cointegration. The results are different if used Hansen and Johansen method of cointegration, this method shows cointegration in the markets. Review of the literature clearly shows that the

relationship between stock markets in Europe are not very clear. In analysis that included factors may affect the results, such as time period, the methodology used and the size of choice in the stock markets. In the period that was analyzed, all stock markets were under significant impact of measures taken to liberalize the financial system. Some countries are completing the process of liberalization in order to be a member of the EU or the euro area. Until the second half of the 2000s, the CEE countries have also registered a high level of economic growth rate. These facts make the stock markets more interesting for international investors, who are looking to diversify their portfolio in shares in the emerging markets. We can also mention that most developed institutions like banks and stock markets do not function properly in many countries in transition. One main reason is the lack of many instruments and other financial institutions that fill the mediation process. Samitas, Kenourgios and Paltalidis (2007) analysis the short and long term ties between Balkan seven STOCK markets, the USA market and develop three European markets in the period January 2000 - February 2006. The authors test methodologies through linear and non-linear existence of long-term connections between the markets of the Balkans and those of developed countries. Test 'Johansen cointegration' also analyzes the level of integration between markets. Subsequently, the authors use the simulation Monte Carlo, where zero reject the hypothesis of a lack of integration (correlation) between groups of countries. So, the results prove that the advantages of diversification for international investors in shareholder Balkan markets, strategic-minded are limited. These investors should be satisfied with small short-term profits, based on the frequent moves efficiencies portfolio volatility caused by the financial turmoil. By testing for 'overreaction' (overreaction), the authors demonstrate the possibility of a positive profit if investors in the Balkan region follow a certain short-strategy. A concussion STOCK developed markets will have a direct impact on the markets of the Balkans. Karagoz and Ergun (2010) analyze the financial integration for five STOCK markets in the Balkan region (Bulgaria, Croatia, Greece, Romania and Turkey) through the integration of technology multivari (multivariate co-integration technique). In this paper also examined the integration between these markets and developed markets of USA, UK and Japan. To achieve this, the authors use test 'unit root' and conclude that all regional markets to consider are not stationary in their original level, but if we apply the operator becomes stationary delta (field losses Differences). In the next step, the degree of integration between markets. The results show that there is at least a shareholding equation between Balkan markets certifying the integration between these countries. The assessment model VECM (Vector Error Correction Model), we see that most of the links between regional STOCK markets are mutual. Financial market, which is less correlated with others is Turk. Regarding the developed markets, the UK turns to be the more influential market, when compared to markets of Japan and the United States.

4. Data

Data values consist of weekly price index for the Balkan countries and developed markets, Germany, UK and USA from 2 January 2004 to 28 December 2012. As indicated by Beirne (2010), with weekly frequency index extending from Wednesday to Saturday is used to minimize the effects caused by the difference in the closing days of the weekend markets between countries and to eliminate the problem of asynchronous data. As highlighted in several studies the authors (Lo and McKinlay, 1990, Burns and Engle 1998, Abad 2009), the problem of data that are not synchronized happens due to the time difference between the markets, which means that some markets are closed, while other markets are still open. The data were obtained from Instesting Datastream and EconStats and all indices are estimated in local currency. Taking the market price of shares in local currency researchers have two main advantages, first, the changes are only due to fluctuations in the price of stock shares and secondly, these changes are not biased by the depreciation of the exchange rate (Syriopoulos and Roumpis, 2009). Developed stock markets like the UK and USA were chosen because these markets are the world's biggest stock markets (and Zalewska SCHOTMAN, 2006). On the other hand the German stock market was chosen for two reasons. First German economy is the largest economy in Europe and developed. And the second part of

German investments in the Balkans is considerable[6], so it is expected that the German market is the most integrated with Balkan stock markets.

Table 1: Describtive statistics of the market reversibility.

Variablat	Obs	Avarage	Std.Dev	Min	Max	Skewnes	Kurtosis
CROBEX	469	0.0855	3.38	-29.48	14.19	-1.61	17.89
Dax	469	0.1362	3.22	-24.34	14.94	-1.14	12.13
S&P 100	469	0.0501	2.63	-20.09	11.35	-0.92	11.73
FTSE 100	469	0.0582	2.66	-23.63	12.58	-1.52	18.57
SOFIX	469	0.1534	0.84	- 4.49	2.881	-0.56	5.961
ATHEX	469	-0.201	4.06	-20.29	17.56	-0.56	5.666
BET	469	0.2114	4.22	-31.52	15.70	-1.18	12.29
ISE100	469	0.3011	3.93	-19.28	15.75	-0.41	5.161

Table 1 presents descriptive statistics of reversability of each index. Stock market returns are positive for almost all stock markets in the Balkans, separate negative value of the stock market in Greece. This negative value is due to the infection and the capitulation of the Greek economy by the economic crisis, a crisis which was reflected in particular in the markets of stocks. For the period under study the Romanian stock index is unstable, as shown by the standard deviation of 4.22%, while the german stock index is more consistent with standard deviation at 3.22 % value.

Generally markets of the Balkan countries are characterized by higher volatility than countries with developed markets. This conclusion is fully consistent with other studies (Goetzmann and Jorion, 1999; Chelley-SteelEye, 2004), point out that high volatility is a phenomenon that characterizes emerging stock markets. The value of e scheme is negative for each index. This shows that returns with higher value on positive stock are less common than high returns with negative values. Kurtosis statistics value is higher than 3. This fact shows that all leptokurtic series returns are so significant that they have extreme values. Generally evident that the sample average weekly returns of emerging markets is 17% compared with 5% for developed stock markets. Volatility can say that the weekly average of the standard deviation of the return value is approximately 4 to emerging markets compared to developed markets that is 2.63. According to these data, emerging stock markets are very attractive investment for international investors even though they have a higher level of risk.

Figure 1 shows in development markets during the period under review. As can be seen from the Figure stock indices have a slow growth until the first half of the period considered stable levels. In the period between 2006 and 2008 we had a rapid growth which is also accompanied by a non-stable condition. This increase may be a result of political movements from the European Union to integrate some countries[7]. After 2008 we have a significant decline. As noted by Bartram and Bodnar (2009), during the financial crisis stock markets prices register a significant drop both in mature markets as well as in the Balkans. However the return of emerging markets is generally less of extraordinarily volatile during the study period compared with the reversability in major markets, the United Kingdom market and the USA (Fig. 1). As the Christie says (1982), when the stock market prices go on falling, the ratio of debt to equity ratio increases. The main consequence is an increased risk (volatility) of the stock market.

[6] Francesco Guidi and Mehmet Ugur, 2010

[7] Dvorak dhe Podpiera (2006)

Figure 1: Graphics of reversibility for indexes in the period from 2004- 2012

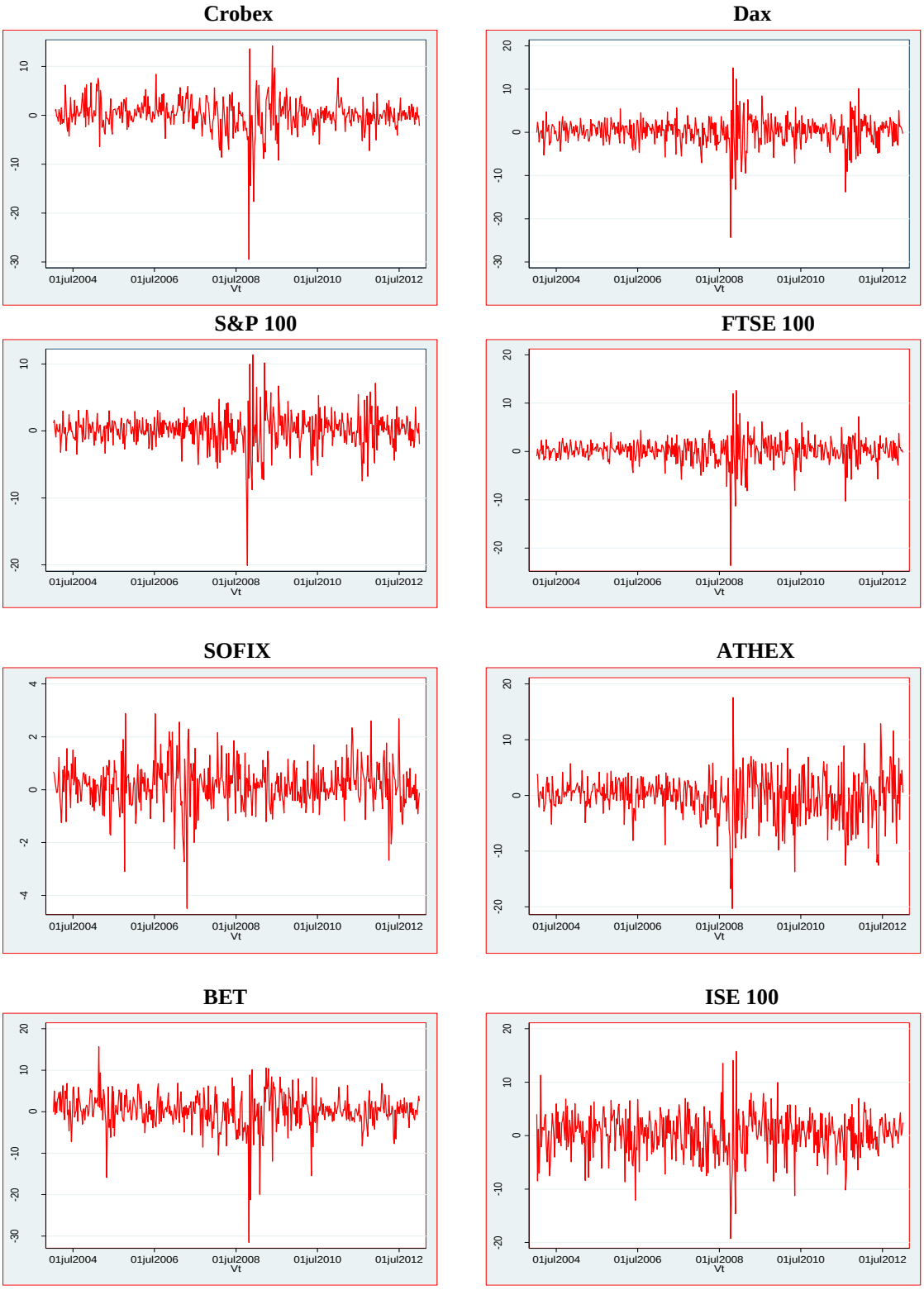


Table 2: The table of correlations coefficients

	recrobex	redax	resp100	reftse100	resofix	regtath	rebet	reise100
recrobex	1.0000							
redax	0.1575	1.0000						
resp100	0.1172	0.8645	1.0000					
reftse100	0.0877	0.8979	0.8682	1.0000				
resofix	-0.0716	-0.0058	-0.0164	0.0049	1.0000			
regtaath	0.2402	0.6005	0.5257	0.5856	-0.0127	1.0000		
rebet	0.3661	0.2425	0.2629	0.2129	-0.0911	0.2586	1.0000	
reise100	0.1176	0.5859	0.5459	0.5693	-0.0765	0.5158	0.1844	1.0000

Correlation between markets reversability (Table 2) ranges on average from 0.4% to 89.79%. Coefficients of correlation between the developed stock markets of Europe and Balkan markets have relatively low value, offering opportunities to diversify the portfolio in the Balkans. However, the correlation index for the entire period under study has negative effects in the analysis. This indicator can hide the progress in the integration steps by many Balkan countries. As can be judged from the data in the study, there is a significant fluctuation in the size of the correlation between the returns of the stock market into two sub-periods. In general, the average correlation between market returns in emerging Balkan countries and developed countries during the period that was studied had an upward trend. These findings suggest that the link between emerging markets and developed markets has increased over time. But for all other cases we found a very weak link between global markets "benchmark" and Balkan markets. This result leads us to two main conclusions. Firstly, it is proved that the characteristics of the Balkan markets are the same as for all other emerging markets. Secondly, the weak correlation between Balkan and world markets creates opportunities for the diversifying portfolios.

5. Empirical Results

I will use the model "Vector Auto Regressive (VAR)" to investigate whether the Balkan stock markets behave as a single regional market and integrated. VAR is a suitable model for the analysis of dynamic linkages between the markets because it identifies the main channels of interaction and simulates the response of a particular market shocks in other markets. Each variable in the VAR treated as endogenous and used in the regression delay with lag against themselves as well as against all the other variables of the system. Shachmurove (1996) first applied VAR model with the following specifications to analyze cooperation and dynamic movement of the stock markets in Latin America. The model has the following form:

$$Y(t) = C + \sum_{s=1}^{L} A(s) * Y(t-s) + e(t)$$

where Y (t) is a vector of the daily return nx1 of the scholarships, C nx1 is a vector of constants, A (s) is xn matrix coefficients, and E (t) is nx1 settler-vector error estimates. The model assumes that the (t) is uncorrelated with all the values of Y (t). The components I, J matrix A (s) measure the direct effect of a change in market returns in the market j, the market in the period under study. To select the appropriate length of Lagu, Thaneepanichskul (2001) argues that first we need to run with a length lagu 15 and then to reduce it to 10 delays, 5 delays and 1 delay. Optimal length of the delay is selected on the basis of information received from Akaike criteria (AIC). However, this procedure does not make any difference even if we choose Schëarz Bayesian criteria (SBIC) cause both AIC and SBIC criteria suggest the same lagu length. Most studies investigating the links between stock markets uses the Granger causality test. This test determines whether a particular market is affected by innovations in other markets. The advantage of this test is that it is not affected by changes in the VAR model. Granger test requires data stationary, so the first step is to test whether the series are stationary. Classic regression model requires the dependent variable and one independent in a regression are stationary. In the presence of non-stationary variables,

the model evaluator may be biased. Therefore, before we select an appropriate model , we should examine all tests on time series. To test the robustness of the series used two tests; Augmented Dickey-Fuller test and Phillips-Perron (PP). ADF test is the most popular test with a technique, while the test PP is less restrictive and provides an alternative way to control the stability feature to a time series. Table 3 in the annex presents the outcome of the tests. Statistics unitary roots tests for time series show that every series is non-stationary and stationary log level of the first order. So all the series are integrated of the first order, I (1). Also, we can use the Granger causality test (1969) to evaluate the co-movements between the Balkan markets and global markets. Huang (2000) and Egert & Kocenda (2007) argue that in the absence of long-term relationships between stock markets, an analysis of interactions short-term can provide important information about the relationship between stock markets testing whether there is a causal relationship between the markets. In our study Granger test is applied to analyze the direction of causality between the returns of the consolidated stock markets and Balkan markets. Results are shown in Table 4. The results in general show that the Balkan markets are not integrated among themselves. Thus, the stock market in the Balkans is not affected by the innovations in other Balkan markets. Especially for markets Turkey and Greece, as well as two authors Drakos and Kuta (2001) we would not reject the null hypothesis that the Turkish market does not cause consequences in the Greek stock market and vice versa. We reach the same conclusion for the markets of Croatia interaction with Turkish market. These conclusions are real because their economies are among the most important in the region and beyond. The integration of different sectors bring their stock market integration. Table 5 shows the integration of markets Banchmark with Balkan markets. From the given results of the table we can say that the zero hypothesis that the UK market does not affect in the markets Croatian, Romanian and Turkish. The German market also has a significant influence as the British market in the aforementioned markets, but it also affects the market in the Greek market. On the other side, the stock market of the United States is regarded as the leader of all Balkan market. It is not surprising that the market shares of the USA has a significant impact on these markets considering the role in the global economy. This can be explained by the trade volume that these countries have with the United States (Huang, 2000). The overall results suggest that on one hand, the direction of causality is from developed markets to stock markets in emerging Balkans, on the other hand the share prices in some developed markets can be used as prox-y to predict changes in prices of stake in several Balkan scholarships.

6. Economic and financial developments in Albania

Albania is rich in diverse resources and with a more favorable geographic position, qualities necessary for a competitive economy. Liberalization policies of the 1990s changed the big picture of the centralized economy that swept the country, stimulating the development of key sectors of the country. This trend had a significant setback in 1997, when the country was involved in a civil armed conflict. This conflict was due to the collapse of the financial system. 1998 marked the beginning of a positive period for Albania. Poverty declined significantly and the country experienced a significant transformation ranking in countries with middle incomes. According to the World Bank report (2011), economic growth between 1998 and 2010 averaged over 6 percent per year. This helped on halving the absolute poverty,that like a headcount fell from 25 percent of the population in 2002 to 12 percent in 2008. The recent period of global crisis has slowed growth somewhat, but not as sharply as in many other countries . These important developments constrain the nature of the challenges that Albania faces to move forward. Albanian financial system relies heavily on banking institutions, dominated mainly foreign banks. Despite the low level of development of banking services, compared with other countries in the region and beyond, it remains the most developed sector of the Albanian financial system[8].

6.1 Banking financial sector

The Bank of Albania as an independent central bank, was founded in 1992 after the communistm regime and economic reforms. Bank of Albania soon became a member of IMF. In the country were operating

[8] Visar Malaj, 2014

some commercial banks, controlled by the state, as the Savings Bank, National Commercial Bank and the Agrarian Bank. The level of the Financial intermediation of these banks was low and potential depositors were still uninterested. The sector was underdeveloped and the services provided were slim. Private banks had a modest weight in the system, since 90% of deposits controlled by the state. Starting from 1996, the country began to flourish so-called pyramid schemes, which offered high interest rates on the deposited money. Most of the population, unfamiliar with the financial sector deposited their savings in these institutions, hoping for higher yields. In the first months of 1997, these arrangements ceased to function in the absence of sufficient capital and resources to respect contracts with customers, causing them a loss of about 1.2 billion[9]. This led to the collapse of the domestic financial system, civil war and economic collapse. This episode gave a big blow to people's confidence in financial institutions. The intervention of the international community, as well as freezing the assets of pyramid schemes helped somewhat in achieving later an economic stability . Now, Albanian banking system works best, based on international standards. According to a report by the Bank of Albania (2012), the country counted 16 banks with private capital, 14 of those owned by foreign companies. 76% of bank capital comes from European Union countries, while domestic capital accounts for only 7.17% of the total. Albania's banking system provides universal services, contributing to the strengthening of financial infrastructure and supporting savings and investments of economy of the country.

6.2 TSE (Tirana Stock Exchange)

TSE is the first and only s Stock Exchange created in Albania. It was initially established as a department of the Bank of Albania and organizes the secondary trading of treasury bills and government bonds 5. TSE was cut off by the Bank of Albania on July 1, 2002, to continue its operations as a joint stock company. TSE aims at providing the necessary capital (domestic and foreign) to finance private and public sector companies. It should also offer to investors, as individuals, as well as institutional, diversified investment opportunities and diversification for their portfolios, guaranteeing at the same time, the necessary legal protection. TSE aims to ensure a reasonable level of profit for individuals and institutions to invest in the capital market. TSE's mission is to organize and develop the Albanian securities market by creating the most favorable conditions for issuers, investors and financial intermediaries to exploit the efficient capital market. In this institution is aimed the trading of shares, treasury bills and government bonds, municipal and private companies. TSE operates as a joint stock company with shareholders only state.

Its financial resources covered by the state budget and revenues realized. The organizational structure of TSE is a concentrated structure.

TSE markets are divided into two main categories: Official Market and Parallel Market. Market Officer market is "high level" of share trading in two levels: Level I and Level II. Parallel market is the market in which are admitted to trading companies shareholders which do not meet the criteria for listing in both official market levels. Securities trading markets of TSE also divided into segments, depending on the issuer and the type of title. Segments are as follows:

- Segment Shares
- Segment Bonds
- Short-term Securities Segment

As regards the securities to be traded on the Exchange, they include securities issued in series such as:

- Corporate shares
- Debt Securities JSC
- Government Debt Securities

[9] Visar Malaj, 2014

The method of trading securities at TSE, is "open trade with the shout", according to a specified sequence. Under this method, the messages are transmitted by voice from the Brokerage Company on the stock exchange specialists who execute transactions. Market Model TSE is "order-driven market." Such a model is characterized by the fact that the market play the role of financial intermediaries only on the brokerage companies, who agree with each other on the quantity and price of securities who want to sell or buy. In the order-driven market lacks financial intermediaries called "market maker", who quotes as well as purchase prices of sale prices for a specific title by creating a permanent market in any condition. Market makers conduct transactions only with brokerage market participants. Trading system in TSE is "manual", which means that all the necessary procedures on the transactions made, will be executed manually by the stock exchange specialists. Currently,in the TSE are registered 4 Members: Raiffeisen Bank, National Commercial Bank, Capital Invest and Triumph Group. The purpose of these companies is the trading of government securities and treasury bills in the Exchange and in the retail market.

7. Conclusions

Balkan stock exchanges have special features and therefore should be considered separately by individual and institutional investors. These markets have common specifications and for this has to be accepted by financial analysts as a regional investment available, such as the Scandinavian market share, market share, etc. Iberian. The low correlation between the yields of these scholarships and those of developed countries is an indication in favor of investors who wish to diversify their portfolios. We can affirm that regional markets are partly integrated into the global capital market.

Markets stock of the region will reach the levels of developed markets western whether the relevant authorities will eliminate a number of problems such as improving basic infrastructure for the financial sector, free admission investors, the application of international systems to compile the balance of audit companies, strengthening the authority to control the markets and the opportunity to invest in foreign wallets. These issues are interrelated and complementary to each other and are part of the future challenges for the development of joint stock markets of Central and Eastern Europe.

Special attention is also given to the developments in the Albanian capital market and more specifically, the ways through which we can revive TSE. The first option suggested is the absorption of foreign investors, already leading shareholders, with experience in major Western scholarship, to immediate privatization of BT's. One of the main disadvantages is the long negative, history of BT's never efficient and functional ever since its founding. The second option relates filed with the creation of a new alternative to private capital, domestic or foreign, in order to form the future of the single market with BT's involvement.

Annex

Table 3: The unitarity test.

Panel A, Log livel

	Greece	Turkey	Rumania	Bulgaria	Croatia	USA	UK	Germany	Critic value
ADF (I)	-0,983	-1,421	-2,649	-2,225	-1,718	-1,998	-1,477	-3,439	-3,439
ADF (T &I)	-1,241	-1,666	-1,0345	-2,395	-1,572	-1,391	-1,391	-3,536	-2,567
ADF (none)	-0423	-0,713	-1,423	-2,164	0,266	0,266	-0,005	-2,567	-3,971
PP (I)	-0,834	-1,357	-2,850	-0,441	-1,964	-1,558	-1,453	-3,439	-3,435
PP (T & I)	-1,321	-1.748	-1,340	-1.432	-2,134	-1,785	-1,987	-2.213	-3,768
PP (none)	-0,304	-0,587	-1,630	-0,467	0,043	0,235	0,008	-2,567	-2,567

Panel B, First Differences

	Greece	Turkey	Rumania	Bulgaria	Croatia	USA	UK	Germany	Critic value
ADF (I)	15,562*	15,590*	15,975*	14,097*	15,278*	16,318*	16,785*	16,162*	3,439*
ADF (T &I)	16,012*	15,666*	15,979*	14,369*	15,286*	16,387*	16,883*	16,244*	3,971*
ADF (none)	15,863*	15,593*	15,970*	14,041*	15,278*	16,325*	16,789*	16,169*	2,567*
PP (I)	30,234*	30,469*	33,375*	25,780*	29,142*	32,061*	35,445*	29,060*	3,439*
PP (T & I)	30,631*	30,511*	33,373*	25,917*	29,137*	32,103*	35,515*	29,095*	3,971*
PP (none)	30,308*	30,481*	33,382*	25,757*	29,151*	32,075*	35,458*	29,073*	2,567*

ADF – Augmented Dickey – Fuller Test with 5 lage. PP – Phillips – Perron Test with 7 lags

I refer the intercept, T & I refer trend & intercept

Table 4: Granger Test Granger

Hipoteza zero:	Statistika F
Turkey does not effect Greek market	11.0961**
Grecce does not effect Turkish market	4.6826**
Rumania does not effect Greek market	0.5993
Greece does not effect Rumanian market	0.0036
Rumania does not effect Turkish market	1.4029
Turkey does not effect Rumanian market	1.8987
Turkey does not effect Croatian market	4.3442**
Croatia does not effect Turkish market	4.4245**
Turkey does not effect Bulgarian market	9.2445**
Bulgaria does not effect Turkish market	2.3445**
Croatia does not effect Greek market	11.0001**
Croatia does not effect Rumanian market	2.1133
Croatia does not effect Bulgarian market	12.1293**
Bulgaria does not effect Rumanian market	0.3245
Bulgaria does not effect Greek market	0.9542

* statistically significant 1%, ** statistically significant 5%, *** statistically significant 10%,

Table 5: Granger Test, the integration of markets Banchmark with Balkan markets.

Panel A		
UK market and Balkan markets	F-statistic	Probability
FTSE100 does not effect Sofix	1.291	0.275
Sofix does not effect FTSE100	1.789	0.168
FTSE100 does not effect CROBEX	9.372**	0.0001
CROBEX does not effect FTSE100	0.059	0.942
FTSE100 does not effect ATHEX	1.317	0.268
ATHEX does not effect FTSE100	1.566	0.209
FTSE100 does not effect BET	4.724**	0.009
BET does not effect FTSE100	0.179	0.835
FTSE100 does not effect ISE	4.425**	0.012
ISE does not effect FTSE100	0.004	0.995
Panel B		
USA market and Balkan market	F-statistic	Probability
S&P100 does not effect Sofix	2.673**	0.059
Sofix does not effect S&P100	2.850**	0.058
S&P100 does not effect CROBEX	11.0411**	2.0e-05
CROBEX does not effect S&P100	0.018	0.981
S&P100 does not effect ATHEX	3.140**	0.044
ATHEX does not effect S&P100	0.286	0.751
S&P100 does not effect BET	7.543**	0.00
BET does not effect S&P100	3.77	0.023
S&P100 does not effect ISE	9.021**	0.00
ISE does not effect S&P100	0.231	0..793
Panel C		
German market and Balkan market	F-statistic	Probability
DAX does not effect Sofix	1.33	0.265
Sofix does not effect DAX	1.163	0.313
DAX does not effect CROBEX	7.023**	0.00
CROBEX does not effect DAX	0.836	0.433
DAX does not effect ATHEX	0.510	0.6
ATHEX does not effect DAX	2.525*	0.081
DAX does not effect BET	3.462**	0.03
BET does not effect DAX	1.064	0.345
DAX does not effect ISE	6.138**	0.002
ISE does not effect DAX	0.265	0.766

References

Alexander, C. 2008. Moving Average Models for Volatility, Correlation and Covariance Matrices, in: Fabozzi, F.J. (Eds), Handbook of Finance. Wiley, pp. 711-724.

Financial Supervisory Authority (2012), Periodiku AMF Nr. 55. *http://amf.gov.al/publikime.asp?id=1 .*

Baba, Y., R.F. Engle, Kraft D.F., Kroner, K.F., 1990. Multivariate Simultaneous Generalized ARCH, Mimeo, University of California at San Diego, Department of Economics.

Albanian Bank (2012), Financial Stability Report for the second half of 2011. *http://www.bankofalbania.org/web/Raporti_i_Stabilitetit_Financiar_per_gjashtemujorin_e_dyte_te_vitit_20_6393_1.php*

Albanian Bank (2012). Financial Stability Report for the second half of 2011*http://www.bankofalbania.org/web/Raporti_Vjetor_2611_1.php*

World Bank (2010). Albania: The new agenda of economic growth. Economic Memorandum of the country. Raport Nr. 53599-AL. Document of World Bank, 2010.

National Market Bank(2012). Albania Economy and Banking System 2011. *http://www.bkt.com.al/bktMain.aspx.*

Bartram, S.M., Bodnar, G.M., 2009. No place to hide: The global crisis in equity markets in 2008/2009.Journal of International Money and Finance 28, 1246-1292.

Bekaert, G., Harvey, C.R., 1995. Time-varying world market integration. Journal of Finance, 50, 403-444.

Bilson C.M, T.J. Brailsford, V.C. Hooper, 2002. The explanatory power of political risk in emerging markets, *International Review of Financial Analysis*, 11, 1-27

Bodart, V., Reading, P., 1999. Exchange rate regime, volatility and international correlation and bond and stock markets. Journal of International Money and Finance 18, 133-151.

Bushati (2008), "Evolution of the Albanian Banking System" (2008). Honors College Theses. Paper 76. *http://digitalcommons.pace.edu/honorscollege_theses/76*

Claessens, Stijn, Djankov, Simeon and Klingebiel, Daniela, (2000). Stock Markets in Transition Economies (September 2000). Financial Sector Discussion Paper No. 5.

Chelley-Steeley, P.L., 2005. Modeling equity market integration using smooth transition analysis: A study of Eastern European stock markets. Journal of International Money and Finance 24, 818-831.

Christie, A.A., 1982. The stochastic behaviour of common stock variances: value, leverage and interest rate effects. Journal of Financial Economics 10(4), 407-432

Dvorak, T., Podpiera, R., 2006. European Union enlargement and equity markets in accession countries. Emerging Markets Review 7, 129-146.

Eaker, M., Grant, D.M., Woodard, N., 2000. Realized rates of returns in emerging markets, Journal of Portfolio Management 26(3), 41-49.

Egert, B., Kocenda, E., 2007. Interdependence between Eastern and western European stock markets: Evidence form intraday data. Economic Systems 31, 184-203

Engle, R.F., Granger, C.W.J., Kraft, D., 1984. Combining competing forecasts of inflation using a bivariate ARCH Model Journal of Economic Dynamics and Control 8, 151-165.

Engle, R.F., 2000. Dynamic Conditional Correlation – A simple Class of Multivariate GARCH models, UCSD Economics Discussion Paper, No 2000-09

Fratzscher, M., 2001. Financial market integration in Europe: on the effects of EMU on stock markets, ECB Working Paper series, No 48, 1-44.

Gilmore C.G., McManus, M.G., 2002. International portfolio diversification: US and Central European equity markets, Emerging Markets Review 3, 69-83.

Gilmore C.G., McManus G.M., Tezel, A., 2005. Portfolio allocations and the emerging equity markets of Central Europe, Journal of Multinational Financial Management 15, 287-300.

Gjergji (2006), “Does Albania have a Developed Financial Market”, discussion paper, USAB publications,Bologna,Italy.

http://www.usabal.it/usab/images/punimeshkencore/artan_gjergji.pdf

Gjergji (2007), "The role of the State in the development of capital markets in CEE countries", paper on "Studies on Capital Markets and Securities" AATADA publication, Tirana.

Gjergji (2010) "The development of the capital market in Albania and the need for a new market with private capital."*http://www.pdfio.com/k-1079857.html.*

Lo, A., Mackinlay, A.C., 1990. An econometric analysis of nonsynchronous trading. Journal of Econometrics 45, 181-211.

MacKinnon, J.G., 1991. Critical Values for Cointegration Tests, in: Engle, R.F., Granger, C.W.J. (Eds), Long-Run Economic Relationships. Oxford, London, pp. 267-276.

Middleton, C.A.J., Fifield, S.G.M., Power, D.M., 2008. An investigation of the benefits of portfolio investment in Central and Eastern European stock markets. Research in International Business and Finance 22, 162-174.

Visar Malaj (2014"Modern Portfolio Theory Study and volatility, rates of return of shares in the Balkans".

Samitas, D. Kenourgios and N. Paltalidis (2008) “Integration and Behavioral Patterns in Emerging Balkans Stock Markets”, European Financial Management Association 17th Annual Meeting (EFMA), Athens, 25-28 June 2008.

Sharpe (1967). "Portfolio Analysis," Journal of Financial and Quantitative Analysis, Cambridge University Press, vol. 2(02), pages 76-84, June.

Internal Audit of The Banking Sector in The Republic of Macedonia

Marina Blazhekovikj Toshevski[1] **Pece Nikolovski[2]** **Igor Zdravkoski[3]**

[1]Faculty of Information and Communication Technologies- Bitola, marina.blazekovic@yahoo.com

[2]Faculty of Economics – Prilep, nilolovskipec@yahoo.com

[3]Faculty of Economics – Prilep, igorzdravkoski@gmail.com

Abstract: In today's economic conditions, which are characterized by rapid development of information technology, growing competition and globalization, have changed and in the banking operations. Thus, numerous management actions become more complex. Considering these conditions, it should emphasize the need for adequate supervision activities in banks. The bank aimed to ensure more successful, its continued growth and development, effective risk management and to protect the interests of capital, has a direct interest in the implementation of internal audit. The essence of the existence of internal audit is to ensure the business process and protection of the capital of banks. Internal audit in banks is an important sector that contributes to the security of banking operations and the safety of depositors and shareholders of the bank.

Therefore, the study in this paper is the implementation of internal audit in the banks and the impact on the effective functioning of the internal audit on increasing the effectiveness of banking operations.

Keywords: banks, banking operations, internal audit

Introduction

Considering the importance and role of banks in the economy, should to increase control over their operations by strengthening the capacity of the internal audit and the adoption of appropriate legislation that will allow banks to operate in accordance with banking practices and principles.

According to the definition established by the Board of Directors of the Institute of Internal Auditors:"he internal audit is an independent and objective assurance activity (checking) and consulting to maximize the value of the assets and to improve the quality of the work of the bank. This function enables the bank to achieve its objectives by introducing a systematic, disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, controls and process management in the bank[1]."

In accordance with the Banking Law, the Supervisory Board of the bank shall organize an Internal Audit as an independent organizational unit in the bank. The Internal Audit Department shall conduct constant and full review of the legality, regularity and efficiency of the bank. People in the internal audit as bank employees shall only perform the service. At least one of the persons employed in the service is authorized auditor. Bank employees are obliged to provide insight into the available documentation and render all necessary information to department staff. The Internal Audit Department shall prepare an annual work plan of the department, endorsed by the Supervisory Board. In the plan shall indicate the subject of the audit with a description of the planned audit in certain areas and schedule of audits during the year with a planned duration of the controls[2].

The internal audit function

The internal audit function plays a crucial role in the on-going maintenance and assessment of a bank's internal control, risk management and governance systems and processes – areas in which supervisory authorities have a keen interest. Furthermore, both internal auditors and supervisors use risk based approaches to determine their respective work plans and actions. While internal auditors and supervisors

[1] Internal audit in banks and the supervisors relationship with auditors, Basel Committee on Banking Supervision, 2001

[2] Banking Law, (Службен весник на Република Македонија" бр. 67/07, 90/09, 67/10, 26/13, 15/15 и 153/15)

each have a different mandate and are responsible for their own judgments and assessments, they may identify the same or similar/related risks[3].

The leadership of the department for internal auditing should establish principles for the methodology of risk assessment in writing form and regularly updated reflection of changes in the system of internal controls or work process as well as to supplement new engagements and business operation. The risk analysis covers all activities in the bank and the complete system of the internal controls. Based on the results of this analysis determines the strategic audit plan for several years, taking into account the degree of risk within the business. In accordance with the annual internal audit plan, this organizational unit audits the work of organizational unit for risk management.

Organization of the banking internal audit

The organization of the banking audit reflects the bank's organization and is thus structured by business line and geographical zone.

Internal audit division is organized in eight departments: retail, corporate banking, private banking and asset management, financial markets, operations, accounting, IT and employees. This organization reflects, with necessary adjustments, the model of organizational management and executive coordination in the bank.

The internal audit department of a small entity is not organized in the same way as a big company or a multinational firm. However as banking organizations have to face increasingly specific risks, internal auditing needs more expertise and therefore must set up departments dedicated to auditing these risks[4].

Focus on the risk and process of risk assessment

Given the specificity of operations of banks, indicating that banking is a high risk activity where the risk is too pronounced category.

Risks are a feature of every banking activity so that neutral banking operations have risks, and with the adoption of new tools, new techniques and strategy, financial engineering, new banking products, especially bank derivatives, the list of risks are constantly expanding[5].

Types of risks specific for the banking are:

- Credit Risk
- Risk of changes in interest rates
- Liquidity risk
- Currency risk
- Operational Risk
- Other risks

The assessment of risk in individual functions and organizational units is performed gradually in several steps:

1. Should to set scale for assessing the riskiness of individual functions and units;

[3] Financial Service Commission, Internal Audit Function in Banks, 2013

[4] European Confederation of Institutes of Internal Auditing, Banking Internal Auditing in Europe: Overview and Recommendations by the Banking Advisory Group, Erich Schmidt Verlag GmbH & Co KG, 2009, pp. 48

[5] Vojin Bjelica, 2001, str. 265

2. Establish weights for determination of mutual significance of the individual risks;

3. Prepare scales of the factors used in the calculation of gross risk for functions and organizational units.

Assessment of the risk of the certain functions

The scale for assessing the risks in relation to individual criteria (weighted factors) usually sets the value between ”0” to ”3”, although the audit practice apply and other scales (eg, ”1” to ”5”).

The embedded business risks (credit, market, liquidation, operational, legal, reputational and other risks) are assessed in one step, according to the values assigned for some extent impact of the criteria (factors)at the function which is audited so that:

”0” means that there is an optimal condition and the function is no exposure at the specified risk

”1” means that there is a low factor’s impact at the function’s risk

”2” factors have medium impact on the existence at the specified function’s risk

”3” it comes to the factors within the function containing the highest level of risk

Weight for the mutual importance of banking risks

The value of the individual risk is multiplied with the established weight factors (weights). In determining the weights of the mutual significance of the individual risks it is necessary to consider the circumstances of the bank and the environment, as well as the subjective evaluation of significance of individual risks. Most often, the weights are determined and according to the literature. For example, the mutual importance of banking risks can be expressed with the following weights:

Table 1 Weight for the mutual importance of banking risks

Risks	Weight
Credit Risk	0,20
Market risk	0,20
Liquidity risk	0,20
Operational risk	0,20
Legal risk	0,10
Reputational risk	0,10
Total	1,00

Determining the weight scale for the risk factors

Through the example of factors: time distance of the last audit, and knowledge about the functioning of the internal control system, the following table presented the determining the weight of each of the risk factors, which is an element of the calculation of gross risk in the business function in the matrix for the calculate the risk.

Table 2 Rating scale for time span of previous audit

Period since the last audit	Factor
From 0 – 12 months	1,00
From 12 – 24 months	1,20
From 24 – 36 months	1,40
From 36 – 48 months	1,60
From 48 – 60 months	1,80
Over 60 months or never revised	2,00

Gross risk function is calculated when the net risk function is multiplied by the appropriate factor in this table.

For more precise calculation of the risk function, often taking into account the criteria for assessment of theoretical system of internal control. For this criterion takes into account the experiences of previous audits of the separate parts of the same function and the scope of the current review of the function risks.

Table 3 Example of a scale for assessing the system of internal controls

Criteria for the internal control system	Weight
Current reviewed In certain parts of the business function already are performed audits	0,50
- Current reviewed, but only a part of the function - Executive's audit review, but only at the certain segments of the business function	0,75
- current is not revise - Never been revised by activity (activities) No knowledge of the overall system	1,00

The relationship between the internal audit, compliance and risk management functions

The relationship between a bank's business units, the support functions and the internal audit function can be explained using the three lines of defence model. The business units are the first line of defence. They undertake risks within assigned limits of risk exposure and are responsible and accountable for identifying, assessing and controlling the risks of their business. The second line of defence includes the support functions, such as risk The internal audit function in banks 13 management, compliance, legal, human resources, finance, operations, and technology. Each of these functions, in close relationship with the business units, ensures that risks in the business units have been appropriately identified and managed. The business support functions work closely to help define strategy, implement bank policies and procedures, and collect information to create a bank-wide view of risks. The third line of defence is the internal audit function that independently assesses the effectiveness of the processes created in the first and second lines of defence and provides assurance on these processes[6].

Table 4 the three lines of defence model.

Line of defence	Examples	Approach
First line	Front Office, any client-facing activity	Internal Audit
Second line	Risk Management, Compliance, Legal, Human Resources, Finance, Operations, and Technology	Risk-based, ongoing or periodic
Third line	Internal Audit	Risk-based, periodic

Source: The internal audit function in banks, Basel Committee on Banking Supervision, 2012

The communication between managers and internal auditors is very important and therefore is necessary to build and maintain the communication between the internal auditor and the management.

Conclusion

One of the most important conditions for a bank to operate successfully is to have adequate information about its operations and market developments. The bank should to include in its organizational structure

[6] The internal audit function in banks, Basel Committee on Banking Supervision, 2012

the internal audit department which will analyze, monitor, control and report on existing risks. Financial indicators represent a basis for decision making for managing risks faced by banks during the operation. Based on the indicators, department of Internal audits presents to the bank's management for the level of risks. The primaries purpose of that why internal audit in banking has a special attention is the recognition of the economic and social contribution of the banking in the development of society. Through banking manifest interests of the national economy. To achieve successful results, the internal audit must achieve quality cooperation with the external audit and the competent regulatory authority, and this cooperation enables to achieve and their goals.

Banking as an activity of high risk requires setting up a good system of internal control. It is necessary once established control system to adjust and change depending on changes in society. Established controls at banks have a duty to examine, evaluate and submitted report to the internal audit for followed procedures and practices. Hence, are justified the efforts undertaken for the establishment of internal audit in banks.

References

1. Bjelica V. (2001). "Bankarstvo", Stylos, Novi Sad
2. Banking Law, ("Official Gazette“of the Republic of Macedonia, NO. 67/07, 90/09, 67/10, 26/13, 15/15 и 153/15)
3. Basel Committee on Banking Supervision. (2001). Internal audit in banks and the supervisors relationship with auditors
4. Basel Committee on Banking Supervision. (2012).The internal audit function in banks
5. European Confederation of Institutes of Internal Auditing. (2009). Banking Internal Auditing in Europe: Overview and Recommendations by the Banking Advisory Group, Erich Schmidt Verlag GmbH & Co KG,
6. Financial Service Commission. (2013). Internal Audit Function in Banks

Internal Audit of The Sales Function

Pece Nikolovski[1] **Marina Blazhekovikj Toshevski**[2] **Igor Zdravkoski**[3]

[1]Faculty of Economics – Prilep, nilolovskipec@yahoo.com

[2]Faculty of Information and Communication Technologies- Bitola, marina.blazekovic@yahoo.com

[3]Faculty of Economics – Prilep, igorzdravkoski@gmail.com

Abstract: In the modern market conditions on a global connection between business entities, an important place has the internal audit. Its importance stems from the need of the modern enterprises to manage their own, additional, internal form of supervision. The purpose of this supervision is to examine the system of the internal control, which is performed by employees as part of their regular duties, to discover weak points in the functioning and to propose measures for eliminating irregularities that occur at the work. Each activity in the company has different characteristics. If that take into account when performing business tasks, show the need for internal audit for each business and other functions.

The subject of research of this paper is the selling phase that occurs as the last stage within the operational activities and which should allow continuity in the process of the reproduction. Thus, the function of sale cannot be effectively managed without the establishment and proper functioning of the necessary internal audit, because very slight deviation from the planned sale, can significantly affect at the financial results.

Keywords: company, sales, internal audit

Introduction

Each activity in the company has a variety of features that in the execution of business objectives of the companies show the need for internal audit of each business function. Executive function in the manufacturing companies include: purchasing, production and sales function, and in the trade companies only: purchase and sales function.

The sales function as the last within the operational activities of the market transformed many goods in cash and thus provides continuity in the process of reproduction. The need of the internal audit for the sales function stems from the necessity to ensure the efficient functioning of ongoing operations and achieving goals. Additionally, within the sales phase includes many goods that must receive adequate market verification.

The sales function and its internal audit

This phase is the main driver of production, i.e. it is the impulse that need to give direction what, where and how to produce and for which known and unknown customers. It is impossible to manage successfully with sales phase without establishing and maintaining effective internal audits, which will take place in the whole ongoing work process. Very slight deviation from the planned sale can significantly to increase or decrease the financial result.

Within the sales function, have to establish the internal audit of these activities:[1]

- Sales policy;
- Organization of sales;
- Policy for market;
- Market research;

[1] Richard Cascarino, 2007, pp.132

- The business relationships with customers;
- Regular delivery of goods;
- Calculation and timely delivery of invoices;
- Collection of receivables;
- Approval of bonuses and reducing etc.

Also, it should be emphasized and the examination by the internal audit at the market in terms of whether the activities are organized in a way as planned i.e.[2]:

- Are the sales contracts with preferred buyers concluded in advance
- Is there a basis for issuance of orders for delivery;
- The accuracy of deliveries;
- The necessary calculations and sending of invoices;
- Compliance with predetermined terms and conditions of payment;
- Whether there were unauthorized shipments of goods;
- Whether the sale policy is respected;
- Have there been approved (reduction, commissions etc.) on various basis and what are their justification;
- Whether there was a sale by payment in cash and accuracy amounted;
- What was the relationship with the stores that the company has and other retail centers and facilities etc.

The sales engine

The internal audit examined whether for these activities and areas within the sales function there are appropriate services, departments, employees and so on. In order to properly and accurately functioning of the internal audit in enterprises, there should be a clearly defined the sales policy. It actually shows how to guide the sales and is the basis for control of the conducting of individual control activities. Partial and imprecise definitions of the sales policy is the basis for arbitrary behavior and abuses. Is the fact that the sales policy is defines by the company's managers and it fits into the general policy which is defines, controls and criticized by the top leadership. The sales policy that managers have placed in the company determines the organization of sales and the organizational structure of the company in terms of the market. Thus, if in the manufacturing business entity the sales policy determined the policy of the high prices, it must be oriented towards contact with the end consumer, thus eliminating the presence of different intermediaries that further increase the selling price, and thus determines and the organization of the channels distribution.

The internal audit in the company is more effective instrument of the managerial control. With this control in the company should be possible to monitor the functionality and performance, in order to realize the sales policy. Through sophisticated approach to the market is realized the sales policy of the company. Every business entity for its long-term steady state pays great attention to its appearance in the market, because market competition is growing steadily. This control of the performance of the market is carried by hired managers, who are responsible for the market or by the general manager. For the successful sales function, the first must to explore the market, to monitor the prices, to use the resources to inform the subjects and of course the most important is the quality of the product on the market. Internal audit

[2] Nikolovski Pece, 2009

is carried to meet the demands of leadership. A particular task of the internal auditors is to oversee the systems for managerial control and to give reports to the senior managers on weaknesses and to make recommendations for improvement the activity in the business entity. The model in Figure 1 provides a framework for conducting the audit.

Figure 1. The Sales Engine
Source: Jerry Vieira. (2014). Marketing and Sales Audits: The Key Components

For achieving the goal of the internal audit, internal auditors perform audits and prepare reports that provide expert evaluation of revised systems and processes and the systems of financial and management control for the managers of the business entities. In the reports are listed all irregularities and shortcomings. Internal auditors give to managers some recommendations for minimizing the weaknesses and improve efficiency.

The realization of the internal audit function is performed by[3]:

- Central Internal Audit Department of the Ministry of Finance
- Organizational internal audit units in the entities

Internal auditing is an independent, objective activity for checking information, verifying their accuracy, providing advice and is created in order to contribute to improving the organization's operations. It helps an organization to accomplish its objectives by bringing a systematic, strictly defined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control and governance. Internal audit follows the principles of legality, independence, impartiality, confidentiality and professionalism[4].

[3] http://www.finance.gov.mk/files/u10/PRV_DEL-REGULATIVA.pdf

[4] A. H. Millichamp, Auditing, Cengage Learning EMEA, 2002, pp. 44

The development of internal audit as a tool to decide on the consequences of the execution of the work is response to all the previous problems that occur in the traditional approach to decision making. Unlike the audit of financial statements which focuses on testing and evaluation of real and objective financial report, which is usually performed by external auditors, internal audit focuses on the testing and evaluation of the activities of development and improve the effectiveness of the organization as a whole, including and the sales function.

The communication between managers and internal auditors is very important and they need to cooperate each other and have mutual trust.

Development of the internal audit as an instrument of business entities in the business is a result of today turbulent and complex business requirements and provides answers to all the problems that occur in the traditional approach to decision making. In conditions of rapid development of technology, increasing competition, globalization of the business, diversification and decentralization of companies and shorter life cycle of the product, the way in decision making has significant changes.

The need for decentralized decision-making for the company's goals is delegated to lower levels in the hierarchy. This of course leads to particularly highlight role and importance of planning, organization and control at all levels in the organization. Therefore internal audit examines the plans, programs, policies and procedures in order to evaluate objectively planning at company level and individual organizational units and assessed values of the achieved targets and appropriateness of organizational solutions that should ensure its implementation.

In addition, the task of internal auditing is crucial to monitor the achievement of planned and individual sales plans, to give information for any deviations from standards and planned targets regarding sales, while providing recommendations and advice about all possible corrective actions to eliminate the detected deviations. In addition to identifying problems, internal audit must constantly find new solutions and proposes to management[5]. It is therefore necessary to build and maintain the communication between the internal auditor and management.

Conclusion

The internal auditor must constantly develop new approaches to internal audit, to devise new audit products and services and especially in the complex demands that are placed before the business decision-making in modern conditions. Therefore, it can be expected that internal audit is more directed to predicting the possible risks in individual organizational units and providing advice to managers about possible managing certain types of risks, in terms of avoidance and performing more control by internal auditors leading to effective reduction of possible risks.

A sales audit is a periodic analysis of what's working. It is a discipline that requires digging into the sales process to look for opportunities, barriers, bottlenecks and trends. Initiating an audit and analysis, with the discovery of root cause as its objective can spark sales breakthroughs and improve sales.

References

1. A. H. Millichamp. (2002.) Auditing, Cengage Learning EMEA
2.Gray I., Manson S. (2007) The Audit Process: Principles, Practice and Cases, Cengage Learning EMEA
3.Jerry Vieira. (2014). Marketing and Sales Audits: The Key Components
4.Nikolovski P. (2009). Interna i eksterna revizija, Faculty of Economics – Prilep, 2009
5.Cascarino R. (2007) Internal Auditing: An Integrated Approach, Juta and Company Ltd
6.http://www.finance.gov.mk/files/u10/PRV_DEL-REGULATIVA.pdf

[5] Iain Gray, Stuart Manson, 2007, pp. 254

Harmonization of Accounting Standards - Multinational Standardized Financial Statements

Igor Zdravkoski[1] **Pece Nikolovski[2]** **Marina Blazhekovikj Toshevski[3]**

[1]Faculty of Economics – Prilep, igorzdravkoski@gmail.com

[2]Faculty of Economics – Prilep, nikolovskipec@yahoo.com

[3]Faculty of Information and Communication Technologies – Bitola, marina.blazekovic@yahoo.com

Abstract: The great progress and development of enterprises, the creation of multinational companies, international trade caused the creation of a harmonized and standardized financial reports. Of course, a few decades ago this economic internationalization was not even conceivable.

Today, numerous associations with the adoption and implementation of international accounting standards create a unified accounting - information system is a global informer.

In this way, we get quality standardized financial statements.

In this context in this paper we want to emphasize the importance of acceptance and implementation of international accounting standards in order to eliminate barriers of state, customs, tax and language form and providing better financial reporting.

This is a universal accounting - financial language which people from different areas can communicate in an easier way. These forms of unified data layout can internationalize the positive trend of international accounting standards and international financial reporting standards.

What is fact that financial reporting based on these standards is the surest basis for quality assessment of business decisions.

Keywords: standards, harmonization, financial statements

Introduction

Unification of accounting language that is language of business, in the wider area is a complex process. To achieve the desired harmonization and compatibility of the financial statements requires deep reform and adaptation of domestic practice with the requirements of international accounting standards.

Why is this necessary?

Because the information incorporated in the reports (balance) by business entities are not presented in an identical manner to the reports of the companies from other countries that cooperate. Global accounting harmonization is supported by the financial reporting requirements of different countries.

Certainly, the accounting standards did not occur alone, but it is caused by the need to continuously improve the quality of information service. This means that users from a wide and diverse range but also the different national economies would get unified, accurate and understandable financial information. The globalization of the world is closely related to standardization of accounting - information system. Which means rapid implementation of uniform accounting in the international national scale is only possible through the introduction of international accounting standards and international financial reporting standards.

Here, it should be noted that accounting standards are in constant dynamic form of objective reasons, such as avoiding certain problems, achieve better solutions, or overcome certain conditions. Therefore, we say that the implementation of international accounting standards is a process that starts, takes place, and continues to adapt. With their alignment, the national economy is becoming stronger, achieved greater elimination of negative effects, and allow multiple international solutions.

In fact, the application of international accounting standards and international financial reporting standards, financial reporting are standardized, and this is a multinational unified opportunity for all users.

Access to accounting and financial reporting

Starting from today's perspective to consider the functioning of economic entities, it is clear that the transformation is a permanent part of their activity.

In general, the complexity constantly creates problems that must be solved. National boundaries are made daily and change certain laws. It is a process that all business participants, but also for those who are not business participants. History itself proves that the operation process of continuous development and changes that were happening and continue to change over the need for different regulations.

Today, with the level of economic development in digital, the world and all economic actors in it are faced with numerous differences.

Above all, the way the polity, cultural differences, social and community development, language barriers and more.

Of course, all that we want to emphasize in this article is accounting with all its national characteristics and its integration into the global accounting system.

Namely, this includes accounting practice, legal regulations, the principles which greatly barriers. In communication with other business partners and users of financial statements all this should be overcome with the harmonization of accounting standards.

Unification of accounting and obtaining accurate and reliable services

First, we must mention that accounting since its development is spread and acquired a new dimension in its application and study. "Accounting is the information system of measurement that identifies, papers and communicate relevant, reliable and comparable information on business activities of the organization."[1]

From simplest T - bill, it is now a widespread discipline that is in constant growth. Just briefly, with the development of trade, industry and globalization, accounting takes on a new dimension. It is primarily delivered through financial accounting, management accounting, governmental accounting, cost accounting, bank accounting and many other branches that have formed since the bookkeeping (accounting).

All this confirms the importance of financial reporting and the need for standardized financial statements. In order to use the balance of users the international arena, it is preparing the same terminology understandable to everyone. In international business relationships, financial analysts, shareholders, tax authorities and other users need clear and understandable financial information. The most important all of them is reliability, accuracy and comparability of reports from different countries.

Here, we emphasize that the financial statements received character of multifunctional and multinational informants. Usefulness received is repeated. Assessment of investment, evaluation of operations, administration and so on. And even more relief to the harmonization of accounting standards receive multi national companies.

First, management has better insight from one country to another, as the financial result and employees and all assets.

Relief is obtained in the calculation of profit in foreign currency, the determination of the tax base and so on. Global capital market is the main factor for harmonization of accounting standards. Many companies

[1] Wild, Shaw, Chiappetta, 2010, pp. 4

participating in the stock market of securities on domestic and foreign markets. What does internationalization is more and more. This requires common rules and international regulations.

From here, we can emphasize, among other authors that gradually appears and matures international accounting.

In this way, it is ongoing education of staff acquired knowledge and experiences from different accounting theories and practices, legislation and so on. This creates contribution to international accounting standards as previously mentioned they are in a constant process of amendments. Through the findings harmonized accounting standards higher percentage satisfy the requirements of financial reporting. The importance of standardized balances consists of clear connection and communication between stakeholders worldwide.

In the creation of accounting - information system in a national economy it is necessary to present the effects and benefits that are unavoidable condition for unification and standardization of financial statements.

The process of harmonization of the accounting system in Macedonia

In the overall transformative accounting system is certainly not lacking and Macedonia.

"During the development of the theoretical background and business practices permanently were formed and established various principles and rules for organizing and managing the accounting function in enterprises. This process will certainly continue in the future. So, it can say that the accounting principles and standards are undoubtedly particularly significant and important for the improvement and modernization of the quality of the preparation of financial statements of companies or businesses."[2]

The accounting is regulated by Rules of accounting[3]. This Rule regulates the keeping of accounting to be performed in accordance with International Financial Reporting Standards, set by the IASB - International Accounting Standards Board, and include:

- IAS - International Accounting Standards,
- IFRS - International Financial Reporting Standards,
- SIC - Standing Interpretations Committee,
- IFRIC – International Financial Reporting Interpretations Committee,
- IFRS for SMEs - International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities.

Respect for the principles and rules of the democratic development of the economy and open market economy, imposing the need for harmonization of national accounting standards with international accounting standards and international financial reporting standards. New opportunities, information society development provided new insights that extend worldwide. Today, information is in huge numbers. How their processing and obtaining a considerably fast compared to the period when the Internet was not available.

From here, we can highlight that is formed global information system.

Of course, in this system we have and accounting - information system of our country in relation to other accounting systems. It enables us comparability of data and information of domestic enterprises with data from foreign business entities. As mentioned above, the emphasis on the international market is a key operation.

[2] I.Zdravkoski, 2007, pp. 27

[3] Official Gazette of RM no. 159/2009, 164/2010, 107/2011.

In those relations operations in the market of course that Macedonia has started the process of unification which will contribute to improving the performance results.

Throughout the past years of independence are making efforts for greater compliance, institutional, through the adoption of new and amended legislation, and through greater implementation and application of accounting standards.

Effects of harmonized and standardized financial reports

First we would like to point out that harmonized and standardized financial reports generated international harmonized accounting system. The data from the accounting system are starting to management and other users of financial statements. With standardized financial information come to faster micro and macro business development. The management of the businesses, as time and space are no longer a problem. Decision-making by investors in different countries is possible without taking into account restrictions.

That is, accounting - financial information allow freedom when creating objectives. The degree of use of data in financial reports is growing. Actually outperform local and regional borders and think globally.

Also, professional accounting bodies controlled and updated news, conduct education of existing and creation of new employees. Accountants get regulated protection, integrity and importance. Creating a transparent financial system, which confirms the reliability, relevance, accuracy and comparability of financial statements. When we have transparency of assets and cash flows, we have reduced rates of corruption. Accumulating more knowledge, means and broader communication with business partners. Which is the achievement of better production and financial results. The final calculations we find easily resolve conflicted relationship with the distribution of profits. Protecting the interests of investors and stakeholders remain through the application of the code of ethics. Harmonization of accounting standards have a functioning market economy. Evaluation of the management of companies. Success in planning your strategy. Constructive confrontation with management teams. Proper risk assessment and the opportunity to create successful models of cooperation with companies from other countries.

This confirms that the functioning of the market laws and capital and harmonization of accounting standards creates a business environment in which business entities are faced with a reduced number of problems.

Conclusion

The idea of internationalization of financial reporting is several decades old. The creation of international accounting standards initiative and later international financial reporting standards is derived from countries with developed market economy in need of reading and understanding the balance of businesses from other countries.

Developed economies want transparent and accurate data with business entities regardless of their national economy come.

It is done with the sole purpose better business operation.

The method of creating a unified accounting system is possible only through the implementation and harmonization of international accounting standards.

Through observations and suggestions about the benefits of harmonization of accounting standards and financial reporting standards certifying that they are of paramount importance.

The paper pointed out that necessity is the functioning of the unified accounting system.

The need for standardized accounts in the country is exposed through various professional associations in membership with the International Accounting federations and associations. Study and research of

western accounting theory confirm the effectiveness of IAS and IFRS. But despite all this, yet there are certain obstacles that prevent this process are a higher percentage attached.

First of all, we would emphasize the size of the gap between accounting systems of different countries.

Also, there is a drawback of certain governments do not want to accept international accounting standards.

This indicates that despite all the efforts you make and what you can achieve in the work there is still a lot of payback time for achieving the objective. And that is full harmonization of international accounting standards and international financial reporting standards and obtaining standardized financial reports by reliable, accurate and timely information.

References

Cairns, D. (1998). A Guide to Applying International Accounting Standards. (Macedonian translation). Finansiski Konsalting – Skopje

IASC, (1999). International Accounting Standards, (Macedonian translation), Finansiski Konsalting – Skopje

Markovski, S., Nedev, B. (2003). Mangerial Accounting. Faculty of Economics – Skopje.

Wild, J.J., Shaw W.K., Chiappetta, B. (2010). Fundamental Accounting Principles, 19 ed. (Macedonian translation). Akademski pecat – Skopje.

Zdravkoski, I. (2007). Standardization and application of the financial statements. Faculty of Economics – Prilep

Macedonian Livestock Breeding in Decreasing Lines – Economical Reasons And Consequents

Blagica Sekovska[1] **Boris Anakiev**[2]

[1]Department of rural economy and management, Faculty of veterinary medicine – Skopje, University St. Cyril and Methodius, Skopje, bsekovska@fvm.ukim.edu.mk

[2]Department of agricultural marketing, Faculty of Food and agriculture - Skopje

Abstract: Livestock breeding is very important agricultural branch from several reasons: quality and important food production, finalization of plant production, natural fertilization providing, biogas providing….with one word safe food and clean, cheap energy providing.

Overall, the natural conditions in Macedonia are relatively favorable due to long and hot summers, long vegetation season, with relatively mild winters but limited quantities annual amount of precipitation. Due to the limited amount of irrigated land, there has not good condition for growing crops as second culture. These natural conditions are serious reasons in low adaptation of imported highly productive breeds of cattle from areas with cooler and humid climate. Inadequate agricultural policy also was taking its taxis in stagnation and even downward line of livestock breeding.

Macedonia, in spite of its potential for development of agriculture in general, including livestock production, is considered as country which can not satisfy its own needs and has to import food in order to cover the needs of the population.. Livestock production in developed livestock breeding countries participates in general agriculture with high share. In Austria, for example, livestock production participates in total agriculture with 67%. In Republic of Macedonia,lvestock production participates 25,3%, in total agriculture with 35,3%. Characteristics of Macedonian livestock production are small farms with 2 to 3 cows per farm (75% of to tal number of farms) and small land property (80% of farms with 1 to 3 ha).

Keywords: livestock, Macedonia, development indicators, agrarian policy

Introduction

The livestock sector globally is evolving in response to rapidly increasing demand for livestock products. In developed countries, demand for livestock products is stagnating, while many production systems are increasing their efficiency and environmental sustainability. The demand for livestock products have been largely driven by human population growth, income growth and urbanization and the production response in different livestock systems has been associated with science and technology as well as increases in animal numbers. Demand for livestock products in the future could be heavily moderated by socio-economic factors such as human health concerns and changing socio-cultural values.

Livestock systems occupy about 30 per cent of the planet's ice-free terrestrial surface area (Steinfeld et al. 2006) and are a significant global asset with a value of at least $1.4 trillion. The livestock sector is increasingly organized in long market chains that employ at least 1.3 billion people globally and directly support the livelihoods of 600 million poor smallholder farmers in the developing world (Thornton et al. 2006). Keeping livestock is an important risk reduction strategy for vulnerable communities, and livestock are important providers of nutrients and traction for growing crops in smallholder systems. Livestock systems have both positive and negative effects on the natural resource base, public health, social equity and economic growth (World Bank 2009). Currently, livestock is one of the fastest growing agricultural subsectors in developing countries. Its share of agricultural GDP is already 33 per cent and is quickly increasing. This growth is driven by the rapidly increasing demand for livestock products, this demand being driven by population growth, urbanization and increasing incomes in developing countries (Delgado 2005).

How is the situation in Macedonia? Macedonia, in spite of its potential for development of agriculture in general, including livestock production, is considered as country which can not satisfy its own needs and

has to import food in order to cover the needs of the population. In Republic of Macedonia, livestock production participates with 25,3%, in total agriculture. Characteristics of Macedonian livestock production are small farms with 2 to 3 cows per farm (75% of total number of farms) and small land property (80% of farms with 1 to 3 ha). (Palasevski et al. 2009).

The global livestock sector is characterized by a dichotomy between developing and developed countries. Total meat production in the developing world tripled between 1980 and 2002, from 45 to 134 million tons (World Bank 2009). Much of this growth was concentrated in countries that experienced rapid economic growth, particularly in East Asia, and revolved around poultry and pigs. In developed countries, on the other hand, production and consumption of livestock products are now growing only slowly or stagnating, although at high levels. This combination of growing demand in the developing world and stagnant demand in industrialized countries represents a major opportunity for livestock keepers in developing countries. (B. Palasevski et al.)

From the other side Macedonia are facing small farms with predominant technology with low input and output expenses, low productivity, low production specialization, poor vertical connection between farmer, (producers) and processors who have dominant position, poor production practice and low quantity and quality of products due to poor management and low skills of farmers, lack of forage food and high share of concentrates in animal nutrition. Climate conditions are not very friendly to livestock breeding (dry summer, low reins) and they are limiting high quality and low cost feed production. Also limited areas under irrigation are additional problem in feed production. All these conditions are serious reason for low adaptation of imported high production rises of cattle.

Recent assessments expect little increase in pasture land (Bruinsma 2003; MA 2005). Some intensification in production is likely to occur in the humid–subhumid zones on the most suitable land, where this is feasible, through the use of improved pastures and effective management. In the more arid–semiarid areas, livestock are a key mechanism for managing risk, but population increases are fragmenting rangelands in many places, making it increasingly difficult for pastoralists to gain access to the feed and water resources that they have traditionally been able to access. In the future, grazing systems will increasingly provide ecosystem goods and services that are traded, but how future livestock production from these systems may be affected is not clear. The mixed crop–livestock systems will continue to be critical to future food security, as two-thirds of the global population live in these systems.

Deficient production of feed is reason for net import of feed and concentrates in amount of 30 to 35 million dollars per year.

Table 1 Area and production of feed

Tip of feed	2015		1991	
	000 ha	Productions of 00 tones	000 ha	Production in 00 tones
1. Concentrated				
-barley	41,2	101,7	54,4	163,5
-oat	3,1	5,7	4,5	4,9
-corn	31,7	133,8	42,2	135,0
Total	76,0	241,2	101,1	303,4
2. Forage feed				
clover	3,5	15,8	2,5	10,1
alfalfa	19,3	111,1	18,9	113,5
vetch hay	2,0	3,4	4,0	10,3
forage peas	1,5	4,2	1,8	8,5
forage corn	5,1	120,0	2,2	47,0
fodder beet	0,4	3,1	0,3	4,3
meadow hay	59,5	106,8	54,4	89,0
Total	91,3	364,4	84,1	276,7
3.pasture hay	750	515	629	300

Data from Table 1 shows that areas under the feed from 1991 till now decreased for 21%, especially for concentrate feed, but area under forage feed increase for 7%, also and production. That kind of feed distribution and production don‘t promising development of cattle breeding.

Situation in livestock breeding try the numbers

Overview of number of livestock movement in the last 5 years showing us relative stagnation in last 5 years, but compared with 1991 data it is very decreasing trend, Table 2. All livestock species important to the Macedonian agriculture are decreased compared with 1991, except pigs.

The number of reproductive animals is smaller in the cattle breeding, but this decreasing is highly significant in sheep breeding and in the poultry production. The decreasing trend in sheep breeding is especially negative trend because the lamb meet is one of the main export products in Republic of Macedonia. Availability of cheep feed (big amount of quality pastures) make this trend very unpopular and negative.

Table 2 Number of livestock, poultry and bee hive

Species	2011	2012	2013	2014	2015	1991
Cattle 000 numbers	265,3	251,2	238,3	241,6	253,4	282,3
Cows and heifers %	62,0	60,7	64,8	65,2	61,8	58,0
Sheep 000 number	766,6	732,3	731,8	740,5	733,5	2250,5
Reproductive animals%	71,1	71,1	72,3	71,7	79,2	72,1
Pigs 000 number	196,4	176,9	167,5	165,1	195,4	171,0
Reproductive animals %	12,3	14,4	14,1	12,7	9,6	13,4
Poultry 000 number	1944,3	1776,3	2201,6	1939,9	1761,1	4562,5
Bee hive 000 number	65,3	52,9	68,3	73,9	73,9	77,1
Horses 000 number	25,4	21,7	20,7	19,4	18,8	65,2

Regional distribution of the livestock around Macedonia is presented in Table 3. We can realize that there is no big logic in this distribution. For example the biggest number of sheep is not correlated with pastures. From the other side eastern region of RM has very limited production of concentrate feed and very high percent of pig production.

Table 3 Regional distribution of livestock species in Republic of Macedonia

Regions	Horses	Cattle	Pigs	Sheep	Goats	Poultry	Bee hive
Vardar	8,0	4,3	20.4	12,3	10,7	3,0	3,7
Eastern	11,4	9,2	26,2	17,2	23,1	8,6	23,6
South-west	19,1	9,4	9,2	17,5	10,8	15,2	31,6
South-east	22,0	10,3	4,8	13,4	26,6	6,2	11,8
Pelagonia	15,7	22,7	5,0	17,8	5,6	17,1	2,5
Polog	7,9	19,8	11,2	10,0	7,8	22,1	11,4
North-east	6,2	13,0	15,6	4,6	10,8	11,2	7,8
Skopje	9,5	11,3	7,6	7,2	4,6	16,8	7,6
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

From the other side, financial support from 2010 to the 2015 shows approximately equal participation of financing to the direct support, little bit more than 30 %(Table 4). Livestock breeding use only 1/3 from the total amount of financial support, but in total it is around 2 billion denars per year

Table 4 Financial support to the livestock (according to annual plans for financial support in agriculture)

Year	Direct support in Billions denar	% *	Another financing sources	Total in bilions
2010	1,733	32,5	-	1,733
2011	2,033	32,6	4,0	2,037
2012	2,337	33,7	8,0	2,345
2013	2,206	32,0	10,0	2,216
2014	2,000	31,9	10,0	2,010
2015	2,100	33,5	10,0	2,110
Total	**12,409**	**32,7**	**42,0**	**12,451**

*Percent of total amount of money planed to the agriculture

Final state budget bilance shows that in this period (2010-2015год.) agriculture spend 78,8% from the projected budget. If we transfer this percent in real numbers and real percent, we will realized that livestock breeding in Republic of Macedonia are realized around 160 million Euros. Without detailed research, we cannot find how much of this money are invested in the production, and how much are spend for increasing of the farmers living standard. But we can conclude that if we have not positive development trends in agriculture than this many was not give expected results.

Milk and meat consumption

Differences in the consumption of animal products are much greater than in total food availability, particularly between regions. In most OECD countries that already have high calorie intakes of animal products (1000 kcal per person per day or more), consumption levels will barely change, while levels in South America and countries of the Former Soviet Union will increase to OECD levels. Increases in milk production per animal have amounted to about 30 per cent for cows' milk, about the same as for increases in egg production per chicken over the same time period (FAO 2010). Situation in Republic of Macedonia regard animal products we can analyze in Table 5.

Table 5 Animal production

	Tip of product in million liters	2011	2012	2013	2014	2015	1991
1	Cow milk	376,3	349,8	380,7	387,0	361,1	119,2
2	Sheep milk	25,4	38,6	34,3	35,7	40,7	60,3
3	Wool in tones	275	897	841	829	955	2563
4	Eggs in million number	296	237	216	248	203	574
5	Honey in tones	1105	603	784	723	688	978
6	Beef meat in tones	5301	4981	5485	5522	4875	8238
7	Pig meat in tones	8340	10598	8845	9886	10826	9915
8	Sheep meat in tones	6370	5600	4725	4727	3980	13145
9	Poultry meat in tones	1621	1945	1801	2011	1729	2419

It is obviously that last movement in animal production in Republic of Macedonia is very disappointing, because we have decreasing line in 2015 compared with 2011. When we compared this with 1991 situation is even more disappointing. Except cow milk and pig meat small increasing, all another animal product noticed strong decreasing. We can conclude from this that financial recourses which are invested in agriculture like direct payment did not bring a result.

In condition of market economy exist many distribution channels, but organized ransom is main distributional channel Table 6. It is obviously that amount of products is very veritable in period of (2010-2014), which shows that there is not continuum in production like result of inconsistent agricultural policy. Ransom of these products is important factor of this movement.

Table 6 Total amount of some important products ransom

Product	2010	2011	2012	2013	2014	1991
Meat pig in tones	7322	4193	4878	4181	2753	8054
Meat beef in tones	45	237	396	260	274	762
Lambs in tones	91	131	170	593	419	893
Poultry in tones	13	13	13	23	20	612
Cow milk in million liters	83,9	106,5	105,7	113,8	136,0	28,4
Sheep milk in million liters	2,4	5,4	3,6	6,8	7,9	3,1
Yellow cheese in tones	46	122	6	7	10	24
another cheeses in tones	217	302	786	824	1216	873
Eggs in million numbers	101,2	73,0	68,5	83,9	74,6	252,0

Table 7 current prices in livestock breeding

	2010	2011	2012	2013	2014
Livestock in million denars.	8421	8399	8292	8102	7609
Animal products in million denars	9505	9134	9735	10410	10819
Total	17926	17533	18027	18512	18428
index	100	97,0	1006	103,3	1028

Movement of total amount compared with based years when financial support get started, shoves that there is only 2-3% growth, which is result of inflation, nor of real increased value.

Conclusions

What is the future for livestock systems globally? Several assessments agree that increases in the demand for livestock products, driven largely by human population growth, income growth and urbanization, will continue for the next three decades at least. Globally, increases in livestock productivity in the recent past have been driven mostly by animal science and technology, and scientific and technological developments in breeding, nutrition and animal health will continue to contribute to increasing potential production and further efficiency and genetic gains. Demand for livestock products in the future, particularly in developed countries, could be heavily moderated by socio-economic factors such as human health concerns and changing socio-cultural values. In the future, livestock production is likely to be increasingly characterized by differences between developed and developing countries, and between highly intensive production systems on the one hand and smallholder and agropastoral systems on the other. How the various driving forces will play out in different regions of the world in the coming decades is highly uncertain, however. in different places; and the projected growth in biofuels may have substantial additional impacts on competition for land and on food security.The increasing demand for livestock products continues to be a key opportunity for poverty reduction and economic growth, although the evidence of the last 10 years suggests that only a few countries have taken advantage of this opportunity effectively (Dijkman 2009). Gura (2008) documents many cases where the poor have been disadvantaged by the industrialization of livestock production in developing countries, as well as highlighting the problems and inadequacies of commercial, industrial breeding lines, once all the functions of local breeds are genuinely taken into account. The future role of smallholders in global food production and food security in the coming decades is unclear.

Situation in Republic of Macedonia is totally different from this world trends.By implementation of certain measures it is necessary to stop the decline of livestock production with increase potentials and tendencies. Considering that in livestock production, and especially in cattle production, reproduction is long and complex, genetic improvement and progress are long and hard process, and obtained results can be rapidly destroyed. Therefore, in livestock production a long term and unambiguous policy of development is necessary which will be supported by the government. For the purpose of defining of development objectives, the following is necessary:

- Determine the number of heads on 100 ha of agricultural land;
- Harmonize the production of livestock products with objective needs of the population;
- Provide necessary forage basis from own resources, by application of modern agro-technical measures;
- Define development areas/region (although in Macedonia there is, in certain way, already established regionalization);
- Apply new technologies in livestock production and processing facilities;
- Improve livestock production by introduction of quality control systems (HACCP, GAP, etc.) and in direct support by the state for export oriented production subjects. All this is potential for satisfying of own needs and potential export of our products;
- World experiences show that process of livestock production according to system "FROM FIELD TO FORK" is synchronized process in all stages of the cycle. In our country this synchronization is missing.

References

Bio-Era (Bio Economic Research Associates) 2008Economic impact of selected infectious diseases. See http://www.bioera.net/reports/biosecurity/bsec_econ_impact.html

Bruinsma J. 2003World agriculture: towards 2015/2030, an FAO perspective. Rome, Italy: Earthscan, FAO

Cuhls K. 2008. Science, technology and innovation drivers: short report to the SCAR Expert Working Group. See http://ec.europa.eu/research/agriculture/scar/index_en.cfm?p=3_foresight .

Delgado C. 2005Rising demand for meat and milk in developing countries: implications for grasslands-based livestock production. In Grassland: a global resource (ed. McGilloway D. A., editor.), pp. 29–39 The Netherlands: Wageningen Academic Publishers

Dijkman J. 2009Innovation capacity and the elusive livestock revolution. LINK News Bulletin, October 2009. See www.innovationstudies.orgwww.innovationstudies.org

FAO. World agriculture: towards 2030/2050. Interim report, Global Perspective Studies Unit. Rome, Italy: Food and Agriculture Organization of the United Nations; 2006.

FAO 2007Global plan of action for animal genetic resources and the Interlaken Declaration. Int. technical conf. on animal genetic resources for food and agriculture, Interlaken, Switzerland, 3–7 September 2007, Rome, Italy: FAO

FAO 2010Food and agriculture organization of the United Nations statistical databases. See http://faostat.fao.org/

Gura S. Industrial livestock production and its impact on smallholders in developing countries. 2008 Consultancy report to the League for Pastoral Peoples and Endogenous Livestock Development, Germany. See http://www.pastoralpeoples.org .

Maddison A. 2003The world economy: historical statistics. Paris, France: OECD

Neumann C. G., et al. 2003Animal source foods improve dietary quality, micronutrient status, growth and cognitive function in Kenyan school children: background, study design and baseline findings. J. Nutr. 133, 3941S–3949S [PubMed]

Otte J., Upton M. 2005Poverty and livestock agriculture. WAAP Book of the Year 2005, 281–296. The Netherlands: Wageningen Academic Publishers

B. Palaševski, Z. Naletoski, N. Mateva, Current situation and perspective of cattle breeding in Republic of Macedonia , 2009, Biotechnology in Animal Husbandry 25 (5-6), p 581-590,

Peden D., Tadesse G., Misra A. K. 2007Water and livestock for human development. In Water for food, water for life: a comprehensive assessment of water management in agriculture, ch. 13 (ed. Molden D., editor.), London, UK: Earthscan; Colombo: IWMI

Scott N. R. 2006Impact of nanoscale technologies in animal management. The Netherlands: Wageningen Academic Publishers; (WAAP Book of the Year 2006, 283–291)

Smith P., et al. 2007Agriculture. Climate change 2007: mitigation. Contribution of working group III to the fourth assessment report of the intergovernmental panel on climate change. (eds Metz B., Davidson O. R., Bosch P. R., Dave R., Meyer L. A., editors.), Cambridge, UK: Cambridge University Press

Steinfeld H., Gerber P., Wassenaar T., Castel V., Rosales M., de Haan C. 2006Livestock's long shadow: environmental issues and options. Rome, Italy: FAO

Philip K. Thornton, Livestock production: recent trends, future prospects, 200, 10.1098/rstb.2010.0134

Thornton P. K., Gerber P. 2010Climate change and the growth of the livestock sector in developing countries. Mitigation Adapt. Strateg. Glob. Change 15, 169–184

Thornton P. K., Herrero M. Submitted The potential for reduced emissions from livestock and pasture management in the tropics. Proc. Natl Acad. Sci. USA. [PMC free article] [PubMed]

Thornton P. K., van de Steeg J., Notenbaert A., Herrero M. 2009The impacts of climate change on livestock and livestock systems in developing countries: a review of what we know and what we need to know. Agric. Syst. 101, 113–127

UNFCCC (United Nations Framework Convention on Climate Change) 2008Challenges and opportunities for mitigation in the agricultural sector: technical paper. United Nation Framework Convention on Climate Change. See http://unfccc.int/resource/docs/2008/tp/08.pdf

UNFPA (United Nations Population Fund) 2008The State of World Population 2007: unleashing the potential of urban growth. United Nations Population Fund. See http://www.unfpa.org/swp/swpmain.htm

UNPD (United Nations Population Division) 2008The 2006 revision and world urbanization prospects: the 2005 Revision. Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, World Population Prospects. See http://esa.un.org/unpp

Macedonian Tweens' Brand Awareness and Their Influence On Family Purchasing

Veronija Nolcheska

Doctoral student in Marketing at Faculty of Economics – Prilep; University St. KlimentOhridski – Bitola

E-mail: veronija.nolceska@gmail.com

Abstract: The tween marketing segment has been gaining in popularity as a topic of study due to its phenomenal growth and buying power. Tweens (8 -14 year olds) represent a serious opportunity for today's marketers and a new type of audience that expands on three markets – a primary, an influential and a future market. The aim of this study is to contribute to the existing research by providing a valuable insight into the brand awareness of Macedonian tweens and their influence on family decision making process. The study is based mostly on Piaget's theory of cognitive development and the theory of social development. The survey was performed in the Republic of Macedonia on two convenience samples: 120 children (age: 8-14) and their parents, also 120.This research paper reveals that tweens exert strong influence on family purchasing decision, especially for products for their individual use. It alsoprovides marketers with information about: factors that have greatest impact on brand awareness, stages of the decision making process where tweens are most influential and it discloses the positive correlation between the level of brand awareness and tween's influence on family's brand choice. It also shows that older tweens are more influential than younger and that parental perceptions of tweens' influence on purchasing decision differ from tweens' perceptions.

Keywords: tweens, brand awareness, influence, family purchasing decision

Introduction

Tweens comprise a new type of audience that expands on three markets –they buy for themselves, they impact their parents' purchases and they represent the future market of grown-up consumers. According to the results of one of the world's most extensive studies of tween attitudes and behaviors, this increasingly powerful and smart consumer group, in only one year, spent and influenced an unbelievable US$1.18 trillion across the globe.Thatsurvey, reveals that 67% of all products and brands purchased by parents are heavily influenced by their kids, including big ticket items like luxury cars, phones and fashion.

Today's tweenslive in a world of consumerism, surrounded by commodities and services that cater to their every need, bombarded with branding messages on a daily bases. Exposed to more than 8,000 brands a day (Lindstrom & Seybold, 2003) they became extremely aware of the various brands and conscious of the products they use or consume. Technologically savvy, with access to media in unprecedented ways, global and exposed since birth to local and international trends, today's tweens are perfectly able to form clear brand preferences and to influence their parents' spending. In fact, recent studies have revealed that a substantial number of brands purchased by parents are so influenced by tweens that in some cases they can be characterized as the primary decision makers.

Generational differences have been commonly used in market segmentation and niche marketing. A generation is defined by certain determinations such as dramatic events or shifts which form a common set of values within the generation. This paper is focused on the Tween segment, as a subset of the Z Generation - peopleborn from 1995 to 2010. They influence the way their parents spend, including over 70% of family food choices and 80% to 90% of items purchased for them.

In the academic world, most researchers have defined tweens as 8- 12 year olds (Andersen, Tufte, Rasmussen, & Chan, 2007), but some describe them more widely as 8 – 14 year olds (Maughan, 2002; Lindstrom, 2004). The term refers to the concept of being in-between a child and a teen.Tweens are sizeable direct market and at the same time, a market which companies hope to start early with brand loyalty. As a matter of fact, tweens offer a triple opportunity to marketers – "a primary market, an influencing market and a future market" (Norgaard et al. 2007). They are described as hyper brand conscious and peer influenced. Experts agree that they have a high brand awareness due to the fact that

they are adolescents who are in the formation stages of their own identity (Dittmar, 2005). Public surveys reveal that 71% of the parents in the US, say they solicit opinions from their kids regarding purchases (White, 2013).

But in order to be able to function as influencer and consumer, a child must be brand aware, capable of both brand recognition and brand recall (Macklin, 1996).Brand awareness is "associated with the strength of a brand node in memory, as reflected in a consumer's ability to identify the brand under different conditions" (Keller, 2003). It is widely accepted that brand awareness contains two dimensions and is hierarchical in nature.The first dimension, brand recognition, involves a one-step cognitive process involving simple retrieval, while the second dimension, brand recall occurs when a consumer describes a brand-stimulus that is not physically present. Brand recall requires a higher level of cognitive processing, as a consumer must first search through and then retrieve the appropriate information from his long-term memory (Anderson & Bower, 1974). Many studies have shown that children develop awareness of brands from a very young age. By the age of six child can recognize approximately 200 different brands (McNeal, 1999). Around the age of eight years, kids start recognizing brands even more and making independent purchases. (Sutherland, 2003).

This study aims to contribute to the existing research by providing a valuable insight into the brand awareness of tweens, their influence on the family purchasing decision-making and how their awareness and influence are correlated.

Generally, analysis of children's influence on the purchase decision-making are based on the standpoint of a child (Singh & Aggarwal, 2012), or disclose child's influence from the standpoint of parents (Űlger&Űlger, 2012). In this survey I followed both routes, investigating and comparing parental perceptions of children's influence and children's perceptions of their own influence. Studies that have included both children and parents as respondents have generally found that children attribute more influence to themselves than their parents attribute them (Mangleburg, 1990).

Theoretical Background and Hypothesis Development

Several theories guide the recent on children's brand awareness and influence on family purchasing.

Cognitive development theory

Research has shown that age is an important factor in building brand awareness and shaping the brand knowledge of children (Blades et al., 2002; Götze, 2002; Henke, 1995). The importance of age has been attributed primarily to the cognitive development of children. Piaget's theory of cognitive development and Vygotsky's theory of social developmentare probably the most cited frameworks for characterizing changes in cognitive abilities and describing the age-related differences of children as consumers. Piaget's theory (Piaget, 1970)identifies four major stages of cognitive development: sensorimotor stage (up to 2 years of age) - learning is through motor and reflex actions; preoperational stage (2-7 years of age) - the beginning of symbolic thinking; concrete operational stage (7-11 years of age) - abstract thinking and rational judgment are developed and formal operational stage (11 years and over) - abilities of more complex thoughtful analysis and hypothetical reasoning evolve.

According to Vygotsky, social interaction is crucial for cognitive development. Child's learning always occurs in a social context in cooperation with someone more skillful. The theory of social development compliments Piaget's by focusing on the child's social activities. It suggests that every function of child's development occurs on two levels, social and individual. According to Selman (1980), a child goes through five stages of social development: egocentric stage (age 3 – 6 years) when a child has only one perspective – his own; social information role taking stage (age 6–8) when understands that people have different opinions, but still hasn't developed the ability to think from another person's perspective; self-reflecting stage (age 8–10) when a child is aware of different perspectives of other people and has already developed skills to consider these perspectives, without being able to consider other's opinions at the same time as his own; mutual role taking stage (age 10-12) - child has skills and abilities for simultaneous

consideration of multiple points of view and finally, social system role taking stage (age 12 and older) - child is able to relate different perspectives to social groups and systems he belongs to.

These theories are widely used as a methodological tool for sample description and employ age and gender as proxy variables for a child's development with an argument that these demographic factors are the main causes of the type and extent of children's influence on family purchasing.

Consumer socialization

Children consumer socialization is a long-term process by which young people acquire skills, knowledge and attitudes relevant to their functioning as consumers and it takes into account the content, the processes and the changes in children's learning about the marketplace. Moschis and Moore developed one model of consumer socialization which identifies five influencing variables: socialization agents, social structural variables, age/life cycle, learning processes and learning properties. According to it, the relationship between the learner and the agent (a child and a parent) is continuous, reciprocal and interchangeable (Ekström, 2007) and affected by cognitive and social learning.

Family decision-making

The basic premise of the theory of decision making is that given a set of possible alternatives, a rational person will attempt to make a decision that would lead to the best available outcome. In the decision making process, the decision-maker: defines and recognizes the problem; searches for the information; evaluates the alternatives; makes the final decision and performs an action. But the nature of family decision-making process differs from the individual decision making (Lackman and Lanasa, 1993), because family is a group where decisions are joint and depending on the situation, members of this group perform various roles: initiator, influencer, decision-maker, buyer and direct consumer (Filiatrault& Ritchie, 1980), that vary depending on decision-making stage, life-cycle pattern, family communication style, cultural specifics and product category.

Purchasing decision-making process

The Five Stage Model initially proposed by Cox et al. (1983) is considered to be one of the most common models of consumer decision making process and involves five stages: recognition of need, information search, alternatives evaluation, purchase decision and post-purchase evaluation. Studies vary on what stage of decision making tweens are most influential (Prince & Martin, 2012). According to some, the initiation stage, is where they dominate (Belch et al., 1985), while others believe that it is the choice stage (Lee & Beatty, 2002).

Product categories

When it comes to product category, several studies have found that children have significant impact on family decision-making across all product categories (Shergill et al., 2013; Martensen&Gronhøldt, 2008), but are more influential concerning less expensive products of which they are the prime users and are of their interest (Martensen&Gronhøldt, 2008; Aslan&Karalar, 2011; Dikčius et al, 2014), while the study conducted by Millward Brown, surprises us with the finding that close to 80% of all brands purchased by parents are controlled by their children and 67% of all car purchases are also determined by the children – not the parents.(Lindstrom & Seybold, 2003).

With all this in mind, following hypotheses were developed.

H_1 aims to verify whether brand awareness rises with age and whether older tweens (12-14 year olds) have higher brand awareness than younger tweens (8-11 year olds).

H_{1a}: There is a significant positive correlation between the age of children and their level of brand awareness.

H_{1b}: Older tweens have higher level of brand awareness than younger tweens.

H_2: Tweens are more aware of foreign than of domestic (Macedonian) brands.

Friends, parents, Internet and social media, TV ads and celebrities were identified as factors of tweens' brand awareness.

H_3: "Internet and social media" is the factor with a greatest impact on tweens' brand awareness.

H_4 investigates the differences between younger and older tweens' level of influence for both family-consumed and child-consumed products.

H_4: Older tweens have stronger influence on family purchasing decision than younger tweens for both categories of products.

H_5: There is a significant positive correlation between the level of tween's brand awareness and the strength of tween's influence on family's brand choice.

H_6: Tweens' influence on family purchase decision-making is stronger for child-consumed than for family-consumed products.

H_7: Tweens' influence is greatest in the problem recognition stage of the family purchasing decision making process.

With some exception (Moschis and Mitchell, 1986) that included the alternatives evaluation stage, earlier studies examining children's influence across decision stages have used a three-stage model: problem recognitions, information search and choice. In this study four-stage model was used.

H_8 tends to verify if there is statistically significant difference between parents' perception of tweens' influence and tweens' perception of their own influence.

H_8: Tweens attribute more influence to themselves than their parents attribute to them.

Research methods

The survey was performed in the Republic of Macedonia on two convenience samples: 120 children (age 8-14) and 120 parents (one parent of each tween-respondent). The children sample was made up of 72 males and 48 females. Of them 56 younger (8 –11 year olds) and 64 older tweens (12 - 14 year olds). Tween's questionnaire was separated in two parts, the first one regarding their brand awareness, the second one – their influence on family purchasing.To examine children's awareness the first section of the first part of questionnaire included pictures of 50 foreign anddomestic brand symbols, logos, patterns and characters. Children were asked to mark the picture that looks familiar to them (brand recognition), than to write down the name of the brandand finally to write down brand names for every product category (brand recall).The second part asked respondents to indicate their influence on purchase decision for different product categories and stages, on a 5 point scale. Parents' questionnaire consist of 19 questions on child's influence on family purchasing, corresponding to tweens 'questions. Products were represented in two categories: family-consumed (for the use of the whole family) and child-consumed (for the individual use of the child).

Initial analysis showed satisfactory Cronbach's alpha level 0.881.

TABLE 1. Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.881	.876	19

Findings

H_1: It was expected that brand awareness would rise with the age. The bivariate analysis revealed significant positive correlation between tweens' age and level of brand awareness (Pearson's *r* = 0.354, p = 0.000). Hypothesis H_{1a} was accepted. But the independent samples t-test showed that there is no statistically significant difference (p = 0.057) between younger and older tweens' brand awareness. H_{1b} was rejected.

TABLE 2. Correlations between tweens' age and brand awareness

		age	awareness
age	Pearson Correlation	1	.354**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	120	120
Total brand awareness recognition + recall	Pearson Correlation	.354**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	120	120

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

H_2: Paired samples t-test (p = 0.095) revealed that there is no statistically significant difference between tweens' awareness of foreign and tweens' awareness of domestic brands. H_2 was rejected.

TABLE 3. Tweens' awareness of foreign vs. domestic brands - Paired Samples Test

		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	foreign brands awareness vs. domestic brands awareness	.87500	5.69470	.51985	-.15436	1.90436	1.683	119	.095

H_3: A repeated measures ANOVA with a Greenhouse-Geisser correction determined that mean level of influence differed statistically significantly between the different factors of influence on tweens' brand awareness (F = 20.162, p = 0.000). Post-hoc tests using the Bonferroni correction revealed that the Internet and social media have stronger influence than the other factors ($M_{int.sm}$= 3.92 vs. $M_{TV.ads}$= 3.13, $M_{friends}$=2.99, $M_{parents}$=2.78, M_{celebs}=2.61). The impact of TV-ads differs significantly from the impact of celebrities. There was no other significant difference among these factors. H_3 was confirmed.

TABLE 4a. Factors influencing tweens' brand awareness - Tests of Within-Subjects Effects

Measure: factors influencing brand awareness

Source		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
factor	Greenhouse-Geisser	119.097	3.582	33.245	20.162	.000	.149

TABLE 4b. Factors influencing tweens' brand awareness- Pairwise Comparisons

Measure: factors influencing brand awareness						
(I) factor	(J) factor	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.[b]	95% Confidence Interval for Difference[b]	
					Lower Bound	Upper Bound
1.Int.&soc.m	2	.931*	.133	.000	.551	1.311
	3	1.310*	.159	.000	.856	1.765
	4	1.138*	.169	.000	.654	1.622
	5	.784*	.175	.000	.283	1.286
2.Friends	1	-.931*	.133	.000	-1.311	-.551
	3	.379	.158	.177	-.072	.830
	4	.207	.163	1.000	-.259	.673
	5	-.147	.159	1.000	-.602	.309
3.Celebrities	1	-1.310*	.159	.000	-1.765	-.856
	2	-.379	.158	.177	-.830	.072
	4	-.172	.168	1.000	-.652	.307
	5	-.526*	.171	.026	-1.015	-.037
4.Parents	1	-1.138*	.169	.000	-1.622	-.654
	2	-.207	.163	1.000	-.673	.259
	3	.172	.168	1.000	-.307	.652
	5	-.353	.136	.105	-.743	.036
5.TVads	1	-.784*	.175	.000	-1.286	-.283
	2	.147	.159	1.000	-.309	.602
	3	.526*	.171	.026	.037	1.015
	4	.353	.136	.105	-.036	.743

Based on estimated marginal means
*. The mean difference is significant at the .05 level.
b. Adjustment for multiple comparisons: Bonferroni.

H_4: The independent samples t-tests showed that there is statistically significant difference ($t = -3.01$, $p = 0.003$) between the influence of younger and older tweens on family purchasing decision for family-consumed products and also for child-consumed products ($t = -2.97$, $p = 0.004$). H_4 was confirmed.

TABLE 5. The influence of younger and older tweens for family-consumed and child-consumed products. Independent Samples Tests

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Tweens' influence for family-consumed products	Equal variances assumed	.040	.842	-3.013	118	.003	-.58036	.19260	-.96176	-.19896
	Equal variances not assumed			-2.976	107.345	.004	-.58036	.19498	-.96687	-.19384
Tweens' influence for child-consumed products	Equal variances assumed	3.499	.064	-2.969	118	.004	-.43304	.14587	-.72190	-.14417
	Equal variances not assumed			-2.903	97.612	.005	-.43304	.14915	-.72902	-.13705

H_5: The bivariate analysis disclosed significant positive correlation (Spearman's ρ = 0.330, p = 0.000) between the level of brand awareness and tween's influence on family's brand choice. H_5 was confirmed.

TABLE 6. Correlations between brand awareness and influence on family's brand choice

			respondent's total awareness recognition+recall	respondent's influence on family brand choice
Spearman's rho	Brand awareness recognition + recall	Correlation Coefficient	1.000	.330**
		Sig. (2-tailed)	.	.000
		N	120	120
	influence on family brand choice	Correlation Coefficient	.330**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.
		N	120	120

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

H_6: Paired samples t-test discovered statistically significant difference (t = 11.078, p = 0.000) between tweens' influence on family purchasing decision for child-consumed products ($M_{child\text{-}cons.p}$= 4.39) and tweens' influence on family purchasing decision for family-consumed products ($M_{fam\text{-}cons.p}$= 3.29), confirming H_6.

TABLE 7. Tweens influence for child-consumed vs. family-consumed products. Paired Samples Test

		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference Lower	Upper			
Pair 1	Tweens' influence for child-consumed products vs. tweens' influence for family-consumed products	1.10000	1.08775	.09930	.90338	1.29662	11.078	119	.000

H_7: a repeated measures ANOVA with a Greenhouse-Geisser correction (F = 7.004, p = 0.000) determined that the strength of tweens' influence differed statistically significantly through the 4 stages of the decision making process. Post hoc test using Bonferroni correction revealed significant difference between the strength of influence in the Purchase decision (choice) stage (M_4 = 3.67 vs. M_1 = 3.3, M_2= 3.4, M_3 = 3.42). No other significant difference between the stages was detected. H_7 was rejected, because has been disclosed that the problem recognition stage is not the one where children have the greatest influence. Purchase decision stage is where the tweens are most influential.

TABLE 8a. Tweens' influence in the stages of purchasing decision-making process. Tests of Within-Subjects Effects

Measure: influence							
Source		Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
stage	Sphericity Assumed	9.367	3	3.122	7.004	.000	.056
	Greenhouse-Geisser	9.367	2.618	3.578	7.004	.000	.056

TABLE 8b. Tweens' influence in the stages of purchasing decision-making process. Pairwise Comparisons

Measure: influence						
(I) stage	(J) stage	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.[b]	95% Confidence Interval for Difference[b]	
					Lower Bound	Upper Bound
Problem recognition	2	-.117	.093	1.000	-.367	.134
	3	-.133	.095	.988	-.389	.123
	4	-.383*	.101	.001	-.653	-.114
Information search	1	.117	.093	1.000	-.134	.367
	3	-.017	.074	1.000	-.215	.182
	4	-.267*	.079	.006	-.479	-.054
Alternatives evaluation	1	.133	.095	.988	-.123	.389
	2	.017	.074	1.000	-.182	.215
	4	-.250*	.070	.003	-.439	-.061
Purchase decision	1	.383*	.101	.001	.114	.653
	2	.267*	.079	.006	.054	.479
	3	.250*	.070	.003	.061	.439

Based on estimated marginal means
*. The mean difference is significant at the .05 level.
b. Adjustment for multiple comparisons: Bonferroni.

H_8: There was no support for H_8, in fact opposite result was obtained. One way MANOVA revealed a statistically significant difference between parents' and tweens' perceptions of tweens' influence ($F = 46.101$, $p = 0.000$, Wilk's $\Lambda = 0.720$, partial $\eta^2 = 0.280$). There is no significant difference between the perceptions of the influence on purchasing family-consumed products and there is statistically significant difference between the perceptions of the influence on purchasing child-consumed products ($F = 74.843$, $p = 0.000$), but parents attribute more influence to the tweens than tweens attribute to themselves.

TABLE 9a. Parental vs. tweens' perception of tweens influence for child-consume and family-consumed products. Multivariate Tests[a]

Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Partial Eta Squared	Noncent. Parameter	Observed Power[c]
Parent/child	**Wilks' Lambda**	.720	46.101[b]	2.000	237.000	.000	.280	92.202	1.000

a. Design: Intercept + parent/child
b. Exact statistic
c. Computed using alpha = .05

TABLE 9b. Parental vs. tweens' perception of tweens influence for child-consume and family-consumed products.Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared	Noncent. Parameter	Observed Power[c]
Parent/child	Tweens' inf.FCP	1.067	1	1.067	.991	.320	.004	.991	.168
	Tweens'inf. CHCP	63.038	1	63.038	74.843	.000	.239	74.843	1.000

a. R Squared = .004 (Adjusted R Squared = .000)
b. R Squared = .239 (Adjusted R Squared = .236)
c. Computed using alpha = .05

Discussion

Analysis presented in this paper uses just a fraction of data collected by the author during a broader survey. The aim of this study was to investigate the level of tween's brand awareness and their influence on family purchasing decision making process. According to Piaget's theory of cognitive development, it was expected that there would be positive correlation between children's age and brand awareness and that older tweens (12 – 14 year olds) would have higher level of brand awareness than younger (8 – 11 year olds). A moderate positive correlation between the age and brand awareness was revealed, but there was no statistically significant difference in brand awareness between the two groups: younger and older tweens. Taking in consideration the fact that today's children live in a digital world, spending hours and hours online, globally interconnected, exposed to international trends and brands, the author assumed that Macedonian tweens will have higher level of awareness for foreign than for domestic brands, but the results showed no statistically significant difference and the hypothesis was rejected. As expected, Internet and social media was identified as a factor with greatest impact on tweens' brand awareness. The study also revealed positive correlation between the level of brand awareness and child's influence on family's brand choice. Again according to Piaget's theory and the theory of social development, H_4 was developed and it was confirmed that older tweens have stronger influence on family purchasing decision for both family-consumed and child-consumed products. The results revealed that tweens exert stronger influence when it comes to buying products for their individual use than when products for the use of the whole family are purchased. In this sense, this study confirmed numerous previous studies. Interesting results were obtained in the analysis of tweens' influence in the stages of the purchasing decision making process. It was expected, as many previous studies have shown before, that the problem recognition stage would be the one where children are most influential and the influence would decline significantly by the choice stage. But the results disclosed that purchase decision (choice) stage is the one where Macedonian tweens' influence is greatest. Based upon a review of the literature, results on children's influence on family purchase decision were found to vary according to who is the respondent. Many studies have used only parents as respondents and provide only information about parental perceptions of children's influence. Those studies that have included children as well as parents as respondents, have generally found that children attribute more influence to themselves than their parents attribute to them (Belch et al., 1985; Foxman&Tansuhaj, 1988). This study investigated both parental and children's perception of the children's influence on family purchasing decision making process and contrary to the other studies, revealed that parents are those who attribute more influence to children, but only for child-consumed products. For family-consumed product there was no significant difference between children's and parents' perceptions.

This study has several limitations. First of all, the survey was conducted on a convenience rather small samples, which cannot be seen as representative ones, although they were sufficient for the presented

findings. Furthermore, a number of additional aspects of tween's influence on family purchasing decision making could possibly be disclosed if the studytook consideration of some other concepts likefamily demographic characteristics and cultural context. Also, the analysis would be more revealing if smaller product groups andsub-decision stages of the purchasing process were included. All this, could lead to much deeper insights that this study is lacking and could be considered as a possible avenue for future research.

Conclusion

Tweens represent a serious opportunity for today's marketers. This marketing segment has been gaining in popularity as a topic of study due to its phenomenal growth and buying power. Tweens are a new type of audience that expands on three markets – they buy for themselves, they impact their parents' purchases and they represent the future market of grown-up consumers. The importance of this study lies in the insight it gives into the brand awareness and the influence of Macedonian tweens on family purchasing decision - making process. It reveals that they exert strong influence, especially for products for their individual use. The study also provides marketers with valuable information about factors that have greatest impact on brand awareness, the stages of the decision making process where tweens are most influential and it discloses the positive correlation between the level of brand awareness and the strength of tween's influence onfamily's brand choice.

Reference List:

1. Andersen, L. P., Tufte, B., Rasmussen, J., and Chan, K. (2007). Tweens and new media in Denmark and Hong Kong. The Journal of Consumer Marketing, 24(6), pp. 340-350.
2. Anderson, J. R and Bower, G. (1974). A propositional theory of recognition memory. Memory and Cognition, 2(3), pp. 406-412.
3. Aslan, E., and Karalar, R. (2011). The Effects of Turkish Teens over Family Purchase of Various Products. Dolumpinar University Publishing. 29, pp. 149-161.
4. Belch, G.E., Belch, M.A. and Ceresino, G. (1985). Parental and Teenage Child Influences in Family Decision Making. Journal of Business Research, 13(2), pp. 163-176.
5. Blades, M., Gunter, B., Oates Caroline. (2002). Children and television advertising: when do they understand persuasive intent? Journal of Consumer Behaviour. 1(3), pp. 238-245.
6. Cox, A., Granbois, D. H. and Summers, J. (1983). Planning, search, certainty and satisfaction among durables buyers: a longitudinal study. Advances in Consumer Research. 10, pp. 394-399.
7. Dikčius, V., Aremnakyan, A., Urbonavičius, S., Jonyniene, G., and Gineikiene, J. (2014). The Influence of Children of Family Purchasing in Lithuania and Azerbaijan. Organizations and markets in EmergingEconomies. 5, 2(10), pp. 79-96.
8. Dittmar, H. (2005). Compulsive buying – a growing concern? An examination of gender, age, and endorsement of materialistic values as predictors. British Journal of Psychology, 96(00071269), pp. 467-491.
9. Ekström, K. M. (2007). Parental Consumer Learning or Keeping up with the Children. Journal of Consumer Behaviour. 6(4), pp. 203-217.
10. Filiatrault, P., and Ritchie, J. R. B. (1980). Joint Purchasing Decisions: A Comparison of Influence Structure in Family and Couple Decision-Making Units. Journal of Consumer Research. 7(2), pp. 131-140.
11. Foxman, E., Tansuhaj, P. and Ekstrom, K. (1988). Adolescents and Mothers' Perceptions of Relative Influence in Family Purchase Decisions: Patterns of Agreement and Disagreement. Association for Consumer Research. 15, pp. 449-453.
12. Götze, E. (2002). The formation of pre-school children's brand knowledge: An empirical analysis into the factors of influence. 31st EMAC Annual Conference, Marketing in a changing world. Braga (Portugal), May 28-31.
13. Gunter, B. (2016). Kids and Branding in a Digital World. Manchester, UK: Manchester University Press.
14. Henke, L. L. (1995). Young children's perception of cigarette brand advertising symbols: Awareness, affect and target market identification. Journal of Advertising. 24(4), pp. 13-29.
15. Keller, K. L. (2003). Brand synthesis: The multidimensionality of brand knowledge. Journal of Consumer Research, 29(4), pp. 595-560.
16. Lackman, C. and Lanasa, J. M. (1993). Family Decision-Making Theory: An Overview and Assessment. Psychology and Marketing. 10(2), pp. 81-93.

17. Lee, C.K.C and Beatty, S.E. (2002). Family structure and influence in family decision making. Journal of Consumer Marketing, 19(1), pp. 24-41.
18. Lindstrom M. (2004). Branding is no longer child's play! Journal of ConsumerMarketing, 21(3), pp. 175-182.
19. Lindstrom, M. and Seybold, P. B. (2003). BRANDchild: Remarkable Insights into the Minds of Today's Global Kids and Their Relationships with Brands. London, UK: Kogan Page.
20. Macklin, M. C. (1996). Preschoolers' learning of brand names from visual cues. Journal of Consumer Research, 23, pp. 251-261.
21. Mangleburg, T. (1990). Children's Influence in Purchase Decisions: A Review and Critique. Advances in Consumer Research. 17, pp. 813-825.
22. Martensen, A. and Gronhøldt, L. (2008). Children's influence on family decision making. Innovative Marketing. 4(4), 14-22.
23. Maughan, S. (2002). Betwixt and Be'tween. Publisher Weekly, 11/11, 249(49), pp. 32-36.
24. McNeal, J. (1999). Tapping into three kids' markets. American demographics. April, 36-42.
25. Morrow, V. and Richards, M. (1996). The Ethics of Social Research with Children: An Overview. Children and Society. 10(2), pp. 90-105.
26. Moschis, G. P. and Moore, R. L. (1979). Family Communication and Consumer Socialization. Advances in Consumer Research. 6, pp. 359-363.
27. Norgaard, M. K., Bruns, K., Pia, H. Christensen, and Miguel, R. Mikkelsen. (2007). Children's influence on and participation in the family decision process during food buying. Young Consumers, 8(3), pp. 197-216.
28. Piaget, J. (1970). The Stages of Intellectual Development of Child and Piaget'sTheory. In Mussen (Ed.), Readings of Child Development and Personality. NY: Harper and Row.
29. Prince, D., and Martin N. (2012). The Tween Consumer Marketing Model: Significant Variables and Recommended Research Hypotheses. Academy of Marketing Studies Journal, 16, pp. 31-46.
30. Selman, R. L. (1980). The Growth of Interpersonal Understanding: Development and Clinical Analyses. NY: Academic Press.
31. Shergill, G. S., Sekhon, H., and Zhao, M. (2013). Parent's perception of teen's influence on family purchase decisions: A study of cultural assimilation. Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics. 25(1), pp. 162-177.
32. Singh, R., and Aggarwal, V. K. (2012). Role of Children in Family Purchase Decision Making – A Comparative Study among Children of Different Age Groups in Punjab and Chandigarh, India. International Journal of Research in Management, Economics and Commerce, 2(5), pp. 161-176.
33. Sutherland, A., and Thompson, B. (2003). Kidfluence: The Marketer's guide to Understanding and Reaching Generation Y – Kids, Tweens and Teens. McGraw-Hill.
34. Űlger, G. and Űlger, B. (2012). Children in Family Purchase Decision-making: Children's role I Food Product Purchases from Mothers' Point of View. Journal of Marketing Communications. 18(4), pp. 297-320.
35. White, M. C. (2013). American Families Increasingly Let Kids Make Buying Decisions. Time. http://business.time.com/2013/04/11/american-families-increasingly-let-kids-make-buying-decisions. (accessed 01.09.2016).

New Trends in Business Intelligence

Dejan Zdraveski[1] **Gjorgji Manceski[1]** **Margarita Janeska[1]**

[1]Faculty of economics-Prilep, R. Macedonia

Abstract: Concept of business intelligence give the answer of the question, how to optimally use all available data, based on which will get quality information, which in turn will serve as a basis for strategic decision-making at all levels of the company. Business intelligence is very complex information system, who on automated way collects data from various sources, transform and integrate, and process which provides users quality information. By applying the concept of business intelligence will allow use of a larger number of data available to the company and convert them into usable information.

After several years of relative stability regarding of the development of new applications for business intelligence, in the recent time the field of business intelligence undergoing explosive development. The old rules of business are no longer applicable and the companies are not able to apply existing platforms for business intelligence. More companies require decisions based on facts, which facts will be extracted from massive amounts of data while users are increasingly demanding convenient way of using applications. Also, technology that it enables or business intelligence tools are increasingly offering on-line. Because of all these facts can identify a numerous new trends in the field of business intelligence.

The aim of this paper is to identify both actual and new trends in business intelligence and how they contribute to the improvement of strategic decision making in companies.

Key words: Business intelligence, data information, technology.

Concept of business intelligence

New information needs led to changes in decision making in companies. Managers who aim sustaining and acquiring new competitive advantages, cannot and should not rely only on intuition. Decision making should be supported by information for events within the company and beyond. Because of that company must to have information system that will allow to analysts and managers access of information necessary to provide quality and effective decision making. No matter what type of data is processed by the information system of the company and how it is done , the goal , usually , is the same : information that users gets from the system should be of high quality which, among other things, the characteristics of information as accuracy, timeliness and clarity. The significance of information can determine the value of the good or bad decision based on that information. The difference between the effects of good and bad decisions, determine the importance of access to quality information.

New information technologies, with a strong performance, enable storage of large amounts of data, processing and utilization of data for obtaining information that will serve to support decision making and open great opportunities for improving business processes. This information will provide analysis and monitoring the performance of the business system. Business intelligence is a relatively new discipline which is still under intensive development and the basis for development, mainly lies in the intensive development of information technologies and new knowledge about information needs of companies. The concept of business intelligence is part of the answer, through information technology to meet exactly these identified needs. It is simply a concept that can greatly contribute to the success and stability of the company, or the sustainability of the global market.

An important prerequisite for the implementation of the concept of business intelligence is that users express their preferences depending on the type of information they want to receive, frequency of the information and means of communication through which they receive information.

Main features of business intelligence are[1]:

- ability to provide quality and timely information to senior management levels;
- support strategic activities such as setting goals, planning and forecasting;
- monitoring the performance of the company;
- collecting, analyzing and integrating internal and external data to define the dynamic profile of key performance indicators, etc..

It is important to note that business intelligence systems not only meet the needs of specific companies, but also the needs of complex organizations of all kinds. If we restrict the use of business intelligence in business entities only then, mainly the use of business intelligence could be limited in the areas of marketing and sales, logistics and production, accounting and control.

Current trend on business intelligence market

The growing demands of users have a significant impact on the supply of tools for business intelligence on the business intelligence market. The expansion of the business intelligence market with a growing number of tools is the result of a significant increase in demand from a wide range of users as business analysts, IT professionals, customers, regulators, professional analysts etc. Each user type has its own specific requirements that greatly contributes to the proliferation of different applications, although such claims can often be conflicting with each other. Thus, for example, on the one hand the demands of business users for user-oriented and flexible applications with high analytical power, despite the demands of IT professionals for standardized applications that will enable the prediction and meet all standards in terms of data quality.

According to Gartner Inc. business intelligence market is one of the fastest growing software markets despite low economic growth in certain regions of the world[2]. Companies are giving more importance to business intelligence as a vital tool in providing efficient business. According to the latest survey of Gartner Inc. business intelligence is named as a top priority for most companies. According to the same survey, most manufacturers of software for business intelligence are ranked according to 14 criteria divided into three groups: integration, information delivery and analytical ability. As the most important of these categories users rate the delivery of information, but more emphasis is placed on applications of analytical ability in detecting new unknown patterns in the data.

Based on these criteria, the most important participants in the business intelligence market are classified by Gartner in the following graph:

[1] Chang, E., Advanced BI Technologies, Trust, Reputation and Recommendation Systems, present at the 7-th Business Intelligence Conference (Organized by Marcus Evans), Sydney, Australia, 2006

[2] Sallam R., Richardson J., Hagerty J., Hostmann B., Magic quadrant for business intelligence platforms, Gartner, 2011

Figure 1. Magic quadrant of Gartner Inc[3]

Looking at the graph which provides Gartner Inc. may be noted that the business intelligence market is composed of four types of participants, including:

- leaders-these are companies whose business intelligence platforms offer broad capabilities and easy access to business entities. The leaders also articulate market conditions.
- challenger-these participants are well positioned on the market and offer quite functional products. Their vision may be hampered by the lack of a coordinated strategy through a variety of products in their portfolio, and often have problems with marketing strategy, sales channels, geographical presence, with specific industrial branch etc.
- visionaries-is characterized by openness and flexibility of business intelligence platforms they offer, but they often have a problem with increased functionality of applications.
- niche players - they are those software companies who are focused on sales of products for a specific area and have limited opportunities for innovation. Also, these companies have not yet secured its market position.

New trends in business intelligence

After many years of relative stability in terms of the development of new applications for business intelligence, recently the field of business intelligence have explosive growth. The old rules is no longer

[3] https://www.gartner.com/doc/reprints?id=1-2XXET8P&ct=160204

applicable and companies are not able to apply existing platforms for business intelligence. More companies require decisions based on facts, which are extracted from huge amounts of data, while consumers are increasingly demanding convenient way of using applications. Technology that it enables or business intelligence tools are increasingly offering on-line, and may be identified several new trends in business intelligence[4]:

- Self-service business intelligence-until recently, ordinary users of business information and managers were dependent on business analysts and IT professionals in terms of data analysis and create reports. Today, users of business intelligence systems increasingly expect analyzing data and creating reports to make themselves. Reports are no longer static, they are interactive allowing users to access data through the web, and filtering or modifying them in real time. According to the TDWI, 66 % of IT professionals said that the application of this type reduces the cost of any company for information resources. Users quickly get reports, and information professionals can commit to major IT projects within the company.
- Mobile business intelligence-this way of using business intelligence enable to users review of the reports and perform some simple analysis using smart phones and small laptops. This is possible due to the incredible growth of portable devices due to their lower cost. Smart phones have broadened the bounds of communications, enabling graphical Web access that goes far beyond the email capabilities of earlier generations of cellular phones. Indeed, they have done much to create connected economy, a development that has as many implications for businesses as for consumers. As employees increasingly use the devices to reach out to sources they can access more conveniently through smart phones than desktop-based tools and to enterprise systems when away from their desks, smart phones are changing the nature of work. As well, the location-aware capabilities of these devices means location-specific information can be combined with other information to create new types of applications or analyses. Tablet computers broaden the boundaries even farther, as their larger screens, processing power and storage capacity make them a viable alternative to the office desktop, and even the laptop, for many uses. The form factor of the tablet plus its instant-on capability and easy wireless connectivity make it easy to carry around and use; as a result, tablets now show up in many of the same places as laptops do, in even greater numbers. Their touch screens and navigation by fingertip gestures constitute a qualitative change from – many users would say an improvement over –input via keyboard and mouse. In fact, PC designers are paying attention to the new rival by designing smaller and lighter devices, with the likely result that laptops and tablets will converge as options for business use. Responding to user demand, BI vendors are now developing full-scale,interactive mobile applications . This interactivity both opens the door to new ways in which BI can be used and enables users through their mobile devices to contribute additional data for analysis that they collect on the fly.
- Social networks-the last few year's social networks like Facebook, Twitter, LinkedIn have explosive growth, not just among young people. Many users of business intelligence systems are also users of social networks and they expect the same "social" functionality of each application. Users expect such functionality in terms of effective collaboration with other users, rapidly improving understanding of the contents of the reports, and thereby improve the decision-making process.
- Cloud business intelligence is increasingly becoming a hot topic for flexibility, regarding the use of applications and because of the great potential in terms of cost. With cloud technology users pay hardware, software, networking and other resources only in the period in which they use. Thus enabling companies using modern software solutions with small financial investments from their budget. Cloud is a big part of future Business Intelligence and offers several advantages in terms of cost benefits, flexibility of implementation, availability and speed of implementation. It is very relevant to BI implementations as typical BI applications demand

[4] Golfarelli M., New trends in business intelligence, University of Bologna, 2010

high infrastructure requirements, handle unpredictable load volumes, involve high upfront investment, high development and maintenance costs, takes a longer duration for provisioning and has so far displayed a high reliance on IT. Although initially cloud-based solutions were designed for small- to mid-size companies that did not have available IT resources or capital to spend on creating and managing a software and hardware infrastructure, today, many large companies are investigating the cloud as a way to add new business solutions quickly and augment existing data center capacity. Implementation of cloud BI has been observed in the following categories:

- Small and Medium Businesses (SMBs): Used as a horizontal BI tool to deliver standalone, internally facing reporting and analysis applications, with a traditional relational database (or data mart) as the primary source data system;
- Large Enterprises: Used as a horizontal tool to provide a simple, distinct, affordable IT sandbox where project experimentation and evaluation can occur far from a production environment;
- Systems Integrators (Sis): Used as an application framework or pre-built reporting and analysis template for assembling customer-specific functional or domain solutions more quickly. These contain reusable components and application logic that can be tailored to specific needs.

- Open source solution-the use of software solutions through open source enable to companies easier integration of business intelligence software with existing software solutions of company. Also, this way of work allows to companies first to try the appropriate software if it fits their needs, and then to pay for use. On the other hand, this mode offers tremendous flexibility in operations and dramatically reduce the cost to the company for information technology. The free initial download of open source BI products allows organizations to test out a variety of BI software before paying for subscription services. This way, government leaders are not locked in with a specific vendor. Clients pay subscription services for support and services like updates, patches, future releases and help with code customization. However, the subscription price is still less expensive than commercial BI solutions.
- Big data-big data technology refers to technology that allows users quick and easy analysis of large amounts of data. When it comes to large amounts of data refers to petabytes (1 petabyte = 1000 terabytes). The analysis of such large quantities of data are getting a huge sum of outputs of the analysis, so end-users need ad-hoc reporting and analytical tools to pull what they need from the enormous analytical reports by powerful data visualization and dynamic filtering and sorting. By 2015, 65 percent of packaged analytic applications with advanced analytics will come embedded with Hadoop (Gartner, 2013). Organizations realize the strength that Hadoop-powered analysis brings to big data programs, particularly for analyzing poorly structured data, text, behavior analysis and time-based queries. While IT organizations conduct trials over the next few years, especially with Hadoop-enabled database management system (DBMS) products and appliances, application providers will go one step further and embed purpose-built, Hadoop-based analysis functions within packaged applications. The trend is most noticeable so far with cloud-based packaged application offerings, and this will continue. Successful business intelligence projects will need to consider big data as part of their data landscape for the value that it delivers. More and more organizations will look toward statistics and data mining to set strategic direction and gain greater insights to stay ahead of the pack.
- Real time business intelligence (RTBI)-making decisions in any company requires making faster decisions who are based on current information. Today for companies is not important to have a historical data for performance of company before one week or one month. They need to present fully analyzed data in real time. Certain business intelligence systems offered on the market already meet the criteria for delivering real-time information, but are still working on the development of such applications, primarily in terms of overcoming the enormous amounts of

data. In today's competitive environment with high consumer expectation, decisions that are based on the most current data available will improve customer relationships, increase revenue, and maximize operational efficiencies. The speed of today's processing systems has moved classical data warehousing into the realm of real-time. The result is real-time business intelligence. Business transactions are fed as they occur to a real-time business intelligence system that maintains the current state of the enterprise. The RTBI system not only supports the classical strategic functions of data warehousing for deriving information and knowledge from past enterprise activity, but it also provides real-time tactical support to drive enterprise actions that react to immediate events. As such, it replaces both the classical data warehouse and the enterprise application integration (EAI) functions.

Conclusion

As information technology evolved over the years, enterprises automated more and more of their operations. A great deal of very valuable data resided underutilized in these systems. Data found in sales, accounting, production, human resources, and many other systems could yield significant information to provide historical, current, and predictive views of business operations. Business intelligence is the use of an organization's disparate data to provide meaningful information and analyses to employees, customers, suppliers, and partners for more efficient and effective decision-making. It transforms information into actionable strategies and tactics to improve the efficiency of the enterprise, to reduce costs, to attract and retain customers, to improve sales, and to provide many other significant benefits. The last few years have brought on a sea change in business intelligence. Enterprises are demanding an increased focus on cost reductions and customer profitability – typically under business users' purview – which constantly impacts the development of BI as business users are driving future trends. In future, business users will demand easier ways to access and analyze data, pushing their employers to purchase the self-service tools that BI vendors have been developing over the past few years. The proliferation of data and advances in technologies are pushing the pace of innovation. This paper highlights a new set of trends, including the proliferation of data stores, the growth of self-service BI, RTBI, big data, open source solution and more. These trends of business intelligence as will converge and grow over the next few years. Organizations will embrace the agile approach, utilizing new tools and technologies to decrease delivery times and demonstrate substantial business value. As we put more data into the cloud, big data will become standard, which will in turn drive more sophisticated analytics back out of the cloud. Data itself will be delivered to satisfy the desires of users, so access from mobile devices will lead over desk-based consumption. This entire process is cyclical; as users become more demanding of their mobile interfaces, the process will start again, prompting more agile development, more data into the cloud and more analyzed data out of the cloud.

Reference:

Golfarelli M., New trends in business intelligence, University of Bologna, 2010

Bernstein A., Grosof B., Provost F., The next frontier for Information systems reserach, Panel at WITS,2001

Bernstein A., Grosof B., Provost F., The next frontier for Information systems reserach, Panel at WITS,2001

Elliot T., Implementing a business intelligence strategy, Business object, White paper, 2003

Sallam R., Richardson J., Hagerty J., Hostmann B., Magic quadrant for business intelligence platforms, Gartner, 2011

Sabherwal R.,Becerra-Fernandez I., Business intelligence: Practices, technologies, and management, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons,2010

An overview of Oracle business intelligence application, An Oracle white paper, 2009

Internet sources:

www.gartner.com

www.idc.com/research

www.spss.com

www.tdwi.org

Barriers on Women Managers Career Development in SME's, Kosovo

Liridon Veliu[1] Mimoza Manxhari[2] Besnik Kaleci[3] Arsim Veliu[4]

[1]Department of Management and Informatics, Faculty of Economics, University of Prishtina "Hasan Prishtina", Kosovo liridon.veliu@uni-pr.edu

[2]Department of Management, Faculty of Economics, University of Tirana, Albania mmanxhari@yahoo.com

[3]CEO MTC GROUP sh. p. k, Kosovo besnik.kaleci@mtc.com

[4]Manager at Arjeta Group, Kosovo arsimveliu@arjeta.eu

Abstract: Women have lagged behind as far as equity in all spheres of life is concerned and their participation in management relative to men decreases at successive higher levels.

Effective management of an individual's career within the organization can make an important contribution to an organization achieving competitive advantage from within.

The purpose of this study is to contribute to the body of knowledge by continuing to shed lights on the barrier women face in their work place that hinders their career advancement.

The study examined the barriers to career advancement from the perspective of Kosovo female executives. A correlation study was used in this study based on quantitative research approach. Data were obtained through structured questionnaire with 85 female managers in management positions. Once the questionnaires were collected and the data analyzed, conclusions were drawn and a range of recommendations were proposed based on the findings. The findings revealed that women continue to face significant obstacles to career advancement in their organizations.

Keywords: Women, management, career, barriers

1. Introduction

In recent years, women as well as gender issues have turn into a major area of concern. Seminars, workshops are being held over the world to discuss women issues and women progression in all area of life. That is because of the most significant features of the global labor market in the last half of the twentieth century, which is increasing the participation of women. Women's advancement in management career can be influenced by the individual factors within the person, organizational factors which are located within the organization, and societal and systemic factors (Fagenson, 1990). Research has documented barriers that prevent women from advancing in their careers. The existence of male stereotyping around the executive role, lack of support, and exclusion from networks are mentioned by Tharenou (1999). Other identified barriers include the absence of effective management training programs, access to training and development opportunities, inadequate compensation systems, inflexibility of work schedules, and absence of programs to balance work-life demands (Mattis, 1994).

Traditional and persistent barriers have been shown to hinder the active pursuit of women to obtain positions of leadership (i.e. Bartol et al., 2003; Hoyt, 2005; Powell et al., 2002; Sczesny, 2003); this point is not contested here and is respected as a foundation of the field. However, because research and policy tend to view gender issues based on the premise that women are marginalized and a glass ceiling effect is still the major impediment to women‟s participation in leadership, other current yet authentic issues may go unnoticed or misunderstood.

When talking about working women and women in leadership, the concept glass ceiling often comes up. In this context, glass ceiling refers to a barrier which women face, or have faced, in the business world. A glass ceiling comes across in an organization at the top of the hierarchy and prevents women from achieving the same positions as men. Women continue to be disadvantaged in newer management fields. They have been excluded from foreign or international management positions. A lack of women in senior

positions who mentor and encourage other women is the single most important issue facing women in business (Baker & Mckenzie, 2001).

We explore the barriers to career progress of females in acquiring top management positions and the nature of career barriers experienced within the Kosovo context.

2. Literature Review

Theorists such as Super (1957) and Schein (1971) assume that a career is a lifelong, uninterrupted experience of work, which can be divided into neat stages of development, starting with initial ideas about working and ending with retirement.

As such, it is important to understand the processes that influence organizational behavior and the development of the individuals within them (Hall and Seibert, 2001). Within organizations, careers can be seen to be determined by the mutually interdependent dimensions of structure, culture and individual action (Dainty et al, 2000). Structure and culture are influenced by the decisions and actions of the individual, while at the same time helping to determine their decisions (Evetts, 2003).

Gender is fundamental to the culture of organizations, as has been shown in well-known studies within other sectors (Ledwith and Colgan, 2002), and effectively organizations form "gender culture", known to be hierarchical, patriarchal, sex-segregated, sexually divided, sexstereotyped, sex-discriminatory, sexualized, sexist, misogynist, resistant to change, and to contain gendered power structures (Itzin,2002). The masculinity forms a key element of corporate culture (Hofstede, 2001).

Powel and Mainiero (2004) claimed that women have two overriding concerns in their lives, for their career and for others (e.g. family and friends).

Women's careers are complex and multi-dimensional yet work practices appear to exist in a single dimension the male defined organizational dimension (O'Neil et al., 2008).

Women define success in a way that has less to do with externally defined, traditionally male, corporate criteria and may be more likely to rely on internal criteria such as a sense of personal achievement, integrity, balance, etc.‖ (O'Neil, Hopkins, & Bilimoria, 2008).

2. 1. What are the factors barriers to women's career development?

Researchers have identified a number of factors that function as barriers to women's career development. The identified key obstacles that had a restrictive impact on women working in, or intending to pursue a career managerial are as follows:

1. Gender inequality:

Is particularly prominent in the professions today, where women are concentrated in those occupations which are relatively low in the professional hierarchy Turner 1986. Gender issues in today's workplace can be traced to the different ways that women and men perceive the world (Banducci, 2002).

2. Sexual harassment:

Stands out as the key contemporary site of gender struggles over gender norms, sexuality, power and gender equality, as well as legal and organizational norms (Zippel, 2002). According to Zippel (2002), sexual harassment stands out as a key contemporary site of gender struggle over gender norms, sexuality, power and gender equality, as well as legal and organizational norms.

3. Organizations structures:

Often mirror the society's ideas on what groups of workers are appropriate for certain jobs. Women have transformed the workplace and are here to stay (Kimmel, 2001).

Meyerson (2001) and Bierema and Opengart (2002) agree that when it comes to the structure and culture of the organisation, organisations are often not structured to accommodate women's values.

4. The Glass Ceiling Effect

Where the glass ceiling is present, women receive lower paying positions. This has a detrimental effect on the morale and economy of any corporation. It's tough to make it to the top, usually requiring higher levels of merit, in order to achieve senior executive status (Savage, 2002).

5. Discrimination at work place:

By 1995, in many employment cases; about 80 percent of female workers were discrimination against, 6.8 percent of the federal civil docket (Eisenberg and Clermont, 1995). In the study of Pollard (2005), discrimination against women manifest itself in various forms including: Job segregation, wage gaps, sexual harassment, the denial of career entry and progression, including mentoring and poor performance evaluations. Aulin and Jingmond (2010) posit that construction industry is characterized by whole workplace culture poses problems to female workers on site.

6. Cultural Factors:

Culturally, society believed a woman's place was in her home, caring for her husband and children, as opposed to the workplace. Despite their increasing numbers, women have tended to enter the workforce in lower-status, lower-paying jobs, and remain clustered in a limited number of conventional careers in recent past (Tinklin, et al. 2005). Low-paying traditionally female careers, including administrative support, sales, service, nursing, teaching, social work, and clerical jobs, reflected society's persistent attitudes regarding stereotypical occupational roles for males and females (Watson, Quatman, & Elder, 2002).

7. Structural factors:

It has been found that many women academics feel that there is lack of career guidance and collaborative goal setting Human resource departments (Bain & Cummings, 2000).

8. Family responsibilities

Women encounter domestic and family responsibilities which interfere with their career (Mackelly & Dabul, 1998).A research carried out by Cross (2010), revealed that child bearing remains a barrier to women career progression. Research shows that contemporary women's careers and lives appear to be inextricably entwined; work and private lives are interconnected (O'Neal et al., 2008). The conflict between work and family obligations, that many construction professionals experience, is more acute for women than for men (Amaratunga et al., 2007). According to Lingard and Francis (2002), job demands borne by construction professionals are damaging to their family and domestic responsibilities.

9. Mentoring and networking:

Relationships are also potentially valuable for women's advancement in view of boosting emotional support and confidence and careers satisfaction, Resign et al (1998). A study carried out by Cross (2010) revealed a clear realization among the female managers that their male counterparts were overtly engaging in networking activities which gave them increased levels of visibility among the senior management team.

10. Individual Factors:

The literature provides evidence on how individual factors disadvantage women in their career participation. The reviews of literature on the impacts of individual factors on development of women participation points to three prominent topics: such as personality traits, Leadership and Gender, and professional skills. Meyerson's (2001) journal states that several researchers found that women managers are more at risk to role stress due to multiple role demands, which are inherent when running a career, while also running a home. In the long run, the success of these women is often at substantial cost to their personal lives. Meyerson (2001) further explains that owing to demanding jobs, women have to work long hours and may have to abstain from long-term relationships and opportunities to have children, if they wish to progress to higher levels of their professions.

3. Methodology

This study that uses quantitative approach and uses the survey method to collect data.

A structured questionnaire is used in this study. The target population was women managers in SME's. The study was conducted among women managers of small and medium enterprises (SMEs), Kosovo. The sample was drawn on 100 managers from small and medium enterprises in Kosovo. Out of these 100 responses, 15 of them are incomplete. Therefore, there are in total 85 useful cases in our sample for analysis.

The study collected primary data through questionnaire guides. The questionnaires developed based on the specific objectives of the study were prepared to guide the respondents. The questionnaires had closed questions.

The respondents are also given sufficient time to read, understand and answer questions. Each respondent was treated with utmost courtesy and confidentiality.

The primary data are data gathered and assembled through questionnaire, which requires asking women managers' in SMEs for information.

The data was presented in the form of frequency tables and figures for ease of interpretation and comparison.

4. Results

The research results of the mentioned profiles characteristics are given in Table 4. 1.

Table 4.1, describes demographic characteristics of the respondents in this study including education level, marital status, number of dependent children, management Level and involvement in managing SME's.

The distribution of the respondents according to their age group is:

35. 29 of respondent are between 51 - 60 years old; 29.41% of respondents are between 31-40 years old; 18. 82% of respondents are between 41-50 years old; 7. 06% of respondent are below 30 years and 9.41% of respondents are above 61 years old.

Distribution of respondents according to highest education qualification:

table shows that majority of the respondents, 63.53% have obtained bachelor degree. 32.94% have master degree and the least 3.53% of respondents have other degree. Table 4.1, proving that women managers' are highly educated.

The distribution of respondents according to their marital status is: most of the respondents are married 78.82% and 21.18% are still single.

In this study, 37.65% of the respondents have no dependent children; 16.47% have 1 dependent child; 12.94% have 2 dependent children; 25.88% have 3 dependent children; and only 7.06% has more than 4 children.

Distribution of respondents according to Size of SME's is: 84.71 of respondents are in medium size, 34.12 in small size, most of the respondents (54.12%) work in lower level and 44.71 % of respondents are 1 - 3 years involvement in managing SME's.

Table 4.1, Profile of woman managers at SME's.

General information	Item	Response n	Response %
	Age groups (years)		
20 - 30		6	7.06
31 - 40		25	29.41
41 - 50		16	18.82
51 - 60		30	35.29
>= 61		8	9.41
	Highest education level		
Bachelor's		54	63.53
Master		28	32.94
Phd		0	0.00
Other		3	3.53
	Marital status		
Single		18	21.18
Married		67	78.82
Other			0.00
	Number of dependent children		
0		32	37.65
1		14	16.47
2		11	12.94
3		22	25.88
>=4		6	7.06
	Size of SME's		
Small		13	15.29
Medium		72	84.71
	Management Level		
Top		29	34.12
Middle		10	11.76
Lower		46	54.12
	Involvement in managing SME's (years)		
Less than 1		4	4.71
1 - 3		38	44.71
4 - 6		30	35.29
7 - 9		12	14.12
More than 10		1	1.18

Table 4. 2. Presents the respondents' perception regarding as barriers to women managers' career development. Since the response was measured using a Likert scale ranging from 1 to 5, the average value for the scale is 2.5. The mean value for the respondents' perception of related barriers is 2.70 with the standard deviation of 0.534. This suggests that majority of the respondents moderately agreed that gender inequality, chauvinism and sexual harassment, organizational structure, the glass ceiling effect, discrimination at work place, cultural factors, structural factors, family responsibilities, mentoring and networking and individual factors serve as a barrier to their career development.

Table 4. 2. Descriptive statistic: barriers on women managers

Barriers on Women Managers Career Development	N	Mean	Std. Deviation
Gender Inequality	83	2.62	1.127
Chauvinism and Sexual Harassment	83	2.33	0.974
Organizational Structure	78	2.23	0.861
The Glass Ceiling Effect	82	3.76	0.745
Discrimination at work place	77	2.41	0.891
Cultural Factors	78	2.10	0.798
Structural Factors	84	2.57	0.892
Family responsibilities	78	2.94	0.916
Mentoring and networking	81	2.90	0.794
Individual Factors	85	3.21	0.940
Overall Mean	85	2.70	0.534

Table 4. 3. Pearson product moment correlation between related barriers and women manager's career development.

Independent Variable	Pearson Product Moment Correlation Coefficient (r)	p
Related Barriers	- .514	0.000*

* Significant at p<0.05

Based on the results from Table 4. 3, it shows that r = - 0.514, p < 0.05 indicating that with more responsibilities on gender inequality, chauvinism and sexual harassment, organizational structure, the glass ceiling effect, discrimination at work place, cultural factors, structural factors, family responsibilities, mentoring and networking and individual factors there are less chance on their career development.

5. Conclusion

This research on women managers discovered a significant relationship between the gender stereotype of a woman manager and her career aspiration. The findings also reveal that women managers possess all the attributes for top management, but what affects them a number of factors that function as barriers to women's career. Because of the stated factors mentioned above women are facing problems that hinder them to moving up to the managerial and top decision making positions. There is little analysis and work for an adequate understanding of the emotional issues of a working woman because it is evident that a woman assumes multiple simultaneous roles, such as being a wife, a mother, a housewife, a professional, and a friend. This gives place to a conflict of interests in relation to the time she could devote to each role; and this in turn, could affect calm and emotional stability. Research paths in this sense may help establishing strategies oriented to support women, or providing them with tools that could facilitate greater emotional stability in all senses.

The implications for women who aspire to the top position of organizations are that they should be proactive and take responsibility for managing their own career. Women should be aware of and understand the visible and invisible barriers, or 'glass ceiling', in relation to their career advancement.

Even if they are in executive positions, the women in this study have accepted that they still face obstacles from all four levels: individual, interpersonal, organizational and societal. Thus, it is important for women to set clear career goals and have strategies in place to keep them at the forefront in their respective organizations. As noted, there are also barriers that need to be tackled at the organizational and societal levels which will require the involvement of decision-makers in organizations, policy-makers and legislators at the governmental level and changes in attitudes at the societal level.

6. References

Amaratunga, D., Haigh, R., Lee, A., Shanmugam, M., & Elvitigala, G. (2007). Construction industry and women: A review of the barriers. Built Environment Education Conference, University of Salford.

Aulin, R., & Jingmond, M. (2010). Issues confronting women participation in the construction industry. Unpublished Manuscript.

Bain, O., & Cummings, W. (2000). Academe's glass ceiling: Societal, professional organizational and institutional barriers to the career advancement of academic women. Comparative Education Review, 44(4), 493–509

Baker, F. & McKenzie. T. (2001). More Women in Senior Positions not pay disparity, major issue facing women in business. http://www.actu.asn.au (accessed 16.09.2016)

Banducci, B. (2002). Equality and Equity – Equal & Different. http://www.womensmedia.com (accessed 27.09.2016)

Bartol, K. M., Martin, D. C., &Kromkowski, J. A. (2003).Leadership and the Glass Ceiling; University of Michigan

Cross C (2010) Barriers to the executive suite evidence from Ireland. Leadership & Organization Development. Journal 31(2):104-119.

Dainty, A.R.J., Bagilhole, B.M. and Neale R.H.(2000) "A grounded theory of women's career underachievement in large UK construction companies". Construction Management and Economics 18, no.2, p.239-250

Davidson & R. J. Burke (Eds.), Women in management: Current research issues (pp. 261-277). London: Paul Chapman.

Eisenberg, Theodore and Clermont, Kevin M. (1995), Judicial Statistical Inquiry Form, http://teddy.law.cornell.edu:8090/questata.htm. (accessed 17.09.2016)

Evetts, J. (2003). The sociological analysis of professionalism: Occupational change in the modern world. International Sociology, 18 (2), 395–415.

Fagenson Ellen A. (1990), At the heart of the women in management Research: Theoretical and Methodoligical Approacg and Their Biases, Journal of Business Ethics 9: 267-274

Fagenson, Ellen A. (1993) Women in Management: Trends, Issues and Challenges in Managerial Diversity, Newbury Park, CA: Sage Publications.

Hall, D.T. (2002). Careers in and out of organizations. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Hofstede, G. (2001). Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations. Thousand Oaks, CA: Sage (co-published in the PRC as Vol. 10 in the Shanghai Foreign Language Education Press SFLEP Intercultural Communication Reference Series, 2008)

Kimmel, M. S. (2001). Gender Equality: Not for Women Only. USA. Stony Books.

Lingard, H. and Francis, V. (2002) Work-life issues in the Australian construction industry: Findings of a pilot study, Construction Industry Institute of Australia, Brisbane.

Mac Kelly, R., &DabulMarin, A. (1998).Position power and women's career advancement.Women in Management Review, 13(2).

Mattis, M. (1994) Organizational initiatives in the USA for advancing managerial women. In M. J

Mattis, M. (2001). Advancing women in business organizations. Journal of Management Development, 20(4), 37 1 - 389.

Meyerson, D. 2001. Tempered Radicals: How People Use Difference to Inspire Change at Work. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.

O'Neil, D. A., Hopkins, M. M., & Bilimoria, D. (2008). Women's careers at the start of the 21st century: Patterns and paradoxes. Journal of Business Ethics, 80, 727-743.

Pollard,P.L.(2005).A critical analysis of the glass ceiling phenomenon. Retrieved from http://wfnetwork.bc.edu/encyclopedia_template.php?id=871. (accessed 05.10.2016)

Savage, A. W. (2002). The Real Glass Ceiling, http://www.wipcoaching.com (accessed 05.10.2016)

Schein, E. (1992) Organizational culture and leardership,2nded.,Jossey-Bass, San Francisco,CA

Schein, E. H.(1971) The individual, the organization and the career: A conceptual, Journal of Applied behavioral science,7,pp401-426

Seibert, S.E., Kraimer, M.L. & Crant, J.M. (2001). What do pro-active people do? A longitudinal model linking proactive personality and career success. Personnel Psychology, 54, 845-874.

Super,D.J.(1957) The Psychology of Careers,Harper and Row,New York

Tinklin, T., Croxford, L., Ducklin, A., & Frame, B. (2005). Gender attitudes to work and family roles: The views of young people bathe millennium. Gender & Education, 17, 129-142

Turner, S.B. 1986. Equality. New York. Tavistock Publications

Tharenou, P. (1999). Gender differences in advancing to the top. International Journal of Management Review, 7(2), 111-132.

Tharenou, P. (2001). Going up? Do traits and informal social processes predict advancing in management? Academy of Management Journal, 14(5), 1005-1017.

Watson, C. M., Quatman, T., & Edler, E. (2002). Career aspirations of adolescent girls: Effects of achievement level, grade, and single-sex school environment. Sex Roles, 46, 323-335.

Zippel, K. (2002). Sexual Harassment and Transnational Relations: "Why those concerned with German-American relations should care. http://www.aicgs.org (accessed 02.10.2016)

Research of Customers' Satisfaction in The Hotel Service

Dusica Saneva[1] **Sonja Chortoseva**[2]

[1]Faculty of Tourism and business logistics, University Goce Delcev, Stip R. Macedonia, dusicasaneva@gmail.com

[2]Faculty of Technology and Metallurgy, University Ss. Cyril and Methodius, Skopje R. Macedonia, sonja@tmf.ukim.edu.mk

Abstract: The service quality in the hotel industry is an important factor for the sustainability of its existing capabilities and a possibility for its advancement. Also, it is an indicator for the level of satisfaction of the customers and it refers to factors that characterise one product or service. Securing an excellent service quality and high satisfaction on the side of the customers is an important matter and a challenge for any modern service industry and is for that reason an issue of the contemporary surveys as regards the quality of services in the hotel industry. The quality of hotel services is expressed through their features that ensure fulfilling the needs and expectations of the customers of those services, whereby the customer is the one that gives the final grade as regards the degree of accomplished satisfaction. It is essential to fulfill and achieve better quality of service than the one expected by the customer. Accomplishing satisfaction on the side of the customer means permanent following of the requests of modern tourists, respecting the specific standards and continuous promotion of the hotel service. The satisfaction as regards the quality of the hotel service is the basic precondition for building and stability of the loyalty of the guests. A large number of researchers surveyed the quality of the hotel service. Different criteria have been underlined on the basis of which the consumers assess the quality of the hotel service, numerous measurable and nonmeasurable elements of the service, as well as methods for measuring the quality of the service and the satisfaction of tourists. The objective of this paper is to analyse the nature of the hotel service, the elements, features and approaches for assessing the satisfaction of the users of the hotel service and to design a model for researching this matter.

Key words: quality, service quality, hotel industry, models

Introduction

Quality management as a scientific discipline, practical skill or profession does not have long history, but it has a long prehistory. The quality concept and its philosophy are not always clear for the managers or others involved in quality issues. The primary task is to understand the concept of quality, to influence the education and promotion through various programs, in order to develop a collective quality consciousness. All company functions should be arranged in such a way as to provide better final quality and greater profitability. The word "quality" originates from the Latin word "*qualitas*", which means: ability, value, property or characteristic of a particular object or work, requirements compliance, satisfaction etc. (Vujaklija, 1980). The quality is the key element of the services value upon which the companies can: take place in the market, provide a greater market share, provide higher incomes and contribute to the improvement of employees and customers' satisfaction. According to the American Society for Quality Control, the quality is an overall feature and characteristic of goods or services, expressed through its opportunity to satisfy the expressed or proposed requirements (Kotler and Keller, 2009). The concept of the services quality is explored by many researchers, but because of its intangible, undefined and abstract nature it is hard to differentiate and measure it as so thus only small number of researchers have scientific analysis. The quality of the service is not a coincidence, but it is the choice between possibilities. The quality is the consumers' perception, i.e. the way that the customer has experienced the service and its expectation before getting it. The expected service is the function of customer's previous experience, his personal requirement and word of mouth communication. The perceived service is the result of series of internal customers' decisions and their activities (Parasuraman, Zeithaml and Berry, 1985).

The hotel industry has a vast number of services, high level of comfort and number of other hospitality components. Since the service quality is the key element it has to have high level of customer involvement in different aspects of services delivery organization (Kandampully and Suhartanto, 2000). The service

quality is an important aspect for the success of the hotel industry, thus the evaluation of the service quality by the customers is more than necessary. With evaluation of the services quality one can provide the necessary information for the adequate management of the services offered (Uddin, 2015). The hotel industry is making an effort to provide the customers with high service quality level however it is usually lower than their expectations, because the customers are aware of their requirements for higher standards of services received. Customers are continuously complementing and developing their perceptions and expectations, which makes it more difficult for the services providers to measure and manage them efficiently (Kumar, Banga and Thapar, 2011).

Services quality and customers' satisfaction in the hotel industry

The researches in the field of the hotel industry have shown that offering a superior services quality is one of the key aspects for the industry success (Atilgan, Akinci and Aksoy, 2003). The service quality has a key importance for the hotel industry success and has the key role in the improvement of the total service experience value (Mey, Akbar and Yong, 2005). The service quality is very important to win and keep the customers, and thus to reduce costs, increase profitability and strengthen the market position (Klidas, Berg and Wilderom, 2007; Sureshchandar, Rajendran and Kamalannabhan, 2001). The hotel customers are evaluating the service quality according to their perception of the service provided. Therefore, it is important to emphasize the most important characteristics which are determining the hotel services quality. The most important characteristics that determine the quality are as follows (Barjaktarovic, 2013):

The heterogeneity of the hotel structure is a characteristic that directly or indirectly is taking part in the development of the hotel services and significantly contributes for its quality with a vast number of different subjects; *The intangibility of major hotel services* resembles an intangible whole which affects the total hotel services quality. Many of the hotel services are invisible, non-material and insensitivity before their use and is impossible to experience them before staying in the hotel; Another characteristic that determines the services quality is the indivisibility of services i.e. the simultaneous occurrence of both "production process" and hotel services consumption unlike the manufacturing sector where the process of production and consumption are separated by space and time. *The production service aspect of the work* with its diversity of hotel structures and its highlighted characteristics determine the specificity of the working process in this industry; *The specific way of communication and hotel services sale* is a characteristic which significantly contributes to the improvement of hotel services sale, because it is performed before their use and for users who are outside the area where the hotel is; The hotel services are based on the relation between staff and customers, relation among staff and relation among customers, thus it is important to have a high level of interpersonal relations of the staff and customers; A number of different elements participate in the formation of the hotel services, thus their variability or *changeability of significant hotel parts is present*; The hotel services can't be owned because the service is sold to the customers, thus there is a *lack of ownership of the hotel services in the hotel industry*. This means that the customer only pays for the service use or rental, and it is not its owner. Thus, the hotel service is felt and experienced, and as such is a measure of the quality and the level of pleasure experienced by the customers. Another characteristic that determines the services quality is the *highlighted seasonal aspect of the activity and sensitivity to all kinds of changes*. The seasonal aspect of the work in the hotel industry depends on the tourism trends and customers' requirements. Beside the seasonal aspect, hotel industry is ***dependent on*** factors such as weather, economic, political, and other variations aspects.

The service quality in the hotel industry has the following features (Perović and Krivokapić, 2006):

1) Reliability – the ability to provide service as specified in terms of content, quality and time.
2) Responsibility – relation of the top management, management and all employees to the demands of customers.
3) Competency – knowledge and ability of the employees to provide services;
4) Courtesy – the ability to provide guests with fast service and help;
5) Access – the service must always be available without waiting, in the right place and at the right time.
6) Communication – the customer must be well informed.

7) Creditability – the staff members improve the image of the hotel with their actions and keep it positive.
8) Security – knowledge of the staff and its willingness to bring trust and reliability. Appearance of every risk is prevented.
9) Understanding/knowing the customers – hotel management and staff are constantly getting to know the requirements, needs and expectations of the customers.
10) Tangibility – physical facilities, equipment and contact persons.

Model for measurement of the services quality

The definition and measurement of services quality has caused great attention and debate among researchers (Wisniewski, 2001). Many researchers have given effort to evaluate the services quality in the hotel industry. Service quality can be observed, measured and improved by a suitable measurement model. The service quality measurement provides comparison of the changes before and after, quality problems detection and it sets clear standards for services delivery (Shahin, 2006). The initial point in the development of services quality is analysis and measurements (Edvardsen, Tomasson and Ovretveit, 1994). Services quality evaluation provides the necessary information for proper services management and ability to find out the level of efficiency with which the managers can meet the demands and needs of the customers in accordance with their perceptions (Mohamed, 2007). Beside forth-mentioned, service quality measurements in the hotel industry can help in identifying and prioritizing customers' needs, requirements and expectations.

The GAP measurement model for services quality was developed in 1985 by Zeithaml, Parasuraman and Berry. According to this model, the service quality is a function of the consumers' perception, i.e. the way consumer has defined the service and expectation which is formed before receiving the service. Five gaps has been identified that can be the causes for customers dissatisfaction with the services received:

Gap 1: Consumers expectations and management perception
Gap 2: Management perception and service quality specification
Gap 3: Specification of service quality and services provided
Gap 4: Received service and external communication
Gap 5: Expected service and service provided

Service quality perceived and measured by the consumer will especially depend on the value of Gap 5, which is a function or sum of the previous Gaps 1, 2, 3 and 4. According to this model managers who are committed to deliver continuous service quality should implement the following activities: to follow customers' perception of services quality, to identify the reasons for service quality decline and to take proper measures to improve the service quality. The most popular, most utilized and mostly discussed measurement model of customer's satisfaction and service quality in the hotel industry is the SERVQUAL model. This model highlights the main components for obtaining high service quality (Zeithaml, Parasuraman and Berry, 1988).

Service quality can be observed through many dimensions, but in this model it is measured through the consumer service perception. When customers' expectations are greater than their perception of the service provided then the service quality is considered as low. The hotel industry utilizes the SERVQUAL model to measure and manage the service quality by using a questionnaire that measures consumer expectations of services quality, in terms of 5 dimensions, and their perception for the service provided. The five dimensions that define customers' perception of service quality are as follows:

1) *Tangibility*, refers to the service elements that can be felt and are physically visible, e.g. physical facilities, employees, communication objects, technical equipment and similar.

2) *Assurance*, ability to provide the promised service - accuracy and consistency. This dimension refers to promises fulfilment, prices and dealing with complaints.

3) *Responsibility*, employees' readiness to provide customers with the support in a quick, reasonable period of time. This dimension indicates the positive attitudes of the employees during services delivery and requires the employees to pay attention to the customers' requests, questions and complaints.

4) *Certainty*, knowledge and courtesy of the employees and ability to gain customers trust, physical and financial security.

5) *Empathy*, readiness and ability, to provide personal services, to meet special customers' requirements and their understandings as individuals with different needs and requirements.

The concept of measuring the difference between the expectations and perceptions according to the SERVQUAL instrument has proven to be very useful for the assessment of the services quality level. With minor changes, SERVQUAL can be customized for any service organization. Besides, they claim that the service quality information can help managers to find out where to best improve the performance for efficient services offer. SERVQUAL model is widely used in various service activities, such as: banking (Ravichandran, Prabhakaran and Kumar, 2010), in retail chains (Sum and Hui, 2009), health care sector (Butt and De Run 2010; Lian, and Suki, 2011), education (Udo, Bagchi, and Kirs, 2011) and transport sector (Barabino, Deiana, and Tilocca, 2012). Also, SERVQUAL method is used to assess the services quality in various sectors including, hotels (Grzinic, 2007), restaurants (Markovic, Komsic and Stifanic, 2013) and air transport tourism (Pakdil and Aydin, 2007). The instrument LODGSERV which contains 26 measurement points of the customers' expectations for services quality has been created on the basis of SERVQUAL (Knutson, Stevens, Wullaert, Patton and Yokoyama, 1991). The model SERVPERF is used as an alternative to SERVQUAL for measuring the services quality (Cronin and Taylor, 1992). The main conclusion of their research was that the services quality should be measured as the customer's attitude. Services quality dimensions in the hotel industry in Australia were evaluated based on SERVQUAL approach, but with newly developed scale called HOLSERV scale as a new instrument for the services quality measurement in the hotel industry (Mei, Dean and White, 1999). Their conclusion was that the services quality can be represented in three dimensions in the hotel industry, as employees, tangibility and certainty.

Despite the discussion on weaknesses, a certain advantage of SERVQUAL is that it is used and verified instrument. SERVQUAL is considered as an adequate tool for measuring the services quality in the hotels (Fernández and Serrano, 2005). Many of the authors and researchers decide to use the original SERVQUAL method, while others decide to design new instruments on the basis of the original model to measure the services quality.

Research model and discussion

Researches concerning the measurement of services quality have been mainly focused on whether and how to meet or exceed the expectations of customers and to see the services quality as a measure for matching the services delivered with the customers' perception. Based on the above literature review, a conceptual framework is developed and a research model has been proposed to examine the service quality in the hotel industry, by setting the following hypotheses:

1. There is a significant statistical difference between the expected and received service quality.

The specific nature of the services hardly contributes to provide measurement and maintenance of their quality. Customers see the services as variations of properties that can, in various ways, contribute to the realization of their desires and the perception of services quality (Ghobadian, Speller and Jones, 1994). Although researchers (Grönroos 1984; Parasuraman, Zeithaml and Berry, 1985, 1988, 1991) focus on the management of various aspects of service quality, they all agree that the focus should be on customers. With descriptive statistical analysis, factor analysis and analysis of trust fairly high customers' expectations for services received has been indicated (Ahmad, Ghazali and Othman, 2013). Empirical research carried in order to determine the service quality using primary data (preliminary analysis and reliable analysis) showed that the expected results are higher than the results perceptions, thus indicated the low level services quality with no significant statistical difference between expected and received service quality (Markovic and Raspor, 2010; Markovic, Komsic and Stifanic, 2013).

2. Managers do not know what are the customers' expectations.

The quality system is based on principles such as management commitment, focus on service customers, staff and facts, continuous progress and cooperation. Research conducted in several companies in the

field of services supply showed that managers are not concerned entirely to respond to customers various desires, needs and expectations and most managers do not know what are their customers' expectations. One of the main reasons for failure of the design of services quality is the lack of understanding of customers' needs and desires development (Naik, Gantasala and Prabhakar, 2010). Also, important characteristics of successful service company are its ability to establish its competitive position in the market and to satisfy the customers better than its competitor (Ravichandran, Prabhakaran and Arun 2010).

3. The dimensions of the service quality considered as most important do not coincide with those that are most important to customers.

Managers do not know about their service customers' expectations because the dimensions of the services quality they consider as most important do not match to those that are most important to customers, as proven by the total SERVQUAL gap (Gržinić 2007). The results generally have shown that customers are not satisfied with the services received because the dimensions of service quality managers consider to be most important, do not match with those that are most important to customers. Their expectations were higher than those received except for the factor of "empathy" which was positive due their lower expectations (Blesic, Ivkov-Dzigurski, Stankov, Stamenković and Bradić, 2011). The management task is to implement a new business strategy that will bring not only short-term profit, but also permanent customers and long-term success. The goals realization can be achieved by applying the principle – to provide a service in accordance with customers' requirements and needs (Jones, Mason and Benefield 2011).

4. For excellent services quality it is necessary to apply an adequate model for quality measurement.

Customers see the quality as multidimensional concept and therefore the services quality measurement is of great importance despite its specific nature, thus for excellent service quality it is necessary to apply an adequate model for quality measurement. SERVQUAL scale is the most popular instrument for services quality measurement (Parasuraman, Zeithaml and Berry, 1988). This model is applied in various service activities, including the hotel and hospitality industry. A modified version of the SERVQUAL model has been proven as a suitable method to be used by managers, because it resulted in reliable data acquisition concerning services quality (Rao and Charan, 2013). The results obtained with the SERVQUAL instrument, have shown that this model can provide the managers with useful information for assessment of customers' expectations and perception, in order to detect the gaps in the dimensions of the individual services quality (Zhao and Benedetto, 2013). The companies firstly need to investigate the offer of services quality in accordance with the customer's answers, including intentions that can lead to behaviors which can be favorable or unfavorable for the company by using adequate methods (Stefano, Casarotto, Barrichello and Sohn, 2015).

Conclusion

Services quality in the hotel industry is essential for meeting services customers' requirements. The application of a suitable model for the services quality measurement will provide useful information to assess the expectations and perceptions of customers and to set the standards for services quality assurance in the hotel industry. It will also identify the strengths and weaknesses of the services quality in order to meet customers' expectations. By measuring the services quality, managers will be supported in the evaluation of the hotel competitive position as well as in strategic and operational decision making. Improving services quality in the hotel industry will increase consumer satisfaction and strengthen their loyalty, but will also improve the hotel industry by generating bigger incomes.

Measuring services quality can provide specific data that can be used for quality management, hence, the hotel industry will be able to monitor and maintain service quality. Also, an important issue is the relation between service quality inside and customers' satisfaction outside as to meet employees and customers services quality. Knowing how customers perceive the services quality and the possibility for it to be measured, the hotel industry can have the benefit of it in a quantitative and qualitative way. To fully appreciate the benefits of using services quality measurement methods, research should be carried out

every year in order to allow an annual comparison, to determine how the improved service has an impact on customers' perception and to determine the effectiveness of the development and improvement of the initiative services in the indicated dimensions. Perceptions measurement for the received service can increase the expectations and the frequent measurement could result in the loss of customers due to their motivation to respond properly. Also, there is no benefit from the measurement of service quality if someone is not ready to take adequate action for the findings. The development of the hotel industry depends on future continuous implementation of the total quality management (TQM), which will be applied within the frames of the entire organization which goal is to continuously improve the quality in all organizational processes, products and services. The approach to management within the frames of the organization is directed towards quality, based on the participation of all members, in the direction of long-term success by meeting customers' needs and for the benefit of all members of the organization and society.

References

Ahmad, F., Ghazali, H. and Othman, M. (2013). Consumers Preference Between Fast Food Restaurant and Casual Dining Restaurant: A Conceptual Paper. 3rd International Conference On Management Proceeding. pp. 315-325

Atilgan, E., Akinci, S. and Aksoy, S. (2003). Mapping service quality in the tourism industry, Managing Service Quality. An International Journal. 13(5), pp.412 – 422

Barabino, B., Eusebio, D. and Tilocca P. (2012). Measuring service quality in urban bus transport: a modified SERVQUAL approach. International Journal of Quality and Service Sciences. 4(3), pp. 238 – 252

Barjaktarović, D. (2013). Upravljanje Kvalitetom u Hotelijerstvu. Univerzitet Singidunum, Prvo izdanje. Beograd

Blesic, I., Ivkov-Dzigurski, A., Stankov, U., Stamenković, I. and Bradić, M. (2011). Research of expected and perceived service quality in hotel management. Journal of Tourism. pp. 5-13

Butt, M. M. and Ernest C. R. (2010). Private healthcare quality: applying a SERVQUAL model. International Journal of Health Care Quality Assurance. 23(7), pp.658 – 673

Cronin, J. J. and Taylor, S. (1992). Measuring Service Quality - A Reexamination And Extension. Journal of Marketing. 56, pp. 55-68

Edvardsen, B., Tomasson, B. and Ovretveit, J. (1994). Quality of Service: Making it Really Work. McGraw-Hill, New York, NY

Fernández, L. and Serrano, A. M. (2005). Applying SERVQUAL to Diagnose Hotel Sector in a Tourist Destination. Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism. 6(1-2), pp. 9-24

Garvin, D.A. (1987). Managing Quality. New York. Free Press

Ghobadian, A., Speller, S. and Jones, M. (1994) .Service quality: Concepts and models, International Journal of Quality & Reliability Management. 11(9), pp. 43–66

Grönroos, Ch. (1984). A service quality model and its marketing implications. European journal of marketing. 18(4), pp. 36-44

Gržinić, J. (2007). Concepts of Service Quality Measurement in Hotel Industry. EKON. Misao Praksa DBK. 1, pp. 81-98

Jones, S., Mason, K. and Benefield, M. (2011).Customer Perceived Service Quality in the Fast Food Industry. https://www.atu.edu/research/FacultyResearchGrants/10-11/Jones_-_Final_Report_-_Customer_Perceived_Service_Quality_in_the_Fast_Food_Industry.pdf (accessed 30.09.2016.)

Kandampully, J. and Suhartanto, D. (2000). Customer loyalty in the hotel industry: the role of customer satisfaction and image. International Journal of Contemporary Hospitality Management. 12 (6), pp. 346-351

Klidas, A., Berg, T. and Wilderom, C. P. M. (2007). Managing employee empowerment in luxury hotels in Europe. International Journal Service Industry Management. 18(1), pp. 70-88

Knutson, B., Stevens, P., Wullaert, C., Patton, M. and Yokoyama , R. (1991). LODGSERV: A service quality index for the lodging industry. Hospitality Research Journal. 15, pp. 277-84

Kotler, P and Keller K. C. (2009). Marketing Management. 13th Edition. Pearson Education Inc: Prentice Hall

Kumar, B., Banga, G. and Thapar, J. (2011). An Assessment of Service Quality of Hotel Industry. A Refeered Quarterly Journal, 4 (1), pp.13-30

Markovic, S. and Sanja Raspor, S. (2010). Measuring Perceived Service Quality Using Servqual: A Case Study of the Croatian Hotel Industry. Management. 5(30, pp. 195-209

Markovic, S., Komsic, J. and Stifanic, M. (2013). Measuring service quality in city restaurant settings using DINESERV scale. Recent Advances in Business Management and Marketing. pp. 176-181

Mei, A.W.O., Dean, A.M. and White, C.J. (1999). Analyzing service quality in the hospitality industry. Managing Service Quality. 9(2), pp. 136–143

Mey, L. P., Akbar, A. K. and Yong G. D. F. (2005). Service Quality: A Study of the Luxury Hotels in Malaysia. Journal of American Academy of Business. 7(2), pp. 46-55

Mohamed, G. A. A. (2007). Service quality of travel agents: The view point of tourists in Egypt. Tourismos. 2, pp. 63-87

Naik, C. N. K., Gantasala, S. B. and Prabhakar, G. V. (2010). Service Quality (Servqual) and its Effect on Customer Satisfaction in Retailing. European Journal of Social Sciences. 16(2), pp. 231-243

Pakdl, F., and Aydin, Ö. (2007). Expectations and perceptions in airline services: An analysis using weighted SERVQUAL scores. Journal of Air Transport Management. 13, pp. 229-237

Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. and Berry L. (1985). A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research. Journal of Marketing. 49, pp.41-50

Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. and Berry, L.L. (1988). SERVQUAL: a multi-item scale for measuring consumer perceptions of the service quality. Journal of Retailing. 64(1), pp. 12-40

Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. and Berry, L.L. (1991). Refinement and reassessment of the SERVQUAL scale. Journal of Retailing. 67, pp. 420-450

Perović,M. and Krivokapić, Z.(2006). Sistem menadžmenta kvalitetom hotela. Fakultet za turizam i hotelijerstvo. Kotor

Rao, S and Charan, S.P. (2013). Impact of Service Quality on Customer Satisfaction in Hotel Industry. IOSR Journal Of Humanities And Social Science. 18 (5), pp. 39-44

Ravichandran, K. Tamil Mani, B. Arun Kumar, S. Prabhakaran S. (2010). Influence by Service Quality on Customer Satisfaction Application of SERVQUAL Model. International Journal of Business and Management. 5(4), pp. 117-124

Ravichandran, K., Prabhakaran, S. and Arun Kumar, S. (2010). Application of SERVQUAL Model on Measuring Service Quality: A Bayesian Approach. Enterprise Risk Management. 1(1), pp. 147- 169

Shahin, A. (2006). SERVQUAL and Model of Service Quality Gaps: A Framework for Determining and Prioritizing Critical Factors in Delivering Quality Services. Fourth International conference on Quality Management. http://www. qmconf. com/Docs/oo77. pdf (accessed 30.09.2016.)

Stefano, N.M, Filho, N. C., Barichello, R. and Sohn, A.P. (2015). A fuzzy SERVQUAL based method for evaluated of service quality in the hotel industry. 7th Industrial Product-Service Systems Conference -PSS, pp. 433-438

Suki, N. M. and Lian, J. C. (2011). Do patients' perceptions exceed their expectations in private healthcare settings. International Journal of Health Care Quality Assurance. 24, pp. 42-56

Sum, C., and Hui, C. (2009). Salespersons' service quality and customer loyalty in fashion chain stores A study in Hong Kong retail stores. Journal of Fashion Marketing and Management. 13, pp. 98-108

Sureshchandar, G.S., Rajendran, C. and Kamalannabhan, T.J. (2001). Customer Perceptions of Service Quality: a critique. Total Quality Management. 12(1), pp. 111-124

Uddin, M. (2015). Assessing the Quality of Hospitality Services: A Study on Hotels in Chittagong. European Journal of Business and Management. 7(4), pp. 18-28

Udo, G. J., Bagchi, K. K. and Kirs, P. J. (2011). Using SERVQUAL to assess the quality of e-learning experience. Computers in Human Behavior. 27, pp.1272-1283

Wisniewski, M. (2001). Using SERVQUAL to assess customer satisfaction with public sector services. Managing Service Quality. 11(6), pp. 380-388

Zhao, Y. L., and Di Benedetto, C. A. (2013). Designing service quality to survive: Empirical evidence from Chinese new ventures. Journal of Business Research. 66, pp. 1098-1107

Вујаклија, М. (1980). Лексикон Страних Речи и израза. III издање. Просвета. Београд

Selecting KPI for SMEs and Designing A Performance Measurement Framework

Marija Midovska Petkoska

Faculty of economics Prilep, University St. Kliment Ohridski – Bitola, marija.midovska@gmail.com

Abstract: Small and medium-sized enterprises (SMEs) play important role in the economic development. They participate with high % in the GDP and employment in the countries. The success of SMEs can be measured in different ways. Measuring performance of the business is very important in today's highly competitive environment. Performance measurement is a broad topic and there are numbers of metrics that companies can use to measure their activities. Finding the right measure is challenge as for the researches and for the managers also, especially for the ones in SMEs.

The objective of this paper is to give an overview of existing KPIs. Key Performance Indicators (KPI) are quantifiable measurement that measure progress toward organizational goals. They can help companies to get necessary information about enterprise's conditions and some further plan of action. The main aim of this paper is to identify and research the key performance indicators for SMEs and to develop a Performance measurement framework that is able effectively to measure SMEs performance. The effective performance measurement framework can help the companies to identify the problematic points and to formulate right strategies.

Key words: key performance indicators, performance measurement, SMEs.

Introduction

Small and medium sized enterprises (SMEs) play a key role in economic growth and development in developing countries. Also, SMEs are contributing to employment growth at a higher rate. There are a lot of researches about the importance of SMEs. Its importance is well recognized worldwide due to its significant contribution to various socio-economic objectives, such as higher growth of employment, output, promotion of exports and fostering entrepreneurship. Recent empirical studies show that SME's contribute to over 55% of GDP and over 65% of total employment in high-income countries. SME's account for over 60% of GDP and over 70% of total employment in low-income countries, while they contribute over 95% of total employment and about 70% of GDP in middle-income countries.[1]

There are different definitions of SME among various organizations and countries. According to the World Bank's[2] definition of SMEs is that micro scale; less than 50 employee, small scale; 50 employees, medium scale; 50-200 employees. There are two more criteria such as turnover and total value of operating assets. Republic of Macedonia accepted this classification and criteria in 2004 and regulate it with law. SMEs participate with huge percent in the total business subjects in the counties in transition. For example in Republic of Macedonia they participate with 84,7 %[3].

Today, SMEs having the capability of quick adjudication, working with less capital but more intense labor and having low cost of management and thus having cheap production. They all try to succeed in the market and achieve competitive advantage. There are different ways to measure the success of the SMEs. There are many indicators that can be used to present it. Measurement is important and it shows how company works, also it can identify problem if there are some. In recent years many researchers are trying to research the use of performance measurement in SMEs. There is a growing interest at both, academics and business subject for this issue. There are a lot of activities that can be measured, but not all them have the same importance as others and it is impossible to measure all of them. For the company it is

[1] http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/smes-finance

[2] http://www.worldbank.org/

[3] http://www.stat.gov.mk/

important to select the right indicators that should be measured and represent can the real picture. The main problem that managers are facing is to select the right KPI that can present the real picture of the company. There are many different approaches and methodologies for measuring performance. There is not one unique that can be used by all the companies, because all the companies are different. But it is possible to create a framework that can be modified according the request of the special company. Many of the frameworks are based on Key performance indicators. Key performance indicators represent a set of measures focusing on those aspects of organizational performance that are the most critical for the current and future success of the organization (D. Parmenter, 2007). Another definition is that Key performance indicators are financial and non financial indicators that organizations use in order to estimate and fortify how successful they are, aiming previously established long lasting goals. A key performance indicator, or KPI in terms of this document's usage, is a metric or measure used to quantify and evaluate organizational performance in relation to the meeting of targets and objectives. KPIs are also used to set measurable objectives, evaluate progress, monitor trends, make improvements, and support decision making. Key performance indicators are always rates, ratios, averages or percentages.

Research Objectives

The main objective of this paper first is to give an overview of existing KPIs and after that to select the right key performance indicators for SMEs. In the end, based on the selected KPI is created a performance measurement framework. As is mentioned before it is difficult to set the right KPI for measuring performance and there is not one unique performance measurement framework that can be used by all SMEs. But, it is possible to set the main KPI and create one main framework that additionally can be modified according the request of the specific types of SMEs.

This paper focuses on the following research objectives:

1. Analyzing and selecting the right KPI for SMEs
2. Analyzing existing SME performance measurement techniques in order to identify the best framework for SMEs
3. Designing a practical PM framework for SMEs.

Key Performance Indicators

A Key Performance Indicator (KPI) is a measurable value that demonstrates how effectively a company is achieving key business objectives. According to Eckerson (2009) KPIs are multidimensional. Key Performance Indicators (KPIs) help managers understand how their organizations are performing in relation to their strategic goals and objectives. When set and used properly, KPIs provide an indicator to senior managers and stakeholders as to how the organization is performing and whether performance is on track with projections. According to different authors, KPIs can be defined in different ways. But, common for all of them is that KPI are metrics that measures accomplishment of business objectives. There is no difference in definitions for KPIs for large companies or SMEs. KPI are important and should be used by all companies.

For identifying and selecting the right KPI can be followed the SMART criteria which was proposed first by Doran (1981) and it is accepted by others authors as well. It is based on the following characteristics:

- **S**pecific - this means the measure has a specific purpose for the business;
- **M**easurable - to really get a value of the KPI;
- **A**chievable - the defined norms have to be achievable;
- **R**ealistic - the improvement of a KPI has to be relevant to the success of the organization;
- **T**ime bound - the value or outcomes are shown for a predefined and relevant period.

One of the main purposes of measuring is to compare the previous data with the new one and to make the right conclusions for improving and revising the processes in SMEs. Also it is important the KPIs of one company to be comparable with the KPIs in other company in the same industry.

As is mentioned before there are a lot of KPI and it is difficult for the companies to select the right KPI for the companies. When we want to select the right KPI, first we must to identify them. For this it is important to pre-define the main business process and after that identify the right KPI for measuring those business processes. SME should take a number of steps before choosing the best KPI, including:

- Having clearly defined business processes;
- Setting requirements for the processes;
- Having qualitative and quantitative measurement of results;
- Determining variances and adjusting processes to meet their short-term objectives.

In the past, KPI have focused mainly on financial measures such as sales growth, profit, cash flow and return on investment in order to analyze performance but these measures are not linked with strategies and therefore, can conflict with objectives. It is necessary to use a combination of financial and non-financial indicators. Measuring of financial indicators is relatively easy. It is harder to measure the non-financial indicators. These one usually are measured with scale.

As it concerns the types of KPIs, literature present different ways of grouping them from different aspects. There are two main types of KPI: outcomes and drivers. **Outcome KPIs** also known as lagging indicators, measure the output of past activities. On the other hand, driver KPIs, known as **leading indicators** measure activities that has a significant impact on outcome KPIs. For the companies it is easier to create outcome KPIs.

From another aspect, it is also suggested that the company base KPIs on two levels as follows:

- Strategic KPIs; and
- Operational KPIs.

Strategic KPIs should address the measurements required at a high level and take a top down approach. For example, strategic KPIs should start at or near the top of the pyramid and, in particular, address records management governance and accountability. Conversely, **operational KPIs** should be approached from the ground up. At this level, KPIs measure functions and activities of an operational nature, such as the delivery of records management services. It may be useful to group KPIs into categories based on the agency's vision, strategy and objectives. Grouping into categories may also assist in testing KPI applicability, relevance and potential overlaps or conflicts It is also important to stress that strategic measures are different from those required to monitor operational performance.

It is easy to make difference between those two when we talk about large companies. But when we talk about SMEs that is difficult. The main reason for this is because most of the SMEs do not have clear strategic goals/objectives. They even do not have mission and vision and are not strategically oriented. Choosing the right KPIs requires a good understanding of what is important to the organization and its customers. In order to identify the right KPIs for any business it is important to be clear about the objectives and strategic directions. So, when we talk about identifying and selecting the right KPI, first we must stress that it is important to be defined strategic goals of the company.

Identifying right metrics and monitoring them can provide companies with additional benefits. More precisely, a KIP is information collected at regular intervals that track performance of an SME or system at any level or activity. Effective KPIs must fulfill some characteristics. For example it is better to have fewer KPIs. KPIs must be understood by the users and they must drive desired outcomes. They must consist of financial and non-financial measures. Where such large number of KPI is available, a decision – making problem appears, in which questions arise: which KPI should be selected from a given set or how to prioritize these indicators.

Following are some characteristics of KPI:

- A KPI must be aligned with the organization's objectives;
- A KPI is determined by management personnel (normally human resource managers);
- A KPI must be designed so that it is easy to understand;
- Some KPIs are specifically designed for each employee;
- KPIs are expected performance by the organization;
- KPIs must be designed to balance the evaluation of each activity/employee/business process;
- KPIs lose their accuracy over time; therefore, it is necessary to revise KPIs periodically

As is mentioned there are number of KPIs that can be used by the SMEs. The most important is to select the right one that can present the success of individual activities and success of the company as well. The main problem and question is how to select the right KPI. There is no answer about this and there are not some rules that can be considered. What can be done about this issue? The following table present metrics that are considered as the most important KPIs for SMEs and which can make a good starting point for the development of a performance management system and framework. These one are selected by prior consultation of literature and consultation with managers of SMEs. Not all of them should be considered by all SMEs. It depends of the strategic goals that SME have. These ones (it can be choose only few of them, not all) can be used for in the performance measurement framework that is presented in the next section below.

Table 1. Selected KPI for SMEs

Financial performance	Customers performance	Market performance	Operational performance	Employees performance
Net Profit = net sales – cost of goods sold – operating expense – taxes – interest	Customer Retention Rate = ((E-N)/S)*100 (1. Number of customer at the end of a period – E 2. Number of new customers acquired during that period – N 3. Number of customers at the start of that period – S)	Market Growth Rate = (Change in market size)/(Original market size) =(Current market size-Original market size)/(Original market size)	Capacity Utilization Rate = {(Actual Output - Potential Output) / Potential Output}. On the other hand, Capacity Utilization Rate, CUR = {(Actual Output - Potential Output) / Potential Output} * 100	Human Capital Value Added = (EBIDTA – Financial Capital Cost) / Human Capital Cost
Net Profit Margin = net income / net sells	Customer Satisfaction Index – it can be determine with scale (for ex. Strongly agree – strongly disagree)	Market Share = (Particular Company's Sales Revenue in Time Period X) / (Relevant Market's Total Sales Revenue in Time Period X)	Time to Market = measuring is different in organizations and depend of many factors	Revenue Per Employee = (Revenue/Number of Employees)
Operating Profit Margin = Operating income ÷ Total revenue	Customer Engagement = (w1*n1) + (w2 * n2) + … + (w# + n#) Where w is the weight given to a random event and n is the number of times the event occurred.		Six Sigma Level – six sigma calculators - DPMO, DPM, Sample Size	Employee Satisfaction Index - Employee satisfaction survey
Gross Profit Margin = ((revenue – cost of goods sold) / revenue))	Customer Complaints = Number of complaints/number of transactions × 100			Employee Engagement Level - Employee Engagement survey
Return on Equity (ROE) = net income / shareholders equity	Customer Lifetime Value = Margin ($) * (Retention Rate (%) ÷ ([1 + Discount Rate (%)] - Retention Rate (%))			
Return on Assets (ROA) = net income/total assets				
Return on Investment (ROI) = Net income / Investment				

Performance Measurment Framework For SMEs

Performance measurement is a critical part of decision making and performance improvement. Neely (1995) describes performance measurement as the process of quantifying action. Also he defined it as the efficiency and effectiveness of action. There are many reason why performance measurement is is necessary today. It links and aligns strategic objectives, have an appropriate balance between various measures. Measurement is the first step that leads to control and eventually to improvement. If you can't measure something, you can't understand it. If you can't understand it, you can't control it. If you can't control it, you can't improve it. There a number of frameworks those are designed until now for measuring performance in the companies. Most of them that are developed in recent years are trying to achieve balance between financial and non-financial measures. Performance measurement system is a group of techniques developed by the SME to evaluate the performance of business activities. Brem (2008) concluded that there has been no performance measurement system to date that is widely accepted and designed especially for developed for SMEs. But there are a lot of authors and papers that put forward attempts at performance measurement frameworks for SMEs (Barnes, 1998; Leitinen, 2002). Empirical literature for performance measurement for SMEs consists mostly of case-studies (Adaie, 2003). However, we can conclude that there are a lot of articles that research this issue. Loch and Tapper (2002) identified four main functions of the performance measurement system:

alignment and prioritization, evaluation and incentives, operational control, and learning and improvement.

Following table present the most important frameworks that are developed until now.

Table 2: Performance measurement frameworks

Period	Framework	References
before 1980	The ROI, ROE, ROCE and derivates	Simons (2000)
1980	The Economic Value Added Model (EVA)	Stewart (2007)
1988	The Activity Based Costing (ABC) – The Activity Based Management (ABM)	Cooper and Kaplan (1988)
1988	The Strategic Measurement Analysis and Reporting Technique (SMART)	Cross and Lynch (1988)
1989	The Supportive Performance Measures (SPA)	Keegan et al. (1989)
1990	The Customer Value Analysis (CVA)	Customer Value Inc. (2007)
1990	The Performance Measurement Questionnaire (PMQ)	Dixon et al. (1990)
1991	The Results and Determinants Framework (RDF)	Fitzgerald et al. (1991)
1992	The Balanced Scorecard (BSC)	Kaplan and Norton (1992)
1994	The Service-Profit Chain (SPC)	Heskett et al. (1994)
1995	The Return on Quality Approach (ROQ)	Rust et al. (1995)
1996	The Cambridge Performance Measurement Framework (CPMF)	Neely et al. (1996)
1996	The Consistent Performance Measurement System (CPMS)	Flapper et al. (1996)
1997	The Integrated Performance Measurement System (IPMS)	Bititci et al. (1997)
1998	The Comparative Business Scorecard (CBS)	Kanji (1998)
1998	The Integrated Performance Measurement Framework (IPMF)	Medori and Steeple (2000)
1999	The Business Excellence Model (BEM)	EFQM (2007)
2000	The Dynamic Performance Measurement System (DPMS)	Bititci et al. (2000)
2001	The Action-Profit Linkage Model (APL)	Epstein and Westbrook (2001)
2001	The Manufacturing System Design Decomposition (MSDD)	Cochran et al. (2001)
2001	The Performance Prism (PP)	Neely et al. (2001)
2004	The Performance Planning Value Chain (PPVC)	Neely and Jarrar (2004)
2004	The Capability Economic Value of Intangible and Tangible Assets Model (CEVITAe)	Ratnatunga et al. (2004)
2006	The Performance, Development, Growth Benchmarking System (PDGBS)	St-Pierre and Delisle (2006)
2007	The Unused Capacity Decomposition Framework (UCDF)	Balachandran et al. (2007)
2010	The EFQM Excellence Model	EFQM 2010

As we can see from the table there are a lot of designed performance measurement frameworks until now and all of them have some specific characteristic. In the early beginning of this concept most of the methodologies for measuring performance are based only on financial indicators. The things have changed in the 1990s when we can see strategic, integrated and balanced approach for this issue. Bellow will be analyzed only a few of them, the ones that have the most impact in this failed and the ones that are the most implemented. Those four frameworks are the most recognized.

Smart – The performance pyramid is framework popularized by Cross and Lynch (1988). The pyramid consists four levels at it aims to integrate corporate objectives with operational performance measures.

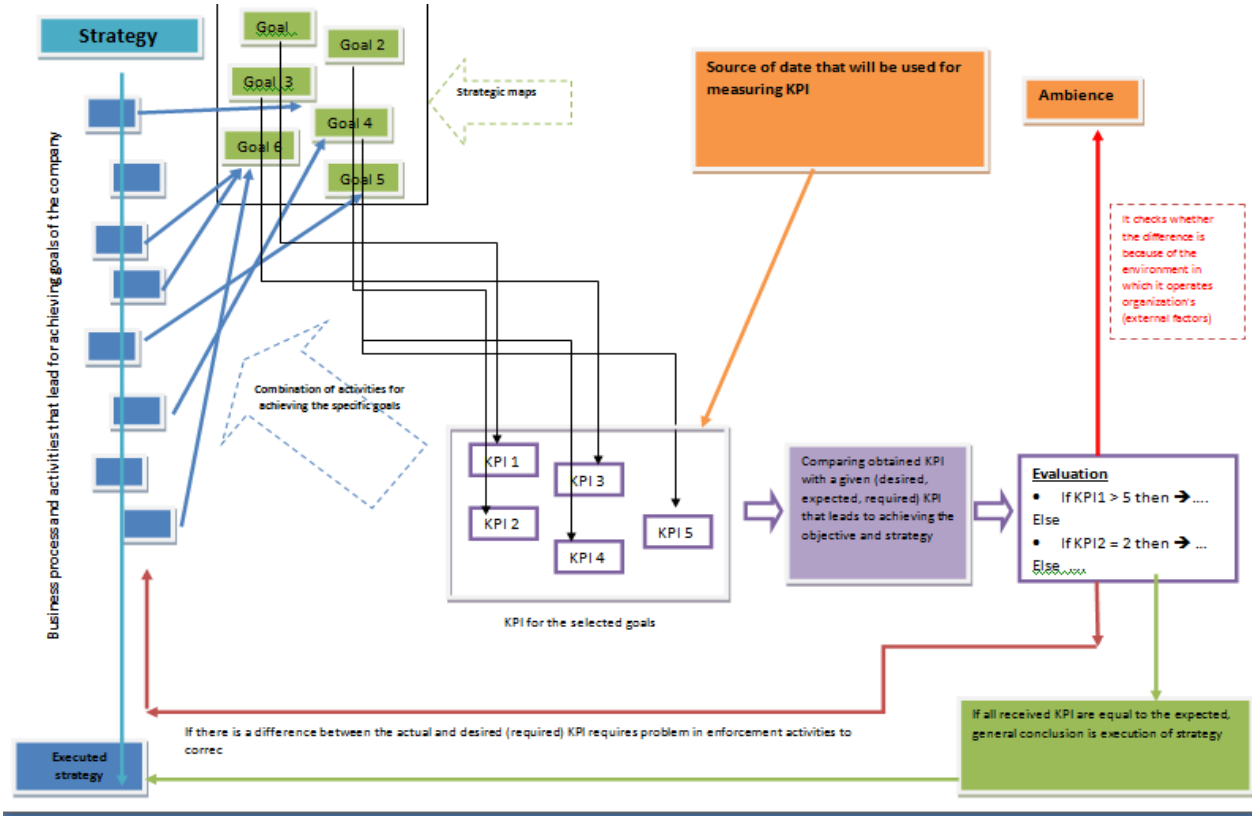
The performance measurement questionnaire developed by Dixon (1990) consists of four parts and it is designed to be answered by the respondents. This one assist in identifying improvement areas within the company and possible ways that existing performance measures can support those improvement areas.

The Balanced Scorecard developed by Kaplan and Norton (1992) consists four perspectives – customer perspective, internal perspective, innovation and learning perspective and financial perspective. The Balanced Scorecard can translate the strategy into specific measurable objectives.

The Performance Prism developed by Neely (2001) consists of five perspectives – stakeholder satisfaction, strategies, processes, capabilities and stakeholder contribution and it is designed to address the changing business environment.

Designing Performance Measurement Framework For SMEs

After previous analyze of the main performance measurement frameworks, this paper introduces a framework for performance measurement based on previous selected KPIs and the relationships between them. The following picture presents the performance measurement framework.



Picture 2: Performance measurement framework
Source: Authors preposition

According to this general framework for performance measurement based on Key performance indicators, the model starts from the strategy of the SME. After that objectives are defined that lead to the realization of the strategy. The actions that need to be taken to achieve specified objective are identified. It is assumed that to achieve a specific objective it is necessary to combine appropriate actions/business processes. Combination and justification of activates/ business process should be calculated using the cost-benefit analysis. Identifying of the actions required can be done through strategic maps and maps of success. For that purpose are set key performance indicators. Can be used all or some of the proposed KPIs in the table above. Data can be provided from various sources (internal and external). Key performance indicators that are get with calculation should be compared with some previously defined .

Finally, they will draw conclusions by analyzing the composite index of several indicators. If the composite index ranges within the prescribed interval can be conclude that the activities/business process are carried out with high performance.

- If all obtained KPIs are equal or nearly equal to the expected KPIs can be concluded that organizational performance are at a high level and lead to the realization of the strategy.
- If some of them are not equal or nearly equal to the expected / required KPIs then should return back to the operation to identify the cause of that condition.

Conclusion

Creating and selecting the right KPI is hard works for the academics and for the managers to. An effective performance measurement framework for SMEs should consider few elements such as: strategies of the SMEs, objectives, main business processes and action and several key performance indicators. Selecting the right KPIs for different SMEs is different and it depends primary of the strategy of the company.

There is not a general framework for measuring performance that can be implemented by all SMEs, but this paper attempt to suggest a framework that can be modified according the request of the certain SMEs. Here it must be stressed that the frameworks for measuring performance in SMEs are not the same as the one that are used for measuring performance in large companies. Successful implementation of the performance measurement frameworks request fulfillment of many requirements, but this can be issue for further research. Except the strategy, identifying and selecting right key performance indicators are the key for successfully implementation of the performance measurement framework.

This paper reviews the literature of performance measurement frameworks and key performance indicators. It highlights the need for performance measurement framework in SMEs. The main argument is that SMEs require a framework that is specifically designed and tailored to their characteristics and needs. This paper proposes a modified framework that is based on the strategy of the SMEs and few key performance indicators.

References:

Arup Varma, Pawan S. Budhwar, Angelo S. DeNisi Taylor & Francis, (2008) Performance management systems, USA,;

Bourne, M., Mills, J., Wilcox, M., Neely, A., Platts, K. (2000) Designing, implementing and updating performance measurement systems, International Journal of Operations & Production Management, Vol. 20, Iss: 7,

Braz, R.G.F., Scavarda, L.F., Martins, R.A. (2007) Reviewing and improving performance measurement systems: An action research, Int. J. Production Economics, 133, 2011.

David Parmenter, Key Perfromance Indicators, Usa,;

Davig, W., Elbert, N., & Brown, S., 2004. Implementing a strategic planning model for small manufacturing companies: An adaptation of the balanced scorecard. S.A.M. Advanced Management Journal, 69(1): 18–25.

Institute of Management Accountants, (2008), Tools and Techniques for Implementing Integrated Performance Management Systems, USA,;

Neely, A. (2005), The evolution of performance measurement research: Developments in the last decade and a research agenda, International Journal of Operations & Production Management, Vol. 25, Iss: 12.

Neely, A. (1999.), The performance measurement revolution: why now and what next?, International Journal of Operations & Production Management, Vol. 19, Iss: 2.

Taticchi, P., Balachandran, K., Tonelli, F. ,(2012), Performance measurement and management systems: state of the art, guidelines for design and challenges, Measuring Business Performance, Vol. 16, No. 2.

Taticchi, P., Tonelli, F., Cagnazzo, L. (2010.), Performance measurement and management: a literature review and a research agenda. Measuring Business Excellence, Vol. 14, No. 1,

Tung, A., Baird, K., Schoch, H.P. (2011) Factors influencing the effectiveness of performance measurement systems, International Journal of Operations & Production Management, Vol. 31, Iss: 12.

Some Common Barriers of Entrepreneurship Development – The Case of Kosovo And Neighboring Countries

Shaip Gashi

[1]PhD C. at the Regional Doctoral Program in Entrepreneurship and SMEs Management at Faculty of Economics – Prilep. E-mail: gshaip@gmail.com

Abstract: Nowadays, it is worldwide recognized that entrepreneurship is a phenomenon that fosters the economic development of any country. This paper pays a special attention to the negative impact of several barriers in entrepreneurship development in Kosovo and its neighboring countries. The importance of a favorable business and investment climate for the successful development of this sector is explored, as well. There are many obstacles and barriers in common within these countries, which seriously damages the business climate. This research paper is based on literature review and data with desk research methods, using information of various national and international, governmental and nongovernmental agencies with a research character and expertise in this fields WB, USAID, UNDP, OECD etc. The purpose of the paper is to identify the common barriers that hinder entrepreneurship development of these countries and to generate the ideas to overcome them and improving the invorenmrnt of doing business. Since Kosovo and its neighboring states are facing with some common barriers of doing business the aim of the paper is to raise a debate which will have a positive effect to find strategies of cooperationto reduce the barriers between these countries.

Keywords: entrepreneurship, barriers, business environment, foreign investments.

Introduction

At the beginning of this paper discuss the critical conditions for a positive and dynamic business and the impact of barriers on entrepreneurship development, investment climate as a key factor of economic growth. Stable economic and political environment, rule of law, legal and regulatory environment, supported by good governance, transparency, predictability, and economic openness are treated as well. The separate place is devoted to “law and regulation”, as this field is critical to the creation of afavorable environment of doing business.

The research questions are summarized:

RQ = Which are the main barriers that have diminished effect with entrepreneurship development in Kosovo and neighboring countries and what is the impact of the barriers in entrepreneurship development in those countries?

The other questions which investigated are:

What are the immediate actions of the institutions to reduce corruption and other negative phenomena?

Which is the path of entrepreneurship development through entrepreneurial culture and human capital?

Which are the alternatives to creating the financing mechanism?

Which are some of the constraints to access to enterprise support services?

How is the access to the markets and cluster development?

The paper also deals with SME relevant policy areas such as access to finance, markets, technology, expertise, and business support services.

The aim of the paper is to be a useful tool for policymakers and practitioners seeking to develop new policies, strategies and structures aimed at improving the investment and business climate in their respective countries.

Finally, the paper draws attention to the importance of sustainable development, emphasizing that adequate consideration has to be paid to social and environmental matters if the policies pursued are to result in balanced long-term development.

Theoretical Approach

The entrepreneurship environment from day to day becomes more attractive phenomena for new scholars and other stakeholders. The recent literatures (such as Smallbone, 2003; Bartlett and Bukovic, 2001) on this issue address several barriers which can be classified as institutional barriers, internal organizational and resource barriers, external market barriers, financial barriers and social barriers. Also, the literature on transition countries stressed a number of external factors that affected small enterprise development. It is widely accepted that there are a wide range of determinants of the small and medium-size firms development such as: Macroeconomic and microeconomic environment (including procedural requirements for registration and licensing, number of institutions for entrepreneurs to report to rules and regulations governing entrepreneurial activities, laws to protect property rights, etc.); entrepreneurial and business skills (including entrepreneurial training and business education, availability of information, etc.); social and economic condition for entrepreneurship (including public attitude toward entrepreneurship, presence of experienced entrepreneurs, existence of persons with entrepreneurial characteristics, etc.); financial assistance to small and medium enterprises (including venture capital, alternative sources of financing, low cost loans, etc.); non-financial assistance to small and medium enterprises (including counseling and supportive services, entrepreneurial networks, support for research and development, etc.). Begley et al. (2005) have argued that different business environment conditions may influence the appearance of different types of entrepreneurs. These differences are important not only when more mature market economies are compared with transition economies (TEs), but also when TEs are compared with each other. It is generally accepted that environment is a crucial factor of any success of entrepreneurs. Baumol (1993) gives some examples that the economists in question are interested mainly in the relations between the object created (an enterprise and/or an innovation) and the economic environment. Their goal is not to penetrate the "black box," or to understand or predict the entrepreneurial event (Julien 1989). What they are trying to do is to understand the impact of this "black box," with its specific attributes or behaviors, on the economic environment or, conversely, to establish the environmental characteristics that are favorable or unfavorable to the phenomenon.Different kind of barriers tends to prevent SMEs from achieving their full potential, Gruda, S., Milo, L. (2010). Mostly, the obstacles and barriers are related to the business environment. The recent line of research investigating the impact of external environment on growth of small firms forms the focus of the so-called "barriers to growth" literature. What is interesting is that 50% of ICT companies surveyed reported that a lack of skilled labor is a major obstacle to innovation. Similarly, analysis of the ICT industry in Kosovo shows that the gap between demand and supply of highly qualified graduates, especially in the areas of software development and programming, is a significant challenge in this sector (OECD, 2013).This literature maintains that while only a proportion of small businesses are growth-oriented, the ability of this group to achieve their growth potential is impeded by the external business environment. Business environment is, of course, a multidimensional concept embodying the prevailing institutional framework, the regulatory mechanism, macroeconomic stability, price stability, technological opportunities, and industry growth, including the rising demand for new products (Tsai et al., 1991; Zahra and Ellor, 1993; Lumpkin and Dess, 1996; Hashi, 2001; Smallbone and Welter (2006), 2001a, b; McMillan and Woodruff, 2002; Pissarides et al., 2003).

An inspire further dialogue and co-operation, not only among Kosovo and neighboring states, but also between national authorities and other key stakeholders, on how to advance economic development by building up positive investment and business climates. Institutional commitment on the reforming the business environment is one of the most important areas in the global development agenda for donors and governments.The intention is to present – key concepts and best practices to policymakers in a compelling and practical way. The paper is also distinctive in the following aspects:

- It focuses on the economies of the Montenegro, Macedonia, Albania, Serbia and in particular on the Kosovo's economy;
- Rather than being technical in character, it focuses on practical recommendations that are comprehensible not only to experts and academics but also to policymakers, officials and opinion-makers;

- Without being directly prescriptive, it offers policy guidance through best practice examples from countries have made significant strides in business climate improvement and economic development in reducing of barriers in recent years.

As Bartlett pointed out "...in most transition economies there is not an absence but rather a surplus of new firm entry" (Bartlett, 2002), various researchers have identified some barriers to growth of small and medium firm sector in those countries. Existing theories on determinants of small firm growth fail to explain the determinants of small firm growth that underline economies in the transition. They do not sufficiently take into account the institutional features and business environment, and their impact on entrepreneurship and SME growth, which usually involves high transaction costs of doing business. (Krasniqi 2007).

The most important factors in establishing a political environment that supports a strong business and investment climate are: Security; Protection and guarantee of foreign investor rights; Legislative stability; Transparency; Freedom from corruption; and Good governance. In general, the low percentage of companies considering the lack of human resources as a major obstacle is not too surprising. Gelb et al. (2007) found that the basic restrictions (such as macroeconomic stability, electricity, access to finance), seems to be more important at low levels of income. The center of a modern society, economy and community is not technology. It is not information. It is not productivity. It is the managed institution as the organ of society to produce results Management is the specific function, the specific instrument to make institutions capable of producing results. This goal can only be achieved through nourishing an entrepreneurial spirit, innovation, various forms of interconnecting of the businesses inside the industry, and clustering. This means supporting the companies in the process of internationalization and approaches to new markets via export promotion and international marketing, as a contemporary approach to international trade that allows for streamlining and coordination of the business activities(Josifovska, A., Ivanovska, A., 2004).

For example, within the context of agglomeration economics, additional work could be completed to assess the impact of an economic development group's strategy, products, and services on a region's level of entrepreneurship. Research opportunities also exist to understand both economic influences on international entrepreneurship and the effects of international entrepreneurship on economic growth. How do tariffs and other trade barriers affect entrepreneurs' decisions to internationalize, and do entrepreneurs proactively circumvent these barriers? (Duane, R. et al. (2007).

Then, when an economy is developing, firms must face a number of problems caused by poor governance and weak administrative capacity and bureaucratic (corruption, the level of taxation, the quality of administration). While the economy moves towards a status with higher incomes, labor regulation becomes a more serious determinant of the business environment, mainly because the government has a strong capacity to implement it.

Finding Data And Analyses

In a transition economy, entrepreneurs are faced with numerous formal and non-formal difficulties. As pointed out by North (1990), "Institutions are the humanly devised constraints with political, economic, and social structure interaction. Formal institutions include constitutional, legal and organizational framework for individual actions, while informal institutions consist of unmodified attitudes which are embodied in society regulating individual behavior." The recent literature has begun to pay attention to the role and impact of institutions on entrepreneurial behavior (Boettke and Coyne 2006).

In the initial phase of the transition to a market economy, the introduction of new laws creates new opportunities for entrepreneurship by allowing private owners to exist legally, but a deficient legal infrastructure, such as implementation gaps, restricts entrepreneurship development (Smallbone and Welter 2006).

However, in order for SMEs to have the desired effect, entrepreneurs must be motivated to start legitimate entrepreneurs, and their enterprises must survive. The most important factor in convincing

entrepreneurs to work legitimately and in helping them to survive is the business climate. If the burdens outweigh the potential gains, businesses have little incentive to leave the informal economy. Even in the best business environments, the majority of new businesses fail. An unfavorable environment with high taxes, corruption, and an oppressive bureaucracy further compromises the prospects of success.

According to the many questionnaires provided by many agencies, the critical constraints to SME development in Kosovo and neighboring countries most often voiced by respondents were:

- Burdensome administration (registration, licensing, tax, and the like);
- Lack of rule of law, high level of corruption and difficulties in enforcing contracts and resolving disputes;
- Lack of start-up and growth capital;
- High taxation;
- Limited access to assets and
- Lack of managerial skills.

The facilitation procedures by the governments of these countries to access in some relevant sources will improve the situation. Indicated below are the six mandatory components to which SMEs need to have access in order to have the best chance of survival and to overcome the barriers. Facilitating access to markets, finance, education, land, technology, and support services will allow competitive enterprises to survive and grow in free markets. The institutions of these countries should address this in order to improve access conditions.

SMEs Access required to be improved:

- Access to finance
- Access to the assets and place (location)
- Access to enterprise support services
- Access to technologies and innovation
- Access to education and training
- Access to markets

The institutions that are responsible for maintaining macroeconomic stability have done an admirable job in ensuring that Kosovo remains one of the most fiscally and financially stable countries in the region. Significant progress has been made in the World Bank's *Doing Business Index*, with Kosovo's ranking improving from 128th in 2009 to 119thin 2011, 98th in 2012 and on 74th in 2014. However, looking at its closest neighbors and competition, it is clear that Kosovo still has some way to go; Macedonia ranks 23rd, Montenegro 51st, Albania 85th, and Serbia 86th in 2012. As is presented inthe table below:

Table1. Doing business ranking position of Kosovo and neighboring countries

Country	Year 2011	Year 2012
Macedonia	38	23
Montenegro	66	51
Albania	82	85
Serbia	89	86
Kosovo	119	98
Last position	183	183

Source: World Bank, 2013.

The challenge now is to ensure that more improvements are made in the overall regulatory environment, so that Kosovo can realize a robust private sector and attract foreign direct investment.

The path of entrepreneurship in Kosovo is unique compared to other countries in the region, due to large damages from the recent war. Kosovo remains the poorest economy in the region and struggles with high levels of poverty, massive unemployment (estimated at an average of 45% compared, for example, to 37% in Macedonia and 14% in Albania), and over-dependence on imports combined with a very small export sector, and energy shortages. The country's Gross National Income (GNI) per capita is estimated at $3,520, ranked 93rd worldwide and behind Macedonia, Albania, Serbia and Bosnia and Herzegovina.

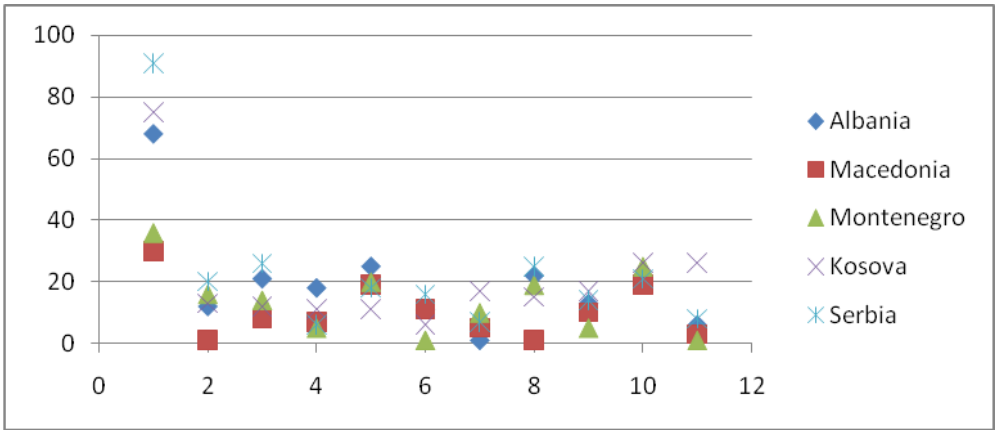
The economy has maintained a growth rate of 3-5% for about a decade up to 2014. The Kosovo Agencyof Statistics (KAS) estimates that during the current three-year period (2013-2015), the economy willgrow an average of 4.7%, the highest average estimated growth rate among Southeastern Europeaneconomies. However, the pace of growth is not nearly enough to have notable effects on poverty andunemployment. For example, the World Bank estimates that Kosovo would need to more than double itsgrowth rate to 12% per year for an entire decade to reach Montenegro's current Gross Domestic Product(GDP) per capita level. In short, the income gap between Kosovo and other countries in SoutheastEurope is likely to remain large despite higher growth. Kosovo is making steady and significant macroeconomic progress in both first-stage (price liberalization, trade and foreign exchange reforms, and privatization) and second-stage (competition policy, and enterprise, banking, infrastructure, and non-bank financial reforms) restructuring. In follow we can see World Bank doing business ranking – Kosovo and other neighboringcountries, Table 2:

Table 2. Doing business ranking position:

Country	Ease of doing Business	Starting a business	Dealing with construction permits	Getting electricity	Registering property	Getting Credit	Protecting minority investors	Paying taxes	Trading across borders	Enforcing contracts	Resolving insolvency
Albania	68	12	21	18	25	11	1	22	13	22	6
Macedonia	30	1	8	7	19	11	5	1	10	19	3
Montenegro	36	16	14	5	20	1	10	19	5	25	1
Kosova	75	13	12	11	11	6	17	15	17	26	26
Serbia	91	20	26	6	18	16	7	25	14	21	8

Source: World Bank, Doing Business 2014.

Figure 1.



Doing business ranking position.

The data presented above are seen in different positions depending on certain criteria of the states that present the business climate.

Presently, more than 98% of businesses are family-owned, micro-, small-, and medium-sized enterprises (MSMEs). A recent UNDP report noted that Kosovo's marketplace is unbalanced. There has been a high emphasis on enterprise creation in an environment already saturated with low value-added tertiary or service sector firms. To transform this very narrow pattern of growth into a much more dynamic and

encompassing private sector, the report recommends, among other things, a leap in size from micro- and small- to medium-sized businesses and including improved access to finance for new and expanding businesses, particularly those run by women and youth. Encouraging an increase in the presence of medium-sized enterprises – and small-sized enterprises with the potential to grow – will be a major challenge that touches on, for example, greater value addition, improving access to credit, streamlining of regulatory frameworks, and enhancing efficiency of trade flows internally and beyond Kosovo's borders.

Within Advisory Services World Bank Group Investment Climate, (James, World Bank) says, although it is widely debated and no clear consensus has been reached, investment incentives such as tax breaks, have a limited effect on investment and that a favorable investment climate should be a priority for governments. (James, World Bank) goes on to argue that although the percentage of tax deduction helps promote FDI, the effect of a good investment climate can be eight times stronger.

Similarly, in a separate study for the Western Balkan attractiveness for FDI, (Matija R. and Slavica P. 2014) argue that the five priorities of the Western Balkan countries are stable environment macro relatively developed financial system, rapid economic development, relatively low cost of skilled labor, as well as the Stabilization and Association Agreement with the EU and Central European Agreement on Free Trade Agreement (CEFTA). Weaknesses include small domestic markets and low purchasing power of the population, high risk, and slow progress in structural and institutional reforms, inefficient government bureaucracy and excessive administrative barriers. Based on this research, they argue that the main priority of biasing the largest number of FDI is to strengthen the structural and institutional reform, and some specific policies FDI should have lower priority.

Similarly, Roject and Penev, Saul Estrin and Milica Uvalic (2014) argue that gravity model factors affecting the flow of foreign direct investment in the Balkans. However, in their analysis of the factor "Western Balkans" confirms the negative impact on the inflow of FDI. This shows that the influence of political factors and inadequate access of governments against them presents a barrier in itself. Therefore, the need for further development and institutional reform is evident.

It is important to reduce the regulatory burden on SMEs, as these enterprises are disproportionately affected by problems such as complex tax systems, bureaucracy, frequent inspections by the authorities, and the like. Attention is paid to best practices for promoting economic development that assists SMEs to gain access to markets, financing, and business support services. Microfinance institutions, specialized microcredit banks and guarantees that provide alternative financing mechanisms for SMEs. The paper emphasizes the need work knowledge, training and access to information, and gives a descriptive account of programs for business support centers and incubators designed to stimulate SME development.

Conclusions and Dıscussıons

There is significant progress to all countries in regard of the unification of the lows with the EU's to fight organized crimes, corruption and other negative phenomenon. If the countries want to reach their full economic potential, they need to have modern and efficient commercial legal systems to protect businesses. The significant progress in improving the rule of law still is required.

The human capital is very important that all countries should pay more attention to stimulate entrepreneurship development; countries should promote the large map of activities to support the businesses on staff education and trainings up to their needs; countries should enact modern legislation to protect intellectual property and to encourage the development of electronic commerce and other contemporary market developments.

To ensure access to finance for economic development, governments should promote good corporate governance and should adopt modern systems for dealing with secured transactions and bankruptcy, and for the supervision and regulation of capital markets and banks. Facilitation of the finance access is required.

As businesses often start in homes, SMEs frequently suffer from a lack of office and industrial space, efficient production technology, management and control systems, and access to consulting and IT skills. Enterprise support services provide SMEs with access to these inputs, which are so critical to a successful enterprise.

An emerging opportunity to reap the potential benefits of global trade is represented by the integration of SMEs into international chains of production at various stages of added value through the establishment of linkages with larger firms and foreign affiliates. For SMEs, these linkages represent a way of accessing critical missing resources, the most important of which are international markets, finance, technology, management skills and knowledge.

An additional best practice is encouraging linkages between SMEs and multinational enterprises (MNEs). When MNEs and SMEs interact, often the result is the development of domestic supplier networks, clustering, and technology spill-over. Governments can facilitate linkages by providing general and "matchmaking" information.

Developing an entrepreneurial culture through business education and promoting a positive image of entrepreneurship, providing to the SMEs with favorable conditions for setting up and joining membership organizations.

The close cooperation on common interest between the countries is required, as of facilitation of borders and customs procedures.

Despite the high level of cooperation between these countries' economies closure within their own interests and the inability to exit from this misperception often has damaged the long-term businesses interests.

Implementation of an idea about creating a regional common market not just going to increase cooperation with these countries, but will increase the opportunity for greater output in international markets.

Filling the gaps of Each Other and full elimination of barriers to the free circulation of goods and services people will help further business development.

References

Bartlett, W., Bukovic, V. (2001). *Barriers to SME Growth to in Slovenia*, MOCT-MOST: Economic Policy in Transition Economies, 11: pp 177-195.

Baumol, W.J. (1993), *Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds,* Journal of Business Venturing, Vol. 8 No. 3, pp. 197-210.

Begley, T.M., Tan, W.L. and Schoch, H. (2005), *Politico-economic factors associated with the interest in starting a business: a multi-country study*, Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 29 No. 1, pp. 35-55.

Bruyat, Ch. Julien, P. (2001). *Defining The Field Of Research In Entrepreneurship*, Journal of Business Venturing 16, 165–180.

Coyne, J.Ch., Boettke, J.P. (2006). *The Role Of The Economist In Economic Development*.The quarterly journal of Austrian economics vol. 9, no. 2 (summer 2006): 47–68.

Duane, R., Ireland and Justin W. Webb. (2007). *A Cross-Disciplinary Exploration of Entrepreneurship Research*, Journal of Management 2007; 33; 891, DOI: 10.1177/0149206307307643.

Estrin, S., Uvalic, M. (2014). *Foreign direct investment in transition economies: Are the Balkans different?* - LSE 'Europe in Question' Discussion Paper Series.

Gelb, A., V. Ramachandran, M. Kedia Shah and G. Turner (2007). *What Matters to African Firms? The Relevance of Perceptions Data*. Policy Research Working Paper No. 4446, World Bank, Washington DC.

Gruda, S., Milo, L. (2010), *SMEs development and competition policy in Albania*., PECOB's Papers Series, #06, ISSN: 2038-632X.

Hashi, I. (2001), *Financial and institutional barriers to SME growth in Albania: results of an enterprise survey*, Moct-Economic Policy in Transitional Economies, Vol. 11, pp. 221-38.

Hashi, I., Krasniqi, B. *Entrepreneurship and SME growth: evidence from advanced and laggard transition economies, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research,* Vol. 17 No. 5, 2011pp. 456-487,

In transition: the case of Kosova. Journal of Developmental Entrepreneurship

Josifovska, A., Ivanovska, A. (2004). Research in the small and medium-sized enterprises development in Republic of Macedonia.

Krasniqi, B. (2007).*Barriers to entrepreneurship and SME growth*

Kume, V., Kume, A.,*SMEs – A key factor for economic growth and employment,* Journal of Entrepreneurships and management 2009.

Lazovic, M., Pejovic, A. (2014), EU *Funding Opportunities, SMEs in Serbia for 2013 and beyond*, Publisher: European Project Center - EPC, Belgrade.

Lumpkin, G.T., Dess, G.G. (1996). *Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance.* Academy of Management Review, 21: 135–172.

McMillan, J., Woodruff, C., 2002. *The central role of entrepreneurs in transitional economies*. Journal of Economic Perspectives 16 (3), 153–170.

North, Douglass C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

OECD. (2013). *Vlerësimi I Sistemit Innovative të Kosovës, Mars 2013*

Penev, S., Rojec, M., (2014). *The Future of FDI In South Eastern European Countries: Messages From New EU Member States*. ECONOMIC ANNALS, Volume LIX, No.202 / July – September 2014, UDC: 3.33 ISSN: 0013-3264.

Pissarides, F, Singer, M., and Svejnar, J. (2003). *Objectives and constraints of entrepreneurs: evidence from small and medium size enterprises in Russia and Bulgaria*. Journal of Comparative Economics 31 (2003) 503–531.

Smallbone, D., Welter, F. (2006), *Conceptualizing entrepreneurship in a transition context*, International Journal of Entrepreneurship and Small Business, Vol. 3 No. 2, pp. 190-206.

Strategy for development of small and medium sized enterprises 2011-2015, publisher and author: Directorate for Development of Small and Medium sized Enterprises, Podgorica 20011.

USAID*. Kosovo Country Development Cooperation Strategy 2014-20, page 5.*

Vol. 12, No. 1 (2007) 71–94.

World Bank, *Doing Business 2014, Economic profile – Kosovo, 2013.*

Zahra, Sh. A., Ellor, D. (1993). *Accelerating New Product Development and Successful Market Introduction*. SAM Advanced Management Journal, Vol. 58 n1, p.9-15.

The Impact of Access to Finance in Performance of Formal and Informal SMEs: Evidence From Kosovo

Kujtim Zylfijaj[1] DimitarNikoloski[2]

[1]PhD candidate University "St.KlimentOhridski"- Bitola zkujtim@gmail.com

[2]Faculty of Economics-Prilep University "St. KlimentOhridski"-Bitola

Abstract: It is commonly acknowledged fact that access to finance has a large impact on the firms' performance. On the other hand, the overall macroeconomic, legal, regulatory and financial framework is assumed to be a critical determinant of firms' access to finance. Firms in countries with higher levels of institutional development report lower financing obstacles than firms in countries with less developed institutions. Due to the information asymmetries, SMEs are more likely to be charged relatively high interest rates and asked for higher collateral and loan guarantees. Moreover, informal firms have significant gaps in information, credibility and skills needed to access external finance and they report higher obstacles than formal firms. The empirical evidence shows that use of loans and bank accounts for business by informal firms is very low and a significant majority of firms finance their day-to-day operations and investments through sources other than financial institutions such as: internal funds, moneylenders, family and friends. In this context, Kosovo represents an interesting example, where studying the impact of access to finance on businesses in both formal and informal sector represents a challenging task. Namely, during the past two decades Kosovo has been undergoing through transitional process which is characterized by dynamic and unstable business environment including large share of informal economy. Having in mind the above considerations, the aim of this paper is to assess the access to finance as a determinant of SMEs performance in Kosovo by paying attention to the differences between formal and informal businesses. For this purpose we use results from a survey on 1.250 SMEs. The analysis will include calculating the common summary statistics and drawing statistical inference based on standard hypotheses testing. Finally, we will provide some policy recommendations aiming to reduce barriers encountered by SMEs while accessing external finance.

Keywords: Small and medium enterprises, access to finance, informal sector

1. Introduction

SMEs in many countries have become the major contributor to employment, GDP growth as well as economic development. The number of those firms has grown considerably during the last decade showing that they are of crucial importance for job creation and economic growth in developed and developing countries. Though, in order to increase their entrepreneurial activities they need support of institutional policies and access to external finance in appropriate conditions. The lack of access to finance weakens the potential of SMEs to contribute to the creation of new jobs, productivity and value added.

In the OECD area SMEs employ more than half of the labor force in the private sector. In the European Union they account for over 99% of all enterprises. Furthermore, 91% of these enterprises are micro-firms with less than 10 workers. Given their importance in all economies they are essential for economic development (OECD, 2009). The SMEs represent a factor of balance at the micro and macroeconomic level. Having as the correspondence the middle class in the society, the SMEs counter balance the monopolies and oligopolies, reducing the capacity of the big companies in controlling the market. In the circumstances where the economic environment is in a permanent change, the SMEs are flexible and they have a great capacity of adjustment, encouraged by the low dimensions and the fast decision making process (Savlovschi and Robu, 2011). SMEs are generators of entrepreneurial activity which is very important for transition process, since it is a good source for economic growth through job creation and offering a wide variety of products and services (McMillan and Woodruff, 2002).

The overall macroeconomic, legal, regulatory and financial framework is the critical determinant of firms' access to finance. Poor protection of shareholders, poor contract enforcement, corruption, poor accounting standards, heavily restricted banking systems, and high inflation tend to have underdeveloped financial systems, which in turn imposes constraints to firms that are willing to borrow from the banks

(Demirkuc-Kunt and Levine, 2008). Evidence suggests that banks are more conservative when they provide loans to SMEs (Zhou and de Witt, 2009). Due to the information asymmetries, SMEs are more likely to be charged relatively high interest rates and asked for high collateral and loan guarantees (Stiglitz and Weiss, 1981). Similarly, Beck (2007) in his empirical research found that SMEs are more constrained by financing and other institutional obstacles than large enterprises, impacted by the weaknesses in the financial systems of many developing countries.

Firms in countries with higher levels of institutional development report lower financing obstacles than firms in countries with less developed institutions. The positive effect of financial and institutional development can also be observed in the use of external finance. Better protection of property rights increases external financing of small firms significantly more than it does for large firms, particularly due to the differential impact it has on bank and supplier finance (Beck et al., 2004b). Many expected benefits of financial consolidation and liberalization are not achievable before institutional development reaches a certain adequate level (Beck et al. 2004; Maurer 2008). Risteska et al. (2014) on the basis of the performed analysis of SMEs in Macedonia have identified the following issues as problems: lack of initial capital; frequent changes in legal regulation; high interest rates; insufficient and unstable consumption; strong competition from the big companies.

In addition, it is worth mentioning that informal economy represents a large share of economic activities of the country. Formal firms can engage with economic and legal institutions for sustaining their activity such as: engaging with chamber of commerce for entering the market, with banks for credit, with courts for contract enforcement and liquidation procedures, with local and international agencies for grants and consultations, with insurances in case of injury or sickness, etc. In contrast, most informal firms have to cope with the exclusion from these institutions facing certain barriers of external environment and lack of support. Due to institutional barriers and lack of access to finance informal firms are marginalized and could not enhance their survival and growth aspiration. Benefits provided by developed institutional context can motivate informal firms to join formal sector. Theory provide that scale down of institutional barriers and offering more attractive services to formal firms such as: easy access to finance, low cost of finance, grants, infrastructure, consultancy support, public procurement opportunities which attracts informal firms to shift to formal economy (De Soto, 2000; Ayagari, 2005; Levine, 2008; La Porta et al., 2014).

Informal firms have significant gaps in information, credibility and skills needed to access external finance and they report higher obstacles than formal firms. Utilizing data on informal firms collected by World Bank's enterprise survey (Farazi, 2014) shows that use of loans and bank accounts by informal firms is very low and a significant majority of firms finance their day-to-day operations and investments through sources other than financial institutions such as: internal funds, money lenders, family and friends. Most of the firms would like to register but tend not to opt for it due to tax reasons and state that relatively easier access to finance would be the most important benefit they could obtain from registering. The owners of informal firms typically lack financial education, often lack adequate financial records, business and credit history, and also do not have acceptable collateral when asking for a loan (Hommes et al., 2015).

The paper proceeds as follows: The first section present a brief summary of the literature concerned with access to finance of SMEs in formal and informal sector. In section 2 we will explain the importance of SME sector and business climate. In section 3 we provide means of financing gap as barrier for SMEs. In section 4 we explain differences between SMEs in formal and informal sector. In section 5 descriptive statistics are presented for both samples of the formal and informal sector. Then in section 6 we analyze differences regarding access to finance in the formal and informal sector. Finally, we provide conclusions and some policy recommendations aiming to reduce financing barriers encountered by SMEs.

2. The importance of SME sector and business climate

SMEs promote market diversification, enhance innovation, provide employment opportunities and contribute to economic growth. SMEs in 2014 accounted for 99.8 % of all enterprises of the non-financial

business sector in EU. Moreover, in 2014, 22.3 million SMEs were active across EU and they employed almost 90 million people which represents 67% of total employment, and generated 58% of the sector's value added. Majority of SMEs are micro companies employing less than 10 people (93%). About three quarters of SMEs are active in the five key sectors: trade, services, construction, manufacturing, and accommodation and food services (EC, 2015).

It is a widely acknowledged fact that SMEs are the backbone of the European economy. Different countries set various definitions to SMEs. For instance, in EU SMEs are defined as businesses which employ less than 250 staff and have an annual turnover of less than EUR 50 million. They comprise three categories of enterprises namely micro, small and medium sized enterprises (EC, 2015). However, based on EU recommendations there are two main factors that determine whether the business is part of SMEs category. These two factors are the number of employees and business turnover or balance sheet (Table 1).

Table 1. SME category in the EU

Firm sized	Employees	Turnover or	Balance sheet
Medium	< 250	< € 50 m	< € 43 m
Small	< 50	< € 10 m	< € 10 m
Micro	< 10	< € 2 m	< € 2 m

Source: European Commission, SME annual report 2015

Unlike the EU definition of SMEs in Kosovo the only criterion that determines whether the firm is micro, small or medium is the number of employees (Table 2).

Table 2. Category and structure of SMEs in Kosovo

Firm sized	Number of employees	Enterprises		Employees	
		Number	Share	Number	Share
Micro size	1 - 9	43,735	95 %	86,360	45.6 %
Small size	10 - 49	1,940	4.2 %	35,546	18.7 %
Medium size	50 - 249	310	0.7 %	31,094	16.4 %
Large size	250 or more	47	0.1 %	36,623	19.3 %
Total		46,032	100.0 %	189,623	100.0 %

Source: KOSME Report on SMEs in Kosovo, 2014

As we can see from Table 2 the Kosovo's economy is based on small and medium sized enterprises (SMEs) as engine of employment and growth. According to Tax Administration of Kosovo about 46000 SMEs have been actively operating in 2013. SMEs represent 99.9% of total number of firms and they employ about 80% of people in the private sector. Besides the positive impact of SMEs on employment opportunities, they have considerable contribution on raising incomes, living standards of people, diversification of products and services, innovation, competitiveness, and GDP growth. Similarly, the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) reports that more than 95% of enterprises in OECD area are SMEs expected to play a crucial role in growth of GDP and that will employ the largest part of workers (OECD, 2009). In Table 3 is presented the contribution of micro, small, medium and large enterprises in Kosovo's GDP according to Kosovo Tax Administration (KTA).

Table 3. The share of SMEs participation in GDP of Kosovo

Firm size	Number of firms	Turnover ('000€)	Share of GDP (%)
Micro	14,968	656,885	16.79
Small	1,210	667,585	17.07
Medium	185	369,455	9.44
Large	58	528,558	13.51
Total	16,421	2,222,485	56.81

Source: MTI, SMEs Development Strategy, 2012-2016

Based on the data above we can see that total annual turnover of SMEs in Kosovo in 2012 was 43.3%. Obviously, the share of SMEs participation in the GDP is quite high, giving them a significant role in the economic development of the country.

Kosovo's economy suffers huge deficit on trading balance which raises the need for analyzing the impact of business environment on performance of enterprises. Due to the weak business environment, SMEs in Kosovo are not competitive in international market. Weak export potential limits the contribution of firms to GDP, job creation and economic development. Exports are dominant in the sector of base metals and minerals produced by large companies. Dollars *et al.* (2006) show that the business environment affects the minimum level of productivity needed for a firm to export and thus only most productive firms find exporting profitable. Therefore, strengthening and developing the SME sector is a policy priority of the Kosovo's government. This is particularly reflected in the government's 'Private Sector Development Strategy 2013-2017' as well as in the 'SME Development Strategy 2012-2016' which aims to create a SME-friendly business environment, promote an entrepreneurial culture, and raise the competitiveness of SMEs. The government has also established a dedicated institution, the Kosovo Investment and Enterprise Support Agency (KIESA) operating under the Ministry of Trade and Industry (MTI), which alongside of promoting foreign investments is responsible for supporting policies and programs for SMEs (KOSME, 2014).

Although facing a numerous obstacles SMEs in Kosovo have become the major contributors to employment as well as economic development. Though, in order to increase their entrepreneurial activities they need support of institutional policies and access to external finance in appropriate forms. Based on the World Bank doing business report, Kosovo is ranked 66th out of 189 countries in 2016. In Table 4 are presented some of the indicators improved in 2016 compared to 2015.

Table4. Rank of indicators of doing business in Kosovo in 2015 and 2016

Indicator	Rank in 2015	Rank in 2016	Progress/Deterioration
Ease of doing business rank (1-189)	75	66	
1. Starting a business	42	47	Deteriorated
2. Dealing with construction permits	136	136	Stagnant
3. Getting electricity	112	124	Deteriorated
4. Registering property	34	32	Improved
5. Getting credit	23	28	Deteriorated
6. Protecting investors	62	57	Improved
7. Paying taxes	63	67	Deteriorated
8. Trading across borders	118	71	Improved
9. Enforcing contracts	138	48	Improved
10. Resolving insolvency	164	163	Improved

Source: World Bank Doing Business Report, 2015 & 2016

Despite the fact that the business environment in Kosovo is improving with regard to indicators measured by ease of doing business report, there are other serious barriers that World Bank does not take into account in its annual report. For example, getting credit is easy, but cost of credit is extremely high. In addition, the 2014 corruption perception index ranks Kosovo 102nd out of 175 countries indicating high level of corruption in public sector of the country. Some other barriers such as political instability and small market hinder domestic and foreign investments in SME sector. Due to high cost of credit funds, SMEs finance their business through internal funds rather than bank credits.

There are several surveys over the past few years that assess the factors which affect the ability of Kosovo SME sector to grow and survive, as well as the motivation, opinions and perceptions of SMEs managers (e.g. EBRD, 2010; BSCK, 2012; World Bank, 2013; KOSME, 2014; Riinvest Institute, 2014). These surveys suggest that the main obstacles to the development of SMEs are related in the first place to financial shortcomings (lack of access to finance, high interest rates) and institutions (regulations, rule of law, lack

of SMEs support, bureaucracy). In addition, there have been problems relating to market conditions (poverty of people, small market demands and lack of access to international markets) labor force problems (shortage of managerial and skilled labor), political instability and corruption. Although, infrastructure (lack of energy power supply and lack of water supply, transport) has improved, it is still among barriers for SMEs growth. The ranking of barriers has changed in the last ten years, but the factors mentioned above have remained among the main constraints to SME development, and in fact the government has not done enough to alleviate these problems.

3. Financing gap

The financing gap is prevalent in economies around the world. It is regarded as a huge barrier that interrupts development of SMEs. Financing gap is a term that is typically meant to imply that sizeable share of SMEs cannot obtain financing from banks, capital markets or otherwise suppliers of finance for their business activities because the flow of credit would be affected by changes in either the demand or the supply of credit (Quaye et al., 2014). As we mentioned earlier SMEs are the backbone of all economies and therefore financial means are more crucial for this type of firms. Increased information on all aspects of SME market development could promote SME financing, as financial institutions would be better able to judge the attractiveness of the segment and adapt their business models to serve it. In order to get a more complete picture of the SME finance landscape, systematic efforts should be launched to estimate the number of SMEs in the informal sector as well as to examine their access to financial service (IFC, 2010). Financing gap occurs when there is less supply of funds compared to demand for funds requested by SMEs. According to OSCE (2014) an actual financing gap exists if firms that merit financing cannot obtain it due to the existence of market imperfections.

Even though small companies are not multinational, they all face the same issue in their early stage – providing means to enable them to start up the business and test their product or service. If SMEs cannot find the financing they need, brilliant ideas and entrepreneurial activities may fall by the wayside and this represents a loss in potential growth for the economy. (Barth et al. (2011) argue that SMEs from countries with higher levels of non-performing loans encounter greater financing obstacles. Banking sectors with higher ratios of non-performing loan indicate higher default risks. Thus, banks tend to charge higher interest rates, require larger collateral value and undertake more prudent lending for SMEs (De la Torre et al., 2008). This phenomenon is more present in transition economies. SMEs with larger market potential are easier to access credits. The type of industry is another feature that determines the SMEs demand for finance. In this context, Levine (2004) argues that SMEs in manufacturing industries need higher amount of finance to achieve their growth objectives. On the other hand, Silva and Carreira (2010) argue that due to lack of assets firms in service sector avoid long term lending.

More developed banking sector contributes positively to SME's access to both short- and long-term loans. Banks from more developed banking systems provide loans with average longer duration and lower annual interest rates (Barth et al., 2011). In general, financial access in developing countries is observed to be much lower compared to that in developed countries. Developed financial markets provide payment services, mobilize deposits, and ease investment financing. Efficient financial markets reduce the reliance on internal funds and on money from informal sources such as family and friends by connecting firms to a broad range of lenders and investors (IFC, 2013).

SMEs have significant gaps in information and skills needed to access external finance. Some of barriers that hinder allocation of funds to SME sector are: asymmetric information, lack of trust between SMEs and banks, lack of management skills, poor business plans of the SMEs, lack of track record and collateral in SMEs, and lack of institutional support to protect investment and enforce contracts. Beck (2007) argue that transaction costs and asymmetric information between borrower and lender are the driving factors explaining the limited access to external finance by many SMEs in developing as well as developed economies. Removing regulatory obstacles could also significantly increase SMEs' access to finance. In addition, more efficient courts and legal procedures have the potential to reduce enforcement costs for lenders (IFC, 2010).

A significant number of entrepreneurs and SMEs could use funds productively if available, but are often denied access to financing, thus impeding their creation, survival and growth. Although, SMEs represent a wide spectrum with respect to their relative size, sector of activity, seniority, location and performance, there is a vital need for innovative solution for their financing in a globalized knowledge-based economy (OECD, 2009). Access to finance has been identified as a key element for SMEs to succeed in their drive to build productive capacity, to compete, to create jobs as well as contribute to poverty alleviation in developing countries. Without finance SMEs cannot absorb new technologies nor can they expand to compete in global markets or even strike business linkages with larger firms (Quaye et al., 2014). Berger and Udell (1995) argue that lending records of SMEs are important to obtain bank loans. The experience in business means that SMEs may have accumulated assets to meet the collateral requirements in order to access credits from banks.

4. Formality vs. informality

The informal economy is larger in developing rather than in developed countries. Estimating the size of the informal economy in 110 developing, transition and OECD countries, Schneider (2002) found that the average size of the informal economy as a percent of official GNI in 2000, in developing countries was 41%, in transition countries 38% and in OECD countries 18%. Moreover, the informal economy in developing countries is growing rather than shrinking (USAID, 2005). Though, it is a part of developed modern economies make us understand that informality is a long-term or permanent issue in the economy. Informal economy compounds no simple definition. For example, firms may license or register but they pay few taxes, or avoid paying at all. In the case of Kosovo, due to easy procedures and free of charge registration, firms can be registered but many of them avoid taxes or do not declare employees subsequently avoiding tariffs and social contributions. According to Chen (2007) the new definition of the informal economy focuses in the nature of employment in addition to the characteristics of enterprises. Thus, the informal economy is comprised of all forms of "informal employment" that is employment without labor or social protection inside and outside informal enterprises, including both self-employment in small unregistered enterprises and wage employment in unprotected jobs.

According to De Soto's romantic view on informality (1989) informal firms are reservoirs of productive entrepreneurial energy. He argues that informal firms would like to become formal but are held back by government taxes and regulation, the lack of secure property rights, as well as access to finance. By this view, De Soto explains that informal firms are fundamentally similar with formal ones but are kept down by policy. If institutional barriers would scale down informal firms would get formalization, borrow and get benefits of being formal, and by doing so would contribute to expand economic growth. In contrast, La Porta and Shleifer (2014) argue that informal firms exhibit low productivity and rarely make transition to formality. Government policies represent obstacle to informal firms, but they are obstacle to formal firms as well. Informal firms generally are run by uneducated entrepreneurs and they add little value.

The evidence in the research of La Porta and Shleifer (2014) appears consistent with Lewis's (1954) dual view of informality, which sees the formal and informal economies as largely segregated, producing different products with different labor, capital, and entrepreneurial inputs, and serving different customers. Namely, different economic forces on both the demand and the supply side keep the two sectors separate. In such economies, the informal sector delivers low-quality goods cheaply to people who are themselves informal workers and who cannot afford the output of the higher-quality but more-expensive formal sector. In contrast, the formal sector remains small and offers high quality goods to a minority of formal workers (La Porta and Shleifer, 2014).

Another issue that makes distinction between formal and informal firms is the skills of employees they hire. Formal firms hire most often higher skilled employees comparing to informal firms. Skilled employees deliver high quality output and based on their performance get more payment. Similarly, high quality managers prefer to work for formal firms. Accordingly, they are willing to pay taxes and bear the cost of government regulations in exchange for being able to advertise their products, access external capital, and access public goods. In contrast, low quality managers avoid taxes and regulations, since the benefits operating in the formal economy are less valuable for small firms (La Porta and Shleifer, 2008).

Formal firms have to pay taxes and comply with regulations, so they have a cost disadvantage relative to the informal firms. On the other hand, they have institutional support such as: grants, access to finance, public service utilities. Joining the formal sector would raise the costs of informal firms, but the benefits they could receive by formalization may outweigh taxes and other employee social contribution payments. With this respect, government policies and regulations are determinant of the size of informal sector. Schneider (2002), argue that a large burden of taxation and social security contributions combined with government regulations are the main determinants of the size of the informal economy.

Using the dataset of firms across 43 countries Williams (2013) argue that informal sector enterprises employ a sizeable share of the total workforce and that marked cross national variations exist in the proportion employed in informal sector enterprises, which is associated with the level of GNP per capita, public sector corruption, tax rates, level of social contributions and poverty rates. Employment in informal sector enterprises is more prevalent in economies where there is greater poverty and less protection of workers facing marginalized population. With respect to this, Nikoloski et al. (2012) argue that in depressed labor markets which lack job creation in the formal sector, informal employment helps people to enter the workforce by offering an alternative to unemployment or inactivity and, prevents a further decline in living standards.

5. Empirical analysis

In order to determine whether the access to finance have an impact in performance of formal and informal SMEs, we have undertaken assessment in both sectors. The assessment was based on the surveys carried out on representative sample of SMEs in formal and informal sector. The first survey with formal 1,000 SMEs was carried out by Riinvest Institute in all regions of Kosovo and including firm activities in different sectors. The sample of SMEs was stratified by the database of SMEs taken by Tax Administration of Kosovo. The second survey with sample size of 250 informal businesses was carried by using the same questionnaire modified to informal sector specifics. The surveys were carried out in the similar way with regard to geographic and sector distribution in all regions of Kosovo and including main sectors of economic activity of SMEs such as: service, trade, production and construction. As data are scarce and there is no database of any public agency that contains evidences of the informal SMEs, the sample was selected by applying snowballing techniques.

The study will get analysis for the impact of access to finance in performance of formal and informal SMEs. For this purpose we use results from a survey on 1.250 SMEs to find similarities and distinction about the impact of access to finance in formal and informal businesses. The analysis will include calculating the common summary statistics and drawing statistical inference based on comparison of two populations.

There are two main sources to obtain data of businesses operating in the formal sector: Business Registration Agency (ABRK) and Kosovo Tax Administration (KTA). For the purpose of the study KTA data is being preferred over ABRK data for the reason that ARBK business register is not cleared accordingly and contain many inactive firms. However, the inconvenience is that data from official register do cover only formal economy but not the informal economy. The survey on SMEs has been conducted in order to obtain further information on the feature, obstacles and support needs of SMEs to easier access finance. The sample of the survey has been designed in such a way to take account business environment obstacles for SMEs, and to provide results for the main sectors, size categories and regions of Kosovo.

On the other hand, there is no official register over informal businesses. The main criterion for inclusion in the sample is that business is not registered at all. After the survey carried out in informal sector the impression is that the number of businesses not registered at all is large. However, it is not possible to approximate the number of informal businesses or to estimate their proportion compared to formal businesses. Due to the lack of official registers and the tendency of these businesses keep their activities hidden from public authorities it is very challenging to gather the necessary data from them for the purpose of empirical study. Therefore, the most appropriate form of approaching informal businesses was snowball technique. Snowball sampling is a special non-probability method e for developing a research sample where existing study subjects recruit future subjects from among their acquaintances. This

sampling technique is often used in hidden populations which are difficult for researchers to access, or in cases where a sampling frame is hard to establish and it is assumed that cases are affiliated through links that can be exploited to locate other respondents based on existing one (Katz, 2006). The sample structure of the informal businesses has been similar with that of the formal sector regarding enterprise size category, sectors of activity and geographic distribution. The summary descriptive statistics for both samples of formal and informal sectors is given in Table 5.

Table 5. Size categories in the samples of formal and informal SMEs

Size categories	Formal sector sample		Informal sector sample	
	Number of businesses	Share	Number of businesses	Share
1 - 9 persons employed	856	85.60%	225	90%
10 - 49 persons employed	123	12.30%	22	8.80%
50 - 249 persons employed	21	2.10%	3	1.20%
Total	1,000	100%	250	100%

From the Table 5 we can see that in the sample of 1,000 formal businesses majority of businesses (85.6%) belong to the micro sized enterprises with 1 to 9 persons employed. Small sized enterprises employing 10 to 49 persons are represented with 12.3%, while the rest in the sample are medium sized businesses represented with 2.1% of the total number. The representative sample has been extracted from the business register of KTA with categorizing of SMEs accordingly.

On the other hand in the sample of 250 informal businesses 90% belong to the micro size enterprises with 1 to 9 persons employed. The share of small businesses represents 8.80%, while the share of medium businesses is only 1.20%. The formal sector consists of 95% of micro sized enterprises. Based on our experience from previous research, the informal sector comprises more than 95% micro size enterprises with 1 to 9 persons employed. Businesses with larger number of employees and capital turnover are more difficult to survive in the informal sector. Therefore, businesses that aim at business consolidation and growth need to be formalized in order to benefit most from external environment, particularly in the possibility of easier access to financing and institutional support. Most frequent cases where informal businesses can be found with larger number of persons employed are those in farming and agriculture or production respectively (Table 6).

Table 6. Distribution of the sample of formal and informal businesses over sectors of business activities

Sectors	Formal sector sample		Informal sector sample	
	Number	Share	Number	Share
Service	428	42.80%	64	25.60%
Trade	434	43.40%	80	32%
Production	110	11%	95	38%
Construction	28	2.80%	11	4.40%
Total	1000	100%	250	100%

From Table 6 we can see that SMEs sample of formal sector consists of 42.8% of businesses in the service sector, 43.4% of businesses in the trade sector, 11% of businesses in the production sector, and 2.8% of businesses in the construction sector. A sector analysis provides more details inside SMEs in Kosovo. Based on KTA register trade constitute dominant sector with share of 43% of the total number of enterprises. Service sector is on the second place with 33%, followed by the production sector with 12 % of enterprises, while construction sector contain 7% of enterprises (KOSME, 2014).

Also, in Table 6 we can note that sample of informal sector is divided in four main sectors of economic activities. Production sector contain more informal businesses compared to other economic sectors, it is represented by 38% of businesses. As small units they are located in different locations and usually they sell their products in open markets across regions in Kosovo, but they cannot export. Moreover, in the

informal sector the number of businesses in the production is greater compared to other sectors of business activities. Most of the informal businesses in the production sector are among those for production of household furniture, farms and agriculture businesses.

Trade sector also contain large number of informal units, since it is represented by 32% of the total number of businesses. These types of informal businesses in many cases sell products in different markets across regions in Kosovo. Service sector is represented by 25.6% of businesses. Although this sector is among largest in the formal sector, this is not the case in informal sector because it is most difficult for these companies to operate without registration and licensing permits. Finally, construction sector is represented with 4.4% of the total number of businesses. Despite we have interviewed small number of units, construction sector contain a large number of the informal businesses, and they are in most cases micro size category employing between 1 to 9 employees. Due to specifics of the work, for reasons that those businesses have no certain locations where they offer services, and they conduct their work at different locations make it difficult to be interviewed.

Table 7 Average salary for employees in formal sector vs informal sector

Sectors	Average salary	Salary Increase/SMEs		Salary Decrease/SMEs		No change/SMEs	
		Number	share	Number	share	Number	share
Formal	228.1	340	34%	121	12.10%	539	53.90%
Informal	246.82	23	9.44%	125	50%	102	40.56%

From Table 7 we can see that the average monthly salary that businesses pay for employees in the formal sector in Kosovo is € 228.1. Moreover, 34% of businesses claimed that their salaries increased in the last four years, 12.10% of businesses claimed that their salaries decreased, while more than half (53.9%) of businesses claimed that their salaries have not changed. On the other hand, the average monthly salary that informal businesses pay for their employees is € 246.82. Moreover, only 9.44% of businesses claimed that there has been increase, 50% of businesses claimed that there has been decrease, while 40.56% claimed that there has been no change in the level of salaries in the last four years.

We can note that informal businesses work in critical conditions with only few of them having increase of salaries, while most of them have decline or no change in salaries. Furthermore, informal businesses have had more declines in the salaries compared to formal businesses. Though, the average salary for the time being is higher in informal businesses, this has been changing in favor of formal businesses for the reason that in the last four years has been less decrease, respectively more increase in the salaries in the formal sector compared to informal sector. Due to slightly improvement of the business environment formal businesses could receive more support from institutions, while informal businesses could be further marginalized and threaten by strong competition. Therefore, the trend of salaries could continue to increase in the formal sector more than in the informal sector.

Table 8 average number of employees and growth of businesses by number of employees in formal vs. informal sector

Region	4 years ago	Now		4 years from now (forecast)	
	Av. Number	Number	Increase/decrease	Av. Number	Increase/decrease
Formal	5.81	6.77	16.66%	8.63	27.35%
Informal	4.7	4.59	-2.44%	4.48	-2.39%

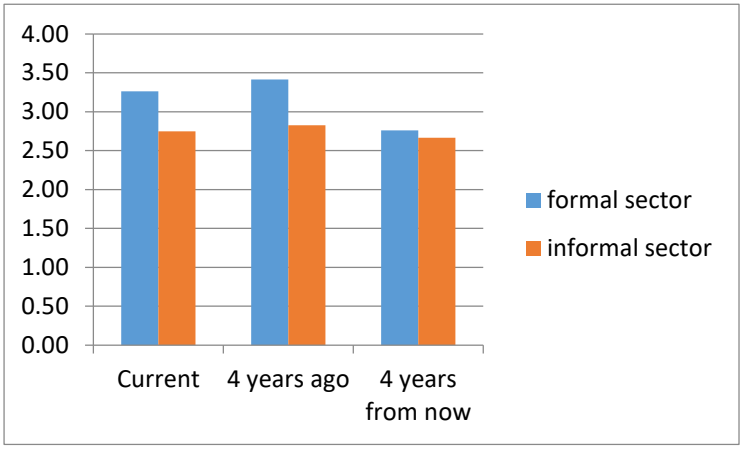
From Table 8 we can see that the average number of persons employed within the sample of formal sector is 6.77, while the average number of persons employed within the sample of formal sector is 4.59. This difference indicates that informal businesses are smaller than formal businesses in terms of employed personnel. Our analysis based on business growth in terms of employment in both sectors shows that formal sector had average growth in the last four years by 16.66%, while informal sector had negative growth or decline by -2.44%. Moreover, employment forecast in the next four years in both sectors shows that businesses in the formal sector is expected to have increase in the number of employees by 27.35%,

while businesses in the informal sector is expected to have decline in the number of employees by -2.39%. These trends of employment in both sectors indicate that formal sector enjoys better performance over informal sector in terms of growth of the number of employees.

6. Access to finance in the formal sector vs. informal sector

Access to finance is very important determinant for starting and growing businesses. Businesses can count on two main sources of finance: internal and external. For the purposes of the study we are interested to know the obstacles of enterprises to access external finance and the assessment of differences between formal and informal sector in accessing finance. In this context, we have introduced three potential barriers that determine the use of external finance for businesses such as: limited access to finance, high cost of finance and the lack of grants. In order to scale responses we apply the most widely used Likert scale with the following modalities: 1-not an obstacle, 2-small obstacle, 3-neutral; 4-obstacle; 5 big obstacles. In the figures below we represent summary of the answers and comparisons between the two sectors: formal and informal regarding the access to finance.

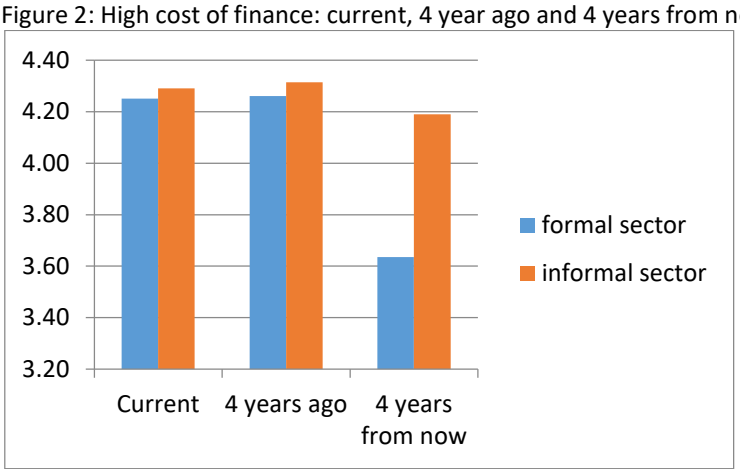
Figure 1: Limited access to finance: current, 4 year ago and 4 years from now in the formal and informal sector.



From Figure 1 we can see that assessment for limited access to finance based on the perception of businesses in the formal and informal sector is done in three intervals: now, four years ago, and four years in the future. Formal businesses perceive limited access to finance as an obstacle to business operation and growth more than informal businesses. However, formal businesses foresee an improvement in limited access to financing, while informal businesses perceive that limited access to financing will be relatively the same after four years.

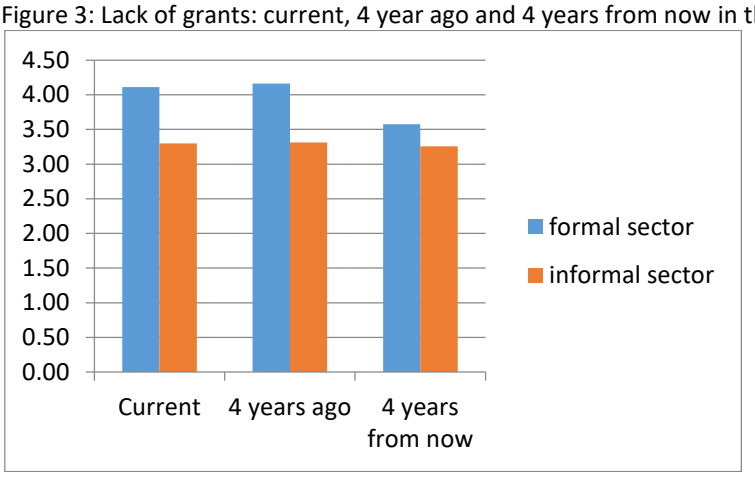
Informal businesses are not well consolidated and mostly have a lack of growth objectives. Due to the fact of operating in the informal sector they do not count so much in accessing external finance. Moreover, informal businesses in most cases keep working with the aim of self-employment and maintain the survival rather than growth. In such circumstances they mainly rely on internal finance and other informal sources of financing. Some of the informal businesses are not interested in external finance for reasons that they have no profitable investment projects and have difficulties to return due to the very high interest rates.

Figure 2: High cost of finance: current, 4 year ago and 4 years from now in the formal and informal sector



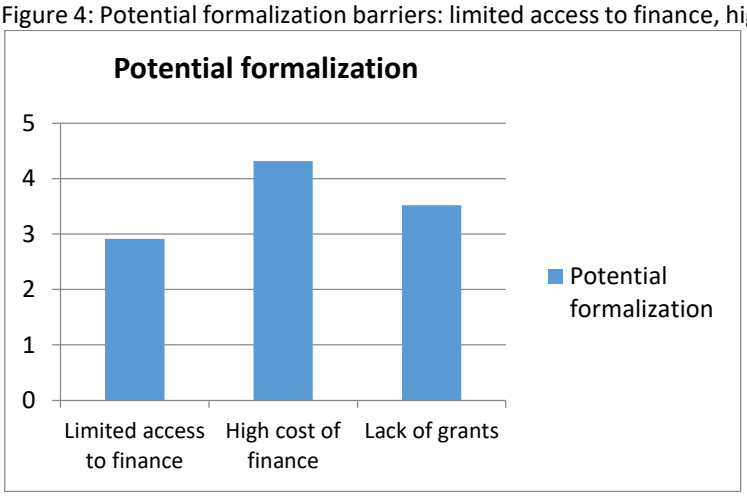
From Figure 2 we can note that for both sectors: formal and informal the cost of finance is major obstacle that impedes business operation and growth. Informal businesses compared to formal businesses assess the high cost of finance as the biggest obstacle. In the next four years, formal businesses perceive that high cost of finance will be less of an obstacle in their operation and growth. Most likely, they are optimistic that cost of finance, consequently interest rates will move downward. On the other hand, informal businesses perceive that cost of finance or interest rates will remain high and therefore will be an obstacle to their operation and growth. Due to high cost of finance many businesses, particularly those of informal sector entirely avoid application for the loans.

Figure 3: Lack of grants: current, 4 year ago and 4 years from now in the formal and informal sector



From Figure 3 we can see that lack of grants is obstacle for both formal and informal sector. Though, this is more obstacles for formal businesses compared to informal businesses. With this respect, formal businesses differ from informal businesses by several features such as: they register and pay taxes as well as other social contributions; in turn they expect more institutional support through grants and access to finance in appropriate conditions. Moreover, formal businesses in comparison with informal businesses have more expectations for reasons that are more capable in their organization, skills and education, preparation of business plans, so as a result they find easier fulfillment of certain criteria for obtaining grants. Therefore, those businesses assess the lack of grants as an obstacle for their operations and growth.

Figure 4: Potential formalization barriers: limited access to finance, high cost of finance, and lack of grants



In order to get assessment of informal businesses about financing obstacles that impede formalization of businesses we have also addressed this problem with Likert scale survey questions as following: 1-not an obstacle, 2-small obstacle, 3-neutral; 4-obstacle; 5 big obstacles.

From Figure 4 we can see that among financing barriers high cost of finance is biggest obstacle that impedes potential formalization of businesses, followed by lack of grants, and finally limited access to finance is the smallest obstacle that could affect the potential formalization of businesses.

7. Conclusions and policy recommendations

This paper has shown the importance of access to finance in performance of businesses in the formal and informal sector. Over the last few years SME sector in Kosovo has grown in terms of businesses and employment. Formal SMEs during last four years have outperformed informal SMEs in terms of employment. According to perception of SMEs in formal and informal sector it is forecasted that formal SMEs will continue perform better than informal SMEs in terms of employment in the next four years. Moreover, SMEs in the informal sector are being contracted in terms of employment. Regarding size category authors of the research have observed that informal SMEs are smaller compared to formal SMEs. Based on the survey experience of the researchers informal sector comprises more than 95% by micro size enterprises with 1 to 9 persons employed. With this respect, businesses with larger number of persons employed and turnover of capital have more difficulties to survive in the informal sector. Therefore, businesses that aim at business consolidation and growth need to be formalized in order to benefit most from external environment, particularly in the possibility of easier access to financing and institutional support. Moreover, In order to ease access to finance emerging economies need to strengthen incentives for SMEs to move into the formal sector (Levine R. 2002).

The study has found that formal businesses perceive limited access to finance as an obstacle to business operation and growth more than informal businesses. On the other hand, high costs of finance hinder businesses of both sectors, though it is greater obstacle for informal sector rather than formal sector. Informal businesses face mistrust by financial institutions and due to the fact of operating in the informal sector they do not count that much on accessing bank finances. Instead, they rather rely on internal finance and other informal sources of financing. Most likely, informal businesses are not interested in external finance for the reason they face difficulties return the money given the very high interests on loans.

The lack of grants is more obstacles for formal businesses compared to informal businesses. With this respect, formal businesses differ from informal businesses by several features such as: they register and pay taxes as well as other social contributions; in turn they expect more institutional support through grants and access to finance in appropriate conditions. On contrary, the operation in the informal sector

means not only escape tax burdens and social contributions, but at the same time losing the possibility of receiving various benefits and opportunities particularly institutional support in the form of grants and access to finance in appropriate conditions.

Due to importance of SMEs in employment, especially in the case of Kosovo where unemployment rate is very high and the major concern in the economy, the policy should focus on further reforms of business environment. In this context, in order to encourage potential formalization of SMEs policy should facilitate access to financing rather than take punishing measures against informal SMEs.

Facilitating access to finance for SMEs requires the authorities a further liberalization and development of financial market. Alternatives should be explored to facilitate access to finance and offer affordable finance with appropriate terms and condition which is strongly demanded by SMEs.

Further, public authorities should provide effective functioning of the rule of law for the resolution of contractual disputes of businesses and reduction of the risks for financial institutions in order SMEs to secure loans with appropriate terms and conditions. Further progress is needed to define and implement a property right on real properties in order to facilitate collateral requirements as a basis for securing loans and circulation of financial capital.

References

Ayagari, M., Beck, T., and Demirguc-Kunt, A. (2007). Small and Medium Enterprises Across the Globe. Small Business Economics, 29, 415-434.

Barth, J. R., Lin, D., and Yost, K. (2011). Small and medium enterprise financing in transition economies. Atlantic Economic Journal, 39(1), 19-38.

Beck, T., A. Demirguc-Kunt., and V. Maksimovic. (2004). Bank Competition and Access to Finance: International Evidence. Journal of Money, Credit, and Banking 36(3): 627- 648.

Beck, T. (2007). "Financing Constraints of SMEs in Developing Countries: Evidence, Determinants and Solutions." Washington, DC: The World Bank.

Berger, A.N., and Udell G.F. (1995). Relationship lending and lines of credit in small firm finance, Journal of Business 68, 351-382.

BSCK (2012). Entrepreunership and Small Business Development in Kosovo in 2011. Research Report.

Chen, M. (2007). Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formally Regulatory Environment. Economic and Social Affairs_DESA Working Paper.

De Soto, H. (1989). The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World. New York. Harper and Row.

De Soto, H. (2000). The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumph in the West and Fails Everywhere Else. New York. Basic Books.

Demirkuc-Kunt, A., and Levine, R. (2008). Bank-Based and Market Based Financial Systems: Cross Country Comparisons. World Bank, Development Research Group.

Dollar, D., Hallward-Driemeier, M., and Mengistae, T. (2006). Investment Climate and International Integration. World Development Vol. 34, No. 9, pp. 1498-1516.

EBRD (2010). The Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) 2008-2009. Report on methodology and observations.

ECIKS (2014). Kosovo SME Promotion Programme. Report on SMEs in Kosovo 2014: KOSME sub-activity 1.3a.

European Commission (2015). SMEs start hiring again. Annual Research Report on European SMEs 2014/2015.

Farazi, S. (2014) Informal Firms and Financial Inclusion: Status and Determinants. Washington DC: The World Bank.

Hommes, M., Khan, A., Gerber, C., Kipnis H., and Hamm, K. (2015). Out of the Shadows and Into the Banks; Financing Very Small and Informal Enterprises. Journal Enterprise Development Microfinance Vol.25. 212-225.

IFC (2013). Closing the Credit Gap for Formal and Informal, Micro, Small and Medium Enterprises. IFC, Washington DC.

Katz, H. (2006). Global surveys or multi-national surveys? On sampling for global surveys presented at the Thoughts for the Globalization and Social Science Data Workshop, UCSB, California.

La Porta, P. and Shleifer, A. (2014) Informality and Development. Journal of Economic Perspectives 28(3): 109-206.

Levine, R. (2002) Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which is Better? Journal of Financial Intermediation 11: 398-428.

Levine, R. (2008). "Finance and the Poor," 76(1), 1–13 (Manchester: Manchester School).

Lewis, A. (1954) Economic Development with Unlimited Supplies of Labor. Manchester School of Economic and Social Studies 22(2) 139-191.

McMillan, Woodruff, C. (2002). The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies. Journal of economic perspectives, 16(3): 153-170.

Nikoloski, D., Pechijareski, Lj., Pechijareski, G. (2012). The Role of the Alternative Labour Market Adjustment Mechanisms in Macedonia During the Economic Crisis. The wiiw Balkan Observatory Working Papers No.101.

OECD (2009). SME Policy Index: Progress in the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in the Western Balkans. Retrieved by https://www.oecd.org/globalrelations/43469966.pdf

OECD (2014). New Aproaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments. Retrieved by: http://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf

Quaye, I., Abrokwah, E., Sarbah, A., Osei, Y. (2014). Bridging the SME Financing Gap in Gana: The Role of Microfinance Institutions. Open Journal of Business and Management. 2, 339-353.

Riinvest Institute (2013). To pay or not to pay; A business perspective of informality in Kosovo. Research Report p. 15-16.

Riinvest Institute (2014). Business Climate in Kosovo: A Cross Regional Perspective. Research Report.

Risteska, A., Nikoloski, D., Gveroski, M., Spaseska, T., Risteska, F. (2014). Analysis of SMEs Financing in the Republic of Macedonia-Conditions and Perspectives. Annals of the "Constantin Brancusi" University of Targu Jiu, Economy Series, Issue 3/2014.

Savlovschi, L., Robu, N. (2011). The Role of SMEs in Modern Economy. Journal-Economia Seria Management, 14(1) 277-281.

Schneider, F. (2002) Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries Around the World. Mimeo, Department of Economics, Johannes Kepler University of Linz.

Silva, F. and Carreira, C. (2010b). Financial constraints: Are there differences between manufacturing and services?. GEMF Working Paper No. 16/2010.

Stiglitz, J. E., & Weiss, A. 1981. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. American Economic Review, 71(3): 393-410.

Williams, C. (2013) Beyond the Formal Economy: Evaluating the Level of Employment in Informal Sector Enterprises in Global Perspective. Journal of Development Entrepreneurship, 18(4) 1-18.

World Bank (2013). Enterprise surveys what businesses experience. Retrieved from http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/kosovo.

World Bank (2014). Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

World Bank (2015). Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

Zhou, H., de Wit, G. (2009) Determinants and Dimensions of Firm Growth. EIM Research Report.

The Impact of Macedonian Stock Exchange Performance on Economic Growth in Republic of Macedonia

Tatjana Spaseska[1] Gordana Vitanova[2] Kosta Sotiroski[3] Dragica Odzaklieska[4]
Aneta Risteska-Jankuloska[5] Fanka Risteska[6]

[1]Faculty of Economics, University St.Kliment Ohridski – Bitola, Republic of Macedonia, tatjanaspaseska@gmail.com

[2]Faculty of Economics, University St.Kliment Ohridski – Bitola, Republic of Macedonia, vitanova04@yahoo.com

[3]Faculty of Economics, University St.Kliment Ohridski – Bitola, Republic of Macedonia, ksotir@yahoo.com

[4]Faculty of Economics, University St.Kliment Ohridski – Bitola, Republic of Macedonia, dragicaodzaklieska@gmail.com

[5]Faculty of Economics, University St.Kliment Ohridski – Bitola, Republic of Macedonia, a_risteska@yahoo.com

[6]Faculty of Economics, University St.Kliment Ohridski – Bitola, Republic of Macedonia, f.risteska@yahoo.com

Abstract: Capital market plays an important role in the economic growth. Capital markets bring numerous efficiencies to the economy in terms of better allocation of resources, efficient process of capital raising, improvement in governance and transparency, productive utilization of savings, development of the corporate sector and growth of companies, expansion of investor base and enlarge the pace and diversity of resource flows etc.

These features of the capital markets and functioning of the stock exchange are considered vital for developing an efficient financial system that could benefit the real economy. One intermediary in the market that operates as a rallying point for the overall activities is the stock exchange.

This paper examines the relationship between stock market performances and economic growth in Macedonian context. The purpose of this study is to analyze and evaluate the performance of the Macedonian Stock Exchange and identify the extent to which it affects the Macedonian economy.

In this research, we are going to carry out an analysis of the connection between the performances on the Macedonian stock exchange and the economic growth. Here, as parameters of the Macedonian stock exchange performances, we shall take the market capitalization of listed companies, the average value of MBI10 (MBI10 shares index value), volume of trading on the stock exchange and the number of listed companies. On the other hand, the annual growth rates of gross domestic product are taken as indicators of the economic growth.

Correlative and regressive analysis of time series was used to examine the relationship between stock market performance and economic growth. The study finds that 95.12% variability of the values of Gross domestic product is explained by the link with the performances of the Macedonian stock exchange, while 4.88% of the variability is a result of other factors which are not comprised by the regression model. Regression model indicates that there is a very strong link between gross domestic product (GDP) and the performances of the Macedonian stock exchange: market capitalization of the listed companies (MK), average value of (MBI10), volume of trading on the Macedonian stock exchange (VOT) and number of listed companies (NLK) (Multiple R=0.975).

Keywords: capital market, stock markets, economic growth, stock market performances

Introduction

Financial resources enable nations to harness economic resources for development. The World Bank (1989) writes that the difference between the rich nations and poor nations is attributed to lack of financial resources to harness the economic resources of poor nations. Thus, an efficient financial sector is key to the efficiency in the real economy. A well-developed financial system promotes investment by

identifying and financing lucrative business opportunities, mobilizing savings, allocating resources efficiently, helping diversify risks and facilitating the exchange of goods and services (Mishkin 2001).

Stock market development has assumed a developmental role in global economics and finance following the impact they have exerted in corporate finance and economic activity. Paudel (2005) states that stock markets, due to their liquidity, enable firms to acquire much needed capital quickly, hence facilitating capital allocation, investment and growth. Stock market activity is thus rapidly playing an important role in helping to determine the level of economic activities in most economies.

Many studies have mainly tried to examine the nature of the causality between stock market performance and economic growth.

In addition to previous research are the studies of Yartey (2008) who argued that economic activities in a country constitute the key drivers of stock market development. In his research he claimed that a percentage point increase in GDP per capita increases stock market development by 7.23 percentage points. Others researchers tend to argue that it is rather growth in the stock market that spurs economic development (Filer et al., 2000).

More recently, the emphasis has been increasingly shifted to stock market indicators and the effect of stock markets on economic development.

Although some analysts view stock markets in developing countries as “casinos” that have little positive impact on economic growth; recent evidence suggests that stock markets may give a big boost to economic development.

In fact, stock markets play a crucial role in mobilizing funds in capital markets. Stock markets provide a platform to investors and borrowers to exchange money by exchanging stocks. A significant chunk of total corpus of the financial institutions like life insurance companies, mutual funds, pension funds e, foreign institutional investors, etc is invested in stock markets resulting into huge fund flow in the stock market. (Bhargav Pandya, 2014)

So, the financial stock market serves as a veritable tool in the mobilization and allocation of savings among competing uses which are critical to the growth and efficiency of the economy (Alile, 1984).

In principle, a well-developed stock market should theoretically increase saving (by enhancing the set of financial instruments available to savers to diversify their portfolios) and efficiently allocate capital to productive investments; which eventually leads to an increase in the rate of economic growth. In doing so, it provides an important source of investment capital at relatively low costs (Dailami and Aktin, 1990; Greenwood and Smith, 1992). A more developed equity market also provides liquidity that lowers the cost of foreign capital that is essential for development. As such the presence of stock markets would mitigate the principal agent problem and reduce asymmetry information, thus promoting efficient resource allocation and growth (Adjasi and Biekpe 2006).

Economic growth indicates the deployment of the funds for productive purposes as measured in terms of higher Gross Domestic Product (GDP) growth rate or higher per capita income. Performance of stock markets is generally perceived as the barometer to gauge the overall performance of the economy. Stock market indices in a sense represent how the market perceives the overall outlook of the economy. Bullish stock markets are supposed to be the indicators of growing economy where as bearish stock markets represent economic contraction.

Numeral empirical evidence shows the existence of a strong positive correlation between stock market development and economic growth (Atje and Jovanovich, 1993; Demirgüç-Kunt and Levine, 1996a, b; Korajczyk, 1996, Levine and Zervos, 1996, 1998). However, there exists some authors who could not established any significant link between stock market development and growth such as Bencivenga and Smith (1991), Naceur and Ghazouani (2007) and Adjasi and Biekpe (2006) who looked at developing countries. In fact, previous empirical research has suggested a connection between stock market development and economic growth, but this is far from definitive. (Boopen, Sawkut, Sannasee, Seetanah, 2010)

Given the expected positive role of stock market development in economic growth, and the fact that stock market development have not necessarily impacted positively on economic growth in developing nations, this study sought to empirically investigate the effect of stock market development on economic growth in Republic of Macedonia.

Macedonian Stock Exchange

Modern history of the Macedonian capital market is associated with the structural changes in the 1990s of the 20th century, when the process of country transition started. The process of privatization resulted in formation of larger number of shareholding companies, which posed a need of creating suitable market infrastructure for transfer of newly-created securities. Although many regional stock exchanges of the countries that went through the same transitional period were established earlier, constitution of the Macedonian stock exchange started in 1995.

The Macedonian stock exchange is an important institution, which establishing should have brought capital market development in R. Macedonia.

The Macedonian stock exchange AD is the first organized securities stock exchange in the history of R. Macedonia. Normative conditions for its establishment had been created by bringing the Rules for working conditions of the effective stock exchange in March 1995 by the Securities Commission, after which the Founding Committee was established, that took over necessary activities for the stock forming and up to the middle of 1995, the Elaborate for establishing and work of the Stock Exchange, the Statute and the Agreement for founding, were prepared. On 13.09 1995,The Founding meeting of the Stock exchange was held, on which it was founded as a shareholding company on non-profit base, with founding capital of 1 million Deutsch marks. Starting from 20.01 2001, the Macedonian stock exchange began working on a profit base with founding capital of 500.000 EUR. Shareholders on the stock exchange can be domestic and foreign legal and natural persons. The ownership of an individual shareholder is limited to 10% of the basic stock exchange principal.

Having in mind the fact that at the moment of its founding, according to the regulations at that time, the Stock exchange founders could be only banks and other financial institutions (saving banks and insurance companies), the Macedonian Stock exchange was founded by 19 legal entities, of which 13 were banks, 3 insurance companies and 3 saving banks , and they became its first members with a right to trade on the Stock exchange. The current number (2016) of the stock exchange members is 10, of which 6 brokers and 4 banks.

The basic aim of the Macedonian stock exchange was to provide effective, transparent and safe functioning of the organized secondary securities market in R. Macedonia, through permanent effort of all investors to provide entrance, i.e. exit of financial instruments for trading in the different stock markets at fair market price, to help trade companies to attract new capital for financing their development and to contribute for building confidence into Macedonian securities market.

In the first several years of the Stock Exchange functioning, (in the period from 1996 to 1998), the Stock Exchange was in the so called “baby” development stage, which was characterized by very low activity. Namely, the stock exchange was firstly formed within the early reform processes in 1990s, because it was thought that part of the privatization models would be realized and were realized through the stock exchange. Then follows the second stage, according to many features, very specific development stage (in the period from 1999 to 2004) , in which the Stock exchange primarily performed the function of indispensable market infrastructure for finishing privatization of public and state capital and consolidation of proprietary structures created by the privatization. That was manifested in a form of domination of block transactions and state auctions into the realized Stock Exchange turnover and absence of companies’ voluntary quotation on the stock market. Starting from 2005, new Stock exchange life cycle has been recognized, in which, although the processes of property consolidation in companies have not been finished yet, a component that should be the top aim can be seen - the Macedonian stock exchange AD Skopje to be a place where with a moderate risk, free money of domestic and foreign investors, will be invested and fructified. Significantly increased turnover in 2005, only confirmed that statement.

The last ten years, it can be seen that capacity of the secondary capital market, of the Macedonian stock, has been moving annually as a turnover in all aspects between 100-200 million EUR. The exception are those good years, 2006 and 2007, when the turnover was 500-600 million EUR, and there was one unsuccessful of less than 100 million EUR in 2013. Concerning price movements on the stock within a longer statistical period, in the last decade we can see that there are several cycles-upward aggressive movements from 2005 to 2007, then from 2008 up to 2012, there was negative price performance in continuity, while in 2013 and 2014 a small improvement and two annual pluses in succession were seen, but it was far away from the previous record levels. The current turnover (2015) and the price levels are not positive at all.

The market capitalization, after the two processes of obligatory quotation (the development of our total market on the offer side, is based on the two projects for obligatory quotation in 2001 and in 2013), i.e., the market value of 115 listed companies is about 1,6 billion EUR and in relation to GDP is about 18%. The average indicator for this in EU is 65%, while in USA, UK and Switzerland; the figures go even above 100%. This is an indicator that shows what kind of enterprises structure and what kind of structure of the financial market, have been created in these 25 years of market economy in the country. It is obvious that there are not many big and quality shareholding companies on the stock exchange, or, there is not appropriate validation of the listed shareholding companies on the levels as is the average in EU.

In that context, of special importance is the fact that on the level of European Union, the issue how to put more efficiently the capital markets into the function of companies' development is becoming more actual, with an accent on the small and medium enterprises. So, in Europe opinions that the capital market should be strengthened are predominant, and the links between capital markets, the economic growth increasing, jobs creating etc. are more underlined.

Literature Review

All over the world, the capital market has played significant roles in national economic growth and development. One intermediary in the market that operates as a rallying point for the overall activities is the stock exchange. It is a common postulation that without a functional stock market, the capital market may be very illiquid and unable to attract investment. Essentially, the stock market provides liquidity, contributes to capital formation, and investment risk reduction by offering opportunities for portfolio diversification (Levine, 1991).

In recent times, research interests have focused on investigating whether stock markets, especially in developing countries, have achieved the development-oriented goals for which they were originally conceived.

Many studies have attempted to establish a relationship between the performance of stock exchanges and their resultant effect on economic growth.

Notable among them is one by Adjasi and Biekpe (2006). The results of their study examined the effect of stock market development on economic growth in 14 African countries, which revealed a positive relationship between the two and indicated that stock market developments played a significant role in growth only for moderately capitalized markets. On the basis of these results, they recommended that low income African countries and less developed stock markets needed to grow more and develop their markets to elicit economic gains from stock markets.

The causal nexus between stock market development and economic growth was examined by Vazakidis and Adamopoulos (2009) for France for the period of 1965 to 2007. This study employed co-integration, Granger causality test and Vector error correction model. Results indicate that there is a positive association from economic growth to stock market development and at the same time interest rate has a negative effect on stock market development.

Similarly Brasoveanu et al. (2008) have studied the correlation between capital market development and economic growth in Romania for the period 2000 to 2006. Results show that capital market development is positively correlated with economic growth by way of feed-back effect.

Gupta and Paramati (2011) examined whether the stock market performance leads to economic growth or vice versa; the study also examined short-run and long-run dynamics of the stock market. Using, monthly Index of Industrial Production (IIP) and quarterly Gross Domestic Production (GDP) data for the time span of 1996 to 2009the Engle-Granger residual based co integration test suggested that there is a long-run relationship between the stock market performance and economic growth.

Nieuwerburgh, Buelens, & Cuyvers (2006) examined the long term relationship between financial market development and economic development in Belgium. They employed stock market indicators from 1873 – 1935. They found that institutional changes affecting the stock market explain the time-varying nature of the link between stock market development and economic growth.

Chinwuba Okafor and Amos O. Arowoshegbe (2011) research the impact of the Nigerian capital market performance on the economic development of Nigeria. The results indicate that: Market Capitalization, All-Shares Index and number of listed companies were positively related to and capable of influencing Gross Domestic Product; while Volume of transactions and Market Capitalization were positively related to Gross Fixed Capital Formation. The results have proved that the performance of the capital market impacts positively on the economic development of Nigeria.

Soumya and Jaydeep explore the causal relationship between stock market development and economic growth in the Indian economy for the period from 1996:Q4 – 2007:Q1. The authors reported that there is causality between real GDP growth rate and real market capitalization ratio. Secondly, the results suggest unidirectional causality from both stock market activity and volatility to real GDP growth in Indian economy.

Athapathu and Prabhath Jayasinghe empirically examine the causal relationship between stock market performance and economic growth in Sri Lanka based on time series data between the period of 1997 and 2008. Econometric methods such as co-integration analysis, error correction mechanism and Granger causality tests are employed to investigate the relationship between GDP growth rate and three stock market performance proxies. A unidirectional causal relationship is observed between stock market performance indicators and GDP growth of Sri Lanka.

Surya and Suman (2006) investigate the causality relationship between stock market and economic growth based on the time series data for the year 1988 to 2005 using Granger causality test. The study finds the empirical evidence of long-run integration and causality of macroeconomic variables and stock market indicators even in a small capital market of Nepal. The causality has been observed only in real terms but not in nominal variables. In econometric sense, it depicts that the stock market plays significant role in determining economic growth and vice versa. Interestingly, the causation is evident with a lag of 3 to 4 years. Also, the paper reveals the importance of stock market development for fostering economic development.

Several others have done studies elsewhere to see the stock market impact on economic growth. Many studies have proved positive relationships between stock market performance and economic growth. The situations in the developed markets have been easy to test, the markets being adequately large to make an impact on the economies (Athapathu A R, Prabhath Jayasinghe, 2009)

With regards to the developing countries, it may be noted that there is no consensus in literature on the effects of the capital market on economic development (Chinwuba Okafor, Amos, 2011**)**. Wai and Patrick (1973) argue that capital markets have generally not contributed positively to the economic development of those countries that created the markets.

However the situation in Republic of Macedonia may be different, the relatively smaller size of the stock market may only have a limited impact on the country's economic activity. Therefore, the main objective of this paper is to examine the relationship between Macedonian Stock Exchange Performance and economic growth of the country.

There are certain key indicators of capital market development which are generally accepted in literature. These, according to the International Finance Corporation (IFC) (1991), are the standard quantitative indicators of stock market development:

1. Net increase in Market capitalization

2. Number of listed companies

3. Trading of shares in value terms

Based on the above framework, the following variables were identified: Market capitalization, Share index, value of transactions and number of listed companies.

On the other side a country's economic growth is usually indicated by an increase in country's **gross domestic product**, or **GDP**. Generally speaking, gross domestic product is an economic model that reflects the value of a country's output. So, the annual growth rates of gross domestic product are taken as indicators of the economic growth.

The variables which are connected with the stock exchanges performances will be tested for their effect and causal relationship with the gross domestic product in Republic of Macedonia.

Methodology

The study uses time series data on important performance parameters of Macedonian Stock Exchange and their impact on the economic growth. The data set of the study consists of 11 annual observations covering 2005 to 2015. Annual data on stock exchange performance indicators, as market capitalization, share index, value of transactions and number of listed companies and GDP as indicator of growth rate were used for the analysis.

Economic growth data has been collected from the website of State Statistical Office of Republic of Macedonia. Annual data on market capitalization, share index, value of transactions and number of listed companies are official available and were collected from the annual report for 2015 of the official website of the Macedonian Stock Exchange. Correlation and regression models, also and tests of statistical hypotheses were used for the analyses of data collected.

Statistical methods correlative and regressive analysis of time series and tests of statistical hypotheses have been applied. These statistical methods examine the direction and intensity of the connection of the watched factors/phenomena, their trend during the time course with appropriate forecast, as a statistical conclusion for prior defined hypotheses.

Result and discussion

Variables in the regressive model

Dependent variable: Gross domestric product (GDP) – indicator of economic growth.

Independent variables: market capitalization of listed companies (market capitalization MK), average value of MBI10, number of listed companies (number of listing companies- NLC) and volume of trading on the Macedonian stock exchange (VOT) – parameters of performances on the Macedonian stock exchange.

Table 1. Indicators of economic growth and performances on the Macedonian Stock exchange in R. Macedonia in the period from 2005 to 2015.

Year	GDP (000 000)	MK (000 000)	MBI10	NLC	VOT (000 000)
2005	308,432	33171,01	2291,04	57	8889,568
2006	334,84	51021,28	3702,54	43	31017,93
2007	372,889	113499,1	7740,79	38	41702,32
2008	414,890	35254,83	2096,16	38	12378,96
2009	414,622	38885,76	2751,88	36	6732,333
2010	437,296	30442,61	2278,92	34	5842,963
2011	464,187	27300,26	1974,86	32	13655,86
2012	466,703	25917,76	1731,18	32	5600,305
2013	501,891	97755,77	1738,86	116	3234,558
2014	525,620	101759,1	1844,20	115	8704,058
2015	558,240	99359,1	1833.26	114	2660.494

Descriptive statistics

Table 2. Statistics for the indicators on economic growth and performances on the Macedonian Stock exchange in the observed period.

Variable	Minimum	Maximum	Mean	Median	Standard Deviation	Confidence Level (95,0%)	Coefficient of variation
GDP	308,432	525,62	424,137	426,093	69,99802	± 50,07357	16,50%
MK	25917,76	113499,1	55500,75	37070,3	34628,35	± 24771,63	62,39%
MBI10	1731,18	7740,79	2815,043	2187,54	1829,232	± 1308,553	64,98%
BNK	32	116	54,1	38	33,16441	± 23,72439	61,30%
VOT	3234,558	41702,32	13775,89	8796,813	12557,61	± 8983,172	91,16%

From the above table, we got information for average values (arithmetic mean and median), average variability, confidence intervals and variation coefficient, of which values it can be concluded that the highest variability in the observed period has the volume of trading on the Macedonian stock exchange, while the lowest is Gross domestic product GDP.

Coefficients of correlation that present partial links among the watched phenomena are shown in the following table:

Table 3: Matrix of partial coefficients of correlation

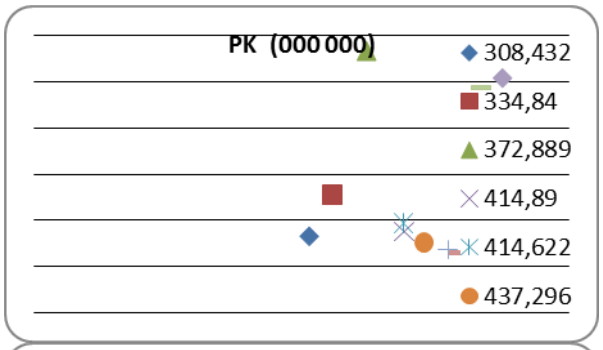
	GDP (000 000)	PK (000 000)	MBI10	BNK	VOT (000 000)
GDP (000 000)	1				
PK (000 000)	0,25753581	1			
MBI10	-0,46238838	0,504872478	1		
BNK	0,512364349	0,666735872	-0,27546	1	
VOT (000 000)	-0,520417762	0,398825759	0,901405	-0,29982244	1

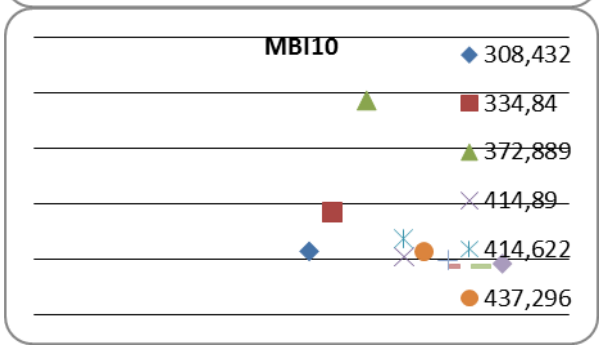
From the above table it can be concluded that there is:

- very weak positive link between Gross domestic product GDP and market capitalization of the listed companies (MK),
- weak negative link between the Gross domestic product GDP and the average value of (MBI10),

- significant positive link between the Gross domestic product GDP and the number of listed companies,
- significant negative link between the Gross domestic product GDP and the volume of trading on the Macedonian stock exchange.

Partial links of the performances of the Macedonian stock exchange: market capitalization of the listed companies (MK), average value of MBI10, volume of trading on the Macedonian stock exchange (VOT) and number of listed companies (NLK) and the indicator of the economic growth of Gross domestic product (GDP), can be seen on the following dispersion diagrams:





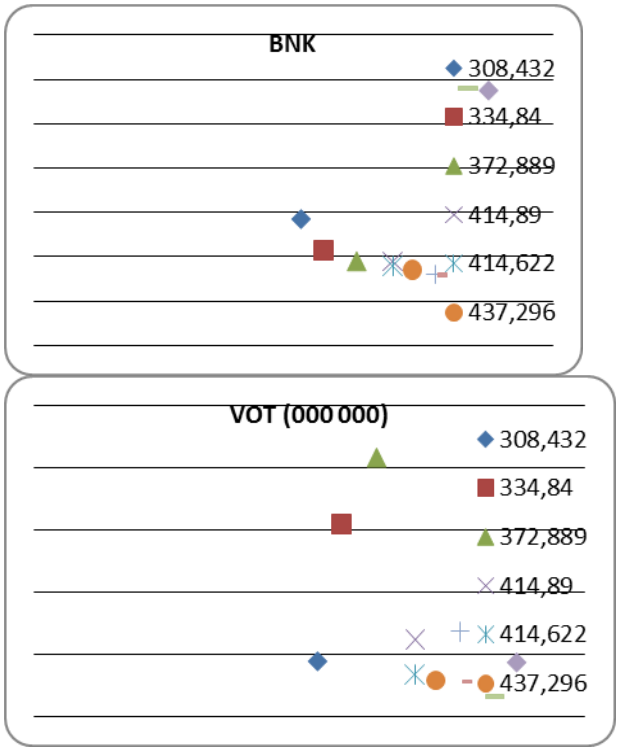


Figure 1: Dispersion diagrams for partial links of the performances of the Macedonian stock exchange and the indicator of the economic growth Gross domestic product (GDP)

By using linear regression model (See Table 4.), many conclusions can be drawn, that refer to the links of the watched phenomena. I.e.:

- there is a very strong link between gross domestic product (GDP) and the performances of the Macedonian stock exchange: market capitalization of the listed companies (MK), average value of (MBI10), volume of trading on the Macedonian stock exchange (VOT) and number of listed companies (NLK) (Multiple R=0.975),
- 95.12% variability of the values of Gross domestic product is explained by the link with the performances of the Macedonian stock exchange, while 4.88% of the variability is a result of other factors which are not comprised by the regression model;
- Partial regression coefficients are not equal, and that means that the listed performances of the Macedonian stock exchange have different influence on the gross domestic product (GDP) as an indicator of economic growth. That can be seen from the table ANOVA (F_{pr} = 24.37291 > F_t = 4.35 or p_{pr} = 0.001775696 < p_t = 0.05);
- P – values referring to independent variables, i.e. to the performances of the Macedonian stock exchange, with exception of the volume of trading on the Macedonian stock exchange (VOT), in the regression model for the basic set, are significant, i.e. different from zero.

Table 4. Regression analysis of the economic growth indicator: gross domestic product (GDP) and performances of the Macedonian stock exchange: market capitalization of the listed companies (MK), average value of (MBI10), volume of trading on the Macedonian stock exchange (VOT) and number of listed companies (NLK).

SUMMARY OUTPUT

Regression Statistics	
Multiple R	0.97530279
R Square	0.951215533
Adjusted R Square	0.912187959
Standard Error	20.74258212
Observations	10

ANOVA

	df	SS	MS	F	Significance F
Regression	4	41946.23735	10486.56	24.37291	0.001775696
Residual	5	2151.273566	430.2547		
Total	9	44097.51091			

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%
Intercept	654.5935099	38.41452216	17.04026	1.27E-05	555.8458371	753.3412
X Variable 1	0.00727219	0.000977102	7.442612	0.00069	0.00476047	0.009784
X Variable 2	-0.108281993	0.017173841	-6.30505	0.001477	-0.152428757	-0.06414
X Variable 3	-5.768137486	0.912677629	-6.32002	0.001461	-8.114250021	-3.42202
X Variable 4	-0.001248108	0.001292171	-0.9659	0.378456	-0.00456974	0.002074

RESIDUAL OUTPUT

Observation	Predicted Y	Residuals	Standard Residuals
1	307.8620438	0.569956238	0.036865
2	337.9679069	-3.127906863	-0.20231
3	370.5541438	2.334856221	0.15102
4	449.3574481	-34.46744812	-2.22937
5	423.3434674	-8.721467355	-0.56411
6	425.8026322	11.49336777	0.743397
7	437.660025	26.52697498	1.715778
8	464.0465805	2.656419545	0.171819
9	504.0637949	-2.172794907	-0.14054
10	520.7119575	4.908042494	0.317455

PROBABILITY OUTPUT

Percentile	Y
5	308.432
15	334.84
25	372.889
35	414.622
45	414.89
55	437.296
65	464.187
75	466.703
85	501.891
95	525.62

Additional information on other indicators of the regression analysis are shown in the following table:

Table 5: Partial and standard coefficients of elasticity

Variable	Partial coefficients of elasticity	Standard coefficients of elasticity
PK	0,951608	3,597587
MBI10	-0,71868	-2,82999
BNK	-0,73574	-2,73289
VOT	-0,04054	-0,22391

- By increasing the market capitalization of the listed companies by 1% gross domestic product is increased by value of 0,951608%.
- Market capitalization of the listed companies has the highest participation in the gross domestic product and
- Market capitalization of the listed companies has the largest growth reserve.

The trends for development of the market capitalization of the listed companies (MK), average value of (MBI10), number of listed companies (BNK) and volume of trading on the Macedonian stock exchange (VOT), are important as parameters of the performances of the Macedonian stock exchange and gross domestic product (GDP), as indicators for economic growth. Namely, their developing tendency is approximated best on a cube trend (Figures 1-7) according to the highest value of the determination coefficient, and on that basis, their values can be forecasted in the following time period.

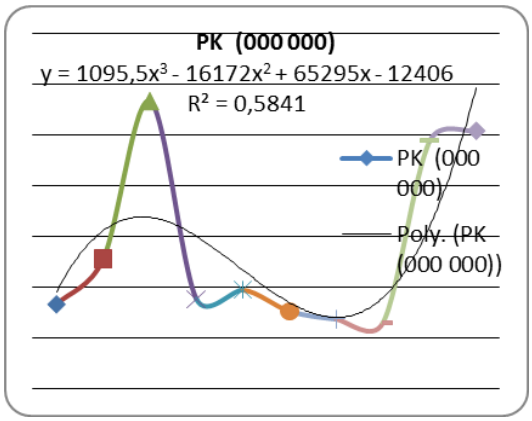


Figure 1. Cube trend for developing tendency of the market capitalization of the listed companies (MK)

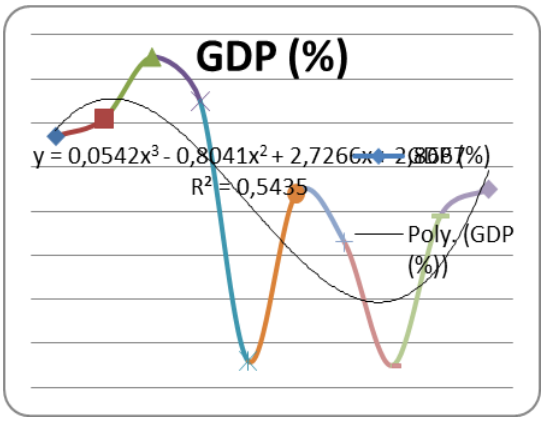


Figure 2. Cube trend for developing tendency of the gross domestic product (GDP)

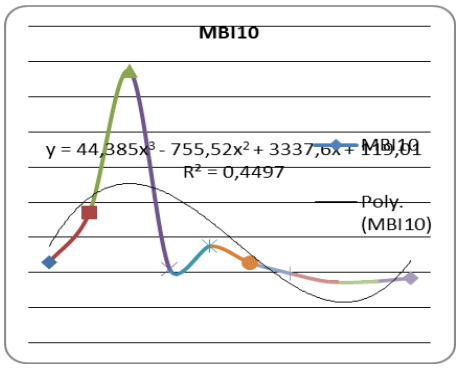


Figure 3. Cube trend for developing tendency of average value of MBI10

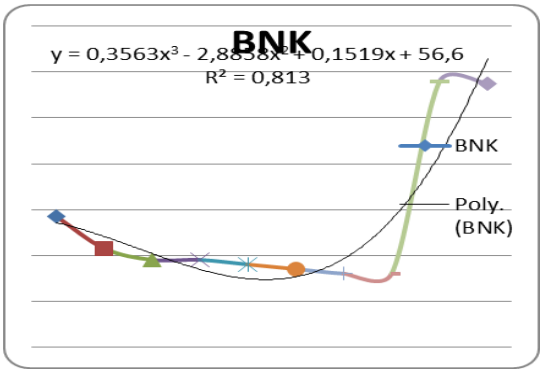


Figure 4. Cube trend of developing tendency of the the number of listed companies (NLC)

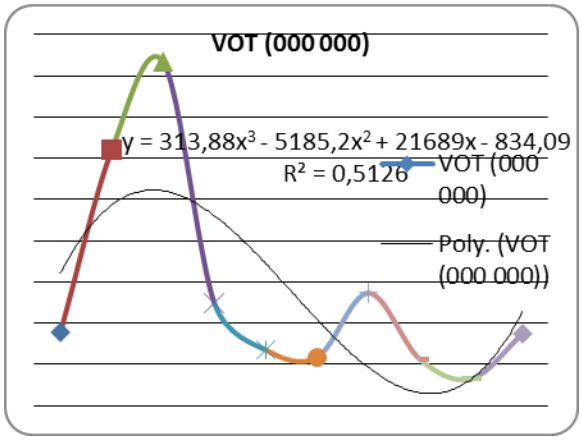


Figure 5. Cube trend for developing tendency of the volume of trading on the Macedonian stock exchange (VOT)

Conclusion

This paper examined the relationship between stock market performance indicators and economic growth using time series data from 2005 to 2015. Annual time series data on stock exchange performance indicators and GDP growth rate were collected from the Macedonian Stock Exchange and the State Statistical Office of Republic of Macedonia. Correlative and regressive analysis of time series was used to examine the relationship between stock market performance indicators and economic growth.

The results of the performed analysis have shown that there is a strong link between gross domestic product (GDP) and the performances of the Macedonian stock exchange: market capitalization of the listed companies (MK), average value of (MBI10), volume of trading on the Macedonian stock exchange (VOT) and the number of listed companies (NLK) (Multiple R = 0.9750.)

ANOVA test has shown that partial regression coefficients are not equal and that means that the mentioned performances of the Macedonian stock exchange have different influence on gross domestic product (GDP) as an indicator of the economic growth. (F_{pr} = 24.37291> F_t = 4.35 or p_{pr} = 0.001775696 < p_t = 0.05).

Despite the obtained results for existence of a link between the performances of the Macedonian stock exchange and the economic growth, on the basis of the latest reports on financial stability (NBRM), we can conclude that the role and importance of the Macedonian stock exchange in the total economic

system are still very small (the share of the turnover of the classic stock exchange trading in GDP is minimal 0,5%).

Namely, the Macedonian capital market is still characterized by insolvency and unattractiveness, and by expressed sensitivity of the investors and their decisions of the economic and non-economic regional and international events.

On the basis of the previous results, in future, it is recommended to carry out more aggressive campaign for promoting stock exchange operations, i.e. measures for increasing the awareness of people and business entities of the benefits of investing into financial instruments and capital mobilization through securities issuing.

On the other hand, it is necessary to make changes in the law regulative for protecting investor's interests, which will increase their trust and their participation in the Macedonian stock exchange and in that way, it will enlarge stock ownership base in the economy.

In this way, encouraging of activities on the Macedonian stock exchange is enabled, and indirectly of its performances, which has positive implications on the total economy.

References:

Abel E., Ebele O., Ndi O.O. (2009) STOCK MARKET DEVELOPMENT AND PRIVATE INVESTMENT GROWTH IN NIGERIA. Journal of Sustainable Development in Africa Volume 11. No.2, Clarion University of Pennsylvania, Clarion, Pennsylvania, pp.20-35

Charles K.D. Adjasi, Nicholas B. B. (2006) COINTEGRATION AND DYNAMIC CAUSAL LINKS AMONGST AFRICAN STOCK MARKETS. Investment Management and Financial Innovations. Volume 3, Issue 4

Alile, H. I. (1984) The Nigerian Stock Exchange: Historical Perspective, Operations and Contributions to Economic Development. Central Bank of Nigeria Bullion, Silver Jubilee edition vol. II pp. 65- 69.

Athapathu A.R., Prabhath J. (2009) STOCK MARKET PERFORMANCE AND ECONOMIC GROWTH: THE CASE OF SRILANKA. Working paper. pp.83-92

Bhargav P. (2014) Impact of performance of Bombay stock exchange. Conference paper, Role of Financial Industry in Accelerating Economic Growth

Boopen S., Rojid S., Vinesh S., Binesh S. (2010) Stock Market Development and Economic Growth in Developing Economies, Evidence from Panel VAR framework

Brasoveanu L. O., Dragota V., Catarama D., Semenescu A. (2008) Correlations between Capital Market Development and Economic Growth:The Case of Romania. Journal of Applied Quantitative Methods. Vol.3, No.1, pp. 64-75.

Charles K.D. Adjasi, Nicholas B. Biekpe, (2006), COINTEGRATION AND DYNAMIC CAUSAL LINKS AMONGST AFRICAN STOCK MARKETS. Investment Management and Financial Innovations, Volume 3, Issue 4, pp.102-119

Chinwuba O., Amos O.A., (2011) STIMULATING ECONOMIC DEVELOPMENT THROUGH THE CAPITAL MARKET: THE NIGERIAN EXPERIENCE. JORIND 9(2) December, www.transcampus.org., www.ajol.info/journals/jorind(accessed on 13.12.2015)

Emmanuel A.S., King S. (2014) Effect of Capital Market Development on Economic Growth in Ghana, European Scientific Journal. Vol.10, No.7, pp.511-534

Gupta R., Paramati S. (2011) An Empirical Analysis of Stock Market Performance and Economic Growth: Evidence from India. International Research Journal of Finance and Economics. 73, pp 133-149

Hicks, John. (1969) A Theory of Economic History. Oxford, U.K.: Clarendon Press.

Levine R. (1991) Stock Markets, Growth, and Tax Policy. Journal of Finance, pp.1445–1465

Mishkin Frederic S. (2001) The Economics of Money, Banking, and Financial Markets. 6th ed. New York : Addison Wesley Longman

Nieuwerburgh S., Buelens F., Cuyvers L. (2006) Stock Market Development and Economic Growth in Belgium. Explorations in Economic History, 43(1), pp. 13-38

Paudel N. P. (2005) Financial System and Economic Development. Nepal Rastra Bank in Fifty Years, Part –II, Financial System. Kathmandu: NRB.

Robinson J. (1952) The Rate of Interest, and Other Essays. London: Macmillan

Schumpeter J. (1912) Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung [The Theory of Economic Development]. Leipzig: Dunker & Humblot Cambridge, M.A.: Harvard University Press, 1934. Translated by Redvers Opie

Soumya G. D. Jaydeep M., Does Stock Market Development Cause Economic Growth? ATime Series Analysis for Indian Economy. International Research Journal of Finance and Economics - Issue 21, pp.142-149

Surya B. G.C., Suman N., (2006) Stock Market and Economic Development: a Causality Test, The Journal of Nepalese Business Studies Vol. III No. 1, p.36-44

Vazakidis A., Adamopoulos A. (2009) Stock Market Development and Economic Growth. American Journal of Applied Science 6 (11), pp. 1933-1941.

Wai, U., Pactrick, H.T. (1973) Stock and Bond Issues and Capital Markets in less developed countries, IMF Staff papers, No,20

World Bank (1989) Financial systems and development. World Development Report, World Bank and Oxford University Press, Washington DC, pp 26

Yartey, (2008) The Determinants of Stock Market Development in Emerging Economies: Is South Africa Different? IMF Working Paper, WP/08/32, pp.1-31

The Impact of Working Capital Management on SMEs Profitability

Arbiana Govori[1] **Qemajl Sejdija[2]**

[1]University "St. Kliment Ohridski"- Bitola, Faculty of Economics - Prilep,

Republic of Macedonia, *govoriarbiana@yahoo.com*

[2]The European University of Tirana, Tiranë Faculty of Republic of Albania

Faculty of Economics-Management, *qemajl@sejdija.de*

Abstract: Working capital management has evolved significantly over the last decade. This evolution is explained by a series of phenomena, were the most significant is the effect of working capital management on firm profitability. Monetary and financial environment has undergone a profound change during the 80's and there have grown more risks that pass enterprises. In addition, companies have become more aware of financial performance impact to the increase of profitability. Working capital is considered as a result of the time gap between the costs of purchased raw materials and the collection of cash from the sale of finished goods. In this context, management of working capital has become the field of specialists. The manner of working capital management may have a significant impact on liquidity and profitability of the company (Shin & Soenen, 1998). The objectives and organization of working capital management vary according to enterprises. In smaller ones, the objective is to reduce the costs and maintain alive relationships with banks. In large enterprises working capital management emerges as an autonomous profit center. Efficient management of working capital plays an important role in overall company strategy having an impact on increasing shareholder value.

This paper provides empirical evidence on the effect of working capital management on the firm's profitability in the context of SMEs. The empirical analysis is carried out by applying econometric models to measure the variables of the study. The data were collected through questionnaires distributed to SMEs involved in the study. The size of the sample includes 150 SMEs, where the measurement of financial indicators is done by analyzing the factors.

The conclusion drawn from the study is that there is a positive relationship between the working capital management and profitability, inconsistent with previous research.

Key words: Working capital management, profitability, conversion cycle, increased sales, cash management, inventory management.

JEL Clasification: G1, G11, G2, G21, G22, G23, G24, G3, G30, G31, G32.

Introduction

The concept of working capital management addresses the short-term management of the company and the purpose of working capital management is to promote liquidity, profitability and shareholder value. Working capital management is the ability to control effectively and efficiently current assets and current liabilities so that firm maximizes profits from its assets and minimizes its payment obligations. Current assets management plays an important role in the entirety of working capital management of the company. However, researchers in the field of financial management, have been concerned with the problem of current assets management very lately. The causes for this should be sought in the fact that it is 'less visible' an investment in the reserves, clients or liquidity, constantly changing as a result of decisions taken at different operating conditions (manufacturing, commercial, administrative, etc.), compared with an investment in fixed assets. In recent years things have changed. Working capital has increased very rapidly, sometimes uncontrollably, as a result of the interaction of numerous factors. For this reason, and to affirm working capital as very important in the competitive strategies of firms, research and attention to current assets have taken their rightful place.

The main purpose of this paper is to examine the relationship between working capital management and its impact on the SMEs profitability. In this context, paper aims to meet certain objectives:

- To identify overall situation in Kosovo SMEs in the context of working capital management.

- To underline the role of working capital management in the short-term profitability and financing of SMEs.
- To identify problems that face SMEs in Kosovo regarding working capital management and short-term financing.
- To determine the main directions where improvements should be made in the future.
- To highlight some conclusions and make some recommendations in order modest improvements to be made.

The reasons for the choice of topic include: Kosovo SMEs are no longer in their infancy, they have already shown an increase and continue with their activity, that is, they need to finance their current assets and investments in current short-term projects. In this context, they need effective management of working capital, in order to help provide the necessary resources for short-term financing, and this will produce impact on performance, profitability and growth. .

Literature Review

Short term capital refers to the capital that companies use in their daily work and consists of current assets and liabilities of companies. A well managed working capital promotes a company as a model in the market in terms of liquidity management and also acts in favor of increasing the value of the shares (Jeng-Ren, 2006). Working Capital is a financial metric that represents operating liquidity available to a business, organization or other entity, including government entity. Along with fixed assets such as buildings, machinery and equipment, working capital is considered a part of the operating capital. Gross working capital refers to working capital as the total of current assets. Gross working capital is sum of current assets of a company and does not account for current liabilities. Accordingly, gross working capital equals total current assets.

If current assets are less than current liabilities, an entity has a working capital deficiency, which may also be called the capitalized deficit. A company can be equipped with assets that increase its profitability, but companies may be illiquid in the short term if its assets can not be converted into cash. Positive working capital is required to ensure that a firm is able to continue its operations and that it has sufficient funds to cover short-term debt and upcoming operational expenses. The management of working capital involves managing inventories or inventory, accounts receivable and payable and cash.

Working capital is known as the concept of economic strength giving strength to any entity and its management is considered among the most important functions of corporate management. Any organization, profit oriented or not, regardless of the size and nature of business, requires the necessary amount of working capital. This type of capital is important for maintaining liquidity, survival, solvency and profitability of the business (K Smith, 1980). Effective management of working capital affects the relative proportion of liquid assets and reduces the risk of liquidity in cash. All individual components of working capital, including cash, marketable securities, accounts receivable and inventory management play a vital role in the execution of operations of the firm and its flow of funds.

Even though the main goal of any company is to maximize its profit, the maintenance of the firm's liquidity is also an important objective. The problem arises because by increasing profits, the cost of liquidity can cause serious problems for the firm. Thus, the strategy of the firm should maintain a balance between these two objectives of the firm. The dilemma in working capital management is to achieve a

desired tradeoff between liquidity and profitability (Smith, 1980; Raheman & Nasr, 2007). Referring to the theory of risk and return, a riskier investment will result in higher returns. Thus, firms with high liquidity of working capital can have low risk and low profitability. On the other hand, a firm that has low liquidity of working capital faces high risk resulting in higher profitability.

Research methodology

In this study, special importance has been given to the methodology. In this regard we followed next steps: Clear orientation in the conception stage, research methodology, literature review of advanced studies in the area of working capital management, data collection, statistical analysis of data collected and their interpretation, empirical analysis and testing of hypotheses set out in this study.

The research philosophy we adopt contains important assumptions about the way in which we view the world (Saunders & Lewis, & Thornhill, 2007). These assumptions will underpin our research strategy and the methods we choose as part of that strategy. In part, the philosophy we adopt will be influenced by practical considerations. However, the main influence is likely to be our particular view of the relationship between knowledge and the process by which it is developed (Saunders et al. 2007). Because we are concerned with facts, such as the impact of working capital manegement on SMEs profitability in Kosovo, it will imply our research strategy and the methods. The research will involve both quantitative and qualitative approach.

The literature review consists in choosing of literature related to the subject of study. It includes the study of books, papers, articles, press releases from national and international conferences and cetera. For the conception of the topic of this study were used a series of research papers and articles in the field. Our goal in selecting most competent contemporary literature in the field of working capital management was to determine the scope of the study, generate research questions, identify what has been achieved and what remains to be achieved by deepening knowledge in this field.

The paper aims to show the effects of the management of working capital on SMEs profitability in Kosovo. To achieve this goal, this paper will answer the following research questions:

1. How do the best practices of the working capital management affect the profitability and growth of SMEs?
2. How important is risk management in cashing policies and methods we use in working capital management, which in turn affects short-term financing and performance of SMEs.
3. What is the impact of inventory management and cash flows management on the profitability of SMEs involved in the study?
4. How much are credible working capital management decisions when firm's performance is low?

To prove the hypothesis factual data are used with easily observable values obtained from the surveys with 150 business firms managers from Prishtina region in Kosovo. Data will be encrypted and will be subsequently analyzed through the Statistical Package for Social Sciences, version 20. Mean, standard deviation, frequency and other statistical data will describe the characteristics of sample population. Hypothesis will be tested through Chi-square ($\chi 2$) test, where the genuine statistical level is accepted at the quota of $p < .05$.

Sampling and sampling procedures

Owners and managers of SMEs from Prishtina region in Kosovo will be selected as a sample population. Probability sampling was used and the population selection method was ‘systemetic sampling’. The number of respondents was 150 managers of business firms in Prishtina region. In filling in the questionnaire, personal interviews and self-completed questionnaire were deployed. Structured questionnaires were employed in survey research. The aim of this approach is to ensure that each interview is presented with exactly the same questions in the same order. This ensures that answers can

be reliably aggregated and that comparisons can be made with confidence between sample subgroups or between different survey periods. At all business firms we managed to collect data through the questionnaire designed for the measurement of variables. In case such an interview was impossible practically, 'drop and collect' procedure then was chosen. This procedure was selected to get a high response rate. Not surprisingly, the response rate was 100% and all returned questionnaires were usable for analyses.

Data analysis

This study data are analyzed through SPSS statistical program, where the demographic section analysis of the questionnaire reported as study participants 150 managers of different SMEs operating in Prishtina region in Kosovo.

The most significant part of this study covers the analysis of key variables determining the factors which bring out the impact produced from the management of working capital on SMEs profitability. Regarding T-test for null and alternative hypothesis, we analyse paired samples statistics which presents descriptive statistics (mean, number of data, standard deviation and standard error) for both variables; paired samples correlations that shows the correlation coefficient between two variables and the level of significance for two – fold test; and paired samples test which presents the results of our analysis. Statistics provided under the column Paired Differences are derived by calculating the difference between the compared values. Also are shown the average, standard deviation and confidence interval for the difference between averages at 95% confidence.

Table 1. Paired samples statistics

		95% Confidence Interval of the Difference				
		Lower	Upper	t	df	Sec. (2-tailed)
Pair 1	Working.capital.management.practices-Sec.of.working.management.decisions.on. SMEs.performance	-.754	.126	-2.772	149	.004

Regarding the null hypothesis (H0) and alternative hypothesis (H1) where: H1 → Working capital management practices have contributed much more on increasing business performance than on the capital structure, financial governance and short term financial resource commitment, and H0 → Working capital management practices have contributed much more in capital structure and financial governance than on increasing business performance, the hi-square test analysis has reported that for the Observed Statistics of the hi-square test with a value of -2.772, at a freedom level equal to 149 and a security level of .004, which is specifically lower than 0.05, the alternative hypothesis (H1): Working capital management practices have contributed much more on increasing business performance than on the capital structure, financial governance and short term financial resource commitment, is proven, hence the hypothesis is valid. Further, the null hypothesis (H0): Working capital management practices have contributed much more in capital structure and financial governance than on increasing business performance, is rejected.

Also, we test sub-hypotheses: Ha → Risk management has a positive relationship with the policies of working capital financing, which affect short-term financing and profitability of the firm, Hb → Inventory management and and cash flow management have a positive relationship with the policies of working capital financing, which affect short-term financing and profitability of the firm, and Hc → Working capital management decisions have an impact on improvement of business performance. Null hypothesis (H0) in this case would have been that the performance and profitability of the business firm is not associated with risk management, inventory management, and cash flow management, so working capital management decisions have no impact on the growth of perfomance. We analyse descriptive statistics

(mean, number of data, standard deviation and standard error) for both variables; paired samples correlations that shows the correlation coefficient between two variables and the level of significance for two – fold test; and paired samples test which presents the results of our analysis. Statistics provided under the column paired differences are derived by calculating the difference between the compared independent and dependent values. Also are shown the average, standard deviation and confidence interval for the difference between averages at 95% confidence.

Table 2 gives the regression coefficients and their significance. These regression coefficients may be used to build an equation called Ordinary Least Squares (OLS) and also to test the hypotheses at each independent variable.

Table 2. Testing of the hypotheses through regression analysis

Coefficients[a]						
	Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sec.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.143	.404		2.834	.005
	Cash.and.liquidity.risk	-.056	.063	-.075	-.898	.037
	Risk.of.interest.rates	-.037	.059	-.052	-.632	.028
	Credit.risk	.077	.058	.112	1.329	.086
	Operational.risk	.004	.056	.005	.063	.003
	Foreign.exchange..risk	-.074	.057	-.108	-1.314	.019
	Approach.to.cash.flow.management	-.015	.031	-.041	-.481	.031
	Inventories.management	.290	.167	-.145	-1.732	.086
	Security.of.working.capital.management.decision. in SMEs.performance	.074	.061	-.102	-1.213	.027
	a. Dependent Variable: Performance and profitability					

Performance and profitability = 1.143 + (-0.086) (Risk management) + (-0.015) (Cash management) + (0.290) (Inventories management) + (0.074) (WCM decision)

Now we test our hypotheses. Null hypothesis indicates that there is no significant relationship, in example, beta coefficient is not different from zero. P value for beta coefficient of risk management is 0.005, for the cash management is 0.031, for inventory management is 0.086 and for working capital management decisions is 0.027. All these values are significant at the level 10% of significance. In other words, we can say that the performance and profitability of SMEs is positively associated with risk management, cash management, inventory management and that working capital management decisions also have a positive impact on improving the performance and profitability of these SMEs.

Conclusions

This paper has discussed the impact of working capital management on SMEs profitability. In this regard we made literature review on management of working capital and its impact on firms profitability and conducted a survey with target group including 150 of different business firms operating in Prishtina region in Kosovo.

Working capital management is the ability to control effectively and efficiently current assets and current liabilities so that firm maximizes profits from its assets and minimizes its payment obligations.

We may conclude that there is a positive relationship between the working capital management and profitability, inconsistent with previous research. Therefore, the use of working capital management methods would be very profitable, for SMEs and also for the economy in general.

References

Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle.Journal of Banking & Finance, 22(6), 613-673.

Boot, A. W., Gopalan, R., & Thakor, A. V. (2006). The entrepreneur's choice between private and public ownership. The Journal of Finance, 61(2), 803-836.

C. Jeng-Ren, C. Li and W. Han-Wen, (2006). The determinants of working capital management, Journal of American Academy of Business, Cambridge, 10(1), (2006), 149-155.

Ebben, J. J., & Johnson, A. C. (2011). Cash Conversion Cycle Management in Small Firms: Relationships with Liquidity, Invested Capital, and Firm Performance. Journal of Small Business & Entrepreneurship, 24(3), 381-396.

García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2007). Effects of working capital management on SME profitability. International Journal of Managerial Finance,3(2), 164-177.

Kroes, J. R., & Manikas, A. S. (2014). Cash flow management and manufacturing firm financial performance: A longitudinal perspective.International Journal of Production Economics, 148, 37-50.

Matthews Bob and Liz Ross. (2010). Research Methods for Social Science, Pearson Education Limited:England.

Moore, D. S., McCabe, G. P., Duckworth, W. M., & Alwan, L.C. (2009). The Practice of Business Statistics: Using Data for Decisions. 2nd edition. New York: W.H. Freeman and Company

Moss, J. D., & Stine, B. (1993). Cash conversion cycle and firm size: a study of retail firms. Managerial Finance, 19(8), 25-34.

Pettit, R. R., & Singer, R. F. (1985). Small business finance: a research agenda. Financial management, 47-60.

Raheman, A., Afza, T., Qayyum, A., & Bodla, M. A. (2010). Working capital management and corporate performance of manufacturing sector in

Raheman A. and M. Nasr, Working capital management and profitability – case of Pakistani firms, International Review of Business Research Papers, 3(1), (2007), 279-300.

Rehn, E. (2012). Effects of Working Capital Management on Company Profitability. Master's Thesis. Helsinki: Hanken School of Economics

Sagan, J. (1955). Toward a theory of working capital management. The Journal of finance, 10(2), 121-129.

Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2012). Research Method for Business Students. 6:th edition. Harlow: Financial Times Prentice Hall.

Shin, H. H., & Soenen, L. (1998). Efficiency of working capital management and corporate profitability. Financial practice and education, 8, 37-45.

Smith, K. (1980). "Profitability versus Liquidity Tradeoffs in Working Capital Management", Readings on the Management of Working Capital, West Publishing Company, New York, St. Paul.

The Role of Information Technology in Knowledge Management

Ljupce Markusheski[1] **Aleksandra Jovanoska[2]**

[1]Faculty of Economics – Prilep, Republic of Macedonia, e-mail: ljmarkusoski@t.mk

[2]Faculty of Economics – Prilep, Republic of Macedonia, e-mail: jovanoska29@gmail.com

Abstract: Information technology enables the development of organizational knowledge management operations. Successful integration of information technology to improve organizational effectiveness depends entirely on the success of the processes and cultural transitions needed enjoying their graces. The vision for the future knowledge management requires an understanding of trends in information technology, specifically, those who differ as technologies for knowledge management, which will continue to spread human thinking, cooperation and problem solving. When the sensors and communication will become global commodities, the critical technology for reporting organizations will be one that enables fast and deep analysis. When you mention technology, the use of knowledge by means of engineering principles to solve the problem, it is important to determine the difference between the three categories of technologies that contribute to our ability to "produce" and share knowledge, such as:

- Physical equipment;

- The software;

- Technology Knowledge Management.

These three categories can be circulated as three layers of technology, with simple material knowledge that allow us thoroughly using technology to increase the complexity of the various communications and calculations. These technologies produce material unit (physical equipment) that are integrated into the structure of the physical network in order to provide a platform for data processing.

Keywords: knowledge, information technology, organizational effectiveness.

1. The Role Of Information Technology in Knowledge Management

Information technology enables the development of organizational knowledge management operations. Successful integration of information technology to improve organizational effectiveness depends entirely on the success of the processes and cultural transitions needed enjoying their graces. The vision for the future knowledge management requires an understanding of trends in information technology, specifically, those who differ as technologies for knowledge management, which will continue to spread human thinking, cooperation and problem solving. Using knowledge using engineering principles is important to determine the difference between the three categories of technologies that contribute to our ability to "produce" and share knowledge, such as:

- Physical equipment
- The software
- Technology Knowledge Management

These three categories can be circulated as three layers of technology, with simple material knowledge that allow us thoroughly using technology to increase the complexity of the various communications and calculations. Accounting knowledge nor produce the next layer of abstract structure and methods of calculation basis for IT (Software), which is used for organizing and combining data application in the world. These technologies are further integrated into the organizations where technology knowledge management apply organizational knowledge to deploy and lead the network of people and machines to create and use knowledge to achieve the objectives of the organization. The first layer, physical (material), the second layer combines physical and abstract (devices and information), while the third layer, technology for knowledge management are completely focused on abstract knowledge.

Technologies for knowledge management are dependent on the capabilities that define the layers so that the revolutionary advancement of the layers will lead to increased development of technology for knowledge management and increased knowledge.

Prior studies of the consequences that may arise from the technology for knowledge management, it is worth reviewing the rapid development of information technology today and its impact on knowledge management.

Information technology is an important part of the success of any knowledge management system. Knowledge management systems are developed with the help of three types of technology: communication, collaboration and storage.

Communication technology allows users to access knowledge and communication in which the most important is communication with experts. E-mail, the Internet, corporate intranets, and other web- based tools provide communication capabilities.

Technology cooperation provides performance in groups. Groups can work together on the same document at the same time (synchronously) or at different times (asynchronous); at the same site or at different sites. Like other forms of group work that can present the work of experts with individuals in order to gain and use their knowledge. This requires cooperation at a high level. Some computer systems of cooperation and create the organization's virtual space where individuals can work anywhere and at any time.

Storage technologies are relating to the knowledge management systems with databases that enable the preservation and knowledge management. This way of working was reasonable in the early days of storage and management of explicit knowledge, even with the explicit knowledge about tacit knowledge. Cognition, storage and management of tacit knowledge usually requires a different set of tools.

The challenge of the knowledge management systems is represented by the integration of these three technologies to achieve organizational needs for knowledge. The earliest knowledge management systems were developed using the network technology, computer collaboration tools and databases.

In 2000 technology knowledge management systems have managed to integrate the three technologies into a single package. It included the portals of knowledge, management and monitoring of knowledge and application of knowledge providers (ASPs - application service providers). Knowledge servers provide centralized software that coordinates the operation of the knowledge management systems. Technological tools that support knowledge management are called knowware. Areas of specific tools themselves include collaborative computing tools, system management and monitoring of knowledge, servers knowledge portals of corporate knowledge system for electronic document management, tools for knowledge management providers of application software and knowledge management systems in HML. In most cases a system can provide several tools because they are necessary for the effectiveness of knowledge management systems. For example, most systems with electronic document management can be characterized as collaborative computer systems work.

Collaborative tools or groupware, were the first tools used to increase cooperation in the transfer of tacit knowledge in the organization. One of the earliest collaborative computer systems, Group Systems , provides a number of tools that support group work, such as electronic brainstorming and categorization of ideas. One of these systems for cooperation is and Lotus Notes / Domino server, which offers the following advantages: its internal documents represent programs, includes system management of databases and system for document management, this system is accessible via the intranet or Internet for all customers. This system has several disadvantages of which the most important are: use a private system for documents that must be programmed and it requires staff with sufficient knowledge that needs to be fully committed to the system.

Systems for management and monitoring of knowledge integrate communication, collaborative and technology of storage in a single package, usually controlled from a server knowledge that is stored knowledge base. Systems for management and monitoring of knowledge have access to internal databases and to other external sources of knowledge and hence the conclusion follows that such systems

need to be addressed in order to become truly functional. However, these systems represent a powerful approach for developing knowledge management systems. Since the end of 2000 and beginning of 2001 this systems became available on the market: data ware knowledge management suite and Knowledge X.

Knowledge Servers comprise the main software for knowledge management storage of knowledge and serve to provide access to other knowledge, information and data from internal and external appearance. One of the most knowledge servers are: Hummingbird Fulctrum Knowledge Server, Intraspect Software Knowledge Server, Huperwave Information Server, Sequoia Software XML Portal Server and Delano Technology Knowledge Management Server.

Technology of Delano Technology Knowledge Management Server integrated with Delano e- Business incorporates a technology supported by artificial intelligence. This technology allows enterprises automatic management, storing, classification, recommendation and determination of information route.

Knowledge Servers provide storage of knowledge, central location to search and access to information from many sources, such as the Internet, corporate intranets, databases and system files, thus allowing effi- timely distribution of information. The knowledge server is integrating with e- business of enterprise, while allowing rapid use of applications that increase the power of technology of artificial intelligence in order to gather funds of knowledge.

The Enterprise knowledge portals (EKPs) represent the gates leading to many knowledge management systems. These portals have evolved from the concepts of managerial information systems, systems group support, web- browsers and knowledge management systems. Most of these portals combine data integration, mechanisms for reporting and cooperation and document and knowledge management are indulge in their servers. The gates of knowledge of the enterprise represent virtual places on the Web that enable the on-line users access. Such portals delivers to every user all necessary information, data, documents, email, web links, queries and dynamic supply network. In this way personal information portal evolved into a gateway to the knowledge of the enterprise.

The Enterprise knowledge portals (EKPs)are creating user profiles, collecting data and then they are sending that information to the users. These systems as well as knowledge management system are following all forms of institutional knowledge whether is formally saved or not. This system, in fact, is a kind of domestic research community. These systems automatically perform upgrading systems and because of the fact that all the information were previously scanned, categorized and ready to share and each user can be sure that the information will never be lost.

Electronic document management systems (EDM) are focused on documents in electronic form as a collaborative focus of the work. These systems allow users access to the necessary documents, usually via web-browsers of corporate intranet. These systems allow organizations to better document management and better workflow, which enables better execution of operations.

Much of knowledge management system use such systems as repositories of knowledge. The key difference between these systems and knowledge management systems is that the knowledge management perform preservation of knowledge exclusively in the documents.

Tools for knowledge management are helpful because they allow the knowledge engineer to use minimal or no effort in the process of gathering knowledge. These types of tools in knowledge management systems represent the ideal approach to conservation knowledge.

Knowledge management systems in language XML (extensible markup language) represent systems that although you can automate processes and thus reduce the use of paper, also can unite business partners and purchasing chains for better cooperation and transfer of knowledge. Such systems provide a standardized presentation of data structures which enables separate processing data from heterogeneous systems, thereby avoiding programming case by case. This method suits applications like electronic commerce and procurement systems that operate across borders in the enterprise. Portal that uses the XML language allows the company better communication with its customers by connecting them using the virtual chain of claims where changes in consumer needs immediately reflect the production plan. Although many providers of portal tools claim that they are XML compatible, however, often need

additional tools to be able to use XML capabilities into applications. In the future XML language may represent a universal language for all gateways.

In the definition of knowledge management, artificial intelligence is rarely mentioned. However, in practice, methods and tools of artificial intelligence are involved in many systems of knowledge management. The methods of artificial intelligence, assist in identifying the expertise, automatic or semi automatic extraction of knowledge, as well as intelligent searches using intelligent agents. The methods of artificial intelligence, and most expert systems, neural networks, the blurry logic and intelligent agents used in the management knowledge in performing the following task (*Turban, E., Mclean, E.,Werterbe, J.(2003) : Information Technology for Management, Wiley*):

- Assistance and support in the search knowledge;
- Assist in setting up profiles to determine the types of knowledge that should be scanned for individuals and groups;
- Assist in determining the relative importance of knowledge, in cases where it is taken up and inserted into the repositories of knowledge;
- Perform document scanning, e-mail and databases, which revealed knowledge that define meaningful relationships or find new knowledge;
- Carry out the identification of patterns in the data (mostly neuronal networks);
- Perform forecasting of future outcomes using existing knowledge;
- Provide advice directly from knowledge (neural networks and expert systems);
- Provides a natural-language voice-command or user interface systems for knowledge management.

Intelligent agents represent software systems that learn how users work and provide assistance in their daily tasks. In addition, intelligent agents have a number of other ways that can help knowledge management systems. Often they are used for identification and extraction knowledge. As examples we can point out the following (*Turban, E., Mclean, E.,Werterbe, J.(2003) : Information Technology for Management, Wiley*):

- IBM offers a family of intelligent data mining, including intelligently deciding server (IDS), for detecting and analyzing massive amounts of corporate data;
- Prode Beacon includes programmable agents designed to simplify the process of access to databases to storage of data;
- Gentia use intelligent agents to strengthen data mining with web access and storage of data;
- Convectis used neural networks in search of textual data and images in order to discern the meaning of the documents for intelligent agents.

The combination of intelligent systems and portals corporatist knowledge is a powerful approach that allows the user to accurately and precisely carry out its tasks.

2. Technology and Tools For Knowledge Management

Although the technology is not the only component in knowledge managment in the information age in which we live it would be difficult to imagine an effective initiative for knowledge management without leverage technological infrastructures(*Wickramasinghe, N., Lubitz, D. (2007.), Knowledge – Based Enterprise: Theories and Fundamentals,*).

According to Davenport and Pusaka, one of the main roles of information technology in knowledge managment is increasing the speed of creation and transmission of knowledge. Information Technology for Knowledge Management can be included in any software that supports fundamental processes in

knowledge management in organizations, or knowledge management systems (eng. Knowledge management systems- KMS) (*Gombašek, J. (2009), Sustavi za upravljanje znanjem, diplomski rad, Ekonomski fakultet Sveucilišta u Zagrebu*).

Because the knowledge management systems use different forms of information technology can be divided into several categories, and some of them are:

- Systems for document management - computer systems for the collection, storage and retrieval of documents during the life cycle;
- Systems for group work and collaboration - endorse the operation of joint projects, enabling electronic messaging, working together with electronic documents, coordinated group work, group decision-making and holding teleconferences;
- Maps and directories of knowledge - links to the source of new knowledge, documents, data sets and personalities;
- Networks of knowledge, discussion lists, forums, Web 2.0 services - enable exchanges of experience and expert opinions electronically;
- Intelligent agents - tools for independent search and retrieve data according to set criteria;
- Explicit knowledge database - used to store the explicit knowledge of the organization in a warehouse where authorized users can access to search for and acquire new knowledge, as well as keeping their own knowledge base;
- Expert bands - computer programs for decision support based on knowledge of a specialist area, consisting of databases, database facts and mechanisms of the lock;
- Programming tools for organizational intelligence - tools for analytical data processing storage of data, tools for performance management of enterprise tools for knowledge discovery in databases (providing knowledge creation and identification of new potentially useful and understandable samples and relationships between the data in databases using methods such as: classification, regression, clustering, modeling dependencies and analysis of time series).

Due to the great interest and examples in practice today in the market there are a number of tools for knowledge management. Therefore, when selecting tools that will be integrated into systems for knowledge management in organizations need to solve their purpose and opportunity is proposed assessment methodology tools with the following features (*Hlupic, V. (2003), «Knowledge and Business Process Management», IDEA Group Publishing*):

- Type of tools - for the creation, organization and sharing of knowledge,
- Purpose tools - general or specific,
- Kinds of knowledge - structured and unstructured,
- Form of knowledge - text, numbers, graphics, audio, video, images, etc.,
- Methods that the tool used to manage knowledge - vary depending on the type of tool.

Although some tools give support only one of the four stages in the process of knowledge management, most manufacturers try in their tools incorporate more features and integrate as many methods for creating, organizing and sharing of knowledge, so as to ensure greater change . This approach makes it difficult in practice only precise division, evaluation and comparison of the tools according to the aforementioned features.

Technologies that serve as support knowledge management according to Turban (Turban, E., Mclean, E.,Werterbe, J.(2003) : Information Technology for Management, Wiley):

- Artificial intelligence (eng. Artificial Intelligence) - methods of artificial intelligence built into many knowledge management systems and knowledge used for collection (automatic or

semi-automatic), storage and retrieval knowledge. The first place according to use expert systems, then neutral networks today very popular intelligent agents. Methods of artificial intelligence can be used as:

- Assistance in search of knowledge (eg. Intelligent agents in searching the web)
- Search knowledge and proposals for decision-making (for example, expert systems or systems for decision support)
- Learning and adopting new knowledge
- Search e- mail addresses, documents, databases in search of new knowledge (new facts, new rules, new cases)
- Document Management Systems - DMS
- Intelligent agents represent software systems that learn how users work and deal with daily tasks. Intelligent agents are used to collect and recognition of new knowledge. Many applications have to search the Internet and serve to support the work of the users. Combining intelligent agents with business portals of knowledge you can get strong systems for knowledge management.
- Search knowledge databases - the purpose of searching through databases refers to the discovery of new knowledge in databases themselves. This section includes the Data mining-of, or "mining" data. Data mining is an ideal technique for collecting and extracting knowledge from databases, various documents, email and so on. The data is usually found in large databases, data warehouses, storehouses of knowledge that can be collected during the years of operation of different application systems. It is common that a data mining can discover new knowledge that can not be detected with attempts over the database, or through reports. The tool for data mining may find some relationships between the data that can represent new knowledge.
- XML (Extensible Markup Language) - standardization of displaying data structures using XML, is a possibility of standardization of the presentation of knowledge. Besides the description of the data structure this technology enables the exchange of data or knowledge among different incompatible systems. That way you can inserted various centers of knowledge with their data and information, which increases the level of knowledge and knowledge management in the organization. XML, nowadays, more used to display knowledge. Because of the need to display and exchange of knowledge bases, or bases of cases developed and proposed extension of XML, which is called CBML (Case - based Marcup Language). XML has a major role in the semantic web (*Turban, E., Aronson, J., Liang, T (2005)., Decision Support Systems and Intelligent Systems, Prentice Hall, 7*).

3. Conslusion

Among the key objectives of the strategy for knowledge management emphasizes transformation to a culture of knowledge sharing. This transformation includes a change of norms, social values and mental models of the employees, but it can be achieved by simply changing the operating rules and procedures.

Some of the activities which have to be implemented are:

- The desired cultural changes and the results of these changes should be precisely defined.
- In order to find out what needs to change, it is necessary first to diagnose the current state of the organization and make a "gap" analysis.
- Identifying those that encourage change and real limitations.
- It is necessary to build a reward system that encourages the spread of knowledge.
- In case of a crisis budget for learning and dissemination of knowledge should not be reduced first.
- Leaders or managers must act and speak in accordance with the desired social values.
- The culture of knowledge sharing should be piped through conversations, informal communication within the expert community.

Knowledge management assumes introducing certain changes in their daily work. Any change in the work process, even if the change is small (eg change in time for Omori, hiring new workers) initially generates negative attitudes from staff. According to some studies acquired and research suggests that the resistance of the employees is the biggest obstacle in the implementation of knowledge management systems. Other problems frequently encountered are the costs of developing knowledge management systems and low developed information technology in the enterprise. To avoid resistance from employees about the changes they need to learn about the benefits of knowledge management and to build awareness of the need for knowledge management in the organizational culture of the company.

4. References

Gombašek, J. (2009), Systems for knowledge management, graduate work, Faculty of Economics University of Zagreb;
Hlupic, V. (2003), «Knowledge and Business Process Management», IDEA Group Publishing;
Turban, E., Aronson, J., Liang, T (2005)., Decision Support Systems and Intelligent Systems, Prentice Hall, 7;
Turban, E., Mclean, E.,Werterbe, J.(2003) : Information Technology for Management, Wiley;
Wickramasinghe, N., Lubitz, D. (2007.), Knowledge – Based Enterprise: Theories and Fundamentals.

The Role of The International And Regional Organisations in Regulation of The Legal Issues in The Electronic Commerce

Miroslav Andonovski[1] **Marjan Angeleski[2]** **Janka Dimitrova[3]**

[1]University "St. Kliment Ohridski" - Bitola, Faculty of Economics – Prilep, Macedonia

miroslav.andonovski@uklo.edu.mk

[2]University "St. Kliment Ohridski" - Bitola, Faculty of Economics – Prilep, Macedonia
angeleskimarjan@gmail.com

[3]University "Goce Delčev" - Štip, Faculty of Economics – Štip, Macedonia janka.dimitrova@ugd.edu.mk

Abstract: The increasingly emphasized need for global communication in the business has led to the emergence of the Electronic Data Interchange - EDI. This phenomenon begins to develop at the time when computers were first used in everyday life. For the significance of the modern electronic trades can best testify those subjects from the highly developed countries that are using them for complete execution of all transactions.

When we talk about the legal issues in the e-commerce, especially we are referring to the legal issues center around the digital signature, the place and the time of conclusion of the contract, the transfer of funds, stand-by letters of credit, international arbitration over the Internet etc. For easier understanding of these terms, it is essential the uniformed rules of international and regional organizations that regulate the aforementioned issues to be taken as a basis.

As in the international also and in the domestic regulations that are applicable to electronic commerce, there are many significant obstacles, so from there comes and the justification of the caution with which certain rules are formulated. Doing this it is especially important to take care not to violate the norms of the domicile law (with special emphasis on those of a peremptory nature). In this section is particularly important that the process of unification of the rules for electronic commerce it was conducted and is still conducting quite favorable because after its occurrence this area in neither country was thoroughly regulated, so that why there was no need to change some established domestic practices and adopted regulations.

The above stated proves that the non-provision of uniform standards in the commercial communications is leading to uncertainty for the businesses that are going out on the electronic market. Therefore, by the international and regional organizations are taken a series of actions to bring order to this area by using the means of the legislation, which would allow the proper working of the participants in this market.

Keywords: electronic, trade, law, regulation organizations.

Introduction

For the term e-commerce today's in the literature can be found more definitions that although in some degree are different, but in essence they define that represents conducting the things electronically or paperless (paperless commerce). For example, under the Model Law of the United Nations Commission on International Trade Law - UNCITRAL in 1996, the electronic commerce is used for transmission of messages relating to commercial activities (UNCITRAL, 1996). Furthermore, the Model Law provides an explanation that to the term "commercial" should be given a broader interpretation, as in the term would be covered matters arising from all relationships of a commercial nature[1], whether it is contractual or non-contractual relations.

[1] According to the Model Law the relations of a commercial nature include, though not limited only to them, the following transactions: any trade transaction for delivery and exchange of goods or services; distribution agreements;

Outstanding contribution to the international development of the electronic commerce in particular is given by the business world by recognizing the importance of better, faster and safer conducting of the commercial activities. Electronic Data Interchange (EDI) led to a significant reduction of the costs associated with the huge volumes of paper, large number of employees, speed of communication etc. However, with the rapid development of the system of electronic commerce, which was adopted not only by the big businesses but also by the smaller businesses, led to the emergence of hitherto unknown problems that inevitably imposed the need for engagement by the international organizations that are concerned with the unification of the legal rules in this area, to develop and adopt rules with which some basic legal issues would be regulated. That plan is active in numerous international and regional organizations of which as more significant would mention:

- United Nations Commissions on International Trade Law – UNCITRAL.
- Internation Chamber of Commerce - ICC.
- Committee maritime International – CMI.
- Economic Commission of the United Nations for Europe - Working Party 4 (WP.4), or CEFACT.
- European Union – EU.

Besides these, their own contribution in the field of unification of the rules on electronic commerce have made and other international organizations (ISO, UNCTAD, WTO, OECD, WIPO, EAN, etc.).

All of these organizations in the field of unification of the regulations in international e-trade have given their vital contribution in a broader sense. With their activities primarily is being done unification or harmonization of the legal systems of Common[2] and Civil Law[3], with which is building a global system of world trade.

With extremely importance in the business world for involving in the commercial activities is the liberation of caring for the complicated national rules, which would apply in the event of any dispute. In this section especially the misunderstandings arise regarding the use of the Applicable Law, an institution that will decide the dispute. In order to avoid these misunderstandings, for the contracting parties would be the best at the time of conclusion of the contract to determine how the resolution of the possible disputes and competent law will be applied to the dispute. This right of the parties is undoubtedly, starting from one of the guiding principles of the contract law in all jurisdictions, and it is the principle of the "autonomy of the will of the parties."

United Nations Commissions on International Trade Law – UNCITRAL

performing the above operations; consulting; engineering; agreements granting of licenses; investments; finance; banking; insurance; contracts for the use or concession; joint venture in other industrial forms or business cooperation; transport of goods or passengers by road, sea, rail or other traffic.

[2] Common law system, in principle, is a system of unwritten common law which is based on justice and fairness (equity). The main source of this right is judicial decisions (hence this right is called "right comprised of judges" (judge made law). This system originated in England, and then is accepted in the United States as in all former colonies of England (now a community of states - Commonwealth). However, these countries have adopted a number of regulations - especially in the area of administrative law so that the common law is primary, but more increasingly they are using effective ways to regulate in certain areas of society.

[3] Civil law system or civil law is a system of written law originating from the Roman law. The basis of this right is constituted by major codifications of civil law committed in the late XIX and early XX century. In this area best known European codes are: the French Civil Code (Code civil), Austrian Civil Code (AGB), German Civil Code (BGB). Following the example of these later were adopted the civil codes in Switzerland, Belgium, Turkey, Japan and the countries of the former Yugoslavia. After The World War II Yugoslavia long time had not had only one Civil Code, so the first codification appeared only in 1978 with the Law on Obligations.

The United Nations Commissions on International Trade Law - UNCITRAL was established with the General Assembly resolution of December 17, 1966 where were 29 countries represented, taking into account the geographical representation, as well as the adequate representation of the representatives of the Common Law and Civil Law systems (UNCITRAL, 1986). In its work is collaborating with a number of regional and international organizations in many areas, and the subject of this paper is its activity in the field of unification of the rules for e-commerce. Thus, since the early 80's some activities are undertaken in the area of electronic data transmission, and in 1987 is published a "legal guide" for electronic transfer of funds.

But, its vital contribution in the field of unification of the rules for electronic commerce is given by the Commission's 1996 adoption of the Model Law on Electronic Commerce (UNCITRAL, 1996). The adoption of the Model Law was intended to serve the same national legislation during the development of the domestic regulations that would govern the conclusion of the contracts by electronic commerce, with which are replaced the previously used paper documents. This committee continued to work on making the rules relating to electronic signature, because this issue is a key for the validity of the contracts concluded by electronic means. These activities are of particular importance because of the adoption of these rules depended the relevance in terms of assessing whether a transaction concluded by electronic means has legal validity or not.

The Commission has undertaken and other activities and adopted other important documents aimed at the development of the electronic commerce, and particularly relevant is the Model law on international transfers of funds from 1992 (UNCITRAL, 1992) and the UN Convention on independent guarantees and stand-by letters of credit from in 1995 (UN, 1995), that due to the limited space we are unable to give further elaboration.

International Chamber of Commerce - ICC

The International - ICC was established in 1919 as an international NGO and is a union of trade and businesses organizations, with base in Paris. On the plan for unification of the rules on electronic commerce are undertaken a number of activities, and as significant, given the subject matter of this work, would mention the legal and legislative issues, safety, the protection of the parties, electronic transmission, documents etc. (ICC)

On this plan the International Chamber of Commerce - ICC in 1988 drafted the rules which are governing the procedures concerning the transmissions of the messages by telecommunication (Uniform Rules of Conduct for Interchange of Trade Date by Teletransmission - UNCID), that later served as the basis for development and improvement of the new rules that were following the development of the electronic commerce, that conditioned the adoption of a number of other rules by other international organizations.

The Working Group of the International Chamber of Commerce - ICC, primarily deals with issues of information protection and has produced several guidelines to foster opportunities in the international business world in conducting secure digital transaction. In this section the most significant is the guide which is known under a code name General Usage for International Digitally Ensured Commerce[4] (GUIDES, 2000). The purpose of the adoption of this guide is to design a common framework to ensure secure digital messages that are based on existing law and regulations in different social systems.

And this association has adopted rules for stand-by letters of credit in 1998 named E-Terms and Conditions, inspired by the exceptional success reached by the INCOTERMS - rules and thanks to the business world which wholeheartedly accepted them.

[4] As the new technologies mostly use the English language, it should be emphasized that in view of the additional provision of digital signature and its verification (authentication) are used various expressions out of which two are most used, those are: ensured (GUIDEC) and enhanced (UNCITRAL). These procedures are used to provide evidence that the sender is connected to the message and the message remained intact from the moment when was further assured.

Committee maritime International – CMI

The Committee Maritime International - CMI was founded in Antwerp in 1896 as an international nongovernment organization that mainly protects commercial interests in the field of maritime transport (http://www.comitemaritime.org/)

Particularly important documents of the association are the rules for the board bill of lading adopted by the Brussels Convention in 1924 in Stockholm supplemented in 1963 and certain provisions of the board bill of lading contain the Hamburg Rules in 1978 on the electronic board bill of lading.

The Hague rules define the board bill of lading as a document of maritime law that the skipper confirms the receipt of the cargo at the ship and undertakes that after shipping the goods will pass them on a certain person. This document has the status of security and can be passed like any other such document. This document is significant in the international trade of goods, because de facto it represents the trade of goods.

The rules on electronic board bill of lading this association has made them in 1990 and with them regulates a number of issues of which in the context of this paper would especially mention the Applicable Law, the right of possession and transfer the right of receipt of the written document. Regarding the obligation of the form of the document is especially important that this document stipulates that the claim in respect of the written form of the document is filled even then when the work is done using one or more messages (CMI, 1999) [5].

Economic Commission of the United Nations for Europe - Working Party 4 (WP.4) – CEFACT

The Economic Commission of the United Nations for Europe - Working Party 4 (WP.4) – CEFACT is one of the four regional commissions of the United Nations established in order to raise the level of business activity in their regions and strengthening the economic relations on intra and inter regional plan (Vilnus, J., 2000, p.53).

This committee was established in 1947 and it has a major contribution, in terms of economic cooperation between countries of Europe, and on the plan for the preparation of legal rules that will make the cooperation more effectively accomplished. On legal plan the commission greatest contribution is that it has given to preparation typical contracts and general conditions of work, and the drafting of the rules for arbitration. In its work cooperates closely with a number of other international organizations in order the standards that are adopted to make be most equalized which will remove all the obstacles to the development of the international trade. As important documents of this group are the drafting of the UN / EDIFACT standards for electronic commerce, UN / EDIFACT standards for documentary credits and other documents.

In this section the focus is extensively on international arbitration over the Internet, as it incorporates a larger number of legal issues.

As a separate legal issue into resolving the disputes over the internet is the place of arbitration, because it is a point of tying in terms of validity and enforcement of the arbitral resolution has a very important role. Unlike the business seat of the parties which is fixed and the rules for service of process are quite clear, in cases where the parties each other commence computer connection, it is difficult to determine their place. Moreover, a series of legal issues are emerging on which the validity of this arbitration is conducted.

Taking into account the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration of 1985 (UNCITRAL, 2006) will be seen that the arbitration agreement must be in writing. Furthermore, the Model Law explains what is meant by writing method and states that the written agreement includes "and telex,

[5] In the sense of Art. 2 of the Model Law of UNCITRAL the term "message" means "information generated, sent, received or stored electronically, optically or with similar means and includes, but is not limited to, electronic data interchange (EDI), electronic mail, telegram, telex or fax".

telegram or other means of communication which provide written proof of the agreement." This provision clarifies the other acts of regional and international organizations and in national legislation (including the Macedonian), which clarifies that the parties should ensure that "the electronic message should be safely stored and if is required to be made in visible form and presented to the interested parties." With the interpretation of these provisions we may conclude that the sent messages through a computer that can be deciphered and present to those who want to know their content is considered valid arbitration agreement to the form.

Regarding the place where the arbitration is held, or how this will be determined in theory we could meet more suggestions. And so according to some it is the place of the arbitral tribunal or the President of the same, while others say it should be the place of the server through which the arbitration is commenced. But both theories have flaws, because according to the first parties would not know where the arbitration decision is made, and according to the second deficiency is that in one transaction can participate more service providers from various places. One part of the lawyers thinks that this arbitration should not be tied to one place, while others would object to such a solution. The dilemma that casts doubt on such solutions is resulting from practical aspects that are important in the execution of the arbitration decision in the light of New York's Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (Sll. 11/81).

However, despite the reservations of lawyers about this matter, with the engagement of international organizations and the development of information technology there are great opportunities for resolving disputes in this way, especially if we know that the adopted regulations indicate that to the agreement arbitration concluded using information technology it is recognized the validity to it in terms of shape, so it means that it meets the requirement as for a settlement in writing.

European Union – EU

The European Union - EU shows exceptional interest rules for electronic commerce because it ensures the effectiveness of the single European market, a security of cross-border traffic, better consumer protection and use of electronic money. EU to date has delivered numerous papers in the field of electronic commerce, and we would mention only the European E-Commerce Directive of 2000 (EU Directive, 2001) in which on a very detailed manner are processed a number of legal issues related to electronic commerce, but they will not be elaborated in this paper, because of their volume certainly they need special attention and a special effort.

Conclusion

With the development of the information technology and its application in commercial purposes (e-commerce) in the practice emerged hitherto seemingly intractable problems. The transactions began to unfold at an incredible speed of all places in the world without knowing the site of the partner from whom it was sent the message that it was received. There were problems that classical obligation law has them very effectively resolved, specifically concerning the time and place of sending the messages, receipt, authenticity of messages, and authentication of the persons that send them. One of the most important issues besides offsetting the validity of the electronic signature in hand and was providing the probative force of messages sent electronically.

Therefore, a number of international and regional organizations and associations have taken a series of activities for the adoption of the rules to ensure safe and secure digital trading with high degree of confidence of the parties in each electronic message that you send.

Besides the conventions whose provisions have imperative role in the regulation of the relations between the parties that signed with them or acceded to them, a good part of the acts of these organizations (legal guides, legal regulations, model laws, model agreements, etc.) act as support acts that will continue to serve the national legislators and business entities to regulate these issues in an appropriate manner.

References

Angelov Samuil and Paul Grefen (2002), "A conceptual framework for B2B electronic contracting", Proceedings 3rd IFIP Working Conference on Infrastructures for Virtual Enterprises, Sesimbra, Portugal, pp. 143-150.

Angelov Samuil and Paul Grefen (2003), "The 4W framework for B2B e-contracting", Int. J. Networking and Virtual Organisation, Vol. 1, No. 3.

Committee maritime International, http://www.comitemaritime.org/

Directive 2001/29/EC, European parliament, 2001

Directive of the European Parliament and the Council for a Community framework for electronic signatures.

D-r Jelena Vilus, Electronic Commerce Law, European Center for Peace and Development (ECPD), UN University of Peace, Belgrade, 2000

EU Directive on certain legal aspects of electronic commerce in the vnatrashniot market.

European model of EDI agreement.

Faye Fangfei Wang, Law of Electronic Commercial Transactions: Contemporary Issues in the EU, US and China, Routledge Research in IT and E-Commerce Law, New York, 2010

GUIDEC - General Usage for International Digitally Ensured Commerce – 1997, United Nations Commission on International Trade Law Yearbook, Volume 31, 2000

International Chamber of Commerce, http://www.iccwbo.org/

Joskoska Lidija, "Use of electronic certificates and electronic signatures in the Republic of Macedonia ", Lawyer, cprofessional magazine, Issue 202, February, p. 7-9.

Karlapalem K., Dani A. and Krishna P. (2001), "A frame work for modeling electronic contracts", Proceedings 20th International Conference on Conceptual Modeling (ER 2001), Yokohama, Japan, pp. 193-207.

Phd. Gale Galev and Phd. Jadranka Dabović – Anastasovska, "Contract Law", University "Ss. Cyril and Methodius" - Skopje, Faculty of Law "Justinian I", Skopje 2008.

Recommendations of the EU Commission in connection with the transactions carried out by electronic payment instruments and in particular the relationship between issuer and holder.

Geraint Howells, Hans-W. Micklitz, Thomas Wilhelmsson, European Fair Trading Law: The Unfair Commercial Practices Directive, Rutledge, 2016

Rules of the International Chamber of Commerce for stand-by letters of credit.

Sluzben list na SFRJ, Megunarodni dogovori, br.11/81

The European Code of Conduct in the field of electronic payments..

The National Strategy for development of the information society and Action Plan of the Republic of Macedonia in April 2005 – http://mio.gov.mk/files/pdf/dokumenti/Strategija_i_Akcionen_Plan.pdf.

The United Nations Commission on International Trade Law, UN, New York, 1986

UN, Convention on Independent Guarantees and Stand-By Letters of Credit, UN, 1995

UN/EDIFACT. United Nations directories for Electronic Data Interchange for administration, commerce and transport, http://www.unece.org/trade/untdid/.

UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration 1985 With amendments as adopted in 2006, UNCITRAL secretariat, Vienna International Centre, 2006

UNCITRAL, Model Law of UNCITRAL on electronic commerce, UNITED NATIONS PUBLICATION, No. E.99.V.4, 1996

UNCITRAL, Model Law on International Credit Transfers, UN, 1992

Uniform Rules of Conduct for telecommunication transmitting messages.

The Role of The Modern Model of Communication in Creating A Positive Gap Between Citizens and Local Government: Projected on Bosnia And Herzegovina

Zdravko Đuričić[1] **Predrag Đurić[2]** **Boris Novarlić[3]**

[1]City of Doboj, Mayor cabinet, zdravko.dj@gmail.com

[2]Agency for development SMEs City of Doboj, predodjuric@gmail.com

[3]Utility company „Progres“ a.c. Doboj, boris.novarlic11@gmail.com

Abstract: Business Philosophy in the 21st century, is a great challenge but also the need of small transition economies to adapt to the new and future changes that globalization brings with it, which is primarily reflected in the new instruments of marketing communications, such as Facebook, Twitter and etc. Bosnia and Herzegovina, but also the countries of Southeast Europe must catch up with the modern Europe, looking through socialization which citizens are increasingly involved in the processes of decision-making in the local community. So, in the middle of "all" events, there is an ordinary citizen as a promoter of social, cultural, and economic development of the observed town or municipality, but whose words and voices are essential in building mutual trust between local governments on the one hand and citizens on the other. The theme that accompanies this paper is very complex, and the research is fully modern and actual, which is searching for "creating" the optimum means of communication between citizens and local governments, with special emphasis on the administration of the city of Doboj (one of five largest cities in Bosnia and Herzegovina). The research conducted in this paper, was tested on a sample of 200 business entities and 1000 citizens from the area of Doboj, and 19 journalists representing 19 media houses. In the study we shown that there is a connection between the citizens and the city administration, speaking through the application of modern communication models, leading to the creation of a positive image of unique and powerful local government. So, according to statistics, it can be concluded that the results from the application of the model of communication on average do not differ from each other, indicating that the variance between the use of communications model pretty equal, and the reliability of t test shows that $p < 0.01$, which was statistically significant correlation.

Keywords: citizens and local government, Internet, transparent and timely information, two-way symmetrical communication.

Introduction

If we look at the relationship between citizens and local government, we can see that there is a very important area for the creation of a “fertile” soil i.e. partnership between the above-mentioned entities. The importance of this partnership is even bigger because the citizens are the most important link in the overall “chain” that creates the local community and effective city administration. Numerous studies have documented that the developed democratic countries have very good ability to recognize the “power” of the media in creating an efficient local government, especially from the perspective of the media that are based on advanced information and communication technologies such as the internet and etc. (Kotler, 2009).

To ensure the informational and transparent function of the media, it is necessary to have a high quality and diverse media reporting on locally relevant topics and media-space open towards different, often conflicting parties (stakeholders). In addition, the local administration is becoming an important source of information for local media, and the same is positioned in the very center of communication processes within the local community, encouraging it to grow into a key communication “player” in the new environment; all with the ultimate goal for the citizenship to be generally satisfied with the conditions provided.

The basic research problem of this study is reflected precisely in the role of modern means of communication and their impact on the creation of successful local governments and satisfied citizens. This problem is observed in the context of selection of contemporary models of communication in the process of creating an effective local government, through indicators reflected in proper application of the Internet and social networks in local government, or by the improved system of communication through radio and television receivers. The mainstay of this study is actually empirical and conducted on the territory of the city of Doboj (Republic of Srpska – B&H). The data is collected through a questionnaire, which is completed by the targeted stakeholders. Statistical analysis is performed with the help of the statistical software package SPSS. When processing the data, and to test the hypothesis, several statistical methods are applied including correlation, regression, *t-test* and *chi-square test*. The main purpose of this study and research is gaining new knowledge about the intensity and nature of the relationship between the modern communication models that affect the creation of transparent and successful local self-government, with particular reference to the local government of the city of Doboj.

The concept and features of modern models of communication

Communication is often defined as a conscious activity of using signs by which people communicate and also encourage each other to a certain type of action. In the process of communicating we are using signs which can be verbal or nonverbal. Verbal signs are in fact spoken language used by the people for verbal communication. Nonverbal signs are all forms of characters that are not spoken and they include letters, sound signs, traffic lights, demonstration signs, signs of smoke, etc. that are used in non-verbal communication. Non-verbal communication is usually an addition whose aim is to confirm or deny verbal communication. Signs are used to share meaning among people (Kesic, 1997).

Communication represents a demanding task during which a large number of media is used and coordinated at the same time with the ultimate goal of reaching the final and the pre-set goal. In terms of global communication, the Internet is becoming an increasingly important medium (Wright et al., 2012). Its application is diverse as marketing experts use it to promote products and services, to improve the business performance of companies and products, to create and maintain relationships with the public, in electronic sales and etc. One of the primary characteristics of the Internet is its certainly low price of use (in relation to other media), then the ability to repeat and impart information, which enables it to become a channel providing a range of services, especially from the viewpoint of those “rich” with informational content.

Permanent and active role of the state, public institutions and organizations in the construction of a country is mostly seen in the prominent administration through communication with interested foreign entities. Thanks to the Internet, there are no barriers of distance and time needed to obtain information, and the information is already available to potential investors, business people and visitors from any part of the world. Using different media, especially websites, the purpose of communication, public institutions and other organizations mentioned with interested foreign entities may contribute to the creation of competitive advantages of the country, and help facilitate the internationalization of the economy of that country, or a positive impact on the country's image in general.

According to McNoughton (2001), the ability to communicate is endless, and the new trends show that more and more governmental institutions present themselves on social networks such as Facebook, Twitter, Google+ and others. Everything stated above speaks in favor of the fact that public institutions have a far greater ability to disclose the news through media and more chance to reach the ears of the growing population.

The process and the importance of communication between citizens and local government

Communicating within the local government, has a duty to inform citizens about the activities carried out by the Mayor, municipal/city services, because only the informed citizens can take an active part in the activities and the decision-making in municipalities or cities. According to the Official Gazette of Bosnia and Herzegovina (2000), the basis for better communication in local self-government in Bosnia and Herzegovina is contained in the Law on Free Access to Information and the Law on Local Self-Government. On the other hand, the increasing openness to the public leads to the need to communicate with citizens, so more officials are employed in Information and Public Relations institutions. This is the first step towards the opening of the local government units to the public and one of the human resources prerequisites for the development of public relations in municipalities and cities.

Public relations in local self-government units, communication with the employees as internal public, and the various non-governmental organizations, companies, political organizations, which say professionally that it is the citizens as external public and media relations, represent an important, if not and one of the most important segments, in the work of local self-government and it is something the future local governments will not be able to operate effectively without. Thus, the local governments in Bosnia and Herzegovina, but also in the neighboring countries, should show preparedness, openness and interest of employees in public administration working on public relations, to improve the position and status of PR officers, and therefore the necessity of developing interactive communication with other interested public.

According to Kent (2006) numerous studies in Bosnia and Herzegovina have shown a general lack of knowledge about what public relations (PR) are, where they serve, and what are the techniques and practice of PR, its function in the local government and so on. According to the same study, a negligible number of people employed in municipalities and cities in Bosnia and Herzegovina are familiar with the concept and terminology PR activities in the municipalities they work in. In addition, very few people perceive public relations as an integral communications type that the municipalities must develop at different levels, but always in the same direction, in order to create a positive image.

Consequently, in most municipalities public relations are perceived as relations with external public, i.e. as relations with citizens and the media (Chmura, 2006). The emphasis in most municipalities is on external communication and there are various positive initiatives primarily related to: refurbishment of the counter hall, launching web pages, introducing certain municipal publications and similar. Public appearances in the media are reserved exclusively for Mayors of municipalities or cities. So, clerks in charge of PR, are often left out in communication with the media i.e. not informed about public performances of individual representatives of their local community. The function and importance of press conferences are neglected. Media relations are usually turned towards the local TV and radio stations, and for the poor media coverage of municipal activities the media blame themselves and journalists.

Communication tools allow the exchange of information, provision of information to citizens and opportunities for citizens to express their views and comments, which is a prerequisite for good relations in the public and with the public. Communication is a two way process by which information is being exchanged between individuals using a common set of symbols, signs or behavior.

Public relations represent a planned and continuous effort to establish and maintain goodwill and mutual understanding between organizations and their environment (Jefkins, 1994). In this segment he focus is on the number of activities aimed at achieving the desired impact on the views and attitudes of the public. Although sometimes used alone, public relations are more often an integral part of the system of marketing communications (Yeshin, 1998). The purpose of public relations is to ensure effective communication that all stakeholders in the business process work and exchange information in an efficient manner. There is no single definition of this term that is generally accepted in the world. The main characteristic of many definitions of the concept of public relations is that they are essentially describing the activities (tasks) that perform public relations.

Methods and forms of communication of every government institution with citizens and the public are determined by the content and objectives of the work of the institutions, which in an ideal form, fulfilling all legal means to establish and maintain the continuity of government in the development of all areas of work, acting and living in a certain area. Local government communicating with the public is defined as a basic right of all residents to be informed about everything the government institutions do, in a mandate the citizens gave them to govern on their behalf in all its segments of the local community. This applies to the legislative, and the executive level.

The goal of communication is to neutralize ignorance by informing the citizens and making the known facts available to them, if they are interested in them, because it is of vital public interest. Accordingly, it is necessary to promote opinion and support, and citizen activities in support of projects, actions and define the strategy of the city development, internal and external image of the management of the local community and etc. The purpose is to achieve full respect and equality between the city and all citizens in terms of mutual good of the community, where both sides give the initiative in representing the general interests of society, individuals, and are not harmful to the public or general interest.

The strategy of communication with the public and the citizens is a very important document whose goals and means of achieving them help not only the authorities but also the citizens in their communication and make it easier to achieve common goals. The local community and its administrative bodies exist because of the citizens and for the professional and responsible creation of general interest of the community. The specific objective of the communication strategy is systematically building a visual identity and a positive internal and external image of the local government by stressing the recognizable symbols that mark the local community and traditions of the people of the region. Also, it is necessary to work on the creation of a durable, attractive and promising picture of the local government with the ultimate aim of improving the standard and quality of life of the local community.

In the empirical part of this study, we introduce modern methods, “potential” of communication between citizens and local government (administration), with the ultimate aim to attain a positive impact on its transparent work, but also to the citizens’ easier access to information on the city administration as well as to an active participation in it.

Empirical research

In this paper, we set up a primary and two auxiliary hypotheses, which we used to try to establish a positive-causal relationship between citizens and local communities, through modern forms of communication. The basic hypothesis (H_0) states: Using modern model of communication between citizens and the city's administration contributes to the success of the local community. The first auxiliary hypothesis (H_1) follows: Proper implementation of external communication contributes to the modernization and competitiveness of the regional city administration, while the second hypothesis (H_2) claims: Proper implementation of internal communication contributes to the efficiency and transparency of the city’s administration.

In order to test the hypotheses an empirical research is conducted in the first two quarters of 2016 in the city of Doboj. The collection of empirical data is done in the form of basic tool questionnaires that representatives of media organizations involved in the study were obliged to answer. More precisely, the study included 19 responders i.e. journalists representing 19 media outlets and 8 TV stations, 5 of which represent the print media, radio 3, 2 internet portal and 1 news agencies; plus 200 responders from business entities and 1000 citizens from the area of the city of Doboj. Given the complexity of the research of this paper, we restrict the results’ analysis to only a portion of the total survey that supports the main and the two auxiliary research hypotheses. Below we begin presenting the conclusions from empirical reasoning of the research, respectively those concerning the two auxiliary hypotheses.

Table 1. Details of measures of descriptive statistics regarding the method of informing the work of the Administrative Service of Doboj (AS)

Type		Radio	Print	TV	INTERNET	RADIO	PRINT	TV	INTERNET	RADIO	PRINT	TV	INTERNET
		Media				Economy				Citizens			
N	Valid	19	19	19	19	200	200	200	200	1000	1000	1000	1000
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean		3.26	3.00	2.11	1.63	2.93	3.50	1.35	2.20	2.64	3.26	1.48	2.61
SD		.733	.882	.937	1.116	.747	1.047	.608	1.047	.938	.824	.660	1.166
Skewness		-1.415	.002	.680	1.641	.041	.521	1950	.521	-.007	-.964	1.327	-.183
Kurtosis		4.028	-1.777	-.027	1.255	-1.021	-.891	4.404	-.891	-.947	.309	1.695	-1.433
Minimum		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Maximum		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

Source: Calculations of the author

Through data analysis, we received information on how the respondents are informed about the work of the Administrative Service of the city of Doboj. Table 1 presents the descriptive measure on ways of informing the respondents i.e. the distribution of data. The distribution of data in all modes of information and on the full sample is in the area of approximate normal distribution i.e. the data are clustered around the medium value.

The skewness and kurtosis data in the entire sample give different information regarding the distribution data. These show us the underdevelopment of external communication Administrative services towards external entities. In other words, that the external communication is insufficient and that it must be improved and further developed in order to improve the work and strengthen accountability and trust of citizens, businessmen and the media in the local community that is ready to fulfill their duties in their best interest. On the other hand, it can be concluded that the respondents from the media mostly use internet as a way of informing themselves about the city's administration, or sometimes a radio. Whereas the respondents in the context of the economy and citizens mostly use TV, but not so much the press to find out about the work of administrative services. This is a natural outcome of the research because the media due to its nature share information on an everyday basis to inform about the work of administrative services.

With the use of modern tools of communication and the speed at which they want to deliver to the public the information collected, the purpose of gaining public confidence, and therefore the commercial survival of the media market they are obliged to function this way. Also, it is necessary to redesign and upgrade the website of Administrative Services and use its advantages for the promotion of local community beyond its borders, then to educate officers in the field of media appearances, to introduce the practice of organizing a press conference for all the important events, presentation of projects, promotion activities and similar; as well as more ways to use the written and oral communication through local radio and TV stations.

The following conclusions from the research, try to explain how the local administration is expeditious in responding to citizens' requests, and in what timeframe they respond to inquiries. In Table 2, we present extremely positive results described above.

Table 2. Frequency and percentage data of media obtained by measures of descriptive statistics

Information delivery period	Media		Economy		Citizens	
	Frequency	Percent	Frequency	Percent	Frequency	Percent
Up to 15 days	14	73.7	173	86.5	789	78.9
Up to 1 month	3	15.8	21	10.5	147	14.7
More than 1 month	0	0.0	4	2.0	44	4.4
Not delivered at all	2	10.5	2	1.0	20	2.0
TOTAL	19	100.0	200	100.0	1000	100.0

Source: Calculations of the author

From the analysis of data in Table 2, we can concludee that the respondents gave answers homogeneously and pleaded that they have requested information from the administrative services and received answers usually within 15 days. So, 73.7% of media representatives, 86.5% of entrepreneurs and 78.9% of the

citizens declared that the information requested is received within the legal deadline of 15 days. This is followed by 15.8% media, 10.5% of entrepreneurs and 14.7% of the citizens, who declared that the requested information is received within one month, while more than a month information is awaited in cases of 2 and 4% of businessmen, 4% of the population. Also, there were cases when information is not received at all, as about 10.5% of media stated, 1% and 2% of businessmen citizens.

On the other hand, we seek to determine whether the promotion and advertising of local self-government through electronic media (internet presentations, etc.), contributes to the success of the local community, so that citizens have more trust in it.

Table 3. Information measures of descriptive statistics on whether presentation of the local administration through the web site contributes to the improvement of communication and general knowledge of current events

Type		Media	Economy	Citizens
N	Valid	19	200	1000
	Missing	0	0	0
Mean		1.16	1.92	1.84
SD		.375	1.058	1.037
Skewness		2.041	.881	.993
Kurtosis		2.410	-.494	-.288
Minimum		1	1	1
Maximum		4	4	4

Source: Calculations of the author

Table 3, shows that the range of measures is between 1 to 4, and that the data are in respect to the arithmetic medium, and tend to group of around the medium value. Distribution of data has positive direction i.e. of the normal variation on the data curve. Analysis of the data in the table shows evident that the media, businesses and citizens gave homogeneous answers to the question of whether the presentation of local government through the web site contributes to the improvement of communication and general knowledge of current events. The results show that as many as 84.2% of respondents in the media, 46% of business entities and 50.9% of citizens completely agree that the internet presentations contribute to better promotion of the work of Administration Service in communication, and that represents the largest commitment of respondents. These results suggest the need for the internet communication in local communities, and necessity to enable active participation in the global network of information. Communicating via the internet technology develops the 'brand' of the local community and influences new development opportunities. Not a single media outlet has allowed it such as the Internet to transfer, at a relatively low cost, messages to every corner of our planet. It is important to bear in mind this advantage and use it because each local community member can make use of these benefits, and should not worry for his/her brand.

Table 4. Data of measures of descriptive statistics on whether the adoption and application of modern communication strategy of the city of Doboj contribute to the improvement of communication and general knowledge of current events

Type		Media	Economy	Citizens
N	Valid	19	200	1000
	Missing	0	0	0
Mean		2.00	2.15	1.90
SD		1.000	1.146	1.103
Skewness		.745	.531	.882
Kurtosis		-.314	-1.162	-.654
Minimum		1	1	1
Maximum		4	4	4

Source: Calculations of the author

To ensure that the first auxiliary hypothesis is true (analysis in all three tables described above confirms the veracity of these allegations), in the following Table 4, we try to answer the question whether the adoption and application of modern communication strategy of the city of Doboj contributes to the improvement of communication and general awareness of current event.

The table above shows descriptive data on informing the participants about the adoption and application of modern communication strategy of the city of Doboj. Thus, the data is in the range of 1 to 4, with the measures of medium value which are grouped around the mean (Mean = 2.00; Mean = 2,15; Mean = 1.90), with a distinctive level of deviation from the mean. Based on the discussions given in the above table, we can conclude that the respondents gave heterogeneous answers, which once again confirm the acceptance of the first auxiliary hypothesis as true. From the same table and data analysis, we can conclude that more than half of respondents (50.6%) feel that such a strategic document is needed. But when you take the fact that the current communication strategy expired in 2010, it is a clear signal that the local authorities in Doboj must urgently begin the development of a new communication strategy aimed at the improvement and development of a two-way communication process between the local authorities and citizens, organizations, media, associations and other entities in our community, in the area of Bosnia and Herzegovina, as well citizens abroad and improving mutual communication between employees inside the local administration. In this way, we can change the attitude of the city's officials and citizens to each other, and improve the image of the city and its transparent relationship with the public.

In continuing this empirical research, we present the most important results from research and opinions concerning the other auxiliary hypothesis. So, we are interested in the internal means of communication in the city's administration, and how effective (internal) communication affects the satisfaction of external stakeholders, by measuring the choice of optimal strategic approach to communication.

Table 5. Correlation between the application of modern models of communication and city administration

Type		Model of communication	Administration service
Model of communication	Pearson Correlation	1	.331
	Sig. (2-tailed)		.025
	N	1219	1219
Administration service	Pearson Correlation	.331	1
	Sig. (2-tailed)	.025	
	N	1219	1219

Source: Calculations of the author

The analysis above gives is the data on the basis of their value t and Sig with 95% confidence of interval difference, whereas we conclude that the results from the application of the model of communication on average do not differ from each other, indicating that the variance between the use of the model communication is rather homoscedastic, i.e. equal, and the reliability of t-test indicates that $p < 0.01$, and that is statistically significant. Putting the application of modern communications model in correlation with the city's administration we see that they share a mutual influence. Based on the presented we can now conclude that the application of modern models of communication between citizens and the city administration really contributes to the success of the local community, which confirms the general hypothesis as true.

On the other hand, we try to determine the satisfaction of the surveyed users, which measures in the success of internal communication in the city administration of the city of Doboj, and is presented in Table 6.

Table 6. Frequency and proportion of attitudes of respondents on the application of internal communication with the city administration

Users and internal communication	Communication strategy	Service for information
I completely agree	560	589
I partially agree	293	276
I disagree	157	153
I do not know	209	201
TOTAL	1219	1219

Source: Calculations of the author

The analysis shows that the internal communication methods apply to the majority of respondents and they agree that they contribute to the efficiency and transparency of the city administration. In relation to the value of *t* and *Sig* with 95% confidence interval, the difference between the application of external communication can be said, on average, that they do not differ from each other, indicating that the variance between them is fairly homoscedastic, i.e. equal. And the reliability of *t-test* indicates that $p < 0.01$, and that is statistically significant, so based on the above, again we can say that the second auxiliary hypothesis is accepted as true. Communication of the city administration and the citizens and citizens' satisfaction is one of the important goals of the activities of the Management Board. The development strategy is directed towards the use of information and communication technologies directly for citizens and entrepreneurs. The ultimate goal is to open direct administration by enabling a two-way communication with citizens. Therefore, we say that the acceptance of both the auxiliary hypothesis is true, as well as the main hypothesis, which claim that: "*The application of modern model of communication between citizens and the city's administration contributes to the success of the local community*".

Conclusion

Communication of the city administration and the citizens and citizens' satisfaction, is one of the most important goals of the activities of the Management Board. The development strategy is directed towards the use of information and communication technologies directly for citizens and entrepreneurs. The ultimate goal is to open direct administration by enabling two-way communication with citizens.

The citizen is in the focus of interest of the city, the spectrum of integrated services for any context of lifelong scenarios requests for services with targeted integration of administrative and public services of urban, regional and national bodies and institutions. The obvious benefits include: reducing the total time to prepare citizens and "walks" at multiple locations, networked information and knowledge assisted handover of service requests in one place, reducing the time of service, reducing the cost of preparation and delivery services, cooperative networking of administrative and executive functions, full interaction of social and administrative functions and institutions in creating a profile of the spectrum of its services. Citizen-entrepreneur is given a complete insight into all parts of the status of activities in the execution of services on request. The success of this form of communication with citizens demonstrates an increase in the number of daily visits to the portal, which has grown from its initial to the today's enviable number. In the zone of free wireless Internet (inner center of the city), there was an increase in the number of users per day.

Guidelines of the city traced the path of transition from the digital to the modern town. Like all other documents relevant to the daily lives of citizens, insight into the original text of the guidelines is published on the portal of the city, and the most important parts relating to a new step forward in relation to the citizens of the city administration are based on the application of modern technologies such as:

- Improving the quality in the provision of services to citizens electronically.
- Ensuring access to all databases at the local, regional and national administration.

- Electronic participation of citizens in different forms of city life (education, work, entertainment, sport and recreation).
- Animation of citizens in the processes of governance and decision-making in the city (attitudes, declaring, voting, elections).
- Connecting people by technology easy to use in order to communicate with others in a simple, flexible and invisible manner using the friendly interface for more efficient service delivery and strengthening the role of citizens (customers).

Plan of the city administration in the next four-year period is to make the next step in the modernization of the system and the new project cycle begins with the realization of the concept of intelligent city. In this sense the city launches projects directly related to the realization of the set goals with the ultimate aim of strengthening the role of citizens in the management of the city. The ultimate goal of these projects to citizens and businesses is starting to use modern IT technologies, provide services needed in everyday life in a place and at a time when it suits them.

Literature

Chmura, K., Karzen, M. i Kuzmanović, M. (2005). Priručnik za sudjelovanje građana ujedinicama lokalne (regionalne) samouprave, 2. Izdanje. Zagreb: The Urban Institute.

Jefkins, F. (1994). Public Relations Techniques. Oxford: Butterworth-Heinemann.

Kent, M. L., Taylor, M. and Turcilo L. (2006). Public relations by newly privatized businesses in Bosnia-Herzegovina, Public Relations Rewiew, Vol. 32.

Kesić, T. (1997). Marketinška komunikacija. Zagreb: Mate.

Kotler, P. (2009). Marketing Management, Tenth edition, Prentice Hall Inc.

McNoughton, R.B. (2001). A typology of Web site objectives in high technology business markets. Marketing Intelligence and Planning, 19/2, 2001., pp. 82-87.

Službeni glasnik Bosne i Hercegovine. (2000). Zakon o slobodi pristupa informacijama, Sarajevo, br. 28.

Wright, KB., Rosenberg, J., Egbert, N., Ploeger, NA. and Bernard, D.R. (2012). Communication competence, social support, and depression among college students: a model of facebook and face-to-face support network influence. USA.

Yeshin, T. (1998). Integrated Marketing Communications. Oxford: Butterworth-Heinemann.

Young Entrepreneurs' Capacity for Public Policy Advocacy in Macedonia

Mirjana Borota Popovska[1] **Vesna Zabijakin Chatleska[2]** **Marija Topuzovska Latkovikj[3]**

[1]Institute for Sociological, Political and Juridical Research, University "Ss. Cyril and Methodius" – Skopje, mborota@isppi.ukim.edu.mk

[2]Institute for Sociological, Political and Juridical Research, University "Ss. Cyril and Methodius" – Skopje, vesna.catleska@isppi.ukim.edu.mk

[3]Institute for Sociological, Political and Juridical Research, University "Ss. Cyril and Methodius" – Skopje, marija_t@isppi.ukim.edu.mk

Abstract: Existing literature argues that public policies affect entrepreneurship development by shaping economic, social and cultural factors. This is especially important for young entrepreneurs because they need a well developed structure of opportunities. Public policy advocacy in policy making processes can be useful and it can produce positive outcomes for both young entrepreneurs and policy makers. Starting from the basic assumption that policy advocacy can influence the creation and adoption of public policy decisions, this paper investigates the perceptions and attitudes of young entrepreneurs about the capacity for establishing advocacy organization. The presented study aims to identify several aspects of young entrepreneurs' capacity for public policy advocacy: 1) perceived need for advocacy; 2) readiness for personal engagement in advocacy organization and 3) perceived barriers to effective advocacy. The research has been conducted at national level from different regions in the country. Online survey was administered to a purposive sample of young entrepreneurs from all ethnic groups. Research data were analyzed applying statistical techniques. Univariate and bivariate analysis were used. The results revealed that young entrepreneurs expressed a need for policy advocacy. They believe they can offer innovative solutions and consider it necessary to participate in creation of public policies that affect them. Moreover, readiness for engagement in advocacy organization positively correlates with the level of knowledge, skills and abilities for policy advocacy.

The contribution of this paper is twofold. First, as is familiar to the authors, this is the first research of this kind in Macedonia. Second, it fills a gap in the study of youth entrepreneurship, particularly the study of young entrepreneurs' policy advocacy and thus encourages more focused academic and public attention to this topic.

Keywords: young entrepreneurs; public policy advocacy; capacity for advocacy; Republic of Macedonia.

Introduction

Youth entrepreneurship becomes a field of interest as an additional way of integrating today's young generation in the labor market. The interest of young people to undertake the challenge to start their own business grows, and young entrepreneurs are interested in how to increase the chances of success by providing various types of assistance and creating a positive entrepreneurial environment. Creating favorable conditions for the development of youth entrepreneurship becomes even more important task, considering that Macedonia, as a developing country, has a high rate of unemployed young people, lack of favorable economic conditions and market opportunities, and weak consumer purchasing power. The development of youth entrepreneurship means providing conditions for putting into use available human capital of young people as a driver of economic and social progress.

The population of young entrepreneurs that are subject in this study belong to the so-called "Generation Y", otherwise referred to as "millennials" born between 1980 and 2000 and they are at the beginning of their careers. Unlike other generations, Millennials are well educated, but at the same time, they are the most cultural and sociological diversified generation that fully embraces liberal values. They are characterized by strongly expressed desire for independence, openness to change, desire for high achievement and well-being which makes them oriented and entrepreneurial. The fact that in the coming decades, this generation will be the driving force of the economy, points out the need to vigorously act and shape favorable conditions for professional development of young people. It means that young

people must have an active role in democratic and market-oriented reforms through participation in decision-making processes. In the same vein, the UNDP stated that one of today's development challenges is enhancing youth civic engagement and participation in decision-making and political processes through outreach, advocacy and mainstreaming of youth issues in all spheres of development planning (UNDP, Youth Strategy, 2014-2017). Youth engagement in advocacy initiatives can be beneficiary for both, young entrepreneur and country economic development.

The main objective of this paper[1] is to explore the perceptions, attitudes, the specific knowledge and experience, as well as differences and common needs of young entrepreneurs from different ethnic communities, in terms of opportunities for organized action in advocating policies that are of concern to young entrepreneurs in Macedonia. The focus of the survey is on: attitudes toward the need for establishing advocacy organization, readiness for personal involvement in such organization and perceived barriers.

The significance of this research is its multi-ethnic approach in the examination of specific issues related to advocacy policies for youth entrepreneurship, which, so far, it was little or not researched in Macedonia. Moreover, the paper disclosed important findings related to specific population of young entrepreneurs who own young start-up firms.

Young entrepreneurs as an interest group

Considering youth entrepreneurship, promotion of young entrepreneurs as a vital because it is a potential source of job creation and economic wellbeing. Studies of the interest organization suggested that interest groups play an important role and have considerable effect on government, public policies and policy outcomes (Chigunta, 2002; Grossmann, 2012) by changing current policy, keeping the status quo policy, or looking for government recognition of a particular problem (Berkhout, 2013). Burstein and Linton (2002) argue that their success is conditioned by both the resources they deploy and the context of their influence. Effective business association of a young entrepreneurs can use their knowledge and expertise in a transparent way in order to profile public policy and provide oversight of regulations and government policies (CIPE, 2007). Young people, through their active engagement in advocacy initiatives, can contribute in policy innovation process by introducing new ideas and solutions (CIPE, 2016).

In that sense, policy advocacy effort, taken by the young entrepreneurs as an interest group, means open participation and involvement in policymaking process and policy reform. Presenting the voice of the young entrepreneur, policy advocacy organization can create favorable environment for business development and small firms' growth. Voice of the young entrepreneur, expressed through public policy advocacy, is one of the risk factor for youth entrepreneurship development.

Youth entrepreneurship and policy advocacy

Public policy advocacy is important feature in development and strengthening democratic governance and market institutions. A common understanding of the concept and purposes of policy advocacy is that it is initiated by citizens and, usually, represented by nonprofit organizations. The aims of policy advocacy process are to bring change to policy, by influencing decision makers (Gen and Wright, 2013). Young and Quinn (2012) argue that, in general, the advocacy means representation, promotions, or defense of some interest, or opinion by organizations and coalitions in order to change or preserve some

[1] This research paper is based on comprehensive study that the authors conducted within the "Multiethnic research study on youth entrepreneurship". The study was carried out by the Ss. Cyril and Methodius University in Skopje, Institute for Sociological, Political and Juridical Research - Skopje, in collaboration with Foundation for Management and Industrial Research, as part of the project "Together for success: young entrepreneurs, driving force for good interethnic relations," within IPA program for support of civil society and media for 2014. The project is funded by the European Union.

specific government programs. Policy advocacy, as a form of public participation, can contribute for improvement of the government processes of policy making, and can also contribute to more effective policies and better policy outcomes (Gen and Wright, 2013).

When considering the definition of public policy advocacy, different authors have diverse perspectives. According to Miošić, Berković, and Horvat, public advocacy refers to organized and planned interventions for influencing political decisions for solving a particular public problem. The authors suggest that "effective advocacy is actually negotiating process, and dialogue through which influential network, opinion leaders and decision-makers finally take your ideas, information and suggestions and turn them into public policy." (2014: 40). Young and Quinn describe policy advocacy as a strategy for policy change and as a deliberate process of persuasive communication with decision makers, conducted by groups of organized citizens (organizations, associations, or coalitions). They propose the following definition: "Policy advocacy is the process of negotiating and mediating a dialogue through which influential networks, opinion leaders, and, ultimately, decision makers take ownership of your ideas, evidence, and proposals, and subsequently act upon them." (2012: 26).

Establishing organization for public policy advocacy is one possible way to provide unified voice of the young entrepreneurs. When young people demonstrate a keen interest in entrepreneurship, it is necessary to join their forces and act together in order to create recommendations to policymakers, government and civil society on the issues that affect their enterprise activities (UN, 2016).

Capacity for public policy advocacy

In genelal, capacity means the abilities (organizational and technical) to accomplish appropriate tasks on effective, efficient and sustainable manner in order to achieve organizational goals and objectives. Some authors define the capacity by considering the elements which constitute this concept. Loubser (in Blagescu and Young, 2006) propose a list of elements: specified objectives, efforts, capabilities, resources and work organization.

According to UNDP, capacity building refers to empowering people to realize their potential and utilize their capabilities. Capacity building means acquisition of knowledge, skills and abilities, and providing the favorable conditions where individuals can exercise their capabilities. It also means, having competence to anticipate, influence, leading change, making decisions, to attract, absorb and to allocate resources to achieve objectives (Hopkins, 1994).

In advocacy, knowledge of the processes and actors, and knowledge of the entire political context is very important. It provides opportunity recognition and presentation of arguments at the right time (Miošić, Berković, and Horvat, 2014). Moreover, young entrepreneurs' capacity for policy advocacy is conditioned by available resources like: money, legitimacy, political support, as well as information, knowledge and expertise on market conditions, probable policy outcomes and problems of implementation issues (Dür, 2008). Young and Quinn (2012) argue that individual and organizational capacity development is still the main issue in countries in transition. Also, it is evident that a lot of improvements has to be made in order to enhance involvement of young entrepreneurs in public affairs. Kapitsa (2002) states that some countries demonstrated: lack of resources, organizational capacities, and lack of leadership. Even further, can be found lack of compassion and solidarity, and public apathy.

Methodology

In this research quantitative method was applied. The research instrument (questionnaire) was designed to obtain comprehensive data about the perceptions, attitudes, experiences and specific knowledge of public policy advocacy, as well as determining the differences and common needs of different ethnic communities in Macedonia. The questionnaire contains two sections relating to three aspects of policy advocacy. In the first part, three items measure general attitudes of young entrepreneurs and through two items the level of preparedness is investigated. In the third part nine items are measuring the perceived barriers. The respondents were asked to rate each item on 1-to-5 response Likert scale (where

1 = strongly disagree; 2=disagree; 3=undecided; 4= agree and 5=strongly agree). In the end, there is a special section on demographic data of the respondents. The survey was conducted online, from April to June, 2016. Data is analyzed using appropriate statistical procedures and techniques of univariate, bivariate and multivariate analysis, checking statistically significant differences at significance level $p < 0.05$ and $p < 0.01$. Research sample was drown from specific target population - young entrepreneurs from Macedonia, aged 15 to 35 years; who run their own business in the last three years (alone or in partnership). Because of the research subject and the specific target population, purposive sample was most suitable. The sample size was 115 respondents who were proportionally reflected by the ethnicity of the young population in Macedonia.

The sample contains the following demographic characteristics: 34% were female and 66% male. Of the total respondents, 71% are Macedonians, 24% Albanians, 5% others (Roma, Turks, Serbs, Bosniaks and Vlachs). According to place of residence, in urban (city) live 85% of respondents, while 15% live in rural areas (villages). The distribution by region is as follows: 8.7% of respondents from Polog region, 8.7% of Pelagonia, 57.4% of Skopje, 6.1% Southwest, 3.5% Central, 8.7% Northeast, 2.6% of East and 4.3% in the Southeast region. Educational level of the respondents in the sample distribution is as follows: 9.6% of respondents have secondary education, 7.8% were undergraduate students, 56.6% have completed higher education, 21.7% were graduate students, and 4.3% other.

Research results

In this research the emphasis is on few aspects of organized advocacy of young entrepreneurs: attitudes towards perceived need for establishing an organization/association for group representation of the interests; readiness to engage in such an organization and perceived barriers. The result shows that young entrepreneurs have a strong need for an organized representation to the policy makers and the general public.

The first set of questions aimed to obtain knowledge of the views of young entrepreneurs on issues of organized advocacy, and their interest and capacity for personal involvement in such organization. There were five statements that young entrepreneurs were to express their agreement/disagreement as follows: need for advocacy; participation in decision-making and public policy by placing creative ideas and solutions; readiness for personal involvement in advocacy organization and self-assessment of skills and abilities.

Looking at the entire sample, the results show that young entrepreneurs rate highest the following statements: *"Young entrepreneurs should be involved in the process of adoption of public policies that affect them"*; *"There is a need for an organized association to represent the interests of young entrepreneurs to government officials and the general public"*, and *''Young entrepreneurs can provide innovative ideas and solutions in the process of creating public policies''* (for all statements M = 4.3). Young entrepreneurs also agree with the statement: *''I'm ready to get involved in an association, that will represent my business interests before public policy makers in a transparent and organized manner''* (M=4). The statement: *''I have knowledge, skills and abilities for the processes of organized representation of young entrepreneurs''* is in the third place with lowest value (M=3.6), (graph 4.1). These results show that there is high agreement among young entrepreneurs on the need for organized advocacy and interest for participation through ideas and solutions for public policy pertaining to them. But at the same time they are not quite sure whether they personally possess the required skills and knowledge for advocacy activities (ranging from 3 = "Neither agree nor disagree / do not know" to 4 = "Partly agree "). Mean values for all statements are displayed on the Figure 1.

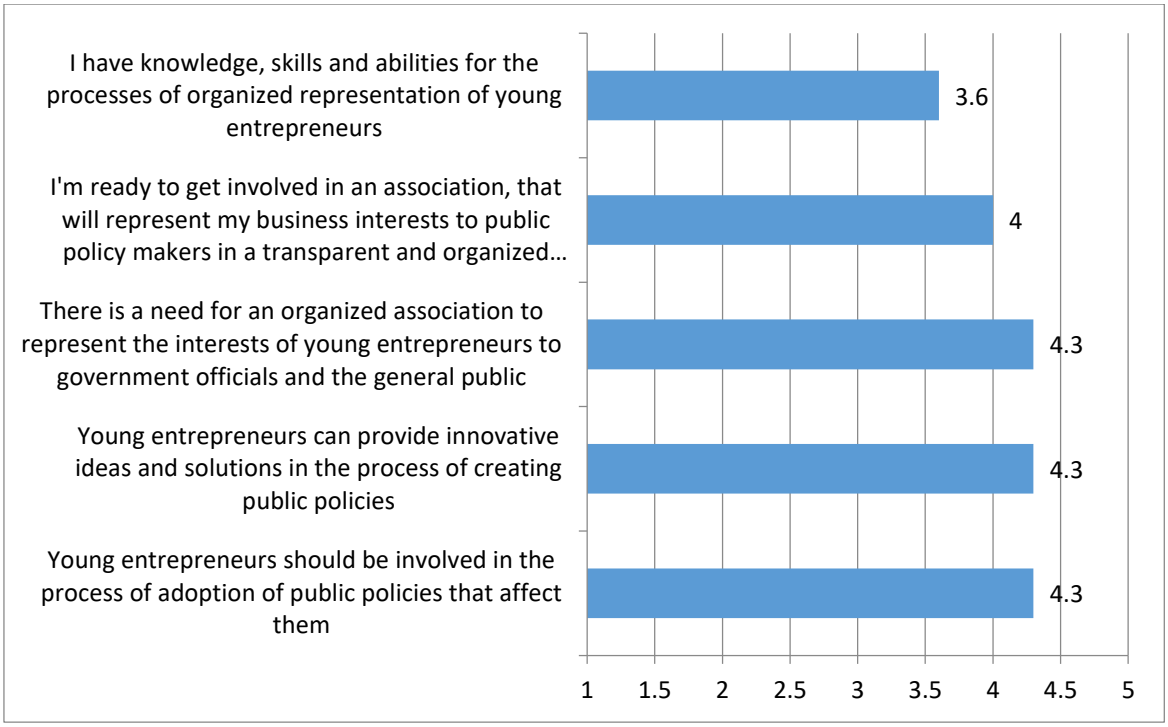


Figure 1. Mean values for all statements on the scale of policy advocacy

The level of expressed need for advocacy is statistically significant in relation with demographic characteristics of the respondents. Nonparametric test showed significant differences in the attitudes of different ethnic groups concerning the need of organized representation of the interests of young entrepreneurs - $\chi 2$ (2) = 6.054; p = 0,048. Young entrepreneurs from other ethnic groups (Turks, Serbs, Roma, Vlachs and others) strongly agree on the need for establishing advocacy organization (M = 5), unlike the Albanians who provided nearly partial agreement (M = 3.84). The views of Macedonians ranges from partial to strong agreement (M = 4.39). The results are presented in Figure 2.

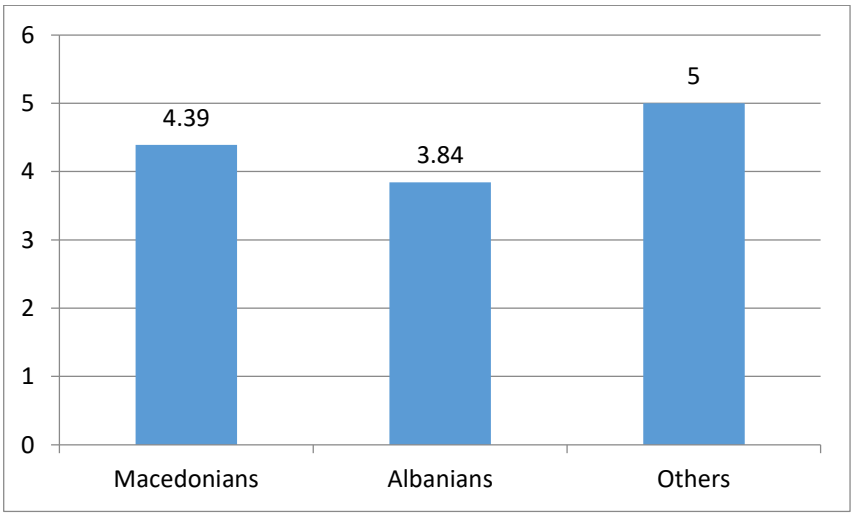


Figure 2. Mean values on the scale of statement: "There is a need for an organized representation of the interests of young entrepreneurs to government officials and the general public'', according to ethnicity

Moreover, Pearson correlation reveals that readiness for engagement in advocacy organization positively correlates with the level of knowledge, skills and abilities for policy advocacy (r= 658; p < 0.01).

The examination of possible barriers that hinder the formation of advocacy organization is particularly important. The basic prerequisite for successful existence of advocacy organization is to overcome the existing barriers. For this purpose, the perception of young entrepreneurs is examied along their views on the extent to which certain aspects of organized action can be imposed as a factor that would hamper the successful policy advocacy. It is important to note that respondents did not consider their own shortcomings as barriers, but expressed their perception of the extent of the presence of offered possible barriers to advocacy in general, among the population of young entrepreneurs.

Respondents were asked to state their position on the question: "How much do you agree with the view that it is difficult to establish an advocacy organization for young entrepreneurs because of ..." where they could express their personal perception (agreement / disagreement) on nine statements offered on a scale of 1 to 5 (where 1 - strongly disagree, 5 - strongly agree), (Figure 3).

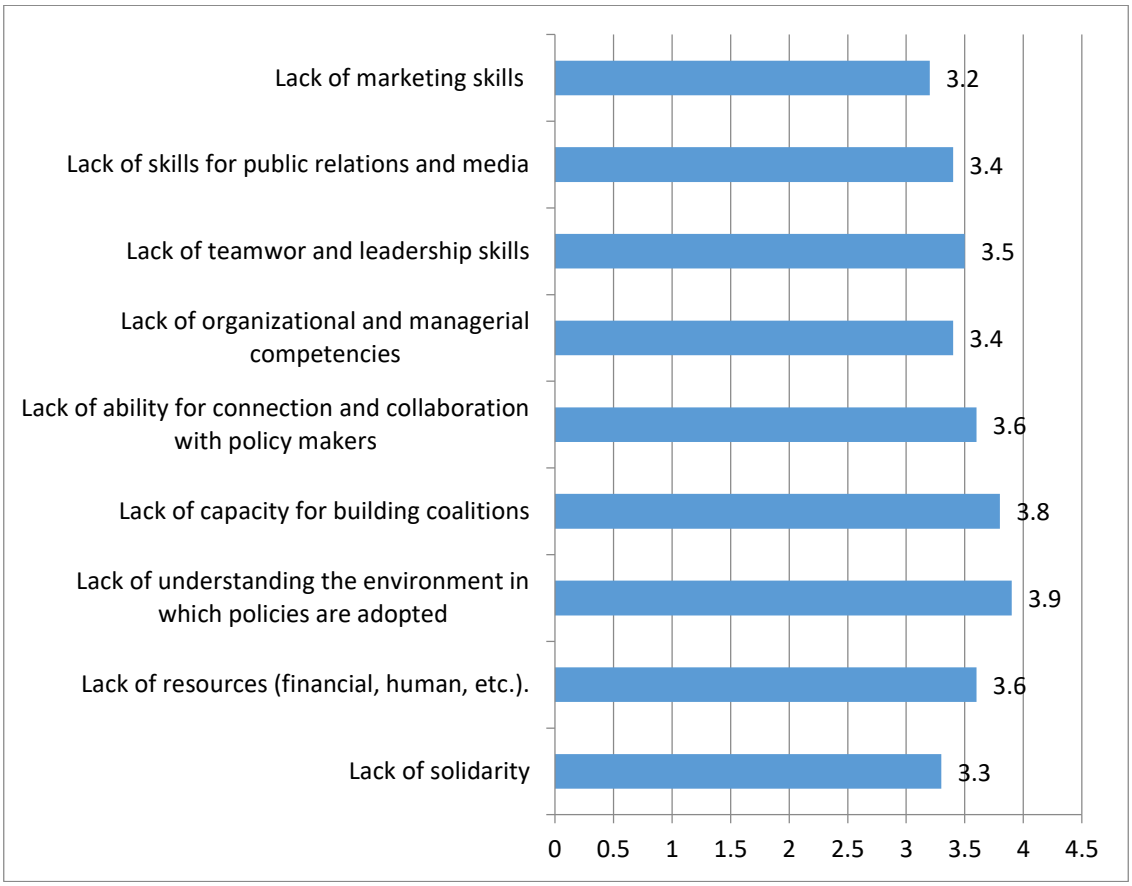


Figure 3. Mean values on the scale for the question: "How much do you agree with the statements that it is difficult to establish an advocacy organization for young entrepreneurs because of ...?"

The results indicate that, in general, young entrepreneurs responses are ranging from 3 = "Neither agree nor disagree / do not know" to 4 = "Partly agree" on the question of the existence of shortcomings in various areas of competence for organized advocacy. The slight inclination towards positive part of the scale indicates that none stands out significantly from others as a serious barrier that would impede the formation of such an organization.

Regarding the age of the respondents and their attitudes to barriers to advocacy organization, a statistically significant correlation has been found. Specifically, the analyzes show that the older young entrepreneurs have a more pronounced view that an important barrier is the lack of financial, human and other recourses ($r = 0.256$, $p < 0.05$).

By applying nonparametric test, statistically significant difference was found in the attitudes of respondents from different ethnic groups regarding the lack of marketing skills as a barrier - $\chi2$ (2) = 10.920; p = 0,004. The biggest difference is between Macedonians, showing neutrality (M = 3), and other ethnic groups (Turks, Serbs, Roma, Vlachs, etc.), which almost completely agree (M = 4.6). For Albanians score ranges from neutral to a partial agreement (M = 3.53). This is shown in Figure 4.

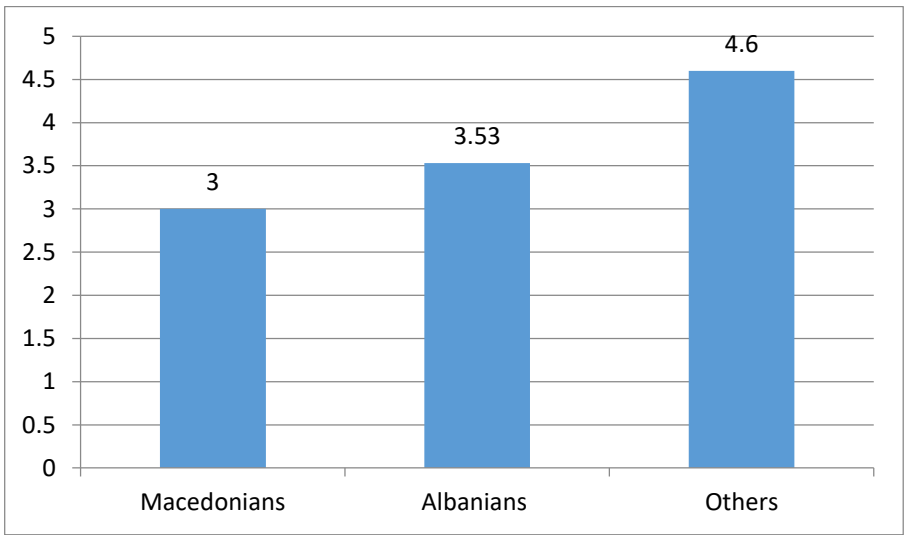


Figure 4. Differences in the mean values on the scale for: *"Lack of marketing skills",* according to ethnicity

Concerning the level of education, the results of nonparametric test showed statistically significant difference in the perception of barriers to policy advocacy. Unlike other educational categories, young entrepreneurs who have completed secondary education emphasized three major barriers that hinder the establishment of advocacy organization, and they are: lack of financial, human and other resources - $\chi2$ (3) = 9.240, p = 0.026; lack of understanding the environment in which policies are adopted - $\chi2$ (3) = 13.658, p = 0.003 and lack of skills for public relations and media - $\chi2$ (3) = 14.308, p = 0.003, (Figure 5).

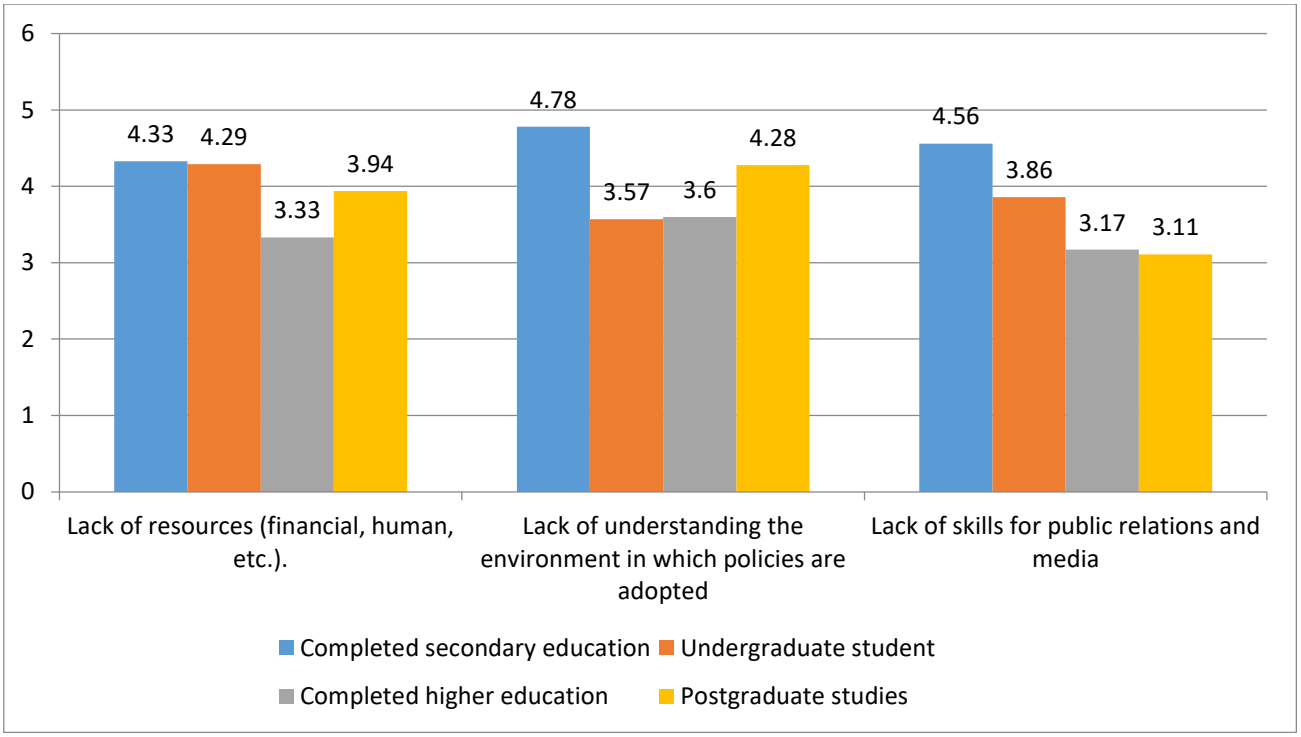


Figure 5. Differences in the mean values for barriers according to the education level

Discussion and conclusion

Public participation is critical for creation of a sustainable economic reform in a democratic process. The young entrepreneurship and young start-ups, as a part of the business sector, plays a fundamental role in growing the economy. Young entrepreneurs' business interests, represented by advocacy organization, must be incorporated in economic policy deliberations. Accordingly, the aim of this paper is to investigate the perceptions and attitudes of young entrepreneurs about the capacity for establishing advocacy organization.

The research results reveal the need of young entrepreneurs for organized representation of their intrests. At the same time, thee research indicated that they are willing to participate and contribute to creating public policies by offering original ideas and solutions on various issues that affect them. On the other hand, they demonstrate a restricted readiness for personal engagement in the advocacy activities. It can be concluded that, despite young entrepreneurs' readiness to mobilize a social action, they do not find themselves fully capable of taking that kind of tasks and responsibilities. This is probably a consequence of the perception of young entrepreneurs who believe that they lack sufficient knowledge, skills and abilities for the processes of organized advocacy. Empirical findings support this assumption. The results showed that there is a positive relationship between the level of knowledge, skills and abilities for policy advocacy, and perceived readiness for engagement in advocacy organization. Such findings suggest that there is a good starting point for establishing the advocacy organization, in that the focus should be on young entrepreneurs' capacity development.

Bearing in mind the detected differences on the perceived need for advocacy among different ethnic communities, what is very important is to ensure active involvement of the smaller ethnic communities in Macedonia (Turks, Serbs, Roma, Vlachs, etc.) who express the greatest support on that issue.

At the same time, survey findings suggested that the strongest barriers to establishing advocacy organization are: lack of understanding of the environment in which policies are adopted and lack of capabilities for coalitions building. The weakest barriers are: lack of marketing skills and lack of solidarity. On the other hand, the lack of financial, human and other recourses is very significant barrier for mature young entrepreneurs versus their younger colleagues. Also, the education level stands out as an important variable. For those with lower education, significant barriers are: lack of regulated financial, human and other resources; lack of understanding the environment in which policies are adopted and lack of skills for public relations and media.

The findings presented above lead to the conclusion that young entrepreneurs in Macedonia face a lot of challenges. As an interest group, for maintaining their economic activities and firm stability, they must put additional efforts in collective interest representation. So, the issue of active involvement in policy advocacy is an important one. It can be an avenue for fulfillment of their expectations and economic empowerment. At the end, all should be aware that responsibility for prospective and sustainable future of youth entrepreneurship is not located only in the government but also in the private sector, young entrepreneurs, NGOs and development partners (Kapitsa, 2002).

References

Berkhout, J. (2013) "Why interest organizations do what they do: Assessing the explanatory potential of 'exchange' Approaches, Interest Groups & Advocacy, 2, 227–250. doi:10.1057/iga.2013.6; http://link.springer.com/article/10.1057/iga.2013.6 (assessed on 20.09.2016)

Burstein, P. and Linton, A. (2002) "The Impact of Political Parties, Interest Groups, and Social Movement Organizations on Public Policy: Some Recent Evidence and Theoretical Concerns", Social Forces, Vol. 81, No. 2, pp. 381-408. https://www.unc.edu/~fbaum/teaching/PLSC541_Fall06/Burstein_Linton_Social_Forces_2002.pdf (assessed on 9.10.2016)

Blagescu, M. and Young, J. (2006) "Capacity Development for Policy Advocacy: Current thinking and approaches among agencies supporting Civil Society Organizations", Working Paper 260, London: ODI. https://www.researchgate.net/publication/265141064_Working_Paper_260_Capacity_Development_for_Policy_Advocacy_Current_thinking_and_approaches_among_agencies_supporting_Civil_Society_Organisations (assessed on 9.10.2016)

CIPE, (2007) "How to Advocate Effectively", Washington, DC. www.cipe.org/publications/detail/how-advocate-effectively-guidebook-businessassociations

CIPE, (2015), Guide for Youth Advocacy, Washington, DC.http://www.cipe.org/publications/detail/guide-youth-advocacy

Chigunta, F. (2002) "Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenges". Wolfson College, Oxford University, England

Dür, A. (2008), "Interest Groups in the European Union: How Powerful Are They?", West European Politics, Vol. 31, No. 6, 1212–1230. Available at SSRN: https://ssrn.com/abstract=1188504 (assessed on 20.10.2016)

Gen, S. & Wright, A. C. (2013). Policy advocacy organizations: A framework linking theory and practice. Journal of Policy Practice, 12 (3), 163-193.http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1897&context=sspapers (assessed on 24.10.2016)

Grossmann, M. (2012) "Interest group influence on US policy change: An assessment based on policy history, Interest Groups & Advocacy, Vol. 1, No. 2, pp 171–192. http://link.springer.com/article/10.1057/iga.2012.9 (assessed on 20.10.2016)

Hopkins, T. J. (1994) HANDBOOK ON CAPACITY ASSESSMENT METHODOLOGIES: AN ANALYTICAL REVIEW, Prepared for United Nations Development Programme, http://pogar.org/publications/other/undp/governance/capmet94e.pdf (assessed on 15.08.2016)

UNDP (2014), "Youth Strategy, 2014-2017, Empowered Youth, Sustainable Future". USA: New York. http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Democratic%20Governance/Youth/UNDP_Youth-Strategy-2014-17_Web.pdf (assessed on 15.08.2016)

Miošić. N, Berković, J. i Horvat, M. (2014) "Analiza I zagovaranje javnih politika", Zagreb: EDU Centar GONG i Fakultet političkih znanosti Sveučilišta u Zagrebu. http://gong.hr/media/uploads/libera_digital_edited.pdf (assessed on 5.09.2016)

United Nations Department of Economic and Social Affairs (2016) "World Youth Report: Youth Civic Engagement", USA: New York. http://www.unworldyouthreport.org/images/docs/un_world_youth_report_youth_civic_engagement.pdf (assessed on 20.10.08.2016)

Kapitsa, L. (2002) "Youth Entrepreneurship Policies and Programmes in the UNECE Member States", United Nations Economic Commission for Europe. http://www.un.org/esa/socdev/social/papers/youth_unece.pdf (assessed on 15.08.2016)

Young, E. & Quinn, L. (2012) "Making Research Evidence Matter: A Guide to Policy Advocacy in Transition Countries", Open Society Foundations, Hungary: Budapest. http://www.icpolicyadvocacy.org/sites/icpa/files/downloads/policy_advocacy_guidebook_-_making_research_evidence_matter_-_young_and_quinn_2012_0.pdf (assessed on 17.09.2016)

ABSTRACTS

Kosova Sorunu ve Kosovanın Bağımsızlık Süreci

Abdullah ÖZDAĞ[1] **Tekin ÖNAL**[2]

[1]Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü, Nevşehir/Türkiye, e-mail: anka.06@hotmail.com

[2]Yıldırım Beyazıt Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Tarih Bölümü, Ankara/Türkiye, e-mail: tekin_onal@hotmail.com

Özet

Tarih boyunca Balkan coğrafyası birçok millete ev sahipliği yapmıştır. Bu ise zengin bir kültür havzasının oluşmasına neden olmuştur. Diğer yandan balkanların çok uluslu yapısı birtakım anlaşmazlıkların da oluşmasına neden olmuştur. Tarihsel olarak çok eskilere dayanan Kosova sorunu uluslararası toplumun gündemine 1990'lı yıllarda gelmiştir. Yugoslavya Federasyonu'nun parçalanmasıyla Arnavutlar ve Sırplar arasında Kosova üzerindeki hâkimiyet mücadelesi derinleşmiş, iki ulus arasında şiddetli mücadelelere neden olmuştur. Giderek artan Sırp milliyetçiliği Miloseviç'in ulusal bir lider olarak çıkmasına neden olmuştur. Arnavutlar ve Sırplar arasındaki şiddetli çatışmaları engellemek amacıyla BM ve NATO'ya bağlı güçlerin nihai müdahalesi 24 Mart 1999 tarihinde olmuştur. NATO barış gücünün bölgede konuşlanması Kosova Sorunu'nu önemli ölçüde bitirmiştir. Tüm bu olayların ardından Kosova 2008'de bağımsızlığını ilan etmiş, günümüzde dünyadaki birçok devlet tarafından tanınmıştır.

Anahtar kelimeler: Balkan, Kosova, Arnavut, Sırp

Kosovo Issue And Kosovo's Independence Process

Abstract

Throughout history the Balkans has hosted many nations. In addition, it has led to the formation of a rich culture basin. On the other hand, the multinational nature of the Balkans has been the cause of some disagreement. Historically, the Kosovo issue dating back to very old has become the international community's agenda in the 1990s. The struggle for dominance over Kosovo between Albanians and Serbs has intensified after the disintegration of Yugoslavia, has led to fierce fighting between the two nations. Increasingly, Serb nationalism has led to Milosevic's emergence as a national leader. Final intervention of the UN and NATO In order to prevent violent conflict between Albanians and Serbs has been on 24 March 1999. The deployment of NATO peacekeeping force in Kosovo has overcome a significant problem. Kosovo declared itself independence in 2008 after the events, has been recognized by many states nowadays.

Key Words: Balkans, Kosovo, Albanian, Serbian

Securing EU Borders in non-EU Territories: An Area of Cooperation or Contestation

Ferit BELDER[1]

Marmara University, Faculty of Political Science

The issue of EU borders has been under debate since the end of the Cold War. In particular, EU expansion toward Eastern Europe put forward he questions where Europe ends and what are the limits of European expansion on the one hand and how these borders can be secured on the other. One important result of the European integration by removing the inter-state borders between nation-states is the emergence of new understanding of border security. As there has been no direct military threat to the European continent after the collapse of the Soviet Union, the focus of the security turned to the uncontrolled migration. The securitization of migration accelerated after 9/11 and other terrorist attacks in major European cities. Securitizing migration has driven the EU to search multilateral cooperation with members-states, non-state actors and non-member countries in order to control the flow of people to the EU. This also extend border security activities of the EU to non-EU territories. However expected level of interaction between EU and other countries does not take place in full cooperation but in a contested platform. This is largely because of the differentiating objectives of parties while involving such relations with the EU. In particular, Turkey as a matter of debate in its ambiguous negotiation process with the EU and key actor in EU border security represents an important case to look at two-sidedness of the EU border security process. From this side, this paper seeks to analyse the limitations of the EU border security by looking at the orientations of other parties participating this process with the example of Turkey.

İsrail'in Savunma Ve Silahlanma Politikasının Tarihsel Bir Analizi

Samet Yılmaz

Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü

Özet

Devletler, güvenliklerini sağlamak, diğer devletleri kendi yanlarına çekmek, düşman devletlerinin kendilerine yönelik eylemde bulunmasını engellemek, ulusal muhalefeti bastırmak vb. çok çeşitli nedenlerle silahlanma yoluna gitmektedir. Uluslararası sistemde çok az sayıda devlet silah temini açısından kendine yeter durumdadır ve bu bakımdan devletlerin çoğu diğer devletlerden silah temini yoluna gitmektedir. Bu çalışmada uluslararası politikada çatışmanın yoğun olduğu bir bölge olan Orta Doğu'da bulunan İsrail'in silahlanma politikası ve bu politikanın güvenlikle olan ilişkisi ele alınacaktır. 1948 yılında kurulan ve göreli olarak yeni bir devlet olan İsrail, kurulduğu günden itibaren silahlanmayı birincil ulusal amaçlarından bir olarak telakki etmiş ve 2000'li yıllara doğru hem bölgenin en güçlü askeri devletlerinden biri haline gelmiş hem de yerli savunma sanayisini geliştirmiştir. Bu politika daha fazla silahlanmaya sebep olmuş ve bölgede güvensizlik artmıştır.

Anahtar Kelimeler: İsrail, silahlanma, güvenlik, savunma.

How To Successfully Execute A Customer Relationship Management Strategy For SME Food Industries in Turkey?

Yasemin ORAMAN

[1]Namik Kemal University, Agricultural Faculty, Department of Agricultural Economics, Turkey

Corresponding Author: yoraman@nku.edu.tr

Abstract

Customer Relationship Management (CRM) systems are very common in large companies. However, CRM systems are not very common in Small and Medium Enterprises (SMEs). Most SMEs do not implement CRM systems due to several reasons, such as lack of knowledge about CRM or lack of resources or expertise to implement CRM system. SMEs have to start implementing Information Systems (IS) technology into their business operations in order to improve business values and gain more competitive advantage over rivals. CRM system has the potential to help improve the business value and competitive capabilities of SMEs. Most SMEs do not realize the potential and benefits that CRM system can bring, and there are so many options available now for them to implement CRM system.

This article provides guidance on how to successfully execute a customer relationship strategy for SME. The contributions are to create more awareness among SMEs about the benefits of implementing CRM strategy and to give more insight of successful implementation of CRM strategy in SMEs.

In the context of a customer relationship strategy, the managerial questions about segmentation take on a special flavour. For example: Can customers be meaningfully segmented in terms of the drivers of their attraction and loyalty to a firm? Are some customers more interested in having a close relationship with the company and, hence, more likely to respond favourably to 1-to-1 marketing efforts? What level of relationship is appropriate for which customers? How do customers want to be communicated with? Where do they go for certain types of information? Depending on the answers to these and other questions, it is possible to conceive of different relationship segments.

Önder Çiftçi Projesi

Serdar YURGA

Ziraat Odası Yönetim Kurulu Üyesi Muratlı/Tekirdağ, serdaryurga@hotmail.com

Özet

Önder Çiftçi Projesi; tarım konusunda faaliyet gösteren işletmelerin karşılaştıkları çeşitli sorunların çözümü konusunda çalışan sivil toplum kuruluşlarıdır. Derneklerin geliri, dernek üyelerinden sağlanan aidatlar ve bağışlardan oluşmaktadır. Üyeler kurdukları dernekler aracılığı ile uzman Ziraat Mühendisi istihdam ederek kendi sorunlarını kendileri çözmektedir. Kendi kendine yardım ilkesi çerçevesinde çalışan bu tüzel kuruluşlar özellikle Trakya bölgesinde tarımsal üretimde verimliliğin artmasına önemli katkılar sağlamıştır.

Özellikle, bitkisel üretimde kimyasal gübre kullanımı konusunda toprak tahlili yapılmasının önemini vurgulayan eğitimler verilmiştir. Ayrıca aşırı girdi kullanımı yerine yeterli girdi kullanımı için çiftçiler eğitilerek kimyasal gübre ve ilaç kullanımı konusunda üreticilerin bilinçlenmesi sağlanmıştır. Ayrıca bölgede tarımsal mekanizasyonun yaygınlaşması birim alandan alınan ürün verimini artırmıştır. Bunun yanında bölgede ayçiçeği-buğday münavebesine kanola'da eklenmiştir.

Özellikle buğday, arpa ve ayçiçeğinde kullanılan kimyasal ilaçların aşırı ve bilinçsiz kullanımının önüne geçilmiş olup bölgede sürdürülebilir tarım altyapısının sağlanması konusunda üreticiler daha bilinçli hale gelmiştir. Son yıllarda sulu tarım konusunda da üreticilerin ihtiyaç duyduğu bilgiler uzmanlar tarafından sağlanmaktadır. Buna bağlı olarak mısır, fiğ ve yonca üretiminde de gelişmeler sağlanmıştır. Bu bitkiler hayvancılıkta yem bitkisi olarak kullanıldığı için hayvancılık faaliyetindeki yem maliyetinin düşmesine katkı sağlamıştır.

Anahtar Kelimeler:Önder çiftçi, Trakya bölgesi, Tarımsal üretim, Tarımsal eğitim

On The Necessity And Feasibility Of Turkey Renewable Energy Cooperatives.

A. Nuray CEBECİ[1] **Hakan Uğur ERSÖZ[2]**

[1]Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Öğretim Üyesi, Alaşehir Meslek Yüksekokulu, 45600, ALAŞEHİR/MANİSA nuray.cebeci@cbu.edu.tr

[2]Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Tarım Bilimleri Anabilim Dalı, Yüksek lisans, Alaşehir /MANİSA hakan.ersoz@live.com

Abstract

Cooperatives in many countries, thanks to the support mechanisms applied in order to encourage the production of energy from renewable sources has been operating in clean energy production.

Guaranteed Tariff System (feed-in Tariff) with the contribution of successful renewable energy incentive mechanisms such as cooperatives, Germany, England, Denmark alongside Canada, began to be established in many developed countries like the US and Australia. Cooperative countries in this area is the principle of moving people with consciousness of social solidarity is based on the desire to win their energy independence. structures associated with the renewable energy policy of each country is different and the resources used in the production scale. However, co-operatives, in the energy sector can operate in the same conditions as other types of companies.

In particular, the basic principles of the cooperative 7 "Social Responsibility Policy" is important to bring to the agenda. Indeed, the changes that occurred in the 70s because of the oil crisis in the energy policy taking place in environmental issues began to pose a threat to human existence. Rising energy prices led to environmentally conscious citizens by bringing together their cooperatives in the field of renewable energy.Turkey is also considering the current economic and living conditions of the energy cartel against Turkish society believed in the necessity of meeting a very important alternative to instituon.

Sağlıkta Kabahatler Ve Suçlar

Yasemin Çabuk

Tekirdağ Kamu Hastaneleri Kurumu

Özet

Sağlık hakkı, kişinin toplumdan, devletten, sağlığının korunmasını, gerektiğinde tedavi edilmesini, iyileştirilmesini isteyebilmesi ve sağlığını sürekli geliştirebilmesi için toplumun sağladığı olanaklardan yararlanabilmesidir. "Yaşama Hakkı"nın en önemli bileşenlerinden birisi olan sağlık ve sağlıklı yaşama hakkı, pozitif statü hakları arasında yer almaktadır.

Sağlık, hekim, hasta hatta hasta yakınlarının ayrılmaz parçası olduğu hizmet sektörüdür. Son yıllarda ülkemizde hasta hakları konusunda yasal düzenlemeler yapılmış, ciddi gelişmeler ve iyileşmeler yaşanmıştır. Buna karşılık, sağlık çalışanları bilhassa hekim hakları konusunda sadece mevcut yasalardan çıkarımlarla ortaya konulabilen bazı haklar mevcut olup, sağlık çalışanlarımız ihmal edilmiştir.

Hekimlerin mesleklerinin gereğini yerine getirirken birçok sorumlulukları vardır. Bazen bilerek (kasıtlı), çoğunlukla da bilmeden (taksirli) dışına çıkabilir. Bu aşamada hastadan “aydınlatılmış onam” almanın hekim açısından hukuk karşısında önemi açıktır.

Bu makalede hasta-hekim hakları, hekimlerin suç ve kabahat sayılan bazı eylemleri ve cezai yaptırımları ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Hasta-hekim hakları, aydınlatılmış onam, hukuki sorumluluk

Sağlık İşletmelerinde Büro Yönetimi; Çorlu Örneği

Müge Yıldız

Ergene Belediyesi, Ergene/Tekirdağ

ÖZET

Sağlık kurumları arasındaki rekabet doğrudan hasta memnuniyetine bağlı olarak gelişmektedir. Bu nedenle sağlık işletmelerinin yönetim ve organizasyon yapısının buna göre uyarlanması ve desteklenmesi gereği ortaya çıkmıştır. Bu nedenle insan kaynakları ve sağlık işletmelerinde hizmet kalitesinin devamlılığını sağlama anlamında büro yönetiminin önemi oldukça artmıştır. Hasta memnuniyeti için öncelikle hizmet verilecek müşterinin tanınması gerekmektedir. Ayrıca sağlık işletmelerinin rekabet üstünlüğü kazanabilmeleri ve sürekliliği için hizmet kalitesinin tanımlanması, ölçülmesi, değerlendirilmesi büyük önem taşımaktadır.

Sağlık sektöründe ara eleman olarak görev yapacak hemşire ve büro elemanlarının yetiştirilmesi konusunda eğitimli kadrolara olan ihtiyaç her geçen gün artmaktadır. Bazı üniversiteler ülkenin ortaya çıkan bu ihtiyacı karşılamak amacıyla konuyla ilgili bölümleri açmaktadır. Bu çalışmanın amacı büro hizmetlerinin; hastane hizmet kalitesinde nasıl bir farklılık yarattığını anlamaya çalışırken, "Sağlık Kurumları Çalışanlarının" eksiklikleri anlaşılmaya ve ortaya konmaya çalışılmış, memnuniyetlerinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Gerekli veriler Tekirdağ ili Çorlu ilçesinde çalışan sağlık personeline uygulanan "Sağlık işletmelerinde çalışanların memnuniyet seviyesinin ölçülmesine yönelik anket" yapılarak elde edilmiştir.

Yönetim ve organizasyon konusunda hassasiyet gösteren sağlık işletmeleri, sağlık hizmetlerinde, hizmet sunanların yaşam kalitelerinin artması, hastanın daha iyi hizmet almasına ve bakım kalitesinin yükselmesine katkı sağladığı görülmüştür. Sağlık Bakanlığına bağlı olarak faaliyet gösteren kamu ve özel sağlık kuruluşlarının yönetim ve organizasyon yapılarının desteklenerek bu konuda altyapı yatırımlarına ağırlık verilmesi katkı sağlayacaktır. Sağlık personelinin maaş, özlük ve yasal hakları konusunda desteklenmelidir.

Anahtar kelimeler: Sağlık, sağlık sektörü, sağlıkta büro yönetimi, sağlık çalışanları, hasta memnuniyeti

Dil Kirliliği: Televizyon Reklamlarında Yabancı Sözcüklerin Kullanımı

Arzu KARAKURT

Okan Üniversitesi MYO Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü, arzu.karakurt@okan.edu.tr

Özet:Reklamda kullanılan dil, eşsiz konumu nedeniyle kültürel ve kültürlerarası etkileşimde ilgi odağı olan ve insanların kendilerini ifade edebileceği en önemli unsurdur. Proto Türkçe (Karanlık Türkçe) dediğimiz süreç ile birlikte oluşumu incelenen dil; canlılığını korumakta ve var olduğu sürece incelenmeye devam edilecektir. Canlı bir varlık olan Türk Dili'nde, dilin türleri konu başlığı altında yer bulan özel dil türü; her mesleğe, her çevreye ve her yaşa göre değişkenlik göstermektedir. Reklam dili; dil ile özel bağlantısı sebebiyle önem arz etmekte olup toplumları, dolayısıyla kültürleri etkileyebilme ve kültürlerarası etkileşim sağlayabilme özelliği ile de karşımıza çıkmaktadır. Reklamlar toplumlara, kültürlere yakın olabilme fırsatını televizyon, internet, sosyal medya vb. mecralarda yakalayabilmekte ve tesir edebilme gücünü elinde tutabilmektedir. Bu bağlamda; kişilerin birbirleri ile kolaylıkla alışveriş yapabilmesine olanak tanıyan dil; reklam için büyük bir araç haline dönüşmüştür. Reklam söylemlerinde karşımıza çıkan bir başka önemli konuysa; yabancı dillere ait sözcüklerin kullanımıdır. Sıklıkla karşılaştığımız yabancı kelimeler artık Türk toplumunu rahatsız etmemekte ve dile pelesenk olmaktadır.

Bu çalışmada reklamlarda kullanılan metinler ve sloganlar, iletişimde dilin yaptırım gücünü inceleyen lengüistik açıdan araştırılmış olup reklamda dil kirliliği ve dolayısıyla dil bütünlüğüyle ilgisi tartışılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Türk Dili, Reklam, Reklam Söylemleri, Dil Kirliliği.

JEL. M37, M30, M31.

Pollution of Language: Use of Foreign Words in Television Commercials

Abstract: Language a in advertising jargon has been a center of interest due to its unique position that effects cultures and interculturel interections. Advertising via the bridge of social media effects societies as long as they are in close link with the living culture. Language is an outstanding gift to people to express themselves. With the process of development including the 'Dark Turkish', stil keeps vitality and wiil be investagated further as long as it exist. Turkish Language existng as an entity living under te umbrella of spesific language types. Varies amongst different professions according to age groups and different social environment. It creates a platform of interaction between people sometimes using global terms. This has been true for Turkısh Community and these foreign global terms becomes assimilated with the culture and are gelting more and more internalized.

This study investigates terms and texts and slogans used in advertising, its impact with in the context of language integrity and linguistics.

Key Words: Turkısh Language, Advertising, Advertising Discourses, Pollution of Language

JEL. M37, M30, M31

Sustainable Tourism in Regional Development: A case study of Thrace Region

Çağdaş İnan[1]

[1]Namık Kemal University, The Vocational School of Social Sciences, Department of Tourism and Hotel Management

Abstract

Tourism is rapidly growing the industry in the last few decades. As well as mass tourism takes the lead, different kinds of tourism have involved. Alternate to the mass tourism various types of tourism has emerged and can be defined as "Alternative Tourism." Sustainable tourism is a form of Alternative tourism that has less negative impact on nature.

Regional Development can only be achieved by planning every movement attentively. Sustainable Tourism provides various benefits to residents. This kind of tourism may defeat several economic difficulties and ease a steady economic development.

Thrace Region is mostly rural except the metropolitan areas which are nearby Istanbul and located in the North West of Turkey. Forests dominate the eastern part of the study area. Traditional agricultural activities are widely familiar.

In this study, sustainable tourism activity in Thrace Region is analyzed using SWOT analysis. Thrace Region has undisturbed natural areas convenient for rural tourism as well as other tourism types. This study aims to investigate the benefits of Sustainable Tourism in Thrace Region for the Regional Development.

Key words: Sustainable tourism, Thrace Region, Development

Türk Vergi Hukukunda Elektronik Tebligat Ve Uygulamada Karşılaşılabilecek Sorunların Analizi

Mehmet YÜCE[1] **Muhammed ÇELİK[2]**

[1]Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Mali Hukuk, Anabilim Dalı, Türkiye, Bursa, mehmetyuc@gmail.com.

[2]Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Mali Hukuk, Anabilim Dalı, Türkiye, Bursa, muhammedcelik@uludag.edu.tr.

Özet: Teknolojinin hızla gelişmesi ile beraber devletlerin vatandaşlarına daha iyi hizmet sunabilmek adına e-dönüşüm içerisine girdikleri görülmektedir. Bunlardan vergi hizmetlerinin elektronik ortama taşınması sürecinde uygulamaya giren elektronik tebligatta bu dönüşümün bir parçası olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim bu dönüşüm ile birlikte normal yollarla yapılan tebligatlarda yaşanan birçok sorununda önüne geçilmektedir. Ayrıca normal yollara göre elektronik tebligat sürecinin çok daha hızlı olması ve mükellefin mahremiyetinin güvence altına alınması açısından daha güvenilir olması elektronik tebligatın temel üstün yanlarını oluşturmaktadır. Elektronik tebligat sürecinin her ne kadar üstün yanları olsa da elektronik tebligata ilişkin usul ve esasların düzenlendiği 456 Sıra No'lu Genel Tebliğ'in yeterince açıklayıcı olmamasından kaynaklı olarak elektronik tebligat sürecinde bir takım sorunların yaşanmasına neden olabilecektir. Bu bağlamda tebliğde tebligat adresinin kapatılması şartları belirlenirken VUK 160.madde de yer alan res'en mükellef kaydının silinmesi durumunun dikkate alınmadığı görülmekte ayrıca muhataba yüklenen sorumluluklarını yerine getirmediği durumlarda başvurulacak VUK mükerrer 355.maddeki cezai hükmün uygulanması için hukuki dayanak oluşturması açısından 107/A maddesine atıf yapılma gerekliliği tespit edilmiştir. Bununla birlikte SMS ve/veya e-posta bilgilendirme mesajlarının hukuki niteliğinin açıklanmadığı görülürken, tebliğin bazı maddelerinde anlam düşüklüklerinin olması da ileride uygulama açısından önemli sorunlara yol açabilecektir.

Anahtar Kelimeler: Tebliğ, Tebligat, Elektronik Tebligat, Vergi Tebligatı.

JEL Kodu: H20, H29, K34, G28.

Turizm aktivitelerinin Kırsal kalkınmadaki Rolü

Anonim Şirketlerin Yönetim Ve Organizasyonu

Mert KALENDER **S. Ahmet MENTEŞ**

ÖZET

TTK'nın 317. maddesi uyarınca, anonim ortaklık yönetim kurulu tarafından idare ve temsil olunur. Dolayısıyla yönetim kurulu üyeleri, ortaklık tüzel kişiliğinin kanuni temsilcileridir ve ortaklıkla aralarındaki hukuki ilişki vekalet sözleşmesine dayanır. Yönetim kurulunun bu temsil yetkisini kullanarak üçüncü kişilerle ortaklık adına yaptığı tüm iş ve işlemlerinden doğan hak ve borçlar, ortaklık tüzel kişiliğine ait olur ve dolayısıyla yönetim kurulu üyelerinin üçüncü kişilere karşı şahsen sorumlu olmaları söz konusu olmaz(TTK m. 336/1).1 Zira yetkili bir temsilci tarafından temsil edilen adına üçüncü kişilerle yapılan işlem ve sözleşmelerden doğan hak ve borçlar temsil edilene aittir (BK m. 32). Hatta, yönetim kurulu üyelerinin, bu sıfatlarından dolayı idare ve temsil görevini yaptıkları sırada üçüncü kişilere karşı işlemiş oldukları haksız fiilden dahi anonim ortaklık sorumludur (TTK m. 321). Yine madde hükmünde yönetim kurulu üyelerinin yapmış olduğu sözleşme ve muamelerinin kişisel sorumlulukları geretirmedi- ği ve bunların sonuçlarının da şirkete ait olduğunun ifade edilmeside, YK üyelerinin MK m. 48/2 anlamında organ olduklarını ortaya çıkarmaktadır.

Anonim şirketler de, önce ortaklardan oluşan ve şirketin kaderine hakim olan Ortaklar Genel Kurulu (hissedarlar umumi heyeti) vardır. Genel Kurullar Şirketin ekonomik ortamdaki genel mali ve idari politikasını çizen ve şirkete yön veren kararlar alır. Genellike yılda bir defa toplanır. Ana sözleşme ile ilgili kararlar için de gerektiğinde olağanüstü toplanabilir, (Genel Kuru!) Alınan kararları uygulamak, şirketi idare ve temsil etmek, genel kurulca seçilen İdare Meclisine aittir. En az üç üyesi bulunan İdare Meclisi, şirket ortaklarından veya temsilcilerinden oluşan, şirketi idare ve temsil eden bir kuruldur, (İdare Meclisi) Bu meclis de kendisini üyelerinden veya dışardan bir kişiye temsil ettirebilir ki bunlar ya müdür ya da murahhas üyeleredir . Anonim şirketin ücüncü kanuni organı murakıplardır. Murakıplar (denetçiler) Anonim şirketi daha çok hissedarların menfaati bakımından, gerek genel kurulun ve gerekse İdare Meclisinin almış oldukları kararların uygulanıp uygulanmadığını teftiş ve mu rakebe ederler. En çok üç kişiden ibaret olabilen murakıplar, ortaklar arasından veya dışardan seçilebilir.

Tüketici Kredilerinde Yaşanan Sorunlar

Begümcan SEVİM

Namık Kemal Üniversitesi

BegumcanS@garanti.com.tr

Özet

Ülkemizde birçok banka farklı alanlara ve taleplere göre kredilendirme yapmaktadır. Bu kredilerin büyük bir çoğunluğunu tüketici kredileri ve ticari krediler oluşturmaktadır. Kredilerin büyük bir kısmı nakit olarak verilmekte ayrıca farklı şekillerde de kredi verilmektedir ki genellikle kredi alıcısının talebine göre farklılık göstermektedir. Bankalar kredi verme sürecinde kredi talep eden kişiyi ciddi bir şekilde araştırmaya ve değerlendirmeye tabi tutmaktadır. Kredi verme ve alma işlemleri sırasında bankalar çoğunlukla benzer işlemleri uygulamaktadır fakat bazı bankalar kendilerine özgü ilave yöntemlerde uygulamaktadır. Bu yöntemlerin bankanın finansman durumu, yabancı ve yerli kaynaklarla kurulmuş olması gibi durumlara bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Bankacılık sektörünün günümüzde varlığını sürdürebilmesinin önemli sebeplerinden biri olan kredi verebilme imkânı müşterilerin nakit, menkul ve gayrimenkul ihtiyaçlarını istenilen oranda karşılayabildiğinden bankaların tercih edilmesinde önemli rol oynamaktadır. Bankaların kredi vereme süreçleri kişiye, zamana ve mekâna göre değişiklik göstermektedir, bu farklılık birçok açıdan avantajlı olsa da belirli noktalarda müşterilerin ya da bankanın zararına sonuçlar doğurabilmektedir.

Ülkemizde birçok banka kredinin onay aşamasında kredi talebinde bulunan kişi veya kurumun daha önceki borç ve kredi ödeme durumlarını referans alarak değerlendirme yapmaktadır. Tüketici kredileri birçok farklı kullanım amacına uygun olarak verilen ve kredi alan kişi veya kurum ile banka arasında belirlenen ödeme şekline göre geri ödenmesi sağlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Bankalar, krediler, finansal sorunlar, tüketici kredileri

Ergene İlçesinin Sosyo Ekonomik Yapısı

Hamdi SARIER

Girişimci

Ergene/Tekirdağ

Özet

Tekirdağ ili Ergene ilçesi 1938 yılında Bulgaristan'dan gelen Türklerin kurdukları Marmaracık Köyü, 1998 yılında Çorlu ilçesine bağlı belde ve 2012 yılında Resmi Gazetede yayınlanarak ilçe haline gelmiştir.

İlçenin demografik yapısına bakıldığında yaklaşık yarıdan fazlasının Bulgaristan, Makedonya ve diğer Balkan ülkelerinden göçle gelenlerden oluştuğu görülmektedir. Bunun yanında Türkiye'nin Karadeniz ve Doğu ve Güneydoğu Anadolu ve bölgelerinden göçle gelen vatandaşlar yaşamaktadır.

İlçe düz ve derin arazi varlığı ile tarım ve hayvancılık konusunda da oldukça gelişmiştir. Özellikle düz ve derin toprak yapısıyla buğday-ayçiçeği ve mısır üretilen tarımsal araziler oldukça verimlidir. Alternatif tarım tekniklerinin uygulanmasıyla dekara alınan net gelir yükseltilebilir. Bunun için meyvecilik ve seracılık ilçede yaygınlaştırılmalıdır.

İlçenin kendine has ürünlerden Velimeşe bozası ve Ahimehmet keten helvası bu yöreye has ürünlerdir. Osmanlı Rus savaşından sonra Balkanlardan gelenlerin kurmuş oldukları Velimeşe de yapılan boza oldukça meşhur bir içecek olup mısır unu, su ve şekerden imal edilen sadesi ve dondurması da bulunan kış aylarının enerji veren çok önemli bir içeceğidir.

Ergene havzasında yerüstü su kirliliğinin çözümü için kurulmakta olan arıtma tesisleri ile sorunların çözümü konusunda mesafe alınacaktır. Ayrıca derin deniz deşarjı ile sorun tamamen çözülmesi planlanmaktadır. Proje tamamlandığında Ergene İlçesinin tam ortasından geçen Ergene nehrinde ağaçlandırma yapılarak Balkanlarda yaygın olan ıhlamur ağaçlarından oluşan bir Orman park yapılarak ilçe Nisan-Mayıs aylarında ıhlamur kokmalıdır.

Ergene İlçesinde Endüstriyel İşletmeler

Mustafa ÇALIM

Mali Müşavir

Ergene/Tekirdağ

Özet

Ergene ilçesi Tekirdağ İline bağlı yeni bir ilçe olup 2013 yılında Çorlu ilçesinden ayrılmıştır. İlçede deri sanayi başta olmak üzere kağıt-karton, tekstil ve konfeksiyon, kimya ve gıda sanayi başta olmak üzere çeşitli sektörlerde sanayi işletmeleri bulunmaktadır. Bu firmalardan önemli bir bölümü yerli sermaye ile kurulan işletmeler olmakla birlikte çokuluslu yabancı sermaye işletmeleri de bulunmaktadır.

İlçede sanayinin gelişmesinin çeşitli nedenleri bulunmakla birlikte en önemli nedeni temiz ve kaliteli yeraltı su kaynakları, lojistik üstünlük, İstanbul ve Avrupa'ya yakınlık, nitelikli işgücü teminidir. Bunun dışında ilçenin altyapısı ve Organize Sanayi Bölgeleri ve Serbest Bölgeler sanayileşmenin gelişmesine ilave katkılar yapmaktadır.

Sanayide yaşanan olumlu gelişmeler, özellikle; istihdam ve gelir katkısı yanında ulusal ve uluslararası düzeyde bireylerin ihtiyaçların karşılanmasına katkı sağlamaktadır. Sanayi işletmelerin sayısı her geçen gün artmaktadır. Bu artışa bağlı olarak ilçeye doğru bir iç göç hareketi yaşanmaktadır.

Nüfus artışı ise beraberinde yerleşim yeri, su, okul, altyapı gibi çeşitli ihtiyaçların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu gelişmeler ilçenin doğal kaynakları üzerindeki baskıyı daha da artırmaktadır. Bu nedenle ilçenin konut ve altyapı ihtiyaçlarının projeksiyonlara uygun olarak planlanması ve gerçekleştirilmesi için önlemler alınmalıdır. Bunun gerçekleşmemesi halinde dağınık ve plansız yerleşimlerin ortaya çıkması kaçınılmaz olacaktır.

İlçenin sanayileşmeye bağlı olarak karşılaştığı sorunların çözümünde endüstriyel amaçlı su kullanmayan sektörlerin tercih edilmesiyle sorunun şiddeti azalacaktır. Ayrıca ortak arıtma tesisleri ve evsel kaynaklı atık suların da arıtılması ile ilçenin sürdürülebilir bir yaşam kalitesine ulaşabilmesi sağlanacaktır.

Employment of Disabled Persons and its Macro Economic Contribution

The results of Monetary Policy After the year 2000 in Turkey

2000 Yılından Sonra Türkiye'de Uygulanan Para Politikaları

Süreyya Bakkal

T.C Devleti 1980 yılına kadar ithal ikameci ekonomi politikası çerçevesinde ayarlanabilir sabit kur para politikasıyla yönetilmiştir. Ancak 1980'lere gelindiğinde ülkede ki ekonomik göstergeler bozulmuş, ülke yüzde yüze varan enflasyon, döviz sıkıntısı ve ağır borç yükü ile karşı karşıya kalmıştır. 24 Ocak 1980'de yeni bir Ortodoks istikrar programı uygulanmış, elli yıllık kurmacı anlayış terk edilmiş ve serbest piyasa ekonomik yapısına geçilmiştir. 1980-1990 arasında alınan en çarpıcı önlem hazinenin kaynak ihtiyacının merkez bankası kanallarından temininin yasallarla önlenmesidir. 1990-2000 arası yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsızlıklarla mücadele edilerek geçirilmiştir. 2000 yılında alınan enflasyonu düşürme programı ile başarı sağlanamamış, Kasım 2000 Şubat 2001 krizleri ortaya çıkmıştır. Nisan 2001'den itibaren "Güçlü Ekonomi'ye Geçiş" programı ile enflasyonda önemli düşüşler olmuştur. MB gelecek dönem enflasyonuna odaklanan bir para politikası izlemiştir. Bu amaçla kısa vadeli faiz oranları spekülatif amaçlarla değil, enflasyon hedefine ulaşmak amacı ile temel politika aracı olarak kullanılmıştır. MB 2003 yılında IMF ile birlikte ön gördükleri ulusal program dahilinde belirlenen bütün parasal performans kriterlerini tutturmuştur. Enflasyon oranlarının düşmesinden kaynaklanan cesaret ile MB politika aracı olan kısa vadeli faiz oranları % 44'den % 29 seviyesine düşürülmüştür. 2003 yılında % 20 olarak belirlenen enflasyon hedefi daha da aşağılarda gerçekleşmiştir. 2004 yılında da hedef enflasyon oranı tutturulmuştur. Hükümetin para politikalarına karşı oluşan güven 2005'de dolardan ulusal paraya yönelme politikasını başlatmıştır. Para politikasında ki istikrar kredi faiz oranlarının düşmesine yardım etmiştir. Bütün bu güzellikler maliye ve kur politikalarının para politikaları ile uyumlu bir şekilde yürütülmesinin bir sonucudur. 2006-2011 yılları arasında Türkiye örtük enflasyon hedefleme politikasından açık enflasyon politikasına geçmiştir. Aynı yıl ortaya çıkan Mortgage Krizi ve kuraklık yüzünden enflasyon hedefi tutturulamamıştır. Bu yüzden çok yıllı bütçeleme sistemi ile bütçe ve enflasyon hedefleri paralel belirlenmiş faiz oranı ise fiyat istikrarının sağlanmasında tek araç olarak kullanılmış parasal hedeflemenin yardımcı çipa olarak kullanılmasına son verilmiş aksine "Enflasyon Gözden Geçirme Kriteri" oluşturulmuştur. 2008 krizinden sonra enflasyonla mücadele yerine durgunlukla mücadele politikası uygulanmıştır. 2001-2011 yılları arasında enflasyon % 69 seviyesinden % 10'a düşmüştür. Bu başarıda sıkı para ve maliye politikalarının durgunluk dönemleri hariç kararlılıkla uygulanması etkili olmuştur. Ayrıca yasal ve kurumsal manada mali sistem yapılanmalarının da yapılan bu başarıda büyük payı vardır.2015 yılından itibaren birikimli döviz kuru hareketleri başlamıştır. Ülke içinde enerji ve gıda fiyatları sürekli değişmiştir.Bu durumun enflasyon ve enflasyon bekleyişleri üzerindeki etkileri sıkı para politikası ile giderilmeye çalışılmıştır.2016 yılında dalgalı döviz kur politikası devam etmiş ve TCMB finansal istikrara yönelik riskleri sınırlamak istemiş ve bunun için de Türk lirasının aşırı değerlenmesine müsaade etmemiştir.Ayrıca Türk lirasının aşırı değer kaybına karşı da gerekli önlemleri almıştır.

Anahtar Kelimeler: Para Politikaları, Merkez Bankası, TCMB

The Effect of Motivation on the Productivity of Business Managerial Process: An Empirical Study on Firms Operating in Tekirdağ Province

İşletme Yönetim Sürecinde Verimliliğin Arttırılmasında Motivasyonun Etkisi: Tekirdağ İlinde Faaliyet Gösteren İşletmeler Üzerine Ampirik Biri Çalışma

Süreyya BAKKAL

Hakan KILCI

Özet

Modern örgütlerde çalışanların motivasyonu son derece önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır çalışır. Motivasyonu etkileyen bir çok faktör vardır yönetim uygulamaları başarıya ulaşmada gerekli olan çalışma şevkini oluşturacak motivasyonu sağlamaya yardımcı olabilir. Bu çalışmanın amacı organizasyonel yönetim sürecinde iş gören motivasyonunu etkileyen faktörlerin boyutunu ve şiddetini tespit etmeye yönelik olacaktır. Çalışmada, bir hizmet işletmesinden elde edilen anket verileri analize tabi tutulmuştur. Bir hizmet işletmesi üzerinde yapılan araştırmanın sonucunda, iş gören motivasyonun etkileyen faktörler tespit edilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Motivasyon, İçsel Motivasyon, Dışsal motivasyon

Türkiye Ekonomisi'nde IMF ve Dış Borçların Makro Ekonomiye Etkileri

Muharrem Bakkal

Hükümetler mali disiplini sağlayamadıkları dönemlerde iç ve dış kaynak kullanımına giderek hızlı ekonomik büyüme stratejileri uygulayabilirler. Türkiye 2.Dünya Savaşından sonra uluslar arası düzeyde siyasal ve ekonomik manada ilişkilerinin artmasına önem vermiştir. Bunun için IMF 'ye Dünya Bankasına ve Avrupa Tediye Birliğine üye olmuştur. Bu kurumlardan alınan kredilerle 1950 yılına gelindiğinde borçlarımız artmıştır. Ekonomik İŞ Birliği ve Kalkınma teşkilatının dış ticarette % 60 liberasyon önerisi kabul edilip uygulanmıştır. İthal ikameci sanayileşme politikası devam ettirilmiştir. Yüksek sübvansiyon ve taban fiyatlarıyla tarım kesimi desteklenmiş ithalatın önü açılmış çeşitli tarım aletleri Türkiye'ye girmiş KİT'lerin sayısı arttırılmıştır. Dış borçlar ve vergi gelirleriyle finansman açığı kapatılamamıştır. Hükümetin kullandığı emisyon ve hazine avanslarında artış görülmüştür.1958 yılında özel sektörün ödeyemediği borçları devlet üstlenmiştir.1960'lı yıllar ithal ikameci sanayileşmenin ve planlı kalkınmanın sürdürüldüğü yıllardır. Ancak kalkınma için dış borçlanmadan vazgeçilememiştir.1970'li yıllar Dünya Petrol krizinin Türkiye'deki ödemeler dengesini bozması yüzünden uluslar arası borçlanmayı yeniden gerekli kılmıştır. 1970 sonlarında Türkiye Cumhuriyet tarihinin en önemli dış borç krizi ile karşılaşmıştır. IMF ile yapılan stand by antlaşmaları birbirini takip etmiş bir türlü performans kriterleri yakalanamamıştır. 24 Ocak 1980 kararlarıyla ekonomi yeniden revize edilmiştir. Bu doğrultu da sabit döviz kuru uygulamasından vazgeçirilerek iç ve dış enflasyon farklarını gideren gerçekçi bir kur politikası uygulanmaya başlanmıştır. İthalat'ın önü açılarak ülkenin rekabet gücü arttırılmaya çalışılmıştır. IMF ile yeni bir stand by antlaşması imzalanmamış IMF gözetmen olarak kalmıştır. Kit açıkları büyümüş kitler çok fazla dış kaynak kullanmıştır. 1989 yılından sonra Türkiye'nin dış borç stoklarına ilave olarak iç borçları da artmıştır. Ayrıca Türkiye bu dönemde katma değer vergisini devreye geçirmiş diğer vergilere oranlara bu verginin payı hızla artmıştır. Böylece vergi gelirleri GSYİH payını yükseltmiştir. Buna rağmen kamu açıkları artış göstermiş 1993 sonlarında hazine bir yıl vadeli ve %125 faizli tahvil çıkarmıştır. Bu kötü gelişmeler yüzünden IMF ile 5 Nisan 1994'de yeni bir istikrar programı imzalanmıştır. Bu istikrar programı da başarısız olmuştur. Türkiye'nin nakit açığı iç borçlanma yoluyla sağlanmıştır. 1998 ve 1999'da da durum aynıdır. Bayındır Bank'ın Eylül 2000 tarihinde Romanya'daki şubesinde batması sonucu Türkiye'de kriz sinyallerinin bankacılık sisteminde çalmaya başladığının göstergesi olmuştur. Cari açık çok büyümüş finansal piyasalarda başlayan gerginlik krizi başlatmıştır. Piyasaları terk etmeye başlayan yabancı yatırımcıların ülkeyi döviz dar boğazına sokmaları krizi daha da ilerletmiştir. 2002 yılında faiz dışı fazla hedefi tutturulamamıştır. Aynı yıl güçlü ekonomiye geçiş programı ile IMF verilen niyet mektuplarında vergi düzenlemeleri ile ilgili hedefler konulmuştur. 2003 yılında devlet muhasebesi genel yönetmeliğine uygun olarak genel ve katma bütçeye dâhil daireler muhasebe yönetmeliği açısından uluslar arası standartlara uygun hale getirilmiştir. Analitik bütçe sınıflandırılmasına geçilmiş mali saydamlık arttırılmıştır. 2006 yılında kamu kesimi faiz dışı fazlası hedeflerin üstünde olmuştur. Bütçe dengesi de ilk defa fazla vermiştir. Ayrıca, 2007-2009 döneminde, kamu mali yapısındaki iyileşmeye paralel olarak eğitim, sağlık, Ar-Ge ve sosyal nitelikli harcamaların GSYİH içindeki payının artırılarak, toplumun yaşam kalitesinin yükseltilmesi, beşeri sermayenin niteliklerinin geliştirilmesi, gelir dağılımının iyileştirilmesi, yoksullukla mücadele ve bölgesel gelişmişlik farklılıklarının azaltılması konularında iyileştirmeler sağlanması yönünde politikalar uygulanmaya devam edilecektir.

Bilindiği üzere, 2008-2012 dönemini kapsayan Orta Vadeli Mali Çerçeve ile bu döneme ilişkin bütçe açığı, faiz dışı fazla ve kamu borç stoku hedefleri belirlenmiş ve şeffaflık politikasının bir gereği olarak kamuoyu ile paylaşılmıştır. Bu çerçevede, ekonominin rekabet gücünün artırılması, kamu harcamalarında verimliliğin sağlanması ve bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarının azaltılması temel öncelikler olarak belirlenmiştir. Diğer taraftan, kamu borç stokundaki düşüş eğilimini devam ettirilerek faiz dışı fazla politikası sürdürülmüştür. 2012-2016 arası mali planı da bir önceki ile hemen hemen aynıdır. Ekonomik programların kararlı bir şekilde uygulanması, kamu gelir, harcama ve borçlanma politikalarının birbirleriyle uyumlu bir bütünlük oluşturması, mali disipline titizlikle riayet edilmesi ve yapısal önlemlerin alınması neticesinde Türkiye'de ekonomik ve mali istikrar ortamı oluşmuştur.

Anahtar Kelimeler: Dış Borçlar, IMF, Türkiye Ekonomisi

The Impact of Electronic Banking Applications in the Turkish Banking System on the Turkish Economy

Türk Bankacılık Sisteminde Elektronik Bankacılık Uygulamasının Türk Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

Erdem CEYLAN

Ali SAMAST

Emre Can ŞAHAN

Ayşegül UÇAN

Özet

Son yıllarda bankacılıkta maliyetlerin artması neticesinde elektronik bankacılığa olan önem artmaya başlamıştır. Zaman içinde piyasa ve müşteri hizmetleri değişime uğramış bankacılık hizmetlerinde kalite ve işlemlerdeki hızın önemi daha da iyi anlaşılmıştır. Bankalar bu hizmeti sağlamak için elektronik bankacılık uygulamalarına önem vermeye başlamıştır. Bankalar artık zamana karşı yarışır hale gelmiştir. Bankaların elektronik bankacılığa yönelmeleri teknolojideki hızlı gelişme sayesinde olmuştur. Bankalar maliyetleri düşürmek için teknolojiye yatırım yapmaya başlamıştır. Böylece daha fazla ürün ve hizmeti geniş kitlelere vermeye ve karlarını bu şekilde maksimize etmeye başlamışlardır.

Bireylerin yaşam standartları yükselmeye başlamış ve sonuçta birikimlerini değerlendirdikleri bankalarda da seçici davranmaya başlamıştır. Çünkü bankalarda kaybedilen zaman kaybedilen para demektir. Bu açıdan bakıldığında müşteriler bankacılık hizmetlerinde zaman harcamak istememektedir. Süratli bankacılık hizmeti sunan bankaları tercih etmeye başlamışlardır. Bilgisayar teknolojisi sayesinde bankacılıkta sürat artmış ve bankalar bu şekilde pazar paylarını en yüksek seviyeye çıkarmıştır.

Bilgisayarların yoğun şekilde kullanımıyla kredi kartları kullanımı artmaya başlamıştır. Ayrıca elektronik fon transferi sistemleri ile otomatik vezne makineleri, telefon bankacılığı, ev ve ofis bankacılığı insanların işini kolaylaştırmıştır.1990 yılından sonra başlayan internet bankacılığı ve mobil bankacılık uygulamaları bankalarda maliyetleri düşürmüş ve müşteri memnuniyetini arttırmıştır.

Anahtar Kelimeler: Elektronik Bankacılık, Türk Bankacılık Sistemi, Türkiye Ekonomisi

The Effects of Macro Economic Factors on Value of the Companies' Shares

Şirket Hisselerinin Değerini Etkileyen Makro Ekonomik Faktörler

Süreyya BAKKAL

Abstract

In this essay macro-economic factors affecting company's shares price in the capital markets are studied. The legal nature of stocks, IPOs, types, structure, the risks, rights provided by the owner, the returns are explained. The aim of the essay is to put forward all aspects of the shares by identifying factors affecting the stock price and provide insight to relevant people and investors. One of the most important elements of the market economy and the capital market is the stock exchange market. Securities and changes in value of marketable securities traded on the stock market mirrors developments in the national economy. In the stock market, stocks are the riskiest investment vehicle. Determination of the future price of bonds is easier than of stocks. Stocks have a very important role in the development of capital markets; especially they permit the formation of big amount of capital in the economy. Thus, savers with small amounts can enter the market. Shares are first offered to the public in the primary market. If the buying and selling of shares after the IPO happens, exchanges are provided in the secondary market. However, if the primary market doesn't function, the the secondary market becomes more effective.

Keywords: Capital Markets, Stocks, Stocks Value.

Özet

Bu makalede sermaye piyasalarında şirketin hisselerinin değerini etkileyen makro ekonomik faktörler incelenmiştir. Hisse senetleri, hisse senetlerinin halka arzı, türleri, yapısı, riskleri, sahibine sağladığı hakların hukuki niteliği gibi konular açıklanmıştır. Makalenin amacı hisse senedi fiyatını etkileyen faktörleri tanımlayarak, hisse senetlerinin değerini tüm yönleriyle ortaya koyup, yatırımcılara ve tüzel kişilere ışık tutmaktır. Piyasa ekonomisi ve sermaye piyasasının en önemli kurumlarından biri borsalardır ve bunun en önemli araçlarından biri hisse senetleridir. Borsada işlem gören menkul kıymetler ve bunlardaki değişimler ulusal ekonomide ki gelişmeleri çok kısa bir sürede yansıtır. Hisse senetleri en riskli yatırım aracıdır. Tahvilin gelecekteki getirisini belirlemek hisse senedine göre daha kolaydır. Hisse senetleri sermaye piyasalarında çok önemli bir role sahiptir özellikle büyük sermaye gerektiren işlerin oluşturulması için gereken sermayenin temin edilmesinde hisse senetlerinden faydalanılır. Böylece küçük tasarruf sahiplerinin de pazara girmesi mümkün olacaktır. Hisse senetleri ilk önce birincil piyasada halka arz edilir. Halka arz sonrası hisse alım ve satımı gerçekleşirse alım ve satım işlemleri ikincil piyasalarda da devam eder. Ancak, birincil piyasa çalışmıyor ise hiç şüphesiz ikincil piyasalar etkin hale gelir.

Anahtar Kelimeler: Sermaye Piyasaları, Hisse Senetleri, Hisse Senetleri Değeri.

The International Trade Organizations' Effects to the World Economy

Uluslararası Ticaret Kuruluşlarının Dünya Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

Muharrem BAKKAL

Abstract

All states in the world need regional economic cooperation and economic integration because of the globalization. It has been observed that the Soviet Union gradually adopts capitalist system after the end of the Cold War in the last century. International trade has become important than before due to these important developments. Republicans have aim to spread market economy rules to the world economy. In this article international trade organizations and how and in what direction they affect the world economy are examined.

Keywords: International Trade Organizations, World Economy, Capitalism.

Short- Term Finance And Micro, Small And Medium Scale Enterprises (Msmes) Survival in Nigeria

Kolawole Olabode Olufemi

Institute of Managerial Economics of Nigeria

Abstract

This study examines the causal relationship between short term finance and Micro, Small and Medium scale Enterprises (MSMEs) in Nigeria with reference to selected firms in Lagos State. The researchers were motivated to embark on this study, in order to bring to fore the different sources of short term finance available to MSMEs and its effect on MSMEs survival. A total of fifty-eight respondents constituted the sample for the study. The research questions and a hypothesis were generated and tested at 10% (that is 0.10) significant level using descriptive statistics and non-parametric test (chi-square that is X2).The result of the analysis shows that short term finance plays vital role in the operations of MSMEs it also shows that MSMEs have ease in accessing short term finance, thereby suggesting the existence of causal relationship between short term finance and MSMEs survival. It is recommended that financial institutions and governmental agencies should make this mode of finance available to increase the MSMEs operations and survival in Nigeria.

Keywords: short-term finance, MSMEs, causal, chi-square, Nigeria

Ceos' Personal Portfolio And Corporate Policies

Hamid Boustanifar **Danielle Zhang**

BI Norwegian Business School

Abstract

Using a unique dataset that include data of the universe of firms in Norway matched with their CEOs' wealth, liabilities and holding of financial assets as well as their demographic variables over a period of about 20 years, we find a negative association between CEOs' personal risk taking and risk taking at their firm. When managers' share of risky asset in their personal portfolio increases, leverage and R&D expenditures go down and cash holding goes up. These relations hold not only in the cross-section of firms, but also within firm following a CEO turnover and within a firm-CEO match, and they are robust to using different measures of CEOs' personal risk taking. Moreover, these relations are much stronger in firms that the CEO has more power, i.e, has high ownership or is also the chairman of the board. Overall, the results suggest that CEOs use their firm to hedge part of their personal risk.

Keywords: CEO risk preference, CEO personal portfolio, corporate finance

Modeling of Gender Pay Gap On The Serbian Labour Market

Stojanka Dakić

University of Novi Sad, Faculty of Economics Subotica

Mirko Savić

University of Novi Sad, Faculty of Economics Subotica

Abstract

Gender pay gap is one of the key indicators of women's access to economic opportunities and undoubtedly one of the most constant features of the labour market. Failure to comply with the principle of equality and equal opportunities for women and men is considered a violation of basic human rights. If there is no economic independence all other measures taken to improve the position of women in society in general have much less success and influence. Better economic status of women in the labour market and reduction of gender pay gap is an important determinant of economic and social progress of the country. Aim of this paper is to determine which predictors have the significant impact on net earnings and whether there is a difference between men and women regarding wages. Mincer's earnings equation according to which individuals' earnings are function of the achieved level of education and work experience, served as the basis for analysis of the factors that determine the formation of wages. For the analysis we have used data collected by the survey EU-SILC in 2014 in Serbia. The econometric model confirms the assumption that women earn significantly less than men. All other statistically significant predictor variables included in the model have positive influence on the earnings.

Keywords: gender pay gap, gender inequality, econometric model, EU-SILC.

Analysing The Drivers of Innovation Development in Selected Technology Intensive Sectors in India: An Innovation System Approach

George Paily

Jawaharlal Nehru University, New Delhi

Abstract

The present study attempts to contribute to the emerging stream of research in innovation capability building, considering the case of three technology intensive sectors in India – pharmaceuticals, telecommunications and automotives. Pharmaceuticals, telecommunication equipments and automobiles are the three sectors in which India's performance is assessed impressively in the last decades both in terms of domestic production and trade fronts. The study examines how certain firm specific characteristics and their interactions with other actors and networks influence innovation development from both input and output side. The research is based on the data obtained from CMIE Prowess Database covering 1990 to 2015. The set of innovation capability indicators used in this study is inspired from the literature on Systems of Innovation where firms are assumed to be at the central part of the process. We present certain new empirical evidences on the link between nature of innovation strategies and firms' success in capability building in contrary to the generally held view that firms in the developing world does not necessarily innovate resulting in the release of new products and processes

Keywords: Automotives, Innovation, Pharmaceuticals, Systems of Innovation, Technology, Telecommunication

Choosing A Bundle

Aram Ghazaryan

University of Turin

Abstract

People often choose a sequence (bundle) of goods which they will consume over time in a predefined order. In this work, I am proposing a model which represents the decision maker's (DM's) preferences over such sequences. Furthermore, I represent the utility of the bundle trough the sum of the utilities of the bundle's components.

Keywords: Diagonal independence, Betweenness, State Dependence, Bundles.

Women in The Workplace: Does The Glass-Ceiling Shows Signs of Breaking?

Snezhana Hristova

University American College Skopje

Abstract

In today's world, women are increasingly performing tasks and take up positions that were previously exclusively male. According to International Labor Office, the share of women workforce is growing in the total labor force and more and more women are trying to achieve managerial career. (ILO, 2016) However, the view that women are less able to perform management tasks than men is common to most societies in the world. Statistical data show that, although women represent more than 40% of the global workforce, their overall managerial position ratio in many countries rarely exceeds 20%. Women managers are most often at lower levels in the organizational hierarchy, with substantially less power than their male counterparts. The slow movement of women in the highest hierarchical levels in the companies is often attributed to the so-called "glass-ceiling" phenomenon and somehow it has been seen as discrimination on their workplace. In recent years the low proportion of women in executive management and board positions has gained a lot of attention and given rise to public discussion worldwide. Having this perspective, the main purpose of the paper is to examine the existence of glass ceiling in the Republic of Macedonia. It will provide preliminary findings on the position of women in the workforce and management in the companies in the Republic of Macedonia and offer possible explanations why women are underrepresented in management positions in this country. The main research question in this paper can be defined as: What is the current number of women in managerial positions in the Macedonian companies and what are the reasons for the existence of a "glass ceiling" in this country? To find the answer to that question, it is necessary to look at the views and opinions on this phenomenon in the countries with developed market economies. After that, the views and opinions on this problem in the countries in transition, and then, on the basis of empirical research, to try to answer the question: Is there a "glass ceiling" as a limitation in the progress of women in the Macedonian companies and, if there is, what are the reasons for its existence?

Keywords: glass ceiling effect, women workforce, management.

Examining The Collaboration Between Ministries And Civil Society Organizations in The Republic of Kosovo

Shpresa Kaciku

South East European University

Abstract

Development of a professional and accountable public administration which functions based on principles of ethics and integrity constitutes an aspiration of modern societies. Hence, accountability and transparency are an essential requisite for the state to exercise democratic governance and deliver accordingly for citizens. Accomplishing this ambition has proven to be a challenging undertaking- in particular in countries of South-Eastern Europe, which are seeking membership in the European Union as the Republic of Kosovo. In addition to concerning legal aspects which provide the institutional reform, the cooperation with civil society organizations is a great necessity for ensuring good governance and representation of diverse voices in various aspects of policy-making and implementation. Although rapid development of technology enables mechanisms that guarantee the flow of information among various actors for democratic development, the Republic of Kosovo yet, after seven years of declaration of independence, has not witnessed a constructive cooperation between the executive branch of governance in one hand, and the civil society organizations on the other side. Even worse, civil society organizations were attacked and labeled publicly as working against domestic interests and promoting foreign agendas. This research paper provides an analytical evidence of examination of the importance of institutional cooperation between civil society and government agencies in Kosovo - from the perspective of principles of ethics and integrity in public administration- by analyzing patterns, dynamics, and challenges of this relationship that is critical to ensuring democratic development in Kosovo. Mixed research methodology builds on theoretical approaches, international principles, standards as well as best European and international practices of public administration and democratic development. Findings lead to conclusions that there is a polarization between civil society organizations and public servants in Kosovo and this hinders further the representation of the voice of citizens in policy-making.

Keywords: ministries, civil society, cooperation, Republic of Kosovo.

Advertising and its Effects on Children as Consumers in Small Countries With Case Study

Viktorija Trajkov, PhD candidate

Faculty of Economics, University St. Clement of Ohrid - Bitola, Macedonia

Abstract

The United States of America is the most consumer-oriented country in the world, whose trend of advertising and the imposition of products on the market, daily spread throughout the world. They choose different ways of marketing to "knock" on the consumers doors, using every type of marketing strategies to succeed. The main purpose of this so-called conviction are not parents only, but also their children too. If in the past, the decision to purchase certain products, according to many researchers, was parents decision, today, in the modern world, that decision is often made by the child. Children are the epicenter of consumer culture. They manage attention, creativity and money to producers. Their taste dictate the movement of trends and shape their opinion on what brand strategy will be used. The aim of this paper is to detect, highlight and define the role of advertising on children's as consumers. It tends to get an answer and detection of what is the main reason for choosing that certain product and their preferences and the needs and desires for a new approach, if it is proven that the role of some specific issues are the main reason for the relationship with the brand. Contemporary tweens and teen in Macedonia have emerged as the most brand-oriented, consumer-involved, and materialistic generation. A survey of 100 youth and their parents from different cities in the country, will give the answer of their behaviors of consuming and how can advertisement influence on their households' habits.

Keywords: marketing, consumer behaviour, advertisement, Macedonia, children

Women's Entrepreneurship in The Republic of Macedonia

Elizabeta Tosheva

University "St. Kliment Ohridski" – Bitola, "Faculty of law" – Kichevo;

Abstract

Women's entrepreneurship has been recognized during the last decades as an important untapped source of the economic growth. Women create new jobs for themselves and others and provide society with different solutions to management, organization and business problems, as well as to the exploitation of entrepreneurial opportunities. Women entrepreneurs are significant contributors to poverty reduction, mobilization of the entrepreneurial initiatives and contribute to the achievement of broader socio-economic objectives in the societies. However, the contribution of women entrepreneurs depends on the success of their work, which in turn depends on the barriers to implementation of the ideas for their own businesses. This paper points out challenges and barriers in establishing and maintaining businesses led by women in the Republic of Macedonia, as well as policy recommendations for further development of women's entrepreneurship. Although most of these difficulties are common to both genders, in many cases they tend to be more significant for women entrepreneurs. In terms of start-up barriers, women entrepreneurs face three main types. These include socio-cultural barriers; barriers relating to networks of information and access to assistance, and access to finance and investment funds. The latter is a particularly significant barrier, because it impacts on the potential growth and sustainability of businesses led by women. Other constraints include issues surrounding work-life balance, women's restricted access to career advancement opportunities, and the gender pay gap in the work force.

Keywords: women's entrepreneurship, economic growth, challenges, barriers, policy recommendations

Globalization as a Factor For Fostering The Competitivness

Snezana Obednikovska

University St. Kliment Ohridski – Bitola, Faculty of Economy- Prilep

Natasa Trajkova

University St. Kliment Ohridski – Bitola, Faculty of Economy- Prilep

Abstract

Globalization is process that has its influence on every system, person or group. Every place on Earth has become closer that ever with the development of electronical and communicational technology. Globalization means equity of similarities, way of approaching resources, quicker communication. Globalization, as a process, is appearing with two another global trends: a) development of active world wide communicational system and high technology; and b) fluent economy flows, greater mobility of financial resources and stock supplies.

Keywords: globalization, competition, competitiveness

The Role of The Marketing Department in The Strategic Planning of Companies in Macedonia

Goce Menkinoski

Faculty of Economics-Prilep, University "St. Kliment Ohridski" – Bitola

Abstract

Planning is necessary in small and medium enterprises as the lack of planning can adversely affect the overall operation of enterprises. SMEs often operate without plans, they think planning is necessary only to large enterprises. But to survive small and medium business market is necessary to implement the plan. In variable operating planning determines the direction of movement of business and it is of great importance for employees in business because you know where it goes and what the company needs to take to achieve the goal. SMEs if they are to survive in turbulent market conditions of operation should undoubtedly be focused on long-term strategic planning. ,, Strategic planning involves adapting the company to capitalize on opportunities in the changing environment. It is the process of developing and maintaining a strategic balance between the goals and capabilities of the company and its changing marketing opportunities. "With strategic planning SMEs are trying to optimally adapt to change and work effectively and efficiently. The Strategic planning process consists of several elements: mission operations, analysis of internal and external environment, formulating objectives and strategy.

Keywords: planning, strategy, competition, market

The Impact of Cultural Factors on The Marketing Communicatıon of Companies

Sebahate Krasniqi, PhD Candidate

Faculty of Economics-Prilep

Abstract

Culture is considered as the framework within which an individual becomes a member of a certain society is at the same time an important factor that influences the marketing communications of companies. The influence of culture on consumers is so natural that it is very difficult to notice, but the study of culture is the study of the beliefs, values and customs that serve for regulation of the consumer's behavior as members of a certain society and they are transferred through education, experience, instructions and imitation. Marketing communications represent the means by which companies establish dialogue, develop and build relationships with consumers, while they represent the "voice", products, services and brands of the company. The success of the marketing strategy of the company depends primarily on the knowledge of the needs, desires and consumer behavior and decisions to purchase products and services and that determines the sales and profits of the company. The key to successful marketing strategy, both domestically and globally, is a thorough understanding of consumer behavior and understanding of numerous internal and external factors affecting their behavior, their needs, desires, attitudes, beliefs, opinions and motives and emphasis is given to the culture. This paper aims to research the influence of culture on the marketing communication strategy applied by companies. To reach this goal an applicative research will be conducted on a sample of respondents and appropriate conclusions will be drawn.

Keywords: marketing communications, culture, consumer's behavior, buying decisions

Barriers on Women Managers Career Development in Sme's, Kosovo

Liridon Veliu, PhD Candidate

Faculty of Economics
University of Prishtina "Hasan Prishtina"

Mimoza Manxhari

Faculty of Economics
University of Tirana

Besnik Kaleci

CEO MTC GROUP, Kosovo

ArsimVeliu

Manager at Arjeta Group, Kosovo

Abstract

Women have lagged behind as far as equity in all spheres of life is concerned and their participation in management relative to men decreases at successive higher levels. Effective management of an individual's career within the organization can make an important contribution to an organization achieving competitive advantage from within. The purpose of this study is to contribute to the body of knowledge by continuing to shed lights on the barrier women face in their work place that hinders their career advancement. The study examined the barriers to career advancement from the perspective of Kosovo female executives. A correlation study was used in this study based on quantitative research approach. Data were obtained through structured questionnaire with 85 female managers in management positions. Once the questionnaires were collected and the data analyzed, conclusions were drawn and a range of recommendations were proposed based on the findings. The findings revealed that women continue to face significant obstacles to career advancement in their organizations.

Keywords: Women, management, career, barriers

Harmonization of Accounting Standards - Multinational Standardized Financial Statements

Pece Nikolovski

Faculty of Economics - Prilep

Marina Blazhekovikj Toshevski

Faculty of Information and Communication Technologies- Bitola

Igor Zdravkoski

Faculty of Economics - Prilep

Abstract

The great progress and development of enterprises, the creation of multinational companies, international trade caused the creation of a harmonized and standardized financial reports. Of course, a few decades ago this economic internationalization was not even conceivable. Today, numerous associations with the adoption and implementation of international accounting standards create a unified accounting - information system is a global informer. In this way, we get quality standardized financial statements. In this context in this paper we want to emphasize the importance of acceptance and implementation of international accounting standards in order to eliminate barriers of state, customs, tax and language form and providing better financial reporting. This is a universal accounting - financial language which people from different areas can communicate in an easier way. These forms of unified data layout can internationalize the positive trend of accounting standards. What is fact that financial reporting based on these standards is the surest basis for quality assessment of business decisions.

Keywords: standards, harmonization, financial statements.

A Comprehensive Study of Question Answering Systems

Jasmina Jovanovska

Ss. Cyril and Methodius University
St "Kliment Ohridski" Faculty of Pedagogy – Skopje

Katerina Zdravkova

Ss. Cyril and Methodius University
Faculty of Computer Science and Engineering – Skopje

Goce Armenski

Ss. Cyril and Methodius University
Faculty of Computer Science and Engineering – Skopje

Abstract

The requirement to create a machine able to perform intelligent tasks has initiated the development of many research areas in the artificial intelligence domain. Today this dream, which is almost feasible, is also associated with the rapid development of the Question Answering Systems (QAS). The idea for retrieving accurate answers to questions posed in natural language dates back to the late 1960's within the field of Natural Language Understanding. In the first place, this idea has been implemented into the restricted domain QA systems, intended to answer domain specific questions. But, the invention of the World Wide Web (WWW) has imposed the need of user-friendly querying techniques. WWW has also posed new challenges in the field of answering question automatically, in order to reduce the abundance of information available today. As a result, significant progress has been made in the field of question answering until today. The current state-of-the-art factoid QA system is represented by IBM Watson, which defeated two former human champions in the Jeopardy! game show in 2011. The most important question that arose is what is left for the QA community after Watson's success? However, it should be emphasized that Watson is not able to perform intellectual processes at human level, and it didn't stop the research in QA as Google didn't stop information retrieval research. On the other hand, question answering has recently been widely applied as a natural extension to search on mobile devices. Thus, the research in QA area is still very active. The diversity of QASs covers different domains, data sources, question types, answers forms, types of techniques used for retrieving answers, etc. This paper surveys QASs in order to evaluate their success and ability to meet current and future needs.

Keywords: Question answering systems, Information retrieval, Natural language processing, Classification