

İŞ AHLAKI DERGİSİ
Turkish Journal of Business Ethics
Cilt/Volume: 8 ■ Sayı/Number: 1 ■ Bahar/Spring 2015
ISSN: 1308-4070 • DOI: 10.12711/tjbe

İş Ahlakı Dergisi uluslararası ve hakemli bir dergidir.
Yayınlanan makalelerin sorumluluğu yazarına/yazarlarına aittir.
Turkish Journal of Business Ethics is the official peer-reviewed, international journal of the
Türkiye IGIAD. Authors bear responsibility for the content of their published articles.

Türkiye İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği Adına İmtiyaz Sahibi/Owner
Ayhan Karahan

Yazı İşleri Müdürü/Chief Executive Officer
Ömer Bedrettin Çiçek (Türkiye İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği)

Editör/Editor-in-Chief
Murat Şentürk (İstanbul Üniversitesi)

Alan Editörleri/Section Editors
İskender Gümüş (Kırklareli Üniversitesi)
Mustafa Otrar (Marmara Üniversitesi)

Değerlendirme Editörleri/Review Editors
Muhammed Veysel Bilici (Kırklareli Üniversitesi)
Ömer Faruk Ocakoğlu (Kırklareli Üniversitesi)

Çeviri Editörleri/English Language Editors
ENAGO
John Zacharias Crist

Yayın Kurulu/International Editorial Board*
Mumtaz Ali (Uluslararası İslam Üniversitesi, Malezya)
Murteza Bedir (İstanbul Üniversitesi)
Rafik I. Beekun (Nevada Üniversitesi, ABD)
Mustafa Çağrırcı (Marmara Üniversitesi)
S. Waleck Dalpour (Maine Üniversitesi, ABD)
Alpaslan Durmuş (EDAM [Eğitim Danışmanlığı ve Araştırmaları Merkezi])
Halil Ekşi (Marmara Üniversitesi)
Nihat Erdoğan (Yıldız Teknik Üniversitesi)
R. Edward Freeman (Virginia Üniversitesi, ABD)
Stephen Hicks (Rockford Koleji, ABD)
Hayrettin Karaman (Marmara Üniversitesi, Emekli Öğretim Üyesi)
T. Krishna Kumar (Osmania Üniversitesi, Hindistan)
Robert W. McGee (Florida Üniversitesi, ABD)
Jon Oplinger (Maine Üniversitesi, ABD)
Mustafa Özel (İstanbul Şehir Üniversitesi)
Şevki Özgener (Nevşehir Üniversitesi)
Francesco Perrini (Bocconi Üniversitesi, İtalya)
Deon Rossouw (Pretoria Üniversitesi, Güney Afrika Cumhuriyeti)
Kemal Sayar (Marmara Üniversitesi)
Ahmet Tabakoğlu (Marmara Üniversitesi)
Tuomo Takala (Jyväskylä Üniversitesi, Finlandiya)
Tina Uys (Johannesburg Üniversitesi, Güney Afrika Cumhuriyeti)
Ahmet Yaşar (Fatih Üniversitesi)
Feridun Yılmaz (Uludağ Üniversitesi)

*Soyadına göre alfabetik sırada In alphabetical order by surname

Indexing-Abstracting
EBSCO
INDEX ISLAMICUS
INDEX COPERNICUS
ABI/INFORM (PROQUEST)
THE PHILOSOPHER'S INDEX
ile indekslenmekte ve/veya özetlerine yer verilmektedir.

Hakem Kurulu/Board of Reviewing Editors*

Adem Baltacı (Kırklareli Üniversitesi) • Adem Levent (İstanbul Üniversitesi) • Ali Danişman (Çukurova Üniversitesi) • Ali Rıza Abay (Yalova Üniversitesi) • Aşkın Keser (Uludağ Üniversitesi) • Ayten Altıntaş (İstanbul Üniversitesi) • Ayül Ayşe Özdemir (Anadolu Üniversitesi) • A. Tolga Öcal (Marmara Üniversitesi) • Bayram Zafer Erdoğan (Anadolu Üniversitesi) • Bedrettin Kesgin (Yalova Üniversitesi) • Besim Bülent Bali (Doğuş Üniversitesi) • Bilal Eryılmaz (İstanbul Medeniyet Üniversitesi) • Bilçin Meydan (Uludağ Üniversitesi) • Bülent Dilmaç (Necmettin Erbakan Üniversitesi) • Bülent Özalp (İstanbul Üniversitesi) • Can Tansel Kaya (Yeditepe Üniversitesi) • Cemil Hakan Korkmaz (İstanbul Ticaret Odası) • Cengiz Ceylan (Kırklareli Üniversitesi) • Cengiz Kallek (İstanbul Şehir Üniversitesi) • Cengiz Şeker (EDAM [Eğitim Danışmanlığı ve Araştırmaları Merkezi]) • Cengiz Yakıncı (İnönü Üniversitesi) • Deniz Taşçı (Anadolu Üniversitesi) • Elif Muğal Yücel (Uludağ Üniversitesi) • E. Elif Vatanoglu-Lutz (Yeditepe Üniversitesi) • Erkan Erdemir (İstanbul Şehir Üniversitesi) • Erkan Yaman (Sakarya Üniversitesi) • Fahri Karakaş (University of East Anglia, UK) • Faruk Taşçı (İstanbul Üniversitesi) • Fatih Çetin (Nigde Üniversitesi) • Ferda Erdem (Akdeniz Üniversitesi) • Fuat Man (Sakarya Üniversitesi) • Gültekin Yıldız (Sakarya Üniversitesi) • Hakan Ertin (İstanbul Üniversitesi) • Hakkı Fındık (Kırklareli Üniversitesi) • Hanzade Doğan (İstanbul Üniversitesi) • Hediyeullah Aydeniz (Marmara Üniversitesi) • Hızır Murat Köse (İstanbul Şehir Üniversitesi) • Hülya Kanalıcı Akay (Uludağ Üniversitesi) • Hüner Şencan (İstanbul Ticaret Üniversitesi) • Hüseyin Çetin (Necmettin Erbakan Üniversitesi) • İnanç Özekmekçi (Erciyes Üniversitesi) • İnci Hot (İstanbul Üniversitesi) • İsa İpçioğlu (Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi) • İsmail Dülgeroğlu (Kırklareli Üniversitesi) • Janset Özen Aytemur (Akdeniz Üniversitesi) • Kadir Ardic (Sakarya Üniversitesi) • Kadircan Keskinbora (Bahçeşehir Üniversitesi) • Köksal Alver (Selçuk Üniversitesi) • Luiz Ricardo Kabbach de Castro (EESC - Universidade de São Paulo) • Mehmet Akif Çukurçayır (Selçuk Üniversitesi) • Mehmet Fatih Aysan (İstanbul Şehir Üniversitesi) • Mehmet Karagül (Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi) • Mehmet Zahit Tiryaki (İstanbul Medeniyet Üniversitesi) • Mete Çamdereli (İstanbul Ticaret Üniversitesi) • Mevlüt Tatlıyer (Kırklareli Üniversitesi) • Muhammed Abdullah Şahin (İstanbul Şehir Üniversitesi) • Muhammed Veysel Bilici (Kırklareli Üniversitesi) • Murat Taşdemir (İstanbul Medeniyet Üniversitesi) • Mustafa Çelen (Marmara Üniversitesi) • Mustafa Kavas (Cass Business School, UK) • Mustafa Kurt (Yalova Üniversitesi) • Mücahit Görgeç (Kırklareli Üniversitesi) • Necmettin Kızılkaya (İstanbul Üniversitesi) • Nesrin Çobanoğlu (Gazi Üniversitesi) • Nil Sarı (İstanbul Üniversitesi) • Nilüfer Pembecioğlu (İstanbul Üniversitesi) • Nûray Tokgöz (Anadolu Üniversitesi) • Nurullah Genç (İstanbul Ticaret Üniversitesi) • Oya Morva (İstanbul Üniversitesi) • Ömer Çaha (Yıldız Teknik Üniversitesi) • Ömer Torlak (KTO Karatay Üniversitesi) • Özgün Burak Kaymakçı (İstanbul Üniversitesi) • Pınar Süral Özer (Dokuz Eylül Üniversitesi) • Rainer Brömer (İstanbul Üniversitesi) • Rana Özen Kutancı (Sakarya Üniversitesi) • Saim Kayadibi (Uluslararası İslam Üniversitesi, Malezya) • Seçil Bal Taştan (Marmara Üniversitesi) • Sefa Usta (Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi) • Senay Yürür (Yalova Üniversitesi) • Senem Besler (Anadolu Üniversitesi) • Sümeysa Alpaslan-Danişman (Mevlana Üniversitesi) • Süreyya Çakır (Sakarya Üniversitesi) • Şenol Öztürk (Kırklareli Üniversitesi) • Şuayip Özdemir (Afyon Kocatepe Üniversitesi) • Tamer Çetin (Yıldız Teknik Üniversitesi) • Tekin Akgeyik (İstanbul Üniversitesi) • Umut Koç (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi) • Ünsal Çığ (Mersin Üniversitesi) • Veli Karataş (EDAM [Eğitim Danışmanlığı ve Araştırmaları Merkezi]) • V. Lale Tüzüner (İstanbul Üniversitesi) • Yasemin Ertan (Uludağ Üniversitesi) • Yeşim Işıl Ülman (Acıbadem Üniversitesi) • Yusuf Alpaydın (Marmara Üniversitesi) • Yücel Bulut (İstanbul Üniversitesi) • Yücel Sayılar (Uludağ Üniversitesi) • Zeki Parlak (Marmara Üniversitesi) • Zümrut Tonus (Anadolu Üniversitesi)

*İsme göre alfabetik sırada In alphabetical order by name

Akademik İçerik Danışmanlığı/Content Advisor

EDAM (Eğitim Danışmanlığı ve Araştırmaları Merkezi)

Web: www.edam.com.tr Elektronik posta: edam@edam.com.tr Telefon: +90 (216) 481-3023

Hukuk Danışmanı / Legal Advisor

Av. Muaz Yanılmaz, Av. Betül Altınsoy Yanılmaz

Web: www.altinsoyyanilmaz.av.tr Elektronik posta: info@altinsoyyanilmaz.av.tr Telefon: +90 (216) 343-0088

Tasarım ve Uygulama/Graphic Design

Nezvat Onaran & Semih Edis

Tashih/Proofreading

Mehmet H. Ramazanoğlu

Baskı Öncesi Hazırlık/Prepress

EDAM (Eğitim Danışmanlığı ve Araştırmaları Merkezi)

Yayın Türü/Type of Publication

Yerel Süreli Yayın

Yayın Periyodu/Publishing Period

Altı ayda bir Mayıs (Bahar) ve Kasım (Sonbahar) aylarında yayımlanır/Biannual (Spring & Autumn)

Baskı ve Cilt/Press

Limit Ofset Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi ZA-13 Topkapı, İstanbul Telefon: +90 (212) 567-4535

Basım Tarihi: Aralık 2015



İletişim/Correspondence

Maltepe Mh. General Ali Gürcan Cd. Eski Çırpıcı Yolu Sk. No:1

Merter Meridyen İş Merkezi Kat: 4 D: 419, Zeytinburnu, İstanbul 34010

Web: www.isahlakidergisi.com Elektronik posta: editor@isahlakidergisi.com Telefon: +90 (212) 544-9600

İçindekiler Table of Contents

MAKALELER ARTICLES

Satış Elemanının Etik Davranışı: Tüketici Algısının Güven, Memnuniyet ve Tekrar Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi	5
Ethical Behavior of Salesperson: The Impact of Consumer's Perception on Trust, Satisfaction and Repeat Purchasing Behavior	26
Banu Kültür Demirgüneş	
Hemşirelerde Etik Duyarlılık: Sivas İli Merkez Kamu Hastanelerinde Bir Araştırma	47
Nurses' Ethical Sensitivity: Research on Central Public Hospitals in Sivas Province	56
Berrin Filizöz, Gülsüm Mesci, Ayşegül Aşçı, Esma Bağcıvan	
Kredi Derecelendirmenin Etik ve Sistemik Açmazları	67
Ethical and Systemic Dilemmas of Credit Ratings	93
Mehmet Orhan, Hami Saka, Harun Yüksel	
Ahlak, Ahlak Teorisi ve Bilimi, Bilim ve İş Ahlakı	109
Ethics, the Theory of Ethics, the Ethics of Science, and Work	131
Sadettin Özen	

KİTAP DEĞERLENDİRMELERİ BOOK REVIEWS

Enerji, Yeni Ekonomik Düzen ve Toplumsal İlişkiler / Energy, New Economic Order and Social Relations	151
Hacı Sarı	
Kısmi Rezerv Bankacılığının Hukuk ve Ahlak Temelinden Yoksunluğu: Ekonomik Yansımalar ve Çözüm Önerileri / Deficiency of Fractional Reserve Banking in Law and Morality: Economic Reflections and Suggestions.....	157
Z. Hafsa Orhan Aström	
Yeni Kapitalizmin Türkiye Serüveni / Turkey Adventure of New Capitalism	163
Adem Levent	
Osmanlı Devleti'nden Türkiye Cumhuriyeti'ne İktisadi Zihniyetin Oluşum ve Dönüşümü / Formation and Transformation of Economic Mentality, From Ottoman State to Turkish Republic	171
Mustafa Öztürk	
Emeğin Farklı Hâlleri / Different Aspects of Labour	175
Faruk Karaarslan	
Yazarlara Notlar	181
Notes for Contributors	183

Satış Elemanının Etik Davranışı: Tüketici Algısının Güven, Memnuniyet ve Tekrar Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi*

Banu Kültür Demirgüneş^a

Öz

Kısa dönemli ilişkiler yerine, uzun dönemli ve müşteriyle dostça ilişkiler geliştirmek, işletmelerin pazar paylarını koruma amacı için gerekli faktörlerdendir. Pazarlamanın içinde gerçekleşen satış, söz konusu amaca en iyi hizmet eden faaliyetlerden birisidir. Özellikle hizmet sektöründe satış, ayrıca önemli olmaktadır. Hizmetler soyut olduklarından müşteriler, satış elemanı tarafından kendilerine sunulan bilgiye güvenmek durumundadırlar. Bu çalışmada -tüketici bakış açısıyla- satış elemanının davranışlarının, etik açıdan değerlendirmesi yapılmaktadır. Çalışmanın amacı, satış elemanının etik davranışının; satış elemanına duyulan memnuniyet, satış elemanına duyulan güven, işletmeye duyulan güven ve nihayetinde tekrar satın alma davranışı üzerindeki etkilerini ortaya koymaktır. Uygulama alanı olarak alıcı- satıcı ilişkisinin oldukça yoğun olduğu, finansal hizmet sektörü belirlenmiştir. Araştırmanın modeli ve hipotezleri, Yapısal Eşitlik Modeli ile test edilmiştir. Çalışmanın sonucunda etik satış davranışının, satış elemanına ve işletmeye duyulan güven üzerinde güçlü bir etkisi olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca satış elemanının etik davranışı - işletmeye duyulan güven unsuru aracılığıyla - tekrar satın alma davranışının, en güçlü belirleyicisi olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Etik • İş etiği • Etik satış davranışı • Satış elemanının etik davranışı • Tekrar satın alma davranışı

* Bu makale, 10-13 Haziran 2015 tarihinde Eskişehir’de “20. Ulusal Pazarlama Kongresinde” sunulan bildiri metninin yeniden düzenlenmiş şeklidir.

^a Yrd. Doç. Dr. Banu Kültür Demirgüneş, Ahi Evran Üniversitesi, İşletme Bölümü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama A.B.D. Bağbaşı Kampüsü, Kırşehir
Çalışma alanları: Tüketici davranışı; Sosyal pazarlama; Pazarlama etiği; Siyasal pazarlama
Elektronik posta: banukulter2000@yahoo.com

Etik kavramı, davranışa yön veren ilke ve değerleri temsil etmektedir. Çoğu zaman, etik konularının işletmeye karıştırılmaması gerektiği söylenmektedir. İşletmenin varlığını sürdürmesi için gerekli olan kârın, ahlaki ilke ve değerlerden daha öncelikli olduğu savunulmaktadır. Bunun dayanağı ise etik davranışta bulunmanın maliyetinin, aldatıcı uygulamalardan ortaya çıkabilecek faydalardan daha fazla olduğu ve aldatıcı uygulamaların, kısa dönemde daha yüksek satışlara öncülük etmesidir. Etiğe karşı olan bu görüş, işletmenin sosyal yapının bir parçası olduğunu ve dolayısıyla ahlaki kısıtları konu alması gerektiğini dikkate almamaktadır. Oysaki tüm satın alma davranışları, esasen bir anlamda etiktir ve ahlaki yargı içermektedir (Viriyavidhayavong ve Yothmontree, 2002, s. 2). Davranışsal durumu, etik açıdan ele almak ise son derece önemlidir.

Pazarlama biliminde etik değerlendirmelerin dikkate alınması, 1985'ten günümüze kadar uzanmaktadır. Ancak etik kavramının, evrensel olarak kabul görmüş bir tanımı bulunmamaktadır (Chen ve Mau, 2009; Ferrell, 2005; Hazrati, Zohdi, Seyedi, Seyedi & vealvand, 2012). Diğer bir ifadeyle bir olayın ne kadar etik olup olmadığını ölçmenin bir standardı yoktur. Kavram olarak "iş etiği", ekonomik ve ticari ilişkilerde bireylerin ve davranışlarının ahlaki gerekçeleri üzerinde çalışmaktadır (Durif, Graf, Chaut, Ducharme ve Elbakkalı, 2009, s. 6). Murphy, Maguiness, Pescott ve Wislang (2005) göre iş etiği, tüketiciler ve diğer paydaşlara doğruluk, adalet sağlayan, şeffaf, güvenilir ve sorumlu kişisel ve örgütsel ilişkiler içeren pazarlama faaliyetlerini vurgulamaktadır. Ferrell (2005) kavramı, işletme üyelerinin ilişkilerini ve pazarlama kararlarının sonuçlarını yöneten standartlar ve ilkeler olarak tanımlamaktadır (Ferrell, 2005, s. 3). Beschorner'a (2006) göre iş etiği teorisi, gerekçelendirme ve uygulama olmak üzere iki boyuttan oluşmaktadır. Gerekçelendirme, işletmenin koyduğu kural ve ilkelerin yapısını açıklamaktadır. Uygulama ise, işletmenin kabul ettiği ideolojinin uygulanmasıdır. Uygulama aşamasında işletmenin yükünün bir kısmını satış elemanı üstlenmekte ve etik davranışta bulunma sorumluluğunu da beraberinde almaktadır. Etik kavramının, yapısı gereği davranış odaklı olması, işletmeler için etik satış davranışını gündeme getirmektedir. Ancak etik satış davranışının da düzenli bir yapısı bulunmamaktadır (Hazrati ve ark., 2012, s. 5026).

Etik davranış, adalet, dürüstlük gibi sosyal normlara uygun hareket biçimi olarak tanımlanmaktadır (Robertson ve Anderson, 1993). Konu, satış elemanının davranışları açısından ele alındığında etik satış davranışı; satış elemanının gerçek mesajlar iletmesi, sadece müşterilere yarar sağlayan ürün ve hizmetler satması, sadece yapabileceklerinin sözünü vermesi ve müşteri bilgilerini gizli tutması gibi davranışları kapsamaktadır. Bunun aksine etik olmayan satış davranışı; satış elemanının müşteriye aldatıcı mesajlar vermesi, müşteriye uygun olmayan ürünler satması ve baskılı satış teknikleri kullanması gibi davranışları kapsamaktadır (Roman ve Ruiz, 2005). Satış elemanının etik ya da etik olmayan davranışları, ahlaki gelişiminden, içsel ve dışsal kontrol mekanizmasından ve işletmenin çevresinden etkilenmektedir (Hazrati ve ark., 2012, s. 5028).

Satış elemanı, çoğu zaman satış hedefini gerçekleştirmek için işletmenin etik kurallarına aykırı bir biçimde davranabilmektedir. Böylelikle etik olmayan satış davranışı, alıcı-satıcı arasındaki karşılıklı ilişkiyi yok edebilmekte, hatta müşteri kaybına neden olabilmektedir (Lin, 2012, s. 35). Dolayısıyla müşterinin satış elemanını etik olarak algılayıp algılamadığı, işletmeler açısından değerlendirilmesi gereken bir konudur.

Satış elemanının etik davranışları hakkındaki çalışmaların birçoğu (Ramsey, Marshall, Johnston ve Deeter-Scmelz, 2007; Strout, 2002) söz konusu davranışın, satış yöneticileri (denetçiler) tarafından değerlendirilmesi üzerine odaklanmaktadır. Ancak konunun müşteri algıları açısından değerlendirilmesi, müşterinin satış elemanından ne beklediğinin bilinmesi, müşteriyle nasıl uzun dönemli ilişkiler geliştirilebileceği yönünde tecrübe edinilmiş bilgiler sağlayacak ve ne çeşit bir satış davranışının izleneceği konusunda işletmeye daha fazla yardımcı olacaktır (Lin, 2012). Dolayısıyla bu çalışmada “satış elemanının etik davranışı” ifadesi ile davranışın, müşteri tarafından algılanan etik yönü kastedilmekte ve müşterinin algısı dikkate alınmaktadır.

Birçok araştırmacıya göre (Gundlach ve Murphy, 1993; Lagace, Dahlstrom ve Gas-senheimer, 1991), satış elemanın etik davranışı, uzun dönemli alıcı ve satıcı ilişkisi oluştırmada ve devamlılığı sağlamada etkilidir. Ancak konunun önemine rağmen bu alanda az sayıda deneysel araştırma mevcuttur. Ayrıca Roman’a (2003) göre işletme çalışanlarının etik satış davranışlarının, müşteri memnuniyeti üzerindeki

etkisi, perakende ve finansal servis işletmeleri temelinde nadiren çalışılmış bir konudur. Özellikle finansal kurumlar, yasal ve etik düzenlemelerden çok çabuk etkilenen kırılgan yapıdadırlar. Müşteri, servisin gelecekteki faydasını tam olarak öngöremediğinden dolayı birçoğu, hizmeti tam anlamıyla anlamakta zorlanmakta ve belirsizlik yaşamaktadır. Dolayısıyla bu kurumlar, diğer kurumlara göre daha çok güven unsuru ile karakterize edilmektedir (Chen ve Mau, 2009, s. 59). Bu açıdan bakıldığında -özellikle finansal sektörde- gelecekteki faydaları belirtmek ve satın almayı gerçekleştirmek üzere satış elemanına önemli bir görev düşmektedir.

Bu çalışmada finansal hizmet sektöründe faaliyet gösteren bankalar konu alınmıştır. Bankada çalışan bireysel müşteri temsilcilerinin etik ya da etik olmayan davranışlarının, memnuniyet ve güven duygusu yaratmadaki rolü ve tekrar satın alma davranışı üzerindeki etkisi test edilmektedir. Ayrıca etik davranışın, güven duygusu üzerindeki etkisi, satış elemanına ve işletmeye karşı oluşabilecek güven duygusu olmak üzere iki açıdan ele alınmakta, her ikisinin de tekrar satın alma davranışı üzerindeki etkilerine yer verilmektedir.

Çalışmanın amacı, -tüketici bakış açısıyla- satış elemanının etik davranışının, memnuniyet, güven ve nihayetinde tekrar satın alma davranışı üzerinde etkili olup olmadığını ortaya koymaktır. Ayrıca güven unsurunun hem işletmeye hem de satış elemanına duyulan güven olmak üzere iki boyutta ele alınması, her ikisinin de işletme ile tekrar iletişime geçmeyi sağlamadaki rolünü ortaya çıkarmaktadır. Çalışmanın bir diğer amacı ise etik satış davranış algısı ile ortaya çıkan memnuniyet ve güven duygusunun, tekrar satın alma davranışı üzerindeki göreceli önemini ortaya koymaktır.

Bu çalışma bankaların, -müşteri temsilcilerinin etik davranışları aracılığıyla- güven ve memnuniyet duyguları oluşturabilmelerinin yolunu göstermektedir. Ayrıca tüketici açısından daha riskli ve belirsiz olarak algılanan finansal sektörde, etik değerlendirmeleri ve bunun gerekliliğini hatırlatıcı niteliktedir. Söz konusu etik kuralların uygulanması, işletmeye tercih edilebilirlik, sadakat, tekrar satın alma ve dolayısıyla kârlılık gibi sonuçlar sağlamakla beraber, müşteriye de daha güvenli uzun dönemli ilişkiler sağlayabilecektir. Bu durum, özellikle tüketicinin finansal işlemler, yükümlülükler vb. hakkında çok fazla bilgi sahibi olmadığı, söz konusu sektörün henüz gelişmekte olduğu ülkemizde ayrıca

nemli olmaktadır. Birçok araştırmacıya göre (Chen ve Mau, 2009; Lin, 2012; Roman ve Ruiz, 2005), güven, tercih, etik satış davranışı gibi kavramlar daha çok perakende sektöründe tartışılmış, söz konusu kavramların bankalar, sigorta şirketleri gibi finansal servis sağlayan kurumlarda değerlendirilmesi eksik kalmıştır. Bu açıdan çalışma, söz konusu açığı kapatacak niteliktedir. Ayrıca etik satış davranışının, -güven ve memnuniyet gibi aracı bir faktör olmadan-, sonuç üzerinde doğrudan etkisinin olup/olmadığı, işletmelerin etik davranışın, satın almadaki yerini daha iyi görmelerine yardımcı olacaktır.

Araştırmanın amacı kapsamında test edilecek hipotezler aşağıda sunulmaktadır.

H1: Satış elamanının algılanan etik davranışının, satış elemanından duyulan memnuniyet üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H2: Satış elemanın algılanan etik davranışının, satış elamanına duyulan güven üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H3: Satış elemanının algılanan etik davranışının, işletmeye duyulan güven üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H4: Satış elemanının algılanan etik davranışının, tekrar satın alma davranışı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H5: Satış elemanından duyulan memnuniyetin, tekrar satın alma davranışı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H6: Satış elemanına duyulan güvenin, tekrar satın alma davranışı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H7: İşletmeye duyulan güvenin, tekrar satın alma davranışı üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

Literatür İncelemesi

Modern ekonomide rekabetin çok daha yoğun olmasından dolayı pazarlama, satın alma davranışını etkilemeyi amaçlamaktadır. Ortaya çıkabilecek en önemli

sorunlardan bir tanesi, amaçları başarmak için etik olmayan bir biçimde davranmaktır. Neyin doğru olduğuna yönelik ahlaki soru, pazarlamacılar açısından birçok ikilem içermektedir. Belirli bir ülke içinde dahi etik standartlar tam olarak tanımlanamamaktadır. Bu açıdan pazarlama, etik olmayan davranışlar, uzun dönemli iletişimin ekonomik ve sosyal etkileri gibi temel problemleri açıklayabilmek için daha büyük bir sosyal sorumluluk, teori ve uygulama gerektirmektedir (Durif ve ark., 2009, s. 6). Tüketici açısından bakıldığında satın alma eylemini gerçekleştiren tüketicilerin, pazarlama ahlakı ve sorumluluklarına ters düşen uygulamalardan korunması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Aynı zamanda tüketicilerin, tüketim eylemleri ve sonuçlarıyla ilgili sosyal ve ahlaki sorumluluk çerçevesinde hareket etme gereklilikleri bulunmaktadır (Torlak ve Özdemir, 2008, s. 94).

Son zamanlarda sosyal sorumluluk çerçevesinde etik kavramı, işletmelerin, pazarlamacıların ve hatta akademisyenlerinin çok fazla ilgisini çekmektedir. Ancak çalışmaların birçoğu (Ferrell, Gresham ve Fraedrich, 1989; Hunt ve Vitell, 1992) pazarlama faaliyetleri üzerine odaklanmakta, tüketicilerin etik algılarına yönelik deneysel çalışmalar halen kısıtlı sayıda kalmaktadır (Uusitalo ve Oksanen, 2004). Benzer şekilde göre tüketicilerin bu konulara olan ilgisinin hızla artmasına rağmen, tüketicinin etik algılamaları arka planda kalmıştır. Ingram, Steven, Skinner ve Taylor'a (2005) göre tüketicinin etik olmayan davranışlara olan tepkisini araştıran çalışmalardan çok azı, alıcı ve satıcı arasındaki ilişkiyi incelemektedir (Ingram ve ark., 2005, s. 239).

Kavak, Alkibay ve Arslan'a (2007) göre, alıcı ile satıcının yüz yüze iletişimde bulunduğu satış elemanlarının değerlendirilmesine yönelik çalışmalar çok sayıdadır. Ancak satış elemanının etik açıdan değerlendirilmesi üzerine az sayıda çalışma mevcuttur. Oysaki satış elemanı ile alıcının yüz yüze iletişiminin gerçekleştiği durumlarda satış elemanının rolü son derece önemli olmaktadır (s. 75).

Satış elemanının etik davranışlarının öncülük edebileceği unsurlardan bir tanesi, müşteri memnuniyetidir. Müşteri memnuniyeti, alıcının satış elemanı ile gelecekteki ilişkisinin bir tahmincisi olmaktadır (Lin, 2012, s. 31; Roman ve Ruiz, 2005). Etik davranan bir satış elemanı, müşteri ile iyi ilişkiler kurabilmekte ve müşterinin memnuniyetini kazanabilmektedir. Bu sonuç, ecza sanayi ve finansal servis sektöründe özellikle önemli olmaktadır (Roman ve Ruiz, 2005).

Satış elemanının algılanan etik davranışı, memnuniyet ve güven gibi duyguların yanı sıra, olumlu tutum, sadakat, satın alma niyeti gibi tutumsal ve davranışsal sonuçlara da öncülük edebilmektedir. Buna göre literatürde bir kısım çalışmalarda etik satış davranışının, satış elemanına duyulan güven, işletmeye duyulan güven, sadakat, (Chen ve Mau, 2009; Hazrati ve ark., 2012; Roman ve Ruiz, 2005), satış elemanından duyulan memnuniyet (Ingram ve ark., 2005; Roman, 2003; Roman ve Ruiz, 2005), davranışsal niyet (Ingram ve ark., 2005) zerindeki etkileri konu alınmaktadır. Söz konusu çalışmalarda satış elemanın algılanan etik davranışı güven, memnuniyet, sadakat ve davranışsal niyet gibi sonuçların tahmincisi olarak ele alınmaktadır. Söz konusu çalışmalara benzer bir şekilde bu çalışmada da satış elemanının etik davranışının, -satış elemanından duyulan memnuniyet, satış elemanına ve işletmeye duyulan güven aracılığıyla- tekrar satın alma davranışı üzerindeki etkisini test etmeye yönelik hipotezler sunulmaktadır.

Müşteri memnuniyeti, bir olayın bireysel ve sübjektif bir değerlendirmesidir. İki taraf arasındaki etkileşimli tecrübelere bakıldığında ise kişilerarası bir etki olarak tanımlanabilmektedir (Lin, 2012, s. 34). Dolayısıyla bu çalışmada müşteri memnuniyeti, müşterinin satış elemanı ile karşılıklı tecrübesine dayalı bir değerlendirmeyi ifade etmektedir. Futrell'e (2006) göre memnuniyet duygusu, müşteri beklentileri ile işletmenin ürün ya da hizmet performansı arasındaki farklılıktan ortaya çıkmaktadır. Müşterinin rn ve servis ile ilgili tecrübeleri, temel olarak müşterinin beklentilerini şekillendirmelerine katkı sağlamakta ve memnuniyet duygusu da işletmeye olan tepkilerini etkilemektedir. Müşteri, satış elemanını adil olarak algıladığında, satış elemanından duyulan memnuniyet, artmaktadır.

Tekrar satın alma, müşteriyi elde tutma, müşteri sadakati ve uzun dönemli müşteri ilişkileri özellikle finansal servis sağlayan kurumlarda önemli olmaktadır. Çünkü bu kurumlarda devamlı bir değişim ve tüketiciler açısından önemli bir satın alma belirsizliği söz konusudur. Bu nedenle tüketiciler, doğru bilgiyi sağlamaları ve düzgün bir rehberlik için satış elemanlarına güvenmektedirler (Chen ve Mau, 2009, s. 59).

Satış elemanının etik davranışı, müşterinin hem işletmeye güveni hem de satış elemanına güveni üzerinde etkili olmaktadır. Satış elemanına duyulan güven, sa-

tiş elemanının müşteriye uzun dönemli bir kârlılık kazandırabileceği yönündeki inancıdır (Hazrati ve ark., 2012). Bu güven, satış elemanının rasyonel, dürüst, sorumlu ve yardımsever algılanması durumunda artmakta ve iki taraflı tekrarlayan ilişkiler ile sonuçlanabilmektedir (Chen ve Mau, 2009; Morgan ve Hunt, 1994).

Benzer şekilde birçok araştırmacıya göre (Kennedy, Ferrell, & Leclair, 2001; Roman ve Ruiz, 2005; Wray, Palmer ve Bejou, 1994) satış elemanına karşı güven, satış elemanının dürüst, tutarlı, adil, yeterli, samimi davranışları ve baskısız satış teknikleri ile oluşmaktadır. Müşterinin işletmeye güveni ise, müşterinin uzun vadeli çıkarların karşılanmasını, aynı zamanda sunulan servisin kalite ve güvenilirliği konusunda tatmin edilmesini ifade etmektedir (Chen ve Mau, 2009). Bu çalışmada işletmeye duyulan güven, servisi sunanın güvenilir olması ve sözünü tutması yönünde ele alınmaktadır.

Satış elemanı ile müşteri arasında yoğun iletişimin yaşandığı satışlarda müşteri, satış elemanına güvenmeye çok daha meyillidir. Özellikle satış elemanının önceki performansları devamlı olarak tatmin edici ise müşteri, gelecekteki performansla ilişkin güçlü bir güven duygusu hissetmektedir (Chen ve Mau, 2009). Ancak müşteri, satış elemanının kendisi ile ilişkisinin değerlendirmesini ve işletmenin sağladığı servisin değerlendirmesini ayrı yapmaktadır. Müşteri işletmeye oldukça güvenirken, satış elemanına daha az güvenebilmekte ya da hiç güvenemeyebilmektedir. Bu farklılık, her iki unsuru farklı değerlendirme biçiminden kaynaklanmaktadır. Satış elemanı ile ilgili değerlendirmeler; servis sırasında karşılaşılan davranışlar ve müşterinin bunları nasıl algıladığı ile ilgilidir. İşletme ile ilgili değerlendirmeler ise müşterinin tecrübe edindiği finansal süreci yöneten politikalar ve uygulamalar ile ilgilidir. Dolayısıyla müşterinin güven duygusunu, satış elemanına olan güven ve işletmeye duyulan güven olmak üzere iki boyutta ele almak gereklidir (Chen ve Mau, 2009; Kennedy ve ark., 2001). Bu çalışmada da benzer şekilde bir uygulama izlenmekte; güven unsuru, satış elemanına duyulan güven ve işletmeye duyulan güven olmak üzere iki boyutta ele alınmaktadır. Satış elemanının algılanan etik davranışının, her ikisi üzerindeki etkisi ayrı değerlendirilmektedir.

Rekabetçi bir ortamda hizmet sunan işletmelerin en önemli amacı, mevcut pazar paylarını korumak ve arttırmaktır. Sürdürülebilir bir rekabet avantajı

sağlayabilmek için, müşterinin geri dönüşünü sağlamak ve tekrar satın alma davranışını oluşturmak gerekmektedir (Lin, 2012, s. 31). Tekrar satın alma davranışı, işletme ile uzun dönemli ilişkiler geliştirmek istemenin bir göstergesidir. Nitekim modern pazarlamada söz konusu sürekli ilişki, uzun vadeli kârlılık anlamına gelmektedir (Babakus, Bienstock ve Scotter, 2004, s. 714).

Tekrar satın alma davranışı, tüketicinin geçmiş satın alma dönemi ile ilgili olarak değerlendirmeleri sonucunda, söz konusu ürün ya da hizmeti satın almayı sürdürme ve onun düzenli bir kullanıcısı olma yolunda karar verme durumudur. Tekrar satın alma niyeti olan bir müşteri, uzun dönemli ilişki sürdürme işteği içinde olup, halen işletmenin bir yesi olarak kalmayı arzu etmektedir (Ingram ve ark., 2005, s. 241).

Sirohi, McLaughlin ve Wittink (1998), gelecekte satın alma niyetini ve tekrar satın alma davranışını, mağaza sadakatini ölçmede kullanılan unsurlardan birisi olarak belirlemişlerdir. Bir müşterinin, ürün ya da hizmeti tekrar satın almak istemesinin iki nedeni vardır. Bunlardan ilki, daha çok maddi boyut ile ilgi olup, kalite ve fiyat anlamında elde ettiği fayda, bir diğeri ise ürün ya da hizmete yönelik duygusal bağlılıktır. İkinci neden, sadakat ile ilgilidir. Dolayısıyla satın almanın tekrarlanması, sadakatin daha çok davranışsal yönünü göstermektedir. Birçok araştırmacı tekrar satın alma eğilimini, davranışsal sadakat olarak tanımlamaktadır (Hançer, 2003, s. 40). Benzer şekilde Zeithaml, Berry ve Parasuraman'a (1996) göre tekrar satın alma davranışı, sadakatin bir parçasıdır.

Ganesh, Arnold ve Reynolds'a (2000) göre güven unsuru, tüm bu duyguların bir tamamlayıcısı olmaktadır. Etik satış davranışı, güven geliştirmek için bir yatırımdır. Eğer müşteriler satış elemanının kendilerine adaletsiz ve dürüst olmayan bir biçimde davrandığını anlarırsa, güven algısı azalacak ve bu algı, ilişkiyi bırakma arzusu ile sonuçlanabilecektir (Kelly ve Schine, 1992; Roman ve Ruiz, 2005, s. 441). Dolayısıyla güvenin seviyesi sadakat, uzun dönemli ilişki geliştirme işteği, işletme hakkında pozitif konuşma işteği gibi belirtilen duyguların şiddeti üzerinde etkili olabilmektedir.

Benzer şekilde memnuniyet duygusu da davranışsal sonuçlar üzerinde etkili olabilmektedir (Oliver, 1997; Oliver ve Swan, 1989). En önemli davranışsal so-

nuçlardan bir tanesi de müşterinin tekrar satın alma olasılığıdır. Eğer müşteri ilişkiden memnun kalırsa, büyük olasılıkla ilişkiyi devam ettirmek isteyecektir (Ingram ve ark., 2005, s. 242).

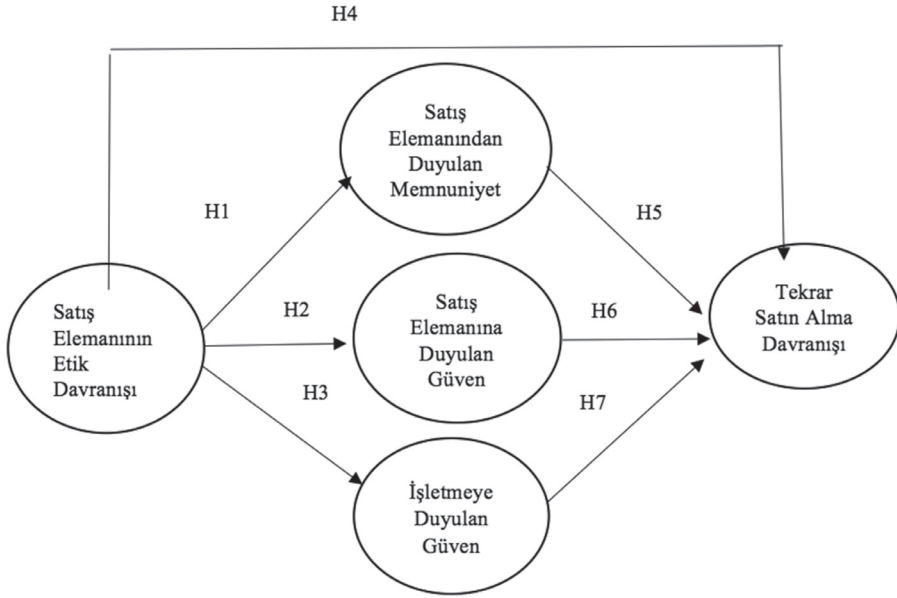
Müşteri, işletme ile uzun dönemli ilişkiyi sürdürme konusunda nihai karar vericidir. Müşteriler, satış elemanı ile olan ilişkilerinden güçlü iletişim, kişiye özel servis gibi belirli faydalar sağlamayı beklemektedirler (Gwinner, Gremler ve Bitner, 1998). Pozitif etik satın alma davranışının, bu faydaları arttıracığını umut etmekte ve böylelikle sürekli ve kalıcı bir müşteri- işletme ilişkisi oluşturmaktadırlar. Lin'e (2012) göre birçok çalışma Yen ve Gwinner, 2003), güvenin ortaya çıkarabileceği sonuçlar üzerinde odaklanmakta, güvenin belirleyicilerini çok fazla dikkate almamaktadır (Lin, 2012, s. 32). Bu çalışmada her iki boyut da dikkate alınmakta, etik satış davranışı, güven unsurunun belirleyicisi; tekrar satın alma davranışı da davranışsal sonucu olarak ele alınmaktadır. Benzer şekilde satış elemanına duyulan memnuniyetin belirleyicisi, etik satış davranışı; davranışsal sonucu ise tekrar satın alma davranışı olarak değerlendirilmektedir. Bu durumda -güven ve memnuniyet duyguları aracılığıyla- etik satış davranışın, tekrar satın alma davranışı üzerindeki dolaylı etkisi test edilmektedir. Aynı zamanda etik davranışın, tekrar satın alma davranışı üzerinde doğrudan etkili olup olmadığı da değerlendirilmektedir.

Yöntem

Bu bölümde araştırma modeli, örnekleme yöntemi, veri toplama yöntemi ve son olarak analiz yöntemi hakkında bilgiler sunulmaktadır.

Model

Araştırma modeli, etik davranış algısının güven, satış elemanından duyulan memnuniyet ve tekrar satın alma davranışı üzerindeki etkilerini yansıtmaktadır. Araştırmada, söz konusu değişkenler arasındaki nedensellik test edilmektedir. Araştırmanın amacı kapsamında geliştirilen model Şekil 1'de sunulmaktadır.



Şekil 1: Araştırma kapsamında test edilen model.

Araştırmada etik satış davranışının, -müşterinin güven ve memnuniyet duyguları aracılığıyla- tekrar satın alma davranışı üzerinde etkisi olduğu öngörülmektedir. Dolaylı ilişkiler incelenebildiği gibi doğrudan ilişkiler de araştırmanın hipotezlerine dâhil edilmektedir.

Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, Kırşehir il merkezinde faaliyet gösteren kamusal sermayeli mevduat bankaları oluşturmaktadır. Kırşehir il merkezinde üçü kamusal sermayeli olmak üzere toplam on bir tane banka bulunmaktadır. Ancak özel sermayeli mevduat bankalarının sayıca çok daha fazla olması dolayısıyla, zaman ve maliyet kısıtı gereği, yalnızca kamusal sermayeli banka müşterileri çalışmaya dâhil edilmiştir. Hoelter .05 Index ve Hoelter .01 Index değerleri, araştırmacının hipotezlerini hangi güven aralığında test ettiğine bağlı olarak, minimum ihtiyaç duyulan örnek sayısını vermektedir. Eğer hipotezler %95 güven aralığında test edilecekse, ihtiyaç duyulan minimum örnek sayısı 351'dir. %99 güven aralığında ise ihtiyaç duyulan örnek sayısı 374 olmaktadır (Kurtu-

luş ve Okumuş, 2006, s. 12). Araştırmada %1 istatistiki anlamlılık düzeyinde kabul edilen hipotezler de bulunduğundan örnek büyüklüğü, %99 güven aralığında ihtiyaç duyulan minimum örnek sayısı 374'ün üzerinde olacak şekilde 400 olarak belirlenmiştir. Söz konusu bankalarda işlemini gerçekleştirmiş olan 400 müşteri, araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Hatalı anketlerin de olabileceği dikkate alınarak, çalışma kapsamında 420 kişiye (her bir banka için 140 olmak üzere) anket uygulanmıştır.

Araştırmada seçkisiz olmayan örnekleme yöntemlerinden ölçüt örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırma, söz konusu bankalardan en az bir defa müşteri temsilcisi (satış danışmanı) aracılığıyla finansal işlem yapmış müşterileri kapsamaktadır. Bu türlü bir koşul belirlenmesinin, müşterinin satış elemanının etik davranışlarını gözlemlene ve değerlendirme fırsatı için gerekli olduğu düşünülmüştür. Nitekim bireysel müşteri temsilcisi aracılığıyla yapılan işlemlerde, müşterinin iletişimde bulunulan kişinin hareketlerini daha çok gözlemleyebilme fırsatı olmakta ve süre daha uzun olmaktadır (Roman ve Ruiz, 2005, s. 442). Uygulama, bankaların çıkış kapısında, belirtilen koşulu sağlayan banka müşterileriyle gerçekleştirilmiştir.

Veri Toplama Aracı ve Süreci

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Buna göre 01.01.2015 - 10.02.2015 tarihleri arasında çalışma saatleri süresince, belirtilen üç bankada işlemini tamamlayan müşterilere yüz yüze anket yöntemi uygulanmıştır.

Veri toplama aracı olarak kullanılan anket, iki bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde, sırasıyla satış elemanının etik davranışlarına yönelik algıyı, satış elemanından duyulan memnuniyeti, satış elemanı ve işletmeye olan güveni ve son olarak müşterinin tekrar satın alma davranışını ölçmek üzere toplam 19 ifade bulunmaktadır. Belirtilen değişkenler, literatürde önceden kullanılan ifadelerle ölçülmüştür. Örneğin, satış elemanın müşteri tarafından algılanan etik davranışını ölçmek için; “satış elemanı satışı gerçekleştirmek için hizmetin uygunluğu hakkında yalan söylemektedir, “gerçekten cevabını bilmediği halde

sorulara cevap vermektedir”, “hizmetin bana uygun olmadığını bildiği halde satış baskısı uygulamaktadır”, “rakipleri hakkında yalan söylemektedir”, “sadece satışı gerçekleştirme çabasındadır ve kendi çıkarlarını düşünmektedir” gibi literatürde yer alan ifadeler kullanılmıştır (Chen ve Mau, 2009; Ingram ve ark., 2005; Roman ve Ruiz, 2005). Müşterinin satış elamanından duyduğu memnuniyet; “satış elemanının hizmetinden memnun kaldım”, “benim için harcadığı çabadan dolayı mutlu oldum” (Ingram ve ark., 2005), “aramızdaki kişisel iletişimden memnun kaldım” (Chen ve Mau, 2009) ifadeleriyle ölçülmüştür.

Satış elemanına duyulan güveni ölçmek için “satış elemanı yeterli ve profesyoneldi”; “saygılıydı”; “iletişim süresince risk alabileceğimi hissetmedim”; “dürüsttü” (Chen ve Mau, 2009; Roman ve Ruiz, 2005) gibi ifadelere yer verilmiştir. İşletmeye duyulan güven ise “işletmenin ıkarlarıma sahip çıktığını düşünüyorum”, “işletmenin güvenilir olduğunu düşünüyorum”; “işletmenin sunduğu hizmete güvenim var”, “işletmenin iyi hizmet sunma yeteneği var” (Chen ve Mau, 2009) şeklinde ölçülmüştür.

Tekrar satın alma davranışı, Nguen ve Leblana (2001), Ranaweera ve Prabhu (2003) tarafından geliştirilen ölçek ile temsil edilmiştir. Bu göre “bu işletme ilk tercihim olacak”; “diğer işletmeler aynı imkânları sunsalar da tekrar bu işletmeden satın alacağım”; “bu işletmeye gelmeye devam edeceğim” şeklinde ifadeler kullanılmıştır. Ayrıca lmde, “1= Hiç katılmıyorum”, “5= Tamamen katılıyorum” şeklinde 5’li Likert tipi ölçek kullanılmıştır.

Anketin ikinci bölümünde ise ankete yanıt verenlerin demografik özellikleri ile ilgili sorular yer almaktadır. Bu bölümde cinsiyet, yaş, öğrenim düzeyi ve aylık ortalama gelir düzeyi ile ilgili sorulara yer verilmektedir.

Verilerin Analiz Yöntemi

Araştırmada nedensellik analizinde kullanılan araçlardan çok değişkenli bir analiz metodu olan Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kullanılmıştır. Yapısal Eşitlik Modeli, gizli değişkenler ile gözlenen değişkenler arasındaki ya da gizli değişkenlerin kendi aralarındaki nedensel ilişkileri incelemek üzere geliştirilmiş,

çoklu regresyon modelinin geliştirilmiş bir şeklidir (Hair, Anderson, Tatham ve Black, 1998). Söz konusu model aracılığıyla, değişkenler arasındaki ilişkiler tanımlanmış ve neden sonuç ilişkileri tespit edilmiştir. Modeldeki ilişkiler yol analizi (path analysis) ile test edilmiş ve anlamlılıkları değerlendirilmiştir. YEM, aynı zamanda kavramsal modelin elimizdeki veri setiyle uyumunu da göstermektedir (Hoyle, 1995).

Araştırmada YEM uygulamasından önce, Keşfedici Faktör Analizi kullanılarak araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlikleri test edilmiştir. Çalışmanın istatistiksel güvenilirliği, Cronbach's Alfa değeri ile sınanmıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlikleri test edildikten sonra, yapısal geçerlilikleri, Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) kullanılarak test edilmiştir. Söz konusu yöntem ile keşfedici faktör analizinde ortaya konulan teorik modellerin, bir ölçme modeli olarak doğrulanıp doğrulanmadığı test edilmektedir (Carpenter, 2003; Fornell ve Larcker, 1981). Ölçme modelinin güvenilirliği ve geçerliliği test edildikten sonra, söz konusu modelin, gözlenen veriye uygunluğu değerlendirilmiştir. DFA sonrasında yapısal eşitlik modeli kullanılarak, araştırma modelin veri seti ile uyumu ve araştırmanın hipotezleri test edilmiştir.

Bulgular

Ankete cevap veren katılımcıların, yaklaşık olarak %60'ı erkektir. Ankete cevap verenlerin %60'ı evli, yaklaşık %80'i, 41-55 yaş aralığındadır. Katılımcıların %40'ı üniversite düzeyinde, %35'i ise lise düzeyinde eğitim aldıklarını belirtmişlerdir. Ankete cevap verenlerin %62'si 1.000-3.000 TL aylık ortalama gelir düzeyine sahip olduklarını, ayrıca %48'i maaşlı olarak çalıştıklarını ve aylık sabit gelirlerinin olduğunu belirtmişlerdir. Ankete cevap verenlerin %58'i, en az 2 yıldır bankanın müşterisi olduklarını, %55'i başka bankalardan da işlem gerçekleştirdiklerini belirtmişlerdir.

Araştırmada öncelikle, ölçekte yer alan değişkenlerin belirlenmesi amacıyla Keşfedici Faktör Analizi kullanılmıştır. Söz konusu analiz için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterliliği .93; Bartlett's Test of Sphericity anlamlılık düzeyleri ($p = .000$) olarak hesaplanmıştır. Buna göre veri setinin, faktör analizine uygun

olduğu söylenebilir (Hair ve ark., 1998). Temel bileşenler analizi ve varimax dikey döndürme tekniği kullanılarak faktörlerin indirgenmesi sağlanmış, faktör yükleri %50'nin üzerinde olan faktörler dikkate alınmıştır (Lee, 2009). Buna göre faktör yükü .50'nin üzerinde, öz değeri 1'den büyük olan toplam 19 değişken belirlenmiştir. Ayrıca her birisi en az 3 değişken ile temsil edilen toplam 5 faktör belirlenmiştir. Keşfedici faktör analizi sonuçları Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1
Keşfedici Faktör Analizi Sonuçları

	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5
Satış Elemanının Etik Davranışı					
SED 1	.89				
SED 2	.89				
SED 3	.89				
SED 4	.88				
SED 5	.78				
Satış Elemanından Duyulan Memn.					
SM 1		.86			
SM 2		.81			
SM 3		.78			
Satış Elemanına Duyulan Güven					
SG 1			.81		
SG 2			.79		
SG 3			.82		
SG 4			.75		
İşletmeye Duyulan Güven					
İG 1				.81	
İG 2				.82	
İG 3				.66	
İG 4				.71	
Tekrar Satın Alma Davranışı					
TSAD 1					.58
TSAD 2					.71
TSAD 3					.73
Açıklanan Varyans (%)	30,31	19,00	10,00	6,03	4,93
Kümülatif Açıklanan Varyans	30,31	49,31	59,31	65,35	70,29
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) rneklem yeterliliği: .937					
Bartlett Testi: χ^2 : 6511, df: 173, p : .000					
Cronbach's alfa katsayıları	.75	.85	.92	.82	.95

Araştırmada kullanılan ölçeğin güvenilirliği (iç tutarlılık katsayısı), Cronbach's alfa katsayısı ile test edilmiştir. .70 ve üzeri alfa katsayısı değeri, yeterli bir güvenilirlik göstergesidir (Hair ve ark., 1998; Fornell ve Larcker, 1981). Her bir faktöre ait alfa katsayısı, önerilen değer olan %70'in üzerinde hesaplanmıştır. Buna göre kullanılan ölçeğin güvenilir olduğunu söylemek mümkündür.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirlikleri test edildikten sonra, yapısal geçerliliklerini test etmek için Doğrulamalı Faktör Analizi (DFA) kullanılmıştır. Doğrulamalı faktör analizi sonuçları Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2
Doğrulamalı Faktör Analizi Sonuçları

	Standardize tahmin değeri	Standart hata	<i>t</i> değeri	Ortalama Açıklanan Varyans	Bileşik Güvenilirlik
Satış Elemanının Etik Davranışı					
SED 1	.68	.03	15,33		
SED 2	.82	.03	23,44		
SED 3	.92	.03	32,03	.76	.95
SED 4	.94	.03	34,17		
SED 5	.90	.02	37,08		
Satış Elemanından Duyulan Memn.					
SM 1	.84	.30	16,68		
SM 2	.89	.20	18,25	.71	.92
SM 3	.83	.31	16,38		
Satış Elemanına Duyulan Güven					
SG 1	.75	.05	15,58		
SG 2	.76	.05	15,78		
SG 3	.90	.05	17,43	.65	.89
SG 4	.82	.04	17,85		
İşletmeye Duyulan Güven					
İG 1	.77	.04	19,22		
İG 2	.81	.05	20,99		
İG 3	.72	.06	14,63	.61	.85
İG 4	.84	.06	16,93		
Tekrar Satın Alma Davranışı					
TSAD 1	.79	.07	14,73		
TSAD 2	.81	.06	15,95	.56	.79
TSAD 3	.64	.08	11,39		

DFA aracılığıyla her bir faktör ile ilgili olarak, değişkenlerin ilgili oldukları faktörleri ne ölçüde temsil ettikleri belirlenmiştir (Fornell ve Larcker, 1981). Benzeşim geçerliliğini belirlemede kullanılan bileşik güvenilirlik katsayıları, belirli bir faktöre yüklenen değişkenin içsel güvenilirliğini göstermektedir. Her bir faktöre ait bileşik güvenilirlik değeri, önerilen değer %70’ten büyüktür (Fornell ve Larcker, 1981; Hair, Black, Babin, Anderson ve Tatham, 2006). Ayrıca standardize edilmiş faktör yüklerine ait *t* değerlerinin anlamlılıkları doğrulanmış, tüm maddelerin, ilgili faktörü yeterince açıkladığı ortaya çıkmıştır. Buna göre tüm *t* değerleri, pozitif ve anlamlıdır ($p < .001$). Ortalama açıklanan varyans tahminleri, her bir faktörün ilgili gözlenen değişkende açıkladığı toplam var-

yans değerini göstermektedir. Faktörlerin ortalama açıklanan varyans değerleri, standart tahmin değerlerine göre hesaplanmış ve kabul edilebilir sınır olan %50'nin üzerinde belirlenmiştir (Fornell ve Larcker, 1981). Dolayısıyla lme modelinin güvenilir ve geçerli olduğu söylenebilir.

Çalışmada lme modeli ve yapısal modelin ayrı olarak test edildiği iki aşamalı yaklaşım benimsenmiş (Chau, 1997), öncelikle lme modeli test edilmiştir.¹ Model uyumunu gösteren istatistik değerleri, modelin kabul edilip edilemeyeceğine dair kabul edilebilir değerler sunmaktadır. Kabul edilebilir değerler ile lme modeline ait hesaplanan değerler, Tablo 3'te sunulmaktadır. Buna göre lme modeline ait tüm uyum iyiliği ölçüleri, kabul edilebilir değerlerdedir. Dolayısıyla lme modelinin, gözlenen veriye uyum sağladığı söylenebilir.

Tablo 3

lme Modeli Uyum İyiliği lleri

Uyum İyiliği İstatistikleri	Olması Gereken*	Hesaplanan Değer
Düzeltilmiş Ki-Kare χ^2/df	<.05	1,92
Uyum İyiliği İndeksi (GFI)	$\geq .90$	.94
Düzeltilmiş Uyum İyiliği İndeksi (AGFI)	$\geq .90$	.92
Normlaştırılmış Uyum İndeksi (NFI)	$\geq .90$	.96
Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI)	$\geq .95$	.98
Artan Uyum İndeksi (IFI)	$\geq .95$	.98
Tucker Level İndeks (TLI)	$\geq .95$	.97
Tahminin Hata Kareleri Ortalama Kare Kökü (RMSEA)	<.05	.05

*Kaynak: Schumacker ve Lomax (2004, s. 82).

DFA sonucunda tatmin edici sonuçlara ulaşıldıktan sonra yapısal eşitlik modeli analizi ile yapısal model (araştırma modeli) ve araştırmanın hipotezleri test edilmiştir.

Yapısal modelin uyum iyiliği istatistiklerine bakıldığında, sonuçlar yapısal modelin kabul edilebilirliğini desteklemektedir ($\chi^2 = 358,32$; $df = 213$; $p = .000$); $\chi^2/df = 1,68$; $GFI = .91$; $AGFI = .920$; $NFI = .95$; $CFI = .97$; $IFI = .98$; $TLI = .99$; $RMSEA = .04$). rnek büyüklüğünün yeterliliğini gösteren (χ^2/df) ile tüm uyum iyiliği indeksleri kabul edilebilir sınırlar içerisindedir (Schumacker ve Lomax, 2004, s. 82). Buna göre mevcut veri seti dikkate alındığında, yapısal model ile veri arasında iyi bir uyum olduğu görülmektedir.

1 Yapısal Eşitlik Modeli çalışmalarında hem yapısal hem de lme modelinin sonuçlarının, aynı anda elde edilebilmesinin yanında; lme modeli ve yapısal modelin ayrı olarak analiz edildiği iki aşamalı yaklaşım da söz konusudur (Chau, 1997, s. 316; şimşek, 2007, s. 61). Bu çalışmada iki aşamalı yaklaşım benimsenmiş, öncelikle lme modeli, sonrasında yapısal model test edilmiştir.

Tablo 4
Hipotez Testi Sonuçları

Hipotez Testi	Standardize tahmin değeri; Γ	t	Sonuç
H1: Satış elemanın etik davranışı $\rightarrow$ satış elemanından duyulan memnuniyet	.22*	1,68	Kabul
H2: Satış elemanın etik davranışı $\rightarrow$ satış elemanına duyulan güven	.74***	13,91	Kabul
H3: Satış elemanın etik davranışı $\rightarrow$ işletmeye duyulan güven	.51***	10,37	Kabul
H4: Satış elemanın etik davranışı $\rightarrow$ tekrar satın alma davranışı	.32**	2,38	Kabul
H5: Satış elemanından duyulan memnuniyet $\rightarrow$ tekrar satın alma davranışı	.15	1,06	Red
H6: Satış elemanına duyulan güven $\rightarrow$ tekrar satın alma davranışı	.36***	4,69	Kabul
H7: İşletmeye duyulan güven $\rightarrow$ tekrar satın alma davranışı	.43***	8,47	Kabul

Not. $p < .10$ ** $p < .05$ *** $p < .01$.

Araştırma hipotezlerine ilişkin sonuçlar, Tablo 4'te gösterilmektedir. Sonuçlar, gizli değişkenler arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler olduğunu doğrulamaktadır.

Tablo 4'te değişkenlere ait standardize edilmiş regresyon katsayıları ve bu katsayı-lara ait t -istatistik değerleri sunulmaktadır. Analiz sonuçlarına göre araştırmanın altı hipotezi, %1, %5 ve %10 istatistiki anlamlılık düzeylerinde kabul edilmiştir.

Araştırmının H2, H3, H6 ve H7 hipotezleri istatistiki olarak ($p < .01$) düze-yinde anlamlı bulunmuştur. Buna göre satış elemanının etik davranışının, ($\Gamma_1 = .74$); ($t = 13,91$) satış elemanına duyulan güven üzerinde çok güçlü bir etkisi bulunmaktadır. Aynı zamanda etik davranışın, ($\Gamma_1 = .51$); ($t = 10,37$) işletmeye duyulan güven üzerinde de önemli derecede etkili olduğu görülmektedir. Do-layısıyla satış elemanının etik davranışının, güven unsurunun önemli bir belir-leyicisi olduğu söylenebilir. Araştırmının bu sonucu, Roman ve Ruiz (2005), Chen ve Mau (2009) çalışmalarını destekler niteliktedir.

Araştırmada istatistiki olarak ($p < .01$) düzeyinde anlamlı bulunan diğer iki hipotez (H6, H7), yine güven unsuru ile ilgilidir. İşletmeye ve satış elemanına duyulan güvenin, tekrar satın alma davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi bulunmaktadır. Ayrıca söz konusu iki güven unsuru, -işletmeye duyulan güven başta olmak üzere ($\Gamma_1 = .43$); ($t = 8,47$)- tekrar satın alma davranışının en güçlü belirleyicisi durumundadır.

H4 hipotezi satış elemanının etik davranışının, tekrar satın alma davranışı üze-rindeki “doğrudan” etkisini test etmektedir. Buna göre etik davranışın, tekrar satın alma davranışı üzerindeki “doğrudan” etki düzeyi sıfırdan farklı ($\Gamma_1 = .32$)

ve istatistiki olarak ($p < .05$) düzeyinde anlamlıdır. Ancak etik davranışın, tekrar satın alma davranışı üzerinde doğrudan etkisi olmakla beraber söz konusu ilişki, güven unsurunun aracılık ettiği ilişkiden daha düşük düzeydedir.

Satış elemanından duyulan memnuniyet, satış elemanının etik davranışından en az etkilenen ($\Gamma_1 = .22$; $t = 1,68$; $p < .10$) boyut olmuştur. Bu sonuç, (Lin, 2012) alışmalarını destekler niteliktedir. Buna göre satış elemanının etik davranışının, güven boyutu üzerinde -memnuniyete göre- çok daha güçlü bir etkisi olduğu söylenebilir.

Benzer şekilde memnuniyet ile ilgili olarak satış elemanından duyulan memnuniyetin, tekrar satın alma davranışı üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisi bulunamamış ($\Gamma_1 = .15$) ($t = 1,06$), dolayısıyla H5 hipotezi reddedilmiştir. Buna göre Roman (2003) alışmasında belirtildiği üzere etik satış davranışı, satış elemanından ve servisten duyulan memnuniyete doğrudan öncülük etmekte ancak söz konusu memnuniyetin, davranışsal anlamda daha güçlü sonuçlar verebilmesi için işletmeye olan güven, işletmeden duyulan memnuniyet gibi faktörlerin aracılığına ihtiyaç duyulmaktadır (Roman, 2003, s. 928).

Araştırmada tekrar satın alma davranışının en güçlü belirleyicisinin, işletmeye duyulan güven olduğu ortaya çıkmaktadır. Etik satış davranışı ile şekillenen güven ve memnuniyet gibi duyguların, davranışsal sonuçlar üzerindeki etkisinin konu alındığı benzer nitelikteki çalışmalarda da (Hazrati ve ark., 2012; Roman ve Ruiz, 2005) güven duygusu, davranışsal sonucun en önemli belirleyicisi olmaktadır.

Tartışma

Araştırmanın sonuçlarına göre güven unsurunun her iki boyutu da, satış elemanının etik davranışından en fazla etkilenen boyutlardır. Ayrıca her iki boyut da, tekrar satın alma davranışının en güçlü belirleyicileri durumundadır. Dolayısıyla bu çalışma etik davranışın, güven unsuru yaratmaktaki önemini ve söz konusu etik davranış ile oluşan güvenin, tekrar satın alma davranışı üzerindeki güçlü etkisini ortaya çıkarmaktadır. Öyle ki satış elemanının etik davranışı, -işletmeye duyulan güven aracılığıyla- tekrar satın alma davranışının en güçlü

belirleyicisi olmaktadır. Buna göre, satış elemanının davranışlarına yönelik etik algıların, işletmeye karşı güçlü bir güven duygusu oluşturabileceği ve nihayetinde pozitif anlamda davranışsal bir sonuç yaratabileceği ortaya çıkmaktadır. Ayrıca satış elemanının etik davranışının, tekrar satın alma davranışı üzerinde “doğrudan” etkili olması; satış elemanın etik davranışlarının, işletme için önemi destekleyen bir diğer bulgudur.

Satış elemanının davranışlarının, işletmeye duyulan güven üzerindeki güçlü etkisi, alıcı-satıcı arasındaki iletişimin, işletmeye yansiyabileceğini ve işletme seviyesinde yayılabileceğini göstermektedir. Araştırmanın bu bulgusu, Westbrook (1981), Kelly ve Schine (1992), Chen ve Mau (2009) çalışmalarını desteklemektedir. Ayrıca satış elemanının etik davranışlarının, tekrar satın alma davranışı üzerindeki güçlü etkisi, Lagace ve arkadaşları (1991), Roman ve Ruiz (2005), Hansen ve Riggel’in (2009) çalışmalarını da destekler niteliktedir.

Memnuniyet, etik satış davranışından en az etkilenen boyut olmuştur. Diğer bir ifadeyle etik satış davranışının memnuniyet yaratmadaki etki düzeyi, diğer boyutlardan (işletmeye duyulan güven, satış elemanına duyulan güven) daha düşüktür. Buradan çıkarılan sonuç, bazen memnuniyetin işletme sadakati, bağlılık vb. unsurlardan bağımsız olabileceğidir. Söz konusu bulgu, Jayasankaraparasad, Venkate ve Kumar’ın (2012) çalışmalarıyla da desteklenmektedir. Benzer şekilde Taher, Leigh ve French’a (1996) göre memnuniyet, tekrar ziyarette bulunmak için yeterli olmamaktadır. Bunun nedeni ise özellikle riskli satın alımlarda müşterilerin, edindikleri bilgiden güç almaları ve daha fazla değer elde edebilmek için söz almak istemeleri şeklinde açıklanmaktadır. Söz konusu ihtiyaç, memnuniyet duygusundan daha önemli olabilmektedir (Lin, 2012, s. 35).

Birçok çalışmada da belirtildiği gibi (Lin, 2012; Roman, 2003; Roman ve Ruiz, 2005) finansal sektör, tüketicinin satın alımlarda en fazla şüphe duyduğu ve satın alma sonrası belirsizlik durumunu en fazla yaşadığı sektörlerden birisidir. Dolayısıyla bu sektördeki pazarlamacılar, satışı gerçekleştirmekte büyük rol üstlenen satış elemanına ayrı bir önem atfetmelidirler. Müşterinin satış elemanına yönelik algıları ve bu algıların davranışa yansımaya önem vermelidirler. Konunun önemi gereğince esasen işletmeler, faaliyetlerini arttırmak için etik ve sorumlu iletişimlere vurgu yapmaya zorlanmaktadırlar. Tüketicilerin etik

konularında taleplerinin artması ile birlikte bu konu, işletmeler için sosyal bir sorumluluk haline gelmiştir.

Satış elemanının etik davranışlarının, müşteriler tarafından işletme seviyesinde değerlendirilmesi ve davranışsal bir sonuca dönüşmesi, işletmelerin bir takım önlemler almasını gerekli kılmaktadır. Çalışanların etik olmayan bir biçimde davranmalarını engellemek için işletmeler, etik kurallar benimsemeli, kontrol sistemleri geliştirmeli ve uygulamalarına sosyal bir anlayış eklemelidirler. Böylelikle tutarlı etik kararlar alabileceklerdir. Bunun yanında etik ve sosyal olarak sorumlu uygulamaları artırabilmek için denetleyicilerin ya da işletme müdürlerinin, öncelikle kendi işletmelerinde ve birimlerinde, kendi çalışanlarını değerlendirmeleri gerekmektedir. Nitekim hizmet sektörü, yapısı gereği standardizasyonun çok önemli olduğu bir sektördür.

Bu çalışmada müşterilerin, etik davranışa yönelik algıları ve bunun, tekrar satın alma davranışına yansması konu alınmaktadır. Uusitalo ve Oksanen'e (2004) göre tüketicilerin birçoğu, etik meseleleri önemli bulmakla birlikte çoğu zaman bu tutumlarını, tercih davranışlarına yansıtmamakta, maddi boyutlar gibi farklı koşulları da değerlendirebilmektedirler. Dolayısıyla gelecekte yapılacak çalışmalarda, fiyat, işletmenin sunduğu maddi olanaklar, işletmenin n gibi konular, etik davranış ile birlikte değerlendirilebilir. Böylelikle etik davranış algısının, diğer konularla göreceli önemi de ortaya koyulabilecektir. Ayrıca müşterilerin etik davranışa yönelik algılarını etkileyebilecek yaş, cinsiyet, gelir durumu, eğitim seviyesi gibi demografik özellikler de dikkate alınabilir.

Ayrıca gelecekteki çalışmalarda satış elemanının etik davranışının, işletme açısından ve müşteri açısından birlikte değerlendirilmesi konu alınabilir. Bu türlü bir değerlendirme, her iki tarafın da konuya bakışını ortaya koyabileceği gibi, tarafların beklentilerinin karşılanması anlamında da önemli olabilecektir.

Extended Abstract

Ethical Behavior of Salesperson: The Impact of Consumer's Perception on Trust, Satisfaction and Repeat Purchasing Behavior^{*}

Banu Külter Demirgüneş^a

Abstract

One of the essential factors for the purpose of maintaining businesses' market shares is developing friendly, long-term relationships with the customer rather than short-term ones. One of the activities that best serves this purpose is actual sales. In particular, sales in the service sector are even more important. Since these services are abstract, customers need to trust the information presented to them by the salesperson. In this study, the evaluation of the behavior of salespeople in terms of ethics has been performed from the consumer's perspective. The purpose of this study is to reveal the effects of salespeople's ethical behavior in terms of consumer satisfaction with and trust in salespeople, consumer trust in the company, and finally consumer's repeat purchasing behavior. In applications where buyer-seller relationships are quite extensive, the financial services sector has been assessed. Structural equation modeling was used to test the model and hypotheses of the research. In the results of the study, a stronger effect from ethical sales behavior appeared with confidence in the salesperson and confidence in the business. Additionally, salesperson's ethical behavior (mediated by the business trust factor) was the most powerful predictor of repeat purchasing behavior.

Keywords: Ethics • Business ethics • Ethical sales behavior • Salesperson's ethical behavior • Repeat purchasing behavior

^{*} This text is re-arranged from the paper presented to the 20th National Marketing Convention in Eskişehir from June 10-13, 2015.

^a Assist. Prof. Banu Külter Demirgüneş (PhD), Business Administration Department, Ahi Evran University, Bağbaşı Campus, Kırşehir Turkey
Research areas: Consumer behavior; Social marketing; Marketing ethics; Political marketing
Email: banukulter2000@yahoo.com

The concept of ethics represents the principles and values that shape behavior. It is often said that ethics issues should not be mixed with business. Profit, which is necessary for the survival of business, is argued to be a higher priority than moral principles and values. The basis for this is that the cost of present ethical behavior is more than the benefits that arise from deceptive practices, and deceptive practices lead to higher short-term sales. This view, contrary to ethics, is a part of business social structure, and therefore moral constraints are not considered as a necessary topic. However, all purchasing behaviors are fundamentally ethical and include moral judgment (Viriyavidhayavong & Yothmontree, 2002, p. 2).

In marketing science, ethics evaluations have been taken into consideration from 1985 to the present. There is, however, no universally accepted definition for the concept of ethics (Chen & Mau, 2009; Ferrell, 2005; Hazrati, Zohdi, & Seyedi, 2012). In other words, there is no standard scale to measure the quantity, if any, of ethics in an event. As a concept, "business ethics" researches the moral justifications of individuals and their behaviors in economic and trade relations (Durif, Graf, & Chaut, 2009, p. 6). According to Murphy et al. (2005), business ethics emphasizes marketing activities that provide equity and honesty to customers and other stakeholders, including personal and organizational relationships that are transparent, reliable, and responsible. The concept describes the relationship of company members, as well as the standards and principles that manage the results of marketing decisions (Ferrell, 2005, p. 3). According to Beschorner (2006), the theory of business ethics consists of two dimensions, justification and implementation. Justification describes the structure of the rules and the principles that the business imposes. For its application, the ideology as accepted by the company is implemented. During the implementation phase, the salespeople take responsibility for a part of the company's load together with their ethical behavior. The concept of ethics brings ethical sales behavior to the agenda for companies, because of its intrinsic being behavior focused. At the same time, there is also a regular structure for ethical sales behavior (Hazrati et al., 2012, p. 5026).

Ethical behavior is defined as a format of activity in accordance with social norms such as fairness and honesty (Robertson & Anderson, 1993). When

considered in terms of the behaviors of the salesperson, the issue is ethical sales behavior. It involves behaviors such as the salesperson conveying a genuine message, only selling products and services that are beneficial to customers, being able to exclusively give one's word, and keeping the customer's information confidential. In contrast, unethical sales behavior includes behaviors such as the salesperson giving misleading messages to the customer, selling products that are not suited to the customer, and using pressuring sales techniques (Roman & Ruiz, 2005). Whether ethical or unethical, the salesperson is affected by their moral development, by inner and outer control mechanisms, and by the surrounding business (Hazrati et al., 2012, p. 5028).

The salesperson, in order to meet their sales targets, can many times act in a manner contrary to the code of ethics. Thus, unethical sales behavior can destroy the mutual relationship between buyer and seller; it can even result in the loss of customers (Lin, 2012, p. 35). In terms of business, therefore, whether or not customers recognize their salesperson as ethical is a matter that needs to be assessed.

Most studies about the ethical behavior of salespeople (Ramsey, Marshall, & Johnston, 2007; Strout, 2002) have been concerned about behavior, focusing on evaluations by sales managers (supervisors). However, evaluating the issue from the perspective of the customer will help further business on the topic of customers knowing what to expect from their salesperson, providing knowledge for acquiring experience on how long-term relationships can be developed with the customer, and knowing what kinds of behaviors will be monitored (Lin, 2012). In this study, therefore, the expression "salesperson's ethical behavior" is intended to be considered as the ethical aspects of salespeople from the perspective of the customer.

According to many researchers (Lagace, Dahlstrom, & Gassenheimer, 1991; Gundlach & Murphy, 1993), the ethical behavior of a salesperson is effective at creating the long-term relationship of the buyer and seller, and providing continuity to it. However, despite its importance, there have been few experimental studies in this field. According to Roman (2003), in addition to studies on salespersons' ethical behavior, the impact of their behavior on customer satisfaction based on retail and financial service companies is

an issue that has rarely been studied. In particular, financial institutions are fragile structures immediately affected by legal and ethical regulations. Their customers have difficulty understanding service fully because many cannot completely predict the benefits of future service, thus experiencing uncertainty. Therefore, these institutions have been characterized with a much greater factor of confidence compared to other institutions (Chen & Mau, 2009, p. 59). In this regard, particularly in the financial sector, an important task falls to the salesperson to specify prospective benefits in the future and to achieve the sale.

The purpose of this study, from the perspective of the consumer, is to reveal whether or not the salespersons' ethical behavior affects the satisfaction, trust, and ultimately the repeat purchasing behavior of the customer. In addition, the element of trust is addressed through the dimensions of both trust in the business and trust in the salesperson to reveal the role the two dimensions play in providing repeat purchases with the company. Another objective of the study is to determine the relative significance of sense of satisfaction and trust associated with ethical sales behavior on repeat purchasing behavior.

In this study, banks reveal the way to be able to create a sense of trust and satisfaction through the ethical behavior of their customer representatives. Furthermore, the perception in terms of the customer that the financial sector is uncertain and riskier is a reminder of the necessity of the nature of ethical evaluations and their requirements. The implementation of this code of ethics will be able to provide improvement to the results such as preference, loyalty, repeat purchasing, and as a consequence, profitability. Along with these results, it will be able to provide more secure, long-term relationships to customers. This situation, especially the customer having little information about financial transactions, obligations, and so on, is also important to our country, which is just emerging into this sector. According to many researchers (Chen & Mau, 2009; Lin, 2012; Roman & Ruiz, 2005), concepts such as trust, preference, and ethical sales behaviors have been discussed mostly in the retail sector; there are a lack of evaluations on institutions that provide financial services, such as banks and insurance companies, concerning this concept. In this regard, the nature of the current study is to cover this deficit.

In context with the purpose of this research, the hypotheses to be tested are presented below.

H1: The perceived ethical behavior of the salesperson has a positive, statistically significant effect on the sense of satisfaction with the salesperson.

H2: A salesperson's perceived ethical behavior has a positive, statistically significant effect on trust in the salesperson.

H3: The perceived ethical behavior of a salesperson has a positive, statistically significant effect on trust in the company.

H4: The perceived ethical behavior of a salesperson has a positive, significant effect on repeat purchasing behavior.

H5: The sense of satisfaction with the salesperson has a positive, significant effect on repeat purchasing behavior.

H6: The sense of trust in the salesperson has a positive, statistically significant effect on repeat buying behavior.

H7: The sense of trust in the company has a positive, statistically significant effect on repeat purchasing behavior.

Review of the Literature

The intention of marketing is to influence purchasing habits due to competition being more intense in modern economy. One of the most significant problems that can arise in achieving this goal is unethical behavior. For marketers, questions about what is morally right contain many dilemmas. Even within a given country, ethical standards cannot be fully identified. From this perspective, marketing requires greater social responsibility, theory, and practice to be able to explain the basic problems of unethical behavior, such as the economics of long-term contact and its social effects (Durif et al., 2009, p. 6). From the perspective of the consumer, performing the action of purchasing occurs from their need to avoid practices which are contrary to the morality

and responsibilities of marketing. At the same time, consumers have been found to need to act within the framework of social and moral responsibility as related to consumption and its outcomes (Torlak & Özdemir, 2008, p. 94).

Lately, the concept of ethics in the context of social responsibility has drawn too much attention from businesses, marketers, and even academics. However, while many studies have focused on marketing activities (Ferrell, Gresham, & Fraedrich, 1989; Hunt & Vitell, 1992), experimental studies on consumer perceptions of ethics still remain limited in number (Uusitalo & Oksanen, 2004). Similarly, consumer perceptions of ethics have remained in the background despite the rapid increase in interest in these issues. Very few studies from those which have researched consumer responses to unethical behaviors examined the relationship between the buyer and the seller, according to Ingram, Steven, Skinner, and Taylor (2005, p. 239).

According to Kavak and Alkibay (2007), studies evaluating salespeople who have face-to-face communications with the buyer are numerous. However, few evaluational studies from the perspective of sales ethics are available. Yet in situations where buyers have face-to-face communication, the role of the salesperson is very important (Kavak & Alkibay, 2007, p. 75).

One of the elements that salespeoples' ethical behavior can lead to is customer satisfaction. Customer satisfaction is an indicator of the buyer's future relationship with the salesperson (Lin, 2012, p. 31; Roman & Ruiz, 2005). A salesperson who acts ethically establishes good relations with customers and gains their satisfaction. This result is particularly important in the pharmaceutical industry and financial services sector (Roman & Ruiz, 2005).

The salesperson's perceived ethical behavior can lead to feelings such as satisfaction and confidence, as well as attitudinal factors such as a positive attitude, loyalty, and purchase to intent; it even can lead to behavioral results. Accordingly, in some studies in the literature, ethical sales behavior had effects on the subjects of trust in the salesperson, trust in the company, loyalty (Chen & Mau, 2009; Hazrati et al., 2012; Roman & Ruiz, 2005) satisfaction with the salesperson (Ingram et al., 2005; Roman, 2003; Roman & Ruiz, 2005) and

behavioral intention (Ingram et al., 2005). In these studies, the salesperson's perceived ethical behavior was discussed as an estimator of results such as trust, satisfaction, loyalty, and behavioral intention. Similar to those studies, the hypotheses in this study were also presented to test the effect of the salesperson's ethical behavior on repeat purchasing behavior through satisfaction with the salesperson, and sense of trust in the salesperson and the company.

Customer satisfaction is a personal event and a subjective assessment. It can be defined as an interpersonal effect when looking at the interactive experiences between the two parties (Lin, 2012, p. 34). In this study, therefore, customer satisfaction represents an evaluation of the customer's mutual experience with the salesperson. According to Futrell (2006), a sense of satisfaction arises from the difference between either the company's product or service performance and the customer's expectations. The customer's experiences related to the product and service contribute to form the customer's basic expectations and also affect their reactions, which is their sense of satisfaction with the company. As much as the customer perceives the salesperson as fair, their satisfaction with the salesperson increases.

Repeat purchasing, customer retention, customer loyalty, and long-term customer relationships are important, especially in institutions that provide financial services. This is because the constant change in these institutions is in question; for consumers, such uncertainty is a major purchase. For this reason, consumers rely on the sales staff to provide accurate information and proper guidance (Chen & Mau, 2009, p. 59).

A salesperson's ethical behavior has an impact on the customer's trust in both the company and the sales staff. A sense of trust in the salesperson is the belief that the salesperson will be able to provide long-term profitability to the customer (Hazrati et al., 2012). This trust increases in the case of the salesperson being perceived as honest, responsible, and helpful, which can result in recurring bilateral relations (Chen & Mau, 2009; Morgan & Hunt, 1994).

Similarly, according to many researchers (Kennedy, Ferrell, & Leclair, 2001; Roman & Ruiz, 2005; Wray, Palmer, & Bejou, 1994), trust in the salesperson is made plain

through the salesperson's honest, consistent, fair, sufficient, and sincere behavior as well as non-pressuring sales techniques. The customer's trust in the business represents their long-term interests being fulfilled; at the same time, it represents being satisfied with the quality and reliability of service that is offered (Chen & Mau, 2009). In this study, sense of trust in the company were discussed in terms of the reliability of services offered and company keeping to its word.

The customer is more inclined to trust the salesperson in sales where the customer experiences intense conversation with the salesperson. The customer feels a strong sense of confidence regarding future performance especially when they have been satisfied with the salesperson's previous performances (Chen & Mau, 2009). Customers, however, work to separate the assessment of the service provided by the company and their assessment of the salesperson's relationship with themselves. Customers who are quite trusting towards the company can be less trusting towards the salesperson. This difference is due to the elements of both assessments being different. Assessments about the salesperson are related to the behaviors encountered during service and how the customer detects them. Assessments relevant to the company are related to the customer's experience with policies and practices involving financial processes. Therefore, the customer's sense of trust requires consideration in two dimensions: trust in the salesperson and trust in the company (Chen & Mau, 2009; Kennedy et al., 2001). Also similar in this study is the practice being monitored; the factor of trust is dealt with in two dimensions: sense of trust in the salesperson and sense of trust in the business. The effect of the salesperson's perceived ethical behavior is assessed over these two dimensions separately.

The most important objective of businesses that offer services in a competitive environment is maintaining or increasing their market shares. In order to provide a sustainable competitive advantage, the customer's return and repeat purchasing behavior needs to be ensured (Lin, 2012, p. 31). Repeat purchasing behavior indicates a wish to develop a long-term relationship with a business. In modern marketing, in fact, these continued relationships mean long-term profitability (Babakus, Bientstock, & Scotter, 2004, p. 714).

Repeat purchasing behavior is a situation of purchasing a said product or service and choosing to become a regular user as a result of assessments regarding the consumer's purchase history. A customer with the intention of repeating a purchase desires to be an associate of the company as long as they desire to maintain a long-term relationship (Ingram et al., 2005, p. 241).

Sirohi, McLaughlin, and Wittink (1998) determined the intention of future purchases and repeat purchase behavior as factors used to measure store loyalty. A customer has two reasons for wanting to repeat a purchase of a product or service. The first one is more related to its financial aspect, to the benefits gained in terms of quality and price; another one is the emotional attachment to a product or service. This second reason is related to loyalty. Hence, repeat purchases show the more behavioral aspect of loyalty. Many researchers define the trend of repeat purchasing as behavioral loyalty (Hançer, 2003, p. 40). Similarly, according to Zeithaml, Berry, and Parasuraman (1996), repeat purchasing behavior is a part of loyalty.

According to Ganesh et al. (2000) trust is a complement to all of these feelings. Ethical sales behavior is an investment for trust development. If customers realize that the salesperson acts unfairly or dishonestly, this will decrease their perception of trust, which may result in them wanting to leave the relationship (Kelly & Sine, 1992; Roman & Ruiz, 2005, p. 441). Therefore, the level of trust can affect the severity of feelings such as loyalty, desire to develop long-term relations, and desire to talk positively about the company. Similarly, sense of satisfaction may also impact behavioral outcomes (Oliver, 1997; Oliver & Swan, 1989). One of the customer's most important behavioral outcomes is the likelihood of repeat purchasing. If the customer remains pleased with the relationship, they will very likely want to continue the relationship (Ingram, 2005, p. 242).

The customer is the final decision maker in maintaining long-term relationships with a business. Customers expect to be provided with certain benefits like service exclusive to the individual and robust communication from their relationship with the salesperson (Gwinner, Gremler, & Bitner, 1998). Positive ethical sales behavior hopes to increase these benefits, thereby forming consistent and lasting customer relationships with the company. According to Lin (2012), many studies (Yen & Gwinner, 2003) have focused on results that might reveal trust, not paying much

attention to the determinants of trust (Lin, 2012, p. 32). In this study, two dimensions have been considered; these dimensions are discussed in terms of ethical sales behavior as the determining factor of trust and repeat purchasing behavior as the behavioral outcome. Similarly, the determinant for sense of satisfaction towards the salesperson has been evaluated as ethical sales behavior and repeat purchasing behavior as its behavioral result. In this case, ethical sales behavior has been tested on repeat purchasing behavior indirectly through the feelings of trust and satisfaction. At the same time, whether or not ethical behavior has a direct impact on repeat purchasing behavior was also evaluated.

Method

In this section, information on the research design, sample method, data collection methods, and lastly analytical method are presented.

Research Model

The model of the research reflects the effects of the perception of ethical behavior on trust, sense of satisfaction with the salesperson and repeat purchasing behavior. The causality between these variables was tested in the study. In scope with the aim of the research, the developed model is presented in Figure 1.

In this research, the impact of ethical sales behavior through the customer's sense of trust and satisfaction was considered over their repeat purchasing behavior. Indirect relationships such as those which can be examined as well as direct relationships were included in the hypotheses of the research.

Research Population and Sampling Process

The population of the research was comprised of state-owned commercial banks operating in the Kırşehir's city center. There are 11 banks in Kırşehir city center, three of which are state-owned banks. However, due to time and cost constraints,

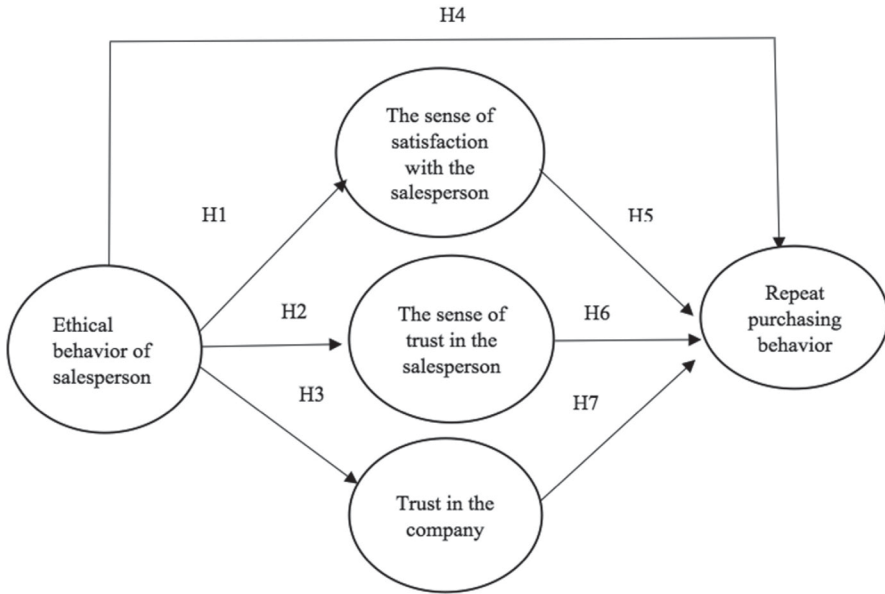


Figure 1: Model tested in the scope of the research.

only customers from state-owned banks were included in the study, even though the number of privately-owned commercial banks was much higher. Hoelter 0.05 index and Hoelter 0.01 index values reveal the minimum required sample size according to the confidence interval that the research hypotheses have been tested. In order to test any hypothesis at a 95% confidence interval, a minimum sample size of 351 is required. The required sample size is 374 for a 99% confidence interval (Kurtuluş & Okumuş, 2006, p. 12). The sample size was determined to be 400, exceeding the minimum requirement for a 99% confidence interval; with this sample size, a statistical significance of 1% was also found for the study. The sample of the research was comprised of 400 customers who perform their transactions in these banks. Taking erroneous surveys into account, 420 people (140 from each bank) were administered surveys in the scope of the study.

The criterion sampling method from the purposeful sampling techniques was used in the study. The research covers customers who have made financial transactions at least once from these banks by means of a customer service representative (sales consultant). Determining this kind of condition was considered essential for the opportunity of the customer to observe and

evaluate the ethical behaviors of sales staff. In fact, the customer has an opportunity to be able to observe the actions of the person with whom they are in communication with, and the duration is longer in transactions that are made through an individual sales representative (Roman & Ruiz, 2005, p. 442). Implementation was carried out with bank customers at the banks' exit door in compliance with the specified conditions.

Data Collection Method and Tools

The survey method was used as the data collection method in the research. Accordingly, the survey method was applied to customers who had completed their transactions in the three specified banks during working hours between January 1 and February 10, 2015.

The questionnaire used as the data collection tool consisted of two parts. In the first part of the survey, a total of 19 statements were respectively measured on customer perception of ethical behavior of the salesperson, satisfaction with the salesperson, trust in the salesperson and business, and lastly, the customer's repeat purchase behavior. The specified variables were measured through statements that had been used in the literature. For example, statements such as "the salesperson is telling a lie about convenience of service," "they answer the question even though they don't really know the answer," "they pressure the sale even though they know the service is not suitable for me," "they tell lies about their opponents," and "only struggling to make a sale, thinking about their interests," were used in the literature to measure the salesperson's perceived ethical behavior (Ingram et al., 2005; Chen & Mau, 2009; Roman & Ruiz, 2005). The customer's satisfaction with the salesperson was measured using expressions like "I was pleased with the service salesperson," "I am happy because they worked hard for me" (Ingram et al., 2005), and "I've enjoyed their personal touch," (Chen & Mau, 2009).

Expressions such as "the salesperson was adequate and professional," "they were respectful," "I did not feel that I was taking a risk while communicating," and "they were honest," were used to measure trust in the salesperson (Chen &

Mau, 2009; Roman & Ruiz, 2005). Trust in the company was measured through the expressions “I think that the company protects my interests,” “I think the company is reliable,” “I trust the services that are offered by the company,” and “the company has the ability to provide good service,” (Chen & Mau, 2009).

Repeat purchase behavior was represented through the scale developed by Nguen and Leblanc (2001) and Ranaweera and Prabhu (2003). Accordingly, expressions such as “this company will be my first choice,” “I will buy from this company again even if other businesses offer the same opportunities,” and “I will continue to come to this company,” were used. In addition to the scale, a 5-point Likert type scale was used where 1 = “strongly disagree,” and 5 = “totally agree.”

Questions relating to the survey respondents’ demographics were located in the second part of the questionnaire. In this section, questions related to gender, age, education level, and average monthly income were included.

Method of Data Analysis

Structural equation modeling (SEM), which is a multivariate analysis method, was used from among the methods in causality analysis in the study. SEM is used to develop form in multiple regression models for examining the causal relationships between observed variables and latent variables, or amongst latent variables (Hair, Anderson, Tatham, & Black, 1998). Relationships between variables and causal relationships are identified using these models. Relationships in the model were tested through path analysis, and their significance was evaluated. SEM also shows, at the same time, the conceptual model’s compliance with the data sets (Hoyle, 1995).

The reliability of the scale used in the study was tested through exploratory factor analysis before applying SEM to the research. Statistical reliability of the study was tested using Cronbach’s alpha. After testing the reliability of the scale used in the study, its structural validity was tested using confirmatory factor analysis (CFA). As set forth in exploratory factor analysis with this method, CFA tests whether or not theoretical models are valid as a measurement model

(Carpenter, 2003; Fornell & Larcker, 1981). After reliability and validity of the measurement model was tested, the model's relevance to the observed data was evaluated. The suitability of the research model with the data set and research hypotheses was tested using structural equation modeling after the CFA.

Findings

Of the participants who responded to the survey, approximately 60% of them were male. 60% of the respondents were married, and about 80% of them were between the ages of 41 and 45. Forty percent of respondents had gone to a university, and 35% of them stated that they had been in high school. The average monthly income of 62% of respondents was stated to be between 1,000 and 3,000 Turkish Lira, and 48% of them were salaried with fixed monthly incomes. Of the respondents, 58% stated that they had been a customer of the bank for at least two years, and 55% of them had performed transactions with other banks.

In the research, exploratory factor analysis was first used to determine the variables of the scale. For this analysis, the Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) measure of sampling adequacy was calculated at 0.93 and Bartlett's test of sphericity calculated the level of significance at ($p = .000$). Accordingly, the data set can be said to be appropriate for factor analysis (Hair et al., 1998). Factor reduction was achieved using basic factor analysis and the varimax rotation technique and factors whose loadings were over 50% were taken into account (Lee, 2009). Accordingly, a total of 19 variables were determined with factor loadings over 50% and eigenvalues greater than 1. Also, a total of 5 factors were determined, each represented by at least 3 variables.

The reliability of the scale (coefficient of internal consistency) used in the study was tested via Cronbach's alpha coefficient. An alpha coefficient greater than or equal to .70 is considered a sufficient indicator of reliability (Fornell & Larcker, 1981; Hair et al., 1998). The alpha coefficient for each factor was calculated to be above the recommended value of 70%. Accordingly, the scale used can be said to be reliable.

After testing the reliability of the scale used in the study, confirmatory factor analysis was used to test its structural validity.

The extent to which the variables represented their related factors was determined with regard to each factor through CFA (Fornell & Larcker, 1981). The coefficients of composite reliability that are used to determine convergent validity show the internal reliability loading of a specific factor. The composite reliability value of each factor was greater than 70% (Fornell & Larcker, 1981; Hair et al., 2006). The significance of the standardized *t*-values for factor loadings was confirmed, and all agents that sufficiently explain the factors have emerged. Accordingly, all *t*-values were positive and significant ($p < .001$). Estimates of the average variance extracted shows the total variance that explains every factor in each observed variable. The average variance extracted for the factors was determined to be above 50%, which is calculated as acceptable according to standard predictive values (Fornell & Larcker, 1981). Therefore, the measurement model can be said to be reliable and valid.

In this study, a two-stage approach for testing the measurement model and structural model separately was adopted (Chau, 1997); the measurement model was tested first.¹ Statistical values showing model fit offer acceptable values about whether or not the model could be considered. Accordingly, the measurement model's goodness-of-fit indices were within acceptable values. Therefore, the measurement model can be said to fit the observed data.

In the results of CFA, after achieving satisfactory results with the structural model (research model), the hypotheses of the research were tested using structural equation modeling analysis.

The results suggest acceptability of the structural model when looking at the statistics for goodness-of-fit of the structural model ($\chi^2 = 358,32$; $df = 213$; $p = .000$); $\chi^2/df = 1.68$; $GFI = .91$; $AGFI = .920$; $NFI = .95$; $CFI = .97$; $IFI = .98$; $TLI = .99$; $RMSEA = .04$). All goodness-of-fit indices were within acceptable limits with χ^2/df demonstrating the adequacy of the sample size (Schumacker

¹ In structural equation modeling studies, the model results for both structure and measurement, in addition to being able to be obtained at the same time, can also use a two-stage approach to analyze the structure and measurement of the model separately (Chau, 1997, p. 316; Şimşek, 2007, p. 61). This study adopted the two-stage approach, first testing the measurement model, then the structural model.

& Lomax, 2004, p. 82). Accordingly, when the current data set was considered, good correspondence between data and the structural model was seen.

The results related to the research hypothesis verify that there are positive and meaningful relationships amongst the latent variables.

The hypotheses of the research H2, H3, H6, and H7 were statistically significant with the level of $p < .01$. Accordingly, the ethical behavior of the salesperson ($\Gamma_1 = .74$); ($t = 13.91$) has a very powerful impact on trust in the salesperson. At the same time, ethical behavior ($\Gamma_1 = .51$), ($TI = .37$) appeared to also be significantly effective with trust in the company. Thus, the ethical behavior of the salesperson can be said to be an important determinant of the trust factor. This result of the research supports the studies of Roman and Ruiz (2005) and Chen and Mau (2009).

The two other hypothesis (H6 and H7), also concerning the element of trust, were found significant in the research with $p < .01$. Trust in the company and the salesperson had a positive and significant impact on repeat purchasing behavior. Furthermore, these two elements of trust, especially trust in the business ($\Gamma_1 = 0.43$; $t = 8.47$), were the most powerful predictors of repeat purchasing behavior.

Hypothesis H4 tested the “direct” effect of the salesperson’s ethical behavior on repeat purchasing behavior. Accordingly, the level of direct effect for ethical behavior on repeat purchasing behavior was greater than zero ($\Gamma_1 = .32$) and statistically significant at the level of $p < .05$. However, although ethical behavior had a direct impact on repeat purchasing behavior, this relationship was at a lower level than the relationship that the factor of trust mediates.

Satisfaction with the salesperson was the dimension that was least effected ($\Gamma_1 = .22$; $t = 1.68$; $p < .10$) by the salesperson’s ethical behavior. These results support the research of Lin (2012). Accordingly, the salesperson’s ethical behavior can be said to have a much stronger effect on the dimension of trust, compared to satisfaction.

Similarly, a significant effect on repeat purchasing behavior from satisfaction with the salesperson could not be found ($\Gamma_1 = .15$) ($t = 1.06$); therefore,

hypothesis H5 was rejected. Accordingly, as Roman (2003) indicated in his study, ethical sales behavior heads directly to satisfaction with the salesperson and service, but for this satisfaction to give behaviorally stronger results, there needs to be an intermediation of factors such as trust in the company and satisfaction with the company (Roman, 2003, p. 928).

The strongest predictor of repeat purchasing behavior in the research emerged as trust in the company. Trust was the most important determinant of behavioral consequences in studies of a similar nature which had taken note of the impact of trust and sense of satisfaction as shaped by ethical sales behavior on behavioral consequences (Hazrati et al., 2012; Roman & Ruiz, 2005).

Discussion

According to the results of the study, both dimensions from the element of trust were most affected by the salesperson's ethical behavior. In addition, both dimensions were the most powerful predictors of repeat purchasing behavior. Thus, this study reveals the importance of ethical behavior for creating an element of trust, and the strong influence on repeat purchasing behavior by the trust generated from this ethical behavior. In this way, the salesperson's ethical behavior, by means of trust in the company, is the strongest predictor of repeat purchasing behavior. Accordingly, the ethical perception of salesperson's behavior emerges as being able to create a strong sense of trust in the company, and ultimately to create positive behavioral consequences. Moreover, that the salesperson's ethical behavior directly effects repeat purchasing behavior is more evidence supporting the importance of the salesperson's ethical behavior for businesses.

The strong effect on trust in business by salesperson's behavior shows that communication between buyers and sellers can reflect onto the business and can be distributed at the business level. This finding of the study supports the studies of Westbrook (1981), Kelly and Sine (1992), and Chen and Mau (2009). Also, the strong effect on repeat purchasing behavior by the salesperson's ethical behavior supports the studies of Lagace et al. (1991), Roman and Ruiz (2005), and Hansen and Riggle (2009).

Satisfaction was the dimension that had been least affected by ethical sales behavior. In other words, the effect level of ethical sales behavior on creating satisfaction was lower than other dimensions (trust in the company, trust in the salesperson). The conclusions drawn here are that satisfaction can sometimes be independent of elements such as business loyalty or allegiance. These findings are supported by the research of Jayasankaraprasad, Venkate, and Kumar (2012).

As stated in many studies (Lin, 2012; Roman, 2003; Roman & Ruiz, 2005), the financial sector holds the most uncertainty for consumer purchases, as well as the most uncertainty experienced after purchase. Therefore, marketers in this sector should attach special importance to the salesperson, since they play a major role in the realization of sales. Marketers should give importance to customer perception of the salesperson and to the reflection of these perceptions on behavior. In accordance with the importance of this issue, businesses are essentially forced to emphasize responsible communication and ethics in order to increase their activities. This topic has become a social responsibility for businesses with increasing consumer demands on ethics issues.

The salesperson's ethical behaviors, as assessed by customers on the business level and turned into a behavioral result, requires that businesses take certain measures. Businesses should adopt ethical guidelines, develop control systems, and add social understanding to their practices in order to prevent unethical behavior in their employees. Thus, they would be able to make consistent ethical decisions. In addition, directors and controllers of companies should be required to first evaluate employees in their own departments and businesses to increase ethical and socially responsible practices. In fact, the service sector is a sector where standardization is very important, in accordance with its nature.

In this study, customer perception of ethical behavior and its reflection on repeat purchasing behavior was considered as the topic. According to Uusitalo and Oksanen (2004), many consumers, although collectively often finding ethical issues important, by not reflecting this preference in their behaviors are able to assess different requirements such as materialistic dimensions. Thus, in future studies, cost can be evaluated with the financial opportunities offered by a company or with topics such as a company's reputation alongside ethical

behavior. Thus, the relative importance of the perception of ethical behavior can be laid against other issues. Also, demographic characteristics such as age, gender, income level, and education level, which may affect customer perceptions of ethical behavior, can also be considered.

Moreover, in future studies, the salesperson's ethical behavior can be put together in terms of business and customer evaluation. Such an assessment could reveal the perspective of both sides of the issue and may be important in the sense of meeting customer expectations.

Kaynakça/References

- Babakus, E., Bienstock, C. C., & Scotter, J. R. V. (2004). Linking perceived quality and customer satisfaction to store traffic and revenue growth. *Decision Sciences*, 35(4), 713–734.
- Beschorner, T. (2006). Ethical theory and business practices: The case of discourse ethics. *Journal of Business Ethics*, 66, 127–139.
- Carpenter, J. M. (2003). *An examination of the relationships between consumer benefits, satisfaction and loyalty in the purchase of retail store branded products* (A Dissertation presented for the Doctor of Philosophy Degree). The University of Tennessee, Knoxville.
- Chau, P. Y. (1997). Reexamining a model for evaluating information center success using a structural equation modeling approach. *Decision Sciences*, 28(2), 309–334.
- Chen, M., & Mau, L. (2009). The impacts of ethical sales behavior on customer loyalty in the life insurance industry. *The Service Industries Journal*, 29(1), 59–74.
- Durif, F., Graf, R., Chaut, M., Ducharme, R., & Elbakkali, A. (2009). Do ethics have a place in marketing? An overview of the last 20 years. *Innovative Marketing*, 5(1), 6–15.
- Ferrell, O. C. (2005). *A framework for understanding organizational ethics: New challenges for business schools and corporate leaders*. New York, NY: M.E. Sharpe.
- Ferrell, O. C., Gresham, L., & Fraedrich, J. (1989). A synthesis of ethical decision models for marketing. *Journal of Micromarketing*, 9(Fall), 55–64.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50.
- Futrell, C. M. (2006). *Fundamentals of selling: Customers for life through service*. Irwin. New York, NY: McGraw-Hill.
- Ganesh, J., Arnold, M. J., & Reynolds, K. E. (2000). Understanding the customer base of service providers: An examination of the differences between switchers and stayers. *Journal of Marketing*, 64(3), 65–87.
- Gundlach, G. T., & Murphy, P. E. (1993). Ethical and legal foundations of relational marketing. *Journal of Marketing*, 57(October), 35–46.
- Gwinner, K. P., Gremler, D. D., & Bitner, M. J. (1998). Relational benefits in services industries: The customer's perspective. *Journal of Academy of Marketing Science*, 26(2), 101–114.
- Hair, J., Anderson, E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). *Multivariate data analysis* (5th ed.). New York, NY: Prentice-Hall.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2006). *Multivariate data analysis*. New Jersey, NJ: Pearson Education.

- Hançer, M. (2003). Konaklama endüstrisinde müşteri sadakati: Anlam, önem, etki ve sonuçlar. *Seyahat ve Turizm Araştırmalar Dergisi*, 3, 1-2.
- Hansen, J. D., & Riggle, R. J. (2009). Ethical salesperson behavior in sales relationships. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 29(2), 151-166.
- Hazrati, S. S., Zohdi, M., Zohdi, M. H., Seyedi, S. M., & Dalvand, M. R. (2012). Examining impacts of salesperson's ethical behavior on the customer's satisfaction, trust and commitment. *African Journal of Business Management*, 6(14), 5026-5033.
- Hoyle, R. H. (1995). *Structural equation modeling: Concepts, issues and applications*. London, UK: Sage.
- Hunt, S. D., & Vitell, S. J. (1986). A general theory of marketing ethics. *Journal of Macromarketing*, 6(1), 5-16.
- Ingram, R., Steven, J., Skinner, V., & Taylor, A. (2005). Consumers' evaluation of unethical marketing behaviors: The role of customer commitment. *Journal of Business Ethics*, 62, 237-252.
- Jayasankaraprasad, C., Venkate, P., & Kumar, V. (2012). Antecedents and consequences of customer satisfaction in food & grocery retailing: An empirical analysis. *Decision*, 39(3), 101-140.
- Kavak, B., Alkibay, S., & Arslan, M. (2007). Direct selling ethics: An exploratory investigation on Turkish direct sellers. *Boğaziçi Journal*, 21(1-2), 73-92.
- Kelly, K., & Schine, E. (1992). How did sears blow this gasket? *Business Week*, (June 29), 38.
- Kennedy, M. S., Ferrell, L. K., & Leclair, D. T. (2001). Consumers' trust of salesperson and manufacturer: An empirical study. *Journal of Business Research*, 51(1), 73-86.
- Kurtuluş, K. ve Okumuş, A. (2006). Fiyat algılamasının boyutları arasındaki ilişkilerin yapısal eşitlik modeli ile incelenmesi. *Yönetim*, 17(53), 3-17.
- Lagace, R. R., Dahlstrom, R., & Gassenheimer, J. B. (1991). The relevance of ethical sales behavior on relationship quality: The pharmaceutical industry. *Journal of Personal Selling and Sales Management*, 11(Fall), 39-47.
- Lee, M. (2009). Factors influencing the adoption of internet banking: An integration of TAM and TPB with perceived risk and perceived benefit. *Electronic Commerce Research and Applications*, 8, 130-141.
- Lin, S. (2012). Effects of ethical sales behavior considered through transaction cost theory: To whom is the customer loyal? *The Journal of International Management Studies*, 7(1), 31-40.
- Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58(39), 20-38.
- Murphy, B., Maguiness, P., Pescott, C., & Wislang, S. (2005). Stakeholder perceptions presage holistic stakeholder relationship marketing performance. *European Journal of Marketing*, 39(9/10), 1049-1059.
- Nguen, N., & Leblana, G. (2001). Corporate image and corporate reputation in customers' retention decision in services. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 8, 227-236.
- Oliver, R. L. (1997). *Satisfaction: A behavioral perspective on the consumer*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Oliver, R. L., & Swan, J. E. (1989). Consumer perceptions of interpersonal equity and satisfaction in transactions: A field of survey approach. *Journal of Marketing*, 53, 21-35.
- Ramsey, R., Marshall, G. W, Johnston, M., & Deeter-Smelz, D. R. (2007). Ethical ideologies and older consumer perceptions of unethical sales tactics. *Journal of Business Ethics*, 70(2), 191-207.
- Ranaweera, C., & Prabhu, J. (2003). The influence of satisfaction, trust and switching barriers on customer retention in a continuous purchasing setting. *International Journal of Service Industry Management*, 14(4), 374-385.
- Robertson, D. C., & Anderson, E. (1993). Control system and task environment effects of ethical judgment: An exploratory study of industrial sales people. *Organization Science*, 4(4), 617-644.
- Roman, S. (2003). The impact of ethical sales behavior on customer satisfaction, trust and loyalty to the company: An empirical study in the financial services industry. *Journal of Marketing Management*, 19, 915-939.
- Roman, S., & Ruiz, S. (2005). Relationship outcomes of perceived ethical sales behaviour: The customer's perspective. *Journal of Business Research*, 58, 439-445.
- Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2004). *Beginner's guide to structural equation modeling*. New Jersey, NJ: Erlbaum Associates.

- Sirohi, N., McLaughlin, E. W., & Wittink, D. R. (1998). A model of consumer perceptions and store loyalty intentions for a supermarket retailer. *Journal of Reliability*, 74(2), 223–245.
- Strout, E. (2002). To tell the truth. *Sales and Marketing Management*, 157(7), 40–47.
- Şimşek, Ö. F. (2007). *Yapısal eşitlik modellemesine giriş: Temel ilkeler ve LISREL uygulamaları*. Ankara: Siyasal.
- Taher, A., Leigh, T. W., & French, W. A. (1996). Augmented retail services: The lifetime value of affection. *Journal of Business Research*, 35(3), 217–228.
- Torlak, Ö. ve Özdemir, Ş. (2008). İş ahlakı raporu. İstanbul: İGİAD.
- Uusitalo, O., & Oksanen, R. (2004). Ethical consumerism- a view from Finland. *International Journal of Consumer Studies*, 28(3), 214–221.
- Viriyavidhavayong, V., & Yothmontree, S. (2002). The impact of ethical considerations in purchase behavior: A propaedeutic to further research. *ABAC Journal*, 22(3), 1–15.
- Westbrook, R. A. (1981). Sources of consumer satisfaction with retail outlets. *Journal of Retailing*, 57(3), 68–85.
- Wray, B., Palmer, A., & Bejou, D. (1994). Using neural network analysis to evaluate buyer-seller relationship. *European Journal of Marketing*, 28(10), 32–48.
- Yen, H., & Gwinner, K. P. (2003). International retail customer loyalty: The mediating role of relational benefits. *International Journal of Service Industry Management*, 14(5), 483–500.
- Zeithaml, V. A., Berry, L. L., & Parasuraman, A. (1996). The behavioral consequences of service quality. *Journal of Marketing*, 60(12), 31–46.

Hemşirelerde Etik Duyarlılık: Sivas İli Merkez Kamu Hastanelerinde Bir Araştırma

Berrin Filizöz^a

Ayşegül Aşçı^c

Gülsüm Mesci^b

Esmâ Bağcıvan^d

Öz

Sağlık, her insan için vazgeçilmez ve yaşamsal önemi olan bir konu iken, adil ve kolay ulaşılabilir sağlık hizmeti almak ise temel insan hakkıdır. Sağlık hizmetlerinin temel taşlarından biri; hastayla sürekli ve bire bir iletişimde olan hemşirelerdir. Hemşirelik hasta bakımı planlamak, uygulamak ve geliştirme odaklı çalışır. Bu bakım yerine getirilirken birçok etik problemlerle karşı karşıya kalmaktadırlar. Her hemşirenin etik problemler karşısında olaya bakışı ve geliştirdiği çözüm farklı olabilmektedir. Bu duruma neden olan önemli bir faktör ise hemşirelerin etik duyarlılık düzeyidir. Hemşirelerin etik problemleri tanıması ve doğru kararları alması için etik duyarlılık düzeylerinin yüksek olması gerekmektedir. Bu nedenle hemşirelerin etik duyarlılıklarının incelenmesi ve etik duyarlılıklarını etkileyen farklı değişkenlerin belirlenmesi son derece önemlidir. Bu bağlamda hemşirelerin etik duyarlılık düzeylerinin belirlenmesine yönelik yapılan bu çalışma konuya dikkat çekilmesi açısından önemlidir. Tanımlayıcı ve kesitsel olarak planlanmış ilgili araştırmanın evrenini Sivas merkez kamu hastanelerinden olan Sivas Numune Hastanesi ve Sivas Devlet Hastanesi'nde görevli toplam 650 hemşire oluşturmaktadır. Çalışma, araştırmaya katılmayı kabul eden 300 hemşire ile 3-30 Haziran 2013 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Çalışmaya başlamadan önce, 10 hemşire ile bir uygulama yapılmıştır. Ön uygulama sonucu, veri toplama formunda herhangi bir değişiklik yapılmamış, elde edilen veriler araştırmanın verilerine dâhil edilmiştir. Veri toplama formu, araştırmacılar tarafından hemşirelere dağıtılmış, doldurmaları için süre (10 gün) tanınmış ve bu sürenin bitiminde yine araştırmacılar tarafından toplanmıştır. Anket formu hemşirelerin sosyodemografik ve çalışma hayatına ilişkin 10 soru ile "Ahlaki Duyarlılık Anketi" sorularından oluşmaktadır. 6 boyuttan oluşan soru formunda, çalışmaya katılan hemşirelerin etik duyarlılıklarının orta düzeyde olduğu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Etik • Hemşirelikte etik • Hemşirelikte etik duyarlılık

a Yetkilendirilmiş Yazar

Doç. Dr. Berrin Filizöz, Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, Sivas
Elektronik posta: bfilizoz@hotmail.com

b Gülsüm Mesci, Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı
Elektronik posta: gulsum8mesci@outlook.com

c Ayşegül Aşçı, Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı
Elektronik posta: aasci58@hotmail.com

d Esmâ Bağcıvan, Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı
Elektronik posta: berrayagmur2011@hotmail.com

Etik, geçmişî olan ve geniş kapsamlı bir terimdir. Felsefenin bir alt dalı olarak gelişen etik, insan eylemlerine ilişkin iyi-kötü değerdendirmelerinin yapıldığı sistemli bir düşünme etkinliğidir. En genel ve kısa tanımıyla, *değerler felsefesi*dir (Çobanoğlu, 2004). Etik, bir grubun üyelerinden beklenen meslek ilkelerine uygun davranış biçimleri ve ölçütleri ile bağlantılı olarak da kullanılmaktadır. Örneğin hemşirelerden, mesleklerini icra ederlerken etik davranışın belirli standartlarını göz önünde tutmaları beklenmektedir (Fry, 2005).

Sağlık meslekleri “özellik” arz eden bir hizmet sunmaktadır. Sağlığın temel bir insan hakkı olduğu İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi’nin 25. maddesinde belirtilmiş ve Dünya Sağlık Örgütü’nün (DSÖ) anayasasında hükümetlerin kendi halklarının sağlığı için yeterli sağlık ve sosyal önlemleri almakla yükümlü oldukları vurgulanmıştır (Dinç, 2009). Meslek etikleri grubundan olan tıp etiği, tıbbi ilişkiler çerçevesinde sağlık profesyonellerinin iyi davranmak adına nele-ri yapmaları ve nelerden kaçınmaları gerektiğiyle ilgilenmektedir. Bu tematik çerçevedeki hem soyut düşünme ve akıl yürütme, hem de belirlenmiş kurallara uyma etkinliklerini kapsamaktadır (Kadioğlu ve Yıldırım, 2007). Sağlık çalışanları iş ortamlarında farklı din, dil, ırk, kültür, cinsiyet ve etnik kökenden insanlarla karşılaşmakta ve günümüzde bireylerin yaşamlarının niteliğini etkileyen kararları vermekte giderek daha fazla sorumluluk almaktadırlar. “Tıbbi etik” kavramının altında yatan felsefe, bu sorumluluğun profesyonel davranış standartlarına uygun olarak yerine getirilmesidir. Bu nedenle sağlık çalışanlarının etik bir şekilde karar vermelerine yol gösterecek etik ilkeleri daha yakından tanımaları bir zorunluluk hâline gelmiştir (Avcı, 2007).

Hemşirelik; bireyin, ailenin ve toplumun sağlığını korumak, geliştirmek ve hastalık durumunda iyileştirme amacına yönelik hizmetlerin planlanması, örgütlenmesi, uygulanması, değerdendirilmesi ve bu hizmetleri yerine getirecek sağlık profesyonellerinin eğitiminden sorumlu sağlık disiplini- dir. Hemşireliğin doğasında insana saygı ve insana değer verme vardır. Hemşirelik mesleği sağ-lıkta ve hastalıkta birey, aile ve topluma hizmet verir. Hemşirelerin bu hizmeti sağlaması için; mesleğini önemsemesi, iyi bir eğitim almış olması, yardım etme duygusu taşıması, iyi bir organizasyon yeteneğine, ortak değer ve inançlara, sorumluluk alma ve karar verme becerisine sahip olması gerekir. Hemşirelik

mesleğindeki bu özellikler doğrultusunda etik kavramı özellikle ön plana çıkmaktadır. Hemşire sağlıklı/hasta bireye hizmet verirken, davranış ve tutumlarını savunurken, gerekçelerini açıklarken, etik ikilemlerle karşılaştığında karar verirken bir takım dayanaklara yani etik ilkelere ve mesleki değerlere gereksinim duymaktadır (Pehlivan, 2002). Etik ilkeler, ahlaka uygun karar vermede belirli bir rehberdir (Savaşkan, 2006).

Etik duyarlılık ise; hemşirelerin, etik problemleri tanınması ve problemleri çözümlenebilmesi konusunda doğru kararları alabilmesi için, var olan etik sorunu ayırt edebilme yeteneğidir. Hemşirelerin etik problemleri tanınması ve en doğru kararları alması için etik duyarlılıklarının gelişmiş olması gerekmektedir. Etik sorunu ayırt edebilme yeteneği olarak tanımlanan etik duyarlılık, insanın sağlığını ilgilendiren durum ya da durumların içerdiği etik değerleri bilmek demektir (Pekcan, 2007).

Hemşirelerin sıklıkla karşılaştıkları etik sorunların; hastaların bakımı ve tedavisi konusunda ekibin diğer üyeleri ve kurum ile farklı yaklaşımların bulunması, hasta haklarının korunması, terminal dönemdeki hastanın bakımı, aydınlatılmış onam alma, sınırlı kaynakların paylaşılması, meslektaşların etik dışı tutumları olduğu belirtilmiştir (Pekcan, 2007). Uygulama sırasında etik ikilemlerle karşı karşıya kalan hemşirelerin, evrensel etik ilkeler rehberliğinde çözüm yolları üretmek sorumluluğu bulunmaktadır (Tosun, 2005).

Araştırmanın Amacı

Hemşireler, sağlık hizmeti sunumunda birçok etik sorunla karşılaşmakta ve sorunlara çözüm önerileri geliştirmek zorundadırlar. Çözüm önerileri geliştirme aşamasında hemşirelerin etik duyarlılık gösterebilmeleri, yani meslekleri ile ilgili doğru/yanlış ayırımına varabilmeleri son derece önemlidir. Bu bağlamda yapılan çalışma, Sivas il merkezinde kamu hastanelerinde çalışan hemşirelerin etik duyarlılıklarının incelenmesi amacını taşımaktadır.

Araştırmanın Önemi

Hemşirelerin etik problemleri tanıması ve bunların çözümlenebilmesiyle ilgili olarak doğru kararları alabilmesi için, “etik sorunları ayırt edebilme” yeteneği olarak tanımlanan etik duyarlılıklarının gelişmiş olması gerekmektedir. Bu nedenlerden dolayı hemşirelerin etik duyarlılıklarının incelenmesinin ve etik duyarlılıklarını etkileyen farklı değişkenlerin belirlenmesinin önemli olduğu ve çalışmanın geniş gruplarda yapılması gerektiği düşünülmektedir.

Gereç ve Yöntemler

Tanımlayıcı ve kesitsel olarak planlanmış bu araştırmanın evrenini, Sivas merkez kamu hastanelerinden olan Sivas Numune Hastanesi ve Sivas Devlet Hastanesinde görevli toplam 650 hemşire oluşturmaktadır. Çalışma, araştırmaya katılmayı gönüllü olarak kabul eden 300 hemşire ile 3-30 Haziran 2013 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Çalışmaya başlamadan önce, 10 hemşire ile uygulama yapılmıştır. Ön uygulama sonucu, veri toplama formunda herhangi bir değişiklik yapılmamış olup, elde edilen veriler araştırmanın verilerine dâhil edilmiştir. Veri toplama formu, araştırmacılar tarafından hemşirelere dağıtılmış, doldurmaları için süre (10 gün) tanınmış ve bu sürenin bitiminde yine araştırmacılar tarafından toplanmıştır.

Verilerin toplanması amacıyla, hemşirelerin sosyodemografik ve çalışma hayatına ilişkin 10 soru ile *Ahlaki Duyarlılık Anketi*’nden oluşan veri toplama formu uygulanmıştır. *Ahlaki Duyarlılık Ölçeği*, Kim Lutzen tarafından Stockholm/İsveç’te 1994 yılında geliştirilmiş, 2005 yılında Hale Tosun tarafından Türkçeye uyarlanmıştır. Otuz ifadeden oluşan 7’li Likert tipte bu anketteki ifadeler, “1” puan (Tamamen katılıyorum), “7” puan (Hiç katılmıyorum) arasında değerlendirilmektedir. “1” puan, tamamen katılma yönünde yüksek duyarlılığı, “7” puan ise, hiç katılmama yönünde düşük duyarlılığı ifade etmekte olup, alınabilecek toplam puan 30-210 arasında değişmektedir. Puanın yüksek olması etik açıdan “düşük duyarlılığı”, puanın düşük olması ise etik açıdan “yüksek duyarlılığı” göstermektedir. Anketin “otonomi” (otonomi ilkesine ve hastanın tercihlerine saygı duymayı yansıtır), “yarar sağlama” (hasta bireyin yararını ar-

tırmaya yönelik eylemleri yansıtır), “bütüncül yaklaşım” (hem hastaya zarar vermeyecek, hem de hastanın bütünlüğünü koruyacak eylemleri ifade eder), “çatışma” (içsel bir etik çatışma deneyimini yansıtır), “uygulama” (eyleme karar verme ve uygulamada etik boyutu düşünmeyi gösterir), “oryantasyon” (sağlık bakım profesyonellerinin hasta ile ilişkilerini etkileyecek eylemlerine yönelik ilgilerini yansıtır) olmak üzere altı alt boyutu vardır (Lützen, Johansson ve Nordström, 2000; Tosun, 2005). Cronbach Alfa değeri .84 olarak bildirilmiştir (Tosun, 2005). Pekcan’ın (2007) çalışmasında bu değer .83, Başak, Uzun ve Arslan (2010) ise aynı değeri .80 olarak saptamıştır. Veriler bilgisayar ortamında, SPSS for Windows Ver. 18.0 paket programı ile tanımlayıcı istatistikler (frekans, ortalama, minimum ve maksimum değerler, standart sapma) ile ANOVA ve *t*-testi uygulanarak karşılaştırmalar yapılmıştır.

Bulgular

Dağıtımı gerçekleştirilen 430 anket formundan 300 tanesinin geri dönüşümü sağlanarak, evrenin %70’lik kısmına karşılık gelmektedir. İlk aşamada elde edilen verilerin tamamına güvenilirlik testi yapılmış ve Cronbach Alpha değerinin .884 olduğu görülmüş ve değer kabul edilebilir değer aralığında yer aldığı anlaşılmıştır. Araştırmalarda geçerliliği tam anlamıyla belirlemek zor olsa da, “Geçerlilik için ulaşılabilir üst sınır, güvenilirlik katsayısının karekökü kadardır” (Karasar, 2005) görüşü dikkate alınarak, geçerliliğin .96 olduğu belirlenmiştir. Sonrasında ise demografik konularla ilgili veriler yüzde ve frekans analizleri kullanılarak analiz edilmiştir. Bu incelemeye ilişkin sonuçlar Tablo 1’de topluca sunulmuştur.

Tablo 1 incelendiğinde kadınların %81,7’lik oranla çoğunlukta olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların %46’sı 25-34 yaş aralığında, %45,3’ü üniversite mezunu, %73,7’sinin evli ve %77’sinin de Sivas Numune Hastanesi’nde çalıştığı görülmektedir. Araştırmaya katılan hemşirelerin %35,7’si 1-5 yıldır bulundukları hastanede, %37,3’ü dâhili serviste, %67,7’si servis hemşiresi olarak çalışmaktadır. %64’ünün etik meselelerle bir ilgisi bulunmakta, %71’i etik eğitimi almakta, %69’u ise etik eğitimini okul hayatında almaktadır.

Tablo 1
Demografik Yapı İle İlgili Sonuçlar (s = 300)

Demografik Faktörler		F	%
Cinsiyet	Kadın	245	81,7
	Erkek	55	18,3
	Toplam	300	100
Yaş	18- 24 yaş arası	34	11, 3
	25- 34 yaş arası	138	46, 0
	35- 44 yaş arası	99	33, 0
	45- 54 yaş arası	26	8,7
	55- 64 yaş arası	3	1
	Toplam	300	100
Eğitim Durumu	Lise	40	13,3
	Ön Lisans	107	35,7
	Lisans Tamamlama	17	5,7
	Lisans	127	42,3
	Lisansüstü	9	3,0
	Toplam	300	100
Medeni Durumu	Evli	221	73,7
	Bekâr	79	26,3
	Toplam	300	100
Çalışılan Hastane	Sivas Numune Hastanesi	231,0	77,0
	Sivas Devlet Hastanesi	69,0	23,0
	Toplam	300	100
Çalışma Yılı	0-1 Yıl	69	23
	1-5 Yıl	107	35,7
	6-10 Yıl	54	18
	11-15 Yıl	29	9,7
	16 Yıl ve üzeri	41	13,6
	Toplam	300	100
Çalıştığı Birim	Dâhili Servis	112	37,3
	Cerrahi Servis	58	19,3
	Yoğun Bakım	24	8
	İdari Birim	7	2,3
	Diğer	99	33,0
	Toplam	300	100
Çalıştığı Pozisyon	Servis Hemşiresi	203	67,7
	Sorumlu Hemşire	27	9,0
	Diğer	70	23,3
	Toplam	300	100
Etik Bilgisi	Evet	192	64
	Hayır	96	32
	Kısmen	12	4
	Toplam	300	100
Etik Eğitimi	Evet	213	71
	Hayır	87	29
	Toplam	300	100
Eğitim Zamanı	Okul hayatında	147	69
	Meslek hayatında	66	31
	Toplam	213	100

Tablo 2
Tüm Grubun Ahlaki Duyarlılık Ölçeği Puan Ortalaması

Ahlaki Duyarlılık Anketi ve Alt Boyutları	Tüm Grup (N = 300)
Otonomi	3,2±1,1
Yarar Sağlama	3,3±1,1
Bütüncül Yaklaşma	2,9±1,2
Çatışma	4,4±1,1
Uygulama	3,5±1,1
Oryantasyon	2,8±1,4

Tablo 2’de Hemşirelerin Ahlaki Duyarlılık Ölçeği’nde aldığı puan ortalaması $3,8\pm1,3$ olarak saptanmıştır. Ankettin alt boyutların puan ortalaması otonomi boyutu $3,2\pm1,1$, yarar sağlama boyutu $3,3\pm1,1$, bütüncül yaklaşma boyutu $2,9\pm1,2$, çatışma boyutu $4,4\pm1,1$, uygulama boyutu $3,5\pm1,1$, oryantasyon boyutu ise $2,8\pm1,4$ olarak bulunmuştur.

Tablo 3
Hemşirelerin Eğitim Durumlarına Göre Ahlakı Duyarlılık Puanları

Ahlaki Duyarlılık Anketi ve Alt Boyutları	Lise (n = 40)	Ön lisans (n = 107)	Lisans tamamlama (n = 17)	Lisans (n = 127)	Lisansüstü (n = 9)	p	Total
Otonomi	$3,5\pm1,5$	$3,3\pm1,2$	$3,4\pm1,2$	$3,5\pm1,1$	$3,2\pm0,8$	0,05	$3,4\pm1,2$
Yarar Sağlama	$3,5\pm1,6$	$4,2\pm1,8$	$4,2\pm0,9$	$4,0\pm1,6$	$2,6\pm1,2$	0,01	$4,0\pm1,6$
Bütüncül Yaklaşma	$4,1\pm1,5$	$4,1\pm1,3$	$4,3\pm0,9$	$4,4\pm1,2$	$4,7\pm1,6$	0,5	$4,3\pm1,3$
Çatışma	$4,1\pm1,6$	$1,6\pm1,3$	$4,1\pm1,4$	$1,6\pm1,4$	$4,1\pm1,0$	0,01	$4,4\pm1,5$
Uygulama	$4,0\pm1,5$	$4,0\pm1,3$	$4,0\pm0,8$	$4,0\pm1,2$	$4,0\pm1,4$	0,7	$3,9\pm1,2$
Oryantasyon	$2,9\pm1,4$	$2,8\pm1,2$	$3,2\pm1,4$	$2,5\pm1,2$	$2,4\pm1,4$	0,2	$2,7\pm1,3$

Araştırmaya göre hemşirelerin ahlaki duyarlılık toplam puanları ile eğitim durumları arasında anlamlı farklılık saptanmıştır ($p < .05$). Gruplara göre yarar sağlama $4,0\pm1,6$ ve çatışma alt boyutları puan ortalamasında ise $4,4\pm1,5$ anlamlı fark bulundu. Oryantasyon alt boyutunun puan ortalamasının diğer alt boyutlara göre daha düşük olduğu saptandı.

Tablo 4
Hemşirelerin Çalıştığı Hastaneye Göre Ahlakı Duyarlılık Puanları

Ahlaki Duyarlılık Anketi ve Alt Boyutları	Sivas Numune Hastanesi (n = 231)	Sivas Devlet Hastanesi (n = 69)	p
Otonomi	$3,4\pm1,2$	$3,4\pm1,0$	.4
Yarar Sağlama	$4,0\pm1,6$	$4,0\pm1,8$	.1
Bütüncül Yaklaşma	$4,3\pm1,3$	$4,3\pm1,4$	.4
Çatışma	$5,0\pm1,4$	$5,0\pm1,4$	.3
Uygulama	$4,0\pm1,2$	$3,5\pm1,4$	.01
Oryantasyon	$2,8\pm1,3$	$2,3\pm0,9$	.007

Hemşirelerin çalıştığı hastaneye göre ahlaki duyarlılık puanlarına bakıldığında, oryantasyon ve uygulama alt boyutunda anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ($p < .05$).

Tartışma ve Sonuç

Etik sorunlar; ahlaki bir yargıda bulunmayı ve seçim yapmayı gerektiren mutlak doğru ya da yanlış olarak tanımlanabilecek kadar basit ve kesin çözümleri olmayan, karmaşık ve kişiyi ikilemede bırakan sorunlardır. Bu nedenle, etik sorunların çözümüne

yönelik uygun yaklaşımlar konusunda tüm sağlık çalışanlarının rehberliğe ve desteğe gereksinimi vardır (Öztürk, Hintistan, Kasım ve Candaş, 2009). Araştırmamızda çatışma alt boyutunun puan ortalamasının yüksek olduğu belirlenmiştir ($4,4 \pm 1,1$ Tablo 2). Çatışma alt boyutunun içeriğine bakıldığında, hemşirelerin etik olarak doğru eylemin ne olduğuna karar vermede zorlandığını ve hastaya nasıl yaklaşmaları gerektiği konusunda sıklıkla çelişkiler yaşadıklarını göstermektedir. Bu durum etik eğitimin ve deneyimin yetersiz olmasını göstermekle birlikte, etik ikilem yaşandığı görülmektedir. Etik eğitimi okul hayatında alan grubun %69, meslek hayatında alan grubun %31 olduğu görülmektedir. Eğitim konusunun içeriğinin teorik konulardan oluşması ve uygulamaları içermemesi, problemi belirlemede sıkıntı yaşanmasına neden olmaktadır ve karar vermede zorlanmaya neden olmaktadır. Başak ve arkadaşlarının (2010) da yoğun bakım hemşirelerinin etik duyarlılıklarını belirlemek amacıyla yaptıkları çalışmada, hemşirelerin %51,7 oranında mezuniyet sonrası etik eğitim aldıklarını belirtmişlerdir. İzmir ilinde çalışan hemşirelerin etik duyarlılıklarını inceledikleri çalışmada, mezuniyet sonrası etik eğitim alınmadığını belirtmişlerdir. Son yıllarda gerçekleşen teknolojik ve politik gelişmeler sağlık sistemini de etkilemekte olup, sağlık sisteminin hizmet sunucularından birisi olan hemşirelerin rol ve işlevlerinde değişiklikler meydana getirmektedir. Özellikle tedavi edici hizmetlerden çok koruyucu hizmetlerin ön plana çıkması; hasta bireyden, sağlıklı birey ve ailesine yönelmeyi gerektirmektedir. Bu durum, hemşirenin görev ve sorumluluklarını da etkilemekte (Dinç, 2009) ve ikilemlerle karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır. Ayrıca son zamanlarda hız kazanan bilimsel çalışmalar; hemşirelik mesleği üyelerinin kendilerini sürekli geliştiren, yeniliklere açık, entelektüel, araştırmacı, sorumluluk sahibi; liderlik, sosyal iletişimi yüksek gibi özellikleri kazanmalarını sağlamaktadır. Böylece hemşireler profesyonel hemşireliğe giden yolda ilerlemekte (Ünsar, Akgün Kostak, Kurt ve Erol, 2011) ve karşılaştıkları çatışmalar konusunda daha kolay karar verebilmektedirler. Bu sorununda hizmet içi eğitimlerin artırılması, meydana gelen gelişmeler ile paralel sürekli eğitim içerikleri yenilenerek çalışanlara rehberlik edecek yönde olmasına dikkat edilmesi gerektiğini göstermektedir.

Araştırmanın örneklemini oluşturan hemşirelerin ağırlıklı olarak genç yaş grubu (25-34 yaş arası %46) ve çalışma sürelerinin de çoğunluğunun 1-5 yıl (35,7) arasında olduğu görülmektedir. Başak ve arkadaşları (2010), yoğun bakım hemşirelerinin etik duyarlılığını incelemeye yönelik yaptıkları çalışmada, hemşirele-

rin %67,8'inin 20-29 yaş grubunda, %37,8'inin ise 1 ila 5 yıl arasında mesleki deneyime sahip olduğunu bildirmiştir. Ülkemizde yoğun bakım hemşireleri ile ilgili yapılan diğer çalışmalarda da yaş ortalamasının düşük olduğu belirtilmiştir (Aytaç, Naharcı ve Öztunç, 2008; Çelen ve ark., 2007; Göz ve Şalk Güreli, 2007). Bu bulgular, çalışmamızın sonuçları ile benzer olup, genellikle yoğun bakım ünitelerinde genç yaşta olan hemşirelerin görevlendirildiği dikkati çekmektedir. Bu çalışmada geneli temsil eden hemşirelerin genç yaş grubunda olması çeşitli nedenlerle il değişikliği yaşanmasından ileri geldiği düşünülmektedir.

Bu çalışmada hastaneler bazında bakıldığında, oryantasyon ve uygulama alt boyutunda anlamlı farkın olduğu saptanmıştır. Çalışmaya katılanların Sivas Numune Hastanesi'nde uygulama alt boyutunda $4,0 \pm 1,2$, oryantasyon $2,8 \pm 1,3$ alt boyutlarında puan ortalamasının Sivas Devlet Hastanesi'ne göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu durumunda il bazında Sivas Numune Hastanesi'nde çalışmaya katılan hemşire grubunun daha fazla olması ve hastanenin genel yapısı olarak yenilikçi bir yaklaşıma açık olması olarak değerlendirilebilir.

Bu çalışmada hemşirelerin etik duyarlılıklarının orta düzeyde ($3,8 \pm 1,3$) olduğu saptanmıştır. İzmir'de genel hemşire örnekleminde yapılan diğer çalışmalarda da, hemşirelerin etik duyarlılıklarının orta düzeyde olduğu belirtilmektedir (Aksu ve Akçol, 2011). Literatüre bakıldığında, Başak ve arkadaşları (2010), yoğun bakım hemşirelerinin etik duyarlılığını orta düzey ($97,66 \pm 18,38$) olarak bildirmiştir. Yoğun bakım hemşireleri, iş yükünün ve stresin daha fazla olduğu ortamlarda çalışmaktadır. Bu durum, yoğun bakım ünitelerinde çalışan hemşirelerin etik duyarlılığını olumsuz yönde etkileyebilir (Barutçu ve Serinkan, 2008). Yoğun bakım ve acil hemşirelerinin iş yükünün fazla olması ve çalışma süresinin uzunluğu nedeniyle daha fazla duygusal tükenme ve duyarsızlaşma yaşadıklarını ve bu durumun hemşirelerde problem çözme yeteneğini azalttığını belirtilmişlerdir.

Sonuç olarak; etik konusunda yaşanan sorunun, hizmet içi eğitim ile soyut olan bu konunun daha iyi anlaşılır ve uygulamada kullanılabilir bir şekilde düzenlenerek eğitimin planlanması, ekibin diğer üyelerinde etik duyarlılığı etkilediği düşünülerek tüm ekibi içeren, farklı değişkenleri ele alan, geniş çaplı çalışmaların yapılması önerilmektedir.

Extended Abstract

Nurses' Ethical Sensitivity: Research on Central Public Hospitals in Sivas Province

Berrin Filizöz^a**Ayşegül Aşcı^c****Gülsüm Mesci^b****Esmâ Bağcıvan^d****Abstract**

While health is an indispensable subject that is of vital importance to every human, getting fair and easily accessible health care is a basic human right. Nurses are one of the pillars of health care as they are in constant one-on-one communication with patients. Nursing is a job oriented towards planning, implementing, and developing patient care. Nurses are confronted with many ethical problems while this care is being provided. Each nurse's view and solution to an event may be different in the face of ethical problems. An important factor causing this condition is a nurse's level of ethical sensitivity. This level must be high in order to recognize ethical problems and make correct decisions. Therefore, an examination of nurses' ethical sensitivity and identification of the different variables affecting this are extremely important. In this context, the current study which aims to determine nurses' level of ethical sensitivity is crucial for drawing attention to this subject. The population of the research, which was planned as a cross-sectional descriptive study, was comprised of 650 nurses on duty at Sivas State Hospital and Sivas Specimen Hospital, a public hospital. The study was conducted with 300 nurses who agreed to participate in the research scheduled to occur between the 3rd and 30th of June, 2013. Before starting the study, a preliminary implementation was performed with 10 nurses. As a result of the implementation, no changes were made to the data collection form and the data that was obtained was included with the rest of the survey. The data collection form was distributed to the nurses by the researchers. Ten days were given to fill it out, and at the end of this period it was collected by the researchers. The survey form consisted of questions from Lützen's ethical sensitivity scale, with 10 questions on socio-demographics and the work life of nurses. The ethical sensitivity of the nurses who participated in the study was found to be at an intermediate level via the question form which was comprised of six dimensions.

Keywords: Ethics • Ethics in Nursing • Ethical Sensitivity in Nursing**a Correspondence**

Assoc. Prof. Berrin Filizöz (PhD), Department of Business, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Cumhuriyet University, Sivas 58140 Turkey • Email: bfilizoz@hotmail.com

b Gülsüm Mesci, Department of Business, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Cumhuriyet University
Email: gulsum86mesci@outlook.com

c Ayşegül Aşcı, Department of Business, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Cumhuriyet University
Email: aasci58@hotmail.com

d Esmâ Bağcıvan, Department of Business, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Cumhuriyet University
Email: berrayagmur2011@hotmail.com

Ethics is a history and a comprehensive term. Ethics, developed as a branch of philosophy, is a systematic thought activity that assesses good and bad regarding a person's actions. It is a philosophy of values in its most general and brief description (Çobanoğlu, 2004). Ethics is also used in conjunction with the criteria and proper behaviors related to the professional principles expected from members of a group. For example, nurses are expected to keep certain standards of ethical behavior in mind while performing their jobs (Fry, 2005).

Health professions provide a service that offers "special features." Health has been specified as a basic human right in article 25 of the Universal Declaration of Human Rights in the World Health Organization's (WHO) constitution, which emphasizes that it is the obligation of governments to take adequate health and social measures for the health of their citizens (Dinç, 2009, pp. 113–119). Medical ethics, a professional ethics group, is interested in what health professionals, as far as medical affairs, must do in the name of good behavior and what they must refrain from. Thematically speaking, it covers abstract thinking and reasoning, as well as events complying with specified rules (Kadioğlu & Yıldırım, 2007, pp. 7–12). Health care workers come across people of different religions, languages, races, cultures, genders, and ethnicity in their work environment, and these days they are taking on more responsibility to make decisions that will affect individuals' quality of life. The underlying philosophy of the concept of medical ethics is to fulfill these responsibilities according to standards of professional conduct. Therefore, it has become necessary to take a closer look at ethical principles that guide health care workers to make decisions ethically (Avcı, 2007).

Nursing is a health discipline that is responsible for the training of health professionals who will fulfill planning, organization, implementation, and evaluation of services in order to improve, develop, and protect the health of the individual, family, and community in the event of illness. There is a value and respect for human beings inherent to nursing. The nursing profession serves the individual, family, and community in sickness and in health. Nurses, in order to provide this service, must have responsibility and decision-making skills, good organizational ability, and common values and beliefs; they must

care about their profession, having received a good education and providing a sense of relief. The concept of ethics comes into prominence particularly in line with these characteristics of the nursing profession. Nurses need ethical principles and professional values on a number of bases, primarily while providing services to healthy or sick individuals, while defending behaviors and attitudes, while explaining their rationale, and while deciding when faced with ethical dilemmas (Pehlivan, 2002). Ethical principles are a specific guide for making decisions in accordance with morality (Savaşkan, 2006).

For nurses, ethical sensitivity is the ability to identify ethical issues in order to make proper decisions on the topic of recognizing ethical problems and the ability to resolve them. A nurse's ethical sensitivities must be developed in order to make correct decisions and identify ethical problems. Ethical sensitivity, which is defined as the ability to identify an ethical issue, is to be aware of the ethical values concerning the condition(s) related to a person's health (Pekcan, 2007).

Ethical problems frequently encountered by nurses are listed as: different approaches to the care and treatment of patients by institutions and other members of the team, protecting patients' rights, patient care during the terminal stage, obtaining informed consent, the allocation of limited resources, and unethical behavior from colleagues (Pekcan, 2007). Nurses who are faced with ethical dilemmas during their practice have the responsibility to produce solutions under the guidance of universal principles of ethics (Tosun, 2005).

Purpose of the Research

Nurses are faced with many ethical questions in health care provision and they need to develop proposed solutions to problems. The ability of nurses to demonstrate ethical sensitivity, the ability to distinguish between right and wrong related to their occupation, is extremely important during the development phase of solution proposals. The current study, conducted in this context, aims at examining the ethical sensitivities of nurses working at public hospitals in Sivas city central.

The Importance of Research

Nurses' ethical sensibilities, defined as the ability to “distinguish ethical issues,” needs to be developed in order to make proper decisions related to recognizing ethical problems and being able to resolve them. For these reasons, examining the ethical sensitivity of nurses and determining the different variables that affect their ethical sensibilities is considered to be important and needs to be done in large study groups.

Materials and Methods

The population of this study, which was planned as a cross-sectional descriptive study, consisted of 650 nurses working at Sivas State Hospital and Sivas Specimen Hospital, one of the central public hospitals of Sivas. The study was carried out from June 3rd to the 30th, 2013 with 300 nurses who had voluntarily agreed to participate in the survey. Before starting the study, a preliminary implementation was made with 10 nurses. As per the results from the implementation, no changes were made to the data collection form and the data that had been obtained was included in the data from the survey. The data collection form was distributed to the nurses by the researchers. Ten days were allowed for filling it out, and at the end of this period it was collected by the researchers.

The data collection form consisted of questions from Lützen's ethical sensitivity scale, with 10 questions about socio-demographics and the nurses' work life. The ethical sensitivity scale was developed by K. Lützen in 1994 in Stockholm, Sweden, and adapted into Turkish by Hale Tosun in 2005. The expressions in this survey used a seven-point Likert-type scale consisting of thirty expressions which were scored between 1 (totally agree) and 7 (strongly disagree). The score 1 inferred high sensitivity while a score of 7 inferred low sensitivity; the total scores for this scale could vary between 30 and 210. A higher total score showed “low sensitivity,” while a lower score showed “high sensitivity,” ethically speaking. The survey had six dimensions, being *autonomy*, which reflects respect for the patient's choice and the principle of autonomy; *providing benefits*, which reflects actions that improve patient utility; *holistic approach*,

which expresses actions that both protect the patient's integrity and cause no harm to the patient; *conflict*, which reflects the experience of an inherent ethical conflict; *implementation*, which shows ethical dimensional thought when implementing or deciding upon an action; and *orientation*, which reflects the health care professional's concern about their actions that can affect the relationship with the patient (Lützen, Johansson, & Nordström, 2000, p. 7, 520–530; Tosun, 2005). Cronbach's alpha coefficient of reliability for the scale was reported as .84 (Tosun, 2005). This value was found to be .83 in Pekcan's study (2007) and found to be .80 in the study by Başak, Uzun, and Arslan (2010). Comparisons were made for data on the computer using the package program SPSS 18.0 for Windows. Descriptive statistics (frequencies, averages, minimum and maximum values, standard deviations) were compared using one-way variance analysis (ANOVA) and the *t*-test.

Findings

Of the 430 survey forms that were distributed, 300 were returned completed, which corresponds to 70% of the universe. Reliability testing was carried out on all obtained data during the first stage and Cronbach's alpha coefficient was found to be .884, which is considered to be within acceptable values. Although it is difficult to determine the exact meaning of validity in research, taking into account the view "the upper limit that can be reached for validity is the square root of the coefficient for reliability," (Karasar, 2005), validity was determined to be .96. Afterwards, data related to the topic of demographics was analyzed using percentage and frequency analysis. The results for this study are collectively presented in Table 1.

When Table 1 is observed, women were seen to be in the majority at 81.7%. Of those surveyed, 46% were in the 25-34 age range, 45.3% of them were university graduates, 73.7% of them were married, and 77% of them worked at Sivas Specimen Hospital. Of the nurses surveyed in the hospital, 35.7% had been there for 1-5 years, 37.3% of them worked in internal medicine, and 67.7% of them worked as clinical nurses. Regarding ethics and ethics training, 64% were found

to have an interest in ethical issues, 71% had received ethics training, and 69% of those who had received training had received it while they were in school.

Table 1

Results Related to Demographics (N = 300)

Demographic Factors		F	%
Gender	Female	245	81.7
	Male	55	18.3
	Total	300	100
Age	18- 24 years old	34	11.3
	25- 34 years old	138	46.0
	35- 44 years old	99	33.0
	45- 54 years old	26	8.7
	55- 64 years old	3	1
	Total	300	100
Education Level	High School	40	13.3
	Associate Degree	107	35.7
	Completing Bachelor's	17	5.7
	Bachelor's Degree	127	42.3
	Postgraduate	9	3.0
	Total	300	100
Marital Status	Married	221	73.7
	Single	79	26.3
	Total	300	100
Hospital of Employment	Sivas Specimen Hospital	231	77.0
	Sivas State Hospital	69	23.0
	Total	300	100
Work Experience	0-1 Year	69	23
	1-5 Years	107	35.7
	6-10 Years	54	18
	11-15 Years	29	9.7
	16+ Years	41	13.6
	Total	300	100
Department	Internal Medicine	112	37.3
	Surgery	58	19.3
	Intensive Care	24	8
	Administration	7	2.3
	Other	99	33.0
	Total	300	100
Employment Position	Clinical Nurse	203	67.7
	Nurse Manager	27	9.0
	Other	70	23.3
	Total	300	100
Ethics Knowledge	Yes	192	64
	No	96	32
	Partial	12	4
	Total	300	100
Ethics Training	Yes	213	71
	No	87	29
	Total	300	100
Time of Training	During school	147	69
	Within the profession	66	31
	Total	213	100

Table 2

Average Scores from the Ethical Sensitivity Scale for the Entire Group

Ethical Sensitivity Questionnaire and Subdimensions	The Entire Group (N = 300)
Autonomy	3.2 ± 1.1
Providing Benefits	3.3 ± 1.1
Holistic Approach	2.9 ± 1.2
Conflict	4.4 ± 1.1
Implementation	3.5 ± 1.1
Orientation	2.8 ± 1.4

In Table 2, the average score received on the nurses' ethical sensitivity scale was found to be 3.8±1.3. The average scores for the subdimensions were found to be 3.2±1.1 for autonomy, 3.3±1.1 for providing benefits, 2.9±1.2 for holistic approach, 4.4±1.1 for conflict, 3.5±1.1 for implementation, and 2.8±1.4 for orientation.

Table 3

Nurses' Ethical Sensitivity Scores According to Education Level

Ethical Sensitivity Questionnaire and Subdimensions	High School (n = 40)	Assoc. Degree (n = 107)	Completing Bachelors (n = 17)	Graduate (n = 127)	Post-Grad (n = 9)	p	Total
Autonomy	3.5±1.5	3.3±1.2	3.4±1.2	3.5±1.1	3.2±0.8	.05	3.4±1.2
Providing Benefits	3.5±1.6	4.2±1.8	4.2±0.9	4.0±1.6	2.6±1.2	.01	4.0±1.6
Holistic Approach	4.1±1.5	4.1±1.3	4.3±0.9	4.4±1.2	4.7±1.6	.50	4.3±1.3
Conflict	4.1±1.6	1.6±1.3	4.1±1.4	1.6±1.4	4.1±1.0	.01	4.4±1.5
Implementation	4.0±1.5	4.0±1.3	4.0±0.8	4.0±1.2	4.0±1.4	.70	3.9±1.2
Orientation	2.9±1.4	2.8±1.2	3.2±1.4	2.5±1.2	2.4±1.4	.20	2.7±1.3

Based on the research, significant differences were detected with nurses' total scores for ethical sensitivity according to education level ($p < .05$). According to groups, significant differences were found in average scores for the subdimensions of providing benefits (4.0±1.6) and for conflict (4.4±1.5). The average score for the subdimension of orientation was found to be lower compared to the other subdimensions.

Table 4

Ethical Sensitivity Scores According to Nurses' Hospital of Employment

Ethical Sensitivity Questionnaire and Subdimensions	Sivas Specimen Hospital (n = 231)	Sivas State Hospital (n = 69)	p
Autonomy	3.4±1.2	3.4±1.0	.400
Providing Benefits	4.0±1.6	4.0±1.8	.100
Holistic Approach	4.3±1.3	4.3±1.4	.400
Conflict	5.0±1.4	5.0±1.4	.300
Implementation	4.0±1.2	3.5±1.4	.010
Orientation	2.8±1.3	2.3±0.9	.007

When looking at the scores for ethical sensibility according to hospital where nurses work, significant differences were identified for the subdimensions of orientation and implementation ($p < .05$).

Discussion and Results

Ethical issues are complex issues found in moral judgment which can be defined as the need to make an absolute choice, right or wrong, without straightforward or precise answers, often leaving people in a quandary. For this reason, all health workers are in need of guidance and support regarding the appropriate approach towards solving ethical issues (Öztürk, Hintistan, Kasım, & Candaş, 2009, pp. 77–84). In this study, the average score for the subdimension of conflict was determined to be high at 4.4 ± 1.1 (see Table 2). When considering the content of the subdimension of conflict, nurses were forced to decide what the ethically correct action was and this suggests nurses often experience conflict on the topic of how they should approach the patient. Ethical dilemmas were observed to occur, which suggests education and experience with ethics is inadequate. Of the 71% of participants who were found to have received ethics education, 69% had received it while in school, and 31% in their professional life. The content of educational topics formed from theoretical subjects that don't include implementation often cause distress in determining the issue, and difficulty in making decisions. Başak et al. (2010), in their study determining the ethical sensitivities of intensive care nurses, reported that 51.7% of nurses had received ethics training after graduation. Technological and political developments that have taken place in recent years also affect the health care system, and one of the changes for health care system providers is the role and function of nurses. In particular, many preventative services from among the therapeutic services rise to the forefront; this requires focusing away from the sick individual towards the healthy individual and their family. This situation also affects the duties and responsibilities of nurses (Dinç, 2009, pp. 113–119), leading them to be confronted with dilemmas. Additionally, scientific activities which have recently gained momentum ensure that members of the nursing profession are constantly improving themselves, open to innovation,

intellectual, investigative, and responsible; it ensures they gain characteristics as superior as leadership and social communication. In this way nurses advance on the road to professional nursing (Ünsar, Akgün Kostak, Kurt, & Erol, 2011, pp. 2–6) and are able to decide more easily about the conflicts they face. On the issue of increasing in-service trainings, renewing the content of continued education in parallel with resultant developments shows that one needs to be mindful in the sense that it will guide employees.

The nurses constituting the study sample were mostly seen to be in the young age group (46% between the ages of 25–34) and their work experience was between 1-5 years (35.7%). Başak et al. (2010) reported in their study investigating intensive care nurses' ethical sensitivities that 67.8% of the nurses were in the 20-29 age range while 37.8% of them had between 1–5 years of professional experience.

In other studies related to intensive care nurses in Turkey, the average age has also been reported as being young (Aytaç, Naharcı, & Öztunç, 2008; Çelen et al., 2007; Göz & Şalk Gürelli, 2007). These findings are similar to the results of this study and it is worth noting that nurses in intensive care units are employed at a young age. In this study, the nurses generally represented in the young age group were thought to have come from a different province for various reasons.

When looking at hospitals in this study, significant differences were found with the subdimensions of orientation and application. The study participants from Sivas Specimen Hospital were determined to have higher average scores compared to Sivas State Hospital for the subdimensions of application (4.0 ± 2) and orientation (2.8 ± 1.3). In this case, the participant nurse group that worked at Sivas Specimen Hospital in some provinces, being higher in number and the general structure of the hospital being more open to an innovative approach, allowed them to be more assessable.

Nurses were observed in this study to be in the middle level of ethical sensitivity (3.8 ± 1.3). In other studies in Izmir also conducted across a sample of nurses, nurses were reported to be at an intermediate level of ethical sensitivity (Aksu & Akyol, 2011). When the literature is reviewed, Başak et al. (2010) identified the

ethical sensitivity of intensive care nurses to be in the middle level (97.66 ± 18.38). Intensive care nurses work in an environment with greater workloads and stress. This condition may adversely affect the ethical sensitivity of nurses working in intensive care units (Barutçu & Serinkan, 2008): emergency and intensive care nurses' workloads are greater; because of the length of their shifts, it is more emotionally exhausting and desensitizing; this situation has been indicated to reduce the problem-solving skills of nurses.

As a result, the problem experienced on the topic of ethics is an abstract issue better understood through in-service trainings and planned trainings on applications that are organized in a useful format. Considering that the ethical sensitivity of other members affects the entire team, performing comprehensive studies which address different variables is recommended.

Kaynakça/References

- Aksu, T. ve Akyol, A. (2011). İzmir'deki hemşirelerin etik duyarlılıklarının incelenmesi. *Türkiye Klinikleri*, 19(1), 16–24.
- Avcı, K. (2007). *Pediatric alanında hemşirelerin etik sorunların çözümüne yönelik yaklaşımlarının incelenmesi* (Yüksek lisans tezi, Hacettepe Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Ankara). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/adresinden edinilmiştir>.
- Aytaç, N., Naharcı, H. ve Öztunç, G. (2008). Adana'da eğitim araştırma hastanelerinin yoğun bakım hemşirelerinde hastane enfeksiyonları bilgi düzeyi. *Adnan Menderes Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 9(3), 9–15.
- Barutçu, E. ve Serinkan, C. (2008). Günümüzün önemli sorunlarından olan tükenmişlik sendromu ve Denizli'de yapılan bir araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 8(2), 541–561.
- Başak, T., Uzun, Ş. ve Arslan, F. (2010). Yoğun bakım hemşirelerinin etik duyarlılıklarının incelenmesi. *Gülhane Tıp Dergisi*, 52, 76–81.
- Çelen, Ö., Karaalp, T., Kaya, S., Demir, C., Tekel, A. ve Akdeniz, A. (2007). Gülhane Askeri Tıp Fakültesi Eğitim Hastanesi yoğun bakım ünitelerinde görev yapan hemşirelerin uygulanan hizmet içi eğitim programlarından beklentileri ve bu programlar ile ilgili düşünceleri. *Gülhane Tıp Dergisi*, 49(1), 25–31.
- Çobanoğlu, N. (2004). *Bilim politikalarının yayın etiğine yansımaları*. Ankara: Sağlık Bilimlerinde Sürekli Yayıncılık.
- Dinç, L. (2009). Hemşirelik hizmetlerinde etik yükümlülükler. *Hacettepe Tıp Dergisi*, 40, 113–119.
- Fry, S. T. (2005). *Hemşirelik uygulamalarında etik* (çev. B. Beyhan, 2. basım). Erzurum: Bakanlar Media.
- Göz, F. ve Gürelli Şalk, Ş. (2007). Yoğun bakım hemşirelerinin organ bağışı ile ilgili düşünceleri. *Fırat Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 5(2), 77–88.
- Kadıoğlu, S. ve Yıldırım, G. (2007). Etik ve tıp etiği temel kavramları. *Cumhuriyet Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 29(2), 7–12.
- Karasar, N. (2005). *Bilimsel araştırma yöntemi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Lützen, K., Johansson, A., & Nordström, G. (2000). Moral sensitivity: Some differences between nurses and physicians. *Nursing Ethics*, 7, 520–530.
- Öztürk, H., Hintistan, S., Kasım, S. ve Candaş, B. (2009). Yoğun bakım ünitelerinde hekim ve hemşirelerin etik duyarlılığı. *Yoğun Bakım Hemşireliği Dergisi*, 13(2), 77–84.
- Pehlivan, İ. (2002). *Yönetmel, mesleki ve örgütsel etik* (2. basım). Ankara: Pegem.
- Pekcan, H. S. (2007). *Yalova ili ve çevresinde görev yapan hekimlerin ve hemşirelerin etik duyarlılıkları* (Yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/adresinden edinilmiştir>.
- Savaşkan, F. (2006). *KKTC'deki yataklı tedavi kurumlarında çalışan hemşire ve hekimlerin hasta haklarına duyarlılığının belirlenmesi* (Yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/adresinden edinilmiştir>.
- Tosun, H. (2005). *Sağlık uygulamalarında deneyimlenen etik ikilemlere karşı hekim ve hemşirelerin duyarlılıklarının belirlenmesi* (Doktora tezi, İstanbul Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/adresinden edinilmiştir>.
- Ünsar, S., Akgün Kostak, M., Kurt, S. ve Erol, Ö. (2011). Hemşirelerin kendini gerçekleştirme düzeyleri ve etkileyen etmenler. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Elektronik Dergisi*, 4(1), 2–6.

Kredi Derecelendirmenin Etik ve Sistemik Açmazları

Mehmet Orhan^a

Hami Saka^b

Harun Yüksel^c

Öz

Kredi derecelendirme süreçleri, iş akışı ve önde gelen kredi derecelendirme kuruluşları hakkında öteden beri ortaya atılan eleştiriler son global krizle zirveye çıkmıştır. Çalışmada öncelikle ilgili literatürün özeti ile kredi derecelendirme mekanizması detaylandırılmış ve özellikle üç büyük kredi derecelendirme kuruluşu, S&P, Moody's ve Fitch, masaya yatırılarak eleştiriler ana başlıklar altında sıralanmıştır. Çalışmada, kredi derecelendirme süreç ve prosedürlerinde var olan ciddi ahlaki sakıncalara dikkat çekilmiş, bu sorunların giderilmesi adına, KDK'ların daha etkin bir şekilde denetlenmesinin ve KDK'lara yönelik yaptırım mekanizmasının bulunmasının gerekliliklerinden bahsedilmiştir. Çalışmanın ana amacı bu eleştirilere yol açan problemlerin giderilebilmesi ve kredi derecelendirme işlemlerinin sağlıklı ve zamanında yapılabilmesi için tekliflerde bulunmaktır. Global finansal krizden en çok zarar gören ülkeler arasında gösterilen Yunanistan, İrlanda ve Güney Kıbrıs'ın bu süreçleri nasıl yaşadığı makroekonomik göstergelerle özetlenerek ilgili derecelendirmelerin isabetsizliğine ve zamanlamadaki aksaklıklara dikkat çekilmiştir. Çözüm önerileri gerek piyasada az sayıda baskın kurumların çalışması gerekse notların isabetsizliği başta olmak üzere bir takım sorunları halletmek üzere sıralanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kredi derecelendirme kuruluşları • Global finansal kriz • Ülke notları • S&P • Moody's • Fitch Derecelendirme • Çıkar çatışması

a Prof. Dr. Mehmet Orhan, Fatih Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonomi Bölümü, Hadımköy Cıvarı 34500 İstanbul
Çalışma alanları: Farklı-varyanslı regresyonlarda tahmin; Zaman serisi ve panel veri uygulamaları; Finansal piyasalar; Makroekonomik göstergeler; Kredi derecelendirme kuruluşları
Elektronik posta: morhan@fatih.edu.tr

b Yetkilendirilmiş yazar
Hami Saka, Fatih Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonomi Bölümü, Hadımköy Cıvarı 34500 İstanbul
Elektronik posta: hami.saka@fatih.edu.tr

c Doç. Dr. Harun Yüksel, Fatih Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonomi Bölümü, Hadımköy Cıvarı 34500 İstanbul
Çalışma alanları: Yerel yönetimler maliyesi; Seçimler; Yolsuzluk ekonomisi; Maliye teorisi
Elektronik posta: hyuksel@fatih.edu.tr

2008 yılında ABD emlak piyasasında patlak veren global finansal kriz çok değişik yönleriyle tartışılırken, artık “Büyük Resesyon” adı verilen bu buhranın en belirgin tetikleyicilerinden biri olarak gündeme gelen Kredi Derecelendirme Kuruluşları (KDK) bir kez daha masaya yatırılmıştır. KDK’lar hem ipotek dayalı menkul kıymetler (RMBS) hem de teminatlı borç yükümlülüklerine (CDO) ait milyarlarca dolarlık senetlere verdikleri yüksek notlarla önce yatırımcıları ve finans kurumlarını, daha sonra ise ülkeleri ve bütün dünyayı krize sürükleyen sorumlular listesinin üst sıralarında yer almaktadırlar. KDK’lara yönelik benzer eleştiriler 2000’li yılların başlarında, Enron’a iflas etmeden beş gün öncesine kadar verilen “yatırım yapılabilir” notunda ve WorldCom’un iflasında da gündeme getirilmiştir. Verdikleri notların kanunen “görüş ifade etmek” olmasına sığınan KDK’lar, itibarlarını kaybetmenin ağır bir yaptırım olduğunu ifade ederek herhangi bir müeyyideye karşı çıksalar da, KDK’ları sorumlu tutan akademik çalışmalar ve politik inisiyatifler devam etmektedir.

Bu çalışmanın amacı, ülke notları özelinde bazı örneklerle KDK’ların derecelendirme faaliyetlerindeki tutarsızlıklara dikkat çekerek, finans piyasalarında büyük öneme sahip kredi derecelendirme süreçlerinin daha sağlıklı iş akışına sahip olması adına tekliflerde bulunmaktır.

Özellikle “Büyük Durgunluk” yıllarında KDK’lara odaklanan güncel literatür, bir yandan analitik olarak kredi derecelerinin isabetliliğine yönelirken diğer yandan ise, daha verimli ve sağlıklı mekanizmaların nasıl kurulacağına yoğunlaşmıştır. Çalışmaların bir kısmı mevcut şartlar altında KDK’lar lehine neticelere ulaşırken çok daha büyük bir kısmı ise KDK’lar adına olumsuz sonuçlar ortaya koymuşlardır. Bu çalışmalardan Partnoy (2009), KDK notlarına gereğinden fazla güvenmiş olmanın global finansal krizin ana nedeni olduğunu ifade etmiştir. Wang ve Moore (2012) ise kurduğu modelde, itibar kaybetme kaygısının KDK’ları disipline etmede yeterince etkili olmadığını ampirik olarak göstermiştir. Bunun yanında Wang, basit teorik modeliyle, KDK’lara ödenen teşviklerin uygunsuzluğundan dolayı durgunluklar esnasında ve belli şartlar altında notların daha yüksek verildiğini göstermiştir. Mathis, McAndrews ve Rochet (2009) ve Bolton, Freixas ve Shapiro (2012) gibi çalışmalar, derecelendirme enflasyonunun yaşandığı durumlarda not çıktılarında denge-

nin olabileceğini göstererek, fiili durumun bu şekilde yerleşebileceğini teorik olarak ispatlamışlardır. Griffin ve Tang (2012), “Sübjektiflik KDK’ların CDO derecelendirmelerinde rol oynadı mı?” başlıklı çalışmalarında, 1997-2007 arası teminatlı borç yükümlülüklerini inceleyerek KDK’ların kullandıkları model çıktılarının üzerinde, yani hesaplanandan daha yüksek notlar verdiklerini ispatlamışlardır. He, Qian ve Strahan (2011), notların satın alındığını (rating shopping) ve muhtemel çıkar çatışmalarını ampirik olarak ifade etmişlerdir. Bu çalışmada He ve arkadaşları Moody’s ve S&P’nin kriz öncesi 2004-2006 döneminde ipotège dayalı menkul kıymetlere haksız yüksek notlar verdiklerini göstermişlerdir. Jiang, Stanford ve Xie (2012), 1971-1978 yıllarına ait derecelendirme verilerini kullanarak ödeyenin değiştiği durumu incelemiş ve bu durumda S&P’nin notlarının arttığını ortaya koymuşlardır.

Bir diğer grup çalışma ise, teorik olarak kurulan matematiksel modellerle KDK’ların sistemini incelemiştir. Bu konudaki teorik çalışmaların ilklerinden biri olan Klein ve Leffler (1981), itibar kaybetme kaygısının notlandırmaya kalite getirebileceğini ifade etmiş ama yeterli bilgi akışı yoksa bu durumun geçerli olmadığını söylemişlerdir. Olaya “vekâlet problemi–principal-agent problem” çerçevesinde eğilen çalışmalardan Peyrache ve Quesada (2011), kredi derecelendirme piyasasında “tezgâh”ın olabileceği dengeyi incelemiş ve aceleci KDK’ların müşteri çekmek adına prensiplerinden tavizler verebileceklerini göstermiştir. Çalışmaya göre derecelendirme için para ödeyen müşteri konumundaki yatırımcılar tezgâhı sonradan öğrenseler de, bu esnada derecelendirme çoktan duyurulduğundan iş işten geçmiş olacaktır. Benzer bir çalışmada Stolper (2009), tekrarlanan vekâlet probleminde düzenleyicilerin dereceleri onayladığı bir kurguda KDK’ların yüksek notlar verebileceklerini teorik olarak göstermiştir. Çalışmada ayrıca, onaylama işleminin düzenlenerek notların isabetli olmaya zorlanabilecekleri de gösterilmiştir. Teorik alandaki bir başka çalışmada ise Skreta ve Veldkamp (2009), “not satın alma (rating shopping)” durumunu inceleyerek KDK’ların mümkün olan en yüksek notu vereceklerini göstermişlerdir. Bolton ve arkadaşları (2012) ise, yatırımcıların tecrübesiz veya itibar kaybetme maliyetinin düşük olduğu durumlarda KDK’ların yüksek notlar verebileceklerini göstermiştir. Bu doğrultuda Mathis ve arkadaşları (2009) itibar kaybetme maliyetini içsel olarak incelemiş ve KDK’ların çeşitli ürünler

derecelendirdikleri ve gelirlerinin büyük kısmını bu şekilde elde ettikleri durumlarda fazladan yüksek notlar verebileceklerini göstermişlerdir. Becker ve Milbourn (2011) özellikle rekabetin arttığı şartlarda KDK'ların müşterilerine daha uygun notlar vereceklerini açıklamışlardır. Seaborn (2011) ise, kredi derecelendirme iş modeli ile notlar arasındaki bağlantıyı inceleyerek kredi derecelendirme literatürüne bu noktada katkıda bulunmayı amaçlamıştır. Bu analiz önemlidir zira güncel strateji literatüründe iş modeli yaklaşımı KDK'ların değerlendirilmesi için uygundur.

Klein ve Leffler'in (1981) iddia ettiği gibi itibar kaybı veya dışardan takip gibi tedbirler KDK'ların daha objektif davranmalarını sağlayabilecektir ama literatürdeki başka çalışmalar bunların objektif değerlendirme için yetmeyeceğini göstermiştir. Bu bağlamda Mathis ve arkadaşları (2009), itibar kaybı iddiasının etkili olması için KDK'ların ana gelir kaynağının başka aktiviteler olması gerektiğini vurgulamıştır. Öte yandan derecelendirilen ürünlerin karmaşık olduğu durumlarda KDK'ların gevşeme ihtimali artar ve KDK yeterince itibarlı ise verilen notlar daha yüksek olur. Kraft (2014), nota dayalı borç kontratları ve derecelendirme ilişkisine odaklanıp 2002-2008 arasındaki verileri kullanarak derecelerin kontratlarda bulunmasının derecelendirme sürecini olumlu etkileyeceğini göstermiştir.

Eleştirilerin odağında ise, 1970'li yıllarda iş modelinin derecelendirme ücretini yatırımcının ödemesinden (investor-pay model) hisse senedi ihraç edenin ödemesine (issuer-pay model) kayması vardır. İlgili literatürde Partnoy (1999), Bolton ve arkadaşları (2012) ve Becker ve Milbourn (2011), bu iş modelinde verilen notların taraflı olduğunu iddia etmişlerdir. Bae, Kang ve Wang (2013) bu durumun derecelendirmede fazladan yüksek not vermeye yol açtığını belirtmişler, Bongaerts (2014) ise söz konusu modelin yasaklanması ya da katı düzenlemelere tabi tutulması gerektiğine vurgu yapmıştır. Benmelech ve Dlugosz (2009) da, yapılandırılmış finansal ürünlerde yükseltilmiş derecelerle uyumlu sonuçlar elde etmişlerdir.

Partnoy (1999) ile Bolton ve arkadaşları (2012) kredi derecelendirmenin iş modelini tartıştıkları çalışmalarında, sürecin ödeyen lehine yönelmesi ile modelin objektiflik ve kalite arasında kaldığını ifade etmişlerdir. Literatürdeki bir diğer boşluk ise teorideki açmazdan kaynaklanmaktadır. Bir yönüyle dereceler, iflas

ihtimalleridir. Herhangi bir ihtimalin doğru hesaplandığını pratikle sınamanın yolu, deneyi çok kere tekrar ederek olayın frekansını hesaplamak ve göreceli frekansı ihtimale eşitlemektir. Lakin ülkeleri derecelendiren KDK'lar için böylesi bir pratik son derece zordur zira iflas olayının çok kereler tekrarlanarak ihtimallerin hesaplanabilmesi neredeyse imkânsızdır.

Bu çalışmanın ana amacı; KDK'ların ve iş modellerinin incelenerek derecelendirme süreçlerine ülke notları odaklı olarak eğilmek, süreci KDK'ların çalışmalarını masaya yatırarak iyileştirme adına incelemek ve gerçekten çok önemli bir konumda bulunan kredi notlarının özellikle etik yönlerine vurgu yaparak ilgili süreci iyileştirme adına tekliflerde bulunmaktır. Çalışmanın bundan sonraki kısmında kredi derecelendirme süreci ve KDK'ların iş modellerinden bahsedilmiş ve KDK'lara yöneltilen ana eleştiriler ele alınmıştır. Ülke notları üzerinden verilen örneklerle KDK'lara yöneltilen eleştiriler desteklenmiş ve çözüm önerileri başlığı altında mevcut sorunlara yönelik yapıcı teklifler sunulmuştur.

Kredi Derecelendirme Süreci ve İş Modeli

Kredi derecelendirme, borç almak isteyen birimin (şirket, kurum veya ülke) kredibilitesinin değerlendirilmesidir. Bu değerlendirmede borçlananın aktifleri ve pasifleri, borç alma-verme sicili ve finansal performansı dikkate alınır. Derecelendirmeden asıl beklenen ise, borçlananın iflas etme ihtimalinin hesaplanmasıdır. Piyasalar için bu boşluğu doldurmak üzere çalışan KDK'lar istenilen bilgileri temin ederler. Borç almak isteyenler, hem yatırımcılara erişebilmek hem de daha uygun şartlarda borçlanabilmek; borç vermek isteyenler ise güvenilir kişi ve kurumlarla çalışmak için KDK'lara ihtiyaç duyarlar. Devletler ve hükümetler de, finans piyasalarının sorunsuz çalışması için kredi derecelendirmeyi desteklerler.

KDK'lar asimetrik bilgi sorununu giderme fonksiyonuyla global finansal piyasalarda çok önemli role sahiptirler (Alsakka ve Gwilym, 2010, s. 80). Temin edilen bilgi borç senedi ihraççıları, yatırımcılar, kanun düzenleyiciler, politikacılar ve kreditörler başta olmak üzere çok geniş kitleler tarafından kullanılır (Cantor ve Packer, 1997; Duff ve Einig, 2009). Son yıllarda finansal piyasaların genişlemesi, finansal araçların çeşitliliğinin ve karmaşıklığının artması ve ka-

nuni olarak kredi derecelerinin kullanılma mecburiyetinin yaygınlaşması sebebiyle kredi derecelendirme faaliyetleri artmıştır (Bannier ve Hirsh, 2010).

Notlar, birimin iflas etme olasılığına yönelik bir tür tahmin edicidir ve kredi verenlerin asıl ilgilendikleri nokta da budur. Birimlerin not isteğinin ana nedeni kolay ve ucuz bir şekilde borçlanmak olsa da bazı durumlarda kanuni zorunluluklar da buna sebep olabilir. Notların hesaplanabilmesi için öncelikle analistler ilgili birimi ziyaret edip gerekli verileri temin eder, sonrasında komite toplanır ve bir kısım subjektif değerlendirmeler de yapıldıktan sonra oylamaya geçilerek not kesinleştirilir ve ardından ilan edilir.

Notlandırmalar; kamuya açık hisse senedi ve bonoların, bunları ihraç eden şirket ve kurumların ve ülkelerin derecelendirilmeleri şeklinde üç gruba ayrılabilir. Notlar kesinleştirildikten sonra ilan edilerek halka açık hale getirilir, ücret ise derecelendirme talep edenlerden tahsil edilir. Derecelendirme, talep üzerine yapıldığı gibi (talepli–solicited), firma veya ülke talep etmeden de yapılabilir (talepsiz–unsolicited). Tabi ki talepsiz derecelendirmelerde ücret tahakkuk etmez ve ödenmez. KDK’lar derecelendirme faaliyetlerinin yanı sıra danışmanlık, satış analizleri gibi hizmetlerle de gelir elde ederler. ABD’de finansal piyasaları düzenleyen en etkili ve yasal kurumlardan biri olan Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu (U.S. Securities and Exchange Commission [SEC]) 1975 yılında aldığı kararla kredi derecelendirme faaliyetlerinde bulunan kurumları sınırlandırmış ve sadece belli kurumları yetkilendirmiştir. Bu kuruluşlar Ulusal Düzeyde Tanınan İstatistiksel Derecelendirme Kuruluşları (Nationally Recognized Statistical Rating Organizations [NRSRO]) olarak tanımlanmışlardır. Bunun sonucunda tabi olarak rekabetten uzaklaşmıştır. Şu anda piyasada baskın hale gelen Büyük Üçlü (Big Three–S&P, Moody’s ve Fitch Derecelendirme) bu karar neticesinde ortaya çıkmıştır.

1970’li yılların başındaki bir başka önemli gelişme ise, iş modelinde “yatırımcı-öder” yaklaşımından “borçlanan-öder” sistemine geçilmesidir. Bu dönüşümle birlikte KDK’lar gelirlerini yatırımcılardan elde etmek yerine, borçlanarlardan elde etmeye başlamışlardır ki sistem hala bu şekilde dönmektedir. Bu sistemle Büyük Üçlü 2008’de 3.7 milyar Dolar dolar gelir elde etmiştir (Deb ve Murphy, 2009).

KDK'lar uzun yıllar boyunca finansal yapının vazgeçilmez bir parçası olmayı başarabilmiştir. Aslında tasarrufların yatırımlara döndüğü rotada borç talep edenlerin güvenilirliklerinin sorgulanması kredi temin eden taraf için çok gereklidir. Bu rotada trafiğin aktif ve sorunsuz çalışması için tam bilgi, resmin temel figürlerinden biridir. Zira en temel makroekonomik modellerde yatırımın tasarrufla desteklenmesi gerekliliği açıkça ifade edilir ve KDK'lar bu süreçte oldukça aktif bir rol oynamaktadırlar. Bu yüzden KDK'ların değerlendirmelerini yansıtan notlar borç verenler için esastır. Borç talebinde bulunanların ise sermaye piyasalarına girmek için kredi notları şart koşulmaktadır. Notlar, kredi alabilme yeterliği için ilk referans noktasını oluşturmaktadır. Aslında kredi sahiplerinin önlerinde duran birçok alternatif arasından seçim yapmalarındaki en etkili referans da bu notlardır. Çok geniş bir yelpazede faaliyet gösteren muhtelif büyüklüklerdeki şirketlerin değişik miktar ve vadelerde borç isteme talepleriyle karar vermekte zorlanan kreditorler bu notları kullanarak rahat ve güvenli hareket edebilmektedirler. Bütün bu çeşitliliklerin bir vektör üzerine yerleştirilmesi ve sistemin bu şekilde işlemesi, tasarrufların yatırıma dönüşmesinde etkili bir rol oynamakta ve makroekonomik göstergelerde arzulan hedeflere ulaşabilmeleri açısından mesafe kat etmeyi kolaylaştırmaktadır.

KDK'lara Yöneltilen Ana Eleştiriler

Gerek şirketlerin gerekse ülkelerin not süreçlerinde karşılaşılan derin problemler, notların verilme prosedürleri ile alakalı potansiyel hataları tartışmaların odağına taşımıştır. KDK'lara yöneltilen en önemli eleştirilerden biri derecelendirmelerin objektif olmadığı yönündedir. KDK'lar tarafsızlığa ve sosyal sorumluluğa sahip kuruluşlar olmalıdır fakat bazı şartlar bu kuruluşların dikkatini asıl amaçlarından daha farklı yönle çekmektedir (Kavas ve Kalender, 2014, s. 52-53). Kredi notları herhangi bir objektif formüle sahip değildir ve hesaplayan ekibin görüşüne bağlı olarak şekillenmektedir. Buna ilave olarak KDK'ların objektif olacaklarını kabul etsek bile, verecekleri notlar kendilerine takdim edilen verilere göre oluşacaktır ki bu verilerin tam doğru olduğu da ayrı bir varsayımdır. Diğer tarafta ise, her ne kadar notlar birimlerin durumuna göre verilse de notların birimlere etkisi kesindir. Bu tespit, diğer bir deyişle sebep-sonuç ilişkisinin so-

nuç- sebep ilişkisine dönüşmesidir. Aslında KDK notundan beklenen, ülkenin kredibilitesini ortaya koymaktır lakin verilen yüksek veya düşük notun da söz konusu kredibiliteye olumlu ya da olumsuz yönde etkisi olmakta, bu da notları görüş bildirmenin oldukça ötesine taşımaktadır. Özellikle Büyük Üçlü'nün koordineli hareket ettikleri durumda ülkeler, bölgeler hatta global piyasalar etki altında kalmaktadırlar. Hak edilenden daha düşük verilen bir not fasit dairenin başlangıcını oluşturabilmekte ve eğer bu bir ülke notuysa, ülke adım adım sıkıntılı günlere sürüklenebilmektedir. Her ne kadar ülke notları borçlanma üzerinde direkt etkili olsa da, ülkeye yapılan doğrudan ve dolaylı yatırımlar da notlardan etkilenmektedir. Bu açılardan değerlendirildiğinde KDK'lar çok büyük bir güç taşımaktadırlar. 1996'da New York Times yazarı Jim Lehrer'in dediği gibi, "Dünyada iki süper güç vardır: ABD ve Moody's Kredi Derecelendirme, bazen hangisinin daha güçlü olduğu açık değildir" (Friedman, 1996).

Diğer bir konu ise, notların satın alınmasına getirilen eleştiridir ki ödemenin hisse ihraççısına yapıldığı durumda bu problemin giderilmesi son derece zordur. Bu sorun, 1970'lerden sonra ücretlerin kredi talep eden şirketler tarafından ödenmesi ile başlamıştır. Her ne kadar KDK'lar, notların oluşmasında çalışan ekiplerle kredi talebinde bulunan birimlerin bağımsız olduğunu öne sürerek kendilerini savunsalar da ekipler KDK'ların istihdamındadır ve tam bağımsızlıkları mümkün değildir. Üzerinde özellikle durulması gereken bir başka konu ise, KDK'ların şirketlere danışmanlık hizmetleri vererek yardımcı olmalarıdır. KDK'lar, sahip oldukları deneyim ve birikimin, ihtiyacı olan ve kredi talebinde bulunan şirketlere aktarılacağı iddiasında bulunmaktadır ama bu durum derecelendirmeyi suiistimale daha da açık hale getirmektedir. Mesela bir KDK, bir yandan not talebinde bulunan bir bankaya risk değerlendirmelerini iyileştirmek amacı ile veri, analitik araçlar ve modeller satarken; diğer yandan bankanın kredi notunun hesaplanma süreci devam etmektedir. Böylesi bir durumda bankanın notunun düşürülmesi ihtimali diğer duruma göre daha azdır ki bu kelimenin tam manası ile çıkar çatışmasıdır. Durumu izah etmeye çalışan bir KDK personeli, aktivitelerin bankanın değişik departmanları ile yürütüldüğünü belirtmiş, dolayısı ile suiistimalin olamayacağı yönünde savunmada bulunmuştur. Süreç, bir nevi şüphelilerin hâkimlerin ücretini ödemesine, serbest olarak istediği hâkimi seçmesine ve aynı zamanda hâkimden suçsuz bulunabil-

mesi için parayla tavsiye almasına (Orhan ve Alpay, 2012, s. 122) veya turnu-
vada mücadele eden takımların hakemlere ücret ödemelerine benzemektedir.

Yüksek kredi notu, hem sermaye piyasalarına kolay erişmede hem de daha uygun şartlarda kredi bulmada yardımcı olmaktadır. Not düştükçe kredi için ödenen risk primi artmaktadır. Kredi notlarının finansal piyasalardaki lüzumu tartışan yoktur fakat bu notların isabetli olması da en az var olması kadar önemlidir. Özellikle, birçok yatırımcının kredi verirken bu üç KDK'yı dikkate alması hatanın sistemik olmasına sebep olduğundan finansal yapının tamamını etkisi altına almaktadır. KDK'lar bazı göstergeleri dikkate almakta çok geç davranıp derecelendirme notlarını yenilemekte hantal kalmışlardır. Yani notlar zamanın belli anlarında yanlış yönlendirmiştir. Nitekim bu notları dikkate alan yatırımcılar büyük kayıplara uğramışlardır. Zaten ücretini derecelendirdiği birimden alan ve üstelik de bu birime danışmanlık hizmeti veren KDK'lar bir de rekabet ortamında bulununca, notların isabetli olması için ortada pek bir sebep kalmamaktadır. Diğer yandansa KDK notlarının nasıl hesaplandığı açık değildir. Her ne kadar resmi internet sayfalarında kullanılan ekonomik ve politik bazı değişkenler ve parametreler listelenmiş olsa da bu notların nasıl üretildiğini anlamak oldukça güçtür ve bu bilgiler notları hesaplamak için yeterli olmaktan hayli uzaktır. Öyle ki KDK personeli basit bir hesap hatası ile yanlış not ilan etse bile bunu tespit etmek ve dolayısı ile düzeltmek çok zordur.

KDK'lara yöneltilen çok önemli bir başka eleştiri ise taraflar arasındaki çıkar çatışmasıdır. Buna ilave olarak, notların isabetli olmadığı durumlarda devreye girecek olan etkili bir yaptırım mekanizması da bulunmamaktadır. Kanuni olarak ücret karşılığı verilen notlar sadece bir görüştür. Özellikle ülke derecelendirmelerinde kullanılan siyasi istikrar gibi değişkenler, sonucu etkileyecek çapta sapmalı olabilir. Kaldı ki 1970'lerden sonra ve bilhassa Basel I, II ve III ile KDK'ların etkinliği daha da artmıştır (Frost, 2007). Bütün tarafların gayet iyi bildiği gibi KDK'lar birer şirkettir ve temel amaçları kârlarını maksimize etmektir. Bir yanda isabetli nota göre yatırıma karar verecek olan kredi tarafı, diğer yanda daha fazla not arzu eden ve KDK'lara ücret ödeyen birim ve bunların ortasında ise notları veren ve notların isabeti için hiçbir sorumluluk üstlenmeyen KDK'ların olduğu piyasada çok ciddi bir çıkar çatışması ortaya çık-

maktadır. Dolayısıyla böylesi bir durumda notların objektif olmasını beklemek aşırı iyi niyetlilik olacaktır. Çıkar çatışması, KDK'ların notları liyakatten başka kriterlere göre belirlediklerini göstermektedir. Zaten KDK'ların kendileri de böylesi bir çıkar çatışmasının olabileceğini kabul etmekte ve bunun önlenmesi adına gerekli tedbirlerin alınması lüzumu üzerinde durmaktadırlar.

Çıkar çatışmasına ilave olarak KDK'lara sağlanan kanuni avantajlar (sadece Büyük Üçlü'ye tanınan bazı ayrıcalıklar gibi), piyasanın Büyük Üçlü tarafından yönlendirilmesine sebep olmuştur. Piyasa düzenleyicileri sadece belli bazı KDK'ları tanıyıp yetkilendirmiştir (Stolper, 2009, s. 1266); buna bağlı olarak birçok emeklilik fonu ve yatırım şirketleri de sadece belli KDK'ları muhatap almaktadır. Benzer şekilde Basel II'ye göre bankalar ve finansal kurumlar sermaye gerekliliklerini hesaplarken sadece onaylanmış KDK'ların notlarını kullanabilirler (Alsakka ve Gwilym, 2010). KDK sayısı çok daha fazla olsa da piyasa oligopol özellikleri göstermektedir ki böylesi kritik ve etkili faaliyetin bu tip bir piyasaya sahip olması, Büyük Üçlü çok yüksek bir piyasa gücüne sahip olduğundan fazlasıyla tehlikelidir. European Securities and Markets Authority (ESMA) tarafından 2013 yılında yayınlanan rapora göre pazarın yaklaşık %35'lik iki dilimi Moody's ve S&P'nin elinde bulunurken, %18'lik kısmına da Fitch sahiptir ki bu da üç kuruluşun toplam derecelendirme aktivitelerinin yaklaşık %88'ine hâkim olduklarını göstermektedir.

Notların istikrarı ise son derece önemlidir ve bu konuda muhafazakârlık gereklidir. Çünkü not değişiklikleri beraberinde birçok yeni düzenlemeyi getirmektedir ki not indiriminin gerçekleştiği durumlarda bu düzenlemelerin birçoğu borçlunun aleyhinedir. Özellikle ülke notları global sıcak paranın ülke borsasına akmasında etkili olduğu gibi, uzun soluklu projelerin ve yatırımların ülkeye yönlendirilmesinde de önemli bir faktördür. Bu bağlamda özellikle negatif yönlü not değişikliklerindeki isabetsiz kararlar çok yüksek maliyetlere yol açmaktadır. Frost'a (2007) göre notların en önemli iki özelliğinden birisi istikrarıdır. Notlar çok belirgin sebepler olmadan değiştirilmemelidir ve iş döngüleri dikkate alınarak notlara sık müdahale edilmemelidir. Notların istikrarını belirleyen faktörler arasında değiştirme sıklığının yanı sıra birkaç kademe birden değiştirme ve ters yönlü değiştirme (notlar azalmakta iken artması veya tersi) vardır (Cantor ve Mann, 2003).

KDK'lar için yapılan en ağır eleştiriler verilen notların isabetsizliğinden öte yanlışlığı ile ilgilidir. Reinhart (2001) ve Sy (2004), KDK'ların nakit krizini öngöremediklerini ifade etmişlerdir. Setty ve Dodd (2003) ise KDK'ların hata yapmalarının ana nedeninin kullandıkları metodoloji olduğunu belirtmişlerdir ki metodolojinin yanlış olması sistemik birçok hatanın da kaynağı olabilmektedir. Partnoy (2006) notların siyasi baskı altında olduğuna delil teşkil etmek üzere Moody's'in New York Belediyesi'ne ait kararını başkanla görüşmeden bir saat sonra açıklamasını göstermiştir. Verilen kredi notları büyük ölçüde hangi ülkenin veya şirketin hangi fiyattan ve ne miktarda borç senedi basacağını belirlemektedir. Bundan dolayı ABD'de SEC'nin denetimleri sorguladığı gibi uluslararası platformda IOSCO (International Organization of Securities Commissions) ve Avrupa Parlamentosu KDK'ları mercek altına almıştır (Frost, 2007).

İlk olarak 1909 yılında John Moody'nin verdiği bono notunun üzerinden bir asırdan fazla zaman geçmiş olmasına rağmen kredi derecelendirmedeki derin problemler hala giderilememiştir (White, 2010). Günümüzde sayıları yüzü aşan KDK'lardan ABD orijinli Büyük Üçlü, sahip oldukları kanuni ayrıcalıklara ilave olarak piyasada geniş bir yer tutmaktadırlar ve bu açıdan özel olarak ele alınmalılardır. Mevcut global finansal krize sebep olmakla itham edilen KDK'lar daha önce de benzer suçlamalarla karşılaşmışlardır. Örneğin ABD'de 2000-2002 yıllarında, özellikle WorldCom ve Enron'un tuhaf muhasebe kayıtları ile kârda gösterildiği skandallarda KDK'ların sorumluluğu yüksektir (Katz, Salinas ve Stephanou, 2009). Eğer KDK'lar görevlerini muntazam yaparak Enron'un kredi notunu zamanında düşürmüş olsalardı bu skandal patlamayacaktı. Olaya ne kadar iyi niyetle bakılırsa bakılsın Enron'un iflasından sadece birkaç gün önce notunun yatırım yapılabilir seviyelerde verilmesi KDK'ların yeterliliği sorununu gündeme getirmiştir. Gerçi Enron muhasebecileri profesyonel olarak bilgileri çarpıtmış olsalar da KDK'ların ifadeleri şüpheyile ele almaları ve bu çarpıtmaları yakalayabilmeleri gerekirdi.

Ülke Notları

Cantor ve Packer'a göre (1997), uluslararası piyasalardan borç almak isteyen ülkelerin sayısı arttıkça ülke derecelendirmelerinin ehemmiyeti de artmıştır.

Çünkü yatırımcılar, ülkelerin iflas etme ihtimallerini bilmek istemektedirler. Notlar krediye erişmede kolaylıklar sağlasa da, değerlendirmeler arasındaki ihtilaflar anlaşmazlıklara yol açmıştır. Bundan dolayı, finans piyasaları notlara daha ihtiyatlı yaklaşmaktadır. KDK'ların ülke notları, şirketlerin borçlanma senetlerinin notlarından çok daha fazla değişkenlikler göstermektedir. Bunun bir nedeni, ülkelerdeki siyasi istikrarın hesaplanmasında karşılaşılan zorluklardır. Aynı zamanda ülkelerin ödemek zorunda oldukları risk primleri nispeten daha yüksektir. Piyasaların belirlediği risk ölçüleri KDK'ların belirlediklerinden farklıdır. Özellikle uluslararası finans piyasalarında ülkeler borçlanmak istediklerinde KDK notlarına ihtiyaç duymaktadırlar. Çünkü yatırımcılar böylesi bir durumda güvenilebilecekleri bir referans noktası aramaktadırlar.

Ülke notları hem döviz hem de yerli para birimi ile yapılan borçlanmalar için verilmektedir ki dövizde endeksli borçlanma senetlerinin notları daha düşüktür. Her iki para birimi cinsinden yapılan borçlanmalarda kuvvetli geri ödeme riski olması tarih boyunca kaydedilmiş bir gerçektir. “Büyük Buhran”daki dört ülkenin iflasına ilave olarak, 1930-1935 yılları arasında 58 ülkeden 21'i aldıkları borçları ödeyemeyerek iflas etmişlerdir (Cantor ve Packer, 1997; Suter, 1992). ABD'de 1926-1929 arasında çıkarılan ülke borçlanma senetlerinin %70'i 1937'den önce ödenememiştir. Beers'e (1995) göre 1970'ten önce 72 ülkeden 30'u en az bir kere iflas etmiştir. Türkiye bu listeye 1978'de girmiştir.

Şu an “Büyük Durgunluk” olarak yoluna devam etmekte olan global finansal kriz, ülke notlarının incelenmesi için uygun bir zemin oluşturmuştur. Çalışmada, krizden çok fazla etkilenen ve borçlarını ödemekte güçlük çeken ülkelere Yunanistan, İrlanda ve Güney Kıbrıs incelenmiştir. Bu ülkeler, global finansal krizi derinden yaşamaları ve kriz öncesinde aldıkları yüksek kredi notları itibarıyla ortak özelliklere sahiptirler. Bu sebeple söz konusu ülkeler, KDK'lara ülke notları bazında yapılan eleştiriler noktasında önemli birer örnek teşkil etmektedirler ve bunlar, KDK'ların bozulan makroekonomik göstergeleri takipte ne kadar geç kaldıklarının anlaşılabilmesi adına önemlidir. Bunun yanında AB'nin gereken yardımı temin ederek bu ülkeleri iflastan kurtarması bize göstermiştir ki benzer yardımlar diğer ülkelere de geçtiğimiz asır boyunca yapılsaydı, muhtemelen o ülkeler de iflasa sürüklenmeyeceklerdi.

Yunanistan

Yunanistan ekonomisi yakın geçmişte bütçe açığı ve kamu borçlarının yüksekliliğinin yanı sıra kamu sektörünün büyüklüğü, piyasalardaki düşük rekabet gücü ve yabancı yatırımları ülkeye çekememe gibi sorunlarla da karşı karşıya gelmiştir. Bu nedenle, uluslararası mali piyasalarda ortaya çıkan ve zamanla reel ekonomiyi de içine alan küresel ekonomik kriz Yunanistan'ı önemli ölçüde etkilemiş olup, bütçe açığı sürdürülebilir olmaktan çıkarak kamu borçlarında yükselişe sebep olmuştur.

AB mali yardımlarından en çok destek alan ülkeler arasında ikinci sırada yer alan ve 2000-2007 yılları arasında gelen yoğun yabancı sermayenin de katkısıyla ekonomisi yıllık ortalama %4 büyüyen Yunanistan'da, devlet tahvilindeki faizin düşmesiyle yüksek oranlı yapısal borçların çevrilmesi mümkün olabilmıştır. Bununla birlikte kamu sektörü ücretleri, vergi sisteminin zayıflığı, emeklilik ve diğer sosyal güvenlik katkıları sebebiyle kamu borcunun GSYH'ye oranı 1993'ten beri %100'ün üzerinde seyretmiştir (Uçar, 2012). Yunanistan ekonomisindeki büyümeye rağmen, mali dengesizlikler yıllardır yüksek düzeyde kalmıştır. Son altı yıldır üretim nominal olarak %40 ve merkezi hükümetin harcamaları %87 oranında artarken, aynı dönemde vergi gelirleri sadece %31 oranında artmıştır (The Stability and Growth Pact [SGP], 2010). 2009 yılının Kasım ayında iktidara gelen yeni hükümetin mali verilerin çarpıtıldığını açıklaması, Yunanistan'ın ekonomik krizinin resmi başlangıcıdır (Köse ve Karabacak, 2011). Yeni hükümet 2008 yılı bütçe açığını GSYH'nin %5'inden %7,5'ine, 2009 yılı için öngörülen bütçe açığını ise GSYH'nin %3,7'sinden %12,7'sine revize etmiştir. 2010 yılının Nisan ayında ise Avrupa İstatistik Ofisi (EUROSTAT), Yunanistan'ın 2009 yılı bütçe açığının daha önce bildirilen GSYH'nin %12,7'si değil, %13,6'sı olduğunu açıklamıştır. Buna karşılık GSYH'nin %99,6'sı olarak tahmin edilen kamu borç oranı, 2009 yılının sonu itibarıyla GSYH'nin %115,1'i olarak revize edilmiştir (IMF, 2010a). Yeni hükümetin ve istatistik kurumlarının revize edilmiş verileri açıklamaları piyasalarda risk algısının bozulmasına ve derin bir güvensizliğe yol açmıştır. Bunun yanında ekonomik büyüme göstergeleri de kötüye giden Yunanistan, kriz öncesinde ortalama %4 büyürken, 2008 yılından itibaren ortalama %4 küçülmüştür.

Yunan ekonomisindeki bu gelişmeler doğrultusunda 2010 başında açıklanan istikrar programına rağmen ülkenin borç yönetiminde önemli bir kriz baş göstermiştir. Kriz sürecinde uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları tarafından sürekli kredi notu düşürülen Yunanistan'ın bu süreçte ülkenin hızla artan borçlanma maliyetlerini yönetmesi sürdürülebilir olmaktan çıkmıştır. Krizle birlikte üst üste beş yıl ekonomisi küçülen Yunanistan'da işsizlik oranı %20'leri aşmıştır.

Tablo 1
Yunanistan'a İlişkin Temel Ekonomik Göstergeler (%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Reel GSYH Büyüme	3,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-4,8	-4,2
Dış Ticaret Dengesi	-3,1	0,1	3	3	2,4	2,5	2,5
İşsizlik oranı	8,3	7,7	9,4	12,5	17,5	24	27
Brüt kamu borcu / GSYH	107	112	129	148	171	163	178
Enflasyon	4	2	2,6	5,2	2,4	1	-0,8

*Program dâhilindeki rakamlar (IMF, 2013b).

Kriz öncesi ve esnasında KDK'ların Yunanistan'a yönelik yaklaşımları önemlidir. S&P, 2009 yılının başında Yunanistan'a "A" notunu verirken -ki bu not "güçlü ödeme kapasitesine sahip" olduğunu göstermektedir- aynı ay içerisinde notunu bir kademe düşürerek "A-" yapmıştır. 2009 yılı ve sonrası, Yunanistan'ın krize girdiği ve açıklanan ekonomik verilerin yanlışlığına dair çeşitli söylentilerin başladığı dönem olması açısından dikkate değerdir. 2009 yılının Aralık ayında S&P Yunanistan'ın kredi notunu bir kademe daha düşürerek "BBB+"e getirmiştir. Böylece Yunanistan, 10 yıl aradan sonra ilk defa yatırım yapılabilir seviyenin son grubunda yer alan "yeterli ödeme kapasitesine sahip ülkeler" arasına kadar gerilemiştir.

Yunanistan'ın notu S&P tarafından aşağı yönde değiştirilmeye devam etmiş, Nisan 2010'da üç kademe düşürülerek "spekülatif dereceler" grubunda, "BB+"e indirilmiştir. Mart 2011'de "BB-" olarak ilan edilen not, iki ay sonra, Mayıs 2011'de "yüksek kredi riski" sınıfında bulunan "B"ye düşürülmüştür. Notların bundan sonraki seyri Tablo 2'de verilmiştir. Buna göre 2009 yılında geçerli not olan "A"ya göre davranması tabii olan bir yatırımcı, Nisan 2010'da tartışılabilir bir risk notu ile karşılaşmıştır. Kısa zaman aralıkları ile değişen, hatta bazen aynı ay içerisinde birden fazla duyurulan kredi notları, hem yatırımcıyı hem de ülkeyi olumsuz etkilemiştir.

S&P'nin Yunanistan'a verdiği 2009 sonrası uzun vadeli kredi notlarına bakarak, 2009 yılında bu kuruluş tarafından güçlü olarak lanse edilen ve yatırımcılarına hakkında olumlu sinyallerin verildiği Yunan ekonomisinin, "A" notunun verildiği zaman dilimini takip eden aylarda bocaladığı ve ekonomik göstergelerinin hızla aşağıya indiği görülmektedir. Bunun yanında S&P'nin Yunanistan'ın yaşadığı krizi tahmin edemediği, kriz öncesinde yatırımcıyı yüksek kredi notuyla yanlış yönlendirdiği ve bunun yanında kriz sonrasında hızlı ve sürekli not değişiklikleriyle Yunanistan'ı zor durumda bıraktığı görülmektedir.

Aynı zaman diliminde Fitch Ocak 2009'da, "güçlü ödeme kapasitesi" şeklinde yorumlanan "A" notunu vermişken, Ekim 2009'da bu notu iki kademe düşürerek "A-"e getirmiştir. Önce Aralık 2009'da "BBB+"e, sonra Nisan 2010'da "yatırım yapılabilir seviye" içerisindeki en düşük not olan "BBB-"e indirmiştir. Böylece Yunanistan'ın notu 16 ay içerisinde 4 kademe geriye çekilmiştir.

Tablo 2
Yunanistan'a S&P, Fitch ve Moody's tarafından verilen notlar (2011-2012)

S&P			FITCH			MOODY'S		
Not İlan Tarihi	Yeni Not	Not Grubu	Not İlan Tarihi	Yeni Not	Not Grubu	Not İlan Tarihi	Yeni Not	Not Grubu
Haz.11	CCC	Yüksek Kredi Riski	Oca.11	BB+	Kredi Riski	Mar.11	B1	Yüksek Kredi Riski
Tem.11	CC	Çok Yüksek Kredi Riski	May.11	B+	Yüksek Kredi Riski	Haz.11	Caa1	Çok Yüksek Kredi Riski
Şub.12	SD	Sınırlı Temerrüt	Tem.11	CCC	Çok Yüksek Kredi Riski	Tem.11	Ca	İflasa Yakın
May.12	CCC	Yüksek Kredi Riski	Şub.12	C	İflasa Yakın	Mar.12	C	İflas
Ara.12	SD	Sınırlı Temerrüt	Mar.12	RD	İflas	Kas.13	Caa3	Çok Yüksek Kredi Riski
Ara.12	B-	Kredi Riski	Mar.12	B-	Yüksek Kredi Riski			
			May.12	CCC	Çok Yüksek Kredi Riski			
			May.13	B-	Yüksek Kredi Riski			

Yunanistan’a Fitch tarafından verilen notlar incelendiğinde de S&P’nin tutumuna benzer bir durum göze çarpmaktadır. Ocak 2009’da güçlü kredi notuna sahip olan Yunanistan, Mart 2012’de “RD” notunu alarak temerrüt eşliğine gelmiştir. Oysa bu süreci KDK’ların daha önceden görebilmeleri, yatırımcıyı Yunan ekonomisi konusunda daha hızlı ve net bir şekilde bilgilendirebilmeleri gerekirdi. Uzun dönem kredi notlarının böylesine geniş bir aralıkta değiştirilmesi, KDK’ların yatırımcıyı ya da kreditorleri ülke ekonomisi hakkında doğru ve zamanında bilgilendirme işlevleriyle uyuşmamaktadır.

Yukarıdaki iki KDK’ya ek olarak Moody’s için Ocak 2009 itibarıyla Yunanistan’ın notu “güçlü ödeme kapasitesi” anlamına gelen “A1” iken, Haziran 2010’a kadar kısa aralıklarla düşürülmeye devam etmiş ve bu tarihte “Ba1” (devam eden risk) olarak ilan edilmiştir. Tablo 2’de daha detaylı şekilde sunulan değişikliklere bu noktadan bakıldığında, Haziran 2010’dan Haziran 2011’e, Yunanistan’ın kredi notunun toplamda 10 kademe aşağıya düşürüldüğü görülmektedir. Böylesine geniş çapta bir değişiklik tartışmasız yatırımcıyı ve ülkeyi olumsuz yönde etkilemektedir. Ülke için uzun dönemde verilen söz konusu notların, zaman içerisinde tutarlılığını yitirmeyen ve ülke ekonomisini iyi okuyan bir yapıda olması beklenmektedir. Fakat böylesine kısa zaman aralıklarında ve oldukça şiddetli gerçekleşen bu düşüşler, derecelendirmelerin bahsedilen özelliklerden uzak olduklarını göstermektedir.

Bunlara ilave olarak başta da bahsedildiği üzere, Mart 2012’de Yunanistan’ın özel sektör kreditorleriyle yapmış olduğu anlaşma gerekçe gösterilerek Büyük Üçlü tarafından notu düşürülmüş, ancak aynı ayda S&P ve Fitch tarafından tekrar yükseltilmiştir. Buna benzer şekilde diğer bazı dönemlerde de KDK’lar kısa zamanlı değişiklikler yapmışlardır. Burada KDK’ların verdikleri notlarla ülkelere ve yatırımcılara geleceğe yönelik bir uyarıcı olmaktan ziyade, ekonomide yaşanan değişiklikleri eş zamanlı olarak göstermekten öteye geçemedikleri yönündeki eleştiriler haklılık kazanmaktadır. Üstelik bir ülkenin “uzun dönem kredi notu”nun bu kadar sık ve sert değiştirilmesi o ülkenin ekonomisinde büyük problemlere yol açmakta, dahası ülkenin bir nev-i cezalandırıcısı olmaktadır.

İrlanda

Küresel finansal kriz, tüm ülkelerin ekonomilerine olumsuz yönde ve değişik oranlarda etki etmiştir. Söz konusu olumsuzluklardan şiddetli bir şekilde etkilenen ülkelerden biri de toplamda nominal GSYH'sinde %21'lik bir küçülme yaşayan İrlanda'dır. Şiddetli düşüş ve etki dönemi, 2007'nin son çeyreği ile 2010 yılının üçüncü çeyreği arasında gerçekleşmiştir. Bu sonuçlar çıktı performansı açısından İrlanda'yı krizden en çok etkilenen ülkeler sıralamasında en üstlere taşımaktadır. Kriz, ilgili dönem için sadece İrlanda'ya özgü olmamakla birlikte İrlanda özelinde incelendiğinde derin bir etki oluşturmada ülkenin bankacılık sisteminin krize girmesi, bu süreci hızlandıran ve derinleştiren bir etki olarak görülmektedir (Lane ve Milesi-Ferretti, 2011). 2007 ve öncesinde bütçe fazlalıkları ve ekonomik büyümelerle 2008'de Kelt Kaplanı (Celtic Tiger) olarak tanımlanan İrlanda, oluşan bu eşanlı krizlerle birlikte çöküş geçip yaklaşık %10-11'lik bütçe açığı vermeye başlamıştır. Kamu bütçesinde yaşanan bu görülmemiş açıklardan dolayı kamu borçları artmıştır. İrlanda ekonomisindeki bu büyük çöküşün temel nedenlerinden biri, konut sektöründeki büyümenin bankacılık sektöründen aşırı borçlanarak finanse edilmesidir. Konut fiyatlarındaki düşüş ve inşaat sayısındaki azalma bankacılık sisteminin olumsuz etkilenmesine neden olmuştur (Lane, 2011). Ekonomideki çöküşün bir başka nedeni ise, İrlanda'nın dışa açık bir ekonomi olması dolayısıyla dışsal krizlerden fazla etkilenmesidir (Özcan, 2008).

İrlanda ekonomisi, 2008 yılı ilk çeyrekte negatif büyümeye geçmiş olup, 2008 yılı son çeyrekte %7 ve 2009 yılı ilk çeyrekte %6 civarında küçülmüş, 2010 yılı sonlarına doğruysa büyümeye başlamıştır. 2011 yılında GSYH son çeyrekte %2,9 artmış, bununla birlikte iç piyasaya yönelik sektörler ile ihracat odaklı sektörler arasındaki performans farkı devam etmiştir. Bunun yanında İrlanda işsizlik oranı bakımından da krizin en olumsuz etkilerini yaşayan ülkelerinden biri olmuştur. 2007 yılının başlarında %4,5 olan işsizlik oranı, 2008-2013 yılları arasında ortalama %13 seviyelerine ulaşmıştır.

Tablo 3
İrlanda'ya İlişkin Temel Ekonomik Göstergeler

	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Reel GSYH Büyüme	-2,2	-6,4	-1,1	2,2	0,2	0,6
Dış Ticaret Dengesi	1,5	4,6	3	5,7	1,6	0,3
İşsizlik oranı	6,4	12	13,9	14,6	14,7	13,7
Brüt kamu borcu / GSYH	44,2	64,4	91,2	104,1	117,4	123,9
Enflasyon	3,1	-1,7	-1,6	1,2	1,9	1

*Program dâhilindeki rakamlar (IMF, 2013b).

Yukarıda özetlenen söz konusu ekonomik göstergeler ışığında İrlanda'ya verilen kredi notları incelendiğinde çeşitli çarpıklık ve tutarsızlıklar göze çarpmaktadır. 2007'nin son aylarında başlayan bütçe açıkları, negatif büyüme rakamları ve çift hanelere ulaşan işsizlik oranlarına rağmen İrlanda'ya S&P tarafından verilen not 2009 yılının Mart ayına kadar "AAA", yani yatırım yapılabilir seviyedeki en yüksek kredi notudur. Bu notu alan bir ülkenin ekonomik göstergelerinde böylesine kritik ve keskin düşüşler beklenmesi söz konusu değildir. Global finansal kriz esnasında İrlanda'ya S&P tarafından verilen not, en yüksek not olan "AAA" iken, sonraki dönemlerde düşmeye başlamış ve Nisan 2011'de "BBB+" olarak açıklanmıştır. Notlar iki buçuk yılda 7 kademe birden gerileyerek yatırım yapılabilir seviyenin en yüksek grubundan en düşük grubuna yerleşmiştir. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, İrlanda'nın 2008 itibarıyla ekonomisinde kırılmalar meydana gelen ve negatif büyüme oranları gerçekleştiren bir ülke olmasına rağmen, 2009 yılı Mart ayına kadar en yüksek seviyede derecelendirilmesidir.

Benzer bir duruma Fitch'in İrlanda notlarında da rastlanmaktadır. Fitch, Ocak 2009'da "AAA" olan notu kısa aralıklarla düşürerek Aralık 2010'da "BBB+" şeklinde ilan etmiştir. Yani aynı yıl içerisinde kredi notunu, en yüksek not olan ve en yüksek kalite manasına gelen "AAA"dan, yatırım yapılabilir grubun son sınıfında yer alan "BBB+"e getirerek 7 kademe aşağı çekmiş ve bunu söz konusu zaman dilimine ait beşinci not ilanında gerçekleştirmiştir. Bir ülkeye verilen uzun dönem kredi notunun dokuz ayda 7 basamak birden aşağı düşürülmesi, KDK'ların kendi içlerinde çeliştikleri yönündeki görüşleri desteklemektedir. Çünkü belirli bir zamanda ilan edilen uzun dönem kredi notunun sonraki aylardaki ekonomik durumu yansıtması ve uzun vadede değişmemesi beklenir. Burada bu beklentinin aksine Fitch'in, bir önceki notundan farklı bir görüş bildirerek, aynı yıl içerisinde iki not ilanı arasında kalan sürede kendisiyle çeliştiği görülmektedir.

Moody's ise İrlanda'nın Ocak 2009'da "Aaa" olan notunu, Temmuz 2010'da "Aa2"ye ve Temmuz 2011'de "Ba1"e indirmiştir. Başka bir ifade ile İrlanda'nın notu, Temmuz 2010'da "Yüksek Kalite" olan "Aa2" iken, bir yılda sekiz kademe düşerek yatırım yapılabilir seviyenin altına, "Ba1"e inmiştir. Bir ülkenin kredi notunun aynı yıl içerisinde "yatırım yapılabilir" grubunun üst sıralarından "spekülatif" gruba düşürülmesi, ülke ve özellikle yatırımcı açısından büyük bir belirsizlik demektir. Bu da KDK'lara yönelik "ekonomiye ilerisini mi gösterdikleri, yoksa mevcut duruma göre mi not ilan ettikleri" sorusunu beraberinde getirmektedir.

Güney Kıbrıs

Küresel kriz, Güney Kıbrıs ekonomisini gecikmeli olarak 2009 yılının ikinci yarısında etkilemeye başlamıştır. AB uyum süreciyle başlayan ve 2008 yılında euro birliğine katılmayla sonlanan sürecin getirdiği sıkı mali tedbirler ve kur riskine karşı alınan önlemler, Güney Kıbrıs ekonomisinin küresel krizden etkilenmesini geciktirmiştir. Ülke 2004 yılında AB üyesi olduktan sonra en son IMF tahminlerine göre, kişi başına düşen milli gelir \$28,331'dır ve bu gelir AB ortalamasının üzerindedir. Ülkenin yabancı yatırımları çekme potansiyelinin ve konumunun yanında; demokratik yapısı, serbest piyasa ekonomisi, stratejik konumu, modern bankacılık hizmetleri ve uygun vergi rejimi doğrudan yabancı yatırımların ülkeye gelmesinde önemli etkenlerdir.

Tüm bunlara rağmen, ülkenin küçük olmasının yanında çevre ülkelerle yapılan ticaret ve turizmle ekonomik yapısını sürdürmesi, bu ülkelerdeki küresel krizin ister istemez Güney Kıbrıs ekonomisini de etkilemesine yol açmıştır. IMF (2010a) raporuna göre bu etkilenme daha çok Birleşik Krallık ve Rusya gibi ülkelerin buraya olan turizm, konut ve diğer hizmet taleplerindeki düşüşten kaynaklanmaktadır. Sonuç olarak, Güney Kıbrıs ekonomisi 2009 yılında %1,9 küçülmüştür. Bu yıldan sonra toparlanma görünse de kontrolsüz büyüyen ve yabancı yatırımları çekmeyi hedefleyen bankacılık sektörü, ülkenin içinde bulunduğu borç krizinin temel unsurlarıdır. Bankacılık sektöründe yaşanan sorunlar süreç içerisinde daha da derinleşmiş, ülkenin büyük bankaları sermaye yetersizliğinin getirdiği ciddi bir borç krizine girmişlerdir. Yaşanan borç krizi

nedeniyle 2012’de %11,9 olan işsizlik oranının, 2013 yılında %17’ye yükselmiştir (Çapanoğlu ve Özkurt, 2013).

Bununla birlikte ülkenin dışa bağımlılığının getirdiği makroekonomik sorunlar ve finansal yapının çöküşü kamu finansmanını giderek kötüleştirmiştir. Ülkenin artan kamu borcu, AB Maastricht kriterinin sınır haddi olan %60’ın oldukça üzerine çıkmıştır. Piyasalardan ve AB’den fon bulmakta sıkıntı çeken Güney Kıbrıs ekonomisi için finans sektöründe başlayan kriz zamanla tüm ekonomiyi sarmıştır.

Tablo 4
Güney Kıbrıs’a İlişkin Temel Ekonomik Göstergeler

	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Reel GSYH Büyüme	-2,2	-6,4	-1,1	2,2	0,2	0,6
Dış Ticaret Dengesi	1,5	4,6	3	5,7	1,6	0,3
<i>İşsizlik oranı</i>	6,4	12	13,9	14,6	14,7	13,7
Brüt kamu borcu / GSYH	44,2	64,4	91,2	104,1	117,4	123,9
Enflasyon	3,1	-1,7	-1,6	1,2	1,9	1

*Program dâhilindeki rakamlar (IMF, 2013a).

Güney Kıbrıs ekonomisinde meydana gelen söz konusu değişiklikler ve KDK’ların kredi notlarının seyri, Yunanistan ve İrlanda örnekleriyle benzerlikler göstermektedir. S&P, Güney Kıbrıs’ın Mart 2011’e kadar “A” olan ve güçlü ödeme kapasitesine sahip olarak değerlendirilebilecek notunu Ekim 2011’de “BBB”ye düşürmüştü ve Ocak 2012’de ilk kez yatırım yapılabilir seviyenin altında, “BB+” olarak ilan edilmiştir. Ağustos 2012’de “BB” ile düşüş devam etmiş, Ekim 2012’de yüksek kredi riski grubunda bulunan “B” notuna dek gerilemiştir. Aralık 2012’de çok yüksek kredi riski grubu notlarından “CCC+”e kadar inen kredi notu, Haziran 2013’te “SD” (temerrüt) olarak ilan edilmiştir.

Burada dikkat edilmesi gereken husus şudur ki, S&P ve aşağıda değinilecek olan diğer iki KDK, Güney Kıbrıs ekonomisi için de zamanında yön gösterici olamamışlardır. 2011 yılının ilk çeyreğinde yatırım yapılabilir grupta yer alan Güney Kıbrıs’ın bir yıl geçmeden spekülasyon grubuna dâhil olması ve bununla da kalmayıp devamında çok yüksek kredi riski grubuna düşerek nihayetinde temerrüt eşğine dayanması KDK’ların erken uyarı mekanizmaları hakkındaki tereddütleri artırmaktadır. Çünkü yukarıda verilen çeşitli makroekonomik göstergeler, ülke ekonomisinin 2009 yılı itibarıyla, kırılganlıklar yaşamaya baş-

ladığını göstermekte, makro verileri not hesaplama sürecine dâhil ettiklerini belirten S&P gibi KDK'ların ise ülke ekonomisinde yaşanan negatif yönlü gelişmeleri ancak 2011 yılından itibaren dikkate aldıklarını ortaya koymaktadır.

Yukarıda S&P'nin durumuna benzer şekilde Fitch, Güney Kıbrıs'ın notunu Mayıs 2011'de "AA-"den "A-"e düşürmüş ve devamında Ağustos 2011'de "BBB"ye, Ocak 2012'de ise en düşük yatırım yapılabilir seviye olan "BBB-"e indirmiştir. Haziran 2012'de spekülâtif grupta yer alan "BB+"e düşürülen not, Mart 2013'te 4 kademe birden aşağıya, "B"ye çekilmiştir. Böylece Güney Kıbrıs, Mayıs 2011'den Haziran 2012'ye, bir yılda yatırım yapılabilir durumdan, spekülâtif derecelere gerilemiştir. Tüm bu süreci krizi en derinden yaşayan ülkelerden biri olan Güney Kıbrıs'ın yaşadığı göz önünde bulundurulduğunda Fitch'in de diğer iki KDK gibi yanıldığı ortaya çıkmaktadır.

Ele aldığımız son KDK olan Moody's ise Güney Kıbrıs'ın Ocak 2011'de "Aa3" (yüksek kalite) olan notunu sonraki aylarda düşürmeye başlamış ve Mart 2012'de "Ba1" (spekülâtif grup) şeklinde ilan etmiştir. Sonraki dönemlerde çeşitli seviyelerde aşağı çekilen kredi notu, Ocak 2013 itibarıyla çok yüksek kredi riski grubunda bulunan "Caa3" notuna kadar düşürülmüştür. Not ilan zamanlamalarında ve değişiklik derecelerinde her ne kadar farklılıklar göze çarpsa da, Moody's de S&P ve Fitch ile paralel hareket etmiş, krizin hemen başında dahi yatırım yapılabilir seviyenin üst sıralarında ilan ettiği Güney Kıbrıs'ı, sonraki aylarda spekülâtif gruba kadar düşürmüştür.

Yukarıda değinilen Yunanistan, İrlanda ve Güney Kıbrıs'a ilaveten; İtalya, Portekiz, İspanya ve benzer birçok ülke KDK'ların merkezde olduğu benzer sıkıntıları yaşamışlar ve halen de yaşamaktadırlar. Bu üç ülke örneği, KDK'ların kriz öncesi ve esnasında ülke notlarındaki davranışlarının görülmesi açısından önemlidir zira bu ülkeler krizi çok şiddetli bir şekilde yaşamışlar ve bunun odağına KDK'ları yerleştirmişlerdir. Bu bölümde ısrarla vurgulanan "uzun dönem ülke notları" kavramı, KDK'ların ülkelere verdikleri notların ciddiyetinin anlaşılması bakımından dikkate değerdir. Bu noktaya dikkat çekmek için verilen örneklerde ise, bu kuruluşların krizden önce verdikleri notlarla krizi öngöremedikleri, ancak kriz döneminde ve sonrasında notlarda yaptıkları geniş aralıklı ve sert düşüşlerle piyasayı uyarabildikleri görülmektedir. Bu sert ve zamansız değişiklikler, derece-

lendirmeye faaliyetlerinden yararlanan tarafları da olumsuz etkilemekte, ekonomilerde telafisi ve tamiri zor hasarlara neden olmaktadır.

Çözüm Önerileri

Gerek ABD gerekse AB bir yandan finansal krizin ağır faturasını hesaplamak-tayken diğer yandan benzer süreçlerin tekrar yaşanmaması adına tartışmalar finansal sistemlerin şeffaflığı, istikrarı ve güvenilirliği üzerine yoğunlaşmakta-dır. Her ne kadar Basel I, II ve nihayet III ile finansal kurumların sermaye ge-rekliliklerinin sağlamlığını garantilemek için tedbirler sıralansa da, KDK'ların finansal piyasalar üzerindeki gözcülük rolü ihmal edilmemelidir. Bu kuruluş-ların görevlerini muntazam ve eksiksiz yerine getirmeleri için yapılması gere-kenler tarafların çıkar çelişkilerini çözmeyi gerektirecektir. KDK'lara yönelik çalışmalara duyulan ihtiyacın temelinde de bu sorunlar yer almaktadır. Söz konusu problemlerin çözümü, politika yapıcılar ve yatırımcılar açısından son derece önemlidir. Zira yaşanan krizlerle iyiden iyiye hassaslaşan finansal pi-yasalarda faaliyet gösteren taraflar için KDK'lar gibi yön gösterici konumdaki kurumların kararları oldukça etkilidir. Bu hususta etik olarak incelenmesi ve çözülmesi gereken ilk problem, iş modelinde derecelendirme isteyen kurumun KDK'lara ücret ödemesidir. Diğer bir konu ise, şirketlerin üzerinde çalıştıkları finansal ürünlerin tasarımında KDK'ların rol almalarıdır. Ülkelerin derece-lendirilmeleri birçok açıdan, şirketlerin borçlanma için not talep etmelerine benzemektedir. Bundan dolayı 2010'lu yılların başlarında AB çevre ülkelerinin karşılaştığı sorunların krize dönüşmesinde de KDK'ların rolü bulunmaktadır. Gavras'ın (2010) Financial Times'tan alıntılardığı gibi, "Bu hafta, Kredi Derece-lendirme Kuruluşları geleneksel kriz çıkarma görevlerini yerine getirmişlerdir. Sıkıntıdaki borçlu ülkelere hiçbir faydalı yeni bilgi katkısında bulunulmadan Yunanistan, Portekiz ve İspanya'nın ülke borçlanma notlarını düşürmüşlerdir."

KDK'ların yapı ve faaliyetlerine yönelik iki önemli düzenleme göze çarpmak-tadır. 2006 yılında Amerikan Senatosu tarafından, kredi notlarının kalitesinin artırılması ve derecelendirme sektöründeki sorumluluğun, şeffaflığın ve rekabetin teşvik edilmesi amacıyla "Kredi Derecelendirme Kuruluşu Reform Ya-

sası” (Credit Rating Agency Reform Act) yürürlüğe konulmuştur. Bu yasa ile birlikte SEC’in KDK’lar üzerindeki etkinliğinin artırılması ve bilgilerin gizliliğinin korunması amaçlanmış fakat KDK’ların derecelendirme faaliyetleri ve iş modelleri üzerine yaptırımlar sınırlandırılmıştır (White, 2013, s. 17). Her ne kadar KDK’lara yönelik önemli düzenlemeler içerse de yasa, KDK’ların metodolojilerine yönelik bir yenilik içermemekte ve bu kuruluşları tüm yönleriyle olası derecelendirme hatalarında sorumlu tutmamaktadır. Yasanın yürürlüğe girmesini takip eden yıllarda başlayan ve “mortgage krizi” olarak patlak veren, ardından dünya çapında etki gösteren finansal kriz, söz konusu düzenlemelerin kayda değer bir yaptırım gücünün olmadığını göstermektedir. Bu noktada Temmuz 2010’da ABD’de “Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act” adlı, yapısal sorunlara çözüm amacıyla geniş kapsamlı yeni bir yasa yürürlüğe girmiştir. Söz konusu yasa ile SEC bünyesinde yeni bir Kredi Derecelendirme Ofisi kurulmuştur. Yasa kapsamında her bir NRSRO’nun içsel kontrol mekanizmalarına dair yıllık raporlar yayınlaması zorunlu tutulmuş; performans istatistiklerinin ifşası, derecelendirme sembolleri ve analistlerin eğitimi hususunda çeşitli düzenlemelere gidilmiştir (U.S. Securities and Exchange Commission [SEC], 2014). Bunun yanında herhangi bir hukuk ihlalinde SEC’in derecelendirme kuruluşlarını cezalandırabileceği, metodoloji ve kriterlerini inceleyip hatalı derecelendirme yapan kuruluşların yetkilerini iptal edebileceği belirtilmiştir (Avcı, 2012, s. 16-17).

Derecelendirme kuruluşlarını doğrudan ilgilendiren ve son yıllarda yürürlüğe giren bu iki önemli reformun odak noktası, NRSRO’ların derecelendirme metodolojilerinin şeffaflığı, derecelendirme sonuçları ve muhtemel çıkar çatışmaları üzerinedir (White, 2013). Dimitrov, Palia ve Tang (2014, s. 27), yukarı eğilimde verilen notların meydana getirdiği problemlere çözüm olarak sunulan Dodd-Frank Yasası’nın, kredi derecelerinin bilgilendirici ve doğrulukları noktasında herhangi bir olumlu etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşmışlar; bunun yanında yasanın daha düşük notlara, daha az bilgilendirici ve hatalı yönlendirmelere neden olduğunu savunmuşlardır. Temelde doğrudan KDK’ların yapısına yönelik olarak hazırlanan bu iki reform önemli değişiklikler içerse de, gerek KDK’ların yaşanan finansal krize etkileri, gerekse kriz sonrası dönemde sorumluluk üstlenmeyişleri, söz konusu yasaların yaptırım gücünü tartışmaya açmaktadır. Her ne

kadar KDK'lara yönelik cezalar özellikle Dodd-Frank Yasası ile gündeme gelmiş olsa da, KDK'ların derecelendirme faaliyetlerine ilişkin hata tespiti sınırları net olarak çizilmemiştir. Vaka olarak sunulan ülke derecelendirme örneklerinde, uzun dönem için verilen notların kısa aralıklarla ve geniş çapta değiştirildiğine dair eleştiriler ortaya konarken, KDK'lar verdikleri notların yalnızca bir görüş niteliğinde olduğunu belirterek kendilerini savunmaktadırlar.

KDK'larla ilgili birçok problemin özünde iş modeli yatmaktadır. Bu köklü problemin çözümü için mekanizmanın değiştirilmesi gerekmektedir. Yeni mekanizmada derecelendirme için başvuruda bulunan kurum veya ülke, ödemeyi devletin veya uluslararası saygın bir kuruluşun belirleyeceği resmi birime (otorite) yapmalıdır. Kurumun hangi KDK'nın görev alacağını seçmesi yerine, bu birim şeffaf bir kura yöntemi ile KDK'yı belirlemelidir. KDK'lar danışmanlık hizmeti vermemeli, bunun yerine danışmanlık için bağımsız bazı kurumlar faaliyete geçmelidir. Aynı iş modeli ülke değerlendirmeleri için de benzer şekilde tanımlanmalı, devlet yerine uluslararası saygın bir kuruluş ücreti tahsil ederek hangi KDK'nın görev alacağına şeffaf kura ile karar vermelidir. Lisans verilerek görevlendirme için listeye girecek KDK'lar için de kriterler şeffaf olmalıdır. KDK'ların kriterleri yerine getirmeleri ise sürekli denetlenmelidir.

Notlandırmada kullanılan yöntem objektif ve şeffaf olmalıdır ve her ilgili istediği anda bu yöntemle erişebilmelidir. KDK'lar hangi notu hangi yöntemle ve kurallara göre verdiklerini açıkça ifade etmelidirler. Kriterler ve formüller halka açık kaynaklarda -ki en pratik olanı resmi web sitesidir- detaylıca ifade edilmelidir. Şu an verilen bilgi kullanılan değişkenlerin ekonomik ve politik olmaları ile sınırlıdır, hâlbuki hangi değişkenlerin hangi formüllerle nasıl derecelere dönüştürüldüğü açıklanmalıdır. Her ülke değişken değerlerini ve formülde nasıl yer aldığını ve notunu görebilmelidir.

Çözüm adına bir diğer teklifimiz ise, borçlanmak isteyen tarafın itiraz edebilmesidir. İtiraz durumunda resmi otorite anında notlandırmayı yapan KDK'nın olmadığı liste ile süreci yenileyerek yeni dereceyi elde eder. Not aynı ise itiraz haksız bulunur, değilse üçüncü bir KDK ile not tekrar hesaplanır. Lakin bütün verilerin ve not hesaplama yöntemlerinin herkese açık ve şeffaf olduğu teklifimizde sadece hesaplama hatalarından kaynaklanan itirazlar olabilir.

Şimdiye kadar literatüre yansımayan ve literatürde boşluk oluşturan eleştirilerden biri de, Büyük Üçlü'nün ülkelerin takip ettikleri politikaları etkileyebilecek yorumlarda bulunmalarıdır. Bu tip yorumlar da ülkelere zarar vermektedir. KDK'lar böylesi yorumlarda bulunmamalıdır çünkü onların görevleri sadece derecelendirme notu hesaplamak olmalıdır. Teklif ettiğimiz iş akışındaki otorite, böylesi yorumları cezalandırmalıdır.

Kredi derecelendirmeye yöneltlen eleştirilerin en öne çıkanlarından bir diğeri ise piyasada az sayıda kuruluşun baskın olmasıdır. “Kredi Derecelendirme Kuruluşu Reform Yasası” bu durumu daha da ileri dereceye taşımıştır zira yeni bir KDK'nın NRSRO grubuna dâhil olabilmek şartları bu yasa ile birlikte daha da ağırlaştırılmıştır. Bütün ülkeler, birlikler ve global organizasyonlar belli KDK'lara ayrıcalık getiren düzenlemelerini gözden geçirerek piyasaya giriş çıkışı serbest bırakmalıdırlar. Gerçi daha fazla KDK'nın olduğu piyasada not satın almanın artacağı tezleri mevcuttur fakat bunun önüne geçmek için başka mekanizmalar çalıştırmak mümkündür ki bizim bu çalışmada teklif ettiğimiz mekanizma sorunu kökten çözebilir.

Sonuçlar

Şu anki haliyle KDK faaliyetlerinde bariz bazı ahlaki sorunlar dikkat çekmektedir. Kanunlar önünde sadece görüşlerini bildiren az sayıda KDK, şirketlerin ve ülkelerin ekonomik ve finansal faaliyetlerine ağır hasarlar verebilmekte, yaptığı hatalardan dolayı hiçbir sorumluluk taşımamakta ve bu işten milyarlarca dolar para kazanmaktadır. Buna ilave olarak global finansal kriz devam etmekte iken üç büyük KDK ülkelerle, finansal ve diğer kurumlarla alâkalı yorumlar yapmakta ve bunu da ilan etmektedir. Bu yorumlar belki ülkeler için bir tavsiye veya ikaz gibi algılanabilir ama diğer yandan ise ülkelerin bu yolla manipüle edildiği de gözden kaçırılmamalıdır.

Özellikle üç büyük Kredi Derecelendirme Kuruluşu olarak bilinen Standard and Poor's, Moody's ve Fitch tarafından yapılan ülke değerlendirmeleri ve ilan edilen notlar etik olarak sorgulanmalıdır. Bu sorgulama için notların kısa zamanda değiştirilmesinden piyasasının şekillendirilmesine, çıkar çatışmasın-

dan zamanlama hatalarına kadar yeterince sebep literatürde yerini almıştır. KDK'lara yöneltilen bu eleştiriler ülke, bölge ve global bazda yatırımlar için son derece önemli olan kredibilitenin değerlendirilmesinde belirgin ahlaki sorunlar olduğunu ortaya koymaktadır.

Bizim ele aldığımız Yunanistan, Güney Kıbrıs ve İrlanda, global finansal kriz esnasında ülke notlarının sık değiştirilerek, daha önce verilen notların nasıl güvenilir olmadığı gösterilmesi açısından uygun örnekler teşkil etmektedir. Sürecin başında notlara itimat ederek yatırım yapan veya borç verenlerin kısa bir zaman sonra notların düşmesi ile ne hale geldikleri, başta verilen notların güvenilirliğini tartışmaya açmaktadır. Her üç ülkenin ana makroekonomik verilerini raporlayan tablolar incelendiğinde kamu borcu/GSYİH oranının notların istikrarsızlaşmaya başladıktan sonra nasıl arttığı görülecektir.

Kredi derecelendirme süreç ve prosedürlerinde ciddi ahlaki sakıncalar bulunmaktadır. Bu sorunların giderilmesi, KDK'ların daha etkin bir şekilde denetlenmesi ve KDK'lara yönelik yaptırım mekanizmasının bulunmasına bağlıdır. Çalışmada da değinilen derecelendirme başarısızlıklarına yaptırım uygulayabilecek bir mekanizmanın varlığı, KDK'ları metodolojileri konusunda daha şeffaf olmaya zorlayacak, faaliyetlerini daha ayrıntılı izah etmelerini gerektirecektir. KDK'ların kendi notlarındaki ve birbirleri arasındaki çelişkilerin de ortadan kaldırılması, not tespit etme sürecinin daha sağlıklı olmasına bağlıdır. Uzun dönem için verilen notlarda kısa aralıklarla yapılan büyük çaplı değişiklikler, KDK'yı kendi içerisinde çelişir duruma düşürmektedir. Bunun yanında kriz öncesi dönemlerde birbirleriyle tutarlı sayılabilecek notlar veren KDK'ların özellikle kriz dönemlerinde verdikleri notlar arasındaki farkın büyümesi, bu kurumların kendi aralarında bir uyumsuzluk olduğu şeklinde yorumlanabilir. Hâlbuki etkin işleyen bir yaptırım mekanizması, KDK'ları daha az hata yapmaya ve Büyük Üçlü arasındaki rekabeti olumlu yönde etkileyerek “doğru notu” bulmaya zorlayacaktır.

Extended Abstract

Ethical and Systemic Dilemmas of Credit Ratings

Mehmet Orhan^a

Hami Saka^b

Harun Yüksel^c

Abstract

Criticism of credit rating processes and the practices of major credit rating agencies (CRAs) peaked following the latest global financial crisis. Therefore, this study reviews the relevant literature, details the credit rating mechanism, and examines the criticism surrounding the three largest credit agencies: Standard & Poor's Financial Services (S&P), Moody's Investors Service (Moody's), and Fitch Ratings. This study also focuses on the serious moral problems involved in credit rating processes and procedures and calls for more effective oversight of CRAs as well as the establishment of enforcement mechanisms. The overall purpose of this study is to present proposals that can mitigate such criticism and oversee the healthy and timely conduct of credit rating operations. The credit rating processes of Greece, Ireland, and the Republic of Cyprus, which were among the hardest hit by the global financial crisis, are specifically examined (using macroeconomic indicators) in order to highlight the problems of the ratings system. This study concludes by offering solutions to a number of identified problems, foremost among them being the small number of dominant players and the inaccuracies of the ratings.

Keywords: Credit rating agencies (CRAs) • Global financial crisis • Sovereign ratings • S&P • Moody's • Fitch Rating • Conflict of interests

- a** Prof. Mehmet Orhan (PhD), Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Fatih University, Hadımköy Cıvarı İstanbul 34500 Turkey
Research areas: Inference in heteroscedastic regressions; Time series and panel data applications; Financial markets; Macroeconomic indicators; Credit rating agencies
Email: morhan@fatih.edu.tr
- b** **Corresponding author**
Hami Saka, Fatih University, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Fatih University, Hadımköy Cıvarı İstanbul 34500 Turkey
Email: hami.saka@fatih.edu.tr
- c** Assoc. Prof. Harun Yüksel (PhD), Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Fatih University, Hadımköy Cıvarı İstanbul 34500 Turkey
Research areas: Local government finances; Elections; Economics of corruption; Theory of finance
Email: hyuksel@fatih.edu.tr

The 2008 global financial crisis, commonly called the “Great Recession,” began in the United States real estate market. This crisis has been discussed from many perspectives, and credit rating agencies (CRAs) have drawn significant attention due to their role in triggering the event. CRAs are on the top of the list of those responsible because of the high ratings that they gave to both residential mortgage-backed securities (RMBSs) and collateralized debt obligations (CDOs), which led investors and financial institutions (and eventually countries and the entire world) into a financial crisis. Similar criticism of CRAs was also voiced following the collapse of Enron in the early 2000s, which kept receiving “investment grade” ratings up until five days before its bankruptcy. Although CRAs defended themselves by stating that their ratings were simply an “expression of opinion” and suggested that their loss of reputation was sufficient punishment, academic studies and political initiatives holding CRAs responsible have not abated. Although the results of some studies are favorable to CRAs, the majority are unfavorable. Partnoy (2009) argued that overreliance on CRA ratings was the main reason behind the global financial crisis, whereas Wang and Moore (2012) empirically showed that CRAs’ loss of reputation was insufficient to discipline them. Studies by Mathis, McAndrews, and Rochet (2009), and by Bolton, Freixas, and Shapiro (2012) focused attention on the phenomenon of inflated ratings and theoretically demonstrated the possibility of rating outputs reaching equilibrium under these conditions. Griffin and Tang (2012) examined CDOs between 1997 and 2007 and showed that CRAs issued ratings that were higher than calculated. He, Qian, and Strahan (2011) found that before the crisis (2004–2006), rating shopping was responsible for Moody’s Investors Service (Moody’s) and Standard & Poor’s Financial Services (S&P) issuing unjustifiably high ratings for RMBSs. Jiang, Stanford, and Xie (2012), using ratings data for 1971–1978, examined the change in S&P’s ratings after its switch to an issuer-pay model, and found that its ratings increased following the switch.

Another group of studies examined CRAs using theoretical mathematical models. Klein and Leffler (1981) found that reputation costs can increase the quality of ratings, assuming that there is a sufficient flow of information. In contrast, Peyrache and Quesada (2011) examined collusion equilibrium in the ratings market and showed that impatient CRAs tend to compromise their

principles in order to attract clients. Stolper (2009) found that in a repeated principal-agent problem wherein a regulator approves ratings, it is theoretically possible for CRAs to assign inflated ratings. In another theoretical study, Skreta and Veldkamp (2009) examined the phenomenon of ratings shopping and showed that CRAs have an incentive to assign the highest possible rating. Bolton et al. (2012) indicated that in the case of naive inspectors and low reputation costs, CRAs tend to inflate ratings. Mathis et al. (2009) internally examined reputation costs and found that CRAs are likely to inflate ratings when they assign ratings to many products and derive most of their income from this activity. Becker and Mibourn (2011) found that CRAs are prone to inflate the ratings of their clients, especially in cases of increased competition. Seaborn (2011) contributed to the credit rating literature by examining the relationship between credit rating business models and ratings. Finally, Kraft (2014) focused on the relationship between rating-based debt contracts and ratings, and using data for 2002–2008, showed that the inclusion of ratings in contracts has a positive effect on the process of rating.

Most of the criticism focuses on the switch from an investor-pay model to an issuer-pay model in CRAs' business models in the 1970s. Partnoy (1999), Bolton et al. (2012), and Becker and Milbourn (2011) argued that CRAs' business models can create biased ratings. Bae, Kang, and Wang (2013) indicated that the models resulted in inflated ratings, while Bongaerts (2014) found that these models should be banned or subjected to strict regulations. Finally, Benmelech and Dlugosz's (2009) results were consistent with inflated ratings in structured finance products.

The purpose of the present study is four-fold: (1) examine CRAs and their business models by focusing on sovereign ratings; (2) analyze CRAs' practices; (3) highlight the ethical issues involved in credit ratings; and (4) develop proposals for the improvement of credit rating processes. In the remainder of the study, credit rating processes and CRAs' business models are explained, and the criticism surrounding CRAs is outlined. Furthermore, sovereign ratings are used to demonstrate the validity of such criticism, and constructive proposals are presented to help solve the current problems in the field.

Credit Rating Processes and CRA Business Models

A credit rating is an evaluation regarding the credibility of a potential debtor (company, organization, or country). This evaluation takes into account assets and liabilities, borrowing and lending records, and financial performance of the debtor. CRAs thus play an important role in global financial markets by mitigating the problem of asymmetric information (Alsakka & Gwilym, 2010, p. 80). The collected information is used by a significant number of players, including issuers of bonds, investors, regulators, politicians, and creditors (Cantor & Packer, 1997; Duff & Einig, 2009). In recent years, the expansion of financial markets, the increase in the complexity and variety of financial instruments, and the spread of the legal obligation to use credit ratings have resulted in an increase in credit rating activities (Bannier & Hirsh, 2010).

Credit ratings can be solicited by a firm or country or it can be unsolicited. Naturally, unsolicited ratings do not involve the payment of any ratings fees. In addition to their rating activities, CRAs generate income providing services such as consulting and sales analysis. The U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), one of the most influential government agencies regulating financial markets in the United States, imposed some restrictions to credit rating industry in 1975 and recognized certain agencies as Nationally Recognized Statistical Rating Organizations (NRSROs). As a result of this decision, the so-called Big Three that currently dominate the market include: S&P, Moody's, and Fitch Ratings.

Another important development in the early 1970s was the switch from an investor-pay model to an issuer-pay model in CRAs' business models. With this switch, CRAs began making their money from borrowers instead of creditors, which is currently how the credit rating system works. With this system, the Big Three generated a total income of 3.7 billion USD in 2008 (Deb & Murphy, 2009).

Main Criticisms of CRAs

As a result of serious problems encountered in the process of rating companies and countries, potential errors in rating procedures have become the subjects of

heated debate. One of the most important criticisms directed at CRAs is that their ratings are not objective. In general, CRAs should be impartial organizations acting with social responsibility, but some conditions encourage CRAs to direct their attention to goals other than their main purposes (Kavas & Kalender, 2014, pp. 52-53). A rating that is lower than deserved can initiate a vicious cycle and in the case of sovereign ratings, it can lead the country in question into deep financial trouble. Although credit ratings only have a direct effect on borrowing, direct and indirect investments in the country are also affected. From this perspective, it is clear that CRAs exercise immense power. As *The New York Times* columnist Jim Lehrer stated in 1996, "There are two superpowers today in the world: The United States and Moody's Bond Rating Service. It is not clear sometimes who is more powerful" (Friedman, 1996). Gavras (2010) cited a similar criticism voiced by the *Financial Times*: "This week, credit rating agencies filled their traditional crisis role: making matters worse for troubled borrowers without introducing any useful new information. Standard & Poor's downgraded the ratings of Greek, Portuguese and Spanish sovereign debt."

Another issue concerns the purchase of ratings, which is difficult to solve as long as the issuer-pay model persists. This problem began when ratings fees started to be paid by debtor companies in the 1970s. Consulting services provided by CRAs to companies is another problem that needs to be discussed. CRAs defend this practice by arguing that it effectively transfers their knowledge and experience to debtor companies who lack similar experience. However, this practice increases the risk of collusion, which is similar to the situation where a defendant selects the judge that will decide his/her case and then purchases advice from the judge on how to win the case (Orhan & Alpaya, 2012, p. 122).

Another important criticism directed at CRAs involves the conflicts of interest. In addition, there is no effective mechanism of enforcement or appeals when the ratings are not accurate. For example, variables used in sovereign ratings, such as political stability, can be significantly biased. In general, CRAs have become much more powerful since the 1970s, especially following Basel I, Basel II, and Basel III of the Basel Committee on Banking Supervision (Frost, 2007). Moreover, privileges enjoyed by CRAs (including those exclusively enjoyed by

the Big Three) helped the Big Three dominate the market. Market regulators generally recognize and authorize only certain CRAs (Stopler, 2009, p. 1266) and as a result, many retirement funds and investment firms are exclusively dependent on these authorized CRAs. Similarly, according to Basel II, banks and financial institutions can only use ratings from authorized CRAs when calculating their capital requirements (Alsakka & Gwilym, 2010).

According to Frost (2007), one of the most important characteristics of credit ratings is their stability. Credit ratings should not be changed, unless there is very good justification, and business cycles should not be a reason to alter such ratings. Frequency of changes, frequency of large changes, and frequency of reversals (change followed by another change in the opposite direction) are among the factors that determine ratings stability (Cantor & Mann, 2003).

The harshest criticism directed at CRAs concerns the inaccuracies of their ratings. Reinhart (2001) and Sy (2004) argued that CRAs were unable to predict the liquidity crisis. Setty and Dodd (2003), on the other hand, stated that the main reason why CRAs make mistakes is their methodology, which can be the source of many systemic errors. As evidence that rating decisions are subject to political pressure, Partnoy (2006) provided the example in which Moody's announced its rating for the City of New York just one hour after a meeting with the mayor. In 2010, a comprehensive new law called the "Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act" (Dodd-Frank Act) came into effect in the United States, which aimed to solve structural problems. This act required every NSRSO to publish annual reports on their internal control mechanisms, and regulated the disclosure of performance statistics, rating symbols, and the training of analysts (U.S. Securities and Exchange Commission [SEC], 2014). In addition, the SEC can fine rating agencies in case of violations, examine their methodology and criteria, and revoke their licenses if their ratings are erroneous (Avci, 2012, pp. 16-17). Both of these important reforms, which directly concern CRAs (and came into effect in recent years), focused on transparency of the methodologies used by the NRSROs, rating results, and potential conflicts of interest (White, 2013). Dimitrov, Palia, and Tang (2014, p. 27) concluded that the Dodd-Frank Act, promoted as a solution to the problem of inflated ratings,

did not have any positive effect on the accuracy and informativeness of credit ratings. In addition, they argued that the act resulted in lower ratings and erroneous guidance. These two reforms, which directly addressed the structure of CRAs, introduced important changes. However, the role played by CRAs in the financial crisis and their failure to take responsibility following the crisis, creates questions regarding the effectiveness of such laws.

More than a century has passed since the first bond rating was assigned by John Moody, but the credit rating process is far from having solved its major problems (White, 2010). Currently, there are more than 100 CRAs, but the Big Three deserve special emphasis due to the privileges that they enjoy and their dominance of the market. CRAs have faced similar accusations in the past, prior to being held responsible for the latest global financial crisis. For example, in the WorldCom and Enron scandals in the early 2000s in which both companies were made to appear profitable through questionable accounting practices, CRAs played an important role (Katz, Salinas, & Stephanou, 2009).

Sovereign Ratings

According to Cantor and Packer (1997), the importance of sovereign ratings has increased in parallel to the increase in the number of countries borrowing in international markets. Sovereign ratings make access to credit easier, but differences between evaluations can lead to conflicts, which is why financial markets generally treat these ratings with caution. Sovereign ratings are provided for both local currency loans and foreign currency loans, and ratings for bonds denominated in foreign currency are generally lower. Moreover, the risk of non-payment is a historical reality for both types of bonds. For example, in addition to the four countries that went bankrupt during the “Great Depression,” 21 out of 58 countries defaulted on their debts between 1930 and 1935 (Cantor & Packer, 1997; Suter, 1992). In the United States, 70% of the government bonds issued between 1926 and 1929 were not paid until 1937. According to Beers (1995), 30 out of 72 countries defaulted on their debt at least once before 1970 and Turkey was added to this list in 1978.

As stated earlier, the 2008 global financial crisis, also known as the “Great Recession,” creates a suitable environment for the analysis of sovereign ratings. Therefore, this study examines Greece, Ireland, and the Republic of Cyprus, which were among the hardest hit by the crisis and had the greatest difficulty in paying their debts. These countries are similar in two aspects: (1) they were deeply affected by the global financial crisis; and (2) they had high credit ratings prior to the crisis. Furthermore, the experiences of these countries are important in demonstrating the validity of the criticism directed at CRAs’ sovereign ratings, especially the criticism concerning their failure to track deteriorating macroeconomic indicators until it was too late.

The Cases of Greece, Ireland, and Republic of Cyprus

Greece, which was the second highest recipient of European Union (EU) financial assistance, experienced an average growth rate of 4% between 2000 and 2007, partly due to foreign capital inflows. It was also able to service high levels of structural debt thanks to the decline in government bond interest rates. However, public debt ratio, estimated to be 99.6% of the gross domestic product (GDP), was revised as 115.1% of the GDP at the end of 2009 (IMF, 2010a). The ratio of public debt to GDP has been over 100% since 1993 due to public sector wages, weakness of the tax system, and retirement and other social security contributions (Uçar, 2012). Despite the high growth rates achieved by the Greek economy, financial imbalances have remained high for many years. In the last six years, production increased by 40% in nominal terms and central government spending increased by 87%. However, tax revenue increased by only 31% over the same period (The Stability and Growth Pact [SGP], 2010). The announcement by the new government that took over in November 2009 stated that financial data was, in fact, doctored and it marked the official beginning of the economic crisis in Greece (IMF, 2010b; Köse & Karabacak, 2011).

CRAs’ treatment of Greece before and after the crisis is instructive. In the beginning of 2009, S&P assigned Greece the rating of “A” (indicating the, “strong capacity to meet its financial commitments”) and within the same

month, it lowered the country's rating to "A-." The year 2009 and its aftermath are important because this was the time when Greece was hit by the crisis and rumors of inaccuracies in its economic indicators began to spread. Investors who reasonably acted on the "A" rating of 2009 faced, in April 2010, a questionable credit rating in April 2010. Frequent changes in credit ratings, sometimes multiple times in a single month, can have adverse effects both on the creditors and the country. S&P, unable to predict the crisis in Greece, misled investors with high ratings prior to the crisis and created additional problems for the country by making rapid and frequent changes in its ratings during and following the crisis.

During the same period, Fitch Ratings assigned Greece the rating of "A" in January 2009, but lowered the rating by four notches to its lowest investment grade category over a short period of time. This treatment of Greece was in many ways similar to that of S&P. Greece had a strong credit rating in January 2009, but in March 2012, it came to the brink of default with a credit rating of "RD." CRAs are supposed to predict this turn of events and provide investors with accurate information beforehand. Such large swings in long-term credit ratings are inconsistent with CRAs' supposed function of providing investors with timely and accurate information about the country's economy.

Moody's assigned a credit rating of "A1" to Greece in January 2009, which kept being lowered in short increments until June 2010, when Greece's credit rating was announced at "Ba1" (continuing risk). From June 2010 to June 2011, Greece's credit rating was downgraded by 10 notches. Such a large change in ratings certainly had detrimental effects both on investors and on the country. In general, countries' long-term ratings are expected to be stable and reflect its underlying economic conditions. Such large changes over a short period of time indicate that the ratings are far from having these characteristics.

The main reason for the collapse of the Irish economy, which was among the hardest hit by the crisis, was the financing in the housing sector that excessively borrowed from the banking sector. In addition, the decline in house prices and the number of ongoing constructions negatively affected the banking system (Lane, 2011; Lane & Milesi-Ferretti, 2011). Another reason for the collapse was

that the Irish economy was well integrated into the global markets and it was thus vulnerable to external shocks (Özcan, 2008). Indicators also support these explanations, with the Irish economy contracting by approximately 7% in the final quarter of 2008 and 6% in the first quarter of 2009, with growth towards the end of 2010 (IMF 2013a). Furthermore, when Ireland's credit ratings are examined using economic indicators, significant inconsistencies and irregularities emerge. S&P kept Ireland's rating at "AAA" until March 2009 (the highest investment grade rating possible) despite budget deficits that emerged at the end of 2007, negative growth rates, and double-digit unemployment rates. Countries with this perfect rating are not supposed to experience such rapid and dramatic declines in their economic indicators. During the global financial crisis, S&P started to downgrade Ireland's rating from "AAA" to "BBB+" in April 2011. In this case, over a two-and-a-half-year period, Ireland's rating declined by seven notches; that is, from the highest investment grade category to the lowest. What is curious in this entire process is that Ireland kept its perfect rating until March 2009, despite the numerous problems that emerged in its economy from 2008 onwards, not the least of which was the negative growth rate.

A similar situation is observed in the Fitch Ratings assessment of Ireland. Fitch Ratings downgraded Ireland's rating in short intervals from its "AAA" in January 2009 to "BBB+" in December 2010. That is, within the same year, Fitch Ratings downgraded Ireland's rating seven notches from the highest possible rating of "AAA" (perfect creditworthiness) to the lowest investment grade rating of "BBB+" in its fifth rating announcement for the period. A decline of seven notches over a nine-month period supports the criticism that CRA ratings are self-contradictory. The reason being that long-term credit ratings are supposed to be reflective of economic conditions in the coming months at the very least, and not be subject to wild swings over such short periods of time. Contrary to this expectation, Fitch Ratings contradicted itself by announcing widely different long-term ratings within the same year.

Moody's on the other hand, lowered Ireland's rating of "Aaa" in January 2009 to "Aa2" in July 2010, and to "Ba1" in July 2011. In other words, Ireland's rating was downgraded from a high-quality "Aa2" in July 2010 to a less than

investment grade “Ba1” within a single year, which is a decline of eight notches. Downgrading a country’s rating from “investment grade” to “speculative” means considerable uncertainty for the country and for its investors. This raises the question of whether CRA ratings reflect future projections or current conditions.

As the economy was undergoing uncontrolled growth, problems in the banking sector of the Republic of Cyprus led large banks into a serious debt crisis due to capital inadequacy (Çapanoğlu & Özkurt, 2013). In addition, its relatively small economy, combined with the fact that it is dependent on trade and tourism from neighboring countries, means that any crisis in its neighboring countries can affect the Cypriot economy. According to the International Monetary Fund (IMF) (2010a; 2010b), this effect mostly stemmed from the decline in the demand for tourism, housing and other services from countries such as the United Kingdom and Russia. The progress of the Republic of Cyprus’s credit ratings is similar to those of Greece and Ireland. S&P kept Cyprus’s credit rating at “A” until March 2011 and lowered it to “BBB” by October 2011. Then, in January 2012, it twice announced its credit rating as “BB+” (less than investment grade). The decline continued from “BB” in August 2012 to “B” (indicating high risk) in October 2012. The country’s credit rating kept declining to “CCC+” (very high risk) in December 2012 and finally, in June 2013, its rating was announced as “SD” (selective default).

What is important in this process is that S&P and the other two CRAs failed to provide timely information regarding the Republic of Cyprus. The migration of Cyprus from investment grade in the first quarter of 2011 to the speculative group in less than a year, and then from the very high risk category to the brink of default gives rise to legitimate doubts about CRAs’ early warning mechanisms.

Similar to S&P, Fitch Ratings lowered Cyprus’s rating from “AA-” to “A-” in May 2011, to “BBB” in August 2011, and to “BBB-” in January 2012 (the lowest investment grade rating). In June 2012, Cyprus was in the speculative group, with a rating of “BB+,” and by March 2013, its rating was lowered by four notches to a “B.” Within a period of one year (May 2011 to June 2012), Cyprus was downgraded from investment grade to speculative and this experience shows that Fitch Ratings (just like the other two CRAs) failed to provide timely information.

Finally, Moody's, the last CRA to be covered in this section, lowered Cyprus's credit rating from "Aa3" in January 2011 to "Ba1" (speculative group) in March 2012. This decline continued in the following months and as of January 2013, Moody's rating for Cyprus was "Caa3," (very high risk). Although there were differences in the timing and pace of the downgrades, Moody's treatment of the Republic of Cyprus paralleled those of S&P and Fitch Ratings, which lowered its rating from investment grade in the beginning of the crisis to speculative in subsequent months.

Solution Proposals

For actors in financial markets (which became extremely sensitive following the financial crisis), decisions of financial institutions such as CRAs carry tremendous weight. The first problem that requires attention is the issuer-pay system of CRAs' business models. Another issue is CRAs' participation in the design of the financial products of the companies that they rate.

Many of the problems associated with CRAs are based on their implemented business models. For their solutions, a new mechanism needs to be developed wherein the organization or the country to be rated pays an official authority that is established by the state or respected international organization. This authority should then select the SRA that will conduct the rating using a transparent lottery system. Moreover, CRAs should not be allowed to provide consultancy services and instead, such services should be offered by separate independent organizations.

Ratings methods should be objective and transparent, and all stakeholders should have unrestricted access to the methods employed. In addition, CRAs should make the methods and decision criteria used in their ratings accessible to the public, ideally on their respective websites.

It is also recommended that an appeals mechanism be established for borrowers. In case of an appeal, the relevant authority should repeat the procedure without the CRA that provided the original rating. If the second CRA agrees with the

first rating, then the appeal should be overturned. If not, then a third CRA should be tasked with providing another rating. However, since all data and decision criteria are transparent, the number of appeals would be limited and mostly confined to factual or calculation errors.

Besides their domination of the market, the Big Three's position is also problematic since their comments tend to influence countries' policies. Such comments are sometimes detrimental to the countries involved. Thus, CRAs should be barred from making them. Instead, their tasks should be limited to providing credit ratings for their clients. Moreover, the established authority can prevent CRAs from making comments of this type by imposing various sanctions.

Kaynakça/References

- Alsakka, R., & Gwilym, O. (2010). Leads and lags in Sovereign credit ratings. *Journal of Banking and Finance*, 34, 2614–2626.
- Avcı, D. (2012). *Dodd-Frank nedir?* KPMG Yayınları. <https://www.kpmg.com/TR/tr/sektorler/Finansalhizmetler/Documents/KPMGundem-12-FS.pdf> adresinden edinilmiştir.
- Bae, K. H., Kang, J. K., & Wang, J. (2013). Does increased competition affect credit ratings? A reexamination of the effect of Fitch's market share on credit ratings in the corporate bond market. *Journal of Financial and Quantitative Analysis (JFQA)*. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2320244
- Bannier, C. E., & Hirsh, C. W. (2010). The economic function of credit rating agencies – What does the watchlist tell us? *Journal of Banking and Finance*, 34(12), 3037–3049.
- Becker, B., & Milbourn, T. T. (2011). How did increased competition affect credit ratings? *Journal of Financial Economics*, 101, 493–514.
- Beers, D. (1995). *Local currency debt ratings criteria: An update* (Standard and Poor's Criteria, March 27).
- Benmelech, E., & Dlugosz, J. (2009). The alchemy of CDO credit ratings. *Journal of Monetary Economics* 56(5), 617–634.
- Bolton, P., Freixas, X., & Shapiro, J. (2012). The credit ratings game. *The Journal of Finance*, 67(1), 85–111.
- Bongaerts, D. (2014). *Alternatives for issuer-paid credit rating agencies*. Retrieved October 17, 2014 from <http://www.rhsmith.umd.edu/files/BongaertsDion.pdf>
- Cantor, R., & Mann, C. (2003). *Measuring the performance of corporate bond ratings* (Moody's Investors Service, Special Comment, April). Retrieved from <https://www.moodys.com/sites/products/DefaultResearch/2001900000426576.pdf>
- Cantor, R., & Packer, F. (1997). Differences in opinion and selection bias in the credit rating industry. *Journal of Banking and Finance*, 21, 1395–1417.
- Çapanoğlu, S. G. ve Özkurt, Z. (2013). *Küresel gelişmeler ışığında Kıbrıs adasının iki farklı ekonomisi* (İktisadi Kalkınma Vakfı, Değerlendirme Notu, 68). http://ikv.org.tr/images/upload/data/files/degerlendirmenotumayis2013_son.pdf adresinden alınmıştır.
- Deb, P., & Murphy, G. (2009). *Credit rating agencies: An alternative model* (Working Paper, London School of Economics). Retrieved from http://personal.lse.ac.uk/debp/Papers/Ratings_Regulation.pdf
- Dimitrov, V., Palia, D., & Tang, L. (2014). Impact of the Dodd-Frank Act on credit ratings. *Journal of Financial Economics (JFE)*. Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=2444990>
- Duff, A., & Einig, S. (2009). Understanding credit ratings quality: Evidence from UK debt market participants. *The British Accounting Review* 41, 107–119.
- Friedman, T. L. (1996, February 13). NewsHour with Jim Lehrer. *Interview*. PBS Television Broadcast.
- Frost, C. A. (2007). Credit rating agencies in capital markets: A review of research evidence on selected criticisms of the agencies. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 22(3), 469–492.
- Gavras, P. (2010). Regulatory abdication as public policy: Government failure and the real conflicts of interest of credit rating agencies. *Southeast European and Black Sea Studies*, 10(4), 475–488.
- Griffin, J. M., & Tang, D. Y. (2012). Did subjectivity play a role in CDO credit ratings? *The Journal of Finance*, 67(4), 1293–1328.
- He, J., Qian, J., & Strahan, P. E. (2011). Credit ratings and the evolution of the mortgage-backed securities market. *The American Economic Review*, 101(3), 131–135.
- International Monetary Fund. (2010a). *Cyprus—2010 Article IV Consultation: Preliminary conclusions*. Retrieved from <https://www.imf.org/external/np/ms/2010/070510.htm>
- International Monetary Fund. (2010a). *Country report, Greece: Staff report on request for Stand-By Agreement* (No:10/110). Washington D.C. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2010/cr10110.pdf>

- International Monetary Fund. (2013a). *Cyprus: For Arrangement under the Extended Fund Facility*, 13/125. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13125.pdf>
- International Monetary Fund. (2013a). *Ireland: Twelfth Review under the Extended Arrangement and Proposal for Post-Program Monitoring*, 13/366. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13366.pdf>
- International Monetary Fund. (2013b). *Country report. Greece: First and Second Reviews Under the Extended Arrangement Under the Extended Fund Facility, Request for Waiver of Applicability, Modification of Performance Criteria, and Rephasing of Acces*, 13/20. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr1320.pdf>
- Jiang, J. X., Stanford, M. H., & Xie, Y. (2012). Does it matter who pays for bond ratings? Historical evidence. *Journal of Financial Economics*, 105(3), 607–621.
- Katz, J., Salinas, E., & Stephanou, C. (2009). *Credit rating agencies: No easy regulatory solutions* (World Bank Group, Financial Sector Vice Presidency, Crisis Response Note, No. 8). Grammarians, Inc. Retrieved from <http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/Resources/282884-1303327122200/Note8.pdf>
- Kavas, M., & Kalender, S. (2014). Corporate social responsibility in credit rating agencies: How to manage areas of conflict and conflicts of interest in a responsible way. *Turkish Journal of Business Ethics*, 7(1), 36–55.
- Klein, B., & Leffler, K. B. (1981). The role of market forces in assuring contractual performance. *The Journal of Political Economy*, 89(4), 615–641.
- Köse, Y. ve Karabacak, H. (2011). Yunanistan ekonomik krizi: Nedenleri, etkileri ve alınan tedbirlere ilişkin bir değerlendirme. *Maliye Dergisi*, 160, 289–306.
- Kraft, P. (2014). *Do rating agencies cater? Evidence from rating-based contracts*. Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=1726943>
- Lane, P. R. (2011). *The Irish crisis* (CEPR Discussion Paper No. DP8287). Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=1794877>
- Lane, P. R., & Milesi-Ferretti, G. M. (2011). *The cross-country incidence of the global crisis*. IMF Economic Review, 59(1), 77–110.
- Mathis, J., McAndrews, J., & Rochet, J. C. (2009). Rating the raters: Are reputation concerns powerful enough to discipline rating agencies? *Journal of Monetary Economics*, 56(5), 657–674.
- Orhan, M., & Alpay, R. (2012). Towards a more objective credit rating. *İktisat İşletme ve Finans*, 27(317), 115–136.
- Özcan, M. (2008). İrlanda ekonomisi ve küresel ekonomik kriz. *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*. <http://www.mfa.gov.tr/uluslararası-ekonomik-sorunlar--mayis-2008.tr.mfa adresinden edinilmiştir>.
- Partnoy, F. (1999). The Siskel and Ebert of financial markets: Two thumbs down for the credit rating agencies. *Washington University Law Quarterly*, 77, 619.
- Partnoy, F. (2006). *How and why credit rating agencies are not like other gatekeepers* (Legal Studies Research Paper 07-46). University of San Diego School of Law.
- Partnoy, F. (2009). *Overdependence on credit ratings was a primary cause of the crisis* (Legal Studies Research Paper Series, No. 09-15). University of San Diego.
- Peyrache, E., & Quesada, L. (2011). Intermediaries, credibility and incentives to collude. *Journal of Economics & Management Strategy*, 20(4), 1099–1133.
- Reinhart, C. M. (2001). *Do sovereign credit ratings anticipate financial crisis? Evidence from emerging markets*. College Park, MD: Mimeo, School of Public Affairs, University of Maryland.
- Seaborn, P. R. (2011). *Business models and incentives in rating markets: Three essays* (Doctoral dissertation). Retrieved from <https://tspace.library.utoronto.ca/handle/1807/31934>
- Setty, G., & Dodd, R. (2003). Credit rating agencies: Their impact on capital flows to developing countries. *Special Policy Report*, 6, 1–24.
- Skreta, V., & Veldkamp, L. (2009). Ratings shopping and asset complexity: A theory of ratings inflation. *Journal of Monetary Economics*, 56(5), 678–695.

- Stolper, A. (2009). Regulation of credit rating agencies. *Journal of Banking & Finance*, 33, 1266–1273.
- Suter, C. (1992). *Debt cycles in the world-economy: Foreign loans, financial crisis, and debt settlements, 1820-1990*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Sy, A. N. (2004). Rating the rating agencies: Anticipating currency crises or debt crises? *Journal of Banking & Finance*, 28(11), 2845–2867.
- The Stability and Growth Pact. (2010). *Update of the Hellenic Stability and Growth Programme*. Athens: Ministry of Finance.
- U.S. Securities and Exchange Commission. (2014). *Credit rating agencies*. Retrieved from <http://www.sec.gov/spotlight/dodd-frank/creditratingagencies.shtml>
- Uçar, Ö. (2012). *Yunanistan'ın Euro bölgesinden ayrılmasının olası ekonomik etkileri*. Ankara: AB Bakanlığı.
- Wang, P., & Moore, T. (2012). The integration of the credit default swap markets during the US subprime crisis: Dynamic correlation analysis. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 22(1), 1–15.
- White, L. J. (2010). Markets: The credit rating agencies. *The Journal of Economic Perspectives*, 24(2), 211–226.
- White, L. J. (2013). Credit rating agencies: An overview. *Annual Review of Financial Economics*, 5(1), 93–122.

Ahlak, Ahlak Teorisi ve Bilimi, Bilim ve İş Ahlakı

Sadettin Özen^a

Öz

Ahlak üzerine geliştirilen teoriler, gelişmeyi ve iyi hayat kurmayı amaçlar; gerçeklikler, gerçeklikler ve tutarlılıklar üzerine temellenir. Ahlak teorileri bilime, felsefeye ve inançlara başvurur; bu alanlardaki temel amaç ve uygulama tanımlarını gerektirir. Ahlak teorilerinin dayandığı ve kurduğu kavramlar çeşitli yönlerde geliştirilmeye, ilerletilmeye çalışılmaktadır. Bunlar arasında mantık, akıl, teori ve pratik arasındaki tutarlılıkları ve sosyal algılar sayılabilir. Toplumlar, gelişme amaçları doğrultusunda kaynaklarını etkin ve verimli kullanırken yukarıda anıldığı şekliyle bilimin ve toplumun çeşitli veçhelerini dikkate alarak etik/ahlak eğitimi ile ilişkili düşünceler ortaya koymaya çalışırlar. Diğer yandan ahlak teorisi ve pratiğine dair geliştirilen tanımlar, metodolojik olarak analiz ve sentez ile tümevarım ve tümdengelemin karşılıklı etkileşimleri ve uyumları ile desteklenir. Bu çalışma, yukarıda belirtilen bakış açıları göz önünde bulundurularak ahlak bilgisi ve bilimi; bu alandaki bilme, bilinçlenme, etkinleşme ve gelişme süreçleri; ahlakın ekonomik ve estetik açımları ve tanımlamaları ile ahlak teorisi içinde üretme ve gelişme süreçleri düşünceleri üzerine odaklanmaktadır. Çalışma; bilim, ahlak bilgisi ve felsefesi, deterministik analitik ve sentetik akıl yürütmeler, sosyal düşünceler, uygulamalı bilimler, gelişme felsefesi ve ahlakı, ahlak modeli ve çözümleme yöntemleri, içsel yargılamalar, asal amaçlar ile ahlak tanımlamaları ve ilişkileri çerçevelerinde sürdürüldü. Ahlak algısı ve bilgisi gelişiminin, bilgilenmeyi, bilinçlenmeyi, etkinleşmeyi; temel ve uygulamalı analitik felsefe bakış açılarını, süreç ve gelişme temel tanımlarını, yöntem bulgularını ve bilgilerini gerektirdikleri görüldü.

Anahtar Kelimeler: Mantık • Bilinç • Felsefe • Ahlak • Ahlak bilimi • Vicdan • Özgürlük • İş ahlakı

^a Prof. Dr. Sadettin Özen, Maltepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Bölümü, Marmara Eğitim Köyü Maltepe 34857 İstanbul
Elektronik posta: sadettinozen@maltepe.edu.tr

Toplumların, değer ve varlıklarını göz önünde bulundurarak, toplam yaşam ve uygarlık düzeylerini artırma güdüsü, bilinci ve istencini gösterdikleri görülür. Toplumlar ve bireyler, kaynaklarını etkin kullanma ve belirli amaçlar çerçevesinde tutarlı ve güvenli tutum sergileme yönünde çabalarlar. Yaşam düzeylerini artırma çabaları sırasında ise kayıt dışılık, kaçakçılık, bütçe ve dış ticaret açıkları, gizli tepki ve direnişleri gibi sorunlar ile başa çıkmaya çalışırlar. Aynı süreçler içinde toplumlar, temel ve meslek bilimleri eğitimi üyelerine sağlamanın yanı sıra etik/ahlak eğitimi sorunlarını çözümlemeye çalışırlar. Ahlak değeri ve biçimlerini geliştirme, yaygınlaştırma ve bu alanlarda ortaya çıkan sorunları çözüme kavuşturma toplumlar için önceliklidir ve bu doğrultuda önemli kaynak harcadıkları görülür.

Ahlak, bir toplum içinde kişilerin benimsedikleri, uymak zorunda oldukları değerler ve davranış biçimleri bütünlüğü; ahlak bilimi ise, toplumun belli bir döneminde bireysel ve toplumsal davranış kurallarını tespit eden ve inceleyen bilim dalı olarak tanımlanır (Hançerlioğlu, 1991; Türk Dil Kurumu, 1988). Bu yönde ahlak bilimi yarar ve zarar, iyi ve kötü gibi sorunları inceleyen; törelere ve asal inançlara dayanan bir davranış yasası geliştiren; davranışların amaçlarını, bireysel ve toplumsal sonuçlarını inceleyen; bu konudaki sorunlara çözümler bulmaya çalışan bir sosyal bilim olarak ortaya çıkar (Türk Dil Kurumu, 1988).

Yapılan gözlem ve tanımlarda ahlakın; uzun dönemde sosyal hayatta, eğitim sistemlerinde ve kurumlarda ana amaç olarak değerlendirildiği görülmüştür. Bunun yanında ahlak üretim, eğitim, siyaset, adalet ve bilim alanlarının yanında mesleki başarılar için de önemli bir araç olarak kabul edilmektedir. Ahlakın ayrıca amaçları etkin bir şekilde, zamanında, en az zaman, mekân, direnimsiz ve kaynak kullanımı ile gerçekleştirme ve güçlendirme gibi karakteristik işlevleri bulunmaktadır. Bu işlevleri gerçekleştirecek olan bireylerin ve grupların düşünceleri, amaç ve etkinlikleri doğrultusunda bilgili, deneyimli, tutarlı, planlı, tedbirli ve dikkatli; yani özel koşullara uygun ahlak değerleri modeline sahip olmaları gerekmektedir.

Bu saptamalara göre, temel düşünce akımlarının amaçlarına bağlı olarak ahlaka dair farklı bakış açıları ve kavramları ve değerleri oluşmaktadır. Bütün bunlar dikkate alındığında, Türkiye’de üretim ve kalkınma amaçlı deterministik, analitik ve sentetik ulusal ahlakın geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması çalışmalarına önem verilmesi gerektiği görülmektedir.

Ahlak sorununun, genel olarak “bilginin, bilimin teorik ve pratik bütünlüğü, düşünce ve tutum uyumluluğu, ahlak teorisi ve pratiği bütünlüğünün ve sürekliliğinin yüksek verimliliği” amacı ve sınırları bağlamında ele alınması önem kazanmaktadır (Dranaz, 1972, s. 122–127; Güriz, 2007, s. 13–20; Reichenbach, 2000, s. 46–62; Yıldırım, 1987). Bu belirleme ve gerekliliklere göre ahlakın; ahlak bilimi, bilim ahlakı genel karakteristik özellikleri, hukuk ile ilişkileri ve işlevleri yönlerinden ileri tanımlama ve çözümlemelerinde yarar görülmektedir. Aynı yönde ahlak, ahlak bilimi, bilim ahlakı ve meslek ahlakının etkinlik ve yöntem sorunları ile çözümlemelerinin, bireysel ve toplumsal işlevlerinin deterministik, analitik ve sentetik olarak açıklanması amaçlanmıştır.

Materyal ve Yöntem

Ahlak, ahlak felsefesi ve ahlak bilimi materyali; genel olarak gelenek, örf ve âdetin, bilim ve hukukun temel bakış açıları ile pratiklerinin tutarlı sürekliliklerine dayanır. Bir toplumun hukuku, kültürü, deterministik, analitik ve sentetik ileri bilme ve bilinçlenme düzeyleri ile pratik, etik/ahlak, sanat ve üretim düzeyleri arasında önemli ilişkiler vardır. Bireyler ve toplumlar temel düşünce, hukuk, ahlak ve vicdan değerleri bütünlüklerini bu ilişkiler çerçevesinde amaçlarlar. Sosyal yaşamda kurumlar ve kamuoyunun paylaştığı ahlak değerleri, en önemli araç ve amaçlar olarak görülür (Bayet, 1982; Dranaz, 1972, s. 122–127; Güriz, 2007, s. 13–20; Reichenbach, 2000, s. 4–62; Yıldırım, 1987).

Ahlak değerleri, günümüze kadar realizm, ampirizm, rasyonalizm, pragmatizm ve idealizm gibi düşünce akımlarından farklı derecelerde etkilenmişlerdir. Ahlak değerleri yine toplumların fizyolojik, sosyolojik, ekonomik ve psikolojik düzeyleri yanı sıra kültür ve inanç temellerinden de etkilenmektedir (Dranaz, 1972, s. 122–127; Tuğcu, 2003). Ters yönde ahlak değerleri de, çözüm düşüncelerini ve süreçlerini etkilemektedir. Bu çerçevede gündelik yaşama bakıldığında; meslek ahlakı, iş ahlakı, ticaret ahlakı, siyasi ahlak, medya ahlakı, basın-yayın ahlakı, evlilik ahlakı, aile ahlakı, çevre ahlakı, din ahlakı, millî ahlak, bireysel ahlak, toplumsal ahlak, kurum ahlakı, spor ahlakı, bilim ahlakı, akademik ahlak ve benzeri birçok ahlak teriminin kullanılmakta olduğu gözlenir. İş çevreleri, basın-yayın

organları ve eğitim kurumları gündelik yaşamda bu ilişkileri ve etkileşimleri dikkate alarak iş tekniği, kurumsal yöntem ve iş ahlakı değerlerini geliştirerek yaygınlaşması için önemli çalışmalar ve harcamalar yapmaktadır.

Ahlak

Ahlak; genel tanımı ile düşünce, duygu ve vicdan ile davranış arasındaki uyumluluk ve tutarlılıktır. Ahlakın nesnel yönü örf ve âdetler, öznel yönü bireysel duygu ve inançlardır. Dış etkiler ile biçimlenen bireye ait öznel duygu ve düşünceler vicdanı oluşturur (Dranaz, 1972, s. 122-127; Yıldırım, 1987). Ahlak değerleri, kuralların dışına çıkıldığında toplumda belirerek bireylerin ve toplulukların davranışlarını biçimlendiren, pişmanlık ve cezalandırma duygusu ve düşüncesi ile sosyal bilinç ve vicdan yargıları ve kuralları bütünlüğü olarak tanımlanmıştır.

Ahlakın nesnel boyutu, daha önceden toplumda mevcut olan örf ve âdetler ile ahlak değerleri ve yargılarıdır. Bu değerler, toplumsal vicdan ile bireysel vicdanı etkilemede bir baskı aracı oluştururlar. Ahlaki değer yargıları, toplumların deneyimleri ve bilimsel bulgular doğrultusunda zamanla nesnel olarak biçimlenirler. Yeni bilgi ile ilişkili gereklilikler, sosyal algılar, bilinç ve vicdanın sınırları, sorumlulukları içinde yeni ahlak değerlerinin nesnel olarak oluşmasına yol açarlar (Dranaz, 1972; Reichenbach, 2000, s. 52-58).

Örf ve âdetler, uyulması gereken değerler üzerinde bir çatı olur. Yörelere, uluslara ve inançlara bağlı olarak farklılıklar gösteren örf ve âdetler, içinde geliştikleri toplumda uyulması gereken nesnel değerler olarak görülürken, diğer topluluklara göre bunların doğrulukları tartışılabilir.

Ahlak, bireylerin ve toplumların amaç ve davranışlarının belirliliği, verimliliği ve üretkenliği ya da uzun dönemde ekonomik ve dengeli kaynak kullanımları ile kalıcı gelişimlere olanak sağlayan düşünce ve davranışlar bütünlüğü olarak da tanımlanmaktadır (Bayet, 1982; Dranaz, 1972, s. 122-127; Türk Dil Kurumu, 1988). Bir başka yayında ise ahlak, değişen koşullar içerisinde düşünce akımlarının amaçları doğrultusunda belirli, tutarlı, kararlı, uzun erimde verimli ve başarılı düşünme ve davranışlar sergileme olarak verilmektedir (Hançerlioğlu, 1991).

Ahlak değerleri, aynı zamanda hoşgörülü, uyumlu, yapıcı ve yaratıcı davranışları gerektirir. Ayrıca ahlak; ana ilkeler, olaylar ve öznel istekler arasında makul, dengeli, yapıcı ve yaratıcı çözümlerin geliştirilmesini gerekli kılar. Sosyal hayattaki ortalama değerleri oluşturan ahlak, bireylerin ve toplumların davranışlarının bu değerlere yaklaşmaları gerektiğini buyurur. Bu ahlak anlayışı ile bireyler ve toplumlar, birbirlerine güvenerek uzun dönemli planlar yapma, bunları zamanında ve ekonomik olarak gerçekleştirme ve amaçları güçlendirme koşullarını elde ederler. Bir ahlak modeli geliştirmek, toplumların ahlak değerleri temelinde yapılanmalarının gereğidir.

Teorik, temel bilgi ile yöntem; duygular, inançlar ile ahlaki ve vicdani değerler, ahlaklı davranışlar arasında deterministik, sentetik ve analitik ilişkiler bulunur. Kant'a göre ahlak, bilincin koşullara uygun biçimde göreve, yani görev iradesi ve inancının pratiğe geçirilmesidir. Diğer bir ifade ile teorik aklın pratik akla, pratiğe dönüşmesidir. Teorik akıl bilimleri geliştirirken, bilimlerin geliştiği yönlerde de yani görev ahlakı ilkelerini belirler. Özgür vicdan ve irade üzerine temellenen ahlak bu şekilde ortaya çıkar. Kantçı ahlak teorisi, bireysel duyguların ve öznel vicdanın üstündedir; özgür iradeye dayalı akılcı idealist genel bir ahlak teorisi-dir (Dranaz, 1972, s. 122–127; Reichenbach, 2000, s. 52–58; Tuğcu, 2003).

Genelde ahlak biçimleri; olgular ve süreçlerin yanı sıra pozitif bilim, felsefe ve inançlar arasındaki ilişkilere dayalı olarak açıklanmaya çalışılmaktadır (Dranaz, 1972, s. 122–127; Güriz, 2007, s. 13–20). Bu çerçevede ahlak biçimleri;

- geleneksel ahlak,
- teolojik ahlak,
- metafizik ahlak,
- rasyonel ahlak,
- pozitif ahlak,
- deterministik ahlak,
- fizyolojik ahlak,
- sosyolojik ahlak,

- psikolojik ahlak olarak sınıflandırılır (Dranaz, 1972, s. 122–127; Güriz, 2007, s. 13–20; Hançerlioğlu, 1991).

Bu bağlamda ahlaka dair araştırma kavramlarının; olgular ve süreçler ile bilim felsefesi, ahlak felsefesi ve inanç felsefesi alanları arasındaki ilişkilere dayalı olarak açıklanmaya çalışılmasında yarar görülmektedir.

Temel Tanımlar

Sosyal bilimler çerçevesinde yapılan araştırma ve eğitim proje çalışmalarında yöntem tanımlaması öncelikle sistem, süreç, ekonomi, sorun, model ve plan kavramlarının analitik ve sentetik olarak tanımlanmasını gerektirir (Reichenbach, 2000; Yıldırım, 1987, 1991). Sorun, model ve yöntem geliştirme çalışmaları sırasında analitik bir sezgi, benzetim çağrışımı, analiz ve sentez, tüm-dengelim ve tümevarım yöntemlerinin sürekli ve bütünlüklü kullanımı önemli görülmektedir (Akarsu, 1998; Hançerlioğlu, 1991; Türk Dil Kurumu, 1988).

Süreç: Sistemlerin ve varlıkların belirli bir zaman ve mekân içinde belirli amaçları ve işlevleri gerçekleştirmek için oluşturdukları etkinliklerin, durumların ve gelişmelerin sürekli bütünlüğüdür.

Bilgi: Varlıklar; sistemler ve süreçlere dair bilme ilişkilerini gösteren, analiz ve senteze dayalı akıl yürütmelerin, model ve yöntem kurgularının temel ve basit öğeleridir, kavramlarıdır (Hartmann, 1946). Bilgi, genel olarak tanımlayıcı ya da tavrı gösterici bir özellik taşır. Bilgiyi; ortaya çıkış biçimi, işlevi ve sonucu ile ele almak temel ve önemlidir. Bilim ise belirli olgulara, süreçlere ilişkin gözleme, deneme, ölçme, hesaplama ve hipotez ileri sürme; bu temelde ispatlama yolu ile kesin ya da kesinliği çok yüksek bilgi üretme ve geliştirme aracı olan bilgiler sistemidir. Deney temelli bilgilerin doğru, işlevsel ve sistematik bütünlüğüdür.

Doğru: Bir olaya ilişkin büyüklüğün ya da bilginin belirli koşullarda ve süreçlerde yapılan çok sayıda deneme ve ölçüm sonucunda ortaya çıkan ortalama değeridir. Bu çerçevede doğru, bir söylemin ya da fiilin kabul edilen ve kanıtlanan bilgilere ve yasalara uygunluğu olarak da tanımlanır.

Hata: Bir sürece ilişkin herhangi bir özel tanımın, deneme veya ölçüm büyüklüğünün beklenen ortalama değerinden sapması, sapma miktarıdır.

Kavram: Kavram bir nesnenin, sistemin ya da sürecin ortak özellikleri ve işlevleri ile tanımlanmasına aracılık eden gerekli deterministik, analitik ve sentetik ifadeler bütünlüğüdür. Kavramın bir sorunu çözme yolunda ortaya koyduğu somut analitik ve sentetik kısıt ve amaç ifadeleri bütünlüğüne ise model denir.

Mantık: Nesnel süreçlerin duyular tarafından algılanarak zihin tarafından işlenmesi sırasında, akılcı temelde gerçekleştirilen gerçekçi ileri akıl yürütmelerinin toplamıdır. Başka bir tanım ile düşünce ve yönetime dair akıl yürütmelerin bütünlüğüdür. Realizme dayalı rasyonalizm ve idealizm temelindeki ileri akıl yürütme ilke ve yöntemlerinin toplamıdır. Akıl yürütmeler ve düşünce bilimidir (Akarsu, 1998; Dranaz, 1972; Hegel, 2004; Yıldırım, 1987, 1991). Analiz ve sentez; tümdengelim ve tümevarım akıl yürütmeleri sistemidir. Genel mantık içindeki akıl yürütme yöntemleri evrenseldir. Genel mantık altında her sürecin kendine özgü bir bilim, felsefe, sanat ya da ahlak üreten mantık alanı vardır (Yıldırım, 1991).

Teori: İlkeler, yasalar ve bilimsel bulgular doğrultusunda olguların ve olayların gelişim ilişkilerini geçmişten bu güne tanımlayan; deterministik tümevarım ve tümdengelim akıl yürütmeleri ile açıklanması gereken hipotezler bütünlüğüdür. Teori, geniş bir mekân ve zaman dilimi için hipotezin ve kavramın daha kapsamlı biçimidir. Teori, deneysel ve analitik olarak doğruluğu, yanlışlığı hemen gösterilemeyecek derecede kapsamlı kavramlar bütünlüğüdür.

Hukuk: Toplumsal yaşamın yöresel, ulusal ve evrensel koşullar dikkate alınıp, bilim ve felsefeden faydalanılarak ahlak, akıl ve vicdan temelinde ortaya konan değer ve ilkeler toplamıdır. Bu yönde hukuk yöresel, ulusal ve evrensel nesnelliğe dayanarak özel olaylar için yaptırımlar ve cezalar oluşturan ilkeler sistemidir. Bir sistem ve bilim olarak hukuk; genel hukuk, kamu hukuku, ceza hukuku, özel hukuk ve medeni hukuk biçimlerinde alt dalları ile incelenir. Hukuk, bireylerin ve toplumun ahlaki değerleri, bilinci, vicdanı, öznellikleri ve özgür iradeleri çerçevesinde biçimlenir (Güriz, 2007, s. 13–20; Hançerlioğlu, 1991; Türk Dil Kurumu, 1988).

Sanat: Olguları ve süreçleri gerçekliğe uygun biçimde basitleştirerek taklit eden, belirli ölçüde hoş avunmayı da hedeflediği kabul edilen ahenkli, güzel ve etkileyici duygular ve düşünceler yaratma etkinlikleri biçiminde tanımlanır (Dranaz, 1972; Hançerlioğlu, 1991). Sanat; toplumun doğruluk, güzellik, özgürlük ve özgünlük değerleri doğrultusunda gerçekleştirilir. Sanat, gizemli olgu ve süreçleri güzellik, duygululuk ve coşkululuk temelinde açıklamayı amaç edinebilir.

Dil: İnsanların duyularını ve düşüncelerini bildirmek için kelimeler, cümleler, sesli ve yazılı işaretler ile yaptıkları iletişim ve anlaşma aracıdır (Hançerlioğlu, 1999). Dil nesneler, olgular ve süreçlerden doğan algıların ve düşüncelerin ifade aracıdır. Diller, toplumsal yaşamda halk tarafından kullanılan doğal diller ile belirli bilim ve sanat alanları içinde kullanılan yapay bilim ve felsefe dilleri biçiminde gelişir, ele alınır. Diller süreçlere, gerçekliklere ve amaçlara dayalı oldukları, özgün düşünce ve üretim etkinlikleri üretebildikleri ölçülerde gelişirler. İletişim işlevleri toplumları geliştirebilir (Yıldırım, 1991).

Bilinç: Bir bireyin, zihnin iç ve dış bilme uzayında bilgi, istek, amaç, yöntem ve inancının oluşum nedenlerini ve biçimlerini açık biçimde ortaya koyması ve doğrulaması ile gerçekleşen bilişim olayıdır. Bilinçlenme ile bilinç gelişir. Yine bilinç ötesine ilişkin bilinçaltı ya da bilinç dışı kavramları geliştirilir (Hançerlioğlu, 1991; Jung, 1982). Bilinçaltı ya da bilinç dışı süreçlerinin bilgiye, bilince ya da bilim ötesi sanılara bağlı şartlanmışlıkların, sevinçlerin, dürtülerin ve korkuların birey ve grup içgüdülerinin, sığınma ve güvenlik gereksinimlerinin, var olma ve ait olma, kendini gerçekleştirme duygularının karışımı biçiminde olduğu ileri sürülür (Jung, 1982; Pars ve ark., 1960). Bunun yanında bilinç olgusunu ve psikolojisini genişliğine ve derinliğine belirleme ve geliştirme çalışmaları ile bilinçlenme gerçekleşir.

Bilim Ötesi: Bilim tanımı çerçevesinde bilim ötesi; bulgu, nesne ve süreçler ötesi duygu ve düşüncelerdir. Bilim ötesine metafizik de denir. Bilim ötesinin teoloji, idealist düşünce, bilimsel bulgu ötesi düşünce biçimlerinde çeşitleri vardır. Bilimsel bulgu ötesi ise, ispatlama yolu ile elde edilmiş bulguların ve bunlara bağlı süreçlerin dışında belirsizlik ihtiva eden, hayal, sanı ya da varsayıma dayalı amaç, sorun, model, akıl yürütme ve yorum türü düşünsel açıklamalar kümesi biçiminde tanımlanır. Bilim ötesi, son bulguların ilerisinde bilim ve felsefe akıl yürütmeleri, iddialar olarak da ele alınır (Dranaz, 1972; Yıldırım, 1987, 1991).

İnanç: İnanç, bir kimse veya şeyin doğruluğunu, büyüklüğünü ve gücünü tam bir duygu ve düşünce ile benimseme, o kimse veya şeye gönülden bağlanmadır. Başka bir bakışla bir Tanrı'ya, dine veya düşünceye inanma, iman etme olarak tanımlanır. İnanç; bilinç, bilinçaltı ve bilim ötesi ile bağlantılıdır. Bu tanımdan inancın, deneysel olarak ispatlanabilir bilimsel bilgiler ötesinde varsayımlar, sanılar, şartlanmışlıklar, bilinçaltılar, öngörüler toplamından oluştuğu görülür.

Bilinçlenme: Bilinç, bilinçaltı ve bilinç ötesi süreçlerini; yani bilince dayalı olarak bilinenleri anlamlandırma ve bilinmeyenleri deterministik, analitik ve sentetik akıl yürütmeler ile belirleme çalışmalarıdır.

Araştırma: Olgu ve süreçleri gözlemleyerek bilgi üretme ve bilimsel yasayı bulma etkinlikleri toplamıdır. Fizik ve metafizik alanlarını netleştirme etkinliğidir. Araştırma çalışmaları temel, teorik, uygulamalı ve teknik bilgiler geliştirme doğrultularında sürdürülür.

Hukuk ile Ahlak İlişkisi

Sosyal süreçlerde hukuk ile ahlak olgu ve kavramlarının kimi zaman ortak, kimi zaman ise farklı olmakla beraber, birbirlerini tümleyen özelliklerinin bulunduğu belirtilmektedir (Güriz, 2007, s. 13–20; Hançerlioğlu, 1991; Türk Dil Kurumu, 1988). Hukuk ile ahlak olgu ve kavramları; hukuk ve ahlak bilimleri, felsefeleri ve teorileri doğrultularında belirgin özellikleri ve ilişkileri ile ortaya konarak netleştirilebilir. Hukuk ile ahlak olgu ve kavramları; toplumların kültürleri, bilinçleri ve sosyal vicdanlarında aynı temelden normatif olarak biçimlenirler (Güriz, 2007, s. 13–20; Mumcu, 1980, s. 3–19). Bu olgu ve kavramların önem ve öncelikleri toplumların değerlerine, bilinçleri ve sosyal vicdanlarına dayalı olarak hukuk ve ahlak bilimleri, felsefeleri ve teorileri tarafından deterministik, analitik, sentetik ve pragmatik olarak somutlaştırılırlar. Bunlardan yararlanılarak ideal amaçlar belirlenmeye çalışılır.

Hukuk ve ahlak olgu ve kavramları arasında beliren farklılıklar ise şu şekilde ortaya konur (Güriz, 2007, s. 13–20): Hukuk, hukuki ve karşı fiilleri net biçimde belirleyerek genel kamu adına devlet ile özdeşleşen bir otorite ortaya koyar.

Bu otorite tarafından nesnel ceza uygulanmaları açık biçimde belirginleştirilir. Bağımsız mahkemeler, yasalara ve kamu vicdanına başvurarak hukuka dayalı kararlar alır ve bunların uygulamalarını sağlar.

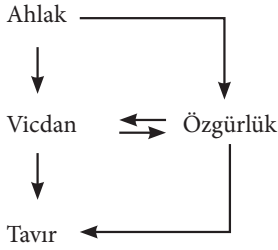
Buna karşın ahlak olgusu, hukuk cezası gerektiren fiiller dışında, toplum vicdanında doğru sayılan ortalama ve ideal ahlak değerlerini ve fiilleri belirler. Ahlak; toplum vicdanında doğru sayılmayan, diğer bir ifade ile ahlak değerleri ve ilkelerine uyulmaması hâlinde toplumun ortalaması ve vicdanı tarafından kusurlu görülen fiiller olarak ayırt edilir. Bireylerin ahlaklı tutum ve davranışları, bireysel bilinç ve özgür vicdanları doğrultusunda hareket etmeleri ve ahlak değerleri ve ilkelerine bağlı olarak davranmaları sonucunda ortaya çıkar. Kusurlu ve aykırı görülen fiilleri işleyenler, toplumun ortalaması ve vicdanı tarafından ayırt edilir, dışlanarak bir kenara itilirler (Güriz, 2007, s. 13–20). Ahlak bilimi ve teorisi, ahlak değer ve ilkelerini deterministik, analitik ve sentetik olarak araştırmaya önem ve öncelik verir.

Hukukun ve ahlakın; kararların ve tutumların özgür akıl ile vicdani değerlendirmeler sonucunda belirlemesi gerekir. Özgürlük ve vicdan kavramları şöyle açıklanabilir:

Özgürlük

Özgürlük, bireylerin ve toplumun kendilerini daha ileri noktalara götüren tutum, davranış ve planları tercih etmesi ve uygulaması düşüncesi ve yaşayış biçimidir. Bireyler ve toplumlar, özgür seçimlere ve davranışlara, iç ve dış etkilere dair analiz ve sentez akıl yürütmeleri sonucunda yaptıkları tercihlerle yaklaşılabilirler.

Özgürlük, keyfi serbestlik ve başına buyruluk değil, bireysel uygun değerlendirmeler ve sosyal tercihler ile karar verme ve yaşama biçimidir. Özgürlük veya özgür bir tavır, Şekil 1’de görüldüğü gibi, deterministik ve analitik değerlendirmelere, vicdana ve bilince dayanır (Dranaz, 1972, s. 122–127; Güriz, 2007).



Şekil 1: Ahlak, vicdan, özgürlük ve tavır ilişkisi.

Bu bağlamda bireyin çevresinden, sosyal değerlerden ve vicdandan kopuk şekilde kayıtsızlık, başına buyruluk ve keyfilik ölçüsünde bir tercihi özgürlük sayılmayabilmektedir. Keyfilik, kayıtsızlık, başına buyruluk ve dayatmacı öznel tutumlar, özgürlük dışı ve aşırı bireysel tutumlardır. Dolayısı ile özgürlük; bilinçli, planlı ve nesnel koşullara uyabilen, sabırlı ve sistematik çabalar ile elde edilebilecek bir düzey ve tutum olarak görülür (Dranaz, 1972, s. 122–127). Sabırlı davranış ise, istemimizin ve bilincimizin dışında gelişen süreçlerin ve olguların doğal koşul ve hızlarına uygun düşünme ve hareket etme özelliğidir. Dolayısıyla özgürlük ve özgür tavır için bilimsel öğrenimin, nesnel düşüncenin ve sabrın gerekli olduğu görülür.

Vicdan

Bireyin ve toplumun vicdanı belirli etkiler, düşünceler ve tercihler doğrultusunda, Şekil 1’de görüldüğü biçimde, özgür bilinç içinde kendi kendisini üst bir analiz ve sentez ile değerlendirerek belirginleştirdiği yapıcı, dengeli ve ahenkli duygu ve düşünceler toplamıdır (Dranaz, 1972, s. 122–127; Güriz, 2007). Vicdan, törel bilinç olarak da ele alınır (Akarsu, 1998, s. 178, 193). Vicdan, başka bir tanım ile bireyin, toplumun ya da kendisinin davranışlarını değerlendirerek, yargılayarak beliren, ahlak ve iyilik için özgüven ve huzur ya da ahlak kuralları dışına çıkıldığında zaman pişmanlık ve ceza duyguları, düşünceleri ve yargılarıdır.

Vicdan, ahlak değerleri ile öznel isteklerin deterministik, analitik ve sentetik, özgürce üretilen düşünceler sonucunda yapılan değerlendirmeler temelinde ortaya çıkar. Dolayısıyla bireylerin vicdan içinde özgürce düşünüp hareket etmeleri için kendilerini özgün düşünme, bilinç, vicdan, sabır doğrultularında geliştirip derinleştirmeleri gerekir.

Bilim, Hukuk ve Ahlak Bilimi

Bilim, belirtildiği biçimde, belirli özel alanlara ve süreçlere ilişkin gözlem, ölçüm ve hesaplama ile hipotezler ileri sürme, ispatlama yolu ile kesin bilgi üretme yöntemidir. Bilgilerin doğru ve işlevsel yeni bilgiler üreten sistematik bütünlüğüdür. Bilim, nesnellik ve genellik içinde özel ve tikel bir olayın analizine, ölçümler ve deneyler ile tanımlanmasına odaklıdır. Bir diğer deyişle bilim, bulguların ötesindeki boşlukları, gereksinimleri sorunları, varsayımları, yöntemleri ve bilgileri gözlem, deney ve ölçüm ile belirginleştirmeye, geliştirmeye çalışan sistemdir; geçmişte olanları, genel özellikleri ile tanımlar (Demir, 2012; Reichenbach, 2000; Türkay, 1983; Türkdoğan, 1995; Yıldırım, 1991). Bilim, farklı bir ifade ile özel, belirli ve tanımlı parçaların tabi tutulduğu yöntem ve deneylerin, sonuçları ile temel bilgilerin bir araya getirildiği toplamıdır. Deney, deneme ile sonuç çıkarma, analiz temellidir (Kuryel, 2003, s. 246–249; Reichenbach, 2000; Türkay, 1983; Türkdoğan, 1995; Yıldırım, 1991).

Deney ve gözlem temelli bilimler, özel ilgi ve çalışma alanları ve amaçlarına göre, aşağıdaki biçimde şöyle sınıflandırılabilir (Özlem, 1999; Yıldırım, 1987, 1991):

- Temel bilimler,
- Fen bilimleri,
- Uygulamalı bilimler,
- Sosyal bilimler,
- Sosyoloji,
- Psikoloji, sosyal psikoloji,
- Ekonomi bilimi,
- Hukuk bilimi,
- Eğitim bilimleri,
- Yönetim bilimi,
- Siyaset bilimi,
- Ahlak bilimi.

Temel bilimler, fen bilimleri, sosyal bilimler ve uygulamalı bilimler belirli varlıkları, süreçleri ve olguları tanımlamaya odaklıdır; genel amaçlara, teorilere ve yöntemlere dayanırlar. Bu yönde hukuk ve ahlak bilimi, bilimin, fizyolojinin, sosyal bilimlerin, sosyolojinin, ekonominin ve psikolojinin bulgularına dayanır. Hukuk ve ahlak bilimleri, yarar-zarar, iyi-kötü gibi sorunları inceleyen, törelere dayanan, davranışların amaçlarını inceleyerek bir davranış kuralları geliştirmeye çalışan, bu konudaki sorunlara çözümler bularak uygulamayı ve geliştirmeyi amaçlayan sosyal bilimler olarak ele alınır (Akarsu, 1998; Güriz, 2007; Hançerlioğlu, 1991; Türk Dil Kurumu, 1988). Bu yanı ile hukuk ve ahlak bilimi normatif bir bilimdir (Mumcu, 1980, s. 3–20). Hukuk ve ahlak bilimine dair yöntemlerinin geliştirilmesi için aşağıda sıralanan aşamaların izlenmesi gerektiği görülür:

- Olguları, süreçleri gözlem, ölçüm ve deney yolu ile belirleme,
- Olguları ve süreçleri tanımlama,
- Genelleme yapma, hipotez geliştirme,
- Doğrulama yöntemlerini belirleme,
- Hipotezleri deney, gözlem ve ölçme ile doğrulama,
- Bulguların doğruluğunu denetleme ve test etme,
- Doğrulan bilginin uygulama koşullarını belirleme.

Bu çalışma aşamaları ile değişen olgulara ve süreçlere ilişkin hukuk ve ahlak değerleri ve modellerinin, temel ilke ve yöntemlerin elde edilmesi amaçlanır.

Felsefe, Hukuk ve Ahlak Felsefesi

Felsefe, olguları ve süreçleri bilimlerin sunduğu temelde yapıcı ve geliştirici olarak inceleme değerlendirme ve sentezleme etkinliklerinin toplamıdır. Felsefe, gözlem ve deney bulgularının ötesinde nesnel olguları ve metafizik sorunları, özgür akıl yürütmeleri ile somutlaştırma ve genelleştirerek tanımlamayı amaç-

lar (Demir, 2012; Dranaz, 1972; Sönmez, 2005; Tuğcu, 2003; Yıldırım, 1991). Felsefenin araştırma yöntemi genel ve nesnel bulgular temelli ve akılsaldır. Dolayısı ile felsefe; varlık, olay, bilgi, metafizik, ahlak, sanat, yaşam, ilerleme ve gelişme süreçleri gibi hayatın içindeki soyut ve somut her alanı kendine temel çalışma alanı olarak seçer. Bilimsel felsefe, fizik ve metafizik içindeki süreçleri deney ve gözlem bulgularına dayalı olarak analiz, sentez ve benzetim gibi akıl yürütme yollarına başvurarak tanımlamayı amaçlar (Descartes, 1989; Hançerlioğlu, 1991; Hartmann, 1946; Russell, 1972; Tuğcu, 2003). Genel bir bakışla felsefenin genel yöntem ve çerçeveleri ele aldığı görülür.

Bilim felsefesi ise, bilimin incelediği olguların ve süreçlerin, zaman ve mekân içinde değişme hâllerinin gözlemlenmesi ile ortaya çıkan sonuçları genellemeyi amaçlar. Bu çerçevede tümevarım, tümdengelim, sezgi, çağrışım ve benzetim gibi akıl yürütmeleri üzerine temellenmiştir. Bilim, bilim felsefesi ile birlikte çalışır; birlikte daha işlevsel, yaratıcı ve etkin olur. Bilim, bilim felsefesi ile çalıştığında ise gelecekte olacakların, bilimin biçim ve yönünü aydınlatır. Pragmatik yönü ile ilerleme düşüncesi ve tekniklerine katkıda bulunurlar. Bu bağlamda hukuk ve ahlak felsefeleri, öncelikle tümdengelim ve tümevarım, analiz ve sentez, sezinleme akıl yürütmelelerini kullanır ve bunlar aracılığı ile olgu ve süreçleri doğrulamaya ve tanımlamaya çalışır. Hukuk ve ahlak felsefeleri bu yöntemsel araçlar ile yarar-zarar, iyi-kötü gibi sorunları inceler; hukuk ve ahlak bilimleri bulgularına, felsefe bulgularına, örf ve törelere dayanır. Davranışların amaçlarını, bireysel ve toplumsal sonuçlarını, sonuçlarını inceleyerek genel karar ve davranış kuralları geliştirmeye çalışır ve bu söz konusu genel ve tartışmaya açık genel çözümler bularak uygulamayı geliştirmeyi amaçlar (Akarsu, 1998, s. 74, 95; Güriz, 2007; Hançerlioğlu, 1991).

Ahlak Bilimi ve Felsefesinin İzlediği Yöntem

Ahlak bilimi ve felsefesi, bir toplumdaki örf, töre ve âdetlerin yalın olarak incelenmesinden öte; bu örf ve âdetlerin teorik temellerini, oluşum biçimlerini, ideal ve yetkin kurallarını arayan temel ve uygulamalı alanlardır. Deterministik, analitik ve sentetik yöntemleri kullanırlar. Ahlak felsefesi ve biliminin amacı, insanların toplum içinde ne tarzda yaşamaları gerektiği konusunda düşün-

celer önermektir. Bu yönde ahlak felsefesi, teorisi ve bilimi aşağıdaki konular ve sorunlar üzerine odaklanır:

- İdeal, genel kavramlar sistemi kurmak,
- Kurallar ile ahlaki değerler öğütlemek,
- Bütün kuralları deterministik ve analitik ilişkileriyle araştırmak,
- Ortaya koyduğu değerleri evrenselleştirmek.

Ahlak felsefesi ve bilimi, ahlak değerlerini araştıran bilim olarak, değişen koşullarda yansız düşünme ve amaca uygun, yapıcı davranma ilke ve yöntemlerini araştırır. Bu hedef doğrultusunda ahlak felsefesi ve biliminin, sentetik bir yöntem izlemesi gerektiği anlaşılır. Ahlak felsefesi ve bilimi aynı zamanda psikoloji, sosyoloji, ekonomik, işletme ve yönetim bilimlerinin ilke ve yöntemlerinden yararlanır, anılan ahlak biliminin konu ve sorunlarına yönelir. Ahlak felsefesi ve bilimi, benimsenen ilkeler ve amaçlar doğrultusunda külfetlerin ve nimetlerin dengeli paylaşımını ana çalışma konusu edinir, bu sebeple de belirli ölçüde öznel çalışmak durumundadır. Bir ahlak değerinin bilimsel olabilmesi için, gerçekliliğin ve gerekliliğinin kanıtlanabilir olması lazımdır; bu çerçevede temel bilgiler ve kurallar ile çelişmemesi, bir süreklilik ve bütünlük sağlaması, açık-seçik ve nedenleri ile yapıcı bir sonucunun doğması lazımdır.

Bu belirlemelere göre ahlak felsefesi ve bilimi, bireylerin ve toplumların kendi kendilerini yönetimi noktasında temel işlevi görür; bu yolda bilimsel uygulamalara ve ilkelere katkıda bulunur. Ahlak bilimi etkenleri ve sonuçları niteliksel olarak araştırır ve gözlemler. Bu çerçevede ahlak bilimi ve felsefesi şu çalışma aşamalarını kapsar:

- Olayların değişim koşullarını ve trendlerini belirleme ve öngörme,
- Tanımlamaların ve öngörülerin gerektirdiği ilke, yaptırım ve önlemleri özgün, isabetli olarak öngörme ve belirleme,
- İlkeleri, yaptırımları ve önlemleri zamanında ve özgün biçimde, hayata geçirme.

Ahlak bilimi, bu ilke ve aşamalar ile değişen iş, aile ve sosyoekonomik süreçleri ve kültür ortamlarını inceler; kamu vicdanına bağlı olarak toplumu geliştirecek ahlak değerleri sistemini önermeye, geliştirmeye odaklıdır. Diğer bilimler gibi ahlak bilimi de, temel ahlak bilimi ve uygulamalı ahlak bilimi olmak üzere iki başlık altında ele alınıp etkinleştirilebilir.

Temel ahlak biliminin, yukarıda değinilen yöntemler ve bulguları çerçevesinde, nesnellik ve evrensellik ilkelerini sağlaması beklenir. Temel ahlak bilimi, belirli bir ortama ilişkin uygulamalı ahlak bilimi ilkelerini, toplumsal tercihler yönünde uygun analitik kombinezonlar ile belirlemeye çalışır. Uygulamalı ahlak felsefesi ve bilimi ise, evrensellik ilkesi doğrultusunda fakat yer ve zamana bağlı farklılaşmaları dikkate alarak bireylerin, grupların ve toplumların sorunlarını ele alan bir bilim dalıdır. Bu bilim dalı, bireylerin ve toplumların kültür ve ahlak değerlerine uygun öznel yöntem, buyruk ve kurallar geliştirir.

Uygulamalı ahlak felsefesi ve biliminin, ayrıca toplumların belirli özel süreçleri içinde iş ve meslek ahlakı, ticaret ahlakı, siyasi ahlak, basın-yayın ahlakı, evlilik ahlakı, aile ahlakı, çevre ahlakı, bilim ahlakı, inanç ahlakı, milli ahlak, bireysel ahlak, kurum ahlakı gibi farklı alanları kapsayan gereklilikleri, değerleri ve yöntemleri geliştirmesi gerektiği beklenir.

Çözümlemeler ve Bulgular

Ahlak kavramı; temel ve teorik bilgi, sosyal algı, bilinçlenme ve vicdan, gereklilik, çelişmezlik, tutarlılık, süreklilik, özgürlük, verimlilik, birliktelik, bütünlük ve açıklık kavramaları ile temel hukuk kavramının içselleştirilmesi çerçevesinde ele alınır. Olgulara ve süreçlere dair ahlak ve hukuk teorilerinin oluşturulması, nesnel ve öznel koşullar, amaçlar, yöntemler, paradigmlar, çözümlemeler, bireysel ve sosyal psikolojiler, inançlar ve vicdanlar gibi farklı faktörlere bağlıdır. Ahlak ve hukuk teorilerinin fiillere bakış açılarında ve ortaya koydukları yaptırımlarında ortak, farklı ve birbirlerini bütünleyen özellikleri bulunmaktadır (Güriz, 2007, s. 13–20). Süreçlerde uzun vadeli sosyal yararlar ve değerler üretme amaçlanır. Ahlakın, ahlak bilimi ve felsefesinin “teori ve pratik birlikteliği” dikkate alınıp temel bilgi felsefesinden yararlanılarak; ampi-

rik, pragmatik, rasyonel ve ideal uzamlar ile deterministik, analitik ve sentetik ahlak felsefesi uzamları, yaşamsallıkları ve öncelikleri temelinde ele alınması temeldir. Ahlakın, ahlaka dair tutumun temel ve teorik bakış açılarını, bireyle- rin ve toplumların inanç ve amaçları, olgu ve süreçlerden elde edilen bilgiler ve teori ve bilgiler arasında genel bir düşünce ve yöntem bütünlüğü ve tutarlılığı kurması gerektiği görülür. Bütün veçheleri ile ahlakın aşağıdaki alanların bilgi temellerine dayandığı belirginlik kazanır:

- Biyoloji,
- Fizyoloji, fizik,
- Psikoloji,
- Sosyoloji; hukuk ve ahlak sosyolojisi,
- Aile ve üretim sosyolojisi,
- Din ve mezhep,
- Kültür ve ahlak değerleri,
- Aile ve üretim değerleri,
- Sosyal psikoloji,
- İnanç ve vicdan.

Ahlakın teorik ve pratik birlikteliği ile ahlaka dair etkin bir sistematığın inşa edilmesi, içselleştirme ve sosyal bilinçlenme süreçlerinin ilk aşamalarını oluşturur.

Diğer yandan yasalara ve kurumsal disiplin yönetmeliklerine karşı fiillerin suç sayıldığı ve cezai yaptırımlar gerektirdiği bilinir. Ahlak değerleri ve ilkeleri konusunu ele alırken, ceza gerektiren fiiller ile ceza gerektirmese de uyulmaması hâlinde toplumun ortalaması ve vicdanı tarafından kusurlu görülen, dışlanan ve bir kenara itilen fiilleri ayırt etmek ayrıca önemlidir. Ahlak/etik teorisi, değerler ve ilkeler konusunu sosyal süreçler, sosyal değerler ve sosyal psikoloji determinizmi içinde temelde analitik ve sentetik düşünmek ve açıklamak gerektiği görülür.

Ahlak için Çıkarımlar ve Öncelikler

Ahlak değerleri, toplumsal yaşamın uzun dönemli kararlı, tutarlı ve güvenilir ortalama normlarıdır. Ahlak değerleri ve ilkelerinin, toplumsal güdülerin, gereksinimlerin, bağların ve ideallerin doğal sonuçları olarak toplumsal verimliliğin, gelişmenin ve ekonomik büyümenin temellerini ve sınırlarını oluşturdıkları açıktır. Bu değerler ve ilkelerin, toplumsal süreçler içinde ahlak felsefesi ve bilimi yanında bilim ve iş ahlakının ilke ve yöntemleri ile de geliştirilebilecekleri görülür. Kendisine ve çevresine güvenen, gelecekte kararlı ilişkiler geliştiren bireylerin etkinliğini ve uyumluluğunu geliştirmeye çalışır. Aynı zamanda bu değerler ve ilkelerin eğitim, araştırma geliştirme ve uygulama çalışmalarının verimliliklerini ve katma değerlerini de artırdıkları görülmektedir. Bu saptama ve varsayımlar, eğitim ve öğretim ile basın-yayın kurumlarının bilimsel ahlak değerlerinin iş süreçlerine dair gözlem ve deneyimleri dikkate alacak şekilde araştırılmalarını ve geliştirilmelerini gerekli kılmaktadır.

Değişen süreçlerde, süreçler ile teorik ve pratik bilgiler bütünlüğü içinde ahlak değerleri ve ilkelerinin, pozitif veriler ile sürekli değerlendirilmeleri gerekmektedir. Ahlak modelini oluşturacak yeni ahlak değerlerinin, yaşama ilişkin riskler ve olanaklar ile bunların yarattığı kaygılar, görev ve sorumluluk duyguları ve düşünceleri temelinde oluşturulmalıdır. Ayrıca yaşayan mevcut ahlak değerleri ile ahlak biliminin ortaya koyduğu ilkeler ve yöntemler de dikkate alınmalıdır. Değişen belirli koşullar içinde ahlak değerlerinin belirli ahlak modeli içinde aşağıda adımlar hâlinde verilen yaklaşımlar ile geliştirilmeye çalışıldığı görülür:

- Yaşayan ahlak değerleri,
- Bilim ahlakı,
- Düşünme ve araştırma ahlakı,
- Ahlak bilimi, ahlak felsefesi ve teorisi; ahlak modeli.

Ahlak değerleri ve ahlak modellerinin, temel düşünce akımlarına, inançlara, etkinliklere, iş kolları süreçlerine ve tekniklerine dair koşul ve süreçlerde gerçekleşen değişimlerine uygun olarak yapıcı bir biçimde geliştirilmeleri gerekir. Ahlakın açıklığı ve kesinliği, bilimin açıklığı ve sosyal gerekliliği ile

belirir (Dranaz, 1972; Reichenbach, 2000, s. 52–58; Yıldırım, 1991). Türkiye Cumhuriyeti'nin pozitif, rasyonel, sosyal ve ulusal ahlak değerlerinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmaları için bu ilişkilerin dikkate alınması gerekir.

Bilim ve Düşünme Ahlakı

Bilim ahlakı bireylerin ve toplumların değişen koşullar içinde, bilmenin, anmanın, araştırma ve çözümleme sonuçlarının gerektirdiği şekilde kendilerine ve çevrelerine yönelik yapıcı ve yaratıcı kararları, yaptırımları ve kazançları, riskleri nesnel biçimde anlama çabaları olarak tanımlanabilir. Bireylerin ve toplumların bilim ve düşünme ahlakının bir gereği de yürürlükte olan yasalara, ilkelere ve bilgilere uygun biçimlerde duygularını, düşüncelerini, isteklerini ve tutumlarını düzenlemeleridir. Ahlak modelleri ve davranış biçimlerinin uzun vadede yasaların, ilkelerin ve bilgilerin amacına ve işlevine uygun biçimde yansız ve yapıcı olarak bilim ve düşünme ahlakı içinde geliştirmeleri beklenir. Bireylerin ve toplumların; kendi ilkeleri ve istekleri ile dış dünyanın beklentileri arasında makul çözümler geliştirmeleri; bu çözümleri yapıcı bir şekilde algılayıp sosyal hayata uygun dengeler içinde geçirmeleri temeldir. Yine bilim ve düşünme ahlakı gelişiminde ana amaçlara ve işlevlere yönelik olarak uzun dönemli yapıcı-yönlendirici ve hoşgörülü çözümlemeler ve duyarlılıkları önemlidir.

Sosyal hayatta meslek ve iş ahlakı ile beraber toplumların ahlak değerlerinin yükseltilmesinin, bilim ve düşünme ahlakının geliştirilmesine bağlı olduğu görülür. Bilim ve düşünme ahlakının gelişmesi ise, daha önce de belirtildiği şekilde, öncelikle fizik ve sosyal bilimlerin, fiziksel ve sosyal gerekliliklerin, kamu vicdanı ve değerlerinin, ahlak sorunlarının ve modellerinin nesnel, yansız bir biçimde işlevlerine uygun olarak kavranılmasına bağlıdır. Bu noktada bilime dair görev ve yükümlülüklerin iyi tanımlanması önemlidir. Bu belirleme ve düşüncelere göre bilim ve düşünme ahlakı için öncelikle bilgiler, yasalar ve ilkeler ile beraber olaylar ve koşulların nesnel, yansız ve yapıcı kavranılması gerekliliği ortaya çıkar. Bunun için ileri ve yapıcı bir yorum ile amaçlara, olaylara ve koşullara ilişkin bilimsel teorik bilgiler ile temel ilke ve yöntem bilgilerinin yeterince kavranılması gerekir.

Bilim ve düşünme ahlakının gelişmesi ahlak değerleri ile bilimsel ilke ve yöntemlerin uzun dönemli doğru kavranılmasına bağlı bulunduğuna göre; iş ahlakı, meslek ahlakı ve aile ahlakı için de ahlak değerleri ile bilimsel düşünme ilkelerinin ve yöntemlerinin yansız algılanıp uygulanmasının gerekli olduğu belirginlik kazanır. Bu yönde toplumdaki düşünce akımlarının ve mesleklerin, kendi özel koşullarına ve amaçlarına uygun ahlak biçimlerini genel ahlak modeli çerçevesinde geliştirmesinin gerekli ve mümkün olduğu ortaya çıkar.

İş ve Meslek Ahlakı

İş süreçlerindeki alt işlerin, işin tanımına, sözleşmesine, tekniğine, ortalama temayülüne ve bakım garantisi ile uyumlu yapılması, sürdürülmesi gerekir. Ayrıca iş süreçlerine ilişkin kuralların genel bir kurumsal iş ahlakı modelinin üzerine temellendiği görülür. Yine iş ahlakında temel ve genel düşünce akımlarını dikkate alma, özel ve kamu hukuku, iş ve medeni hukuk bağlamında düşünme ve karar verme, uyumlu tutarlı davranışlar sergileme özelliklerinin önemli olduğu görülür.

Buna göre iş ahlakı değerleri; değişen ürün modelleri, üretim teknikleri ve çalışma koşullarına bağlı olarak ivme, kuvvet, çarpma, kesme, çekme ve basınç etkisi ilişkileri, mal ve can güvenliği teknikleri ve gereklilikleri içerisinde uyumlu ve kararlı davranışlar göstermeyi gerektirir. Aynı yönde iş ahlakı model ya da iş süreçlerine ilişkin bilim ve düşünme ahlakı, genel amaçların çizdiği sınırlar içinde özel amaçlara ve etkinliklere bağlı olarak yeni ahlak biçimleri ve değerleri geliştiren bir yaklaşım olarak da tanımlanabilir. Bu yönde iş ve meslek ahlakı genel modeli/biçiminin aşağıda sıralanan işlemleri gerektirdiği ortaya çıkar:

- Olayları, ortamları, iş süreçlerini ana noktaları ile bilmek,
- Olaylara ve koşullara ilişkin önceki değer yargıları ile beraber bilimsel ilke ve yöntemleri bilmek,
- Olayların uzantılarına ilişkin riskleri, külfetleri bilmek,

- Olayların uzantılarına ilke ve amaçlara uygun, isabetli, dengeli, yapıcı ve yaratıcı çözümler, önlemler ve yaptırımlar öngörmek,
- Önlem ve yaptırımları yerinde, zamanında ve gerektiği oranda öngörüp uygulamak.

Aynı zamanda genel iş ahlak modeli, yukarıda belirtilen aşamada isabetlilik, özgünlük, tutarlılık, süreklilik, bütünlük, öğreticilik, nesnellik, gereklilik, açıklık, yapıcılık ilkelerine uyumu gerektirir. Bilim ve düşünme ahlakı değerlerine, iş güvenliği kurallarına uymayı şart koşar. Yani özel iş ve meslek ahlakı değerleri ve kuralları, genel ve ortalama etkinlikler ile genel ahlak modeli çerçevesinde alt iş özelinde belirlenebilir. Aynı yönde iş ve meslek ahlakı modeli ise aşağıda maddeler hâlinde verilen adımlar çerçevesinde oluşturulabilir:

- Ele alınan süreçlere ilişkin gerekli, yeterli, temel ve teorik bilgiler,
- Teorik bilgilerin ve ana amaçların gerektirdiği özgün yöntemler,
- Yaşayan ahlak değerleri sistemi içinde iş özelinde özgün çözümler,
- Kararlaştırılan özgün ahlak değerleri ile iş özelinde tutum ve davranış biçimleri.

Kısaca toplumdaki genel ahlak modeli ile sosyal hayatta beliren yeni düşünce akımlarının iş özelinde iş ahlak biçimlerini etkileyebilir. Aynı yönde, iş ahlakı değerleri ve modeli için koşullar, ilkeler ile istekler arasında makul ve dengeli düşünme ve davranışlar sergileme bütünlüğünü izlemenin ve yine hoşgörü ile yapıcı ve yaratıcı uyumun gerekli olduğu görülür.

İş ahlakı düşüncesi, diğer yandan, sosyal hayatta bireysel ve toplumsal, genel ve tikel durumları ve ilişkileri analiz eden sosyal psikolojiden yararlanılarak yaygınlaştırılabilir. Bu varsayım doğrultusunda meslek ve iş ahlakı için yukarıda belirtilen düşünme ahlakının gerekli olduğu görülür. Toplumsal yaşamda bireyler ve gruplar, sürdürdükleri işin ve etkinliklerin teknik, sağlık, ekonomik, hukuk, ticaret, özel fiziki ve sosyal çevre gerekliliklerine, değişen koşullar içinde ortaya çıkan önceliklere estetik ve esnek olarak uymaları gerekir. Ayrıca bireylerin ve toplumun yaptıkları işlerin ve öğrendikleri bilgilerin işlevine ve amacına uygun olarak düşünmeleri, bireysel ve sosyal bir davranış geliştirmeleri de gereklidir.

Sonuç

Ahlak; bilgi ve aklın, felsefe ve bilimin gerekliliği, teori ve pratik birlikteliği, tutarlılığı ve etkinliği içinde ortaya çıkar. Ahlakın açıklığı ve kesinliği bilginin kesinliğine, sosyal ve öznel gerekliliğine bağlıdır. Bir olgu, tutum ve bilim dalı olarak ahlak, süreçlerde karşılaşılan sınırlar ve kültürel değerler, nesnel ve öznel etkenleri ile birlikte fiziksel, bireysel ve sosyal determinizm uzamlarında karşımıza çıkar.

Ahlak olgusu ve felsefesi, temel bilgi felsefesi ve bilginin ampirik, pragmatik, rasyonel, sosyal ve ideal uzamları içinde deterministik, analitik ve sentetik uzamlarının sosyal verimlilikleri içinde tanımlanmakta ve geliştirilmektedir. Ahlak teorileri, değerleri ve ilkeleri; nesnel ve öznel koşullara, gerekliliklere, bireysel ve sosyal psikolojilere, inançlara, vicdanlara, amaçlara, paradigmalara, yöntemlere ve uygulamalara bağlı olarak oluşturulmaktadır. Ahlak teorileri, değerleri ve ilkeleri, aynı zamanda sosyal güdü ve deterministik ilişkiler çerçevesinde hukuk olgusu, bilimi ve teorileri ile bütünlükler oluşturulmak suretiyle tanımlanmaktadır.

Dolayısı ile ahlak bilgisi ve tutumu önemli ölçüde doğru bilgiye, öznel gerekliliğine dayanmaktadır. Daha açık bir ifade ile süreçlerde ahlak olgusu ve tutumu, deterministik ve analitik bir yöntemden bağımsız olarak, nesnel sosyal güdü ve teorilerden kopuk şekilde salt öznel duyular ve inançlar temelinde biçimlendirildiği takdirde ahlakın, geleceği göremeyen, vizyonsuz bir yola sürüklenmesi kaçınılmaz olur. Yine ahlak olgusunun ve tutumunun şartlanmışlık temelinde, baskın korku ve inançlara dayalı olarak gelişmesi; önünü göremeyen, dogmatik, verimsiz ve uyumsuz tutumların ortaya çıkmasına yol açar. Buna karşın öznel ve sosyal duyulardan, inanç ve vicdanlardan kopuk olarak salt nesnel deterministik, analitik ve sentetik şekilde biçimlendirildiğinde ise kuru, katı, duygusuz ve verimsiz gelişimlere doğru kayar. Bu bağlamda ahlak biçiminin nesnel deterministik, analitik ve sentetik sosyal teoriler ile öznel ve sosyal duyular, duygular, vicdanlar ve inançlar arasında uyumlu, verimli, etkin ve dengeli çözümlemelere bağlı geliştirilmelerinin önemli olduğu görülür. Aynı yönde, sosyal hayatın her özel iş veçhesinde dair bu ahlak teorisi ve pratiklerinin gerekli olduğu görülür.

Extended Abstract

Ethics, the Theory of Ethics, the Ethics of Science, and Work

Sadettin Özen^a

Abstract

Opinions of ethic facts and theories are basic concepts of logic depending on the consistency and continuous on the reality, process, feelings, and considerations. As such, the ethics of science and of philosophy are basic concepts and also social, general deterministic analytical methods for the advanced feasible processes, improvements, models and methods. This study aims to investigate the individual and social relations among logic, social science, philosophy, and philosophy for ethic facts and theories, their advanced developments. It is carried out the studies on the basic ethics research, conscience, freedom, philosophy of ethics and of science, , applied ethic, and development activities depending on changing basic concepts, techniques, and works. The common fields and relations are determined between the science of ethic and the philosophy of the science of ethics. Finally, it is determined with the scientific investigations depending on social perceptions and synthetic methods. Common considerations and their methods and applications in fields are discussed.

Keywords: Logic • Ethics • Philosophy • Ethics of science • Conscience • Freedom • Ethics of work

^a Prof. Sadettin Özen (PhD), Maltepe University, Faculty of Economics and Administrative Science, Department of International Trade and Logistics Management, Marmara Eğitim Köyü Maltepe İstanbul 34857 Turkey
Email: sadettinozen@maltepe.edu.tr

All societies try to improve their quality of life and level of civilization, commensurate with their values and assets, and do so in a motivated and conscious fashion. Societies and individuals, while holding consistent and confident attitudes toward certain goals, also try to make efficient use of the resources at their disposal to achieve these goals. In their attempt to improve quality of life, societies also face such problems as informal economy, smuggling, budget deficits, foreign trade deficits, and covert resistance and reactions. While addressing these issues, societies also try to provide their members with basic education and vocational training, on the one hand, and solve problems in ethics/moral education, on the other. Since solving any potential problems that may arise during the attempt to develop and disseminate moral values and behaviors during this entire process is a priority for many societies, decision makers allocate significant resources to doing so.

Morality is defined as the totality of the values and behavioral norms adopted by individuals in a society and with which they need to comply. The science of morality, on the other hand, is defined as the scientific discipline that identifies and examines individual and collective norms of behavior in a society in a given period (Hançerlioğlu, 1991; Türk Dil Kurumu, 1988). While trying to develop a code of behavior on the basis of a society's customs and core beliefs, the science of morality is a social science discipline that examines such questions as good versus bad, right versus wrong, personal and societal goals, and both individual and societal implications of behavior, on the one hand, and tries to find solutions to problems that might arise in this endeavor, on the other (Türk Dil Kurumu, 1988).

It is becoming increasingly important that issues of ethics and morality be considered within the framework of “the unity of the theoretical and practical aspects of knowledge and science, consistence between opinions and behaviors, and harmony and continuity between the theory and practice of ethics” (Dranaz, 1972, pp. 122–127; Güriz, 2007, pp. 13–20; Reichenbach, 2000, pp. 46–62; Yıldırım, 1987). Based on these considerations, this article aims to contribute to the definition and analysis of ethics, the science of morality, and the ethics of science, and their functions and relationship with laws. This study also aims to provide deterministic, analytic, and synthetic explanations of the

individual and social functions of ethics, the science of ethics, and the ethics of science and work, on the one hand, and to analyze issues of methods and efficiency, on the other.

Sources and Methods

Sources for ethics, moral philosophy, and the science of ethics are based on consistency and continuity between practices of and perspectives on customs, traditions, law, and science. There are close connections between a society's laws, culture, and levels of both analytic and synthetic knowledge/awareness, on the one hand, and practices, ethics/morality, art and levels of production in this society, on the other. Societies and individuals endeavor to maintain the integrity of their basic outlook, laws, morality, and conscience within the framework of these connections. In social life, institutions and shared moral values are seen as the most important means and ends to doing this (Bayet, 1982; Dranaz, 1972, pp. 122–127; Güriz, 2007, pp. 13–20; Reichenbach, 2000, pp. 4–62; Yildirim, 1987).

Moral values have been influenced, to varying extents, by such currents of thought as realism, empiricism, rationalism, pragmatism, and idealism. Moral values are also influenced by the physiological, sociological, economic, the psychological characteristics of societies, and their cultural and belief systems (Dranaz, 1972, pp. 122–127; Tuğcu, 2003). Moral values, in turn, influence not only how individuals and institutions within a society perceive of and seek solutions to problems, but also the processes involved solving perceived problems. Within this framework, the concept of ethics is used in many areas of daily life, including professional ethics, the ethics of work, business ethics, political ethics, media ethics, journalism ethics, the ethics of marriage, family ethics, environmental ethics, religious ethics, national ethics, individual ethics, social ethics, corporate ethics, sports ethics, the ethics of science, and academic ethics.

Morality

Morality refers to the consistency between behaviors, on the one hand, and thoughts, emotions, and conscience, on the other. The objective dimension of morality consists of customs and traditions whereas its subjective dimension consists of individual beliefs and emotions. An individual's subjective feelings and thoughts, shaped to some extent by external influences, are referred to as conscience (Dranaz, 1972, pp. 122–127; Yıldırım, 1987). Moral values are defined as the totality of social judgments, rules, and awareness that shape individual and group behavior by giving rise to feelings of guilt and shame when social norms are broken.

The objective dimension of morality consists of the customs, traditions, moral values, and judgments already prevalent in a society. These values exert pressure on both the social and individual conscience. Moral value judgments are objectively shaped over time via social experiences and scientific findings. New knowledge and requirements, social perceptions, the limits of consciousness and conscience, and responsibilities objectively give rise to the emergence of new moral values (Dranaz, 1972; Reichenbach, 2000, pp. 52–58).

Ethics is also defined as the totality of the attitudes and behaviors that make constant progress possible via consistency, efficiency, and productivity in the goals and behaviors of individuals and/or societies, or via the economic and balanced use of resources over the long term (Bayet, 1982; Dranaz, 1972, pp. 122–127; Türk Dil Kurumu, 1988). Another source defines ethics as the ability to think and act in a definite, consistent, decisive, efficient, and successful manner in the long term, in line with the goals of different currents of thought and under changing conditions (Hançerlioğlu, 1991).

Just as there are deterministic, synthetic, and analytic connections between feelings and beliefs, on the one hand, and moral and ethical values and behavior, on the other, so do such connections exist between theoretical, basic knowledge, and methods. According to Kant, morality means consciousness being oriented toward duties befitting conditions, which means to put feelings of duty and obligation into practice. In other words, it is the transformation of

theoretical reason into either practical reason or practice. Theoretical reason develops sciences, and as sciences develop, it also identifies principles of an ethics of duty. This is how ethics, based on free will and conscience, emerges. The Kantian theory of ethics is above individual feelings and subjective conscience; it is a general, rational and idealist theory of ethics based on free will (Dranaz, 1972, pp. 122–127; Reichenbach, 2000, pp. 52–58; Tuğcu, 2003).

The variety in the field of ethics is usually explained with reference to varying perceptions of facts and processes as well as the relationship between empirical science, philosophy, and beliefs (Dranaz, 1972, pp. 122–127; Güriz, 2007, pp. 13–20).

Basic Definitions

Providing analytic and synthetic definitions of the concepts of system, process, economy, problem, model, and plan is a prerequisite for describing the methods used in research and training projects in the social sciences (Reichenbach, 2000; Yıldırım, 1987, 1991). The consistent and integrated use of the methods of intuition, simulation, association, analysis and synthesis, deduction, and induction is important in studies on the development of models and methods (Akarsu, 1998; Hançerlioğlu, 1991; Türk Dil Kurumu, 1988).

Process: Process refers to the totality of the activities, developments, and situations created by systems and entities at a given time and place to achieve certain goals and perform certain functions.

Knowledge: Knowledge refers to the simple and basic concepts and elements used in models, methods, and both analytical and synthetic reasoning that describe cognitive relationships between entities, systems, and processes (Hartmann, 1946). Knowledge can be either descriptive or normative.

Truth: Truth refers to the average value of a quantity or knowledge of an event that is found after numerous trials and measurements under specific conditions and using specific processes. In this context, truth can be defined as the consistency of a discourse or action with accepted and proved knowledge and/or laws.

Error: Error refers to the deviation of a specific process definition, or a trial or measurement quantity, from the expected average value; the amount of this deviation.

Concept: Concept refers to the totality of all deterministic, analytic, and synthetic expressions that are required to define the common properties and functions of an object, system, or process. A specific collection of analytical and synthetic expressions that define limitations and purposes in the effort to solve a problem built using concepts is called a model.

Logic: Logic refers to the totality of realistic and advanced reasoning on a rational basis that takes place during the perception and processing of objective processes by the senses. In other words, it is the totality of reasoning on thoughts and methods. It is the totality of the principles and methods of advanced reasoning on the basis of realistic rationalism and idealism. It is the science of reasoning on thinking (Akarsu, 1998; Dranaz, 1972; Hegel, 2004; Yıldırım, 1987, 1991). Analysis, synthesis, deduction, and induction are all systems of reasoning. In general logic, methods of reasoning are universal. Apart from general logic, there is also a specific logic unique to each branch of science, philosophy, art, and morality (Yıldırım, 1991).

Theory: Justified by deterministic deductive and inductive reasoning, a theory refers to a collection of hypotheses that describe the connections between the unfolding of events and facts in light of principles, laws, and scientific findings. A theory is more comprehensive than a hypothesis or a concept in terms of time and space. A theory is a comprehensive collection of concepts that cannot be readily proven right or wrong using empirical or analytical methods.

Law: Making use of science and philosophy, a law refers to the totality of values and principles that are created on the basis of the local, national, and universal conditions of social life. A law is thus a system of principles that sets sanctions and punishments for specific events on the basis of local, national, and universal objectivity. As a system and as a branch of science, law is divided into the sub-branches of general law, public law, criminal law, private law, and civil law. Law is shaped by the moral values, consciousness, conscience, subjectivity, and free will of individuals and societies (Güriz, 2007, pp. 13–20; Haçerlioğlu, 1991; Türk Dil Kurumu, 1988).

Art: Art is defined as an activity of creating harmonious, beautiful, and impressive thoughts and emotions by simplifying and imitating facts and processes in a realistic manner, and involves an element of leisure as well (Dranaz, 1972; Hançerlioğlu, 1991). Art is practiced in line with social values regarding truth, aesthetics, freedom, and originality. Art may aim to unearth mysterious facts and processes on the basis of aesthetics, emotions, and enthusiasm.

Language: Language is a tool for communication and mutual understanding that consists of words, sentences, and both verbal and written signs that are used to express thoughts and opinions (Hançerlioğlu, 1999). Language is a tool for the expression of perceptions and thoughts that arise from interaction with objects, facts, and processes. Languages can be divided into the following two categories: natural languages used by people in their social lives and artificial languages of science and philosophy used within specific art or science disciplines. Languages develop to the extent that they reflect processes, realities, and purposes, and are used to produce original thought and other products. Their function of communication can help societies develop (Yıldırım, 1991).

Consciousness: Consciousness refers to a cognitive phenomenon that occurs when an individual identifies and verifies the methods and reasons for the emergence of knowledge, desires, purposes, methods and beliefs in the external and internal cognitive sphere of the mind. Consciousness develops with awareness. To describe phenomena that are beyond consciousness, the concepts of subconscious and unconscious are used (Hançerlioğlu, 1991; Jung, 1982). It is argued that subconscious/unconscious processes reflect a combination of preconceptions, pleasures, impulses, fears, individual and group instincts, and the need for safety and protection, on the one hand, and feelings of existence, belonging, and self-realization, on the other, with all of these aspects being based on knowledge, consciousness, and/or non-scientific assumptions (Jung, 1982; Pars et al., 1960). In addition, developing consciousness happens through one's efforts to identify and improve the phenomenon and psychology of consciousness in a comprehensive and in-depth manner.

Metascience: Metascience is based on the previously given definition of science and refers to emotions and thoughts that are beyond findings, objects, and

processes. Another name for metascience is metaphysics. Forms of metascience are found in theology, idealist thinking, and thinking beyond scientific findings. Thinking beyond scientific findings involves thought processes in the form of generating goals, problems, models, reasoning, and interpretations that are characterized by uncertainty, dreams, imagination, or assumptions, and that do not involve empirical findings or related processes. Metascience is also defined as the scientific and philosophical reasoning and claims that go beyond the latest findings (Dranaz, 1972; Yıldırım, 1987, 1991).

Belief: Belief means to embrace the truth, importance, or power of something or someone with strong emotions and opinions and feeling a deep sense of connection to them. From another perspective, belief is faith in God, a religion, or an idea. Belief is related to consciousness, subconscious, and metascience. According to this definition, belief involves assumptions, imaginations, preconceptions, subconscious processes, and projections that are beyond empirically confirmed scientific knowledge.

Developing consciousness: This refers to efforts at making sense of what is known through cognition, that is to say making sense of conscious, subconscious, and unconscious processes, and identifying what is unknown through deterministic, analytic, and synthetic reasoning.

Research: The totality of activities conducted to produce knowledge and discover laws by observing facts and processes. It is an activity that defines the boundaries between physics and metaphysics. Research can be conducted to generate basic, theoretical, applied, or technical knowledge.

The Relationship Between Laws and Ethics

It is argued that not only do legal phenomena and concepts frequently overlap with their ethical counterparts either partially or wholly, they also complement each other (Güriz, 2007, pp. 13–20; Haçerlioğlu, 1991; Türk Dil Kurumu, 1988). Legal and ethical phenomena and concepts can be clarified by identifying their salient features and relations with the science, philosophy, and theory

of law and ethics. Legal and ethical phenomena and concepts share the same normative basis in the culture, consciousness, and social conscience of societies (Güriz, 2007, pp. 13–20; Mumcu, 1980, pp. 3–19). The importance and priority of these phenomena and concepts are made concrete in a deterministic, analytic, synthetic, and pragmatic sense by the science, philosophy, and theory of law and ethics on the basis of the values, consciousness, and social conscience of societies. More specifically, they are used to set the ultimate ends.

Freedom

Freedom is the idea -and the way of life based on the notion- that individuals and societies are free to make choices in their attitudes, behaviors, and plans to improve their lives. Individuals and societies can make free choices and engage in free behavior on the basis of preferences formed through analytic and synthetic reasoning regarding internal and external consequences.

Freedom does not mean arbitrary liberality or wanton disregard of others, it is a way of living and making decisions on the basis of individual assessments of suitability and social preferences. Freedom or a free attitude is related, as Figure 1 shows, to analytic and synthetic considerations, conscience, and consciousness (Dranaz, 1972, pp. 122–127; Güriz, 2007).

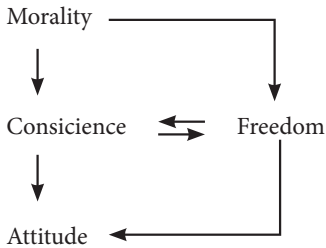


Figure 1: The relationship between morality, conscience, freedom, and attitudes.

Conscience

The conscience of a society or of an individual refers to the totality of constructive, balanced, and harmonious feelings and thoughts that crystallize following a higher-order analytic and synthetic self-assessment with a free consciousness, in line with specific influences, thoughts, and preferences, as shown in Figure 1. (Dranaz, 1972, pp. 122–127; Güriz, 2007). Conscience is also defined as moral consciousness (Akarsu, 1998, p. 178, 193), or as the thoughts, judgments, and feelings of shame and guilt that emerge when individuals assess and judge their own or their society's behavior in cases of violation of rules of peace or ethics.

Science, Science of Law, and Science of Ethics

As was mentioned above, science refers to a method of generating certain knowledge through observation, measurement, and calculation regarding specific fields and processes, on the one hand, and by forming and testing hypotheses, on the other. It is a systematic whole that generates correct and functional new knowledge. Science focuses on the analysis of a specific and particular event in an objective and general manner and provides a definition through measurement and experimentation. In other words, science is a system that tries to identify and explain the gaps, requirements, questions, assumptions, methods, and knowledge that are beyond current findings through observation, experimentation, and measurement. It describes what happened in the past in general terms (Demir, 2012; Reichenbach, 2000; Türkay, 1983; Türkdoğan, 1995; Yıldırım, 1991). According to another definition, science is the totality of our basic knowledge that brings together the outcomes of observations and experiments on specific, limited, and defined phenomena. It is based on experimentation, trial and error, and analysis (Kuryel, 2003, pp. 246–249; Reichenbach, 2000; Türkay, 1983; Türkdoğan, 1995; Yıldırım, 1991).

Having general goals, theories and methods, the basic sciences, natural sciences, social sciences, and applied sciences focus on defining specific entities, processes, and phenomena. In this sense, both law and the science of ethics are based on the findings of science, physiology, social sciences, sociology,

economics, and psychology. The science of law and the science of ethics are social science disciplines that examine topics such as good vs. bad and right vs. wrong, based on an individual society's customs, and tries to develop a code of behavior by examining the motivation behind behaviors, on the one hand, and aim to find, implement, and improve solutions to problems in these areas, on the other (Akarsu, 1998; Güriz, 2007; Haçerlioğlu, 1991; Türk Dil Kurumu, 1988). In this sense, the science of law and the science of ethics may be considered normative sciences (Mumcu, 1980, pp. 3–20).

Philosophy, Philosophy of Law, and Philosophy of Ethics

Philosophy refers to the totality of constructive and progressive examination, assessment, and synthesis of phenomena and processes on the basis offered by sciences. Philosophy aims not only to provide general definitions for physical phenomena and metaphysical issues, but also to clarify them through free reasoning beyond observation-and experiment-based findings (Demir, 2012; Dranaz, 1972; Sönmez, 2005; Tuğcu, 2003; Yıldırım, 1991). Since the methods used in philosophy are rational and based on general and objective findings, philosophy covers all areas of life, both abstract and concrete, including existence, events, knowledge, metaphysics, ethics, art, life, progress, and the processes of development. Scientific philosophy aims to describe physical and metaphysical processes on the basis of observation and experiment, using such forms of reasoning as analysis, synthesis, and comparison (Descartes, 1989; Haçerlioğlu, 1991; Hartmann, 1946; Russell, 1972; Tuğcu, 2003). In other words, philosophy focuses on general methods and frameworks.

Methods Used by the Science of Ethics and the Philosophy of Ethics

Both the science of ethics and the philosophy and ethics are basic and applied disciplines that search for the theoretical bases, emergence, and both ideal and authoritative rules of customs and traditions in a society, rather than simply providing descriptions of them. They use deterministic, analytic, and synthetic

methods. The philosophy of ethics and the science of ethics aim to provide recommendations on how people should live in a given social setting.

The philosophy of ethics and the science of ethics study moral values, examining principles and methods for unbiased thinking and constructive, goal-oriented behavior. Given this goal, it is clear that the philosophy of ethics and the science of ethics should use synthetic methods. The science of ethics and the philosophy of ethics also make use of the principles and methods of psychology, sociology, economics, business administration, and administrative sciences in order to examine topics and issues of ethics. Since the philosophy of ethics and the science of ethics focus on the balanced distribution of burdens and benefits in line with pre-set principles and goals, they must be subjective to a certain extent. For a moral value to be scientific, its truth and necessity should be demonstrable; it should not conflict with basic knowledge and rules, it should have integrity and consistency, and it should result in clear and positive outcomes.

Using these principles and stages, the science of ethics examines changing work, family, and socioeconomic processes and cultural environments, focusing on the development and recommendation of a system of moral values that would develop society in line with its public consciousness. As is the case with other sciences, the science of ethics can be divided into the basic science of ethics and the applied science of ethics.

The applied science of ethics develops requirements, values, and methods that apply to different areas of life, such as professional and work ethics, business ethics, political ethics, journalism ethics, ethics of marriage, family ethics, environmental ethics, ethics of science, religious ethics, national ethics, individual ethics, and corporate ethics.

Analysis and Findings

The concept of ethics is best understood in relation to the concepts of basic and theoretical knowledge, social perceptions, consciousness and conscience, necessity,

non-contradiction, consistency, continuity, freedom, efficiency, unity, integrity and clarity, and the basic concepts of law. Creating legal and ethical theories about phenomena and processes depends on various factors including objective and subjective conditions, goals, methods, paradigms, analyses, individual and social psychologies, beliefs, and consciences. The theories of law and ethics have differing, overlapping, and complementary features in their approaches to behavior and in the sanctions that they provide (Güriz, 2007, p. 13–20). Processes aim for the establishment of long term social benefits and values. Just as ethics, the science of ethics, and the philosophy of ethics should be considered on the basis of empirical, pragmatic, rational, and ideal spaces, so should they be considered on the basis of deterministic, analytic and synthetic spaces, and the experiences and priorities of the philosophy of ethics, all while never losing sight of the “unity of theory and practice,” and while making use of underlying epistemology. Both ethics and individuals’ attitudes toward ethics are expected to establish basic and theoretical points of view, on the one hand, and to ensure integrity and consistency of thought and methods in the beliefs and goals of individuals and societies, the knowledge about phenomena and processes, and theories.

Actions that violate laws and institutional codes of conduct are defined as offenses and are met with punishment. Analyses of moral values and principles should make a distinction between those actions that require punishment and those actions that do not offend the law but which still are frowned upon because they offend the sensibilities and conscience of society. An analytical and synthetic approach should be adopted when thinking about and explaining moral/ethical theory, values and principles, and the determinism of social values. In doing this, social psychology should be used.

Priorities and Implications for Ethics

Moral values are long term, stable, consistent, and reliable norms for social life. It is clear that moral values and principles, which naturally arise from social desires, requirements, ties, and ideas, both underlie and limit social and development and efficiency and economic growth. These values and principles can also be developed

by the principles and methods of both the ethics of science and of work, as well as by the science and philosophy of ethics. The cultivation of moral values and principles aim to improve the effectiveness and adaptability of self-confident individuals who have confidence in their social environment and who develop stable relationships for the future. These values and principles also improve the efficiency and added value of training, research, and development and implementation programs. These observations and conclusions imply that the scientific and ethical values of educational institutions and media outlets should be studied and improved based on the experiences of workers with and on an observation of work processes.

As processes undergo transformation, processes, moral values, and principles should be subject to ongoing evaluation using empirical data, with researchers and stakeholders paying attention to the unity of theoretical and practical knowledge. New ethical values that are to constitute the model of ethics should be formed on the basis of risks and opportunities offered by life, and on the basis of concerns, feelings of responsibility, and sense of duty that they give rise to. In addition, the current moral values, principles, and methods identified by the science of ethics should be taken into consideration.

Moral values and models of ethics should be developed in a constructive manner in line with the changes taking place in the conditions and processes that apply to dominant currents of thought, beliefs, activities, business processes, and techniques. Certainty and clarity in ethics requires scientific clarity and social necessity (Dranaz, 1972; Reichenbach, 2000, p. 52–58; Yıldırım, 1991). These relationships should be taken into consideration to improve and to disseminate positive, rational, social, and national moral values throughout the Republic of Turkey.

The Ethics of Science and Thinking

The ethics of science can be defined as the efforts of individuals and societies to achieve an objective understanding of the constructive and creative decisions, sanctions, benefits, and risks concerning themselves and their environment. Moreover, these efforts should be in line with the requirements of knowledge, understanding, research, and analysis under changing conditions. The ethics of science and of

thinking also requires that individuals and societies regulate their feelings, thoughts, desires, and attitudes so that they might be in line with established laws, principles, and knowledge. Models of ethics and codes of conduct should, in the long term, be developed in a constructive and unbiased manner with insights gleaned from the ethics of science and of critical thinking, and in line with the goals and functions of laws, principles, and current knowledge. Individuals and societies should develop reasonable solutions balancing their own principles and desires with the expectations of the outer world, on the one hand, and perceive and implement these solutions in social life in a constructive and balanced manner, on the other. In the development of an ethics of science and thinking, just as a long term constructive, normative, and tolerant analysis of its assumed main goals and functions is essential, so is it essential that one maintains sensitivity toward them while performing such an analysis.

The improvement of professional and work ethics in social life, and the improvement of societies' moral values depend on the improvement of the ethics of science and of critical thinking. The improvement of ethics of science and of critical thinking, in turn, depends on a society's understanding of the natural and social sciences, physical and social requirements, public conscience and values, and issues and models of ethics in an objective and unbiased manner and in line with their functions. At this point, it is crucial that scientific duties and responsibilities be well defined. These considerations show that an objective, unbiased and constructive understanding of existing knowledge, laws, and principles, as well as of current conditions and events, is a prerequisite for the ethics of science and of critical thinking. To this end, an advanced and constructive interpretation should be adopted to comprehend both scientific and theoretical knowledge and their basic principles, on the one hand, and to understand methods regarding goals, events, and conditions, on the other.

Improving the ethics of science and of critical thinking requires acquiring a long term and correct understanding of moral values and scientific principles and methods, which means that work ethics, professional ethics, and family ethics also require an unbiased understanding and implementation of moral values and principles and methods of scientific thinking. Different currents of thought and professions in a society can and should develop specific codes of ethics that fit their special conditions and goals, all based on a general model of ethics.

Professional and Work Ethics

In work processes, tasks should be consistently performed in line with the definition, contractual requirements, techniques, customs, and maintenance requirements of the job. Rules governing work processes are based on a general model of corporate work ethics. Work ethics also require one to pay attention to basic and general currents of thought, on the one hand, and to comply with private, public, business, and civil law in both his/her actions and decisions, on the other.

Upholding the values of works ethics require consistent compliance with safety requirements and techniques involved in acceleration, force, impact, cutting, pulling, and pressuring, depending on the product made, the methods used to produce it, and the working conditions in which one finds himself. The ethics of science and of critical thinking concerning a model of work ethics or of work processes can be defined as an approach that develops new forms and values of ethics tailored for specific goals and activities within the boundaries defined by general goals.

A general model of work ethics also requires compliance with the principles of accuracy, originality, consistency, continuity, integrity, objectivity, necessity, clarity, and of being both instructive and constructive. It requires one to follow the values of ethics of science and of critical thinking, on the one hand, and to follow work safety rules, on the other. Values and rules specific to professional and work ethics can be defined for each field within the framework of general activities, on the one hand, and within a general model of ethics, on the other.

In short, just as the general model of ethics adopted by a society influences the conception of work ethics in that society, so do the new currents of thought entering into the social life of that society. A model of work ethics and related values also require a society to strike a reasonable balance between conditions, principles, and desires when thinking and acting, on the one hand, and to establish a tolerant, constructive, and creative harmony.

Work ethics can be disseminated throughout society by making use of social psychology, which examines individual and social conditions, on the one hand, and general and particular situations and relations, on the other. This implies that having an understanding of the ethics of critical thinking is a prerequisite for professional

and work ethics to take hold. In social life, individuals and groups need to comply with the technical, medical, economic, legal, commercial, physical, and social requirements of their occupations, activities, and priorities, despite the fact that may change over time, in an aesthetic and flexible manner. In addition, individuals and societies should think in line with the functions and purpose of their jobs and acquired knowledge so as to develop an individual and social behavioral habit.

Conclusion

Ethics requires knowledge, reason, philosophy, and science to be imperative, consistent, effective, and united in terms of theory and practice. Ethical certainty and clarity depend on the certainty of and on the social and subjective necessity of knowledge. As a phenomenon, attitude and scientific discipline, ethics is present in limits faced in processes, cultural values, and objective and subjective factors, and in layers of physical, individual and social determinism.

The phenomenon and theory of ethics are defined and developed in the empirical, pragmatic, rational, social, and ideal spaces of underlying epistemology and knowledge, and in the social efficiency of deterministic, analytic, and synthetic spaces. Theories, values, and principles related to ethics are founded on the basis of objective and subjective conditions and requirements, individual and social psychologies, beliefs, consciences, goals, paradigms, methods, and practices. Theories, values, and principles of ethics are defined within the framework of social desires and deterministic connections by forming a unity with the phenomenon, science, and theories of law.

Thus, ethical knowledge and attitudes depend, to a significant extent, on accurate information and subjective requirements. In other words, if ethics is justified solely on the basis of subjective feelings and beliefs without reference to a deterministic and analytic method and separately from objective social desires and theories, it would drift into a quandary that has no future and no vision. Similarly, if ethics is justified on the basis of habits, fears and dominant beliefs, it would lead to blind, dogmatic, inefficient, and inconsistent behavior and attitudes. If, on the other hand, ethics is justified solely on the basis of

objective, deterministic, analytic, and synthetic reasoning, without reference to subjective and social feelings, beliefs, and conscience, it would become a dry, hard, emotionless, and barren philosophy. Given these considerations, it should be clear that ethics should be justified on the basis of harmonious, efficient, and balanced solutions that give due weight both to objective, deterministic, analytic, and synthetic social theories, on the one hand, and to subjective and social feelings, emotions, conscience, and beliefs, on the other. This theory and practice of ethics are needed in every aspect of social and business life.

Kaynakça/References

- Akarsu, B. (1998). *Felsefe terimleri sözlüğü* (12. basım). İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Bayet, A. (1982). *Bilim ahlakı* (2. basım, çev. V. Günyol). İstanbul: Say Kitap Pazarlama.
- Demir, Ö. (2012). *Bilim felsefesi* (5. basım). İstanbul: Sentez Yayıncılık.
- Descartes, R. (1989). *Aklımı iyi kullanmak ve bilimlerde doğruyu aramak için metot üzerine konuşma* (çev. M. Karaasan). İstanbul: Batı Klasikleri.
- Dranaz, F. (1972). *Felsefe kılavuzu, bilgi problemi, ahlak problemi, sanat problemi*. İstanbul: Çeltüt Matbaacılık.
- Güriz, A. (2002). *Hukuk felsefesi*. (7. basım). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Hançerlioğlu, O. (1991). *Felsefe sözlüğü* (11. basım). İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Hartmann, N. (1946). Almanya'da yeni ontoloji. *Felsefe Arkivi*, 16, 1–48.
- Hegel, G. W. F. (2004). *Mantık bilimi* (çev. A. Yardımlı). İstanbul: İdea Yayınevi.
- Jung, C. G. (1982). *Bilinç ve bilinçaltının işlevi* (Çev. E. Büyükinal). İstanbul: Say Kitap Pazarlama.
- Kuryel, B. (2003, Kasım). Matematik'in bilgi kuramı ve felsefesi. *TMMOB MMO 5. Ulusal Makina Mühendisliği Eğitimi Sempozyumu* içinde (s. 245–259.). İstanbul: Yazar.
- Mumcu, A. (1980). *Siyasal tarihe giriş*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Pars, V. B., Cırıtlı, H., Enç, M. ve Oğuzkan, T. (1960). *Eğitim psikolojisi* (Öğretmen okulları kitapları). İstanbul: Milli Eğitim Basımevi.
- Özlem, D. (1999). *Siyaset, bilim ve tarih bilinci* (Bütün eserlerine doğru-4). İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Reichenbach, H. (2000). *Bilimsel felsefenin doğuşu* (çev. C. Yıldırım). İstanbul: Bilgi Yayınevi.
- Russel, B. (1969). *Batı felsefe tarihi* (çev. M. Sencer). İstanbul: Kıtay Yayınları.
- Sönmez, V. (2005). *Eğitim felsefesi* (7. basım). Ankara: Anı Yayıncılık.
- Tuğcu, T. (2003). *Batı felsefe tarihi* (4. basım). Ankara: Alesta Yayınları.
- Türk Dil Kurumu. (1988). *Türkçe sözlük*. Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- Türkdogan, O. (1995). *Bilimsel değerlendirme ve araştırma metodolojisi* (Araştırma inceleme dizisi). İstanbul: Milli Eğitim Yayınevleri.
- Türkay, O. (1983). *İktisat teorisine giriş: Mikro iktisat*. İstanbul: Doruk Yayınları.
- Yıldırım, C. (1987). *Eğitim felsefesi*. Ankara: A.Ü. Açıköğretim Fakültesi Yayınları.
- Yıldırım, C. (1991). *Bilim felsefesi* (3. basım). İstanbul: Remzi Kitabevi.

Kitap
Değerlendirmeleri
Book Reviews

Review

Enerji, Yeni Ekonomik Düzen ve Toplumsal İlişkiler Energy, New Economic Order and Social Relations

Hacı Sarı^a

Üçüncü Sanayi Devrimi: Yanal Güç, Enerjiyi, Ekonomiye ve Dünyayı Nasıl Dönüştürüyor?

Jeremy Rifkin

İstanbul, 2015, İletişim Yayınları, 342 sayfa

ABD’li sosyolog ve iktisatçı Jeremy Rifkin, Pensilvanya Üniversitesi Whar-ton School’da ders vermekte, kurucusu olduğu *Foundation on Economic Trends* (FOET) adlı kuruluşun başkanlığını yürütmektedir. Başta AB-Komisyonu olmak üzere farklı zamanlarda birçok kurum ve hükûmete danış-manlık yapmıştır. Rifkin’in 2011 yılında yayımlanan “Üçüncü Sanayi Devrimi”, yazarın “Empathic Civilization” (2010), “The Hydrogen Economy” (2002), “The Age of Access” (2000) gibi eserlerinin devamı niteliğinde bir kitaptır. Bu seri, aynı zamanda yazarın son 30 yılda “Karbon Sonrası Devri” başlatacak yeni pa-radigma arayışının ifadesidir.

Rifkin’in “Üçüncü Sanayi Devrimi”; “Sanayi Sonrası Toplumun Gelişi” (Da-niel Bell), “Üçüncü Dalgı” (Alvin Toffler) ya da “Elveda Proletarya” (Andre Gorz) gibi *fütüristik* kabul edilen bir tarzda yazılmıştır. Gelecek öngörüsünde bulunulan bu eserlerde, veriler ışığında geleceğin toplumuna ilişkin tasavvur-lar oluşturulmaya çalışılmaktadır. Rifkin’in gelecek öngörüsü, başta çevre fe-laketi beklentisi yönüyle Gorz’un kötümser tutumuna yaklaşıp da devamında

^a Arş. Gör. Hacı Sarı, Kırklareli Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi, Kayalı Yerleşkesi, Kayalı 39000 Kırklareli
Çalışma alanları: Sosyal adalet; Refah devleti; Emek tarihi; Sosyal politika
Elektronik posta: hacisari@klu.edu.tr

öngördüğü hikâye bağlamında, yenilenebilir enerjinin fosil yakıtlara ve nükleer enerjiye alternatif olabileceğini ileri sürmesiyle Gorz'dan ayrılmaktadır. Böylece umutvar bir gelecek tasavvurunun mümkün olduğunu savunan yaklaşımıyla Bell ve Toffler'e daha yakın durmaktadır.

Rifkin, her yakıt türünün kendine has bir toplumsal, siyasal ve ekonomik düzen oluşturduğunu öne sürer. Bunu her yakıt türünün farklı bir iletişim ve ulaşım yapısı oluşturduğundan ve sosyoekonomik düzenin bu altyapı üzerine kurulduğundan hareketle savunur. Toplumsal olguların açıklanmasını neredeyse tek faktöre indirgeyen Rifkin, kitapta "enerji determinist" bir yaklaşım sergilemektedir.

Kitap, giriş ve teşekkür bölümleri hariç üç ana bölüm ve dokuz alt başlıktan oluşmaktadır. Kitap üç kısımdan oluşsa da temelde ikiye indirgenebilir. Kitabın ilk kısmı karbon bazlı enerjilerin çevreye verdiği zararları temel alarak yenilebilir enerji temelli, doğaya uyumlu yeni bir enerji politikasının gerekliliğini tartışmaktadır. İkinci kısımda ise yeni iletişim teknolojileri (internet) temelli paylaşımı esas alan yeni bir toplum düzeninin imkânı ve gerekliliği meselesini tartışmaktadır.

Rifkin'in kitaptaki temel tezi; devrimlerin, iki yeni olgunun, iletişim ve ulaşım teknolojileri ile yeni enerji türlerinin buluştuğu bir dönemde ortaya çıktığı savına dayanmakta ve internetle yenilebilir enerji kaynaklarının buluşmasının yeni bir çağı başlatacağı iddiasını taşımaktadır. Tezini ispat için de Birinci Sanayi Devrimi'nin (BSD); kömürün, trenin ve matbaanın; İkinci Sanayi Devrimi'nin (İSD) petrolün, uçağın, arabanın ve televizyonun; Üçüncü Sanayi Devrimi'nin ise (ÜSD) yenilenebilir enerji ile internetin buluştuğu dönemde ortaya çıktığını iddia etmektedir.

Kitabına, karbon bazlı enerji ekonomisinin sonuçlarını değerlendirerek başlayan Rifkin, fosil ve nükleer kaynaklardan elde edilen enerjilerin, büyük yatırımlar gerektiren ve bu sebeple de tekel oluşturan özelliğine dikkat çekmektedir. Fosil bazlı yakıtların ekonomik ve çevresel maliyetleri nedeniyle sürdürülebilir olmadığını savunan yazar, içinde bulunduğumuz küresel ekolojik ve ekonomik krizi aşmanın yolu olarak Üçüncü *Sanayi Devrimi*'nin gerçekleştirilmesini önermektedir.

Rifkin enerji rejimleri ile ekonomik örgütlenme, iş yapma biçimi, ticaretin organizasyonu ve siyasi düşünme biçimi arasında yakın bir bağ olduğunu iddia etmektedir. Demiryolu örneğinde olduğu gibi oluşturulan dev bürokratik orga-

nizasyonların kullanılan enerjinin mahiyetinden kaynaklandığını savunur. Yenilenebilir enerjilerin ise mahiyeti ve coğrafi olarak dağılmış olmaları, mevcut merkezî ekonomik, siyasi ve sosyal organizasyonları yok edeceği ve bunların yerine hiyerarşik olmayan, dayanışma esaslı yönetim ve denetim mekanizmaları getireceğini savunmaktadır.

Yazar, yeni modelin, piyasa temelli liberal kapitalist ve planlı ekonomik örgütlenmenin (komünizm) ötesinde olacağını savunur. Bu model içindeki yeni iletişim teknolojilerinin oluşturduğu özne tipinin, piyasanın çıkar bazlı hareket eden özne tipini ve planlı ekonominin merkezden yönetilen yapısını istemediğini savunur. Bu yeni sistemin sonucunda alıcı ve satıcının, işbirliğine dayalı bir ortamda, ortak çıkarlar çerçevesinde hareket edeceğini öngörür.

Bu çerçevede, Newton fiziği temelli iktisat paradigmasını eleştiren yazar, termodinamik esaslı yeni bir paradigma oluşturmak gerektiğini savunmaktadır. Termodinamik yasaları çerçevesinde oluşturulacak iktisat paradigması mülkiyet, verimlilik, çalışma gibi iktisadın temel konuları üzerine yeniden düşünmeyi gerektirmektedir.

Rifkin'e göre, ekonomik değer ifade eden mal ve hizmet üretiminin fark edilmeyen önemli bir maliyet tarafı vardır. Rifkin, "üretilen mal ve hizmetler, doğanın daha fazla sömürülerek yeryüzünün yoksullaşmasına neden olmaktadır" şeklinde özetlediği iktisadi eylemi, makro bir düzleme yerleştirmekte ve klasik iktisadın görmek istemediği ya da bilerek gizlediği tarafa işaret etmektedir.

Yazar, ÜSD sonrası işbirliğine dayalı çağa geçebilmek için insanın doğaya yakınlaşmasını mümkün kılan yeni eğitim paradigmasının gerekliliği savunmaktadır. Doğaya dönüşü ifade eden değişim, insanın yeryüzünde ortaya çıkmasının ilk dönemi gibi korkulu bir ilişki değil, uyumlu ve bilinçli bir ilişki temelli olacağını ileri sürmektedir.

Sanayi çağından işbirliği çağına geçiş dönemi olarak gördüğü ÜSD için Rifkin, büyük sanayi destanının son, yeni işbirliğine dayalı çağın ilk hâli benzetmesini yapmaktadır. Ona göre sanayi çağı disiplin, çalışkanlık, hiyerarşik iktidar, finansal sermayenin önemi, piyasa işleyişi ve mülkiyet ilişkileriyle tanımlanıyorsa, işbirliğine dayalı çağı da yaratıcı oyun, birebir etkileşim, sosyal sermaye, açık kaynaklara katılım ve küresel ağlara erişim unsurlarıyla tanımlamaktadır.

Rifkin, çevre felaketini temel alarak yaptığı değerlendirmelere ek olarak işsizlik, yoksulluk ve açlık sorunlarına da değinmekte ve Üçüncü Sanayi Devrimi'nin bu sorunlara çare olabileceğini vurgulamaktadır. Ancak kitabın giriş kısmında belirttiği üzere Üçüncü Sanayi Devrimi'nin reklamını, bahsettiği sorunların müsebbibi olarak gördüğü ikinci sanayi evresinin siyasi ve ekonomik aktörleriyle yapmaktadır. Cari dönemde mevzu bahis olumsuzlukları gideremeyen bu aktörlerin, ÜSD'de ne kadar imkâna sahip olacakları ve bir imkâna sahip olsalar dahi söz konusu sorunları çözmeye veya bu sorunların çözülmesine müsaade etmeye ne kadar istekli olacakları ise kitapta tartışılmamaktadır.

Yazarın, “enerjinin demokratikleşmesi” kavramsallaştırması, önerdiği sistemin kilit taşıını oluşturmaktadır. Herkesin ihtiyaç duyduğu enerjiyi üretip kullandığı bir ortamda İSD'ye has tekellerin ortadan kalkacağını iddia etmektedir. Oysa toprağın, suyun hatta havanın dahi ticarileştirildiği/metalaştırıldığı bu dönemde enerji üzerindeki, yazarın bahsettiği tekellerin ortadan kalkacağını savunmak nahif bir analiz olarak görünmektedir. Benzer bir biçimde yazar, ortaya koymaya çalıştığı iddiayla çelişir şekilde, kitabın çeşitli yerlerinde büyük şirketlerin (Google, IBM, Cisco, Philips vs.) ÜSD sonrasında avantaj elde etmek ya da avantajlarını kaybetmemek için ne türden büyük yatırımlara giriştiğinden bahsetmektedir. Bu şirketlerin birinci kaygısı çevre ya da diğer sosyal sorunlar olmadığı ise, en azından tartışılması gereken bir vakıdır.

Üçüncü Sanayi Devrimi'nde bölüşüm sorununun cevabını yazar, internet üzerindeki paylaşım tecrübelerine dayanarak, kişilerin gittikçe daha paylaşımcı ve diğerkâm olduklarını savunarak vermeye çalışmaktadır. Rifkin yenilenebilir enerji ve yeni iletişim teknolojileri bazlı öngördüğü toplum düzeninde paylaşma gibi diğerkâm bir değer öngörmektedir. Bireylerden ahlaki bir yaklaşım sergilemesini bekleyen Rifkin, bireylerin bunu hangi saiklerle yapacağını ise tartışmamaktadır.

Sadece enerji meselesine yoğunlaşan Rifkin, burada yenilenebilir enerjileri üretmek, depolamak ve kullanıma sunmak için gerekli altyapı sistemlerinin entropik maliyetlerini gözden kaçırmaktadır. Yazar, her ne kadar yenilenebilir enerjilerin de kendine özgü entropik kısıtlamaları olduğunu belirtse de bunun neredeyse bedelsiz bir şekilde üretilecek olmasının doğuracağı israftan kaynaklanan maliyeti yeterince ele almadan analiz etmektedir.

Rifkin'in temel hareket noktası, çevre felaketlerine bir çözüm önerisi olmakla beraber kitap muhatap olarak Batı'yı görmektedir. Gelecek çağda özellikle de ABD'nin üstünlüklerini kaybetme endişesinin kitaba sindiğini savunmak abartılı bir okuma olmayacaktır. Bu durum da kitabın temel ideali ve çözüm önerileriyle ilgili yanlış bir okumanın ortaya çıkmasına sebep olmaktadır.

Rifkin, internet ve yenilenebilir enerji temelli bir dönüşümü devrim olarak nitelerken bu devrime kaynak olabilecek bütünlüklü ve tutarlı bir fikir altyapısı oluşturmaya girişmemektedir. Büyük anlatılardan özellikle kaçmaya çalışan yazar, överek bahsettiği yeni dönemin fikir altyapısının *kendiliğinden* olduğunu savunmaktadır.

Özetle Rifkin bu çalışmasında, her ne kadar gelecekte piyasanın ortadan kalkacağını savunsa da mevcut analizleriyle kapitalizmin içinde bulunduğu krize bir çözüm bulma gayesi taşımaktadır. Üçüncü Sanayi Devrimi olarak nitelendirdiği ve çevre felaketine çare olarak sunduğu birinci kısım önümüzdeki dönemde gerçekleşmesi muhtemel gelişmeleri kapsarken işbirliğine dayalı çağ olarak isimlendirdiği ve Rifkin'in düşüncesinde bir nevi ütopya kısmına tekabül eden dönem ise muhtemelen hiç gerçekleşmeyecektir. Zira bunu mümkün kılacak düşünsel ve ahlaki payandalardan yoksundur, ayrıca yazar bu boyutu yeterince tartışmamıştır.

Review

Kısmi Rezerv Bankacılığının Hukuk ve Ahlak Temelinden Yoksunluğu: Ekonomik Yansımalar ve Çözüm Önerileri

Deficiency of Fractional Reserve Banking in Law and Morality: Economic Reflections and Suggestions

Z. Hafsa Orhan Aström^a

Money, Bank Credit, and Economic Cycles

Jesús Huerta de Soto

Auburn, 2009, İkinci Basım, Ludwig von Mises Institute, 885 sayfa

Tam adıyla Jesús Huerta de Soto Ballester (1956-), İspanyol bir iktisatçıdır. Madrid'deki King Juan Carlos Üniversitesi'nde profesörlük yapan de Soto, Avusturya ekolünün günümüzde öne çıkan isimlerindendir. Ludwig von Mises Enstitüsünde kıdemli üye olarak da yer alan de Soto'nun başta İspanyolca olmak üzere başka dillere de çevrilen çok sayıda kitabı ve makalesi bulunmaktadır. İktisatçının bu değerlendirmeye konu olan eseri, İspanyolcadan Melinda A. Stroup tarafından İngilizceye çevrilmiştir. Kitabın isminin Türkçe karşılığı *Para, Banka Kredisi ve Ekonomik Dalgalanmalar*dır.

^a Yrd. Doç. Dr. Z. Hafsa Orhan Aström, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü, Halkalı Caddesi No: 11, Halkalı - Küçükçekmece İstanbul
Çalışma alanları: Finans ve bankacılık; İslam ekonomisi; İslami finans ve bankacılık
Elektronik posta: hafsaorhan82@hotmail.com

Düzensiz depozito kontratına dair evrensel hukuk ve ahlak prensiplerinin çiğnenmesi neticesinde ortaya çıkan sonuçların ekonomik açıdan incelenmesini ve konuya dair alternatif öneriler getirmeyi amaçlayan bu eser, belirtilen amaçla yönelik olarak dokuz bölüme ayrılmıştır. İlk bölümde, evrensel hukukun temsilcisi kabul edilen Roma Hukuku kaynaklarına dönülmektedir. Bu kaynaklarda borç (mutuum ve commodatum) ve depozito (düzenli ve düzensiz) kontratlarının nasıl düzenlendiği incelenir. Buna göre düzensiz depozitonun ayırt edici özelliği, sahibinin her an geri istemesi ihtimaline karşı mislinin (tantundem) hâlihazırda tutulmasıdır. Depozitoyu elinde bulunduran kimse ya da kurum, bunun bir kısmını ya da hepsini kendi çıkarı için kullanacak olursa zimmete geçirme suçunu işlemiş ve sahtekârlık yapmış demektir. İkinci bölümde, ilk bölümde bahsi geçen hukuki kuralların ve ahlaki kabullerin zamanla nasıl aşındırıldığı örneklendirilmektedir. Örneklendirme, üç tarihî dönem baz alınarak yapılmaktadır: Helenistik dönemi de içine almak üzere Greko-Romen dünyası, geç Orta Çağ ve erken Rönesans dönemi, 17. yüzyıl ve özellikle devlet bankalarının tecrübeleri. Bir sonraki bölüm, ilgili konudaki hukuki kuralların ve ahlaki uygulamaların aşındırılmasını meşrulaştırıcı argümanların sıralanıp bunların çürütülmesine ayrılmıştır. Buna göre, iki temel meşrulaştırma aracı söz konusudur: Birincisi, depozitonun borç ile aynı şey olarak addedilmesi; ikincisi, hâlihazırda tutma kavramının gevşetilmesi. Bu iki argümana karşı verilen temel cevap, depozito ve borç kontratlarının amaç farklılığıdır. Dördüncü bölümde, düzensiz depozitonun hukuki çerçevesinin aşındırılmasıyla ortaya çıkan kısmi rezerv bankacılığının yol açtığı ekonomik sonuçların ilki yani kredi genişlemesi/yaratımı konu edilmektedir. Bu bölümdeki konu anlatımına bilanço tablosu örnekleri ve matematiksel hesaplamalar eşlik etmektedir. Beşinci bölüm, sermaye teorisinin Avusturya ekolü noktainazarından açıklanması ile başlayıp bir önceki bölümde incelenen kredi genişlemesinin ekonomik etkileri ile devam etmektedir. Ekonomik etkilerin incelenmesi sürecinde üretim aşamaları modeli kullanılmaktadır. Varılan temel sonuç, kredi yaratımının er ya da geç krize yol açacağı yönündedir. Nitekim bir sonraki bölümde, krizin geç gelmesine sebep olabilecek etmenler incelenmektedir. Bölümün sonunda ise, de Soto'nun Avusturya ekolü merkezli görüşünü destekleyici örnekler ve ampirik çalışmalar alıntılanmaktadır. Yedinci bölüm, konuya dair farklı bakış

açılarına sahip olan Parasalcılar ile Keynesçilerin eleştirilmesine ayrılmıştır. Bunun devamı olacak şekilde bir sonraki bölümde merkez bankası ve serbest banka taraftarlarının karşıt görüşlerinin değerlendirilmesi yapılır. De Soto'ya göre Merkez Bankası, kısmi rezerv bankalarının yol açtığı olumsuz etkileri gidermek adına sonradan ortaya çıkarılmış, zorlama bir kurumdur. Son bölüm, bir önceki bölümde yer alan tartışmaları da göz önünde bulundurarak, iktisatçının kendi çözüm önerisine odaklanmıştır. Savunulan nihai çözüm, %100 rezerv oranının takip edildiği, Merkez Bankasından azade bir serbest bankacılık sistemidir. Bölüm aynı zamanda bu çözüm önerisine getirilen eleştirilere cevap verilmesini ve çözüm sürecinde takip edilecek aşamaları da kapsamaktadır.

İçerisinde hukuk, tarih, ekonomi ve politika gibi hususları barındırması açısından multidisipliner olan bu çalışmanın klasik ekonomi analizlerinden farklılaştığı noktanın hem mikroekonomik hem de makroekonomik unsurların bir arada incelenmesi olduğu öne sürülmektedir. Özellikle 4., 5. ve 6. bölümler bu iddiayı doğrular niteliktedir. Kitaba dair yapılan bölümlere ise, metnin önem sırasına göre dizilişi ve konular arası irtibatı sağlaması açısından oldukça münasiptir. Düzensiz depozitonun hukuki arka planı için Roma Hukuku'na başvurmak, bu hukuki arka planın zamanla ve hangi sebeplerle delindiğini araştırmak, de Soto'nun kişisel katkıları iken özellikle ekonomik etkilerin incelendiği bölümler yoğun bir şekilde Avusturya ekolünün iktisadi dalgalanmalar teorisini yansıtmaktadır. İktisatçı, bu teoriyle beraber Menger'e dayanan kurumlara dair Avusturya teorisini ve genelde faizin varlığını açıklamak için kullanılan zaman tercihi kuramını verili kabul etmektedir. Her ne kadar kitap boyunca Avusturya ekolüne karşıt görüşler oldukça tutarlı bir şekilde cevaplandırılmaya çalışılsa da zaman tercihi kuramının ön kabulü herhangi bir şekilde sorgulanmamaktadır. De Soto'nun iktisadi dalgalanmalar kuramına dayandırdığı 4., 5. ve 6. bölümlerdeki ekonomik analizde göze çarpan en önemli katkısı ise, kısmi rezerv bankacılığının yol açtığı kredi yaratımının olumsuz sonuçlarını göstermek adına kullandığı üretim modelleridir. Fakat bu modeller yine de günümüz ekonomik yapısını yansıtmakta kısıtlı kalmaktadır. Çünkü teknoloji ve finansla dayalı kapital yerine klasik üretim araçları olan emek ve toprak göz önüne alınmaktadır.

Buraya kadar yapılan açıklamalardan anlaşılacağı üzere konu, oldukça geniş bir zeminde bağlamına oturtulmuştur. Geniş zeminden kastımız, hem Antik Çağ'dan günümüze değin geçen zamanı kapsaması hem de konunun daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacak ilgili birçok noktaya değinilmesidir. Bu denli geniş bir zeminde hareket edip konuya tamamen odaklı kalmak elbette ki kolay değildir. Nitekim eserde buna dair örnekler mevcuttur; konuyla ilgili olma oranı ile yer aldığı kısmın genişliği arasında tutarsızlıkların olduğunu düşündüğümüz bazı alt bölümlerin mevcudiyeti gibi. Fakat nihai olarak, kitabın yaklaşımı konuyu anlamaya oldukça yardımcı özelliktedir. Bu açıdan önemli bir eksiklik göze çarpmamaktadır. İçerik ve düzenlemenin yanı sıra, bir eserin anlaşılması yönündeki önemli bir unsur da dildir. Her ne kadar eserin orijinal diline dair tespitlerde bulunmamız mümkün olmasa da İngilizce tercümesinin oldukça kolay anlaşılır ve akıcı olduğunu dile getirebiliriz.

Kitapta yer alan kaynaklar, kitabın içeriğine paralel olarak şöyle özetlenebilir: Avusturya ekolü teorilerine yer verilen bölümlerde, söz konusu ekolün öncülerine (Ludwig von Mises ve F. Hayek gibi) ait kaynaklardan yararlanılmaktadır. Düzensiz depozitonun hukuki arka planının incelendiği ilk bölümlerde ise Corpus Iuris Civilis gibi klasik hukuk kaynaklarının yanı sıra dönemin hukuki ve ahlaki uygulamalarını yansıtacağı düşünülen klasik edebî eserlerden de yararlanılmıştır; Demosthenes'in Konuşmalar'ı gibi. Dönemin, tiyatro eserlerine varıncaya değin incelenmesi takdire şayandır. Antik Çağ ile 20. yüzyıl arası dönem için ise konuya dair uygulamaları inceleyen başlıca kaynaklara yer verildiği görülmektedir. Altıncı bölümün sonunda, Avusturya ekolünün iktisadi dalgalanmalar kuramının ampirik açıdan geçerliliğini ispatlamak adına başka kaynaklar kullanılmasına rağmen kişisel analiz yapılmaması bir eleştiri notu olarak düşülebilir. Fakat, de Soto'nun buna sıcak bakmayışı, klasik ekonomiden farklı olarak öznelciliği savunuşuna yorulabilir. Böylesi bir durumda, hâlihazırdaki kaynaklara teoriye zıt sonuçları içerenler de dâhil olmak üzere başka çalışmaların eklenmesinin, teorinin pratikteki geçerliliğine dair daha fazla delilin öne sürülmesine yardımcı olacağı kanaatindeyiz.

Eserde yer alan Merkez Bankası eleştirileri göz önüne alınacak olursa, bunun günümüzdeki serbest bankacılık ve Merkez Bankası odaklı bankacılığa dair

tartışma literatürü ile birebir ilişkili olduğu fark edilecektir. Bunun haricinde, kitabın temelini oluşturan kısmi rezerv bankacılığının şümullü eleştirisinin oldukça yenilikçi olduğunu söyleyebiliriz. Zira kitapta da belirtildiği üzere, asırlardır uygulanagelen ve artık herkesçe kanıksanan bu sisteme dair detaylı eleştirilere rastlamak pek mümkün değildir. Her ne kadar kısmi rezerv bankacılığı eleştirisi Avusturya ekolünde sık rastlanır bir görüş olsa da bizce, de Soto bu eseriyle bunu oldukça sistemli ve detaylı bir hâle getirmiştir. Netice itibarıyla, konuyla ilgilenen kimseler için alternatif bir bakış açısı sunabilecek, iyi açıklanmış, kolay okunur bir kitap kaleme almıştır Prof. Dr. J. H. de Soto.

Review

Yeni Kapitalizmin Türkiye Serüveni Turkey Adventure of New Capitalism

Adem Levent^a

Türkiye’de Yeni Kapitalizm (Siyaset, Din ve İş Dünyası)

Ayşe Buğra ve Osman Savaşkan

İstanbul, 2014, İletişim Yayınları, 296 sayfa

Ayşe Buğra ve Osman Savaşkan tarafından alan araştırmasına dayanarak ortaklaşa yazılan “Türkiye’de Yeni Kapitalizm (Siyaset, Din ve İş Dünyası)” adlı kitap, 1980 sonrası dönemde iş dünyasının ekonomik, siyasi ve kültürel koordinatlarını dönüştüren, yeni türden çıkar çatışmalarına yol açan ve Türkiye’de hükümet ile iş dünyası arasındaki ilişkileri değiştiren gelişmeler üzerinedir.

Yazarlar bu ilişkileri ele alırken, metodolojik bir giriş yaparak yeni kapitalizmi tanımladıktan sonra bu sürecin Türkiye’deki yansımalarını hem sivil toplum kuruluşları hem de yeni yeni sanayileşen belli başlı Anadolu şehirleri üzerinden analiz etmeye çalışmaktadırlar.

Buğra ve Savaşkan’a göre yeni kapitalizm, Karl Polanyi’nin ele aldığı şekliyle, “ekonominin toplumdaki yerini” değiştiren devasa bir kurumsal reform dalgası sayesinde doğdu. Daha önce mübadele ilişkilerinin dışında kalan alanlara da piyasaların yayılmasıyla birlikte, gelişmiş Batılı ülkelerde Keynesçi talep yönetimi ve refah devleti uygulamaları, çevre ülkelerinde ulusal kalkınmacılık, komünist partilerin yönettiği ülkelerde ise sosyalist planlama ortadan kalktı.

^a Arş. Gör. Adem Levent, Muş Alparslan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 49100 Muş
Çalışma alanları: İktisat metodolojisi; İktisat sosyolojisi; İktisadi düşünce
Elektronik posta: levent49@gmail.com

Bu süreçte, ulusal düzeydeki ekonomik politika seçenekleri aralığı uluslararası bağlam yüzünden daraldı, zira tüm ülkeler sermaye kaçıışı ve mali krizden sakınmak için uluslararası rekabet ve mali tasarruf gereklerine uymak zorundaydı. Ticari faaliyetlerin siyasi ve kültürel koordinatlarında da önemli değişimler oldu. Sanayi üretimi daha az gelişmiş bölgelere kaydı; ticari işletmeler yeniden yapılandı; hükûmet ile sivil toplum kuruluşları arasında farklı sorumluluk ve iktidar paylaşımı tipleri getiren yeni kapitalist düzenleme biçimleri geliştikçe devlet-toplum ilişkileri yeniden şekillendi. Kültürel düzeyde ise farklı toplumların dine biçtiği rol konusunda büyük değişimler yaşandı. “Kamusal dinin dönüşü” ve “post-sekülerizm” kavramları etrafında dönen tartışmalar yeni kapitalizmin kültüründe dinin öne çıkışını yansıtıyordu (s. 17-18).

İşte yazarlara göre bu gelişmelerin iş dünyasındaki tezahürlerini incelemek, ekonomik ve siyasal sonuçlarını çözümlmek için Türkiye iyi bir örnek teşkil ediyor. Türkiye’de 1980 öncesi devlet müdahalesine bağlı korumacı ekonomik sistem, 1980 sonrasında yerini dünya ekonomisi ile bütünleşmiş piyasa güdümlü bir sisteme bıraktı. Özellikle, bu dönemde, sanayi üretiminin bazı taşra şehirlerine yayılması önemli bir gelişmeydi. Dolayısıyla popüler basında yer alan şekliyle “Anadolu Kaplanları” bu yeni sürecin yeni aktörleri olarak öne çıkmaktaydı.

Bu bağlamda kitap da din ile kapitalizm ve kapitalizm ile demokrasi arasındaki ilişkiye dair yakıcı soruları ele alırken iş dünyasındaki kutuplaşmanın siyasal kaynakları ve sonuçları üzerinde durmaktadır. Yani kitapta *kapitalizmin yeni ruhunun* Türkiye’deki tezahürlerini incelemek için, kapitalist gelişmede dinin rolü üzerine tartışmalara yeniden değinilmektedir.

Böylece yazarlar Türkiye’deki iş hayatına dair, kapitalizmi, evrensel ve değişmez niteliklerinin ötesinde, tarihsel dönüşümleri ve toplumsal çeşitlilikleri içinde ele alarak anlamayı amaçlamaktadır. Bu amaçla, kapitalizmin belli bir toplumda aldığı biçiminin analizini yaparak katkı sağlamayı düşünmektedir (s. 22).

Buğra ve Savaşkan, kapitalizmi anlarken iş dünyasındaki bölünmelerde, ekonomik çıkar farklarının yanı sıra ülkelerdeki gelişmelerle ilgili siyasi tavırların ya da kültürel kimlik hatlarına göre biçimlenen farklı duruşların da rol oynayabileceğini savunmaktadırlar.

Bununla bağlantılı olarak kitap, tarihsel kurumsalcı gelenekten esinlenen bir yöntemsel yaklaşımı takip ediyor, incelenen gelişmelerin “orada ve şimdi” gerçekleştiğini, dolayısıyla toplumsal analizin tarihsel bir perspektifle sürdürülmesinin önemli olduğu anlayışını benimsemektedir (s. 26).

Türkiye’deki son dönemde hükûmet ile sanayiciler arasındaki ilişkileri de bu tarihsel kurumsalcı perspektifte inceleyen yazarlar, bir izlek bağımlılığı teorisine bağlı kalmadıkları uyarısında bulunarak hükûmet-iş adamı yakınlaşmalarını partikülarizm görüntüsü içerisinde anlamlandırmaktadırlar.

Kitabın birinci bölümünde bu partikülarist görüntü, Cumhuriyet’in kuruluşundan 1980’li yıllara kadar ele alınarak açıklanmaktadır. Yazarlara göre Türkiye Cumhuriyeti’ni kuranlar, kültürel ve ekonomik açıdan geri buldukları toplumu dönüştürmek için Batılı hukuki, toplumsal ve ekonomik kurumlardan ilham alarak topyekûn bir ulus inşasına giriştiler. Sekülerleşme bu projenin merkezî unsurlarından biriydi ve hiç kuşkusuz Cumhuriyet’in Osmanlı toplumsal düzeniyle kopuşunun en radikal veçhesiydi. Sanayi ve ticarete gayrimüslim azınlıkların egemenliği de 19. yüzyıl Osmanlı ekonomisinin önemli bir özelliğiydi ve bu durum bir hoşnutsuzluk kaynağıydı.

Bu tarihsel arka plan, yeni Cumhuriyet’in ulusal ekonomik bağımsızlığa vurgu yapmasında etkili oldu. Cumhuriyet dönemi iş adamları büyük ölçüde devlet desteğiyle başlangıç sermayelerini elde etmiş, ucuz kredi ve sınai girdi kaynaklarına ulaşmışlardı. Şirketleri, kapitalist ekonomi kurumlarının ve ideolojisinin toplumda tedricen yerleştiği ve kabul gördüğü bir süreç içinde ortaya çıkmadığı için, kâr amaçlı faaliyetlerinin temel meşruiyet kaynağı da devlet olmuştu.

Özel sektörün toplumsal konumu, büyük ölçüde, Cumhuriyetin ilk döneminin ekonomik gelişmeye olan yaklaşımının iki önemli özelliği tarafından belirlenmişti. Bir taraftan, özel sektörün ulusal ekonominin gelişiminde önemli rol oynayacağı, özel sektör faaliyetlerinin toplumsal meşruiyetinin de ekonomik gelişmeye katkı bağlamında belirleneceği öngörülmüştü. Diğer yandan, yeni iş adamlarının sınırlı girişim kapasitesi dikkate alınarak devletin üretim faaliyetlerinde doğrudan rol alması gerektiği, bu olmadan sürecin ilerleyemeyeceği kabul ediliyordu (s. 59-62).

1980 Sonrası Türkiye Toplumunda Ekonomi ve Dinin Değişen Yeri başlıklı ikinci bölüm, bu dönemi bir izlek bağımlılığı olmasa da hükûmet ile iş dünyası arasındaki geleneksel partikülarist ilişkilerin Cumhuriyet'in ilk dönemlerinden beri devam ettiği tezini sürdürmektedir.

Ayrıca eser, 1980 sonrası siyaset ile din arasındaki ilişkinin yeniden şekillenmesini, Türkiye'nin küresel piyasa sistemiyle bütünleşmesinin getirdiği yeni bir kültürel ve ekonomik bağlam içinde okumaktadır (s. 84).

Kitaba göre 1980 sonrası bu dönem, bir yandan Türkiye'nin küresel piyasa ekonomisiyle bütünleşmesine diğer yandan da siyasal İslam'ın yükselişine tanıklık etmektedir. Bu durum da hükûmet ile iş dünyası arasında dinin bir ilişki sermayesi olarak yükselişini göstermektedir.

Yazarlar bu bölümde MSP'den SP'ye Millî Görüş Hareketi'nin siyasi panoramasını çıkarırken AKP¹ döneminde İslami siyasetin yerini muhafazakâr liberallığe bıraktığını söylemektedirler. Bu söylem değişikliğinin iki yönü vardır. Birincisi, bu söylem küresel piyasa ekonomisiyle bütünleşmeyi sağlayacaktır. İkincisi, din ilişki sermayesi olarak 1980 öncesi ilişkilerden farklılaşacaktır.

Kitabın üçüncü bölümü olan *Sermaye Birikiminin Yeni Siyasal İktisadı*, AKP dönemi hükûmet ile iş adamları ilişkilerini ele alması açısından kitabın merkezi iddialarını barındıran bölümdür. Bu bölümün özeti âdeta şu cümlede saklıdır: “AKP döneminin hükûmet-iş adamı ilişkilerinde gözlenen partikülarist eğilimin, yasaların ihlalden çok yasa değişiklikleriyle zaman zaman da yasaların etrafından dolanarak amaca ulaşılmasıyla ortaya çıkan bir eğilim olduğudur.” (s. 122).

Bu nedenle Kamu İhale Yasası ve Kamu İhale Kurumu (KİK) hükûmet-iş adamı ilişkilerinin yasal çerçevesinin merkezinde durmaktadır. Böylece 2003-2013 arasında AKP hükûmetleri ihale yasasını 29 kez değiştirmiştir (s. 125-126).

Kitap, 1980 sonrası dönemin bir diğer özelliğini de devletin geri çekilmesiyle gerçekleşen özelleştirme süreci olarak ele almaktadır. 2004'ten sonra özelleştirmeden elde edilen gelir ciddi şekilde arttı. Bununla beraber enerji sektöründe Hidroelektrik Enerji Santral (HES) sayısındaki artışın çevreye yaptığı olum-

1 Yazarlarca, kitap boyunca, bilinçli olarak “AKP” ifadesi kullanılmıştır. Kitabın güncel gelişmelere yaklaşımını anlamak adına bu değerlendirme boyunca da “AKP” ifadesi aynen kullanılacaktır.

suz etkiler de çok tartışıldı. Toplu Konut İdaresi Başkanlığının (TOKİ) faaliyet alanları ve kaynakları genişledi.

Fakat kitaba göre (Türkiye, 1980 sonrası küresel piyasa ekonomisiyle bütünleşmesine karşın) hükûmetin kârlı işletme gelişimi alanlarını biçimlendirmede oynadığı rol, Türkiye ekonomisindeki yeniden yapılandırma sürecinde önemini kaybetmemiştir. Onun yerine kamu sektörüyle özel sektör arasındaki ilişkilerin yeni bir biçim aldığı görülüyor. Bazı şirketlerin gelişimi, hükûmet-iş adamı ilişkilerindeki yeni örüntülerin doğasını gösteriyor.

Burada özellikle AKP döneminde başarılı olmuş olan on girişimcinin hikâyesi ele alınmıştır. Bunlar, Çalık Holding, İÇ Holding, Cengiz Grubu, Ethem Sancak, Fetah Tamince, Kiler Grubu, Kalyon Grubu, Kuzu Ailesi, Cihan Kamer ve Akın İpek.

Yani bu resim içinde yazarlar da şöyle bir yaklaşım devamlılığı görülmektedir: 1980 sonrasında Türkiye'deki hükûmetle büyük iş adamları arasındaki ilişkilerin tarihsel bir özelliği olan partikülerizm hâlâ önemini korumaktadır.

Kitabın dördüncü bölümünde üç girişimci derneği ele alınmıştır. Bunlar, MÜSİAD, ASKON ve TUSKON'dur. Yazarlara göre bu dernekler, Türkiye'de siyasal İslam'ın yükselişine paralel olarak doğup gelişmişlerdir. Siyasal İslam'ın toplumsal tabanındaki bu örgütlerin, her şeyden önce, siyasi otoriteyle ilişkilerinin doğasını ve farklı sektörler ve bölgelerde bulunan farklı büyüklükteki girişimciler arasında bağ kurmak için dinî bir ilişki sermayesi olarak kullanma becerilerini dikkate alarak tanımlamak gerekiyor. Bu dernekleri siyasal İslam'ın tabanı dışında kalan örgütlerden ayıran şey, üyelerinin çıkarlarını salt temsil etmenin ötesinde, bu çıkarları şekillendirmede oynadıkları rolün niteliğinden kaynaklanıyordu (s. 168).

Hükûmetle kurulan partikülerist ilişkiye örnek olabilecek ilk gönüllü büyük girişimci derneği TÜSİAD'dır. TÜSİAD'ın toplumdaki konumu hep yalıtılmış olarak kalmıştır ve dernek ekonomik gücünü siyasi nüfuza çevirmeye çalışan bir zenginler kulübü damgası yemiştir. TÜSİAD üyelerinin sahip oldukları ekonomik güce rağmen AKP hükûmetiyle soğuk, hatta çatışmalarla dolu bir ilişki içinde oluşlarını görmek gerekmektedir. Bu uyumsuzluk, TÜSİAD ile AKP'nin ideolojik köken farklılıklarından kaynaklandığı söylenebilir (s. 175-176).

Beşinci bölümde genel olarak siyasi kutuplaşma özel olarak da yerel düzeyde kutuplaşmadan söz edilmiştir. Kitabın iddiasına göre AKP döneminde yoğun bir kutuplaşma oluşmuş ve hükûmetin siyasi direnişe ve muhalif gruplara karşı hoş görüsü giderek azalmıştır.

Yerel ve merkezi hükûmet arasındaki siyasi çatışmalar ve yerel düzeydeki siyasi yarılımlar önemli olmakla beraber Türkiye iş dünyası içindeki siyasi yarılımları, muhafazakâr taşralı Müslüman burjuvazi ile eski sanayi merkezlerindeki köklü ve seküler iş adamları arasında bir ikiliğe indirgemenin imkânsız olduğu görülmektedir. Kitabın iddiası sanayinin yer değiştirme eğilimi ve taşra kentlerinin Türkiye ekonomisindeki mevcut konumunu tartışarak devam etmektedir. Bu tartışmada Gaziantep, Kayseri ve İzmir’de sürdürülmüş alan araştırmasına dayanmaktadır. Bunlardan ilk ikisi, yerel kalkınmanın başarılı örnekleri arasında gösteriliyorken AKP döneminde ihracat faaliyetlerinde bir azalma gerçekleşen İzmir’in başarısızlığı tam bir zıtlık oluşturur. Alan araştırması sırasında hem Kayseri’nin hem de Gaziantep’in belediyesi AKP tarafından yönetiliyorken İzmir’de ise belediye CHP’nin elindedir ve şehir genelde siyasal İslam’a, özelde ise AKP hükûmetine muhalefetin önemli bir mecrasıdır. Bundan dolayı İzmir’in cezalandırıldığı düşünülür (s. 224-225).

Ayrıca bu bölümde sanayinin yer değiştirmesi üzerine literatürde beş şehir başarılı bölgesel sanayileşme örnekleri olarak ele alınır: Denizli, Gaziantep, Kayseri, Konya ve Kahramanmaraş.

Kitabın İngilizce orijinalinin 2013 Bahar’ında yazılmasından sonra Türkiye’deki iki gelişme kitaba ek yapılmasına neden olmuştur. Bunlar Taksim Meydanı’ndaki Gezi Parkı protestoları ve 17-25 Aralık operasyonlarıdır. Yazarlara göre bu olaylar, kitabın alt başlığındaki “siyaset, din ve iş dünyası” arasındaki ilişkilerle yakından ilgilidir (s. 255).

Yazarlara göre Türkiye’nin en eski ve en güçlü şirketler grubu olan Koç’un destek olduğu Gezi protestoları, anti-kapitalist söylemle çelişen ama kapitalizmin belirli bir biçimine karşı “toplumun kendini koruyuşundan” ve kendiliğinden ortaya çıkan bu kendini savunma sürecinin sınıf ötesi niteliğinden söz eden Polanyi’nin yaklaşımına pek de ters düşmeyen bir gelişmeydi (s. 257).

Yine 17-25 Aralık olayları ise siyasi İslam'ın tabanındaki yarılmaya ve saflaşmayı ifade ederken aynı zamanda da siyasal İslam'ın yeni bir safhaya, Cihan Tuğal'ın kullandığı terimle “sekteryen muhafazakârlık” safhasına yönelişi süreci içine oturtulması mümkün olabilir (s. 263).

Kitapla ilgili son olarak şunlar ilave edilebilir. Uyarılarda bulunulmasına karşın kitaptaki Polanyi etkisi² hatırı sayılır bir biçimde gözlemlenmektedir. Tabii bunu söylerken bir kısıttan bahsedilmemektedir. Bizatihi Polanyi'nin piyasa-devlet arasındaki ilişki biçimlerine dair analizleri kapitalizmin seyrini anlamak adına önemlidir. Zaten yazarların Türkiye ekonomisini okuma biçimi de bu perspektifle uyumludur.

Kitabın bir diğer özelliği, Ayşe Buğra'nın “Devlet ve İşadamları” adlı kitabının bir devamı niteliğinde olmasıdır. Deyim yerindeyse, Türkiye ekonomisi ile ilgili analizde adı geçen kitabın bıraktığı noktadan “Türkiye’de Yeni Kapitalizm (Siyaset, Din ve İş Dünyası)” adlı kitabın analizi devam ettirmekte olduğu söylenebilir.

Kitabın alan araştırmasına dayanan bölümlerinde ise gazete haberlerine ve yorumlarına başvurularak yapılan analizlerin kitabın ciddiyetini ve akademik niteliğini azaltmakta olduğu söylenebilir. Zira Türkiye ekonomisine dair nitelikli tarihsel bir perspektife dayanılarak yapılan analiz, güncel politikanın kısır açmazına girerek bir tarafgirlik görüntüsü sunmaktadır. Bu durum, apriori olarak edinilen bir pozisyonun dolayısı, yaşanan tüm güncel politik gelişmeleri tek taraftan okuma noktasına kitabı getirmektedir.

Dinin sadece kültürel düzeyde ele alınması da kitabın eleştirilmesi gereken bir diğer noktası olarak görülebilir. Dinin sadece kültürel bir matrise indirgenmesi, onun çok boyutlu ve yaşamı kuşatan yönlerinin yok sayılmasına yol açabilir. Dolayısıyla bu da dini bir yaşam tarzı olarak gören insanları sosyolojik olarak marjinalleştirecektir. Yine bununla bağlantılı olarak yazarlar dini de içine alan ama onunla sınırlı kalmayan yeni bir ahlak ilkeleri de önermektedirler (s. 74-75).

Yazarların Gezi protestoları ile ilgili yorumlarının ise abartılı olduğu söylenebilir. Bu protestoları, “kapitalizmin bir biçimine karşı toplumun kendini koruyuşu” olarak sunmak, Türkiye’nin toplumsal yapısının bilinçli olarak analiz

2 Polanyi etkisinden kasıt, Polanyi'nin devlet müdahalesinin piyasa ilişkilerinin genişlemesinde can alıcı bir etken olduğunu gösteren analizidir. Değerlendirilmesi yapılan *Türkiye’de Yeni Kapitalizm (Siyaset, Din ve İş Dünyası)* adlı eser de, Polanyi'nin bu yaklaşımından yola çıkılarak yazılmıştır dense yeridir.

edilmediğini göstermektedir. Gezi protestolarına katılan kitlenin, katılımcılar tarafından sürekli sınıflar arası niteliği vurgulansa da, Türkiye'deki toplumsal yapıda seçkinci ve cumhuriyetçi bir skalada durduğu rahatlıkla söylenebilir. Bundan dolayı bu protestoları, toplumun kendini koruyuşu olarak değil ama toplumun belli kesiminin tepkisi olarak görmek gerekir.

Kısacası kitabın Türkiye ekonomisinin ana izleğini anlamak adına devlet ve iş adamları arasında çeşitli ilişkiler kurarken ufuk açıcı bir şekilde başarılı olduğu gözlemlenirken Türkiye'de din ve dindarlık ile ilgili analizlerinde ise aynı oranda başarılı olup olmadığı tartışmalıdır.

Review

Osmanlı Devleti’nden Türkiye Cumhuriyeti’ne İktisadi Zihniyetin Oluşum ve Dönüşümü Formation and Transformation of Economic Mentality, From Ottoman State to Turkish Republic

Mustafa Öztürk^a

Zihniyet Din ve İktisat, Osmanlı’dan Günümüze Türk
Toplumunun İktisadi Zihniyet Dönüşümü ve Tipolojik Analizi

Hasan Hüseyin Aygül

Acılım Kitap, İstanbul, 2014, Birinci Basım, 389 sayfa

Hasan Hüseyin Aygül tarafından yapılmış doktora (Aygül, 2012) çalışmasının kitaplaştırılmış hâli olan “Zihniyet, Din ve İktisat: Osmanlı’dan Günümüze Türk Toplumunun İktisadi Zihniyet Dönüşümü ve Tipolojik Analizi” adlı eser, “Türk” toplumunun iktisadi zihniyet dünyasına eğilen Sabri F. Ülgener’le (1951; 1981) benzer soruları sormakta, ampirik bulgular ekseninde günümüz Türk insanının iktisadi bakışında ve yaşayışında din ve ahlak faktörlerinin ne derece rol aldığının tespitini hedeflemektedir. Kitabın temel meselesi, genelde Türk toplumunun, özelde ise Osmanlı Devleti’nin Batı karşısında iktisadi olarak “geri kalmasına” sebep olan zihniyetin ve bu zihniyete etki eden toplumsal, kültürel, felsefi ve dinî unsurların tespit edilmesidir (s. 18). Yazar özellikle din unsurunun, yani İslam dininin, reel dünyada karşımıza çıkan iktisadi eylemlerin arkasındaki zihniyete nasıl etki ettiği sorusunu hem Osmanlı Devleti hem

a Arş. Gör. Mustafa Öztürk, Kırklareli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Kayalı Kampüsü B Blok, Kofçaz 39100 Kırklareli

Çalışma alanları: Osmanlı ekonomik ve sosyal tarihi; Klasik dönem Osmanlı iktisat düşüncesi; İslam siyaset düşüncesi

Elektronik posta: mustafa.ozturk@kirkklareli.edu.tr

de Türkiye Cumhuriyeti için sormaktadır. Aygöl'ün bu soruyla bağlantılı olarak cevabını aradığı bir diğer soru ise Osmanlı Devleti'nin Batı karşısında iktisadi olarak “geri kalmasına” sebep olan faktörün ne olduğudur. Buna göre İslam dini acaba, bazı düşünürlerin ortaya koyduğu gibi, iktisadi geri kalmışlığımıza etki eden bir unsur mudur, yoksa bu durumun sebeplerini bulmak için başka noktalara mı bakmamız gerekmektedir? Aygöl'e göre geri kalmamızın sebebi İslam dini değil, gerek devletin gerekse de tasavvufun, din kisvesi altında uyguladığı ve topluma kabul ettirdiği unsurlardır.

Günümüz toplumunun zihniyet tipolojisini ampirik bulgular doğrultusunda ortaya koymaya çalışan ve bu yönüyle öncü sayılabilecek özelliğe sahip olan eser, üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüme yazar, “zihniyet”, “iktisadi zihniyet” ve “iktisadi ahlak” kavramlarını açıklamıştır. Ayrıca, Weber ve Sombart'ın¹ tezleri üzerinden, feodal dönemden sanayi dönemine kadar Batı toplumunun geçirdiği evrelere temas edilerek kapitalist zihniyeti oluşturan kültürel, toplumsal, dinî ve felsefi unsurlar açıklanmaya çalışılmıştır. Ağırlıklı olarak Osmanlı tecrübesinin işlendiği ikinci bölümde, günümüz toplumunun ahlak ve zihniyet anlayışının gerisinde yatan unsurlar ve bu unsurların beslendiği kaynaklar tespit edilmeye çalışılmaktadır. Yine bu bölümde “köhne”, “tutucu” ve “basiretsiz” olarak belirtilen Osmanlı iktisadi zihniyetinin kültürel unsurları incelenirken atasözlerine ve deyimlere, dinî unsurlar kısmında ise Kur'an-ı Kerim ayetlerine müracaat edilmiştir. Bu bölümde toplumsal ve tasavvufi unsurlara da değinilip günümüz Türkiye'sindeki sermaye birikiminin tarihçesi, ekonominin serüveni ve piyasa aktörleri işlenmiştir. Kitabın özgün kısmını oluşturan üçüncü bölüm ise, Batı Akdeniz Bölgesi'nde çalışma hayatına katılan 1000'in üzerinde denekle yapılmış alan çalışmasının sonuçlarına ayrılmıştır. Toplumun iktisadi tavır alışında din faktörünün ne kadar etkili olduğu sorusunu cevaplamak için deneklere, içerisinde “mal ve servet geçicidir, önemli olan ahirettir” gibi ifadelerin olduğu yaklaşık 60 görüş sunulmuş ve bu görüşlere katılım düzeyleri tespit edilmiştir. Verilen cevaplar üzerinden istatistiki analizlerle Türk toplumunun iktisadi zihniyet ve ahlak kodlarına ulaşılmaya çalışılmıştır.

1 Aygöl'ün birinci bölümde bu iki müelliften kullandığı kaynaklar temel olarak şunlardır: Sombart (2005; 2008) ve Weber (1999).

Eser, üçüncü bölümde ele aldığı yaklaşım itibarıyla dikkate değer özellikler arz etmektedir. Osmanlı gibi bir devletin mirasçısı olan ülkenin ve bu ülke insanının iktisadi zihniyet kodlarının arkasındaki saiklerin belirlenmesi, sonraki çalışmalar için ufuk açıcı mahiyette olacaktır. Deneklere yöneltilen görüşler, kapitalist dünya görüşünün şekillendirdiği zihniyeti yansıttığı gibi, dini merkeze alan ve bu anlamda görece daha az rasyonel sayılabilecek insanların da bakış açısını yansıtacak mahiyettedir.

Osmanlı dönemi Türk toplumunun iktisadi zihniyet unsurlarına etki eden kültürel unsurları tespit etmek için yazarın kullandığı atasözleri eserin bir başka özgün yönünü teşkil etmektedir (s. 117-126). Yaklaşık iki yüz elli atasözü çeşitli kategoriler altında tasnif edilmiş (örneğin, toplumdaki kanaatkârlığı desteklediği düşünülen atasözleri bir grupta, kaderciliği destekleyenler diğer bir grupta vb.) ve bunlarla iktisadi zihniyet arasındaki ilişki ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Osmanlı klasik döneminin iktisadi zihniyet ve düşünce dünyasına yönelik çalışmalar² bu alanda yapılmış daha önceki ürünlerden istifade etmektedir. Özellikle Mehmet Genç'in yaklaşımı, kendisinden sonraki yaklaşımlar için ufuk açıcı olmuştur (Genç, 2000). Genç, devletin ve toplumun zihniyet dünyasına yönelik doyurucu açıklamalar yapmakta, iktisadi yaşama yönelik bakış açısını üç başlık altında toplamaktadır. "Zihniyet, Din ve İktisat"ta Aygül, Osmanlı iktisat tarihi ve düşünce dünyası araştırmalarında göz ardı edilemeyecek olan bu yaklaşıma herhangi bir atıfta bulunmamış, Genç'in çalışmasından haberdar olduğunu gösterecek işareti okuyucuya sunmamıştır.

Diğer yandan eserde Osmanlı'nın iktisadi zihniyetine etki eden din unsuruna delil teşkil eden kaynak Kur'an-ı Kerim'dir. Yazar, birçok ayeti, çeşitli başlıklar altında tasnif etmiş ve bunlardan bazı çıkarımlarda bulunmuştur (s. 130-146). Bunun yanı sıra, İslam dininin diğer önemli kaynağı olan hadis literatürü, zihniyeti etkileyen bir unsur olarak ele alınmamıştır. Hâlbuki hadisler, Kur'an-ı Kerim'den sonra fukaha tarafından hüküm çıkarmakta ikincil öneme sahip kaynak türü sayılmış ve toplumun gerek zihniyet dünyasını gerekse de günlük yaşantısını doğrudan etkilemiştir. Örneğin, Osmanlı Devleti'nin 19. yüzyılın ikinci yarısına kadar uygulamış olduğu, mal ve hizmet fiyatlarını belli bir seviyenin altında tutma

2 Örneğin Ermiş (2014), Çakmak (2011).

politikası olan narh, İslam'ın ilk dönemlerinden itibaren fıkıhta tartışma konusudur. Tartışmanın çıkış noktasını, Hz. Muhammed'in (s.a.v.) konu ile ilgili görüşü, yani bir hadisi oluşturmaktadır. Bu yönü dikkate alındığında, hadis literatürünü kaynak olarak kullanmak, böyle bir çalışma için elzem gözükmektedir.

Eserle ilgili olarak zikredilebilecek bir diğer husus, yazarın Osmanlı tecrübesini incelerken Batı tecrübesini merkeze alması ve bu şekilde yorumlamasıdır. Batı dünyası belli siyasi ve ekonomik aşamalardan geçerek kapitalizme ulaşmıştır. Batı kapitalizmi mutlak ve ulaşılması gereken bir hedef olarak alındığında, Batı dışındaki diğer toplumların kapitalizme varmayan tarihî tecrübeleri, tarih çizgisinden bir sapma olarak değerlendirilmektedir. Aygül, Osmanlı'yı incelerken hatalı olarak kabul edilebilecek bu bakış açısından hareket etmekte, Batı'nın ulaştığı seviyeye ulaşamayan Osmanlı iktisadi zihniyetini köhne, tutucu ve basiretsiz olarak nitelemektedir.

Kaynakça

Aygül, H. H. (2012). *İktisadi tutum ve davranışlarda zihniyet olgusunun anlam evreni, dönüşüm süreci ve tipolojik analizi (Batı Akdeniz Bölgesi örneği)* (Doktora tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/> adresinden edinilmiştir.

Çakmak, D. (2011). *Osmanlı iktisat düşüncesinin evrimi-Societas ve universitas gerilimi*. İstanbul: Libra Kitap.

Ermış, F. (2014). *A history of Ottoman economic thought*. New York, NY: Routledge.

Genç, M. (2000). *Osmanlı'da devlet ve ekonomi*. İstanbul: Ötüken Yayınları.

Sombart, W. (2005). *Kapitalizm ve Yahudiler* (çev. S. Gürses). İstanbul: İleri Yayınları.

Sombart, W. (2008). *Burjuva: Modern ekonomi dönemine ait insanın ahlaki ve entelektüel tarihine katkı* (çev. O. Adanır). Ankara: Doğu Batı Yayınları.

Ülgener, S. F. (1951). *İktisadi inhitat tarihimizin ahlak ve zihniyet meseleleri*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları

Ülgener, S. F. (1981). *Dünü ve bugünü ile zihniyet ve Din-İslam, tasavvuf ve çözülme devri iktisat ahlakı*. İstanbul: Der Yayınları.

Weber, M. (1999). *Protestan ahlakı ve kapitalizm'in ruhu* (çev. Z. Gürata). Ankara: Ayraç Yayınevi.

Review

Emeğin Farklı Hâlleri Different Aspects of Labour

Faruk Karaarslan^a

Sınıftan Sınıfa: Fabrika Dışında Çalışma Manzaraları

Ayşe Buğra (Ed.)

İstanbul, 2013, 2. basım, İletişim Yayınları, 216 sayfa

Dünyada sosyal bilimler alanında, kolektif çalışmaların ürünü olarak ortaya çıkan eserlerin sayısı gün geçtikçe artmaktadır. Ülkemizde de nispi bir artışın olduğunu ifade etsek de kolektif çalışma geleneğimizin olmadığı aşikâr. Akademisyenlerimizin özel bir çalışma alanı, ortak bir paradigma ve uzun süreli ilişkileri zorunlu kılan kolektif çalışma geleneğine sahip olmayışı, sosyal bilimler alanında ekolleşmelerin neden oluşmadığı sorusunu da bir nebze olsun cevaplandırmaktadır. Bu eksiklikler güçlü bir sosyal bilim geleneğinin oluşmasına ve yerli sorunlara sosyal bilimlerin dili içinden çözüm üretmeye de engel olmaktadır. Oysa yeni bir sosyal bilim anlayışının şekillenmesini öngörebilmek ya da sosyal bilimler alanında bir iddia eşliğinde var olabilmek için kolektif çalışmalar zaruri bir aşama olarak karşımızda durmaktadır.

Ayşe Buğra tarafından derlenen “Sınıftan Sınıfa: Fabrika Dışında Çalışma Manzaraları” adlı eser, kolektif bir çalışmanın ürünüdür. Buğra’nın Boğaziçi Üniversitesinde 2007–08 yıllarında verdiği seminer ödevlerinin makaleleştirilmesi ile oluşan eser; yaşamak için çalışmak zorunda olan insanların iş ve yaşam deneyimleri ile çalışanların kendi hayatları üzerindeki kontrol gücünü konu edinmektedir.

^a Öğr. Gör. Dr. Faruk Karaarslan, Erciyes Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, Talas, Kayseri
Çalışma alanları: Toplumsal hafıza; Türkiye’de sekülerleşme ve post sekülerleşme; Kültür sosyolojisi
Elektronik posta: karaarslanf@gmail.com

Marksist teorinin sınırları içinde kaleme alınan makalelerin hareket noktası, *mülksüzleşme ve mülksüzleşen toplumsal kesimler* olgusudur. Mülksüzleşme gelişen siyasal, iktisadi ve sosyal koşullarla birlikte toplumsal kesimin üretim araçlarını kaybetmesi sürecini ifade etmektedir. Marksist literatürde işçi sınıfının toplumsal kökeni olarak değerlendirilen *mülksüzleşen toplumsal kesimler*; kapitalist sınıf ilişkilerinin içinde yaşamak için emeğini satmak zorunda kalan ve böylelikle emeği metalaşan kesimleri nitelendirmektedir. Bu sürecin nihayetinde, bizzat insan metalaşan emeğe indirgenmekte ve kendi hayatı üzerindeki kontrolünü yitirmektedir. Yaşamını sürdürmek için kendi hayatını ve emeğini başkalarının tekeline vermek durumundadır. Eser günümüzde bu durumda olan insanların güncel hikâyelerini kaleme almayı hedeflemektedir. Yani yaşamını sürdürebilmek için emeğini satmak zorunda olan ve bu emek yitimi sonrası kendi hayatı üzerindeki kontrolünü tamamıyla kaybeden kesimlerin hikâyelerini akademik bir dille konu edinmeyi amaçlamaktadır.

Marksist düşünce geleneğinde işçi denilince ilk akla gelen genellikle fabrika koşullarında çalışan emekçilerdir. Oysa Ayşe Buğra'nın hazırladığı ve Taylan Acar, Esin Ertürk, Özgür Burçak Gürsoy, Ebru Işıklı, Aysun Kıran, Sevecen Tunç'un makaleleri ile katkı sağladığı eser; ilk akla gelenin aksine, fabrika dışında çalışan işçi ve beliren çalışma konularını incelemeyi hedeflemektedir. Fabrika dışında çalışan ve emeğini satarak kendi zamanı ve hayatı üzerindeki kontrolünü kaybettiği varsayılan işçilerin "sömürü" mekanizması içinde ne tür emek ilişkilerine girdiğine odaklanmaktadır. Bu bağlamda mevsimlik tarım işçileri, sinema emekçileri, futbol sektörü çalışanları, öğretmenler, sağlık sektörü alanında çalışanlar, ofis işçileri ve bu çalışanların işçi olma deneyimleri incelenmektedir. Tüm bu alanların ortak bir paradigma içinde işlendiğini göz önüne alacak olursak; eser, fabrika dışında çalışan işçilerin çalışma hayatı içindeki ilişki biçimlerine odaklanmakta ve bu kişilerin "sömürü" mekanizması içinde emeklerini sattığı varsayımı üzerine kurulmaktadır. Eserin bir diğer varsayımı piyasa mantığının hayatın her alanına yayıldığı ve egemen olduğu düşüncesidir. Eser bu temel varsayımları taşıyan beş makaleden oluşmaktadır.

Ayşe Buğra'nın giriş metni ile başlayan ve dört bölümden oluşan eserin ilk makalesi Özgür Burçak Gürsoy'a aittir. Gürsoy, eserin *Yolda* başlıklı ilk bölümünde

yer alan *Bir Yaşam Biçimi Olarak Dışlanma: Türkiye’de Mevsimlik Tarım İşçileri* adlı makalesiyle mevsimlik tarım işçilerinin çalışma koşullarına odaklanıyor. Mevsimlik tarım işçilerinin sözleşmesiz çalışma koşulları yanı sıra borçlanarak gittikleri çalışma bölgelerindeki dışlanmışlıklarının ksn de aktarmayı amaçlıyor. İkincil kaynaklardan yola çıkılarak yazılan makale, mevsimlik işçilerin yasal ve sosyokültürel koşullarını konu edinmekte ve *zgr emek* tartışmalarının teorik izleği üzerinden mevsimlik işçileri emegini özgürce kullanamaması bağlamında değerlendirmektedir.

Eserin ikinci bölümü *Yıldızların Altında* başlığını taşımaktadır. Bu başlık altında Aysun Kıran *Türkiye’de Sinema Emekçileri ve Sine-Sen* adlı makalesiyle Post Fordist iktisadi koşulların dünya ve Türkiye sineması üzerindeki etkilerine yoğunlaşıyor. Kıran, “amele pazarı” olarak ifade ettiği sinema sektörü fiğranlarının sorunlarını ve bu sorunlarını ifade etme biçimini konu ediniyor. Bu bağlamda 12 Eylül ile sonraki dönemlerde ortaya çıkan sinema sektörünün sendikal mücadelelerini kıyaslıyor. İkinci bölümün bir diğer makalesi Sevecen Tunç’a aittir. Tunç, *Türk Futbolunda Sendikalaşma ve İngiltere rneği* adlı makalesinde futbolcuları alışılagelmişin dışında bir değerlendirmeye tabi tutuyor. Futbol sektöründe örgütsüzlüğün ne manaya geldiğini ve örgütlü bir yapının içinde nelerin başarılabilceğini İngiliz Profesyonel Futbolcular Sendikası örneğinden yola çıkarak açıklamaya alışıyor. Bu bölümde makaleye ek olarak, Türkiye’de Spor Emekçileri Sendikasının kurucusu olan Metin Kutla ile yapılmış olan bir söyleşiye de yer verilmekte.

Eserin nc bölümü eğitim, sağlık ve sosyal hizmetler alanı çalışanlarına ayrılmış. Bu bölümde yer alan makalelerden ilki öğretmenlik mesleği üzerine eğilmektedir. Esin Ertrkn kaleme aldığı *Türkiye’de ğretmenlik Mesleğinin Dönüşümü* adlı makale, eğitim alanındaki piyasa mantığına odaklanmakta ve günümüz eğitim sisteminin performansa dayalı piyasa mantığını hedeflediğini, iş güvencesinden yoksun olduğunu iddia ediyor. Yer yer öğretmenlerle yapılan mülakatların serpiştirildiği makalede eğitim politikalarının resm ideoloji doğrultusunda geliştiği ve bu durumun ğrenci ğretmen ilişkisini mekanikleştirdiği iddia edilmektedir. Bölümün diğer makalesi Taylan Acar’ın *Dönüşen Sağlıkta “alışanın” Halleri* başlığını taşımaktadır. Bu makale, çalışan kesimin AK Parti’nin sağlık po-

litikalarıyla birlikte ortaya çıkan sorunlarını ele almaktadır. Acar, çalışmasının hedefini “... sağlıkta taşeron ve güvencesiz çalıştırma dayatmasının sağlık çalışanlarına ve sağlığın evrensel bir hak olmaktan piyasanın görünür elinin insafına bırakılmış bir meta hâline gelmesi sürecindeki etkilerini tartışacağım” (s. 150) şeklinde açıklamaktadır. Son dönemdeki sağlık reformlarını, bunların neoliberal sürece güdümlü olması bakımından eleştiren yazar, metninin sonunda çalışanların gündelik hayatının “metalaşma” sürecine paralel olarak her geçen gün “sömürü” mekanizması içine daha da girdiğini vurgulamaktadır.

Çalışmanın son bölümü *Hayat Başka Yerde* başlığını taşımaktadır. Ofis çalışanlarının konu edinildiği bu bölümde yer alan makaleye ek olarak, sonuç yazısına da yer verilmiştir. *Ofis Çalışanların Yalnızlığı* (s. 181) adlı makale, Ebru Işıklı tarafından kaleme alınmıştır. Bu makale de diğer makalelerle uyumlu olarak ofis çalışanlarının “sömürü düzeni” içindeki konumuna ve buna karşı koyma çabalarının önündeki engellere yoğunlaşmaktadır. Sonuç bölümü çalışmanın editörlüğü üstlenen Ayşe Buğra'ya aittir. Bu bölüm, nitel araştırma yapılan farklı meslek gruplarından insanların çalışma hayatına dair ifadelerine yer verilerek bitirilmiştir.

Kolektif ürünlerin, sosyal bilim geleneğinin oluşmasında önemli bir aşama olduğunu düşündüğümüzde, eser sadece bu özelliğiyle dahi belirli bir değere sahiptir. Eserin diğer bir özelliği, *sınıf* denilince ilk akla gelen fabrika işçilerinden ziyade mevsimlik işçiler, ofis çalışanları ve öğretmenler gibi farklı kesimlere yönelmesidir. Bu durum fabrika dışında çalışan işçilerin sorunlarına kulak kabartmaya imkân vermektedir. Bunun yanı sıra eserde makaleleri ile katkı sağlayan her yazarın teorik bir birlik içinde olması veya teorik konumlanışlarının aynı olması, eseri bütünlüklü kılmaktadır. Fakat bu özellikler aynı zamanda belirli handikaplar barındırmaktadır. Bunlardan ilki ortak teorik konumlanmanın yöntemsel açıdan bazı sorunları doğurmasıdır. Eserde sıklıkla yer verilen nitel araştırmalar, sahadan veri toplamaktan ziyade eserde baskın olarak duran teorik tartışmalara argüman bulmaya evrilmiş görünmektedir. Hâl böyle olunca yazarların birçoğu nitel görüşmelerde teorik bağlamlarına uygun verileri kullanmayı tercih etmişlerdir. Bu durum görüşmede ifade edilen cümlelerin bağlamından koparılarak yeni bir bağlam eşliğinde çarpıtılması anlamına gelebilmektedir. Nitekim çalışma hayatı –her nerede olursa olsun– sadece “sömürü” mekanizmasının yer aldığı

bir alan değildir.¹ Ya da sadece işçilerin mazlum konumunda olduğu veya ahlaklı davrandığı bir alan da değildir. İşçi zaman zaman işten kaytarabilir ya da kendisine verilen yetki ve imkânları kötüye kullanabilir. Bir yerde çalışmak sadece hegemonya ilişkilerinin içine girmek anlamına gelmeyebilir. Aynı zamanda bir ilişki ağını, semboller dünyasını, çalışmaktan tat almayı ya da kişinin kendi öyküsünde anlamlı bir eylem yapmayı ifade edebilir. Özetle tek bir teorik konumlanma hele ki *sınıf* gibi çoğunlukla ideolojik söylemlerde kullanılırken karıştırılan bir kavram üzerinden teorik bir konumlanma, “çalışma hayatı”nı bütüncül bir okumadan alıkoyabilmektedir. Bu ise kendi teorisine âşık ve her baktığı olguda kendi teorisini gören metinlerin üretilmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla yöntemsel anlamda birtakım sıkıntıları beraberinde getirmektedir. Bu durum ancak kendi ideolojik konumlanmasını güçlendirmek isteyen yazarlar için anlamlı bir çaba olarak karşımızda durmaktadır ki böyle bir hâlde sahadan veri toplama çabasından ziyade teorik tutarlığı yüksek felsefi metinler üretmek daha anlamlı bir yol olarak görülmektedir.

Eserin son kısmında yer alan görüşmeler yukarıda ifade etmeye çalıştığımız fikri örneklemek açısından oldukça işlevseldir. Son bölümde neoliberal politikalara eklemelendiği ifade edilen Türkiye’nin siyasal ve sosyal koşullarında şekillenen çalışma ortamlarının nasıl “sömürü” mekanizması ürettiğini anlamak için çalışanların ifadelerine yer verilmiştir. Yazarımız bu bağlamda farklı sektörlerde çalışanların cümlelerine yer vermiştir. Fakat bu cümlelerin bağlamlarının ne olduğu ya da hangi koşullarda üretildiğine yer verilmemiştir. Bir ifadenin anlamını yorumlamanın büyük ölçüde o ifadenin bağlamını zorunlu kıldığını düşündüğümüzde, bağlamsız bir yorumlamanın yöntemsel keyfiyeti beraberinde getirdiğini ifade edebiliriz. Dolayısıyla aynı cümleyi kendi bağlamından kopararak yazarın yorumladığının tam aksi bir şekilde yorumlamak mümkün görünmektedir. Bu anlamda antropoloji alanının sosyal bilimlerdeki diğer alanlara nispeten yöntem konusunda daha başarılı bir sınav verdiğini ifade etmemiz mümkündür. Çünkü sadece ifade edilenlerle yetinmenin ötesinde, görüşlerine başvuru olanlarla ortak tecrübeleri yaşamak, onların günlük hayatını takip etmek, nasıl düşündüklerini anlamaya çalışmak vs. mevcut koşulların daha iyi anlaşılmasına imkân tanımaktadır.

¹ Bu noktada ifade etmek gerekir ki, çalışma nosyonunun bizzat kendisi üretim ve tüketim süreçlerini barındırdığı ve bu süreçlerin güç ilişkilerini doğurduğu, bunun sonucunda ise zorunlu olarak çalışma hayatında sömürü ilişkilerinin ortaya çıktığını savlamak, yani çalışmanın ontolojik olarak sömürü düzenini getirdiğini iddia etmek, merindeki ifademizin muhatabı olan fikirdir.

Değerlendirmeye konu edindiğimiz esere dair yönelttiğimiz bu eleştiriler, esasında Türkiye’de pozitivizm karşıtlığı adına hoyratça ve dört elle nitel araştırma yöntemine sarılmanın da bir eleştirisidir. Ne yazık ki son yıllarda –özellikle sosyoloji alanında– sıklıkla başvurulanan nitel araştırma yöntemi; sınırları, araştırma soruları ve aşamaları net bir şekilde ifade edilmeden kullanılmaktadır. Böyle bir durumda yöntemin çalışmadaki konumu çok eğreti durmaktadır. Böyle olunca yöntem sadece teorik konumlanmamıza çanak tutmaktadır.

İş Ahlakı Dergisi

Yazarlara Notlar

İş Ahlakı Dergisi iktisadi hayatın bütün unsurlarına ahlakın yaygınlaştırılması, ahlakın iş dünyasında egemen olması ve ahlaklı girişimcilerin çoğalması yönünde çalışmalar yapan İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği'nin (İGİAD) altı ayda bir (Mayıs-Kasım) yayımladığı akademik bir yayındır.

İş Ahlakı Dergisi, iş ahlakı ile ilgili akademik araştırmalara, teorik ve pratik çalışmalara yardım ve öncülük yaparak iş ahlakının tüm iktisadi kavramlara ve iş dünyasına nüfuzunun önünü açmak, iş ahlakı konusunda yeni düşünsel çalışmaların yapılmasına katkı sağlamak ve üretilen bilgi birikimini açığa çıkarmak amacıyla yayımlanmaktadır.

İş Ahlakı Dergisi, yayımlayacağı makalelerle iş ahlakı alanında bilimsel bir bilgi birikimi oluşturmak üzere, değerlendirme ve tanıtım yazılarıyla alanda yapılan çalışmaları, kurumları ve eserleri tanıtır. Bu bağlamda dergide; yönetim süreçleri ve politikalarıyla ilgili ahlakı konuları ve farklı perspektifleri özenli ve detaylı bir biçimde analiz eden, bireysel ve kurumsal iş ahlakı konusunda teorik ve pratik açılımlar sunan, iş ahlakı konusunu girişimcilik bağlamında ele alan yazılara yer verilmektedir.

İş Ahlakı Dergisi'nde;

- İş ahlakı alanı ile ilgili nicel, nitel araştırmalara, en son literatürü kapsamlı biçimde değerlendiren derlemelere, meta-analiz çalışmalarına, model önerilerine ve benzeri özgün yazılara yer verilir.
- İleri araştırma/istatistik yöntem ve teknikleri kullanılan güncel çalışmalara öncelik tanınır.
- Çalışmaların yöntembilim açısından yetkinlikleri kadar alana orijinal ve yeni katkı sunmaları da temel yayımlanma kriteridir.
- Yayımlanan yazıların sorumluluğu yazarına aittir. Yayımlanan yazılar, düşünsel planda İş Ahlakı Dergisi'ni bağlamaz.
- Yayımlanmış yazıların yayım hakları İGİAD'a aittir.
- İş Ahlakı Dergisi ve yazar/ların isimi kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz.
- İş Ahlakı Dergisi'nin yayın dili Türkçe ve İngilizce'dir.

Dergiye gönderilecek yazılar;

- A4 boyutlarındaki kağıda üst, alt, sağ ve sol boşluk 2,5 cm bırakılarak (16 x 24,7 cm'lik alana) 1,5 satır aralıklı, iki yana dayalı, satır sonu tirelemesiz ve 10 punto Times New Roman yazı karakteri kullanılarak yazılmalıdır.
- Gönderilen tablo, şekil, resim, grafik ve benzerlerinin derginin sayfa boyutları dışına taşmaması ve daha kolay kullanılmaları amacıyla 10 x 17 cm'lik alanı aşmaması gerekir. Bundan dolayı tablo, şekil, resim, grafik vb. unsurlarda daha küçük punto ve tek aralık kullanılabilir.
- İngilizce uzun özet de dâhil olmak üzere çalışmalar 35 sayfayı aşmamalıdır.
- Çalışmanın, MS Word ile yazılmış bir kopyasının editor@isahlakidergisi.com ve turkishjournalofbusinessethics@gmail.com e-posta adreslerine ekli dosya olarak gönderilmesi editöryal sürecin başlaması için yeterlidir.

- Çalışma gönderildikten sonra en geç bir hafta içinde alındığını teyit eden bir elektronik posta mesajı gönderilir.

Gönderilen çalışmaların aşağıda koyu yazılan bölümleri içermesi gerekmektedir;

- **Türkçe Başlık Sayfası** (makale başlığını, yazar/lar'ın tam adlarını ve unvanlarını, çalıştıkları kurumlarını, adres, telefon, faks ve elektronik posta bilgilerini içermelidir)
- **Türkçe Öz** (150-200 kelime arası)
- **Anahtar Kelimeler** (5-8 kelime arası)
- **Ana Metin** (Nicel ve nitel çalışmalar girişi, yöntem, bulgular, tartışma bölümlerini içermelidir)
 - Yöntem kısmında ise eğer yeni bir model kullanılmışsa model alt bölümü ile mutlaka örneklem/çalışma grubu, veri toplama araçları ve işlem alt bölümleri bulunmalıdır. Derleme türü çalışmalar ise problemi ortaya koymalı, ilgili literatürü yetkin bir biçimde analiz etmeli, literatürdeki eksiklikler, boşluklar ve çelişkilerin üzerinde durmalı ve çözüm için atılması gereken adımlardan bahsetmelidir. Diğer çalışmalarda ise konunun türüne göre değişiklik yapılabilir, fakat bunun okuyucuyu sıkacak ya da metinden faydalanmasını güçleştirecek detayda alt bölümler şeklinde olmamasına özen gösterilmelidir.
- Tablo, şekil, resim, grafik vb. metin içerisinde yer almalıdır.
- **İngilizce Başlık Sayfası** (makale başlığını, yazar/lar'ın tam adlarını ve unvanlarını, çalıştıkları kurumlarını, adres, telefon, faks ve elektronik posta bilgilerini içermelidir)
- **Abstract** (150-200 kelime arası)
- **Key Words** (5-8 kelime arası)
- **İngilizce Ana Metin** (En az 2,000 kelimelik çalışma Türkçe metindeki alt bölümlerini ve kaynakçada yer alan her bir referansı içermelidir. İngilizce ana metin çalışma yayıma kabul edildikten sonra gönderilir)
- **Kaynakça** (Hem metin içinde hem de kaynakçada Amerikan Psikologlar Birliği (APA) tarafından yayınlanan Publication Manual of American Psychological Association adlı kitapta belirtilen yazım kuralları uygulanmalıdır).

Yayın Süreci Üzerine Notlar

- Yazar ya da yazarların tamamının ıslak imzasını taşıyan aşağıdaki içeriğe sahip bir mektup yayıncıya posta ile gönderilmelidir: *yazının tüm yazarlarca okunduğu, onaylandığı, başka bir dergiye gönderilmemiş olduğu, yazının hazırlanmasının her aşamasında bilimsel etik kodlara uyulduğu, yazı yayımlandığı takdirde tüm yayın haklarının yayıncıya devredildiği.*
- Birden çok yazarlı makalelerde editöryal yazışmanın kiminle yapılacağı belirlenmeli ve açık bir şekilde belirtilmelidir.
- Yayımlanan yazıların içeriğinde ya da alıntılarında olabilecek çarpıtma, yanlış, telif hakkı ihlali, intihal vb. hususlardan yazar/yazarlar sorumludur.
- Yayımlanan yazıların içeriğinden yazarları sorumludur. İlgili çalışmada, eğer etik onay alınması gereken durumlar söz konusu ise yazarların etik kurullardan ve kurumlardan onay aldığı var sayılmaktadır.
- Hem metin içinde hem de kaynakçada *TDK Yazım Kılavuzu* (Yazım Kılavuzu, 2009, Türk Dil Kurumu, Ankara) veya www.tdk.gov.tr adresindeki online hali yazım kuralları, akademik atıf ve gelenekler bağlamında ise *Publication Manual of American Psychological Association* [6. Baskı] esas alınır.

Turkish Journal of Business Ethics Notes for Contributors

Turkish Journal of Business Ethics is a semiannual, peer reviewed publication of the *Economic Enterprise and Business Ethics Association (IGIAD)* which aims to promote ethical practices in all the aspects of business world and supports ethically concerned entrepreneurs.

Turkish Journal of Business Ethics is published with the purpose of pioneering, covering, and supporting theoretical and practical academic studies in the area of business ethics. The journal hopes to stimulate and contribute to contemporary exchanges of views on the topic. It is the hope of this journal that through such efforts good ethical practices will be spread and made common in business world.

Turkish Journal of Business Ethics is published twice (May, and November) a year by the Economic Enterprise and Business Ethics Association (IGIAD). In the journal, all the activities related with exchange of properties and services are considered within business and work. The ethical dimensions of mentioned activities of business world, managers, workers, academicians, institutes, NGOs, and etc. are analyzed in the journal.

In that respect, the journal considers articles, reviews, book reviews, and announcements;

- Analyze carefully the processes and politics of ethical issues in management.
- Present theoretical and practical expansions on personal and institutional business ethics.
- Approach business ethics in the context of entrepreneurship.

Contributors submitting their work to *Turkish Journal of Business Ethics* (TJBE) Journal should be informed that:

- TJBE seeks to publish articles from all areas of business ethics. Articles should include quantitative, qualitative research, comprehensive literature reviews, meta-analysis, model proposals and original writings of similar quality.
- TJBE gives priority to current studies using advanced research and statistical methods and techniques.
- TJBE considers original contribution to the field and competency in methodology the main criterion for publication.
- Authors bear responsibility for the content of the published articles.
- Authors are assumed to have conformed to an ethical code of conduct during research. Ethical problems that may arise after publication are binding for authors only.
- Published articles are not intellectually binding on TJBE.
- Publishing rights of the manuscripts belong to IGIAD.
- Articles may not be quoted without citing TJBE and the author(s).
- TJBE publishes manuscripts in Turkish and English.

The manuscripts that have been submitted to TJBE are first assessed by the editorial board in terms of purpose, topic, content, presentation style and mechanics of writing.

As part of the submission process, authors are required to ensure their submission's compliance with all of the following items;

- manuscripts should be typed on a A4-sized paper, with top, bottom, right and left margins 2.5 cm (16 x 24.7 cm area), 1.5 line spacing, justified, no end of line hyphenation, using Times New Roman font 10.
- tables, figures, pictures, graphics, and the like should not exceed an area of 10 x 17 cm, and a smaller font and single spacing is recommended.
- manuscripts must not exceed 25 pages,
- the editorial process starts when a copy of the manuscript is forwarded to the following e-mail address as an attached file written in MS Word: editor@isahlakidergisi.com or turkishjournalofbusinessethics@gmail.com
- within one week after the submission of the manuscript an electronic mail message is sent to confirm receipt.
- Submitting authors will be asked to mail, fax or e-mail a letter to the publisher bearing the signatures of all authors, with the following content: This letter should clearly indicate that the manuscript is the product of a collaborative study of the authors; it has not been submitted to another journal; and ethical codes have been complied with at every stage of the study. If there are co-authors, the letter should specify with whom editorial correspondence will be conducted.
- All submissions will be first reviewed and assessed by the Editorial and Advisory Boards in terms of subject matter, contents, suitable presentation and accordance with spelling rules.
- The manuscripts which are found suitable and acceptable by the mentioned boards will be submitted for scientific assessment to referees who are well-known and distinguished by their works in related branches.
- Referees' reports are secret. Authors have to take into consideration the suggestions, criticisms and corrections made by both Referees and Editorial-Advisory Boards.
- Authors are responsible for opinions expressed in the articles.
- Quotation from the articles in the journal is allowed in condition that the journal should be indicated and acknowledged as source.
- Quoting person or institutions are responsible by law for distortions.
- No payment will be made for published articles.

The manuscripts submitted should comply with the sample manuscript format and contain the following sections:

- *English Title Page* (article title, author(s)' full names and titles, address, phone, fax and electronic mail)
- *Abstract* (between 150-200 words)
- *Key words* (between 5-8 words)
- *Main Text* (quantitative and qualitative studies should include introduction, methodology, findings, and discussion sections. If the study has used a new model, the methodology section must include sample/working group, data collection tools and subdivisions of the procedure. Papers that are based on compilation of other studies should lay down the problem, analyze the relevant literature comprehensively, underline the gaps and contradictions in the field, and discuss the solution to the problem. Other studies may vary the sections depending on the subject, but there should not be too many sub-sections that will impede fluency. Tables, figures, pictures, graphics and so on should be included within the text.)
- *References* (for in text citations and references section, APA style (Publication Manual of the American Psychological Association [6th edition] published by the American Psychological Association) must be used.
- *Appendices*