



T.C. ANADOLU BİL MESLEK YÜKSEKOKULU dergisi

YIL / YEAR 7

SAYI / VOL. 27-28

TEMMUZ - EKİM / JUNE - OCTOBER 2012

künye identity



T.C ANADOLU BİL MESLEK YÜKSEKOKULU DERGİSİ

Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Dergisi üç ayda bir yayımlanır.

Bu dergide yayımlanan makalelerin telif hakları

Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu'na aittir.

Bu yayımla ilgili olarak Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'ndan doğan her türlü hak saklıdır.

Tanıtım için yapılacak alıntılar dışında Yüksekokulun izni olmadan çoğaltılamaz.

Bu dergide yayımlanan makalelerdeki görüşler yazarlarına aittir.

Yüksekokul bu görüşler nedeniyle herhangi bir sorumluluk kabul etmez.

Yazışma Adresi

Beşyol Mahallesi İnönü Cad. No: 38

K.Çekmece, İSTANBUL

Telefon: 0 212 425 61 51

Faks : 0 212 425 57 59

www.aydin.edu.tr

ISSN : 1306 - 3375

Onursal Başkan

Dr. Mustafa AYDIN

İAÜ Adına İmtiyaz Sahibi

Prof. Dr.Yadigar İZMİRLİ

Onur Kurulu

Dr. Mustafa AYDIN

Prof. Dr. İsmail Hakkı AYDIN

Org. (E) Necdet TİMUR

Prof. Dr. M. Salih ÇELİKKALE

Yük. Müh. Fatih AYDIN

Editör

Prof. Dr. Candan VARLIK

Editör Kurulu

Prof. Dr. Mustafa ÇIKRIKÇI

Prof. Dr. Nurbay GÜLTEKİN

Prof. Dr. Selahattin GÜLTEKİN

Prof. Dr. Gülümser ÜNKAYA

Prof. Dr. Selami GÖZENÇ

Prof. Dr. Osman UÇAN

Prof. Dr. M. Nazmi ERCAN

Prof. Dr. Kemalettin YİĞİTER

Prof. Dr. Veysel ULUSOY

Prof. Dr. Hülya YEĞİN

Prof. Dr. Ali GÜNEŞ

Prof. Dr. Necla ARAN

Prof. Dr. Hasan SAYGIN

Doç. Dr. Nükhet SİVRİ

Öğr. Gör. Öznur SEVME

Teknik Sorumlu - Kapak Tasarımı

Öğr. Gör. Yavuz SARSILMAZ

Basım Yeri

Ekbil Matbaacılık

HAKEM KURUL LİSTESİ

Prof. Dr. M. Salih ÇELİKKALE	Ist. Aydın Üniv.	Prof. Dr. Murat ÖZGEN	Istanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa ÇIKRIKÇI	Ist. Aydın Üniv.	Prof. Dr. Veysel KILIÇ	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. İsmail Hakkı AYDIN	Ist. Aydın Üniv.	Prof. Dr. Birsen TÜTÜNİŞ	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Selami GÖZENÇ	Ist. Aydın Üniv.	Prof. Dr. Besim AKIN	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Selahattin GÜLTEKİN	Ist. Aydın Üniv.	Doç. Dr. Yaşar ONAY	Haliç Üniv.
Prof. Dr. Candan VARLIK	Ist. Aydın Üniv.	Doç. Dr. Nüket SIVRI	Istanbul Üniversitesi
Prof. Dr. H. Hüsnü GÜNDÜZ	Istanbul Sabahattin Zaim Üniv.	Doç. Dr. Melis OKTUĞ ZENGİN	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Harun AKSU	Istanbul Üniversitesi	Doç. Dr. İsmail USTA	Marmara Üniv.
Prof. Dr. Kamil BOSTAN	Istanbul Üniversitesi	Doç. Dr. H. Hami ÖZ	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Osman UÇAN	Ist. Aydın Üniv.	Doç. Dr. Suat SUNGUR	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Mümin YAMANKARADENİZ	Ist. Aydın Üniv.	Yrd. Doç. Dr. Güven ÖZDEMİR	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. İbrahim GÜNEY	Ist. Aydın Üniv.	Yrd. Doç. Dr. Ercan ÖGE	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Salih GÜNEY	Ist. Aydın Üniv.	Yrd. Doç. Dr. Metin ZONTUL	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. İsmail TOK	Ist. Aydın Üniv.	Yrd. Doç. Dr. Yaşar CİNEMRE	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Güneri AKALIN	Ist. Aydın Üniv.	Yrd. Doç. Dr. Nurhan TALEBI	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Nurten GÜNAL	Marmara Üniversitesi	Yrd. Doç. Dr. Filiz AKSU	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Osman Zekai ORHAN	Marmara Üniversitesi	Yrd. Doç. Dr. Mehmet Mete KARADAĞ	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Osman GÜRSOY	Marmara Üniversitesi	Yrd. Doç. Dr. Zariife KAVLAK	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Hülya YEGİN	Ist. Aydın Üniv.	Yrd. Doç. Dr. Erkan İŞGÖREN	Marmara Üniv.
Prof. Dr. Necla ARAN	Ist. Teknik Üniv.	Yrd. Doç. Dr. Selahattin DEMİRÇİ	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. M. Nafiz DURU	Ist. Aydın Üniv.	Dr. Lew NERETIN	Ist. Aydın Üniv.
Prof. Dr. Yaşar SUCU	Ist. Aydın Üniv.	Dr. Elena DUMITRESCU	Max Planck Institute Bremen - GERMANY
Prof. Dr. Günay KARAAĞAÇ	Ist. Aydın Üniv.	Dr. Ludmyla VICTOROVNA	National Institute for Marine Research and Development ROMANIA
Prof. Dr. İrfan EROL	Ankara Üniversitesi	Paola CECCON	National Academy of Saences UKRAINE
Prof. Dr. Yetkin GÜNGÖR	Ankara Üniversitesi	Luis. M.S. RUIZ	Udine University ITALY
Prof. Dr. Rahmi KESKİN	Ankara Üniversitesi	Giuseppe ZERBI	UPV - ISPANYA
Prof. Dr. Hayati DOĞANAY	Atatürk Üniversitesi	Peter STAYROULAKIS	Udine University
Prof. Dr. Özkan ÖZDEN	Istanbul Üniversitesi		Telecommun System Ins. YUNANISTAN
Prof. Dr. Taçnur BAYGAR	Muğla Üniversitesi		
Prof. Dr. Nuray Erkan ÖZDEN	Istanbul Üniversitesi		

Tüketici finansman şirketleri'nin Türkiye'deki etkinliği

Ali İhsan ÖZEROĞLU¹

Özet

Tüketim, ekonomik büyümenin en önemli dinamiklerinden birisi olarak görülmektedir. Tüketicilere ödeme kolaylığı sağlayarak ekonomik büyümeye katkı sağlamayı hedefleyen tüketici finansman şirketleri, finansal piyasaların önemli kurumlarından birisidir. 1990'lı yıllarla birlikte de gerekli yasal düzenlemeler yapılarak sektörün ve şirket kuruluşunun alt yapısı hazırlanmıştır. 1990'lı yılların ikinci yarısında da ilk şirketler kurulmaya başlanmıştır. Yaşanan gelişmeler yabancı sermayenin de dikkatini çekmiş ve bu sektöre önemli miktarda yatırım yapmışlardır. Ancak gerek alt yapı gerek ekonomik krizler bu finans kurumlarının ülkemizde yeteri kadar gelişmesi önünde engeller oluşturmuştur. Makalemizde tüketici finansman şirketlerinin ekonomik büyümeyi etkileme sürecine de değineceğiz.

Anahtar Kelimeler: Tüketici finansmanı, Tüketici Finansman Şirketleri,

The effectiveness of consumer finance companies in Turkey

Abstract

Consumption is one of the most important dynamics in economic growth. Consumer financing companies are also important enterprisises of financial markets since they contribute to economic growth by providing relatively easy payment conditions.

In 1990's, the necessary legal regulations was realised and infrastructure of the sector was made ready for company establishment. In the first half of 1990, the pioneering companies were seen. The growth in the sector also draw the attention of foreign capital. As a result of this, foreign capital has made investments in the sector. However, both economic crisis and insufficient infrastructure constituted barriers for these financial enterprisises to advance.

In this article, we will study on how consumer financing companies effect economic growth.

Key Words: consumer finance, Consumer finance company

Giriş

Türkiye'de 1980'li yıllar ekonomik ve sosyal alanda yapısal değişmelerin başladığı yıllardır. Bu dönemde başlayan finansal liberalleşme ile birlikte ekonomide yeni finansal kurum ve

¹ Yrd.Doç.Dr.Ali İhsan Özeroğlu, İ.A.U. İİBF.Öğretim Üyesi, alihsanozeroglu@aydin.edu.tr

Tüketici finansman şirketleri'nin Türkiye'deki etkinliği

araçlar da ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu kurumlardan biri de tüketici finansman şirketleridir. Sahiplerine ekonomik kar sağlayan finansman şirketlerinin, ülke ekonomilerine ekonomik büyümenin finansmanı, mali piyasaların derinleşmesi ve ortaya çıkan finansal krizlerin etkilerinin azaltılması gibi konularda etkilerinin olduğu düşünülmektedir.

Mali sistemde faaliyet gösteren ve temel fonksiyonu aracılık olan finansman kurumları ekonomik büyüme açısından çok önemlidir. Gelişmiş ülkelerin finansal sistemleri incelendiğinde çok farklı yapıda ve çok fazla sayıda finansman sunan kurumlar olduğu gözlenmektedir. Bir ülkedeki finansman kurumlarının tür ve sayı anlamında fazlalığı gelişmiş ve derin bir finansal sistem için öncelikli şartlardan biridir. Finansal sistemin derinliği ve gelişmişliği ekonomideki atıl fonların üretime etkin bir şekilde kazandırılmasında ve finansman maliyetinin baskı altına alınmasında önemli role sahiptir. Üretime kanalize edilen bu kaynaklar yatırımları uyaracak, yatırımlarda ekonomik büyümeyi etkileyecektir. Dolayısıyla bir ülkede mali sistemin gelişmişliği, ekonomideki atıl fonları üretime etkin bir şekilde kazandırmak suretiyle büyüme üzerinde dolaylı bir etkiye sahip olmaktadır.

Türkiye'de finansman sağlayan kurum dendiğinde akla ilk gelen bankalardır. Kuruluş amaçları: "finansal piyasalarda güven ve istikrarın sağlanmasına, kredi sisteminin etkin bir şekilde çalışmasına, tasarruf sahiplerinin hak ve menfaatlerinin korunmasına ilişkin usul ve esasları düzenlemektir(BDDK,2006) şeklinde belirtilmiştir. Bankalar temelde ekonomideki atıl fonları mevduat şeklinde toplar. Bilânçolarında yükümlülük kaydettikleri bu mevduatları bireysel ve kurumsal müşterilerine kredi şeklinde kullanırlar suretiyle aktifleştirirler. Kullanılan kredi ise ekonomik anlamda yatırım ya da tüketime dönüşmektedir. Türk mali sisteminde, finansman sunan kurumlar arasında özellikle 1980 sonrasında bankaların yanında başka kurumlarda yer almaya başlamıştır. Tüketici finansman şirketleri de bu kurumlardan biridir.(Uludağ,2001)

Tüketici Finansman Şirketleri'nin Gelişimi

Son yıllarda dünyanın en gelişmiş ülkelerinde dahi bankacılık sektörü yalnız kendi içinde değil, banka dışı kurumlardan gelen çok ciddi bir rekabet ortamı ile karşı karşıya kalmıştır. Finansal süper marketler, aracı kurumlar, sigorta şirketleri, emekli sandıkları, süpermarket mağaza zincirleri, büyük otomobil ve diğer dayanıklı tüketim malları üreticileri, önceden yalnızca ticari bankalarca geniş tüketici kitlelerine sunulan hizmet sahalarına el atarak, mali hizmetler sektöründe bankalarla amansız bir rekabete girmişlerdir. Türkiye'de de, bugün benzer bir gelişme gözlenmektedir. Özellikle dayanıklı tüketim malları üreten ve pazarlayan bu büyük kuruluşlar, kurdukları finans şirketleri kanalıyla, tüketici kredilerinde, bankalara önemli bir rakip olabilecekleri sinyali vermişlerdir.(web1,2011)

Mali sistem içerisinde fon fazlası veren kesimden fon ihtiyacı olan kesime fon aktaran kurumlardan biri de tüketici finansman şirketleridir. Tüketici finansman şirketleri söz konusu aktarım işinde aracılık fonksiyonunu yerine getiren kuruluşlardır.

Tüketici Finansman şirketleri bireysel ve kurumsal tüketicilere otomobilden, iş ekipmanlarına, tıbbi malzemelerden ev araç ve gereçlerine kadar çok geniş bir yelpazede kredi kullandıran kurumlardır. Kimi kurumlar sadece tüketici ve ticari kredide uzmanlaşmış iken, kimi kurumlar çok daha geniş bir faaliyet alanında hizmet vermektedirler. Bu hizmetler geleneksel araç kredilerinden kredi kartlarına, yatırım finansmanından finansal kiralamaya kadar uzanmaktadır. Bu tür şirketlerin mevduat toplama yetkisi olmadığından ihtiyaçları olan kaynakları bankalardan veya yatırımcılardan temin ederek gerçek veya tüzel kişilere plase etmektedirler. Batıda uzun bir geçmişe

sahip olan bu şirketler, binlerce küçük kredi ofisi ile tüketicilere doğrudan ulaşarak kredi kullandırmaktadırlar.(David.1981)

1929 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) başlayıp dünyayı saran büyük ekonomik buhran sonrasında alım gücü düşen kitlelere alım gücü oluşturmak ve mal satış hacmini artırmak için talep oluşturmak amacıyla 1930'lu yıllarda ABD'de kurulan finansman şirketleri, Avrupa'da da aynı problemlere çözüm amacıyla ortaya çıkmıştır. Özellikle gelişmiş ülkelerde mali sistem içerisinde pek çok finansman şirketi bulunmaktadır. Değişik ülkelerde farklı isim ve türlerde mevcut olan finansman şirketlerine, Amerika'da finansman şirketi (finance company), İngiltere'de ise finans evi (finance house) ya da ikincil banka (secondary banks) denilmektedir. Yasal açıdan banka olmayan finansman şirketleri farklı isim ve türlerde de olsa hepsinin amacı aynıdır.(Taş,1998)

Türkiye'de 1990'lı yıllarda önemli bir gelişme gösteren mali sektörün bir parçası olarak finansman şirketleri kavramı ortaya çıkmıştır. Gerekli yasal düzenlemelerle hem tüketici finansman şirketleri sektörünün hem de şirketlerin kurumsallaşmasına yönelik alt yapı hazırlanmıştır. 1990'lı yılların ikinci yarısında da, ilk şirketler kurulmaya başlanmıştır. Yaşanan gelişmeler yabancıların da sektöre dikkatini çekerek önemli derecede yatırım yapmalarına neden olmuştur.

Türkiye'de 1994 yılında, önce para piyasalarında başlayan kriz daha sonra üretim sektörüne sıçramıştır. O dönemin hükümeti tarafından 5 Nisan 1994 tarihinde alınan kararlardan sonra bankalar tüketici kredilerini sınırlandırmış ve reel sektör ürünlerini satamaz hale gelmiştir. Ekonomide yaşanan bu krizin aşılmasına yönelik olarak finansman şirketlerinin kurulması için gerekli yasal alt yapı hazırlanmıştır.(web2.2007)

Yasal düzenlemeler

26.07.1994 tarih ve 22002 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK) ile 30.09.1983 tarih, 90 sayılı Ödünç Para Verme Hakkında KHK'nin bazı maddelerinde yapılan değişiklik ile Türkiye'de ilk defa finansman şirketlerinin kuruluşu ve çalışmasına ilişkin yasal düzenlemeler oluşturulmuştur.

Söz konusu şirketlere ilişkin hukuki çerçeve, 90 sayılı KHK'nin bazı maddelerini değiştiren 545 sayılı KHK ile çizilmiştir. 27.07.1994 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren ve 20.3.1998 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelikle değiştirilen "Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik" ile de kuruluş ve faaliyetlerine ilişkin ayrıntılı düzenleme yapılmıştır.

Söz konusu şirketler kurulurken öncelikle Hazine Müsteşarlığından ön izin almak zorundaydı. Ancak diğer finansman kurumları gibi tüketici finansman şirketlerinin tüm kuruluş ve düzenleme yetkisi 1 Kasım 2005 tarihli Resmi Gazete yayımlanarak yürürlüğe konulan 5411 Sayılı Bankalar Kanunu ile Hazine Müsteşarlığından BDDK'ya geçmiştir.

En son 24.02.2011 tarih ve 27856 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelikte değişiklik yapılarak kuruluş sermayeleri üzerine ayrıntılı düzenleme yapılmıştır.(İbicioğlu.2006)

Tüketici Finansman Şirketleri'nin İşleyişi

Tüketici finansman şirketleri, kredi verecekleri mal ve hizmetleri temin eden satıcılar ile önceden bir genel sözleşme yapmak zorundadır. Tüketici mal satın almak için satıcıya gittiğinde malı kredili almak istediğini satıcıya bildirdiğinde satıcı kredi için gerekli belgeleri tüketici adına

Tüketici finansman şirketleri'nin Türkiye'deki etkinliği

doldurmakta ve kredi için finansman şirketine göndermektedir. Finansman şirketi tüketiciye ait bilgileri inceledikten sonra kredi verilmesine karar verir ve 1-2 gün içerisinde satıcıya bildirmektedir. Kredi, tüketici adına satıcıya ödenir ve tüketici malı satın aldıktan sonra finansman şirketi tarafından bildirilen ödeme planı çerçevesinde tüketici finansman şirketine ödemeleri yapar.

Finansman şirketleri tarafından açılan krediler, genel sözleşmedeki esaslara göre tüketicinin nam ve hesabına olmak üzere mal ve hizmetin teslim ve temini ile birlikte, doğrudan satıcı veya üreticiye ödenmektedir. Ancak kredi geri ödemeleri, adına kredi açılanlar tarafından finansman şirketine ödenmektedir. Tüketici finansman şirketlerinin işleyişi Şekil 1'de anlatılmaktadır.(web2.2001)

Şekil.1.Tüketici Finansman Şirketlerinin İşleyişi



Kaynak:Mevzuat dergisi, sayı;113,2007

Türkiye'de Tüketici Finansman Şirketleri

Tüketici finansmanı şirketleri, 1990'lı yılların ikinci yarısından sonra yapılan bazı kanunsal altyapı hazırlıklarının ardından ve yabancı sermayenin de bu sektörde faaliyet göstermek amacıyla Türkiye'ye girişinin ardından karşımıza çıkmaya başladılar. Ancak bu şirketler geçtiğimiz seneler boyunca yaşanan ekonomik krizler ve sektörün genişlemesine imkan verecek kanuni altyapı

çalışmalarının devamının gelmemesi nedeniyle tüketici finansmanı alanında faaliyet gösteren kurumlar, bankaların gelişiminin çok gerisinde kaldılar. Özellikle 2000'li yılların başında Türk bankalarının kredi kartlarına taksit özelliğini kazandırmasının ardından tüketici finansmanı şirketleri, dayanıklı tüketim ürünleri satışında hiç hesaplamadıkları bir rakiple karşı karşıya kaldılar ve bu özellik nedeniyle ciddi bir darbe aldılar. Dayanıklı tüketim sektöründe kredi kartları tarafından sunulan 12 aya varan taksit imkanıyla rekabet edemeyip pazar payını büyük ölçüde kaybettiler.(web3.2011)

Tüketici Finansman Şirketleri'nin mevduat toplama yetkisi olmadığı için fonlama imkanları banka kaynakları ve menkul kıymet ihracı ile sınırlıdır. Tüketici finansman şirketlerinin menkul kıymet üzerinden repo yapma yetkilerinin de olmaması nedeniyle daha çok yurtdışı piyasalardan fon bulma arayışına gitmektedirler.

Tüketici finansman şirketlerinin kuruluş ve çalışma esaslarını belirleyen yönetmelikte finansman şirketleri, her türlü tüketim malı ve hizmet alımını kredilendirmek üzere, tüketiciye finansman sağlayan şirketler olarak tanımlanır. Türkiye'de tüketici finansman şirketleri pek çok ürün grubunda, tüketicilere satış noktasında finansman sağlamaktadır. Özellikle taşıt sektöründe sunmuş olduğu kredinin payı oldukça fazladır. Taşıt grubu içerisinde çoğunlukla otomobil satışlarına kredi sunulmakla beraber, kamyon, tır gibi ağır taşıtlar ile traktör satışına da kredi sunmaktadırlar. Otomobil ve diğer taşıtlar yanında, dayanıklı tüketim ürünleri, beyaz eşya, cep telefonu, mobilya, dekorasyon, bilgisayar v.b Türkiye'de finansman sağlanan diğer ürünlerdir.(İbicioğlu.2006)

Ülkemizde finansman şirketi kurulmasına dönük olarak başlatılan ve çalışmaların sonucunda Koç grubu tarafından 30.03.1995 tarihinde Hazine Müsteşarlığından "Faaliyet İzin Belgesi" olarak faaliyete geçen Türkiye'nin ilk tüketici finansman şirketi olan Koç Tüketici Finansmanı Anonim Şirketi (AŞ) kurulmuştur.(web4.2001)

Türkiye'de tüketici finansman şirketlerinin geçmişi incelendiğinde 1999 krizine kadar tüketici finansmanı ve kart hizmetlerinin sayısı oldukça fazla olduğu görülmektedir. Ancak krizle beraber bir çok finansman şirketi de faaliyetine son vermiştir. 2005 yılında 7 tane olan finansman şirketi sayısı 2005 yıl sonunda 2 şirkete daha faaliyet yetki belgesinin verilmesiyle birlikte bu sayı 9'a yükselmiştir.(web5.2007) BDDK'nın 04/09/2008 tarih ve 2782 sayılı kararı ile Uzel Tüketici Finansmanı Şirketi'nin faaliyet izninin iptali ile birlikte tüketici finansmanı şirketi sayısı aşağıdaki tablodan da görüleceği üzere 8'e düşmüştür.(web6.2001)

Türkiye'de tüketici finansman şirketleri tarafından finanse edilen mallar temel olarak şunlardır(web7.2001)

- 1.Taşıt ve Otomobiller:Wolswagen,Audi,Mercedes, Chrysler, Hundai, Man, Scania, Fiat,
- 2.Beyaz Eşya: Arçelik, Beko,
- 3.Cep Telefonu
- 4.Mobilya
- 5.Dayanıklı Tüketim Malları
- 6.Hipermarket Harcamaları

Finanse edilen malların toplam krediler içerisindeki büyük bir bölümünü taşıt ve otomobiller oluşturmaktadır.

Tüketici finansman şirketleri'nin Türkiye'deki etkinliği

Tablo1. Türkiye'de Faaliyet Gösteren Tüketici Finansman Şirketleri

•	KOÇ TÜKETİCİ FİNANSMANI A.Ş
•	KOÇ FIAT KREDİ TÜKETİCİ FİNANSMANI A.Ş.
•	TEB TÜKETİCİ FİNANSMAN A.Ş.
•	MERCEDES-BENZ FİNANSMAN TÜRK A.Ş.
•	VOLKSWAGEN DOĞUŞ TÜKETİCİ FİNANSMANI A.Ş.
•	MAN Financial Services Tüketici Finansmanı A.S.
•	SCANIA TÜKETİCİ FİNANSMANI A.Ş.
•	DD KONUT FİNANSMAN A.Ş.

Kaynak: www.tufider.org.(web7a)

Tablo2. Tüketici Finansman Şirketleri Kredileri TUTAR (Bin TL)

Yıl	Otomotiv	Kart	Konut	Diğer	Toplam
2000	371.422	352.543		150.913	874.878
2001	157.029	528.265		58.696	743.989
2002	283.752	27.215		86.288	397.255
2003	714.239	31.168		72.434	817.841
2004	1.370.865			141.453	1.512.318
2005	2.329.138			195.416	2.524.554
2006	2.434.432			249.033	2.683.465
2007	2.731.470			234.958	2.966.428
2008	2.668.226		26.271	208.732	2.903.229
2009	2.523.259		101.362	50.294	2.674.916
2010	3.304.926		152.472	45.346	3.502.745
2011 - I.Çeyrek	1.181.861		39.574	7.938	1.229.374

Kaynak: <http://www.tufider.org/Istatislik.aspx> (web7b)

Finansman Şirketlerinin piyasalarda gerçek yerini alması ile birlikte :

- Sektördeki vade farkı ve peşin fiyatta gizli vade farkı uygulaması nedeniyle fiyatlar genel seviyesinin yükselmesi engellenecektir.
- Üretici firmalar, asıl faaliyet alanlarında faaliyet göstererek gerçek karlılık seviyesini saptayabileceklerdir. Dağıtım ve pazarlama firmaları da asli faaliyet alanlarına döneceklerdir.
- Tüketiciler ciddi ihtisas kurumları ile muhatap olacaklar, tüketicilerin istismarı engellenecektir.
- Ülkemiz uygulamasındaki bayilik sistemi, kendisine çeki düzen vererek kurumlaşma , sürecine girecek, kayıt dışı ekonomi küçülecektir.
- VDMK fonları ile finansman sağlanması nedeniyle, alacak portföyünün menkul kıymetleştirilmesi sağlanarak, krediler yine tüketicilerin fonları ile finanse edilecek, talep , artışı yoluyla fiyatlar genel seviyesi etkilenmeyecektir.(web8.2011)

Türkiye’de Tüketici Finansman Şirketlerinin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkinliği

Ekonomik büyüme milli gelirdeki artışın yüzde ifadesi şeklinde tanımlanabilir. Bir başka ifadeyle, bir ekonomide bir yılda üretilen mal ve hizmetlerin parasal değerinin bir önceki yıla göre yüzde artışı da diyebiliriz.

Gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYİH), bir ekonomide belli bir dönemde (üç ay ya da bir yıl) üretilen bütün nihai mal ve hizmetlerin değeridir. Diğer bir ifadeyle, bir yıl süresince sadece ülke sınırları içerisinde üretilen ve sunulan mal ve hizmetlerin o ülkenin para birimine göre değerlendirilmesi ile oluşan büyüklük GSYİH rakamını verir.(Parasız,2000)

Ekonomideki toplam çıktının değerini, çıktının üretildiği dönemde geçerli olan fiyatlar ile ölçülmesine nominal GSYİH denir. Herhangi bir dönemde üretilen toplam çıktıyı baz alınan temel bir yılın fiyatları ile ölçülmesiyle elde edilen değer ise reel GSYİH’yı vermektedir. Ekonominin büyüme oranı reel GSYİH’nın artış oranıdır. Ne zaman niteleyici bir sözcük kullanılmaksızın büyümeden ya da büyüme oranından bahsedilirse bu reel GSYİH’nın büyüme oranı anlamına gelmektedir. Reel GSYİH’deki değişmelerin ilk nedeni, ekonomide var olan kaynak miktarının değişmesidir. Kaynaklar emek, sermaye ve toprak şeklinde ayrılabilir. Reel GSYİH’deki artışın ikinci nedeni ise üretim faktörlerinin kullanımındaki etkinliğin değişmesidir. Bu tür etkinlik gelişmesi verimlilik artışı diye adlandırılır. Aynı üretim faktörleri, zamanla daha çok çıktı üretebilmektedirler. Üretim etkinliğindeki bu artışlar, yaparak öğrenme de dahil, bilgi düzeyindeki değişmelerin bir sonucudur. Reel GSYİH’deki değişmenin üçüncü kaynağı ise üretim için el altında hazır bulunan veri kaynaklarının kullanımındaki değişmedir. Çünkü ekonomide var olan sermaye ve emeğin tümü her zaman fiilen kullanılmamaktadır.(Demir.2000)

Açık ekonomilerde milli gelir denkliği şu şekilde ifade edilmektedir.

$$Y = C + I + G + (X-M)$$

Y: Milli gelir (Üretim)

C: Tüketim

G: Kamu Harcamaları

Tüketici finansman şirketleri'nin Türkiye'deki etkinliği

X: İhracat

M: İthalat

Tüketimin dolayısıyla da üretimin az olduğu durumlarda, ekonomiyi canlandırmak için vergi ve faiz oranlarında indirim yapılarak tüketim artırılmak istenmektedir. Bir ülkedeki ekonomi çok canlı olduğunda ve fiyatlar üzerinde enflasyonist baskı yaptığı durumlarda, politika belirleyen otoritenin tercihinine göre ekonomiyi soğutmak için faizler ve/veya vergi oranlarında yukarı doğru bir hareket başlatılır. Faiz oranlarındaki bu harekete bağlı olarak tüketici finansman şirketleri gibi, finansman kurumlarının vereceği tepki ise faizleri artırmak olacaktır. Bu da bu kurumlar tarafından kullanılan kredi hacmini daraltacaktır.(Parasız,2010)

Durum böyle olmakla beraber, karını maksimize etmek isteyen kredi kurumları geri dönmeme riski en az olan kesimlere mümkün olduğu kadar çok para satmak istemektedirler. Bu durum söz konusu kurumlar arasında bir rekabete yol açar. Rekabet ise ürünün kalitesini artırırken malın yani paranın fiyatında (faiz) aşağı yönlü bir baskıya yol açar. Bir ekonomide mali sistemin gelişip derinleşmesi beraberinde rekabeti artıracak bu da tüketimi dolayısıyla üretim ve istihdamı yani büyümeyi olumlu yönde etkileyecektir. Bundan dolayı bu tür finansman kurumlarının mali sistemdeki yaygınlığı ülke ekonomileri açısından oldukça önemlidir.

Tüketicilere sağlanan krediler, kredi kullananların cari satın alma gücünü artırmaktadır. Tüketiciler sağlamış oldukları kredi sayesinde harcamalarını ertelemekten vazgeçip cari dönemde satın alırlar. Bu da ekonomide toplam tüketimi artıran bir unsur olmaktadır. Dolayısıyla bu durum üretim ve istihdamı uyarıcı etki yapmaktadır.

Bununla birlikte, arzı sürekli olan mallara verilen krediler ekonomik büyümeyi etkileyecektir. Aksi durumda, yani talebin arzı geçmesi durumunda piyasaya çıkan kredi parasal büyümeye neden olacak, bu da enflasyonist baskıya yol açacaktır.

Tüketici finansman şirketleri gibi finansman sağlayan kurumlar tarafından ekonomide kullanılan tüketici kredisi milli gelir (Y) denkliğinde tüketimi (C) doğrudan etkileyecektir. Tüketimdeki artış ise milli geliri artıracaktır. Yani tüketici kredileri tüketimi artırmak yoluyla milli geliri doğrudan etkileyecektir. Öte yandan tüketim (C) talebindeki artış, yatırım (I) talebini uyacaktır. Yatırımlardaki uyarılma ise istihdam ve/veya kapasite kullanım oranını etkileyecektir.

Tüketici finansman şirketlerinin varlığı rekabet ortamı oluşturmasından ötürü de önemlidir. Kredi kurumlarındaki çeşitliliğin fazlalığı faizler üzerinde aşağı yönlü bir baskıya yol açacaktır. Bu durum faiz ile yatırım arasındaki ters yönlü ilişkiden dolayı milli geliri dolaylı bir şekilde etkileyecektir. Faizler aşağı yönlü hareket ettikçe yatırım talebi uyarılacak ve üretim artacaktır. Sonuç olarak tüketici kredisi tüketim yoluyla milli gelir (Y) ya da milli gelirdeki artışın yüzde ifadesi olan büyüme üzerinde direk etki gösterirken, yatırım ve faizler yoluyla da dolaylı şekilde etkileyecektir.(Demir,2000)

Teorik çerçevesi bu şekilde özetlenebilecek büyüme ile tüketici finansman şirketleri arasındaki ilişki Türkiye özelinde incelendiğinde tüketimi finanse edilen malların özelliğinden dolayı biraz farklı bir görünüm sergilemektedir. Çünkü Türkiye'de faaliyet gösteren tüketici finansman şirketleri büyük oranda ithal malları (taşıtlar) finanse etmesi ithalat (M) talebini artırmaktadır. İthalattaki artış milli gelir denkliğinde de açıkça görüleceği üzere milli geliri negatif etkilemektedir.

Finanse edilen malların toplam krediler içerisindeki büyük bir bölümünü taşıt ve otomobiller oluşturmaktadır. Tüketici finansman şirketleri tarafından taşıt ve otomobiller için kullanılan kredinin oranı 2006 yılsonu itibarıyla %97 civarındadır. Zaten bu malların satışını

finanse eden kurumlar ise daha çok yabancı sermaye ile kurulan tüketici finansman şirketleri olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca bu malların üretimi de yurtdışında yapılmaktadır. Dolayısıyla söz konusu kurumlar tarafından kullanılan kredi yurtiçi talebi etkilese de bu talebin hepsi yurtiçi üretimi dolayısıyla yatırımı (I) etkilememektedir. Çünkü talebin bileşenleri içinde büyük pay ithal talebinden oluşmaktadır. (web9.2011)

Ülkelerin farklı büyüme oranlarına sahip olmaları iktisatçıları meşgul eden bir uğraş alanı olmuştur. Büyüme literatüründe yapılan ampirik çalışmalar bu farklılığa yönelik çok sayıda açıklama ortaya koymuştur. Kaynak donanımı (resource endowments), makro ekonomik istikrar derecesi, eğitim düzeyi, kurumsal gelişim,yasal sistemin etkinliği, uluslar arası ticaret ve etnik ve dini çeşitlilik bu açıklamalardan bazılarıdır.(Khan.2000)

Sonuç

Tüketici Finansman Şirketleri bir yönü ile bankalara alternatif görünse de aslında bankaların plasman işlemlerinde köprü rolü oynayan önemli finansal kurumlardır.

Tüketicilerin temel tercih sebebi, bankaların “kara liste” uygulamalarının bu kurumlar için henüz geçerli olmaması ve esnek finansman şartlarının geliştirilebilmesidir.

Fon hareketliliğinde önemli bir finansal mekanizmayı oluşturmaktadırlar. Tüketime dayalı kalkınma modelini benimsemiş ülkeler için ideal kurumlardır.

Tüketici Finansman Şirketleri, küreselleşme ile hız kazanan, iletişim ve bilgi teknolojilerinde yaşanan yeniliklerle birlikte ekonomik gelişmenin bir parçası olmuşlardır.

Piyasalar arasında sınırların ortadan kalktığı finans sektöründe, gerektiği gibi rekabet edebilmek ve sağlıklı piyasa yapısı oluşturabilmek için, mali sektörün tamamını kapsayacak yeni düzenlemeler kaçınılmaz gözükmektedir.

KAYNAKÇA

1. **Bankacılık Kanunu**, BDDK,Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Temmuz,2006
2. Prof.Dr.ULUDAĞ,İlhan.Yrd.Doç.Dr.ARICAN,Erişah. **Finansal Hizmetler Ekonomisi**. İstanbul,2001,2. baskı,Beta Basım Yayım Dağıtım
3. David,S.,Kidwell,Richard.,L.Peterson.,David,W.Blackwell,**Financial Institutions, Markets, And Money**, Fifth Edition,The Dryden Press, 1981, sy;39
4. TAŞ, Cumhur. **Dünya ve Türkiye’de Tüketici Finansman Şirketleri ve Uygulama Örnekleri**, Marmara Üniversitesi,Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü,Yüksek Lisans Tezi,İstanbul,1998
5. İBİCİOĞLU,Mustafa,**Tüketici Finansman Şirketlerinin Finansal Sistem İçindeki Yeri ve Türkiye’de Kredi kullandıran diğer kurumlar ile karşılaştırmalı incelenmesi**, Gazi Üniversitesi.Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi,Ankara,2006
6. PARASIZ İlker. **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, Bursa, 2000. 7. Baskı,Ezgi Kitapevi
7. Doç.Dr.DEMİR,Gülten.**MakroEkonomiyeGiriş**,İstanbul,2000,2.Baskı,Yayımlar Yayıncılık.

Tüketici finansman şirketleri'nin Türkiye'deki etkinliği

8. Parasız İlker, İktisadın ABC'si, İstanbul, 2010. Ezgi Kitabevi.
9. Khan, M.S., Senhadji, A. S., 2000. "Financial Developments and Economic Growth: An overview" IMF Working Paper, WP/00/209

Web Siteleri

10. WEB1: <http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/oguzbanka.doc> (erişim:06/05/2011)
11. WEB2: <http://www.mevzuatdergisi.com/2007/05a/03.htm> (erişim:05/05/2011)
12. WEB3: <http://www.tuketicifinansman.net/2008/06/turkiye-tuketici-finansmani-sirketleri.html> (erişim:10/05/2011)
13. WEB4: <http://www.hizlikredi.com/contentviewpage.aspx?PageId=77&FlashVars=1> (erişim:05/05/2011)
14. WEB5: <http://www.mevzuatdergisi.com/2007/05a/03.htm> (erişim:05/05/2011)
15. WEB6: http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Duyurular/BDDK_Kurul_Kararlari/53612782.pdf (erişim:08/05/2011)
16. WEB7: <http://www.bddk.org.tr/turkce/linkler/tuketicifinansman.html> (erişim:08/05/2011)
17. WEB7 a: <http://www.tufider.org> (ERİŞİM:08/05/2011)
18. WEB7 b: <http://www.tufider.org> (ERİŞİM:08/05/2011)
19. <http://www.erpakademi.com/tuketici-kredileri.html> (erişim: 08/05/2011)

Su ürünleri bilim dalı için Türkçe konu başlıkları listesi

Filiz MEHMETOĞLU¹

Özet

Bu çalışmada, İstanbul Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi'nin ilgili uzman öğretim üyelerinden kurulan bir komisyon ve sorumlu kütüphanecinin ortak gayreti ile standart konu başlıkları ilkeleri doğrultusunda, Türk dilinin yapısına uygun olarak konu başlıkları listesi oluşturulması amaçlanmıştır.

Hedef, Türkiye'deki su ürünleri ile ilgili yayınların konu başlıkları eksikliğini gidermek için standart liste oluşturmak ve gelişmesine öncülük etmektir.

Anahtar Kelimeler: *Su Ürünleri – Konu Başlıkları, Konu Başlıkları – Türkiye.*

Turkish list of subject headings for fisheries science

Abstract

As a result of the collaborative efforts of a commission formed by the faculty members of the İstanbul University Faculty of Fisheries Science and the librarian in charge, this study provides a list of subject headings in accordance with the principles of standard subject headings.

The aim of the study is to create and support the further development of a list of subject headings for the publications in the field of fisheries.

Keywords: *Fisheries - Subject Headings, Subject Headings - Turkey.*

Giriş

Bu çalışma, merhum Ord. Prof. Dr. Curt Kosswig'in temellendirdiği fakülte kütüphanesinde olgunlaştırılıp Türkiye'deki tüm su ürünleri ile ilgili yayınların konu başlıkları için standart liste oluşturmak amacı ile hazırlanmıştır.

Çalışmaya, 2005 yılının Aralık ayında başlanmış olup, 2007-Temmuz ayına kadar yoğun bir şekilde devam edilmiştir. Yeni yayınların gelmesi ile konu başlıkları listemiz sürekli olarak genişlemeye devam etmektedir.

¹ İstanbul Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi Kütüphane Sorumlusu.

Amaç

Konu başlıklarının amacı; aradığı bilgi/belgeye *konusal* olarak erişmeyi tercih eden kullanıcıların işini kolaylaştırmak, en kısa sürede en doğru kaynağa erişmesini sağlamaktır. Bilgiye, konu başlıkları ile erişmek, aranan konuyla ilgisiz ya da az ilgili kaynaklara erişim riskini en aza indirmektedir. Konu başlıklarının kullanımı, konuların uygun terimlerle ifade edilmesini sağladığı için, kullanıcılara kolay erişim imkânı tanımaktadır (Özer, 2001).

Ülkemizde hala çözülememiş olan Konu Başlıkları ve Kavram Dizinleri hazırlanması ve kullanımında bir bütünlük olmaması, kullanılan anahtar sözcüklerde görülen farklılıklar ve İngilizce kaynaklardan yapılan çevirilerde ortaya çıkan uyumsuzluklar (Alakuş, 2007) Türk dilinde bir standart oluşturmak zorunluluğunu beraberinde getirmektedir.

Çalışma yöntemi

Temel Bilimler Bölümü		Yetiştiricilik Bölümü		Avlama ve İşleme Teknolojisi Bölümü	
Deniz Biyolojisi Anabilim Dalı	İç Sular Biyolojisi Anabilim Dalı	Yetiştiricilik Anabilim Dalı	Hastalıklar Anabilim Dalı	Avlama Anabilim Dalı	İşleme Teknolojisi Anabilim Dalı

[Tablo 1. Su Ürünleri Anabilim Dalları.]

Bu ayrışım doğrultusunda yayınlara konu başlıkları verilmektedir. Bu konu başlıkları listesi İstanbul Üniversitesi Su Ürünleri Fakülte Kütüphanesi'ni kurma çalışmalarından doğru hazırlanmış olup, adı geçen kütüphane dermesini de içine alarak, fakat sadece derme ile sınırlı kalmadan bilim dalının içerdiği tüm konuları kapsamaya gayret edilmiştir.

Konu başlıkları, mevcut dermemize göre, İstanbul Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi'nin ilgili uzman öğretim üyelerinden kurulan bir komisyon (bkz. kaynakça) ve sorumlu kütüphanecinin (bkz. kaynakça) ortak çalışması ile oluşturulmuş ve tüm yayınlara konu başlıkları verilmiştir.

Bu çalışma sırasında pratik anlamda edindiğim deneyimleri aktarmamın bundan sonraki benzer çalışmalar için katkı sağlayacağını umuyorum. Bu tür çalışmalar için belirlenecek olan uzmanlaşmış akademik personelin doktora sonrası seviyesinde ve çevrimbilim problemini kavramış, en az bir yabancı dile hâkim olması en ideal sonuçları vermektedir. Bunun yanı sıra, kütüphanecinin de konu başlığı kavramını doğru algılaması ve komisyon üyelerine aktarması da aynı derecede gerekli ve önemlidir.

Türkçe konu başlıkları standart listenin olmayışının sıkıntı ve ağır yükümlülüğü; ayrıca, ulusal çapta su ürünleri alanında en köklü ve dermesi zengin uzmanlaşma kütüphanesi oluşumuz, yapılan bu çalışmayı takdim etme zorunluluğunu doğurmuştur. Esasen bu çalışma bir "tümevarım" çalışması olarak nitelenebilir. Çünkü, kurgulanan bir problem değil de, kütüphanedeki çalışmalar sonucunda ortaya çıkan materyal arz edilmiştir. Bir anlamda da *a posteriori* türü bir çalışma olduğu da söylenebilir.

Çalışma, 8 Haziran 2002 tarihinden itibaren mesleki anlamda su ürünleri kütüphanesini kurma çalışmalarının bir sonucudur.

Konu başlıkları listesi iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde Türkçe konu başlıkları verilmiş, ikinci bölümde ise İngilizce karşılıkları belirtilmiştir.

Bu çalışmanın bir diğer amacı da altyapı oluşturmaktır. Dolayısıyla, ihtiyaç dâhilinde, kalıp temel alınarak yeni konu başlıkları türetilebilir.

Örneğin:

GÖLLER – NORVEÇ

SÜNGERCİLİK – GÖKÇEADA

KABUKLULAR – SAPANCA GÖLÜ şeklinde spesifik anlamda konu başlıkları açılabilir. Tabii eğer o konuda yeterince çalışma varsa. Şüphesiz, ilerleyen yıllar içinde çalışmalar çoğaldıkça, bu türdeki spesifik konu başlıkları da yerlerini alacaktır.

Burada standart konu başlıkları ilkeleri doğrultusunda özellikle LCSH (Library of Congress Subject Headings, 1997) listesi temel alınmıştır.

Fakat bu çalışma, konu başlığı kavramına uygun olarak, Türk dilinin yapısına riayet edilerek, kavramın içerdiği karşılığı tam olarak verme kaygısı taşıyarak “konu başlıkları çalışma komisyonunun” (bkz. kaynakça bölümü) fakülte kütüphanecisi ile birlikte yaptığı özgün bir çalışmadır.

Sonuç

Hedefimiz, yıllar içinde, oluşturulan konu başlıklarının kütüphanemizde kullanılabilirlik değerlerini ölçmek ve bu doğrultuda sürekli olarak düzenlemek ve oluşan ihtiyaç sonucunda yeni, hatta daha spesifik konu başlıkları ilave etmektir.

Bu düzenlemeleri de okuyucularımız, araştırmacılar ve diğer üniversitelerdeki akademik personelin önerileri doğrultusunda sürekli güncellemek umudundayız.

Fakülte kütüphanemizin posta kutusu: surfak@istanbul.edu.tr

Fakülte kütüphanemizin web adresi:

http://www.istanbul.edu.tr/suurunleri/main_dosyalar/page0023.htm

Fakültemizin web sitesi: <http://www.istanbul.edu.tr/suurunleri/main.htm>

Teşekkür

Uzun süre boyunca, konu başlıklarını oluşturma, türlerin dâhil oldukları sistematik grupları tanımlama ve kavramsal ayrıştırmaları kavratma konusundaki yetkinliği, ayrıca, her koşulda bıkmadan tüm soruları cevaplandırma ciddiyeti için hocamız Yrd. Doç. Dr. Bülent TOPALOĞLU'nun yanı sıra; bilgisayar ve diğer tüm teknik bilgi, destek ve yardımları için dostumuz, hocamız Yrd. Doç. Dr. H. Cumhur YARDIMCI'ya bu alanın tüm araştırmacıları adına özel olarak teşekkür etmek ve saygılarımı sunmak isterim.

Yanı sıra, uzun zamandır yoğun emek ve zorlu çabalarla hazırladığımız bu çalışmanın güvenle ortaya çıkması ve yayımlanarak faydalı olma aşamasındaki destekleyici rolü ve teşvik edici yardımları için Prof. Dr. Özkan ÖZDEN hocama teşekkür ve minnet borçluyum.

Su ürünleri bilim dalı için Türkçe konu başlıkları listesi

Kaynaklar

Library of Congress Subject Headings (1997). 20. ed. Washington: Library of Congress. (Konu başlıkları oluşturulurken dikkate alındı.)

Sears List of Subject Headings (1986). Ed.Carmen Rovira and Caroline Reyes. New York. (Konu başlıkları oluşturulurken dikkate alındı.)

Sears List of Subject Headings (2004).18th Edition. New York. (Konu başlıkları oluşturulurken dikkate alındı.)

Haykin, D.J. (1951). *Subject Headings : A Practical Guide* Washington: GPO. *passim*.

Tarım ve Köyişleri Bakanlığı (2006). *Su Ürünleri Ekonomisi : Su Ürünleri İstatistikleri 2005. Fishery Statistics*: Ankara. (Konu başlıkları kısmında, ekonomik değeri olan türler için alıntı yapıldı.)

Tezler:

Özer, C. (2001). *Türkiye’de konu başlıkları çalışmaları*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi. Ankara Üniversitesi, Ankara.

Bildiri Özetleri:

Alakuş, M. (2007) “*Türkçe Konu Başlıkları ve Kavram Dizinleri’nde Dil Sorunları-Uluslararası Standartlarla Karşılaştırmalar*”- ÜNAK 2007 “Sayısal Dünyada Yeni Paradigmalar : Sınırsız Kütüphaneler” 27-29 Eylül 2007 Muğla Üniversitesi’nde yapılacak konferansın henüz yayımlanmamış bildirinin özeti. <http://www.unak.org.tr> [Ziyaret tarihi: Temmuz-2007].

Sözlükler:

Türk Dil Kurumu, (2005). *Türk Dil Kurumu Sözlüğü*, yay. haz. Ş. H. Akalın...[ve öte.], Ankara: (Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Türk Dil Kurumu Yayınları; 549).

Redhouse Yayınevi, (1969) . *Redhouse Sözlüğü İngilizce-Türkçe*, yay. haz. J.K.Birge...[ve öte.],(8 bs.), İstanbul.

Türk Tarih Kurumu Basımevi, (1971). *Fransızca-Türkçe Sözlük* Mehmet Ali Ağakay. Ankara.

Türk Dil Kurumu Almanca-Türkçe Sözlük, (1993). yay. haz. Y. Önen, C. Z. Şanbey. (Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Türk Dil Kurumu Yayınları; 546). Ankara.

Elektronik Sözlük ve Kaynaklar:

English-Turkish-Germany Dictionary. Elektronik adres: <http://www.seslisozluk.com> [Ziyaret tarihleri: 2004, 2005, 2006, 2007].

From language to language dictionary. Elektronik adres: <http://www.langtolang.com> [Ziyaret tarihleri: 2004, 2005, 2006, 2007].

İspanyolca Sözlük. Elektronik adres: <http://www.ispanyolcasozluk.com>

[Ziyaret tarihleri: 2004, 2005, 2006, 2007].

The Library of Congress. Elektronik adres: <http://www.loc.gov> [Ziyaret tarihi: 2007].

H.W.Wilson. Elektronik adres: <http://www.hwwilson.com> [Ziyaret tarihi: 2007].

Thesaurus. Elektronik adres: <http://thesaurus.reference.com> [Ziyaret tarihi: 2007].

Su Ürünleri Fakültesi olan tüm ulusal ve devlet üniversite kütüphanelerinin konu başlıkları listeleri imkân dâhilinde elektronik ortamda http://www.istanbul.edu.tr/univ_list.php adresinden taranıp karşılaştırma yapıldı:

Ankara Üniversitesi
Anadolu Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Çankaya Üniversitesi
Çukurova Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi

Dernek ve Araştırma Kurumu olarak:

ÜNAK (Üniversite ve Araştırma Kütüphanecileri Derneği) <http://unak.org.tr/index.html>
TÜBİTAK- MAM Kütüphanesi. Tümünü ziyaret tarihi: [Haziran-Temmuz 2007.]

İstanbul Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi Öğretim Üyeleri Danışma Komisyonu:

Temel Bilimler Bölümü;

Yrd. Doç. Dr. Bülent TOPALOĞLU (Ayrıca tüm çalışmada *danışma, denetleme, konu başlıklarının İngilizce karşılıkları*).

Doç. Dr. Reyhan AKÇAALAN-ALBAY

Prof. Dr. Yelda AKTAN-TURAN

Yetiştiricilik Bölümü;

Prof. Dr. Ali Akın CANDAN (*Komisyon başkanı*).

Yrd. Doç. Dr. Ferhat ÇAĞILTAY

İşleme Teknolojisi ve Avlama Bölümü;

Prof. Dr. Nuray ERKAN-ÖZDEN

Doç. Dr. Firdevs Saadet KARAKULAK

Kütüphânci: Filiz MEHMETOĞLU

TÜRKÇE KONU BAŞLIKLARI	İNGİLİZCE KARŞILIKLARI
ACISU	BRACKISH WATER
ADALAR	ISLANDS
ADALAR – İSTANBUL	ISLANDS-ISTANBUL
ADALAR – TÜRKİYE	ISLANDS-TURKEY
ADRİYATİK DENİZİ	ADRIATIC SEA
AĞIR METALLER	HEAVY METALS
AĞIR METALLER - ÇEVRESEL YÖNLER	HEAVY METALS-ENVIRONMENTAL ISSUE
AKARSU HAVZALARI – TÜRKİYE	RIVER BASINS-TURKEY
AKARSULAR	RIVERS
AKARSULAR - TÜRKİYE	RIVERS-TURKEY
AKDENİZ BÖLGESİ	MEDITERRANEAN AREA
AKDENİZ HAVZASI	MEDITERRANEAN BASIN
AKINTILAR	CURRENTS
AKUSTİK	ACOUSTIC
Sualtı Akustiği	Underwater Acoustic
AKVARYUM BALIKLARI	AQUARIUM FISHES
AKVARYUMLAR	AQUARIUMS
ALETLİ DALIŞ	SCUBA DIVING
ALGLER	ALGAE
ANADOLU BÖLGESİ	ANATOLIAN REGION
ANADROM BALIKLAR	ANADROMUS FISHES
ANATOMİ – ATLASLAR	ANATOMY-ATLAS
ANTARTIKA	ANTARCTICA
ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME FAALİYETLERİ – TÜRKİYE	RESEARCH AND DEVELOPMENT ACTIVITIES-TURKEY
ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ	RESEARCH METHODS
ARŞİVLER	ARCHIVES
ARTHROPODA "bkz." EKLEMBACAKLILAR	ARTHROPODS
ASCIDIA “bkz.” OMURGALILAR	ASCIDIA ‘see’ VERTEBRATE
ASİTLER	ACIDS
ATIK DEĞERLENDİRME	WASTE RECYCLING
ATIK SULAR	WASTE WATERS
ATIK YÖNETİMİ	WASTE MANAGEMENT
ATIKSU – ARITMA	WASTE WATER-PURIFICATION
ATLANTİK OKYANUSU	ATLANTIC OCEAN

AZMAK “bkz.” LAGÜN	LAGOON
BAKTERİ EKOLOJİSİ	BACTERIAL ECOLOGY
BAKTERİ FLORASI	BACTERIAL FLORA
BAKTERİLER	BACTERIA
BAKTERİLER – SINIFLANDIRMA	BACTERIA-CLASSIFICATION
BAKTERİYOLOJİ	BACTERIOLOGY
BALIK ANATOMİSİ	FISH ANATOMY
BALIK BİLİMİ	ICHTIOLOGY
BALIK BİLİMİ “bkz.” İHTİYOLOJİ	ICHTIOLOGY
BALIK BİYOLOJİSİ	FISH BIOLOGY
BALIK DAVRANIŞLARI	FISH BEHAVIOR
BALIK FİZYOLOJİSİ	FISH PHYSIOLOGY
BALIK FİZYOLOJİSİ – TOPLANTILAR	FISH PHYSIOLOGY-MEETING
BALIK GENETİĞİ	FISH GENETIC
BALIK GÖÇLERİ	FISH MIGRATION
BALIK HALİ	FISH MARKET
BALIK HASTALIKLARI	FISH DISEASES
Parazitler	Parasites
Virüsler	Viruses
Mantarlar	Fungi
Bakteriler	Bacteria
Hastalık kontrolü	Diseases Prevention
BALIK MORFOLOJİSİ	FISH MORPHOLOGY
BALIK PARAZİTLERİ	FISH PARASITES
BALIK POPÜLASYONU	FISH POPULATION
BALIK STOKLARI	FISH STOCKS
BALIK ÜREMESİ	FISH PROLIFERATION
BALIK YEMEKLERİ - TÜRKİYE	FISH MEALS-TURKEY
BALIK YETİŞTİRİCİLİĞİ	FISH CULTURE
BALIK YUMURTA VE LARVALARI	FISH EGGS AND LARVAE
BALIKÇI TEKNELEERİ	FISHING BOATS
BALIKÇILIK	FISHERIES
BALIKÇILIK – AKDENİZ	FISHERIES-MEDITERRANEAN
BALIKÇILIK – AVRUPA BİRLİĞİ	FISHERIES-EUROPEAN UNION
BALIKÇILIK - EGE DENİZİ	FISHERIES-AEGEAN SEA
BALIKÇILIK EKONOMİSİ	FISHERIES ECONOMY
BALIKÇILIK - GÖLLER – TÜRKİYE	FISHERIES-LAKES-TURKEY
BALIKÇILIK - İSTASYONLARI	FISHERIES-STATIONS

Su ürünleri bilim dalı için Türkçe konu başlıkları listesi

BALIKÇILIK – KARADENİZ	FISHERIES-BLACK SEA
BALIKÇILIK – TARİH	FISHERIES-HISTORY
BALIKÇILIK – TÜRKİYE	FISHERIES-TURKEY
BALIKÇILIK - TÜRKİYE – TOPLANTILAR	FISHERIES-TURKEY-MEETING
BALIKÇILIK ARAŞTIRMALARI	FISHERIES RESEARCHES
BALIKÇILIK BİYOLOJİSİ	FISHERIES BIOLOGY
BALIKÇILIK İSTATİSTİKLERİ	FISHERIES STATISTICS
BALIKÇILIK KAYNAKLARI	FISHERIES RESOURCES
BALIKÇILIK TEKNİKLERİ	FISHING TECHNIQUES
BALIKÇILIK YÖNETİMİ	FISHERIES MANAGEMENT
BALIKLAR	FISHES
BALIKLAR – AKDENİZ	FISHES-MEDITERRANEAN
BALIKLAR – ASYA	FISHES-ASIA
BALIKLAR - ATLANTİK OKYANUSU	FISHES- ATLANTIC OCEAN
BALIKLAR – ATLASLAR	FISHES-ATLAS
BALIKLAR - ATLASLAR – AKDENİZ	FISHES-ATLAS-MEDITERRANEAN
BALIKLAR – AVLAMA	FISHES-FISHING
BALIKLAR – AVRUPA	FISHES-EUROPE
BALIKLAR – BESLENME Balıklarda beslenme davranışı Beslenme ve yem teknolojileri Canlı yem üretimi	FISHES-FEEDING Feeding Behavior of Fishes Feeding and Feed Technologies Live Feed Culture
BALIKLAR - EGE DENİZİ (TÜRKİYE)	FISHES-AEGEAN SEA (TURKEY)
BALIKLAR – EVRİM	FISHES-EVOLUTION
BALIKLAR – KARADENİZ	FISHES-BLACK SEA
BALIKLAR - KATALOG – AVRUPA	FISHES-CATALOG-EUROPE
BALIKLAR – SINIFLANDIRMA	FISHES-TAXONOMY
BALIKLAR – TOPLANTILAR	FISHES-MEETING
BALIKLAR – TÜRKİYE	FISHES-TURKEY
BALIKLAR-TÜRKİYE- ATLASLAR	FISHES-TURKEY-ATLAS
BALINALAR	WHALES
BALKANLAR	BALKANS
BALTİK DENİZİ	BALTIC SEA
BARAJLAR	DAMS
BARAJLAR – TASARIM VE KONSTRÜKSİYON	DAMS-DESIGN AND CONSTRUCTION
BARAJLAR – TÜRKİYE	DAMS-TURKEY
BARAJLAR – TÜRKİYE – RAPORLAR	DAMS-TURKEY-REPORTS

BATAKLIKLAR	MARSHES
BAZLAR	BASES
BENTİK BÖLGE	BENTHIC ZONE
BENTİK ORGANİZMALAR	BENTHIC ORGANISMS
BESİN – GIDA MADDELERİ	NUTRIENT-FOOD
BESİN HİJYENİ VE TEKNOLOJİSİ	FOOD HYGIENE AND TECHNIQUES
BESİN KİMYASI	FOOD CHEMISTRY
BESİN TUZU	NUTRIENT
BESLENME - TÜRKİYE – TOPLANTILAR	NUTRITION-TURKEY-MEETING
BESLEYİCİ ELEMENTLER	NUTRIENTS
BİLİMSEL ARAŞTIRMA GEZİLERİ	SCIENTIFIC RESEARCH EXCURSIONS
BİOİSTATİSTİK	BIOSTATISTICS
BİOKİMYA	BIOCHEMISTRY
BİTKİ HASTALIKLARI	PLANT DISEASES
BİTKİ KİMYASI	PLANT CHEMISTRY
BİTKİLER – ATLASLAR	PLANTS-ATLAS
BİTKİLER TOPLULUĞU “bkz.” FLORA	FLORA
BİYOCOĞRAFYA	BIOGEOGRAPHY
BİYOĞRAFI - BARBAROS HAYRETTİN PAŞA	BIOGRAPHY-BARBAROS HAYRETTİN PAŞA
BİYOJEOKİMYASAL DÖNGÜ	BIOGEOCHEMICAL CIRCULATION
BİYOKİMYA	BIOCHEMISTRY
BİYOKİMYA – TOPLANTILAR	BIOCHEMISTRY-MEETING
BİYOLOJİK OŞİNOGRAFI	BIOLOGICAL OCEANOGRAPHY
BİYOTA	BIOTA
BİYOTEKNOLOJİ	BIOTECHNOLOGY
BOĞAZ MESELELERİ	STRAITS PROBLEMS
BOĞAZIÇI – İSTANBUL	BOSPHORUS-ISTANBUL
BOĞAZLAR	STRAITS
BOĞAZLAR – TÜRKİYE	STRAITS-TURKEY
BOĞAZLAR SORUNU	STRAITS PROBLEM
BOTANİK	BOTANIC
BOTANİK – MAKALELER	BOTANIC-ARTICLES
BOTANİK – SINIFLANDIRMA	BOTANIC-TAXONOMY
BOTANİK - TÜRKİYE – ARAŞTIRMALAR	BOTANIC-TURKEY-RESEARCHES
BRYOZOA “bkz.” YOSUN HAYVANLARI	BRYOZOA
BULAŞICI HASTALIKLAR	INFECTIOUS DISEASE
COPEPODA "bkz." KABUKLULAR	COPEPODA ‘see’ CRUSTACEA

Su ürünleri bilim dalı için Türkçe konu başlıkları listesi

CRUSTACEA "bkz." KABUKLULAR	CRUSTACEA
ÇALIŞMA YÖNTEMLERİ	STUDY METHODS
ÇANAKKALE	DARDANELLES
ÇEVRE – TOPLANTILAR	ENVIRONMENT-MEETINGS
ÇEVRE - TÜRKİYE – TOPLANTILAR	ENVIRONMENT-TURKEY-MEETINGS
ÇEVRE KİMYASI	ENVIRONMENTAL CHEMISTRY
ÇEVRE KİRLİLİĞİ – AKDENİZ	ENVIRONMENTAL POLLUTION-MEDITERRANEAN SEA
ÇEVRE KİRLİLİĞİ – TOPLANTILAR	ENVIRONMENTAL POLLUTION-MEETINGS
ÇEVRE KİRLİLİĞİ - TÜRKİYE – BİBLİYOGRAFİYALAR	ENVIRONMENTAL POLLUTION-TURKEY-BIBLIOGRAPHIES
ÇEVRE KORUMA	ENVIRONMENTAL PROTECTION
ÇEVRE KORUMA – TÜRKİYE	ENVIRONMENTAL PROTECTION-TURKEY
ÇEVRE POLİTİKALARI - TÜRKİYE – RAPORLAR	ENVIRONMENTAL POLICIES-TURKEY-REPORTS
ÇEVRE POLİTİKASI – AMERİKA	ENVIRONMENTAL POLICY-AMERICA(USA)
ÇEVRE SORUNLARI	ENVIRONMENTAL PROBLEMS
ÇEVRE SORUNLARI – TÜRKİYE	ENVIRONMENTAL PROBLEMS-TURKEY
DENİZYOLLARI	SEAWAYS
SU KUŞLARI	WATER BIRDS
DENİZ BİYOTEKNOLOJİSİ	MARINE BIOTECHNOLOGY
DENİZ TAŞIMACILIĞI	MARINE TRANSPORTATION
DENİZ SUYU KOROZYONU	SEA WATER CORROSION
DENİZ EKOTURİZMİ	MARINE ECOTOURISM
DENİZSUYU TUZLARI	SEA WATER SALT
SU ÜRÜNLERİ ENDÜSTRİSİ	FISHERIES INDUSTRY
DENİZ FARMAKOLOJİSİ	MARINE PHARMACOLOGY
SUALTI FOTOĞRAFÇILIĞI	UNDERWATER PHOTOGRAPHY
DENİZ YOLLARI	MARINE ROUTE
DENİZ GÜVENLİĞİ	MARINE SECURITY
DENİZ FENERLERİ	SEA LIGHTHOUSES
DENİZDE KURTARMA	MARINE RESCUE
DENİZ KABUKLULARI KÜLTÜRÜ	MARINE CRUSTACEAN CULTURE
YERALTI SULARI	GROUNDWATER
SU YOSUNLARI KÜLTÜRÜ	MARINE ALGAE CULTURE
DENİZ KAYNAKLARINI KORUMA	MARINE SOURCE PROTECTION

DENİZ FİTOPLANKTONU	MARINE PHYTOPLANKTON
DENİZ BAKANLIĞI	MINISTRY of MARINE
DENİZ KUVVETLERİ	MARINE FORCES
DENİZ ZOOPLANKTONU	MARINE ZOOPLANKTON
SUBMİLİMETRE DALGALAR	SUBMILIMETER WAVES
DENİZ KÜLTÜRÜ	MARICULTURE
DENİZ SEVİYESİ	SEA LEVEL
DENİZ HARİTALARI	SEA MAPS
DENİZ METEOROLOJİSİ	METEOROLOGICAL OCEANOGRAPHY
DENİZ SICAKLIĞI	MARINE TEMPERATURE
KAFES BALIKÇILIĞI	CAGE FISHERIES
DENİZ NÜKLEER REAKTÖR TESİSLERİ	MARINE NUCLEAR REACTOR PLANTS
DENİZ YOSUNU	ALGAE
DENİZ KAZALARI	MARINE ACCIDENTS
DENİZ SEVİYESİ	SEA LEVEL
DENİZCİLİKTE ELEKTRONİK	ELECTRONICS in MARINE
DENİZALTI KABLOLARI	SUBMARINE CABLES
DENİZALTI TIBBİ	SUBMARINE/UNDERWATER MEDICAL
DENİZCİLİK EĞİTİMİ	NAVIGATION TRAINING
DENİZCİLER	MARINES
DENİZCİLİK TARİHİ	MARINE HISTORY
DENİZ LALELERİ	SEA LILIES
DENİZLERİN SERBESTİSİ	LATITUDE of MARINES
DENİZLERDE PETROL KİRLİLİĞİ	OIL POLLUTION
SU ARITMA	WATER PURIFICATION
SU ARITMA-ADSORPSİYON	WATER PURIFICATION-ADSORPTION
SU KİRLİLİĞİ	WATER POLLUTIONS
SU BÖCEKLERİ	AQUATIC INSECTS
SU EKOLOJİSİ	AQUATIC ECOLOGY
SU HAVZALARI	WATER BASINS
SU KALİTESİ	WATER QUALITY
SU KALİTESİ KONTROLÜ	WATER QUALITY CONTROL
DAĞILIMLAR (OLASILIK TEORİSİ)	DISTRIBUTIONS (CONTINGENCY THEORY)
DALGA MEKANİĞİ	WAVES MECHANIC
DALGIÇ EKİPMANLARI	SCUBA EQUIPMENTS
DEMERSAL BALIKLAR	DEMERSAL FISHES
DENİZ FENERLERİ – TÜRKİYE	LIGHTHOUSES-TURKEY

Su ürünleri bilim dalı için Türkçe konu başlıkları listesi

DENİZ AKVARYUMLARI	SEA AQUARIUM
DENİZ ALGLERİ	SEA ALGAE
DENİZ ARAÇLARI	SEA SHIPS
DENİZ ARAŞTIRMA LABORATUVARLARI	MARINE RESEARCH LABORATORIES
DENİZ BALIKÇILIĞI	MARINE FISHERIES
DENİZ BALIKLARI	SEA FISHES
DENİZ BALIKLARI – TÜRKİYE - ATLASLAR	SEA FISHES-TURKEY-ATLAS
DENİZ BALIKLARI YETİŞTİRİCİLİĞİ	MARINE FISH CULTURE
DENİZ BİLİMLERİ	MARINE SCIENCES
DENİZ BİLİMLERİ – SÖZLÜKLER	MARINE SCIENCES-DICTIONARY
DENİZ BİLİMLERİ - TÜRKİYE	MARINE SCIENCES-TURKEY
DENİZ BİLİMLERİ - TÜRKİYE – TOPLANTILAR	MARINE SCIENCES-TURKEY-MEETING
DENİZ BİLİMLERİ – YUNANİSTAN	MARINE SCIENCES-GREECE
DENİZ BİLİMLERİ ARAŞTIRMALARI	MARINE SCIENCES RESEARCHES
DENİZ BİLİMLERİ ARAŞTIRMALARI – TÜRKİYE	MARINE SCIENCES RESEARCHES- TURKEY
DENİZ BİYOLOJİSİ	MARINE BIOLOGY
DENİZ BİYOLOJİSİ – AKDENİZ	MARINE BIOLOGY-MEDITERRANEAN SEA
DENİZ BİYOLOJİSİ – AKDENİZ – TOPLANTILAR	MARINE BIOLOGY-MEDITERRANEAN SEA-MEETINGS
DENİZ BİYOLOJİSİ – BİBLİYOGRAFYA – KARADENİZ	MARINE BIOLOGY-BIBLIOGRAPHY- BLACK SEA
DENİZ BİYOLOJİSİ – BOĞAZLAR – RAPORLAR	MARINE BIOLOGY-STRAITS-REPORTS
DENİZ BİYOLOJİSİ – EGE DENİZİ	MARINE BIOLOGY-AEGEAN SEA
DENİZ BİYOLOJİSİ – KARADENİZ	MARINE BIOLOGY-BLACK SEA
DENİZ BİYOLOJİSİ - RAPORLAR	MARINE BIOLOGY-REPORTS
DENİZ BİYOLOJİSİ – TOPLANTILAR	MARINE BIOLOGY-MEETINGS
DENİZ CANLILARI	MARINE ORGANISMS
DENİZ COĞRAFYASI	MARINE GEOGRAPHY
DENİZ EKOLOJİSİ	MARINE ECOLOGY
DENİZ GÜVENLİĞİ	MARINE SECURITY
DENİZ HUKUKU	MARINE LAWS
DENİZ HUKUKU - TÜRKİYE	MARINE LAWS-TURKEY

DENİZ HUKUKU – TÜRKİYE – RAPORLAR	MARINE LAWS-TURKEY-REPORTS
DENİZ İŞLETMELERİ	MARINE LINES
DENİZ İŞLETMELERİ – TÜRKİYE	MARINE LINES-TURKEY
DENİZ JEOLJİSİ	MARINE GEOLOGY
DENİZ JEOLJİSİ – TÜRKİYE	MARINE GEOLOGY-TURKEY
DENİZ KAPLUMBAĞALARI	MARINE TURTLES
DENİZ KAPLUMBAĞALARI – TÜRKİYE	MARINE TURTLES-TURKEY
DENİZ KAYNAKLARI	MARINE RESOURCES
DENİZ KAZALARI	MARINE ACCIDENTS
DENİZ KİRLİLİĞİ	MARINE POLLUTION
DENİZ KİRLİLİĞİ – TÜRKİYE	MARINE POLLUTION-TURKEY
DENİZ KİRLİLİĞİ - TÜRKİYE – RAPORLAR	MARINE POLLUTION-TURKEY-REPORTS
DENİZ KORUMA ALANLARI	MARINE PROTECTED AREAS
DENİZ KUŞLARI	SEA BIRDS
DENİZ MEMELİLERİ	MARINE MAMMALS
DENİZ MEMELİLERİ - KARADENİZ – TOPLANTILAR	MARINE MAMMALS-BLACK SEA-MEETINGS
DENİZ MİKROBİYOLOJİSİ	MARINE MICROBIOLOGY
DENİZ MÜHENDİSLİĞİ	MARINE ENGINEERING
DENİZ TAŞIMACILIĞI	MARINE TRANSPORTATION
DENİZ TİCARET HUKUKU	LAW OF MARINE COMMERCE
DENİZ TİCARETİ	MARINE COMMERCE
DENİZ TİCARETİ – BATI AKDENİZ	MARINE COMMERCE-WEST MEDITERRANEAN SEA
DENİZ TİCARETİ – TÜRKİYE	MARINE COMMERCE-TURKEY
DENİZ VE DONANMA	MARINE AND NAVY
DENİZ VE SUALTI HEKİMLİĞİ	MARINE AND UNDERWATER MEDICAL
DENİZ VE SUALTI HEKİMLİĞİ - TÜRKİYE - TOPLANTILAR	MARINE AND UNDERWATER MEDICAL-TURKEY-MEETING
DENİZ YOLU ULAŞIMI	MARINE LINES TRANSPORTATION
DENİZ YOLU ULAŞIMI – OSMANLI İMPARATORLUĞU	MARINE LINES TRANSPORTATION-OTTOMAN EMPIRE
DENİZ YOLU ULAŞIMI – TÜRKİYE	MARINE LINES TRANSPORTATION-TURKEY
DENİZ YOLU ULAŞIMI “ayr. bkz.” ULAŞIM	MARINE LINES TRANSPORTATION SEE TRANSPORTATION

Su ürünleri bilim dalı için Türkçe konu başlıkları listesi

DENİZALTIYAR - TARİH	SUBMARINES-HISTORY
DENİZCİLİK	NAVIGATION
DENİZCİLİK - AVRUPA	NAVIGATION-EUROPE
DENİZCİLİK – OSMANLI İMPARATORLUĞU	NAVIGATION-OTTOMAN EMPIRE
DENİZCİLİK – SÖZLÜKLER	NAVIGATION-DICTIONARY
DENİZCİLİK - TOPLANTILAR	NAVIGATION-MEETING
DENİZCİLİK – TÜRKİYE	NAVIGATION-TURKEY
DENİZCİLİK - TÜRKİYE – RAPORLAR	NAVIGATION-TURKEY-REPORTS
DENİZCİLİK – TÜRKİYE - TOPLANTILAR	NAVIGATION-TURKEY-MEETINGS
DENİZCİLİK - TÜRKİYE – YASALAR	NAVIGATION-TURKEY-LAWS
DENİZCİLİK EĞİTİMİ	NAVIGATION EDUCATION
DENİZCİLİK TARİHİ	NAVAL HISTORY
DENİZCİLİK TARİHİ – OSMANLI İMPARATORLUĞU	NAVAL HISTORY-OTTOMAN EMPIRE
DENİZCİLİK YÖNETİMİ	MARINE MANAGEMENT
DENİZLER	SEAS
DENİZLER – TOPLANTILAR	SEAS-MEETING
DENİZLER – TÜRKİYE	SEAS-TURKEY
DENİZYOLU ULAŞIM – İSTANBUL	MARINE LINES-TRANSPORTATION-ISTANBUL
DERİSİDİKENLİLER	ECHINODERMATA
DERS ALETLERİ – KATALOGLAR	EDUCATION INSTRUMENT
DEVLET SU İŞLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ	GENERAL DIRECTORATE of STATE HYDRAULIC WORKS
DİJİTAL SİSTEMLER	DIGITAL SYSTEMS
DİNAMİK	DYNAMIC
DİP “bkz.” BENTİK BÖLGE	DEEP ZONE ‘see’ BENTHIC ZONE
DİPTE YAŞAYANLAR “bkz. BENTİK ORGANİZMALAR	DEMERSAL ORGANISMS ‘see’ BENTHIC ORGANISMS
DOĞA BİLİMLERİ	NATURE SCIENCES
DOĞA MÜZELERİ	NATURE MUSEUM
DOĞA TARİHİ	NATURE HISTORY
DOĞA TARİHİ MÜZELERİ	NATURE HISTORY MUSEUM
DOĞAL KAYNAKLAR VE KULLANIMI	NATURE SOURCES AND UTILITY
DOĞU ANADOLU BÖLGESİ	EASTERN ANATOLIAN REGION
DÜNYA ATLASI	WORLD ATLAS

ECHINODERMATA “bkz.” DERİSİDİKENLİLER	ECHINODERMATA
EGE ADALARI	AEGEAN ISLANDS
EGE ADALARI – TOPLANTILAR	AEGEAN ISLANDS-MEETINGS
EGZOTİK TÜRLER	EXOTIC SPECIES
EKLEMBACA KLILAR	ARTHROPODA
EKOLOJİ - EGE DENİZİ – TOPLANTILAR	ECOLOGY-AEGEAN SEA-MEETING
EKOLOJİ - İÇ ANADOLU	ECOLOGY-MIDDLE ANATOLIA
EKOLOJİ – TOPLANTILAR	ECOLOGY- MEETING
EKOLOJİ - TÜRKİYE – RAPORLAR	ECOLOGY-TURKEY-REPORTS
EKOSİSTEM	ECOSYSTEM
ENERJİ KAYNAKLARI - TÜRKİYE – RAPORLAR	ENERGY RESOURCES-TURKEY- REPORTS
FAUNA	FAUNA
FAUNA - TÜRKİYE	FAUNA-TURKEY
FİTOPLANKTON	PHYTOPLANKTON
FİZİKSEL OŞİNOGRAFI	PHYSICAL OCEANOGRAPHY
FİZYOLOJİ – METABOLİZMA	PHYSIOLOGY-METABOLISM
FİZYOLOJİ - METABOLİZMA – TOPLANTILAR	PHYSIOLOGY-METABOLISM-METINGS
FLORA	FLORA
FLORA - TÜRKİYE	FLORA-TURKEY
GASTROPODA “bkz.” KARINDANBACA KLILAR	GASTROPODA
GEMİ SANAYİ	SHIPPING INDUSTRY
GEMİ SANAYİ - TÜRKİYE – RAPORLAR	SHIPPING INDUSTRY-TURKEY- REPORTS
GEMİCİLİK - DERS KİTAPLARI	NAVIGATION-TEXT BOOKS
GEZİ YAZILARI	JOURNEY NOTES
GIDA – MİKROBİYOLOJİ	FOOD-MICROBIOLOGY
GIDA MADDELERİ HİJYENİ VE TEKNOLOJİSİ	FOOD MATERIAL HYGIENE TECHNOLOGY
GIDA MÜHENDİSLİĞİ	FOOD ENGINEERING
GIDA SANAYİ	FOOD INDUSTRY
GIDA SANAYİ – TÜRKİYE	FOOD INDUSTRY-TURKEY
GÖL BALIKÇILIĞI	LAKE FISHERIES
GÖLBİLİMİ	LIMNOLOGY
GÖLLER	LAKES

Su ürünleri bilim dalı için Türkçe konu başlıkları listesi

GÖLLER – ABD	LAKES-USA
GÖLLER - TÜRKİYE	LAKES-TURKEY
GÖLLER TARİHİ	HISTORY F LAKES
HALIÇ – İSTANBUL	GOLDEN HORN-ISTANBUL
HALIÇ EKOLOJİSİ	ESTUARINE ECOLOGY
HALIÇLAR	ESTUARIES
HARİTALAR	MAPS
HARMONİK ANALİZ	HARMONIC ANALYSES
HASTALIKLAR	DISEASES
HASTALIKLARIN TEDAVİSİ	THERAPY
HAVA AKIMI	AIR CIRCULATION
HAVA KİRLİLİĞİ – AVRUPA	AIR POLLUTION-EUROPE
HAYVAN DAVRANIŞI	ANIMAL BEHAVIOR
HAYVAN HAKLARI	ANIMAL RIGHTS
HAYVAN PSİKOLOJİSİ	ANIMAL PSYCHOLOGY
HAZAR DENİZİ	CASPIAN SEA
HİDROAKUSTİK	HYDRO ACOUSTIC
HİDROBİYOLOJİ	HYDROBIOLOGY
HİDROBİYOLOJİ – TOPLANTILAR	HYDROBIOLOGY-MMEETINGS
HİDROBİYOLOJİ ARAŞTIRMA ENSTİTÜSÜ - TÜRKİYE – TARİH	HYDROBIOLOGY RESEARCH INSTITUTE-TURKEY-HISTORY
HİDRODİNAMİK	HYDRODYNAMIC
HİDROGRAFI	HYDROGRAPHY
HİDROJEOLOJİ	HYDROGEOLOGY
HİDROJEOLOJİ – İSTANBUL	HYDROGEOLOGY-ISTANBUL
HİDROKLİMATOLOJİ	HYDRO CLIMATOLOGY
HİDROLOJİ	HYDROLOGY
HİDROLOJİ MÜHENDİSLİĞİ	HYDROLOGICAL ENGINEERING
HİDROMEKANİK	HYDROMECHANICS
HİSTOKİMYA	HISTOLOGICAL CHEMISTRY
HİSTOLOJİ – ATLASLAR	HISTOLOGY-ATLAS
HİSTOLOJİ - LABORATUVAR KİTAPLARI	HISTOLOGY-LABORATORY BOOK
HİSTOPATOLOJİ	HISTOPATHOLOGY
İNVERTEBRATES “bkz.” OMURGASIZLAR	İNVERTEBRATES
İÇDENİZ	İNLAND SEA
İÇERİK ANALİZİ	İNGREDIENT ANALYSIS
İÇİ BOŞLUKLU HAYVANLAR	COELENTERATA

İÇME SUYU – TÜRKİYE	DRINKING WATER-TURKEY
İÇME SUYU – TÜRKİYE – İSTANBUL	DRINKING WATER-TURKEY-ISTANBUL
İÇME SUYU – TÜRKİYE – TOPLANTILAR	DRINKING WATER-TURKEY-MEETINGS
İÇME SUYU ARITMA	DRINKING WATER-TREATMENT
İÇSU BALIKLARI	FRESH WATER FISHES
İÇSU BALIKLARI YETİŞTİRİCİLİĞİ	FRESH WATER FISH CULTURE
İÇSU BİTKİLERİ	FRESH WATER PLANTS
İÇSU CANLILARI	FRESH WATER ORGANISMS
İÇSU KAYNAKLARI	FRESH WATER RESOURCES
İÇSU KORUMA ALANLARI	LAKES AND LAGOONS PROTECTED AREAS
KATI ATIKLAR	SOLID WASTES
KEMİKLİ BALIKLAR	OSTEICHTHYES
KIKIRDAKLI BALIKLAR	CHONDRICHTHYES
KILLIKURLAR “bkz.” POLYCHAETA	POLYCHAETA
KIYI “bkz.” LİTORAL BÖLGE	COASTAL ZONE ‘see’ LITTORAL ZONE
KIYI BALIKÇILIĞI	COASTAL FISHERIES
KIYI EKOLOJİSİ	COASTAL ECOLOGY
KIYI KORUMA – TÜRKİYE	COASTAL PROTECTION-TURKEY
KIYI MORFOLOJİSİ	COASTAL MORPHOLOGY
KIYISAL BİOTA	COASTAL BIOTA
KIZILDENİZ	RED SEA
KİMYASAL MADDELER	CHEMICAL MATERIALS
KİMYASAL OŞİNOGRAFI	CHEMICAL OCEANOGRAPHY
KİRLENME	POLLUTION
KİRLENME - AKDENİZ – RAPORLAR	POLLUTION-MEDITERRANEAN SEA-REPORTS
KROMOZOMLAR	CHROMOSOMES
KUTUPLAR	POLAR
LAGÜN	LAGOON
LARVALAR	LARVAE
LİMANLAR	HARBORS
LİMANLAR – TÜRKİYE	HARBORS-TURKEY
LİMNOLOJİ – GÖLLER - TÜRKİYE	LIMNOLOGY-LAKES-TURKEY
LİMNOLOJİ – TÜRKİYE – RAPORLAR	LIMNOLOGY-TURKEY-REPORTS
LİMNOLOJİ “bkz.” GÖLBİLİMİ	LIMNOLOGY
LİTORAL BÖLGE	LITTORAL ZONE

Su ürünleri bilim dalı için Türkçe konu başlıkları listesi

MAĞARALAR	CAVES
MAĞARALAR – TÜRKİYE	CAVES-TURKEY
MANTAR VE BAKTERİLER	FUNGI AND BACTERIA
MANTARLAR	FUNGI
MARKALAMA	MARKING
MARMARA BÖLGESİ	MARMARA REGION
MARMARA DENİZİ	MARMARA SEA
MEMELİLER – SINIFLANDIRMA	MAMMALS-TAXONOMY
METALLER	METALS
METEOROLOJİ İSTASYONLARI	METEOROLOGICAL STATIONS
MİKROBİYOLOJİ - LABORATUVAR EL KİTAPLARI	MICROBIOLOGY-LABORATORY TEXT BOOKS
MİKROBİYOLOJİ – TOPLANTILAR	MICROBIOLOGY-MEETINGS
MİKROORGANİZMALAR	MICROORGANISMS
MİKROSKOPLAR	MICROSCOPES
MİNERALLER	MINERALS
MİNERALLER – TOPLANTILAR	MINERALS-MEETINGS
MİNERALOJİ – TOPLANTILAR	MINERALOGY-MEETINGS
MOLLUSCA "bkz." YUMUŞAKÇALAR	MOLLUSCA
MÜHENDİSLİK – MALZEMELER	ENGINEERING-MATERIALS
MÜZELER – KATALOGLAR	MUSEUMS-CATALOGS
MÜZELER - TÜRKİYE – KATALOGLAR	MUSEUMS-TURKEY-CATALOGS
OKYANUS BİLİMLERİ	OCEAN SCIENCES
OKYANUS COĞRAFYASI	OCEAN GEOGRAPHY
OKYANUS COĞRAFYASI - TOPLANTILAR	OCEAN GEOGRAPHY-MEETINGS
OKYANUS KAYNAKLARI YÖNETİMİ	OCEAN SOURCES MANAGEMENT
OKYANUS YÖNETİMİ	OCEAN MANAGEMENT
OKYANUSLAR	OCEANS
OKYANUSYA TARİHİ	HISTORY OF OCEANIA
OLTA BALIKÇILIĞI	ANGLING
OMURGALI FAUNASI - TÜRKİYE	VERTEBRATA FAUNA-TURKEY
OMURGALI HAYVANLAR	VERTEBRATA
OMURGALILAR – ANATOMİ	VERTEBRATA-ANATOMY
OMURGALILAR – EVRİM	VERTEBRATA-EVOLUTION
OMURGALILAR – EVRİM – TOPLANTILAR	VERTEBRATA-EVOLUTION-MEETINGS
OMURGALILAR – FİZYOLOJİ	VERTEBRATA-PHYSIOLOGY
OMURGALILAR – TÜRKİYE	VERTEBRATA-TURKEY

OMURGALILAR – TÜRKİYE – ÜNİVERSİTE DERS KİTAPLARI	VERTEBRATA-TURKEY-UNIVERSITY TEXT BOOKS
OMURGASIZ HAYVANLAR	INVERTEBRATE
OMURGASIZLAR – EMBRİYOLOJİ	INVERTEBRATE-EMBRYOLOGY
OMURGASIZLAR - FİZYOLOJİ	INVERTEBRATE-PHYSIOLOGY
OMURGASIZLAR – FİZYOLOJİ – TOPLANTILAR	INVERTEBRATE-PHYSIOLOGY-MEETINGS
OMURGASIZLAR - KABUKLULAR – AKDENİZ	INVERTEBRATE-CRUSTACEANS-MEDITERRANEAN SEA
OMURGASIZLAR – KATALOGLAR	INVERTEBRATE-CATALOGS
OMURGASIZLAR – TÜRKİYE – ÜNİVERSİTE DERS KİTAPLARI	INVERTEBRATE-TURKEY-UNIVERSITY TEXT BOOKS
ORGANİK MADDELER – TOPLANTILAR	ORGANIC MATERIALS-MEETINGS
ORMAN BİYOLOJİSİ	FOREST BIOLOGY
ORMAN EKOLOJİSİ	FOREST ECOLOGY
ORMAN ENTOMOLOJİSİ	FOREST ENTOMOLOGY
OSTRACODA “bkz.” KABUKLULAR	OSTRACODA
OŞİNOGRAFI – TÜRKİYE – ÜNİVERSİTE DERS KİTAPLARI	OCEANOGRAPHY-TURKEY-UNIVERSITY TEXT BOOKS
OŞİNOGRAFI “bkz.” DENİZ BİLİMLERİ	OCEANOGRAPHY ‘see’ MARINE SCIENCES
OŞİNOGRAFI “bkz.” OKYANUS BİLİMLERİ	OCEANOGRAPHY ‘see’ OCEAN SCIENCES
OŞİNOGRAFİK İSTASYONLAR	OCEANOGRAPHIC STATIONS
OŞİNOGRAFİK VERİLER	OCEANOGRAPHIC DATA
ÖTROFİKASYON	EUTROPHICATION
ÖZEL DUYARLI DENİZ ALANLARI	PARTICULARLY SENSITIVE SEA AREAS (PSSA)
PALEOLİMNOLOJİ “bkz” GÖLLER TARİHİ	PALEO-LIMNOLOGY ‘see’ HISTORY OF LAKES
PALEONTOLOJİ	PALEONTOLOGY
PARAZİTLER	PARASITES
PARAZİTLER - TOPLANTILAR	PARASITES-MEETINGS
PARAZİTOLOJİ	PARASITOLOGY
PASİFİK OKYANUSU	PACIFIC OCEAN
PAZAR ARAŞTIRMASI	MARKET RESEARCH
PAZARLAMA ARAŞTIRMASI	MARKETING RESEARCH
PELAJİK	PELAGIC

Su ürünleri bilim dalı için Türkçe konu başlıkları listesi

PELAJİK BALIKLAR	PELAGIC FISHES
PELAJİK BÖLGE	PELAGIC ZONE
PETROL SANAYİ - TÜRKİYE – RAPORLAR	PETROL INDUSTRY-TURKEY-REPORTS
PİGMENT MADDELER	PIGMENT MATERIAL
PLANKTON	PLANKTON
POLYCHAETA	POLYCHAETA
POPULASYON DİNAMİĞİ	POPULATION DYNAMIC
POPULASYONLAR	POPULATIONS
PROTEİNLER	PROTEINS
RADYOAKTİF ATIKLAR	RADIOACTIVE WASTES
RADYOAKTİVİTE	RADIOACTIVITY
RADYOAKTİVİTE – TOPLANTILAR	RADIOACTIVITY-MEETINGS
RİGOR MORTİS “bkz.” ÖLÜM SERTLİĞİ	RIGOR MORTIS
SEDİMENTASYON	SEDIMENTATION
SEDİMENT DENİZ	SEDIMENT SEA
SEDİMENT GÖL	SEDIMENT LAKE
SEDİMENTOLOJİ	SEDIMENTOLOGY
SENDİKALAR – TÜRKİYE	INDUSTRIAL UNIONS-TURKEY
SES YANSIMASI “bkz.” AKUSTİK	ECHO ‘see’ ACOUSTIC
SİSTEMATİK BOTANİK	SYSTEMATIC BOTANIC
SİTOLOJİ - BİTKİLER - TÜRKİYE - ÜNİVERSİTE DERS KİTAPLARI	CYTOLOGY-PLANTS-TURKEY-UNIVERSITY TEXT BOOKS
SPORTİF BALIKÇILIK	AMATEUR FISHING
SU – STERİLİZASYON	WATER-STERILIZATION
SU ANALİZİ	WATER ANALYSIS
SU BİLİMİ	HYDROLOGY
SU BİLİMİ “bkz.” HİDROLOJİ	HYDROLOGY
SU HAVZALARI – TÜRKİYE	WATER BASINS-TURKEY
SU HAZNELERİ	WATER RESERVOIRS
SU KALİTESİ	WATER QUALITY
SU KAYNAKLARI	WATER SOURCES
SU KAYNAKLARI – ASYA	WATER SOURCES-ASIA
SU KAYNAKLARI – ORTADOĞU	WATER SOURCES-MIDDLE EAST
SU KAYNAKLARI – OSMANLI İMPARATORLUĞU	WATER SOURCES-OTTOMAN EMPIRE
SU KAYNAKLARI – TÜRKİYE	WATER SOURCES-TURKEY
SU KAYNAKLARI – TÜRKİYE – İSTATİSTİKLER	WATER SOURCES-TURKEY-STATISTICS

SU KAYNAKLARI – TÜRKİYE - TOPLANTILAR	WATER SOURCES-TURKEY-MEETINGS
SU KİMYASI	WATER CHEMISTRY
SU KİRLİLİĞİ	WATER POLLUTION
SU KORUMA	WATER SAVES
SU KÜTLESİ “bkz.” PELAJİK	WATER MASS ‘SEE’ PELAGIC
SU POLİTİKASI – TÜRKİYE	WATER POLICY
SU SAĞLAMA	PROWIDING WATER
SU SORUNU	WATER PROBLEMS
SU SORUNU “ayr. bkz.” ULUSLARARASI SU YOLLARI	WATER PROBLEMS ‘see’ INTERNATIONAL WATER WAY
SU ÜRÜNLERİ	AQUATIC PRODUCTS/FISHERIES
SU ÜRÜNLERİ YETİŞTİRİCİLİĞİ Soğuk su balıkları üretimi İçsu balıkları üretimi Süs balıkları üretimi Alternatif türlerin yetiştiriciliği	AQUACULTURE Goldwater Fish Culture Freshwater Fish Culture Ornamental Fish Culture Culture of Alternative Fish Species

Türk havlusunun Avrupa yolculuğu

Meryem İMRE¹

ÖZET

Dokuma sanatı insanlığın varoluşundan bu yana bilinen en eski sanatlardan biridir. Osmanlı kumaşlarından ipek ve kadife, dokuma ve desen zenginliği açısından öncelikle Avrupa'da sonra dünyada dokuma kumaş alanında 15.yüzyıl'dan itibaren önemli bir paya sahip olmuştur. Dokumalardaki zenginlik, dokuma ustalarının el becerisi ve çırakları ile olan sıra dışı uyumun sonucudur.

Osmanlı sarayındaki el dokuma sanatı 16 ve 17.yüzyıl'da teknik, dokuma ve desen açısından en yüksek dönemini yaşamıştır. Bu dönem içerisinde İmparatorluğun ekonomik ve sosyal gelişimine paralel olarak saray dokumaları belli bir örgütlenme ile sağlam bir idare sistemi içerisinde gelişim göstermiştir.

İpek ve kadife olan Osmanlı dokumalarının yanı sıra kendisini fazla göstermeyen ve suyu emme gücü yüksek olan %100 pamuk veya ketenden dokunan Osmanlı dokumalarından "Osmanlı Havlu"su Avrupa'daki ilk uluslararası ödülünü almış ve Londra'da "Crystal Palace" da sergilenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Osmanlı havlusu, el sanatları, pamuk, İngiltere, ödül

The European journey of Turkish towel

ABSTRACT

Art of weaving is one of the oldest arts since the beginning of human kind. Ottoman fabrics like silk and velvet have had a significant place in not only Europe but also the whole world for their weaving technique and rich jaquard portfolio. The richness of this weaving technique and the jaquards collection is the outcome of the talents and the extra ordinary harmony of the masters and their apprentices.

Hand weaving art in the Ottoman Palace had its peak period in the 16th and 17th century in technique and jaquard. In this period; parallel to the economical and social improvement in the Empire, the weaving in the Palace has also improved due to the strong management and structural change.

Although not noticed widely; apart from the silk and the velvet the Ottoman 100% cotton and linen wovens which have high absorbance, won the first international prize as "Ottoman Towel" and was exhibited in "Crystal Palace" in London.

Key words: Ottoman towel, crafts, England, prize

¹ Öğr. Gör. İstanbul Aydın Üniversitesi, ABMYO Ayakkabı Tasarım ve Üretimi Programı

Giriş

Dokumacılık sanatı tam olarak nerede, nasıl başladığı bilinmemekle beraber insanlık tarihi ile birlikte gelişen bir süreç izlemiştir. Tarih boyunca dokumacılık sanatının yaşatıldığı en önemli merkez Anadolu olmuştur ve Türk el sanatları 20. yüzyıldan itibaren eski önemini kaybetmeye başlamıştır.

Türk dokuma ve işleme sanatında havlunun (peşkir) önemli bir yeri vardır. İlk havlu (peşkir) kelimesine Anadolu Selçuklu Dönemi kaynaklarında rastlanmaktadır. Osmanlı İmparatorluğu Dönemi'nde sosyal ve ekonomik hayat içerisinde güncelliğini koruyan ve gelişen bir zanaat olan dokumacılığın, özellikle havlunun (peşkir) tanımı şu şekildedir:

Farsça piş=ön ve gir=tutulan anlamlarındaki iki kelimenin birleşmesiyle oluşan peşgir= önce tutulan demektir. Hamam havlusu, el havlusu veya peçete olarak kullanılmıştır.

Osmanlı Dokumalarının Dünyadaki Yeri

İnsanlık tarihinin en eski sanatlarından biri hiç şüphesiz ki dokuma sanatıdır. Türk kumaşları gerek dokunuş, gerek malzeme ve desen zenginliği açısından dünya kumaşçılığı içinde önemli bir yere sahiptir. Genelde Osmanlı kumaşları olarak adlandırabileceğimiz farklı dokusu ve iplikleriyle yüksek teknik ile dokunan kumaşlar, saray atölyelerinde Sultan ve aile fertleri için hatta sarayın döşenmesi için dokunmuş kumaşlardır (Gürsu,18-19,1988).

Osmanlı İmparatorluğu'nun 15.yy'ın başlamasıyla beraber kurduğu sağlam ve güçlü idare sistemi saray dokumalarında kaliteden ödün vermeden, saray sanatında ve zanaatında örgütlenmeyi sağlamıştır. Osmanlı sarayında el dokuma sanatı, deseni, renkleri ve dokuması bakımından karmaşık yapıya sahip bir sanat dalıdır. El becerisi ve yorumlama yeteneği dokuma ustalarının en büyük özelliği olmuştur.

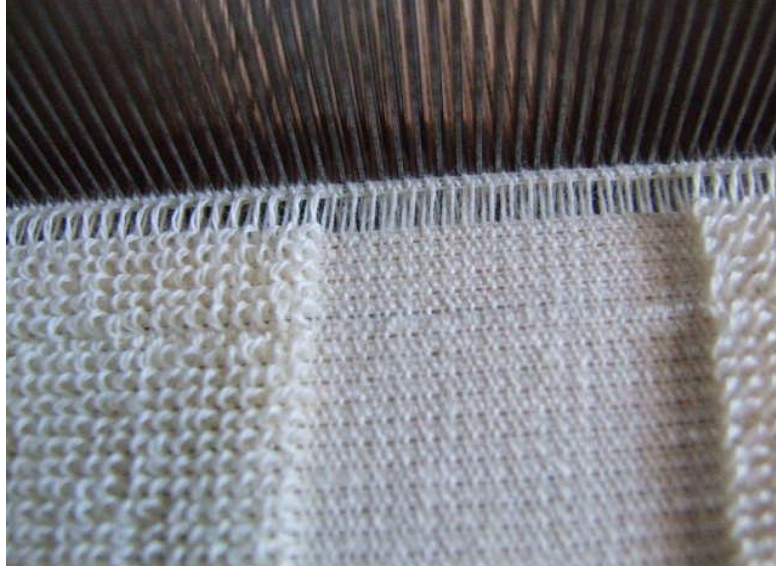
Osmanlı İmparatorluğunun yükselmesine paralel olarak dokuma kumaşlar gelişmiş, 16. ve 17.yüzyıllarda cihan devleti imparatorluğunun büyüklüğünün kanıtı olarak teknik ve sanatsal açıdan en özel ve mükemmel çağını yaşamıştır. En eski dokuma merkezi olan Bursa'nın yanı sıra İstanbul dokumada gelişme kaydederek merkez durumuna gelmiştir. Anadolu'da üretilen dokuma kumaşların büyük kısmı ipekli, pamuklu, yünlü veya keten ürünleri oluşturmuştur. Özellikle ipek brokar kumaşlar İtalyan tüccarlar tarafından taklit edilerek Avrupalı müşterilere satılmıştır (İnalçık, 14, 2008). Dokuma kumaş üretiminde önlenemez bir yükselişle Avrupa'da söz sahibi olan Osmanlı ipekli kumaşlarının yanında kendinden fazla söz edilmeyen Osmanlı havlularının Avrupa yolculuğu bu dönemde başlamıştır.

Osmanlı hamam havlularının (peşkir) ölçüleri genelde 1m. X 75-80 santim eninde üretilmiş ve iki baş kısmına işleme yapılarak kullanıma sunulmuştur. 18.yüzyılda dokunanlar, ipek dokuma ve çeşitli çiçeklerle işlenmiştir (Sürür, 54, 1976). 19.yy sonuna doğru dokunan havlular pamuk ağırlıklıdır ve ipliğindeki büküm ve ilmek yapısı suyun emme gücünü arttıran özelliktedir.

Osmanlı Dokuması Havlunun özellikleri

Havlular (Peşkir) dokumacılığı mahalli bir dokuma türüdür. Pamuk ve keten lifi kullanılarak oluşturulan bez ayağı örgü grubu içerisinde yer almaktadır. Havlular dokumacılığında su emiciliği, yumuşaklık ve yaş dayanıklılığı olması gereken özellikler olduğundan keten ve pamuk elyafı istenilen konumda olan elyaflardır. Havlular dokuması havlı ve havsız olarak iki şekilde yapıldığından çözümlü iplikleri iki farklı şekilde hazırlanmaktadır. Zemin ve hav çözümleri ile dokunan havlı ilmek yapısındaki örgülere havlı dokuma örgüleri denilmektedir. Havlular dokumasındaki ilmekli yapının en önemli özelliği su emiciliğidir. Havlular örgüsünde havın oluşması tarağın çalışması ile şekillenmektedir. Üç atkı gruplu havlı dokuyu oluştururken tarak kısa tefe vuruşu ile bir ve ikinci atkı kumaş çizgisine kadar gelir, üçüncü atkı atıldıktan sonra tarak tam tefe vuruşunu yaparak hav

oluşumunu sağlar (Resim 1). Havluların zemininde genel olarak kullanılan renk, krem rengidir. Havlu örneklerine bakıldığında dokumaların hammaddesi olan pamuk ve keten ipliklerin, renklendirilmeden kullanıldığı görülmüştür.



Resim 1: Peşkir (Havlu) hav oluşumu.

Havlu (Peşkir) Dokumasının Kalitesini Etkileyen Faktörler

Atkı ve çözgüsü pamuk olan bez ayağı dokumaları, atkısı keten iplik çözgüsü pamuk olan havlunun (peşkir) kalitesi aşağıdaki özelliklere bağlıdır;

- a) Dokumayı oluşturan atkı ipliği adedi
- b) Hav, zemin ve atkı ipliklerinin özellikleri
- c) Hav yüksekliği ve dayanıklılığı
- d) Zemin ve hav çözgülerinin özellikleri

Osmanlı Dokuması Havlunun Avrupa Yolculuğu

18.yüzyılın ortalarında ziraat ülkesi olan İngiltere’de tekstil alanında sanayileşmeye ve dokuma makinelerini geliştirip iplik büküm makinelerinin keşfedilmesi konusunda çalışmalara başlanmıştır. Bu gelişmeler olurken William Miller Christy 25 yaşında Londra’ya yaptığı seyahatte pamuk iplik büküm makinesini görmüş ama bu makinelerin daha sonra Osmanlı havlularını dokurken ne kadar gerekli olacağını bilmeden keçe yapımına daha çok ilgi duyarak ve keçeden imal edilen şapka üretimine girmiştir.

Dokuma sanayinin gelişmesi Christy and Sons firmasının dokuma bölümü olan Hillgate Mill’de yeniden yapılanma fikrine yol açmıştır. Bu nedenden dolayı, ailenin 2. oğlu Henry Amerika’da şapka üretimi konusunda çalışmalarını tamamlayıp, 1840 yılları sonlarına doğru Ortadoğu’ya yaptığı seyahati sırasında, bölgede yöresel el sanatları ve işçiliğinin yok olmaya başlaması tehlikesini hemen fark etmiş ve el sanatları ile ilgili yerel dükkan ve pazarlarda bulduğu örnekleri toplamaya başlamıştır. Seyahatinin sonunda İstanbul’a geldiğinde Osmanlı Sarayı için dokuma yapan atölyeleri, gezme fırsatını bulmuştur. Burada tezgahlarda dokunan ve daha önce hiç görmediği yüzey yapısındaki havluları görmüş ve kendi koleksiyonu için birkaç havlu numunesi almıştır (Resim 2).

Ülkesine döndüğünde, gezi sırasında toplamış olduğu el dokuma örneklerini özelliklerine göre sınıflandırıp katalog haline getirmiştir. Bu sınıflandırma sırasında yeniden gözden geçirdiği

Türk havlusunun Avrupa yolculuğu

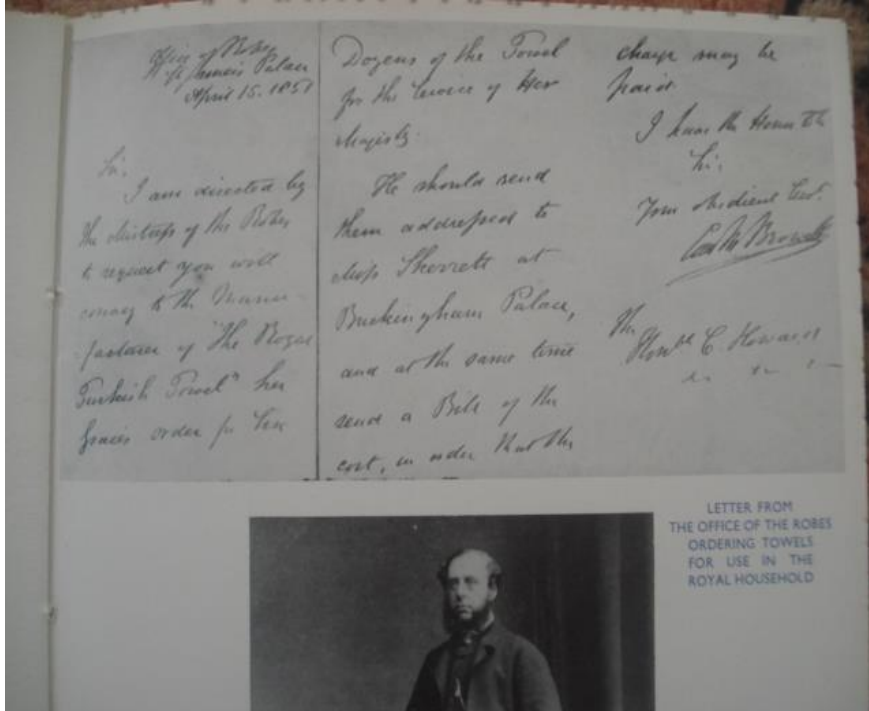
havlulardaki ilmeklerin ve kumaş yüzeyinin özel yapısı ve dokusundaki benzersizliği fark ederek, fabrikadaki dokuma bölümünde yaratıcı ve araştırmacı bir kişiliği olan yönetici Samuel Holt'a göndermiştir. Havluların dokusunu peluş üretimine çok yakın bulan Holt bu üretimini üstlenmiştir. Farklı özellikleri ve bükümleri olan yün, pamuk ve hafif tüylü keten iplikleri kullanarak Osmanlı havlularının yüzey dokusunu yapmaya çalışmış ve sonunda dokuma sistemini çözmüştür. Çözgü ipliklerinin kalın ve kaba, atkı ipliklerinin ise hacimli ve bükümlü olması gerektiğini bularak aynı yüzey dokusunu elde etmiştir.



Resim 2:İngiltere’de ilk Türk Havlusu 1851yılı.

Osmanlı havlusu Buckingham Sarayında

Bu çalışmalar devam ederken, İstanbul’dan alınan havlular Salford Milletvekili Mr.Joseph Brotherton tarafından Buckingham Palace’da Kraliçe Victoria’ya sunulmuştur. Kraliçe tarafından kabul edilen “Osmanlı Havlusu” Kraliyet ailesinde kullanılmaya başlanmış ve altı düzine daha ısmarlanmıştır. Osmanlı havluları “Kraliyet Türk Havlusu” olarak adlandırılmıştır. Saraydan Hillgate Mill’e gönderilen bir mektup ile havlulara değeri ölçülemeyecek bir hazine olan Kraliçe’nin himayesinde ibaresi olan “ Kraliyet Arma”sının kullanılabileceği izninin verildiği belirtilmiştir (Resim 3).



Resim 3: Kraliçe Victoria adına gelen havlu siparişi istek mektubu.

Uluslararası Sergide Osmanlı Havlusu

Osmanlı havlularının üretimi devam ederken, Londra’da Hyde Parkın güney tarafında “Crystal Palace” olarak adlandırılan ilk uluslararası sergi için inşa çalışmaları başlamıştır. Bu sergiye Türk havluları ile katılma kararı alan Hillgate Mill dokuma fabrikası ürünlerini sergiye yetiştirerek, açılışını 1 Mayıs 1851 yılında Kraliçe Victoria’nın yaptığı ilk uluslararası sergide “Royal Turkish Towel” ile büyük bir çıkış yaparak, gelen ziyaretçilerin dikkatini çekmiştir (Resim 4).

Kraliçe Victoria ve Prens Albert sergi boyunca kendi armalarını taşıyan havlulara büyük ilgi göstermiştir. Osmanlı dokuması olan Türk havluları ilk uluslararası ödülünü Crystal Palace’daki sergide Christy and Sons şirketi adına almıştır.



Resim 4: Christy’s de üretilen Türk Havlusu

Christy and Sons firmasının pamuk dokuma üretimindeki ilk atılımını imalathanede şapka üretimi ile başlayıp “Türk Havluları”nı üretme onuru ile devam etmiştir. Tarihi Hillgate Mill fabrikası 19.yy sonlarında yangın geçirerek tüm evrak ve makinelerle beraber kayıtlar yok olmuştur. Tekrar yapılan fabrika havluların üretimine 1950 yılına kadar etmiştir.

Sonuç

1820’li yıllardan itibaren pamuklu sanayiinin ve makineleşmenin gelişmesiyle beraber, özellikle İngiltere’de pamuk ve dokuma konusunda hızlı gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişmeler çerçevesinde el tezgahlarında üretilen dokumalar İngiltere’de düşüş gösterirken, Osmanlı İmparatorluğu’ndaki dokuma sanayiinin merkezlerinde de pamuk dokuma gerileme göstermeye başlamış ama Anadolu’daki el dokumacılığı devam etmiştir. Dokuma tezgahlarında ki makineleşme, Avrupa ile eşzamanlı gelişmediğinden dolayı el sanatlarındaki gerileme çok hızlı seyretmiştir. Bunun yanında özellikle İngiltere’deki üreticiler bu dokumaların kendilerine sağlayacağı maddi kazanımları düşünerek, Osmanlı havlusunda olduğu gibi el sanatları ürünlerini toplayarak ve dokuma tezgahlarındaki sistemleri makinelerde uygulayarak, üretim hızını arttırmış ve Anadolu’daki dokuma el sanatlarının gerilemesini kendileri adına kazanca çevirmişlerdir.

Tarihsel süreç içerisinde bakıldığında, Anadolu çok farklı kültürlerin doğup geliştiği bir coğrafyadır. Bu farklı kültürlerin ortaya koyduğu kazanımları çağdaş tasarım ilkeleri ve teknoloji

doğrultusunda günümüze uyarlayarak tasarım ve üretim alanlarında uluslararası pazarlarda rekabet edecek duruma gelmek bu yöndeki çalışmalarını desteklemeyi gerektirmektedir.

KAYNAKLAR

- Christy & Sons Limited, “ 100 Years of the Royal Turkish Towel”, Manchester
- GÜRSU Nevber, (1988), “Türk Dokumacılık Sanatı”, Redhouse Yayınevi, İstanbul.
- İNALCIK Halil, (2008), “ Türkiye Tekstil Tarihi”, Kültür Yayınları, İstanbul.
- SÜRÜR Ayten, (1976), “ Türk İşleme Sanatı”, Apa Ofset Basımevi, İstanbul.
- ZUNÖZ Kasım, (2004), “Dokuma Teknolojisi Temel Ders Kitabı”, İstanbul.

İşletmelerde vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları bağlamında yönetim olgusuna genel bir bakış

Seyfi TOP¹ Ercan ÖGE²

Özet

Acente (vekalet) yaklaşımı, modern işletmelerde ve büyüyen ve kurumsallaşan işletmelerin sahip-yönetici-çalışan ilişkilerini açıklamaktadır. Günümüzde küçük işletmelere de uygulanmaktadır. Vekalet yaklaşımında sahipler, (girişimciler, paydaşlar ve patronlar) vekalet veren olarak, çalışanlar, yöneticiler, tedarikçiler, müşteriler v.b. de işveren vekili veya acente olarak öngörülür. Vekalet ilişkisinde vekiller, işverenlerin menfaatlerini korumak ve çıkarlarını maksimize etmek (iş yapmak) üzere istihdam edilirler; ancak zaman zaman acenteler kendi amaç ve çıkarlarını da takip edebilirler. Bu amaç ve çıkar farklılıkları tarafları birbirlerine karşı eyleme geçmeye sevk edebilir. Bu durum ilişki, acente ve yönetim işlemlerine neden olur. İşletmelerin etkinliğe dayalı gereklilik sınırları; maliyete ve kayıplara yol açabilecek bu gibi genel ve özel işlemlerin, işletmelerin sınırları içinde veya dışında veya bunların karışımı bir ağ içinde tutulabilmelerini gerekli kılmaktadır. Bu çalışmada işletmelerde yönetim bağlamında vekalet (acente) teorisine genel bir bakış ile tüm varsayımları bir bütünlük içinde ele alınarak incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Vekalet Maliyetleri, İlişki Maliyetleri, Sözleşme ve Saklı Bilgi, Örtük Bilgi.

An Overview of the Agency Theory's Context of Forecast and Assumptions For the Management Phenomenon in Businesses

Abstract

Agency theory, in modern business, (public and private corporations) and growing businesses described relationship among owner-manager-employee. Also today it is applied to small businesses. In agency approach owners (entrepreneurs, stakeholders and bosses) are foreseen as giving power of attorney and employees, managers, suppliers, customers, etc. are also foreseen as representative of the employer or as an agent. At this relationship employees are employed by protecting the interests of employers and to maximize the interests of ownership. However agents from time to time may pursue their own goals and interests. These differences of interests and purpose may refer the parties to take action against each other. This situation may cause to the relationship, agents, and management transaction. Such general and private transactions may lead to loss and cost must be required the enterprises based on the effectiveness limits within inside and outside the boundaries of firms or keeping in a network a combination of these. At this study, agency approach in the field of management is examined how to manage these different interests and relationships according to its assumption.

Key Words: Agency Cost, Relational Cost, Contract, Tacit Knowledge and Asymmetric Information.

¹ Yrd.Doç.Dr. Seyfi TOP, İstanbul Aydın Üniversitesi, seyfitop@aydin.edu.tr

² Yrd.Doç.Dr. Ercan ÖGE, İstanbul Aydın Üniversitesi, eoge@aydin.edu.tr

Giriş

İşletmelerdeki işgören-işveren (sahip-yönetici ve çalışan) davranışları iktisadi boyutta firma teorisi içinde açıklanır. İktisatta firma teorisi kapsamında sahip-yönetici arasındaki davranışları açıklayan üç önemli yaklaşımdan birisi işlem maliyetleri yaklaşımı, ikincisi mülkiyet hakları yaklaşımı, üçüncüsü vekalet (acente) yaklaşımıdır. Bu üç teorik yaklaşımın odak konusu ilişkileri düzenleyen sözleşmelerdir. (Mustakallio 2002:37). Bu yaklaşımlardan “İşlem Maliyetleri Ekonomileri” işlemlerin firmaların iç hiyerarşisi içinde mi yoksa piyasada mı oluştuğunu belirleyen koşullarla ilgilidir. “Mülkiyet Hakları”, sahiplik, yönetim, kontrol, teşvikler ve ekonomik davranışların birbirleri ile olan ilişkilerine yoğunlaşır. İşletme yönetimleriyle ilgili olarak en belirleyici teorik yapılardan biri vekalet teorisidir. Çünkü mülkiyetle yönetim fonksiyonlarının ayrılmasında veya işin insanlar aracılığı ile yapılması konusunda çok yararlı, makul ve mantıklı açıklamalar sunar. Bu üç yaklaşımda tarafların arzu, istek, ihtiyaç, beklenti ve hedeflerini karşılıklı olarak nasıl ortaya koydukları tartışılır. Bunun için genellikle iyi hazırlanmış sözleşmelere ve tarafların değişim vizyonuna ihtiyaç vardır. Sözleşmeler bu boyutta, karşılıklı çıkarların iyi ayarlanamaması sonucunda veya koşulların değişmesi durumunda ortaya çıkan sorunların yeniden çözümü için şarta ve koşula bağlanan bir belge mekanizması ve yönetim aracıdır.

Vekalet yaklaşımının genel boyutları klasik işveren-çalışan ilişkisi bağlamında, genellikle kurumsal ve büyük işletmelerde mülkiyet ile yönetim yapısının birbirinden ayrıldığı durumların nasıl yönetildiğini açıklar. İşverenler hizmet vermesi için iş görenleri istihdam ederler. İş görenler (yönetici ve çalışanlar) uzmanlık alanları ile ilgili beceri ve bilgilerle patronun henüz bilmediği saklı bilgi avantajlarını da kullanarak iş verenin yönlendirmesi doğrultusunda hizmet ilişkisinde bulunurlar (Wen Lan and Chien Hsu, 2000:5).

Bu çalışmada esas olarak vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları ele alınarak yönetim alanında ortaya çıkan yansımaları irdelenmiştir. Günümüzde firmaların varlıklarını sürdürmeleri açısından kurumsal yönetimde büyük ölçüde teorik destek vekalet teorisinden gelmektedir. Vekalet yaklaşımı kurumsallaşmakta olan işletmelerde ve halka açılan işletmelerde sahiplik (mülkiyet) ile yönetimin (kontrol) birbirinden ayrılması ve işletmelerin başarılarının nasıl ve nereye kadar ve ne şekilde kontrol edileceği sorusu ile gündemde bulunmaktadır (Chaganti and Damanpour, 1991:95). Günümüzde kurumsallaşmanın ve sosyal sorumluluğun öne çıkmaya başlamasıyla diğer işletmelerde olduğu gibi aile işletmelerinin kurumsallaşmasında da dikkatleri üzerine çeken bir yaklaşımdır.

1.Firma Teorisi

İşletmelerde yönetim yaklaşımları özellikle sanayi devriminden, başlayarak, tarihi akış süreci içinde, klasik öncesi, klasik, Neo-klasik, modern ve modern sonrası yaklaşım şeklinde genellikle beşli bir sınıflamaya da tabi tutulurlar(Koçel, 2005:351-361). Modern sonrası yönetim yaklaşımları genel olarak adaptasyon (uyum) yaklaşımları olup, koşul ve bağımlılık yaklaşımı, genel örgütsel gruplaşma, kaynak bağımlılığı yaklaşımı, örgütsel strateji yaklaşımı, bilgi işleme yaklaşımı, vekalet yaklaşımı, işlem maliyeti yaklaşımı, kurumsallaşma yaklaşımı gibi geniş bir yaklaşım setini içine almaktadır.

Bu bağlamda iktisat biliminden devralınan firma teorisi yönetim biliminde de yer almaya devam etmektedir. Firma teorisi ile firmaların piyasada var olabilme nedenleri piyasadaki "fiyat mekanizmaları içindeki faktör maliyetlerine uygun olması" gerekliliğine dikkat çekilir (Foss ve Klein, 2005:2). Bu açıklamaların temel özelliği ekonomik değerleri, tarafların seçim ve tercihlerine göre ve tercihleri de rasyonel bağlamda alıp faydayı maksimize edecek biçimde yol göstermesidir (Key, 1999:318). Firma teorisi; işletmelerin var olmalarını, büyüme sınırlarını ve iç örgütlenme durumlarını, standart ekonomik analizler içinde fiyat mekanizmalarını kullanarak ve maliyetleri birleştirerek açıklar.

Literatürde firma teorisi üzerine ciddi çalışmalar dört önemli boyutta katkı ile gelişme göstermektedir Bunlar işlem maliyetleri veya sözleşme bağlantı maliyetleri,vekalet teorisi ve ekip teorisidir (Foss ve Klein, 2005:2). Jensen ve Meckling de firma sahiplik yapısını; finans, mülkiyet ve vekalet teorilerindeki ilerlemeler ışığında ele almaktadırlar (Jensen ve Meckling, 1976:305). Bu üç farklı alandaki yaklaşımların elemanlarını birbirlerine bağlayarak; firmanın sahiplik ve kontrolünü birbirinden ayırarak; firma tanımı olarak işletmelerin sosyal sorumluluğunu, şirketin hedef fonksiyonunu, optimal sermaye yapısını belirleyerek kredi sözleşmelerine ışık tutarlar

1.1.Klasik Firma Teorisi

Firma teorisini açıklamakta birden fazla farklı yaklaşımlardan yararlanılmaktadır. Firma sınırları ile ilgili genel koordinasyon (piyasadaki işlemlerin koordinasyonu) konularını anlamada esas olarak uygulanan yaklaşımlar; işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları yaklaşımıdır (Foss, 2003:4; Foss ve Klein, 2005:2). Organizasyonların içsel yönetim konularını anlamada uygulanan yaklaşımlar ise vekalet ve ekip yaklaşımıdır. Bu yaklaşımlar farklı tipteki işlem maliyetlerine vurgu yapar. Klasik müdür-acente (çalışan) ilişkisi yaklaşımını içine alan vekalet bakışı, izleme maliyetlerine; mülkiyet hakları yaklaşımı, teklif ve kullanma maliyetlerine, işlem maliyetleri yaklaşımı ise sözleşme tamamlama maliyetlerine odaklanır (Foss, 2003:4,5). Bu yaklaşımlardan mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri yaklaşımı geleneksel firma teorisi içinde yer alır (Foss, 2003: 5).

Firma teorisi ile ilgili ekonomik literatürde oldukça yoğun kaynak olmasına rağmen, genellikle materyaller ve çalışmalar, firmaların önemli birer aktör olduğu pazar teorileriyle doludur. Genellikle olguya makro açıdan bakılır. Klasik firma teorisinde firma girdi çıktı açısından, karını maksimize eden veya daha doğrusu şimdiki değerini maksimize etmek için ilgili marjinal koşulları karşılamak maksadıyla hareket eden bir organizasyon olarak ele alınır (Jensen ve Meckling, 1976:305).

1.2 Modern Firma Teorisi

Modern firma teorisinde firmalar genellikle pembe tablolar içinde kimliği olan, daha yüksek prensiplere ve ideallere sahip, güven ilişkilerine dayalı, birlikte (kolektif olarak) öğrenen, küçük birer sosyal toplum olarak tasvir edilir (Foss and Klein, 2005:6). Bu yaklaşımda organizasyon faydanın çeşitli şekillerde kavranıp, en iyi üstünlüğü sağlayacak ilişkiler ve davranışlar için bir araç olduğu varsayılır ve sınırlı rasyonelliğin pek çok yönlerinin karar mekanizmalarını düzenleyen kimliklerin oluşmasına yardım ettiği ileri sürülür. Ayrıca bilişsel psikolojinin ana noktasını

İşletmelerde vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları bağlamında yönetim olgusuna genel bir bakış

vurgularken ve insan aktörlerini tasvir ederken de, işlem maliyetlerini, fırsatçılık, uzak görüşlü sözleşme ve sınırlı rasyonellik olarak ele alır (Williamson, 1999 :12-18).

İdrak, kavrama veya bilişsellik (cognition) modern firma teorisi içinde yer alır ve özellikle resmi versiyonlarında vekillerin (acentelerin), idrak, algılama kabiliyetleri ve güçleri hakkındaki temel varsayımları ileri sürer (Foss and Klein, 2005:4). Bu yönüyle modern firma teorisi, ekonomik teorideki oyun teorisine ve bilgi ekonomilerindeki örtük bilgi görüşüne de verir. Modern firma teorisinde ulaşılmaya çalışılan hedef, tüm vekalet sorunlarının asimetrik bilgi nosyonunu kullanılarak modellenebileceğinin ifade edilmesidir.

2.Vekalet Yaklaşımı (Agency Theory)

Sözleşmelere dayalı ilişkiler geçmişten geleceğe doğru giden ekonomik yaşamın temel bir gerçeğidir. (Jensen ve Meckling, 1976:305). Vekalet yaklaşımı Coase'nin 1937 yılında 'Firmanın Doğası' adlı makalesinde ortaya koyduğu işlem maliyetleri teziyle şekillenmeye başlamıştır. Coase, neo- klasik fiyat teorisinin dünyasında firmaların var olmak için bir nedenleri olup olmadığını sorgular (Coase, 1937: 390 Aktaran Foss, 2003:3; Foss and Klein, 2005:2). firma bir belirsizlik dünyasında (piyasalarda) niteleyici koordinasyonun maliyetlerini düşüren nihai bir koordinasyon kurumu şeklinde tanımlanır (Foss, 2003: 4).

Diğer bir gelişme de 1930'lı yıllarda Berle ve Means tarafından modern işletmelerde sahiplik ile yönetim yapısının birbirinden ayrılması gerektiği konusunu gündeme getirmeleriyle başlamıştır (Lskavyan and Spatereanu, 2006:91-92). Dağılmış ve parçalanmış bir firma sahipliği altındaki bir yönetimin zayıf başarı şansına karşılık, yönetimin sahiplikten ayrılarak profesyonellere devredilmesinin (her ne kadar firma kaynaklarını kendi çıkarlarına kullanma olasılığı olsa da) daha faydalı olacağını önermişlerdir. Berle ve Means modern paydaşların dağılmasından ve payların çok parçalanmasından dolayı şirketlerde şirketi kontrol edenlerin paydaşlardan ziyade yöneticiler olduğunu ileri sürmüşlerdir (HORN, 2008:5).

Vekil bu yaklaşımda vekalet ilişkilerinin kalbini oluşturmaktadır. Vekalet ilişkileri aynı zamanda sosyal davranışın da en yaygın ve en eski davranış normlarından birisidir (Roos, 1973:134). Bu ilişkilerde işveren tarafından belirlenen belli ilişkilerin onun adına yapılmasını ve üçüncü taraflara karşı onun temsil edilmesi işin özünü oluşturur. Tüm sözleşmelerde gerekli olan önemli ilişkilerin düzenlenmesini içerir. Vekiller belli bir yetenek, beceri, bilgi, teknik iş bilgisi, iş teknikleri (ustalık) ve yönetsel becerileri, deneyim gibi daha çok fikri, düşünsel ve eylemsel emekleri ile işverenlere artı değer yaratan bir taraftır. İş sahipleri vekillere belli karar, tasarruf ve eylem hakları sağlayarak işin yaptırılmasını sağlayan taraftır (Eisenhardt, 1989:58). Yani vekalet ilişkisi arzu, istek ve çıkarları farklı olan taraflar arasında işin ve görevlerin icra edilmesi sürecinde tarafların birbirlerini nasıl kontrol edeceğini ve taraflar arasında ilişkilerin ve iletişimin en etkin nasıl sağlanacağını araştırır.

Vekalet yaklaşımı, amaçları ve çıkarları beklentileri farklı iki ve daha fazla kişinin birbirleri ile iş yapma, ilişkileri yürütme, işleri koordine etme durumlarında ortaya çıkan sorunları ve maliyetleri inceleyen bir yönetim yaklaşımı olarak tanımlanır (Scott, 1992:105). Bu yaklaşım Neo- klasik

ekonomik teoriden geliştirilen ve tarafların arasında bilgi akışı, birbirlerini kontrol etme derecelerini ve motivasyonunu inceleyen bir yaklaşımdır. Vekalet ilişkisinde işveren (sahip, ortak, pay sahibi, patron, girişimci ve tepe yönetimi olarak adlandırılır) diğer tarafta iş gören (yönetici, çalışan, müşteri, aracı, tedarikçi ve acente olarak tanımlanır) oluşan bir yönetim ilişkisini etkileşimini ve iletişimini açıklar (Koçel, 2005 :359).

Vekalet yaklaşımı diğer taraftan işlemlerin yapısına ve onları yöneten kurumların analizine odaklandığı kadar aynı zamanda vekilin hak ve sorumluluklarına, işlemlere, bir görev olarak yüklenen özelliklere, izleme maliyetlerine, tarafların ticari ilişkilerine ve onların müzakere yeteneklerine ve pazarlık pozisyonlarına da odaklanmaktadır (Sykuta ve Cook, 2001:3).

Bu yaklaşımı özetlersek, esas olarak ve genel anlamda işverenlerle (onların koyduğu prensiplerle) çalışanlar (acenteler) arasındaki bir iş ilişkisinin (Hodge and Anthony, 1996 :243), veya karşılıklı çıkarı gözetilen geniş bir sözleşmesel alana dayanan (çıkart) yönetimidir (Macintosh, 1985:244). Genel fonksiyonel örneklerde ve sahiplik yapılarında genellikle vekiller; hilekar, aylak, denetlenmediği zaman işten kaçan, kaytaran, fırsatçı olarak varsayılır (Hodge and Anthony, 1996: 244). Bu elemanlara karşı koruyucu bir kontrolü sağlamak üzere yönetimler tarafından çalışanların bu tehlikeli, olumsuz ve zarar verici etkilerini gidermek üzere geliştirilmiştir.

2.1. Vekalet Yaklaşımında Temel Akımlar

Vekalet yaklaşımında iki ana akım vardır. Bu akımlardan biri acentenin pozitif (olumlu) teori diğeri ise acentenin klasik teorisidir. Klasik vekalet ilişkisinde ilişkiler daha çek ekonomik bakış açısından ele alınırken, olumlu teorisi ise (Kiser, 1999:150). Burada önemli olan parametrelerden birisi mülkiyet (sahiplik) hakkı ile kontrolün ayrılma derecesi olup, karar yönetimi ile risk yönetimini birbirinden ayırmasıdır. Dolayısıyla kısaca bu teorileri açıklamada fayda bulunmaktadır:

Klasik Vekalet İlişkisi: İşveren-vekil ilişkileri literatürde yoğunlukla matematik ağırlıklı olarak ele alınır ve açıklanır. (Jensen, 1983:334). Ekonomistler sözleşme üzerindeki uygulamaları tarafların tercih yapılarını, belirsizliğin doğasını ve bilgi yapısını matematiksel olarak modellerler. Bu modeller “vekalet veren ve vekil” (acent- principal) ilişkileri olarak bilinir. Kiser’in gözlemlerine göre; klasik vekalet teorisi olması gereken ideal bir yapıyı modeller. Ona göre klasik anlayış organizasyonu olmayan bir organizasyon teorisidir (Kiser, 1999:150).

Bazı yazarlar işveren-iş gören ilişkisine dayalı matematiksel modellerin organik organizasyon yapılarına uygulanamayacağını ileri sürerler(Tosi, Katz and Gomez-Mejia, 1997:585). Örneğin sözleşme koşullarını modelleyen bu yaklaşımda sözleşme koşullarını dikkatle belirleyen ve deterministik çözümlere götüren matematiksel modeller, belirsizliğin mevcudiyeti, bilginin yetersizliği, işveren- çalışan arasındaki ilişkilerin dinamikliği nedeniyle mümkün olan ihtimalleri imkansız hale soktuğu için örgüt gerçeklerinden ayrıldığı savı ileri sürülmektedir.

Pozitif Vekalet İlişkisi: Bu model örgütlerin ayakta kalmaları, sözleşme (formatları) üzerindeki bağlar, çalışanları izleme teknolojileri ve sözleşme alanlarına ilave edilen faktörlerin etkilerini inceler (Jensen, 1983: 334). Pozitif acente yaklaşımı esas olarak insan davranışının doğası ile;

İşletmelerde vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları bağlamında yönetim olgusuna genel bir bakış

teknik örtük bilgi transferi tutumunun maliyetini yani bu iki müşterek davranışın ilişki maliyeti üzerinde durur. Yani oyunun örgütsel kuralı olan örgütün başarı ve başarısızlığını destekleyen temel blokların maliyetinin inşasını içine alır. Daha deneysel ve tanımsal deneyimsel ağırlıklıdır.

Vekaletin olumlu yaklaşımı işletme yönetimlerinin bir yandan ayakta kalmayı sağlayan denetim araçlarına ve organizasyon biçimlerinin kefaletine dayanan sözleşmelerin etkilerini modellemeye yoğunlaşırken, diğer yandan sermayenin yoğunlaşmasını, sermaye ve iş gücü piyasalarını, piyasaların özelleşme derecelerini ve çevreyi de dikkate alır. Pek çok organizasyon olasılıklarını göz önüne alarak farklı örgüt biçimlerinde “çalışanların ilişki ve davranış uygulamalarını” inceler. (Jensen and Meckling, 1976:310). Her iki ana akımda da acente ilişkileri, sözleşmelerdir ve bu sözleşmelerin elemanlarını oluşturan vekalet (acente) maliyetlerini minimize etmek için de çalışanları izleme araçları, teşvikler, motivasyon, ilişki ve diğer sosyal kontrol mekanizmalarını harekete geçirir (Shapiro, 2005:266).

3. Vekalet Yaklaşımının Temel Varsayımları

3.1. Temsilcilik ve Haklar Varsayımı

Vekalet yaklaşımının ilk varsayımı temsilcilik, ilişki ve haklar öngörüsüdür (Granovetter, 1985:483). İlk ilişki öngörüsü işverenle çalışanları arasındaki amaçların farklılığından ortaya çıkan ilişkilere aittir. Amaç çıkabilecek çatışmaları en aza indirmektir. Acentelerin veya çalışanların gerçekte yaptıkları şeylerin, doğrulanmasının ve izlenmesinin zorlaştığı durumlarda ortaya çıkar. İkinci ilişki riskin paylaşılması ile ilgilidir. Çalışanlar ve işverenler riske karşı farklı tutum sergilerler ve bundan dolayı farklı hal tarzlarını farklı uygulamaları seçerler ve uygularlar. Üçüncü ilişki tepe yönetimi ile yönetim kurullarının arasındaki kontrol ve karar verme yetkilerinden kaynaklanır

İnsan davranışlarını anlama örgüt fonksiyonlarını da anlamamanın temelidir. Bundan dolayı bu alanda pek çok model geliştirilmiştir. Her bir modelin değeri insan doğasını geniş bir sosyal fenomen içinde açıklama kabiliyetine dayanır. Vekil veya temsilci kişilik davranışlarını anlamamanın bir yolu da literatürde geniş boyutlu sosyal olgunun açıklanmasında kullanılan açıklamalara dayanır. Bunlardan birisi bireysel davranış ispatına gerek duyulmayan şu ana varsayımlara dayandırılır (Jensen and Meckling, 1994:4):

- Her insan (birey) her şeyi değerlendirerek bir şey karşılığında bir şeylerden vazgeçmek zorundadır.
- Her insanın arzu, istek ve beklentileri sınırsızdır
- Bireyler (çalışanlar) değeri en çoklayanlardır, ancak kendi taleplerini sınırlayan tatminle yetinirler
- İnsanların bizzat kendileri yeni fırsatların yaratılmasında yaratıcı kaynaklardır.

3.1.1. Ekonomik Temsilcilik Anlayışı (Öz Çıkar Anlayışı)

Ekonomik yaklaşım içinde çıkar ilişkisi insanların nefislerinden kaynaklanan benciliğe dayandırılır (Top, 2006:66). Bencillik teması ise üç sosyal felsefeci (Hobbes, Smith ve Spencer) tarafından ele

alınmış ve geliştirilmiştir (Jones and Hill 1976:161) Hobbes'e göre; insanların arzu, istek ve ihtirasları onları iyi olmaya da, kötü olmaya da yönlendiren önemli bir etkidir. Bencilliğin fırsatları kendi lehine kullanmalarında önemli bir etken olduğu ifade edilir (Jones and Hill 1976:161). Smith bencilliğin ve fırsatçılığın toplumları değişime götüren görünmez el olduğunu ve bunun da bir toplumsal zenginlik olduğunu ifade eder. Spencer, Darwin'in canlıların hayatta kalma teorisi ile bağlantı kurarak, bencilliği (öz çıkarı) toplumu diri tutan, değiştiren, sürekli kendini yenileyen yol ve yöntemlerini iyileştiren bir faktör olarak ele alır. Öz çıkarı ona göre gerçekte barış, mutluluk ve bolluğun yoludur. Toplumların hayatta kalmaları için gerekli olan doğal seçicilik kişilerin ve toplumun öz çıkarıdır. İnsan gereksinimlerinin yeterli şekilde karşılandığı önemli bir dinamizmdir (Hodge, Anthony and Gales, 1996:244-246).

Eğer bir iş ilişkisinde menfaat-avantaj ilişkisi yoksa insanlar o alandan hemen çekilmektedir, (insanlık hatırına orada kalmayacaktır). Öz çıkarı insanlarla bütünleştiğinden taraflar (işveren ve iş gören) kendi amaçları doğrultusunda kendi çıkarlarını azamileştirmek için çalışacaklardır (Sing and Sirdeshmukh, 2000:150-152). Görüleceği gibi iş ortamında ve örgütlerde mevkiler farklı olsa da çıkarlar müşterektir. Öz çıkarı piyasadaki tüm oyuncular için ana bir sürücüdür. Vekalet yaklaşımında da fırsatçılık gözde ve favori bir seçenek olarak görülür (Foss and Klein, 2005:8). Fırsatçı davranışlar bir organizasyon içerisinde nadiren gözlemlenebilir. Çünkü yönetim, yapısı gereği fırsatçılığın etkilerini azaltıcı biçimde önlem alır. Dolayısıyla fırsatçılığın gözlemlenmesi zor olduğu için zaman zaman göz ardı edilmektedir.

Oyun sürekli tekrarlandığı için bu süreç de birden fazla olarak tekrarlanır. Oyunun sürekliliğinin altındaki varsayım, vekilin (acentenin) uzun vadeli işbirliğinden elde ettiği yararın kısa vadeli fırsatçılığından daha büyük olduğunu kavramasına imkan sağlamasıdır. Eğer taraflar arasında karşılıklı güvensizlik varsa o zaman işbirliği zorlaşır (Wen Lan and Chien Hsu 2000:7). Her ne kadar bir kontrol mevcut olsa da vekil (acente) yine de her zaman işverenin çıkarlarını maksimize edecek faaliyet ve davranışlarda bulunmaz anlayışı da mevcuttur (Mezias, 2006:6). Bu nedenle iş yapılırken azami ölçüde tarafların öz (ortak) çıkarları karşılıklı olarak doğru biçimde göz önüne alınmalıdır. Gerek işverenler ve gerekse iş görenler kendi kendilerinin ekonomik temsilcileridir.

3.1.2 Sosyal Temsilcilik Anlayışı

Sosyo-bilişsel açıdan sözleşme-vekalet görüşü çalışanların veya insanların sadece dışsal olaylar tarafından biçimlenen tepkisel organizmalar değil, aynı zamanda kendi kendilerini organize eden, kendi kendilerini düzenleyen, geliştiren ve kendi kendilerini yansıtan vekiller (acenteler) olarak da ifade edilirler (Bandura, 1999:157). Bundan dolayı insanlar doğrudan ekonomik kontrol yerine sosyal temsilcilik (acente) yoluyla kendi güvenliklerini, kendilerini geliştirmeyi ve öğrenmeyi ve refahlarını araştırırlar.

Bu düşünce biçimi içinde insanlar (gerek iş gören ve gerekse işveren) kendi adlarına elde etmek istedikleri şeyler üzerine güç kullanırlar veya bu gücü elinde bulunduranları etkilemeye çalışırlar. Böylece doğrudan kontrolün yaratacağı bazı kötü yükleri üzerlerine almazlar Bireylerin (çalışanların) kendi eylemleri, düşünce süreçleri, güdülenmeleri, etkilenmeleri ve kontrol uygulama kapasiteleri, kişisel acente mekanizmaları yoluyla çalışır. Bu mekanizmalar üç değişik şekilde ifade

İşletmelerde vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları bağlamında yönetim olgusuna genel bir bakış

edilir. Bunlar, bağımsız vekil (acente) mekanizması, otomatik tepki mekanizması, acil etkileşim mekanizmasıdır (Bandura, 1999:156).

Bağımsız vekil (acente) mekanizması: Bu mekanizma aynı zamanda bireysel olarak elde edilen faklı teknik iş bilgilerinin kişisel olarak edinilmesine yol açar. İnsanlar ve çalışanlar hem işverenlerin ve hem de kendilerinin vekili (acentesi) olarak faaliyette bulunurlar(Bandura, 1999:157). Hırs ve arzu üretme güçleri düşük olan insanlar işin getirdiği mücadeleleri zorluk olarak algılar ya da zor görevleri tehdit olarak görürler ve o görevlerden kaçınmaya çalışırlar. Hırs ve arzu üretme güçleri yüksek olanlar ise zor işleri ve görevleri ustası olacakları bir meydan okuma, bir bağımsızlık ve bir girişim olarak görürler ve bu meydan okumalardan kendilerine dönük menfaat üretmeye bakarlar ve bağımsız vekil gibi hareket ederler (Bandura, 1999:157).

Otomatik tepki mekanizması: Değişim ve çevre, vekalet ilişkisinde asimetrik bilginin üretilmesinde ve paylaşılmasında otomatik tepki mekanizması üreten bir faktördür. Organizasyon ve iş çevresi örtük bilgilerin paylaşılmasına uygun olmayabilir. Değişimden, işlemlerden ve uygulamalardan doğan bilgiler (yayılan bilgiler) de keza taraflar arasında uygun şekilde dağıtılmaz, dağıtılsa bile bunlar aynı bilgiler olmayabilir (Hodge, Anthony and Gales, 1996:248). Bu bilgiler işin başarılmasında yenilik ve yaratıcılıkta önemli rol oynar. Başarısızlık tarafların kendilerine karşı bir inanç kaybına yol açacağından, başarmak için tüm kapasitelerini işe seferber ederler. Sorunlarla yüz yüze geldiklerinde ise onları başarı ile nasıl çözebilecekleri üzerinde yoğunlaşırlar. Başarısız oldukları zaman ise bunu bilgi eksikliğine, beceri yetersizliğine, hatalı stratejiye veya yetersiz gayretlerine atfederler ve bu eksiklerini gidermek için yeniden büyük bir azimle işe girişirler (Bandura, 1999: 156).

Acil etkileşim mekanizması: Ayrıca değişimden dolayı piyasalarda her zaman yüksek düzeyde saklı bilgi olasılıkları da mevcuttur. Çalışanlar, yöneticiler, tedarikçiler ve girişimciler kendi eksik yönlerini, kısıtlarını, kötü davranışlarını ve amaçları ile ilgili bilgilerinin genellikle saklamaktadırlar. Taraflar henüz bu bilgilere ulaşamadıkları için onlara gerekli işlemi yapamazlar. Öğrendikleri zaman da gerekli işlemi yaparlar ancak hoş olmayan bedellerle ve maliyetlerle karşılaşırırlar. Bu nedenle acil etkileşim mekanizmalarına ihtiyaç vardır (Bandura, 1999: 156,157).

3.1.3 Motivasyon Anlayışı

Modern firma teorisinin vekalet yaklaşımına kazandırdığı motivasyon rolü de önemlidir. Daha güçlü parasal teşvikler her zaman daha fazla gayretin bir sonucudur veya en azından belli bir boyutudur. Düşük düzeyli teşvikler ise sadece çok yönlü acente sorunlarında rol oynar (Foss and Klein, 2005:4-5). Bilhassa örgütsel yaşam bağlamında motivasyonun örgüt bilimine katkısı tartışmasız olarak kabul edilmektedir. Motivasyon bu anlayışta bir aktör veya oyuncu için bilişsel süreçler ve karmaşık duygusal bileşimleri içine alan ve onların durumunu veya pozisyonu tanımlayan bir iş realitesi olarak belirtilmektedir (March and Simon, 1958:158).

Motivasyon çeşitli disiplinlerden gelen katkılarla vekalet yaklaşımın çok ötesine geçmiş ve üzerinde çalışılan alanların başında ödeme ve yan ödeme politikaları ve teşvik ayarlamaları şeklinde

genişlemiştir. Deneysel çalışmalar davranışa yönelimli(maas) ile çıktıya yönelimli (parça başı ücret, yan ödeme, fazla mesai, komisyon, bonus, hisse opsiyonu ve diğer seçenekler) arasındaki tercihlerin tipleri ve aralarındaki bağları üzerine yoğunlaşmaktadır (Shapiro, 2005:269-270).

Bir organizasyonun içinde çalışanlar sadece kendilerine önerilen fırsatlar ve teşviklerin yanında aynı zamanda kendi varlıklarını hissetmek için veya kendilerini gerçekleştirmek için de hareket ederler (Ghoshal and Moran, 1996:21). Diğer bir ifadeyle iç motivasyon bir görevin veya bir işin çalışanlar tarafından kendiliklerinden gönüllü olarak almalarını ifade eder (Foss and Klein, 2005:8). Dolayısıyla vekalet yaklaşımı çerçevesinde motivasyonu yüksek olan bir çalışanın iş yapma, ilişkileri yürütme, işleri koordine etme durumlarında ortaya çıkan sorunları ve maliyetleri kontrol açısından işveren adına olumlu davranışlar içine girmesi söz konusu olacaktır.

3.1.4 Mülkiyet Hakları Anlayışı

Mülkiyet hakkı temel bir insan hakkı olarak firma bazında daha geniş bir anlamı ifade eder. Firmada önemli olan şey, çalışanlar (katılımcılar) arasında maliyetlerin ve getirilerin (ödüllerin) nasıl tahsis edileceğini belirleyen belli kişisel haklardır(Jensen, 1998:4). Bu haklar genellikle sözleşmelerin içine, gerek ima yoluyla (psikolojik sözleşme) gerek açık ve net olarak (rasyonel) yerleştirildiğinden; işletme veya örgüt içinde bireysel davranışlar (çalışan ve yöneticiler) doğal olarak bu sözleşmelere bağlı olarak gerçekleşir.

Coase yükselen yeni nesil işbirliğini ve bu işbirliğinin değerlendirmesinde kontrol haklarından ve bölümlerin birbirlerine olan katkılarından gelen taleplerden derlediği beş tür mülkiyet hakkı sorunu tanımlamıştır. Bunlar: serbest sürücü sorunu, ufuk bakış sorunu, portföy sorunu, kontrol sorunu, maliyetleri etkileme sorunu olarak ifade edilir (Sykuta ve Cook, 2001:4). Serbest sürücü sorunu, ekip üyesi olmayan ve artı değer yaratılmasında katkısı olmayan çalışanların bu kazanca iştirak etmeleri (talep etmelerinde) halinde ortaya çıkar. Ufuk bakış açısı sorunu, çalışanların yaratılan artı değer doğrudan talebinden doğar. Portföy sorunu öz sermaye yatırımı yapan yatırımcıların artı değer talebinden doğar, kontrol sorunu dış rekabetin olmamasından, yöneticilerin maliyetleri etkilemesinden ve üyeler arasında artı değer paylaşımını etkileyen yönetim kararlarından doğar (Sykuta ve Cook, 2001:4-5). Sözleşmelerden doğan hak kavramını biraz açmak gerekirse; basit bir vekalet modelinde vekilin temel hakları (modelin eleman sayısı) genelde üçe ayrılır. Bunlar karar verme hakları, teknik iş bilgisi hakları ve teşvik haklarıdır (Moldoveanu and Martin, 2001: 4).

Karar Hakkı: Tipik olarak işletmelerde vekillerin üç tip karar hakkı bulunur. Bunlardan birisi kararı yönetme hakkı, diğeri işi kontrol hakkı ve üçüncüsü de karara katılma hakkıdır (Moldoveanu and Martin, 2001:4-5). Karar verme hakkı olarak ortaya çıkan bu hak, belli bir kaynak ve yeteneği kullanma ve kontrol etme ve denetimi sağlama ve iş yerinde karara katılma hakkıdır. Bu haklar esas olarak iki kaynaktan gelir. Birinci kaynak bir kararı başlatma hakkı (inisiyatif kullanma) ve alınan kararı uygulamadır. Diğer kaynak ise, son onayı verme ve kontrol hakkıdır. Bu haklar, kararı izleme, (başarıyı ölçme hakkı) ve yaptırım hakkını (ödül/ceza) içine alır. Bu iki karar kaynağını da

İşletmelerde vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları bağlamında yönetim olgusuna genel bir bakış

yine kendi içinde iki türe ayrılabilir. Bunlar olumlu (pozitif) karar alma hakları (belli kararları alma ve tasarruf etme hakları) ile olumsuz karar alma haklarıdır (veto etme, karşı çıkma vb. hakkı).

Tipik bir karar verme hakkının temel şartlarından birisi istihdam, iş tanımı, görev gibi görünen olumlu haklara vurgu yaparak iş görenin veya acentenin işlevini veya görevlerini yerine getirmesi için belli sorumlulukları içermektedir. Diğer bir şartı da ortakların anlaşması olarak ortaya çıkan ve ticari yasalarla belirlenen iştirak taahhütleri, ortakların bazı şeyleri diğer ortaklara açıklamama gibi saklı ya da örtük bilgi haklarıdır.

Teknik İş Bilgisi Hakkı: Teknik iş bilgisi çalışanların (acentenin) faaliyetlerinde ve işin yapılmasında kritik bir faktör olan bilgi edinme hakkıdır. Teknik iş bilgisi de keza iki ana sınıflamadan kaynaklanır (Jensen and Meckling, 1992:253). Bu sınıflamalar genel teknik iş bilgileri ve özel teknik iş bilgileri şeklinde yapılır (Krouh, Ichijo and Nonaka, 2002:17). Genel teknik iş bilgileri; işle ilgili genel teknik bilgiler olup, bilgi formatı, iş fikri gibi kolaylıkla transfer edilebilen ve iletilebilen açık bilgilerden oluşur. Genellikle eğitim yoluyla verilen kurs, seminer, iş başı eğitimi, teknik eğitim v.b teknik iş bilgileridir. Özel teknik bilgiler kolaylıkla transfer edilip iletilemeyen (belli bir olay ya da durumun belli koşullarına göre daha özel olan teknik iş bilgileriyle yasalastırılmayan bilgiler v.b kapsar). Diğer bir anlatımla ders, kurs ve eğitim yoluyla verilemeyen bireysel ustalıklarla birleştirilen deneyimlere bağlı kişilere özel teknik bilgileri kapsar.

Teşvik Hakkı: Ödül ve cezaları içine alan ve çalışanları (acenteyi) belli bir yöne ve amaca hareket etmeğe motive eden bir seçimdir. Teşvikler de parasal ve parasal olmayan teşvikler olarak ikiye ayrılmaktadır (Moldoveanu and Martin, 2001:4). Parasal teşvikler; acente için maaş, ücret, yan ödeme, ikramiye, gibi onun gözlenen çabalarının gayretlerinin ve çalışmasının bir karşılığı olarak bir dizi parasal ödülü ve kolayca paraya çevrilebilen ödüllere işaret etmektedir (hisse, tazminat, teminat, opsiyon v.b). Parasal olmayan teşvikler ise acente için özel imtiyazlar, örgütsel güç, prestij, unvan, şöhret gibi yine onların gözlenen çalışmalarının bir karşılığı olarak verilen teşviklerdir

3.2. Ters Seçim Varsayımı

Ters seçim (mevcut bilgiye göre seçim), varsayımı; işverenin veya girişimcilerin ya da kurumların piyasadaki yanlış bilgilerden, eksik bilgilerden, açık bilgilerden veya mükemmel olmayan bilgilerden dolayı çalışanlarına, tedarikçilerine, yöneticilerine ödediği fazla parayı veya katlandığı yüksek maliyeti ifade eder. Diğer bir ifade ile ödenen bedele (paraya) karşılık vekillerin verdiği hizmetin kalitesizliğinin bedeli olarak ifade edilir. Becerisi sınırlı, kapasitesi düşük, kalitesi eksik elemanlarla yüz yüze bulunulan durumları ima eder.

Ters seçimi ilk kez tanımlayan ve literatüre sokan yazar Akerlof'tur. Akerlof bunu ikinci el araba piyasası örneği ile açıklar. İkinci el piyasalarda arabayı satanlar (acenteler), piyasa ve araba hakkında en iyi bilgilere sahip olan kişilerdir. Arabaların kalitesini ve piyasayı müşterilerden, (müşteri bu anlamda principal'dır) veya işverenlerden (arabasını satanlardan) daha iyi bilirler ve normal bir arabayı yeni araba fiyatına satabilirler. Çünkü alıcılar araba kaliteleri hakkında fazla

bilgileri yoktur. Etkin olmayan bir piyasanın etkisi, eksik ve yetersiz bilgiden ortaya çıkan ters seçimdir (Akerlof, 1970: 489-490).

İşverenler de tıpkı piyasalarda olduğu gibi iş görenler hakkında yeterli derecede bilgiye sahip olmadıkları zaman, iş görenlerin (acentelerinin) eylem ve davranışlarının da işe uygun olup olmadıklarını bilmeye muktedir değildirler. Ters seçimin iki alt varsayımı daha vardır. Bunlardan birisi saklı bilgi veya asimetrik bilgi diğeri sınırlı rasyonelliktir (Williamson 1996: 7).

3.2.1 Asimetrik Bilgi:(Information asymmetry)

İşverenler ve vekiller iş konusunda farklı bilgilere sahiptirler. Bu farklı bilgiler taraflardan birisini iş konusunda yanıltıyorsa asimetrik özelliğe sahip olup saklı bilgi olarak ifade edilir. Saklı bilgi öngörüsü, taraflar arasında uyumsuz bilgisel güdülemeyi açıklar. Saklı bilgiler düşük kaliteli ve standartlara uymayan sayısız çalışanın işe alınması şeklinde tanımlanır (Moe, 1984:755). Her ne kadar yaygın olarak işveren- iş gören ilişkisi olarak görülse de aynı konuda taraflardan birinin diğerine göre farklı olan veya saklı bilgilerini kendi çıkarları doğrultusunda ve diğer tarafın zararına kullanması durumunda söz konusu olur (Sykuta ve Cook, 2001: 4). Acentenin verimliliği ile ilgili daha fazla bilgi edinen işveren ona daha fazla ödeme yapacaktır. Belirsizlik halinde ise işveren, çalışanın (acentenin) ücretlerini kısımaya zorlanabilir. Acente patron ilişkileri açısından saklı bilgi öngörüsünde şu özellikler ve olasılıklar sıralanabilir (Wen Lan and Chien Hsu, 2000:7): (1) İşveren, yeterince bilgilendirilmediği zaman ve sözleşme karlı değilse sözleşme sadakatle yerine getirilmeyecektir. (2) İşveren yeterince bilgilendirilmemiş (bilgili değilse) ancak iş karlı ise, sözleşme yerine getirilir. Diğer taraftan da sözleşme ne kadar karlı ise acente o oranda az çalışır. (3) İşveren yeterince bilgili ise ve sözleşme karlı ise, sözleşme sadakatle her zaman yerine getirilir. (4) İşveren yeterince bilgili ancak iş (sözleşme) karlı değilse, sözleşme yine sadakatle yerine getirilmeyecektir

İşverenler ve vekiller (acenteler) dış fırsatlar açısından da farklı bilgilere sahiptirler. Bunlar müşteriler, tedarikçiler, yan kuruluşlar, taşeronlar, rakipler ve diğer piyasalarla ilgili özel ve özele özel bilgilerdir. Eğer taraflardan biri; çalışanlar, piyasa, rakipler ve tedarikçilerle ilgili kaliteli, değerli, doğru, bilgilere ulaşırlarsa bunlara ulaşmayan taraflara oranla büyük avantaj elde ederler (Eisenhard, 1989:59-60). Eksik veya saklı bilgi diğer taraftan korku, endişe ve karamsarlığa yol açar bu gibi durumlarda işlem ve acente maliyetlerini artırır. Saklı bilgiler araştırma maliyetlerini (ters seçim, saklı bilgi, sorunlarını) ve izleme ve zorlama maliyetlerini içine alır (Sykuta and Cook, 2001: 4).

3.2.2 Örtük Bilgi Varsayımı

Bilgi çağında organizasyonlar hızla değişime uğramakta olup; yenilik ve yaratıcılık önemli üstünlük kaynağı haline gelmektedir. Yenilik, yönetim, değişim ve yaratıcılık çalışanlardaki örtük bilgilerin açığa çıkarılmasıyla, geliştirilmesiyle ve paylaşılmasıyla gerçekleştirilmektedir (Barker, 2002:208-209). İşletmelerin önemli teknik bilgi (knowledge) kaynaklarından birisi kendi çalışanlarıdır. Organizasyonların başarılı olmak için ve gerekli değişimleri yapmak için örtük bilgiyi doğru bir

İşletmelerde vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları bağlamında yönetim olgusuna genel bir bakış

biçimde yorumlamaya ve anlamaya gereksinimleri vardır (Lang, 2006:22). Teknik bilgi bireylerin bildikleri şeylerle sınırlı olduğundan tam doğru ve tamamlanmış değildir, sürekli gelişim halindedir. Birey olarak bir kişinin bilgiyi teknik hale getirmesi için kavraması ve olaylar arasında bağlantı kurması gerekir. Bir bireyin bilgiyi (information) hatasız olarak alması tasnif etmesi, işlemesi, depolaması ve kullanmasının temposu ve miktarı sınırlıdır (Williamson, 1973:317).

Örtük bilgi (Teknik bilgi) önemi işletmeleri ademi merkezîyetçilik, kurumsallaşma ve başarı için zorlamaktadır ve örgütleri zorunlu olarak değiştirmektedir (Lonlois and et al., 1994: 18). Hatta otorite ilişkilerini, firmaların sahiplik temeline dayandırılan tanımlarını da büyük ölçüde değiştirmektedir. Hatta yapılabilir koordinasyon kombinasyonları üzerinde birkaç kısıttan biri haline gelmektedir. (Atom, 2003: 3). Asıl olan bu gibi örtük kaynakları bir yönetim sorunu olarak değil de bir yönetim fırsatı olarak yaratıcılık alanında değerlendirmek gerekir (Krouh, Ichijo and Nonaka, 2002:17).

Örtük bilgi kişiseldir ve formüle edilmesi zor olan özel içerikli öznel bir bilgidir. Bilgi sahibince kökleşmiş inançları idealleri, değerleri, zihinsel programları boyutuyla da bilişseldir. İnsanların beyinde depolanır ve yine onlarla birlikte taşınır (Barker, 2001:208- 209). Merkezi noktası koordinasyon olan örtük bilgi yaklaşımı hiyerarşinin yeniden organizasyonuna, karar haklarının daha iyi düzenlenmesine ve rasyonel teşviklerin belirlenmesine, yardım edip çatışmaları azaltabilir. Öğrenme bu anlamda yi bir teknik bilgi olarak düşünülür ve daha iyi bir teknik bilgi transferine de müsaade eder. (Atom, 2003: 4).

3.2.3. Sınırlı Rasyonellik Varsayımı

Sınırlı rasyonellik varsayımı, ters seçimle yakın ilişki içindedir. Çalışanların (vekillerin) sahip oldukları sınırlı öngörü, kapasite, basiret, muğlaklık, farklı bir dil gibi durumları tanımlamak için kullanılır (Milgrom and Roberts, 1992:128). Sınırlı rasyonellik, sınırlı bir seçim olarak her zaman gerçek durumun, basit, yaklaşık, sınırlı bir modeli olarak adlandırılır. Sınırlı rasyonellik sınırlı seçicilik anlamındadır. (March and Simon, 1958:160 aktaran Lang, 2006 :25). Yani insanların bilgilerini alırken hatalı alma eğilimini ifade eder çünkü gelecek ve onun tüm olasılıklı çıktıları belirsizdir. Kısaca kişilerin bildiği şeylerle sınırlı olan bu durum ‘sınırlı rasyonellik’ terimi ile ifade edilir (Simon 1955 aktaran, Lang, 2006:25). Bir insanın belli bir yapıya sahip olduğu söylendiği zaman, kastedilen şey, bir başka yapı ile yapılan karşılaştırma anlamındadır ve bu kişinin belli şeyleri daha kolay düşünmesi, belli tür bilgilere karşı daha duyarlı olması, belli alternatifleri diğerlerinden daha kolay ayırması, belli görüşleri farklı değerlendirmesi demektir (Lindenberg, 2003:52).

Bir başka boyutta ekonomik piyasalar, rasyonellik ve koordinasyon üzerine bir prim oluşturur. Piyasalar genişledikçe, ilişkisel iş ağları içinde sağlanan nüfuz alanları daha karmaşık ve daha farklı hale gelmekte ve organizasyonlara verilen bu alanları daha çok içsel ve sınırlı genişlik bağımlılığı altında yönetmek zorunluluğu ortaya çıkmaktadır (MEYER and ROWAN, 1977:342). Bu gibi faktörler büyüdükçe ve teknoloji, içsel ilişkilerdeki karmaşıklığı artırdıkça ve de organizasyonlar arasında iş gücü bölünmeleri arttıkça, sınırlı rasyonellik problemleri de artacaktır. Bu koşullar

altında artan koordinasyon ihtiyacından ve resmi şekilde koordine edilen işlerin rekabetçi avantajından dolayı, resmi yapılar içindeki rasyonellikle organizasyonlar büyümeye ve gelişmeye yönelirler.

Sınırlı rasyonellik, olasılık aralıkları tam olarak bilinmediğinden dolayı, karmaşık bir çevre içinde optimal adaptasyonun sınırlılığını ifade eder (Top ve Dilek, 2012:68). Bir bireyin bilgi miktarındaki sınırlama, bu bireyin kendi geçmiş deneyim veya teknik bilgilerine dayalı en uygun ve uyumlu olanlarını seçerek, diğerlerini atma süreci olarak da ifade edilebilir (Lang 2006:25). Bu mükemmel olmayan bir sözleşme bağlamında bir problem kaynağı anlamına gelir. Özet olarak sınırlı rasyonellik vekillerin niyet olarak rasyonel ancak eylem olarak sınırlı kapasiteye sahip olabilecekleri varsayar. Böyle olunca çalışanlar (vekiller) tüm karar süreçleri boyunca zihinsel düşünme kapasitelerinden yoksun iseler sınırlı bir rasyonellikten söz edilir ve bir sözleşme içinde temsil edilemezler ve sözleşme eksik olur (Schwartz, 1992:80). Bu durum, sözleşmelerin ya tasarım çeşitlerini ya da art arda gelen hususları anlama yararını göz ardı etmektedir (Williamson, 1996:36).

Hatta farklı pozisyonlarda sınırlı rasyonellik varsayımının yönetim yapısı ve sözleşme analizlerinde, gerekli bir varsayım olarak ele alınmasının anlamlı olmadığı da tartışılmaktadır (Kreps, 1996:565). Bir diğer eleştiri de firma teorisi içine ince bir biçimde dahil edildiği, aslında asimetrik bilgi varsayımının sınırlı rasyonelliği bir anlamda sağladığı veya karşıladığı da ifade edilmektedir (Foss and Klein, 2005: 7). Buna rağmen sınırlı rasyonellik organizasyon teorisinin uzun süreden beri merkezi bir varsayımıdır ve iki biçimi vardır. Bunlardan birincisi karar süreçleriyle ilgili sınırlı rasyonellik diğeri yönetim yapısıyla ilgili süreçlerdeki sınırlı rasyoneliktir (Williamson, 1985:46).

3.2.4. Vekalet ve İşlem Maliyetleri Öngörüsü

İşlem maliyetleri varsayımı klasik ekonomi anlayışı içinde, klasik teorisinin rasyonellik yönü ile organizasyon yapılarının organik boyutunun birleştiği bir alan olarak ifade edilir ve bazen de örgütsel iktisat olarak tanımlanır (Amburgery and Rao, 1996:1280). Vekalet maliyetleri, acentenin (çalışanın) işte gereken çabayı göstermemesi halinde, işlem maliyetleri ise işverenin iş görenlerin beceri ve yeteneklerini değerlendirememesi halinde (ters seçim) veya yanlış yorumlamasından ortaya çıkar (Eisanhart, 1989: 61).

Eğer işveren, sözleşme yapmadan önce belirsizlik hakkında bilgilendirilmiş ise o zaman maliyet ters seçim maliyeti olarak ortaya çıkar ve bu sorun tıpkı erken ihbar mekanizmalarında olduğu gibi, kişisel seçim yoluyla çözülür. Şayet eksik bilgi sözleşmeden sonra acentenin tutum ve davranışından dolayı ortaya çıkarsa, işveren ahlaki çöküntü maliyeti ile yüz yüze demektir (Williamson, 1996:7). Vekilin işverenin amaçlarına ters olarak kendi lehine kullandığı her fırsat işveren açısından bir maliyettir (Koçel, 2005:359). Daha genel anlatımla işverenin sorunu acenteden beklenen çıktı sonuçları (sinyal olarak) ile ilgili miktarlara (verime) dayalı olarak ücretin düzeyini saptamaktır (Williamson, 1996:7).

İşletmelerde vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları bağlamında yönetim olgusuna genel bir bakış

Ancak tüm ilişkiler sıfır maliyetle olacak şeyler değildir ve işverenler iş görenlerin karar, eylem, tutum ve davranışlarını izlemek için belli bazı maliyetlere katlanmak durumundadır. Bu maliyetler genellikle şu şekilde toplanır: çalışanları (acenteleri) izleme maliyeti, acentenin harcama maliyetleri, kar kayıpları maliyeti gibi (Jensen, 1998:5-6).

3.3. Moral Çöküntü Varsayımı (Ahlaki Seçim)

Bozulma, yozlaşma veya ahlaki çöküntü Gould ve Colb tarafından, bir grup veya sınıfın yükselme hırsı, prestij ve çıkar gibi bir şekilde bir araya getirilmiş ahlaki standartları olumsuz yönde kullanma erki olarak tanımlanmış ve literatüre sokulmuştur (Gould and Colb, 1964: 142). Yozlaşma tarih boyunca kaydedilen insan yönetiminin en temel sorunlarından birisini oluşturmuştur (Mezias, 2006:6). Yozlaşma, çalışanların işverenlerin menfaatlerine aykırı olarak ve hatta bu menfaatlere zarar verici bir şekilde saklı (gözlenemeyen) ve kendi çıkarlarını öncelikle takip ettiği durumları anlatmak için söylenir.

Merkezi vekalet yaklaşımı içinde iş verenler iş görenlerin (vekillerin) hile, aldatma, rüşvet alma, rüşvet verme, fırsatçı davranma gibi gayri ahlaki durumlara karşı önlemler alır ve çalışanları izlemek için yatırımlarda bulunur. Bu yatırımlar daha hiyerarşik bir kontrol yapısına yol açabilir, bürokrasiyi arttırabilir (Gould and Colb, 1964: 142). Bunun çözümü için standart bir vekalet sözleşmesinde sözleşmelerin (havuç ve sopa) biçiminde hazırlanması önerilir (Mirrles 1997:1312). Yani, geleneksel modelde işveren iş görenlerin iyi davranış içinde bulunup verimliliği arttırdıkları zaman onları ödüllendirilir ve eğer iş görenin uygun olmayan davranış, tutum ve eylemlerinden dolayı arzu edilen çıktılar elde edilemiyorsa o zaman da cezalandırılır (Kreps, 1996:593-593). Gerçek hayatta ise işverenler, vekiller tarafından bilgilendirilen ve icra edilen, aslında gerçek ekonomik değeri olmayan düşük maliyetli pek çok çıktıyı gözlemlerler (Bricley, Smith and Zimmerman, 2001: 381-383).

Bu yönüyle ele alındığında bozulma veya çürüme iki boyutta anlaşılır. Birincisi sirayetlik, diğeri ihtiyari veya keyfiliktir. Sirayetlik boyutu uygulamada rutinliği artırırken izlemenin zorluğunu da artırır ve maliyeti yükseltir. Keyfi bozulma boyutu muhtemelen rutinliği azaltırken, izleme maliyetlerini de artırır. İster keyfi isterse sirayet eden cinsinden olsun bozulma firmaları olumsuz olarak etkilemektedir (Doh, Rodriguez, Uhlenbrock, Colins and Edens 2003:116).

3.4-Bağımlılık Varsayımı

Bağımlılık öngörüsü, dönüşümü olmayan ve batık maliyet olarak ifade edilen durumları açıklamak için kullanılır. Yatırım bağımlılığı yedeklenemeyen ve seçeneği olmayan elemanlar (çalışan ve yöneticiler) için de geçerlidir. Daha genel bir ifadeyle kısa süreli de olsa değiştirilemeyen her koşul, kritik yetenekler ve kritik personelde sabit yatırım gibi bağımlılık yaratır (Hodge, Anthony and Gales, 1996:247). İşverenlerin daha işin başında hangi faaliyetleri bizzat kendi etkinlik sınırları içinde yapacaklarını ve hangi faaliyetleri kendi etkinlik alanları dışından (dışarıdan satın) alacaklarını belirlemeleri gerekir (Gonzalez, 1995: 2). Şayet bir firma açısından işlerin ve işlemlerin

büyük bölümü firmanın etkinlik alanı dışında meydana geliyorsa veya yapılıyorsa; firma pazar yerindeki; güvenli tedarikçileri, alternatif iş ortaklığını, doğru iş ağlarını, çalışacağı ekibini ve işbirliği yapacağı kimseleri yani vekilleri doğru biçimde araştırması, seçmesi gerekir (Gurbaxani and Kemerer, 1988:281).

Benzer bir bağımlılık durumu da piyasanın yapısından gelmektedir. Küçük ölçeklerde, çok sayıda ve değişik coğrafi bölgeye dağılmış tedarikçi ve müşteriler, ana firmanın işlem maliyetlerini artırır. Bunun aksine tek bir müşteri ve tedarikçi ile çalışma ise işlem maliyetlerini (sözleşme) azaltır. Büyük ve tek firma ile çalışma ise diğer taraftan sözleşme yapma gücünü (pazarlık yapma) azaltarak bağımlılık koşullarını artırır, dolayısı ile piyasanın bu durumu da hem küçük işletmelere hem de büyük işletmelerde yine acente maliyetine neden olur (Hodge, Anthony and Gales, 1996: 247).

3.5-Sözleşme Varsayımı

Vekalet yaklaşımının bir diğer öngörüsü de işleyen sözleşmelerdir. Bu varsayım altında organizasyonlar, vekiller arasında bir dizi ilişkiyi sözleşmelere dayalı olarak yürüten yasal kurgusal kurumlar olarak tanımlanır (Jensen and Meckling, 1976:310). Sözleşmeler konuşulan veya konuşulmayan ve ima edilen unsurlardan oluşabilir. Konuşulmayan unsurlar karşılıklı beklentileri, kişisel rolleri, örgütsel kültürü, iş ahlakını ve uygulanan iş normlarını kapsar. Konuşulan unsurlar ise genellikle yazılı temsil şekillerini, görevleri, sorumlulukları, taahhütleri ve yaptırımları içine alır. Bunlar çeşitli yasalarla sınırlandırılmış olabilir (Ticaret Yasası, Medeni Hukuk, Borçlar Hukuku v.b). İma ise çalışanların kariyer ve gelecek beklentileri ile ilgili olabilir.

Sözleşmeler genelde ortaklık biçimlerini, opsiyonları, abonelik sözleşmelerini, iş akitlerini, taşeronluk ilişkilerini v.b. içine alır. Bu bağlamda vekalet ilişkileri sözleşme elemanlarını oluşturan kefalet, teşvik, izleme ve alınan diğer sosyal, ekonomik kontrol biçimlerini içine alabilir (Shapiro, 2005:266). Sözleşmeler aynı zamanda ortaya çıkan sorunların yeniden çözümü için şarta ve koşula bağlanan bir belge mekanizmasıdır. Bu ilişkiler doğru biçimde tesis edilirse firma etkinlik ve esneklik sağlar. Eğer bunlar doğru olarak belirlenemez ise yapılan her sözleşme firma açısından birer potansiyel işlem maliyeti haline gelir. Sözleşmelerle firma etkinlik alanlarının kontrolünde göz önünde tutulacak hususlar genellikle şu üç ana kontrolü içine alır: Bunlar; piyasa kontrolü, bürokrasi kontrolü, çıkar gruplarının kontrolüdür (Gonzalez, 1995:2).

3.5.1. Piyasa Kontrolü

Piyasa kontrolü işletmenin ne tür piyasalarda hangi tür iş ve işlem yaptığı ile ilgilidir. Piyasalardaki işlem maliyetleri genelde fiyat ve kalite rekabeti ile ilgilidir. Mükemmele yakın on binlerce firmanın birbirleri ile iş yaptığı bir piyasada işlemler bu piyasalardaki kalite ve fiyat rekabetini temsil eder. Vekalet yaklaşımına göre piyasa kontrolünden kasıt, yetersiz alıcı ve satıcıların olduğu piyasalardır. Diğer bir ifadeyle bu piyasalarda alıcıların ve satıcıların hegemonyası var demektir (Gonzalez, 1995:2-3).

Diğer açıdan piyasada güvensizliğin ve istikrarsızlığın bulunduğu hallerde, piyasaya karşı kayıtsızlık başlar ve bu durum da sonunda piyasayı zayıflatır. Bir diğer ifadeyle taraflar bu durumdan yararlanarak hileye, aldatmaya, yalan ve dolana hatta ahlaksızlığa başvurarak ödevlerini ifa etmemeye, yükümlülüklerini yerine getirmemeye başlarlar. Bu nedenle piyasadaki bu boşluklardan dolayı ortaya çıkacak işlem maliyetlerini bir şekilde kendi adlarına iskonto etmeye gayret sarf ederler. Yani bu maliyetleri hak etmeyen ancak daha zayıf olan karşı tarafa fatura etmeye çalışırlar. Doğal olarak her firma piyasayı tek başına kontrol etmek istemektedir. Aile işletmeleri açısından durum biraz daha farklıdır. Bir acente bakış açısından tipik bir aile işletmesi, pazarı kontrol edemeyen, dışsal kontrol mekanizmaları bulunmayan, sahiplikle yönetsel kontrol arasında bir mesafe bulunmayan ve bu fonksiyonun tek kişide toplandığı ve sahipliğe odaklanmış firma olarak tanımlanır. Bu nedenle bu firmaların piyasa kontrol maliyeti yüksektir (Mustakallio, 2002: 88).

3.5.2. Bürokrasi Kontrolü

Faaliyetlerin koordinasyonu ve kontrol edilmesi öngörüsü modern dünyada başarılması gereken resmi organizasyonlar üzerindeki kritik, varsayımlardan birisidir. Bu varsayım, resmi yapıların gerçek faaliyetlerini icra etme reçeteleri, takip edilecek kural ve prosedürleri ve rutin koordinasyonlardan oluşan örgütlerin resmi ayrıntılı planlarına göre örgütsel fonksiyonlar görüşüne dayanır. Organizasyonlara atfedilen bu varsayımların çoğunun da ampirik araştırmalarda şüpheli olduğu görülmektedir (MEYER and ROWAN, 1977:342).

Bürokratik kontrol firma içinde belli işlemlerin ve işlerin firmanın hiyerarşisi veya onun oluşturduğu bürokrasisi yoluyla zamana yayılarak ve zorlaştırılarak yapılmasıdır. Oluşması arzu edilmeyen iş ve durumların kontrolünü sağlamak amacıyla sürecin zaman yönünden uzatılması, teknik yönden zorlaştırılmasıdır. Kalitesiz ürün ve malzemelerin firmaya sokulmasını önlemek için, tekelci piyasaların kötü etkilerinden kaçınmak için veya ihtiyaç duyulan temel ürünün, firmanın kendisinin üretmesi için yapılabilir. Örneğin otomobilde özel kaliteli çelik, tekstilde iplik, gibi ürünler stratejik olduğu için ana firma tarafından üretilir. Ancak bu biçimdeki bürokrasi kontrolü de maalesef maliyetlidir. Bu yola eğer acente işlem maliyetleri, iç üretim maliyetlerinden daha fazla ise o zaman başvurulur (Gonzalez, 1995:3).

Ekonomik takas ve değişim ilişkisel iş ağlarını içine aldığı ve politik yönetim karmaşık hale geldiği zaman, bürokratik yapılar en etkili yapılar olarak düşünülür ve rasyonellik alt birimleri kontrol etme ve standartlaştırma anlamına gelir. Bürokratik kontrol, özellikle politik merkezlerin genişlemesi için yararlıdır ve standartlaşma genellikle hem merkez hem de taşra birimlerince talep edilir. Politik merkezler genişleyen uygunluğu yönetmek ve toplum içinde geleneksel faaliyetleri göstermek için katlı ekipler ve birimler şeklinde organize edilir (MEYER and ROWAN, 1977:342).

3.5.3. Çıkar Gruplarının Kontrolü

Vekalet yaklaşımı bağlamında bir diğer etkinlik alanı da çıkar gruplarının sözleşmeler yoluyla kontrolüdür. Bilindiği gibi organik organizasyonlarda paylaşılan norm, değer, inanç, tutum ve tavırlar organizasyonunun kültürünü oluşturur (Wen-Lan and Chien Hsu 2000:9-11). Bu kültür işletmeye katılan farklı çıkar gruplarının aynı kültür değerlerine uyumunu sağlayan normlardan birisidir. Çıkar gruplarının kontrolü, hedef organizasyonun müşterek amaçlarına uygun şekilde firmaya taraf olanların, kişisel amaçlarının uyumlaştırılmasını ifade eder. Şirketler çalışanlarını dikkatlice seçer eğitir, izler, geliştirir. Onlarla vizyonu, kimliği, kazancı ve aidiyeti paylaşır ve fırsatçılık sorununu azaltır ise işlem maliyetlerini de azaltır. Bu duruma en güzel örnek orduların yapısıdır.

Sonuç

Uzun süre finansman sektöründe ve bankacılık alanında uygulanan vekalet yaklaşımı, yönetim ve organizasyon alanında büyük ve küçük işletmelerde de çok önemli uygulama alanı bulmakta ve bu durum artan bir hızla devam etmektedir. Günümüzde işletmeler gerek yerel ve gerekse küresel boyutta ve giderek artan oranda ilişki, iletişim, temas, işbirliği, müzakere, ittifak veya bir iş ağını esas alan çalışma şekillerinden bazılarını tercih etmek suretiyle faaliyetlerini gerçekleştirmektedirler. Özellikle değişimin hızlı, ilişkilerin esnek, maliyetlerin yüksek olduğu ve teknik bilginin hem önemli bir girdi hem de yaratıcılık ve yenilikte önemli bir karar faktörü olduğu ortamlarda vekalet yaklaşımı sağlıklı çözümler üretebilmektedir. Günümüzde durumsal yönetim anlayışında da rakipleri de yanına alarak iş yapmak artık zorunlu hale gelmektedir. Bu bağlamda vekalet yaklaşımı hem yönetim alanına hem de ilişkilere çok önemli katkılar sağlamaktadır.

Çıkarların, kimliklerin, değerlerin, bireysel varsayımların ve örgütlerin mevcut kurumsal mantığın (sosyal yapının) içine yerleştirilmesi vekalet yaklaşımını giderek öne çıkarmaktadır. Kararlar ve çıktılar, bireysel vekillik ile kurumsal yapı arasında rol oynayan bir sonuçtur. Bireyler ve örgütsel aktörler, gücün, statünün, ekonomik üstünlüğün ve kendi çıkarlarının peşinde olabilirler ve vekiller mevcut kurumsal mantığın hem nimetlerine ve hem de külfetlerine birlikte izin verirler. Piyasada iş yapan herkes taraf olarak bir nevi temsilci veya acente ilişkisi içinde iş yapmaktadır. Acente ilişkisi veya işlerin koordinasyonu, iletişim doğru yapılmadığı, ilişkiler iyi kurulmadığı, gerekli temaslar sağlıklı yapılmadığı takdirde kendi içinde yüklü bir yönetim maliyetine (ilişki, vekalet) neden olmaktadır.

İşletmeler ve organizasyonlar vekalet yaklaşımındaki iki ana temadan biri olan saklı faaliyetler ve saklı faaliyetlerin yarattığı maliyetler kadar ciddi şekilde saklı ve örtük bilgilerle ve bunların yarattığı maliyetlerle de ilgilenmeye başlamışlardır. Çalışanlara ve vekillere artık hilekar, düzenbaz, çıkarıcı, sadece kendi çıkarını kovalayan kişiler olarak değil de saklı bilgilerin kaynağı, yaratıcılığın ve yeniliğin dinamiği, zenginliği, üreticisi ve geliştiricileri olarak bakılmaktadır. Çalışanlar, yeni firma üstünlüğü biçiminde algılanmakta ve görülmektedir. Bu nedenle vekalet yaklaşımı günümüzde her yönüyle üzerinde yeniden çalışılan bir yönetim alanı olarak yeni açılımlar yaparak yeniden ön plana çıkmaktadır. Özellikle ortaklık kültürünün ve müşterek iş yapma anlayışının zayıf

İşletmelerde vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları bağlamında yönetim olgusuna genel bir bakış olduğu ülkemiz için vekalet yaklaşımı üzerine yapılacak araştırmalar bu alanda önemli katkılar sağlayacaktır.

Kaynaklar:

Akerlof, George A. (1970). "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and The Market Mechanism" *Quarterly Journal of Economics* " Vol: 84 No: 3.

Amburgery, Terry and Rao, Hayagreeva (1996). "Organizational Ecology: Past, Present and Future Directions" *Academy of Management Journal*, October, Vol:39 No:5.

Atom, David Cayla (2003). "Knowledge Coordination , Organizational Learning and The Role of Planning". http://esnie.u-paris10.fr/pdf/st_2003/05-David_Cayla.pdf/ (24.03.2007).

Bandura, Albert (1999). "Social Cognitive Theory of Personality", L. Pervin and John, O. Edited, *Handbook of Personality* , 2nd edition Guilford Publications, New York.

Barker, Alan (2001). *Yenilikçiliğin Simyası*, Çev:Ahmet Kardam, MESS Yayınları Yay No: 391, İstanbul.

Bricley, James A., Clifford, W, Smith Jr. and Zimmerman, Jerold L. (2001). *Managerial Economics and Organizational Architecture*, Second Edition Mc Graw Hill /Irvine, New York.

Chaganti, Rajeswararao and Damanpour, Fariborz (1991). "Institutional Ownership Capitalism Structure and Firm Performance", *Strategic Management Journal*, Vol:12.

Coase, Ronald H. (1937). "The Nature of The Firm " *Economica* (NS), Vol: 4 (386-405).

Doh, J.P., Rodriguez, P., Uhlenbrock, K., Colins, J. and Edens, L. (2003). "Coping With Corrupting In Foreign Markets", *The Academy of Management Executives*, Vol:17 No: 3 (114-129)

Eisenhardt, Kathleen (1989). "Agency Theory: An Assessment and Review" *Academy of Management Review*. Vol:14 No:1 (57-74).

Eren, Erol (2003). *Yönetim ve Organizasyon*, 6'ncı Baskı, Beta Yayın. İstanbul.

Foss, Nicolai and Klein, Peter G. (2005). *The Theory of The Firm and Its Critics : Astoctaking And Assessment*. <http://www.mises.org/journals/scholar/foss-klein2.pdf/> (02.04.2007).

S.TOP, E. ÖGE

Foss, Nicolai (2003). “Cognition and Motivation in The Theory of The Firm: ‘Interaction or Never The Twain Shell Meet’ ? “ *Journal Des Economistes Et Des Etudes Humaines*. <http://www.nicolaifoss.com/text/Cognition%20and%20Motivation.pdf/>. (24.02.2007)

Ghoshal, Sumantra and Moran, Peter (1996). “Bad For Practise:A Critique of The Transaction Cost Theory “ *Academic Management of Review*, Vol 21 (13-47).

Gonzalez, Michael (1995). “Stock Prices Rally to End Mixed After Sell- Off Tied to Mexico Aid” *The Wall Street Journal*.

Gould, J. and Colb, W.L. (1964). *A Dictionary of Social Sciences*, Free Press of Gloncoe, New York. Princeton NJ.

Granovetter, Mark (1985) ”Economic Action and Social Structure:The Problem of Embeddedness”, *American Journal of Sociology*. Vol:91 (481-510).

Gurbaxani, Vijay and Kemerer, Chris F. (1998). “An Agency Theory View of The Management End-User Computing” Working Papers. (279-289) [http://www.pitt.edu/~ckemerer/CK%20research%20papers/AgencyTheoryViewMgtEndUser/\(02.04.2007\)](http://www.pitt.edu/~ckemerer/CK%20research%20papers/AgencyTheoryViewMgtEndUser/(02.04.2007))

Hodge, B. J., Anthony, William P. and Gales, Lawrence M. (1996). *Organization Theory A Stretegic Approach*, Fifth ed. Prentice Hall, Inc, U.S.,

Hodgetts, Richard M.(1999). *Yönetim: Teori Süreç ve Uygulama.*, 2 nci Baskı, Çev: Canan Çetin ve Esin Can Mutlu. Beta Yayınları, Istanbul .

Horn, Laura, (2008), *The Transformation of Corporate Governance Regulation in the European Union – Towards A Marketisation of Corporate Control* Print Partners Ipskamp, Enschede Vrije Unversiteit 2008.

Jensen, M. C. (1998). *Foundations of Organizational Strategy*. Harvard University Press. Cambridge, MA

Jensen, Michael C.(2005). “Agency Costs of Overvalued Equity”, *Financial Manangement*, Spring, (5-19).

Jensen, M.J. (1983). “Organization Theory and Methodology”, *Accounting Review*, Vol :58 (319-339).

Jensen, Michael C. and Meckling William H. (1976). Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal Financial Economics*, Vol:3 No:4, (305-360).

Jensen, Michael C. and Meckling, William (1992) “Specific and General Knowledge, and Organizational Structure” *Contract Economics*. L. W. a. H. Wijkander. Oxford, Basil Blackwell: (251-274).

İşletmelerde vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları bağlamında yönetim olgusuna genel bir bakış

Jensen, Michael C. and Meckling, William (1994). “The Nature Of Man” **Journal of Applied Corporate Finance**, Vol.7, No. 2. (4 – 19).

Jones, G.R and Hill, C.W.L. (1976). “ Transaction Cost Analysis of Strategy-Structure Choise “**Strategic Management Journal**, Vol. 9, s.159-172.

Key, Susan. (1999), “Toward A New Theory of The Firm: A Critique of Stakeholder “Theory”” **Management Decision**, Vol: 37/4 (317-328).

Kiser, E. (1999). Comparing Varieties Agency Theory in Economics, Political Science and Sociology: An Illustration From State Policy Implementation, *Social. Theory*, Vol: 17, (146-170).

Koçel, Tamer (2005). *İşletme Yöneticiliği*, 10’ncu Baskı. Arıkan Basın Yayın Dağıtım, İstanbul.

Kreps, David M. (1996). “Markets and Hierarchies and (Mathematical) Economic Theory “*Industrial Corporation Change*, Vol: 5 (561-595).

Krouh, George Von, Ichijo, Kazio and Nonaka, Ikujiro (2002), *Bilginin Üretimi* (Enabling Knowledge Creation), Çev: Günhan Günay Rota Yayın Yapım Tanıtım Tic.Ltd Şti., İstanbul.

Lang, Katherine Alice (2006)., “ Cognition, Agency Theory and Organization Failure :A Saskatcehewan Wheat Pool Case Study” *Master Thesis* Saskatcehewan University, December, Canada.

Lindenberg, Sigward (2003). “The Cognitive Side of Governance”, *Research In The Sociology of Organization*, Vol: 20 (47-76).

Langlois, Richard N. (1984). “Internal Organization in a Dynamic Context: Some Theoretical Considerations,” in M. Jussawalla and H. Ebenfield, eds., *Communication and Information Economics: New Perspectives*. Amsterdam: North-Holland, (23-49).

Lskavyan, Vahe and Mariana Spatereanu, (2006), “Ownership Consantration Market Monitoring and Performance: Evidence From The New Economi 98 UK, The Czech Republic and Poland” *Journal of Applied Economics*, May 2006, Vol:1x No:1 (91-104).

Macintosh, Norman, B. (1985). *Management Accounting and Control Systems*, John Willey and Sons Ltd, Second Edition, England.

March, James G and Simon, Herbert A. (1958), *Organisations*, Wiley, New York.

Mezias, Stephen J. (2006). “Agency In A Global Firm. Hierarchical Control, Incentives and Corruption” <https://www.carlsonschool.umn.edu/assets/85439.pdf//> (24.03.2007)

S.TOP, E. ÖGE

Milgrom, Paul and Roberts, John (1992). *Economics, Organization Management* Prentice Hall, Upper Saddle River .US.

Mirrles, James A. (1997). “Information and Incentives: The Economics of Carrots and Sticks”, *The Economic Journal*, (1311-1329).

Moe, T.M. (1984). “The New Economics of Organization”, *American Journal of Political Science*. Vol:28 (739-777).

Moldoveanu, Mihnae and Martin, Roger (2001). “ Agency Theory and The Design of Efficient Governance Mechanism”, *Rotman School of Management*, Toronto.

Mustakallio, Mikko A. (2002). Contractual and Relational Governance In Family Firms: Effects On Strategic Decision Making Quality and Firm Performance, Doctoral, Dissertations 2000/2. *Helsinki University of Technology Institute of Strategy and Institutional Business*, Helsinki.

Ross, Stephen A. (1973). “The Economic Theory of Agency:The Principal's Problem:Decision Making Under Uncertainty” *American Economic Association*, Vol. 63 No. 2 (134-139).

Schwartz, Alan (1992), “Legal Contract Theories and Incomplete Contracts” **Contract Economics** Lars WERIN and Hans WIJKANDER Edited, Blackwell, Oxford.

Scott, Richard (1992). *Organizations:Rational, Natural and Open Systems*, 3rd Edition Prentice-Hall.

Shapiro, P Suzan (2005). “Agency Theory”, *Annual Reviews Sociology* “Vol: 31 (263–284). http://www.abf-sociolegal.org/Research_Fellows/Shapiro/S_Shapiro.pdf// (02.02.2007)

Sing, Jagdip and Sirdeshmukh, Deepok (2000). “Agency and Trust Mechanismin Consumer Satisfaction and Loyalty Judgetments”, *Strategic Management Journal*, Winter Vol:28 No:1.(150-167).

Stoner, James A.F. and Freeman, R. Edward (1989). *Management*, 4th Edition, Prentice Hall Englewood Cliffs, New Jersey.

Sykuta, Michael and Cook, Michael L. (2001). A New Institutional Economics Approach To Contract and Cooperatives. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol:83 No:5.

Top Seyfi (2006) *Girişimcilik:Keşif Süreci* Beta Yayınları İstanbul.

İşletmelerde vekalet teorisinin öngörü ve varsayımları bağlamında yönetim olgusuna genel bir bakış

Top Seyfi ve Serkan Dilek (2012).”Yeni Ekonomide Firma Tanımından Yola Çıkılarak Firma Teorisinde Ortaya Çıkan Yeni Yaklaşımların Firma Teorisine Yaptıkları Katkıların İrdelenmesi” *Yeni Ekonomi* Editör Nuray Terzi, Beta Yayınları, İstanbul.

Tosi, Katz and Gomez-Mejia (1997). “Disaggregating The Agency Contract: The Effects Of Monitoring, Incentive Alignment, and Term in Office on Agent Decision Making”. *Academy of Management Journal*, Vol:40 (584-602).

Tosun, Kemal (1978), *İşletme Yönetimi: Genel Esaslar*, 4.Baskı. Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul.

Tosun, Kemal (1987), *İşletme Yönetimi*, İstanbul.

Wen-Lan, Jin and Chien Hsu, Szu (2000). “An Agency Theory of State Society Relationship in Main Land China and Taiwan,” Annual Meeting of The, American Political Science Association.

Williamson, Oliver E. (1973). Organizational forms and internal efficiency. *Market and hierarchies: some elementary considerations*, in: *American Economic Review*, Vol: 63, (316-325).

Williamson, Oliver E. (1999), “ Human Actors and Economic Organization” *Business and Public Policy Working Paper BPP-72*, Institute of Management, Innovation and Organisation. University of California, Berkeley.

Williamson, Oliver E. (1985). *The Economic Institution of Capitalism*, Free Press, New York.

Williamson, Oliver E. (1996). *The Mechanisims of Govarnance*, Oxford University Press, Oxford.

ABMYO Dergisi'nde Yayınlanacak Makaleler İçin Yazım Kuralları

Dergide yayımlanan makaleler yazı işlerinin izni olmaksızın başka hiç bir yerde yayımlanamaz veya bildiri olarak sunulamaz. Kısmen veya tamamen yayımlanan makaleler kaynak gösterilmeden hiçbir yerde kullanılamaz. Dergiye gönderilen makalelerin içerikleri özgün, daha önce herhangi bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır. Makaledeki yazarlar isim sırası konusunda fikir birliğine sahip olmalıdır.

1. Makale Türleri

Makaleler İki grupta değerlendirilecektir:

Dergiye gönderilen makaleler aşağıdaki özellikleri taşıyan çalışmalar olmalıdır:

- Özgün araştırmalarla ilgili çalışmalar,
- Uygulama örneklerini bilimsel bir yaklaşımla anlatan çalışmalar,
- Belirli bir konuda, önemli gelişmeleri değerlendirip eksiklikleri ortaya koyan derleme çalışmaları,
- Tez çalışmasından elde edilen sonuçların bilimsel tutarlılığı olan bir bölümünden ya da tümünden yararlanılarak hazırlanmış, doktora öğrencisinin ve tez danışmanının ortak yazar olarak yer aldığı bilimsel makaleler.

ABMYO Dergisi'nde yayımlanan makaleler yayın tarihinden itibaren derginin bir sonraki sayısına kadar tartışmaya açık olacaktır. Makaleler için yapılan eleştiriler dergide yayımlanacaktır.

Makaleler en fazla 12 sayfa olmalıdır. Makaleler en az Word 6.0/95 formatında diskette veya CD'de teslim edilmeli ya da ABMYO Dergisi elektronik posta adresine gönderilmelidir. Orijinal olarak hazırlanmış makaleler % 20 oranında küçültülerek basılacaktır, bu nedenle şekil ve tablolar bu durum göz önünde bulundurularak hazırlanmalıdır. **ABMYO** Dergisi siyah beyaz basıldığından gönderilen makaledeki resim, fotoğraf, şekil ya da grafikler renkli olmamalıdır.

2. Sayfa Düzeni

Sayfa boyutu A4 kağıt boyutunda olmalı, sayfa yapısında sağdan ve soldan 2 cm; üstten 2.5 cm; alttan da 3 cm boşluk bırakılmış olmalıdır. Metin, sağ ve sola dayalı (justify), tek aralık olarak yazılmalı, paragraflar arasında bir satır boşluk bırakılmalıdır. Başlık, şekil adı, tablo adı gibi formatı belirtilmiş yazılar dışında kalan metin Times New Roman yazı karakterinde 12 punto ile yazılmalıdır.

3. Makale Başlığı

Makale başlığı metnin içeriğini yansıtmalı, 70 harfi geçmemeli ve gereksiz uzatmalardan kaçınılmalı; Times New Roman yazı karakterinde 20 punto ile yazılmalı ve sadece başlığın ilk harfi büyük olmalıdır. Başlık sayfanın üst sınırından 6 cm boşluk bırakıldıktan sonra yazılmalıdır.

4. Yazar Adı

Yazar adı sayfanın üst sınırından 10 cm aşağıda olmalıdır. Yazar adının ilk harfi ve soyadı büyük harf olmak üzere Times New Roman, 12 punto ve koyu (bold) olarak yazılmalıdır. Yazar adının altına Times New Roman 10 punto ve italik olarak adres yazılmalıdır. Yazışmalara yapılacak yazarın ismi, telefon numarası, elektronik posta adresi, yayının 1. Sayfasının altında dip not (footer) olarak alttan 2 cm yukarıda, 10 punto, Times New Roman formatıyla yazılmalıdır.

5. Dergide yayımlanmak üzere gönderilen yazıların, daha önce hiçbir yerde yayımlanmamış olması veya bir başka yayın organında değerlendirme aşamasında bulunmaması gerekmektedir.
6. Herhangi bir sempozyum, kongre, konferans v.b. bilimsel etkinliklerde sunulmuş veya sunulacak olan bildiri metinleri, yayımlanmamış olması koşulu ile hakem değerlendirmesine gönderilir.
7. Kısaltmalar, ilgili bilim alanının standart kısaltmaları olmalı ve metin içinde ilk geçtiği yerde tanımlanmalıdır.

8. Türkçe Özet

Özet; yazıya konu olan çalışmanın amaçlarını, kullanılan yöntemleri, ulaşılan sonuçları, değerlendirmeleri içermeli ve 200-250 **kelime arasında** olmalıdır. Bu haliyle özet, yapılan çalışma hakkında fikir verebilmelidir. Özet, Times New Roman yazı karakteri ile 12 punto, italik olarak sayfanın üst sınırından 13cm boşluk bırakıldıktan sonra yazılmalı ve satırlar arasında tek aralık (single space) bırakılmalıdır. **Özet** kelimesi koyu (bold) olmalıdır. Özet kelimesi ile metin arasında bir satır boşluk bırakılmalıdır.

9. Anahtar Kelimeler

Özet ve abstract kısımlarından sonra, makalenin konu sınıflandırmasının yapılabilmesi için en az 3, en çok 6 adet anahtar kelime verilmelidir. Anahtar kelimeler önemlerine göre sıralanmış, Times New Roman yazı karakteri ile, Türkçe anahtar kelimeler 12 punto, İngilizce keywords 11 punto ve italik yazılmalıdır. Sadece **anahtar kelimeler** ve **keywords** kelimeleri koyu (bold) ve italik olarak yazılmalıdır. Türkçe özet ile anahtar kelimeler arasında ve abstract ile keywords arasında bir satır boşluk bırakılmalıdır.

10. Makalenin İngilizce Başlığı

Makalenin İngilizce başlığı sadece ilk harfi büyük olmak üzere Times New Roman yazı karakterinde punto ile koyu olarak yazılmalıdır.

11. İngilizce Özet (Abstract)

İngilizce özet, yazıya konu olan çalışmanın amaçlarını, yazıda kullanılan yöntemleri, ulaşılan sonuçları ve değerlendirmeleri içeren, Türkçe özetle olduğu gibi bilgi vermek üzere, 200-250 kelime arasında olacak şekilde hazırlanmalıdır. Abstract, Times New Roman yazı karakteri ile 11 punto, italik ve satırlar arasında tek aralık olacak şekilde yazılmalı, sadece **abstract** kelimesi 12 punto ve koyu (bold) olmalıdır.

12. Başlıklar

Ana Başlık

Giriş bölümü yazıyı doğrudan ilgilendiren, uzun tarihçeler içermeyen bir bölüm olmalıdır. Tüm ana başlıklar sola dayalı olarak Times New Roman formatında 14 punto, koyu renk (bold) ve başlığın sadece ilk kelimesinin ilk harfi büyük olacak şekilde yazılmalıdır. Hiçbir başlığın önüne numara veya herhangi bir işaret konulmamalıdır. Giriş dışındaki ana başlıklardan öne 18 punto boşluk bırakılmalı, ana başlıktan sonra boşluk bırakılmadan makale metni başlamalı, metin yazı karakteri Times New Roman ve 12 punto olmalıdır.

Ara Başlık

Ana başlıktan sonra herhangi bir metin yazılmadan ara başlık yazılması gerektiğinde arada boşluk bırakılmayacaktır. Ara başlıklar sola dayalı olarak Times New Roman formatında 12 punto, koyu renk (bold) yazılmalı ve başlığın sadece ilk kelimesinin ilk harfi büyük olmalıdır. Ara başlıktan sonra boşluk bırakılmadan makale metni başlamalıdır. Herhangi bir metin yazıldıktan sonra konulacak ara başlıklardan önce bir boşluk bırakılmalıdır.

Alt Başlık

Alt başlıklar paragrafın başında ve metinden bir çizgi (-) işareti ile ayrılarak yazılmalı ve hemen yanından metin devam etmelidir. Alt başlık Times New Roman yazı tipinde italik, 12 punto ve sadece ilk kelimenin ilk harfi büyük olarak yazılmalıdır.

13. Şekiller

Metin içinde yer alan şekiller metin sınırlarını aşmayacak şekilde ortalananarak konulmalıdır. Şekiller mutlaka net ve okunaklı olmalıdır. **Baskı sırasında yayın %20 oranında küçültüleceği için şekil büyüklükleri bu durum göz önünde bulundurularak belirlenmelidir.** Şekiller ya bir çizim programı ile çizilmiş olmalı ya da taranmış ise en az 300dpi çözünürlükte taranmış olmalıdır. Şekil olarak gösterilen grafik, resim ve metin kutularında yer alan yazı ve sayıların büyüklüğü makale içinde Times New Roman karakteri ile yazılmış 9 punto boyutundaki bir

yazının büyüklüğünden az olmamalıdır. Şekil no ve adları şeklin altında ortalanarak, tek aralıklı ve Times New Roman 12 punto ile italik yazılmalı ve sadece ilk kelimenin ilk harfi büyük olmalıdır. Şekilden önce, şekil adından önce ve sonra da birer satır boşluk bırakılmalıdır. Şekiller metin içine yerleştirilirken mutlaka şekilden önce atıfta bulunulmalıdır.

14. Resim ve Fotoğraflar

Resim ve fotoğraflar taranmış ise en az 300 dpi çözünürlükte taranmış olmalı, metin içinde mutlaka atıfta bulunulmalı, şekillerle beraber numaralandırılmalıdır.

15. Tablolar ve Denklemler

Metin içerisinde yer alan tablolar aşağıda görüldüğü gibi metin sınırlarını aşmayacak şekilde ortalanarak konulmalıdır. Tablo no ve adları, tablonun üstünde tek aralık ve Times New Roman 12 punto ile sadece ilk kelimenin ilk harf büyük olacak şekilde ortalanarak ve italik yazılmalıdır. Tablo adı yazılırken üstte ve altta birer satır, tablodan sonra ise bir satır boşluk bırakılmalıdır. Tablolara tablodan önce mutlaka metin içerisinde atıfta bulunulmalıdır.

Tablo satır ve sütunlarındaki rakam ve yazılar Times New Roman 12 punto yazılmalıdır. Ancak zorunlu kalman durumlarda yazı boyutu yazı sınırlarını geçmeyecek şekilde en az 9 puntoya kadar düşürülebilir. Tablodaki parametre ve isimlerin yer aldığı ilk satırın hem altı hem de üstü 1.5 punto kalınlıkta birer çizgi ile kapatılmalıdır. Daha sonraki satırlarda herhangi bir yatay ve dikey çizgi kullanılmadan son satırın altına bir çizgi daha ilave edilerek tablo sınırlandırılmalıdır.

Metin içerisine yazılacak denklemler, word yazım programındaki equation editör ile sola dayalı olarak yazılmalı ve eşitliklere sağa dayalı olarak parantez içerisinde numara verilmelidir.

16. Semboller

Makale çok sayıda sembol içeriyor ya da makaledeki sembollerin açıklanması gerekiyorsa uluslararası standarda uygun olarak, semboller, kaynaklardan önce, Times New Roman 11 punto ile ve italik yazılmalıdır.

Makalede ondalık gösteriminde nokta kullanılmalı, binlikleri ayırırken virgül veya nokta kullanılmamalı gerekiyorsa tek boşluk kullanılmalıdır.

17. Dergi yayın Kurulu, makaleleri, üç hakem gönderir. Makaleler, en az iki hakemin olumlu görüşüyle yayımlanır.

18. Yayımlanması için düzeltilmesine karar verilen yazıların, yazarları tarafından geç(posta süresi de dahil olmak üzere) 30 gün içerisinde, yeniden Yayın Kuruluna gönderilmesi gerekir. Belirlenen sürede gönderilen makaleler bir sonraki dönemde yayımlanmak üzere sıraya konulur. Metin, değişiklikleri isteyen hakemler tarafından yeniden incelenebilir.

19. Hakem onayı alan makaleler, raporların tamamlanma tarihlerine göre sıraya konularak yayımlanır.
20. Dergiye gönderilecek yazılar, iki kopya alınarak hazırlanmalıdır. Bunlardan bir kopya posta yolu ile gönderilmeli; bir kopya ise; elektronik posta aracılığıyla iletilmelidir. Elektronik posta olarak gönderilen nüshada, yazar/yazarların adı soyadı, makalelerin tam adı, bağlı oldukları kurum ve ünvanları, iş-cep telefonları ve elektronik posta adreslerini içeren bir kapak sayfası bulunmalıdır. Kapak sayfası, posta yolu ile gönderilecek kopyaya da eklenmelidir.
21. Yazarlar, yayımlarını İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisine göndermekle, telif haklarını İstanbul Aydın Üniversitesine devretmiş sayılırlar.
22. Dergide yazısı yayımlanan yazarlara, iki adet dergi ücretsiz olarak gönderilir. Ayrıca telif hakkı ödenmez.
23. Ulusal ve uluslar arası düzeyde akademik bilgi paylaşımının sağlanması amacıyla İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi'nde yayımlanmak üzere Hakem Kurulundan geçen yazılar Üniversitenin internet sitesine bağlı olarak da yayımlanabilir.
24. Dergiye gönderilen yazılar, yayımlanmasa dahi iade edilmez

25. Kaynaklar

Yazı içinde atıfta bulunulan kaynaklar; ya ...Smith (1980)... şeklinde cümlenin içinde, ya ...(Smitb, 1980; Adams, 1981) ya da (Smith vd., 1980) şeklinde cümlenin sonunda yazar soyadı ve yayın yılı belirtilerek verilmelidir. İki yazarlı kaynaklarda iki yazarın da soyadı yazılmalı (Snell ve Etre, 1971), ikiden fazla yazarlı kaynaklar parantez içinde gösterilecek ise vd. kısaltması kullanılmalı (Li vd., 1998), parantez dışında Li ve diğerleri (1998) kullanılmalıdır.

Makale metninin sonunda kaynaklar bölümü bulunmalı ve yazar soyadına göre A'dan Z'ye doğru alfabetik sıralama yapılmalıdır. Kaynaklar, Times New Roman 11 punto ile yazılmalı, sadece *dergi, kitap ya da sempozyum adı İtalik* olmalıdır. Kaynaklarda, varsa cilt numarası koyu renkte, sayı numarası normal karakter ile yazılmalıdır. Kaynaklar kısmında yer alan ulusal-uluslararası makalelerin yer aldığı dergi adları kısaltılmış halleriyle değil, açık olarak yazılmalıdır. (Örnek olarak dergi adı Wat. Res. şeklinde değil Water Resources şeklinde yazılmalı.)

Kaynak gösterimleri aşağıdaki örnekler gibi yapılmalıdır.

i) Ulusal - Uluslararası Makaleler

Yılmaz, A., Brown, O. ve Nelson, H., (1998). Magnetic fields, *Electra*, **24**, 9, 117-143.

ii) Ulusal - Uluslararası Bildiriler

Yılmaz, A., Brown, O. ve Nelson, H., (1998). Magnetic fields, *Proceedings*, 5th Conference, Electronics, 117-143, Sydney, A.

iii) Ulusal - Uluslararası Kitap

Yılmaz, A., Brown, O. ve Nelson, H., (1998). Magnetic fields,, 295, Mc. Graw Press, London.

Aziz,A (2008). İletişime Giriş. 135, Aksu Yayınevi. İstanbul.

- Kitap İçinde Bölüm

Sensoy, T., (1998). Magnetic fields, in Reinhardts, M, *eds, Physics, Mc. Graw HM Press*, 2-5, Oxford, UK.

- Ceviri Kitap

Ong, W.J (1995). Sözlü ve Yazılı Kültür. Sema Postacıoğlu(Çev.). 136, Metis Yayınevi. İstanbul

- Editörlü Kitap

Çebi, M.(Ed).(2003). Medya Etki Araştırmaları 142, Alternatif Yayınevi. Ankara.

- Editörlü Kitapta Bölüm

Keepinger. H,M(2003). Etki Kavramının Sınırları. Murat Çebi(Ed.), Medya Etki Araştırmaları 142, Alternatif Yayınevi. Ankara.

- Dergiden Makale

Gezgin, S. (2009). Medyanın Sorumluluğu(Türk Alman İlişkileri Örneğinde). İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 1, 44-54

- Basılmamış Tezler, Bildiriler

Arvas. İ.S (2010). Cumhuriyet Döneminde Basında Etik Bağlımada Ortaya Konulan Uygulamalar ve Bir Meslek Örgütü: Basın Konseyi. (Yayınlanmamış doktora tezi.) İstanbul Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- İnternette Makale

Koloğlu, O. (1999). Medya, Devlet ve Sermaye. <http://dorduncukuvvetmedya.com>

iv) Basılmış Bilimsel Rapor

Yılmaz, A., Brown, O. ve Nelson, H., eds. (1998). Magnetic fields, J., Technical Report, ICTP TRIL Programme, 12, Trieste.

v) **Mesleki Teknik Rapor**

Yılmaz, A., Brown, O. ve Nelson, H., eds. (1998). Manyetik Alan Teorisi, Teknik Rapor 5, CEV Vakfı, İstanbul.

vi) **Doktora, Y.Lisans Tezi**

Yılmaz, A., Brown, O. ve Nelson, H., (1998). Manyetik Alan Teorisi, *Doktora tezi*, AÜ Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.

iviii) **Standartlar**

TS920, (1990). Binalarda rüzgar yükü kuralları, *Türk Standartları*, Ankara.

ix) **Güncel Yazı**

Yılmaz, A., Brown, O. ve Nelson, H., (1998). Manyetik Alan Teorisi, *Bilim ve Teknik*, 63, 7, 3-5

Yılmaz, A., Brown, O. ve Nelson, H., (2000). Manyetik Alan Teorisi, *Hürriyet Gazetesi*, sf. 1, 2, 12,2000.

x) **Web Adresleri**

Kaynakların A'dan Z'ye sıralanması bittikten sonra 1 punto kahlıklı bir çizgi çekilerek, çizginin altından itibaren, İnternet kaynakları, siteden yararlanılan tarihle beraber yazılmalıdır. Yılmaz, A., Brown, O. ve Nelson, H., (1998). Manyetik Alan Teorisi, <http://www.server.com/final/paper1.html>, (21.12.2005)