

Hacettepe Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Hacettepe University/Journal of Economics and Administrative Sciences

Derginin Sahibi/Publisher: Prof. Dr. Mehmet TOKAT, Dekan/Dean
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına
on behalf of H.U. Faculty of Economics and Administrative Sciences

Yayın Kurulu Başkanı/Editör: Mehmet TOKAT

**Yayın Kurulu Bşk. Yardımcısı/
Associate Editor:** Ali ÇAĞLAR

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü/
Editorial Manager:** Şerife GÜRAN

Yayın Kurulu/Editorial Board:

Nurettin BİLİCİ	Hacettepe Üniversitesi
Dimitrios BUHALIS	University of Bournemouth, UK
Ali ÇAĞLAR	Hacettepe Üniversitesi
Özlen ÇELEBİ	Hacettepe Üniversitesi
Bahtışen KAVAK	Hacettepe Üniversitesi
Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Hacettepe Üniversitesi
İbrahim TANYERİ	Hacettepe Üniversitesi
Mary Ellen ZUCKERMAN	University of Newyork, (Geneseo), USA

Danışma Kurulu/Advisory Board:

Abdurrahman AKDOĞAN Başkent Üniversitesi	Ahmet Haşim KÖSE Ankara Üniversitesi
Doğan Yaşar AYHAN Başkent Üniversitesi	Jose Ma Ferre MARTI University of Barcelona, SPAIN
Kamil Ufuk BILGİN TODAİE	Toshihiro MINOHARA University of Kobe, JAPAN
Muzaffer BODUR Boğaziçi Üniversitesi	Simon WIGLEY Bilkent Üniversitesi
Ömer Faruk ÇOLAK Gazi Üniversitesi	Erinç YELDAN Bilkent Üniversitesi

H.Ü.İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda iki defa yayımlanır ve hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanmak üzere gönderilen yazılar, abone işleri ve diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır:

Adres/Address:
Şerife GÜRAN
Hacettepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü 06800, Beytepe, ANKARA
e-posta/e-mail: iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr

Dergiye gönderilen yazılar ve disketler, yazı yayımlansın veya yayımlanmasın geri gönderilmez. Dergiye yayımlanmak üzere gönderilecek yazılar Dergi'nin son sayfasında ve Dergi web-sitesinde (<http://www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr/>) yer alan "Yazarlara Duyuru" daki kurallara uygun olmalıdır

H.U. Journal of Economics and Administrative Sciences is a refereed journal, published biannually. Manuscripts must conform to the requirements indicated on the last page of the Journal -Notes for Contributors- and in the web-site (<http://www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr/>). Manuscripts and diskettes submitted will not be returned whether the paper is accepted or not for publication. All correspondance should be directed to the address above.

Abonelik Koşulları: Yıllık 20 YTL olup posta masrafları dahildir.

Annual Subscription: € 20, including postage

Yayının Türü: Ulusal (yerel) Akademik Dergi, yılda 2 sayı

Basım Tarihi:

Basım Yeri: Hacettepe Üniversitesi Hastaneleri Basımevi, Ankara

Yayının Yönetim Yeri: Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Beytepe/ANKARA

Kapak Tasarım/Cover Design: Erdoğan Ergün H.Ü. Grafik Bölümü / H.U. Department of Graphic Arts

Dergimizin bu sayısına gönderilen makaleleri değerlendiren hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us to evaluate the articles sent for the current issue of the Journal.

HAKEMLER / REFEREES

Nalan AKDOĞAN	Başkent Üniversitesi
Nesrin ALGAN	Ankara Üniversitesi
Ahmet Hamdi AYDIN	Kahramanmarař Sütçü İmam Üniversitesi
Mehmet Devrim AYDIN	Hacettepe Üniversitesi
Arzu AKKOYUNLU	Hacettepe Üniversitesi
Muazzez BABACAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Necmiddin BAĐDADIOĐLU	Hacettepe Üniversitesi
Ufuk BİLGİN	TODAİE
Nurettin BİLİCİ	Hacettepe Üniversitesi
Tarkan ÇAVUŐOĐLU	Hacettepe Üniversitesi
Bülent DURU	Ankara Üniversitesi
Emine GÖNEN	Ankara Üniversitesi
Sıtkı GÖZLÜ	Başkent Üniversitesi
Semra GÜNEY	Hacettepe Üniversitesi
M. Cahit GÜRAN	Hacettepe Üniversitesi
Nejdet HATİPOĐLU	Çankaya Üniversitesi
Argun KARACABEY	Ankara Üniversitesi
Semra KARACAER	Hacettepe Üniversitesi
M. Baha KARAN	Hacettepe Üniversitesi
Mustafa KILIÇ	Hacettepe Üniversitesi
Ayřegül KİBAROĐLU	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Canan MADRAN	Çukurova Üniversitesi
Sevinç MIHÇI	Hacettepe Üniversitesi
İbrahim ÖZKAN	Hacettepe Üniversitesi
Yasemin ÖZKAN	Ankara Üniversitesi
Hüseyin ÖZEL	Hacettepe Üniversitesi
Armağan TARIM	Hacettepe Üniversitesi
Aydın ULUCAN	Hacettepe Üniversitesi
Sevinç ÜRETEN	Başkent Üniversitesi
Yılmaz ÜSTÜNER	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
İřaya ÜŐÜR	Ankara Üniversitesi
Mete YILDIZ	Hacettepe Üniversitesi
Arslan YİĞİDİM	Gazi Üniversitesi
Öznur YÜKSEL	Çankaya Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

Aile ve Tüketici Bilimleri Bölümü

Selda COŞKUNER Canan YERTUTAN	Kurum Ev İdaresi Alanında Çalışanların Örgütsel Bağlılıklarının İncelenmesi 1
----------------------------------	--

İktisat Bölümü

Lütfi ERDEN Güliz SAĞLAM	Türkiye’de Döviz Kuru Oynaklığının Sektörel İthalata Etkileri: Bir ARDL İthalat Modeli Analizi..... 19
Seyfi KILIÇ	Su Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Su Hakkı..... 45

İşletme Bölümü

Serkan AKINCI Eda ATILGAN İNAN Şafak AKSOY Aslıhan BÜYÜKKÜPÇÜ	Pazarlama Literatüründe Hizmet Kalitesi Kavramının Dünü ve Bugünü..... 61
Semra GÜNEY Gamze MANDACI	Makyavelizm ve Etik Algısı İlişkileri: Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma..... 83
Süleyman İÇ Mehmet AYGÜN	Kar ve Nakit Akımlarının Bilgisel İçeriği ve Bilgisel İçeriğe Etki Eden Faktörler 105
Semra KARACAER Mehmet AYGÜN	Entellektüel Sermayenin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi..... 127
Aydın ULUCAN Kazım Barış ATICI	UTADIS Çok Kriterli Sınıflandırma Metodolojisi ve Türkiye Enerji Sektörü Uygulaması 141

Maliye Bölümü

Yunus DEMİRLİ M. Cahit GÜRAN	Gelir Vergisi Sisteminin Alternatifleri ve Değerlendirmesi 161
---------------------------------	---

Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü

Aysu KES ERKUL R. Erdem ERKUL	James Burnham’ın Yönetimsel Devrim Kuramının Günümüzdeki Yansımaları..... 193
Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN M. Kemal ÖKTEM	A Preliminary Discussion on the Link between Normative and Empirical Research in Public Administration: The Case of Public Service Ethics..... 217
Yazarlara Duyuru/Notes for Contributors..... 245	

KURUM EV İDARESİ ALANINDA ÇALIŞANLARIN ÖRGÜTSEL BAĞLILIKLARININ İNCELENMESİ

Selda COŞKUNER*
Canan YERTUTAN**

Öz

Araştırma, kurum ev idaresi alanında çalışanların örgütsel bağlılıklarını incelemek ve bireysel değişkenler ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla planlanmıştır. Araştırma, Ankara ili merkez ilçelerinde Sağlık Bakanlığı'na bağlı ve kurum ev idaresi hizmetini satın alan hastanelerde kurum ev idaresi çalışanlarıyla yürütülmüştür. Her bir hastaneden seçilmesi gereken kişi sayısı, toplam çalışan sayısına orantılı olarak hesaplanmış ve N=337 olarak belirlenmiştir. Çalışanların örgütsel bağlılıklarının belirlenmesinde, Wasti tarafından uyarlanan örgütsel bağlılık ölçeği kullanılmıştır. Araştırmaya alınan çalışanların örgütsel bağlılık ($\bar{X}=4.85$), örgütsel bağlılığın alt boyutlarından duygusal bağlılık ($\bar{X}=4.71$), devamlılık bağlılığı ($\bar{X}=4.99$) ve normatif bağlılık ortalamaları ($\bar{X}=4.86$), ortalama değerden ($\bar{X}=4.00$) yüksektir. Örgütsel bağlılık çalışanların yaşları, firmalarındaki ve mesleklerindeki hizmet sürelerine göre farklılık göstermektedir.

Anahtar Sözcükler: Örgütsel bağlılık, kurum ev idaresi çalışanı.

Abstract

A Study on the Organizational Commitment of Housekeeping Employees

The study is aimed to examine the organizational commitment of the housekeeper and to determine the relationships between individual variables and organizational commitment. The study has been conducted on the housekeeper of the hospitals who purchase the housekeeping services and work under the Ministry of Health in the central of Ankara. The number of person, selected from each hospital, by calculating the proportion to the total number of employees is found 337. The housekeepers' organizational commitment is measured by the organizational commitment scale adopted by Wasti. It is found

* Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, Aile ve Tüketici Bilimleri Bölümü, Sıhhiye/ANKARA, selda@hacettepe.edu.tr

** Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, Aile ve Tüketici Bilimleri Bölümü, Sıhhiye/ANKARA, cyertuta@hacettepe.edu.tr

that the mean values of the organizational commitment of the employees ($\bar{X}=4.85$), and it is subdimensions as affective commitment ($\bar{X}=4.71$), continuance commitment ($\bar{X}=4.99$) and normative commitment ($\bar{X}=4.86$) are higher than the average mean value ($\bar{X}=4.00$). Organizational commitment varies depending on the employers' age, working period at the company and the job.

Keywords: Organizational commitment, housekeeping employee.

GİRİŞ

Tüm örgütlerin üretimleri, çalışanların sahip olduğu bilgi, beceri ve emeğin işe uygulanması ile gerçekleştirilir. Mal ya da hizmet şeklinde gerçekleştirilen üretim sürecinin niteliği ve niceliği, çalışanların yeterliğinin yanı sıra; örgütlere bağlılığı ile de yakından ilgilidir. Çalışanların işe ve örgütlere ilişkin tutumları, onların örgüt üyeliğini sürdürmelerine ve örgütsel gelişimin sağlanmasına etki edecektir (Balay, 2000). Çünkü örgüt amaçlarını benimseyen ve bu amaçlara ulaşmak için çaba sarf eden çalışanlar, örgütsel gelişimi ve başarıyı artırır (Cengiz, 2001).

Örgütsel bağlılık konusu 1970'li yıllardan itibaren hem yöneticilerin hem de sosyal bilimcilerin dikkatini çekmiştir (Uygur, 2004). Birbirinden farklı örgütsel bağlılık tanımlarında ortak bir payda bulunabilmesi için, bazı araştırmacılar bağlılığı sınıflandırma yoluna gitmişlerdir (Meyer and Allen, 1984).

Yapılan ilk sınıflandırmalardan biri Etzioni'ye (1961) aittir. Bu sınıflandırma çalışan bireyin örgütün direktiflerine uyumu ile ilgilidir. Etzioni örgütün çalışanlar üzerindeki gücü ve otoritesini, çalışanın bağlılık nedenine dayandırmış ve bağlılığı; *Ahlaki, Çıkarıcı ve Zorunlu Bağlılık* olarak üç şekilde ele almıştır.

Örgütsel bağlılıkta bir başka yaklaşım da Kanter'e (1968) ait olup, bağlılığı *Devamlılık, Uyum ve Kontrol Bağlılığı* olmak üzere üç boyutta incelemiştir.

Meyer and Allen (1984) ise, örgütsel bağlılığı; *Duygusal Bağlılık* ve *Devamlılık Bağlılığı* kavramlarını tanımlayarak ifade etmişlerdir. Araştırmacılar daha sonra bu iki boyuta *Normatif Bağlılığı* eklemiştir (Allen and Meyer, 1990).

Örgütsel bağlılığı ölçmek üzere Mowday, Steers, Porter (1982) tarafından 15 maddeden oluşan tek boyutlu örgütsel bağlılık ölçeği geliştirilmiştir. Allen and Meyer (1997) ise duygusal bağlılık, devamlılık bağlılığı ve normatif bağlılığı, birer bağlılık çeşidinden çok örgütsel bağlılığın bileşenleri olarak ele almışlar ve bağlılığı ölçmek üzere 18 maddeden oluşan 7'li Likert tipi ölçek geliştirmişlerdir.

Geliştirilen bu ölçeklerle saptanmaya çalışılan örgütsel bağlılık, örgüt ve çalışan açısından işgücü devri, işteki devamsızlık-geç gelme, düşük iş performansı gibi çeşitli sonuçlara neden olmaktadır (Gürbüz, 2006). Bunlar arasında örgütsel bağlılığı saptamada temel ölçüt, işgücü devir hızıdır. Örgütsel bağlılığın işgücü devri ile negatif yönde ilişkisi olduğu, düşük örgütsel bağlılığın, örgütten ayrılma isteği yarattığı yapılan çalışmalarla belirlenmiştir (Meyer vd, 2002; Jamal, 1990). İşgücü devrinin yüksek olması, çalışan ve örgüt ilişkisinin iyi olmadığı anlamına gelir. Bunun sonucunda her iki taraf açısından yüksek bir maliyet ortaya çıkar. Bu maliyetler örgüt için yeni personel işe alma ve yeniden eğitim şeklinde, ayrılan çalışan için ise alternatif iş olanaklarının azlığı nedeniyle iş bulma güçlüğü, yeni bir örgütü tanımak için belirli bir zamana ihtiyaç duyma şeklinde kendini gösterir (Uygur, 2004).

Örgüte bağlılığı belirlemede, işe devam da önemli bir ölçüttür (Yağcı, 2003). Örgütsel bağlılığı düşük olan çalışanlara göre bağlılığı yüksek olan çalışanların, işteki devamsızlıklarının önemli ölçüde düşük olduğu saptanmıştır (Mathiuge and Zagac, 1990).

Örgütsel bağlılık çalışanların güdülenme düzeyi, rol belirginliği, yetenek gibi çeşitli faktörlere bağlı olan performans üzerinde de etkili olmaktadır. Örgütüne bağlı çalışanların örgütte kalmaya devam etme çabaları ile performans arasında olumlu bir ilişki vardır (Yağcı, 2003; Sökmen, 2003; Zhang and Fang, 2007).

Çalışanların örgütlerine bağlılığında ise etkili olan birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler yaş, hizmet süresi, eğitim, cinsiyet, medeni durum, statü gibi demografik özellikleri kapsayan bireysel faktörlerle, örgütsel ve örgütsel olmayan faktörler olarak sınıflandırılmaktadır (Yağcı, 2003).

Bu araştırmada örgütsel bağlılıkla bireysel faktörler (yaş, hizmet süresi, eğitim, cinsiyet, medeni durum, statü) arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır. Bu konuda çeşitli meslek çalışanları ile ilgili pek çok çalışma yapılmıştır.

Mathiuge and Zagac (1990) tarafından yapılan çalışmada, örgüte bağlılıkla eğitim düzeyi arasında negatif ve zayıf bir ilişki olduğu, kadınların ve evli çalışanların örgütlerine daha fazla bağlılık gösterdiği, örgütteki hizmet

süresinin meslekteki hizmet süresine göre bağlılığı daha fazla etkilediği belirlenmiştir.

Durna and Eren'in (2005) eğitim ve sağlık alanındaki çalışanlarla olan çalışmalarında yaş, medeni durum ve hizmet süresinin, Uysal'ın (2005) özel banka çalışanları ile ilgili çalışmasında eğitim düzeyi ve medeni durumun, Önal (1999), Sommer vd. (1996) ve Cohen'in (1993) yaptıkları çalışmalarda yaş ve hizmet süresinin örgütsel bağlılıkla ilişkili olduğu bulunmuştur. Aven vd (1993) ve Marsden vd.'nin (1993) çalışmalarında erkeklerin kadınlardan daha fazla örgütlerine bağlılık gösterdikleri saptanmıştır. Giffords'un (2003) kamu ve özel sektörde kar amacı taşımayan hizmet örgütleriyle, Uygur'un (2004) kamu bankası çalışanları üzerinde yaptıkları çalışmalarda ise cinsiyet, yaş ve medeni durumla örgütsel bağlılık arasında ilişki olmadığı ortaya çıkmıştır. Ayrıca Gökmen'in (1996) kamu bankası çalışanları ile yaptığı çalışmada, örgütsel bağlılığın cinsiyet ve eğitim durumuna göre farklılık gösterdiği, medeni duruma göre ise farklılık göstermediği, Cengiz'in (2001) doktor ve hemşirelerle yaptığı çalışmada cinsiyetin örgütsel bağlılık üzerinde etkili olmadığı, dul ve boşanmış olanların örgütlerine daha fazla bağlandığı, eğitim düzeyi ve meslekte çalışma süresi arttıkça örgütsel bağlılığın azaldığı saptanmıştır.

Örgütlerin en önemli amaçlarından birisi, örgütüne bağlı çalışanlar yaratmaktır. Böylece örgütler, sahip oldukları en değerli varlık olan insan gücünden maksimum derecede verim alma fırsatını bulacaklardır (Cengiz, 2001). Örgütsel bağlılık özellikle insan gücünün ağırlıkta olarak kullanıldığı hizmet sektöründe büyük bir öneme sahiptir.

Hizmet üreten ve toplumun önemli organizasyonlarından birisi olan hastaneler, işletme maliyetleri en yüksek olan kurumlardan birisidir. Dolayısıyla, sürekli artan talebin karşılanabilmesi için bu hizmetlerden sınırlı kaynaklarla maksimum ölçüde yararlanılması gerekmektedir (Yıldırım, 1997).

Hastane hizmetlerinin verimli, düşük maliyetle ve kaliteli olarak verilmesinde, hastanedeki tüm meslek grupları sorumludur. Bir ekip oluşturan tüm meslek gruplarının hizmetteki yeri ve rolü tam olarak bilinip benimsendiği sürece hizmet amacına ulaşır. Hizmet sunulan ve sunan kişilere mevcut olanaklardan en üst düzeyde yararlanarak temiz, sağlıklı, güvenli, düzenli ve güzel bir çevre yaratma amacını taşıyan kurum ev idaresi de bu ekibi oluşturan hizmet gruplarından birisidir. Kurum ev idaresi, hem hastane yönetimine sağlayacağı iyi iş ve kaynak yönetimi hem de hastalar, ziyaretçiler ve çalışanlar üzerindeki etkisi açısından büyük bir öneme sahiptir.

Modern hastanecilikte önemli bir yere sahip olan kurum ev idaresi bölümü, fonksiyon bakımından bir hastanenin temizlenmesi, enfeksiyon kontrolü, sanitasyon, fiziksel çevre düzenlemesi ve ev idaresi çalışanlarının

yönetiminden sorumludur. İyi bir ev idaresi, hiçbir hastanenin vazgeçemeyeceği ve ihmal edemeyeceği hizmetlerden birisidir (Şafak, 1997).

Kurum ev idaresi hizmetleri bazı hastanelerde hastanenin kendi kadrolu çalışanı ile yürütülürken, bazı hastanelerde dışarıdan satın alınmakta ve firma çalışanları tarafından yürütülmektedir. Hizmetin istenilen kalitede yürütülmesi, çalışanlara bağlıdır. İster hastanenin kendi kadrolu çalışanı olsun ister firmanın çalışanı olsun, yürütülen hizmetin kalitesi üzerinde çeşitli faktörlerin yanı sıra çalışanın örgütüne olan bağlılığı da önemli bir yere sahiptir. Kurum ev idaresi alanında çalışanların örgütlerine bağlı olması ile iş gücü devri, işteki devamsızlık-geç gelme, performans düşüklüğü gibi olumsuz durumların ortaya çıkması engellenebilir. Böylece hastanelerin sunduğu hizmetin yirmi dört saat aynı kalitede sürdürülebilmesi, temiz, sağlıklı, güvenli, düzenli ve güzel bir ortamın sürekli sağlanması mümkün olur.

Çeşitli meslek çalışanlarının örgütsel bağlılığı ile örgütsel bağlılık üzerinde etkili olan bireysel faktörleri belirlemeye yönelik çok sayıda çalışma yapılmıştır. Hastanelerin sunduğu hizmetin kalitesi üzerinde önemli rol oynayan kurum ev idaresi alanında çalışanların örgütsel bağlılığı ve örgütsel bağlılık üzerinde etkili olan bireysel faktörler ile ilgili araştırmalara ise rastlanmamıştır.

Bu nedenle bu araştırma hastanelerde kurum ev idaresi hizmetini yürüten firma çalışanlarının, firmalarına olan örgütsel bağlılıklarını ve bu bağlılık üzerinde etkili olan bireysel faktörleri belirlemek için planlanmış ve yürütülmüştür.

Bu temel amaç çerçevesinde yanıt aranan alt problemler şunlardır:

- 1- Hastanelerde firma adına hizmet veren kurum ev idaresi çalışanlarının örgütsel bağlılık düzeyi nedir?
- 2- Çalışanların örgütsel bağlılık alt boyutlarının düzeyi nedir?
- 3- Çalışanların örgütsel bağlılıkları üzerinde cinsiyet, yaş, medeni durum, öğrenim durumu, statü, firmadaki ve meslekteki hizmet süresi gibi bireysel faktörlerin etkisi nedir?

1. YÖNTEM

1.1. Örneklem

Araştırma kapsamına Ankara ili merkez ilçelerindeki Sağlık Bakanlığı'na bağlı ve temizlik hizmetini satın alan tüm hastaneler alınmıştır. Bu hastanelerde firma adına hizmet veren toplam kurum ev idaresi çalışanı sayısı 2749'dur. Her

bir hastaneden seçilmesi gereken çalışan sayısı, toplam kurum ev idaresi çalışanı sayısına orantılı olarak hesaplanmış ve araştırma örneklemini üst ve orta düzey yöneticiler ile hizmeti yürütenler olmak üzere toplam 337 ev idaresi çalışanı oluşturmuştur.

1.2. Veri Toplama Araçları

Araştırma verileri, araştırmacı tarafından hazırlanan anket formuna bağlı kalınarak ev idaresi çalışanları ile yüz yüze yapılan görüşme sonucu toplanmıştır. Anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm kurum ev idaresi çalışanları ile ilgili genel bilgileri, ikinci bölüm ise örgütsel bağlılığa ilişkin soruları içermektedir.

Kurum ev idaresi çalışanlarının örgütsel bağlılıklarını belirlemek amacıyla Wasti (1999) tarafından uyarlanan örgütsel bağlılık ölçeği (Organizational Commitment Questionarie) kullanılmıştır. Wasti (1999), Allen and Meyer'in (1997) duygusal bağlılık, devamlılık bağlılığı ve normatif bağlılığı içeren üç boyutlu ve 18 maddeden oluşan örgütsel bağlılık ölçeğini, Türkçe'ye çevirip kültüre özgü bazı maddeler ekleyerek yeniden düzenlemiş ve yaptığı geçerlik çalışması sonucu örgütsel bağlılığın üç boyut içerdiğini desteklemiştir (Wasti, 2000). Buna göre;

Duygusal Bağlılık: Çalışanın örgütün amaç ve değerleriyle bütünleşme düzeyini yansıtmakta ve ölçekte duygusal bağlılıkla ilgili 8 madde bulunmaktadır.

Devamlılık Bağlılığı: Çalışanın örgütte kalma ihtiyacını ve örgütten ayrılmanın bedelinin ne olacağını yansıtmaktadır. 7 maddeden oluşmaktadır.

Normatif Bağlılık: Çalışanın örgütüne duyduğu sadakat ve manevi yükümlülüğünü yansıtmakta ve 10 maddeden oluşmaktadır.

Meyer vd'nin (1993) 18 maddelik üç alt boyutlu örgütsel bağlılık ölçeğinin alfa katsayıları duygusal bağlılık için 0.82, devamlılık bağlılığı için 0.74 ve normatif bağlılık için de 0.83' tür. Wasti'nin (1999) çalışmasında da duygusal bağlılık için 0.83, devamlılık bağlılığı için 0.77 ve normatif bağlılık için 0.87 alfa katsayıları elde edilmiştir. Wasti'nin (1999) uyarladığı ölçek duygusal ve normatif bağlılık için "yüksek güvenilir"; devamlılık bağlılığı için de "oldukça güvenilir" düzeydedir (Alpar, 2001).

Ölçek 7'li Likert tipindedir (kesinlikle katılmıyorum "1"- kesinlikle katılıyorum "7") ve 25 maddeden oluşmaktadır. Ölçekteki 1.-8. maddeler duygusal bağlılık, 9.-15. maddeler devamlılık bağlılığı ve 16.-25. maddeler normatif bağlılıkla ilgilidir. Bunlardan 1., 4., 7. ve 22. maddelerdeki ifadeler olumsuz ifadelerdir ve bu maddelerde puanlama tersten yapılmıştır.

Araştırmanın anket formu 15 Ekim 2006–30 Ocak 2007 tarihleri arasında uygulanmıştır. Araştırma kapsamına alınan hastaneler arasından üç hastanedeki temizlik firması araştırmaya katılmayı reddetmiş; istatistikçi görüşü doğrultusunda üç hastane için uygulanması gereken anket formları araştırma kapsamındaki diğer on altı hastanede uygulanmıştır.

Araştırma sonucunda elde edilen verilerin analizi için “SPSS for Windows 11.5” programından yararlanılmıştır. Çalışanlara ilişkin genel bilgiler, örneklemin niteliğini açıklamak amacıyla frekans dağılımı ve yüzdelerle ifade edilmiştir. Çalışanların örgütsel bağlılıklarının analizinde her bir ölçek maddesine verilen cevapların ölçeklendirmedeki sayısal değerleri toplama alınmış ve kişi sayısına bölünerek her madde için ortalama ve standart sapma değerleri elde edilmiştir.

Bağlılığın alt boyutlarının ortalama ve standart sapma değerleri, her bir boyutu ölçen soru sayısına bölünerek hesaplanmıştır. Örgütsel bağlılık ve alt boyut ortalamalarının, ortalama değer ($\bar{X}=4.00$) üzerinde olup olmadığını sorgulamak için, “Evren Ortalaması Önemlilik Testi”, bağlılığın alt boyut ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını sorgulamak için “Tekrarlı Ölçümlerde Varyans Analizi” ve farklılığın hangi alt boyutlardan kaynaklandığını sorgulamak için de “Bonferonni İkili Karşılaştırma Yöntemi” kullanılmıştır.

Örgütsel bağlılığın kişisel değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğinin analizinde, gruplar arası farkların sorgulandığı testlerden yararlanılmıştır. İki grup arasındaki farkın sorgulanmasında; “İki Ortalama Arasındaki Farkın Anlamlılık Testi (t testi)” (cinsiyet), üç ve daha fazla grup farklılıklarının sorgulanmasında “Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA)” (yaş, medeni durum, öğrenim durumu, firmadaki hizmet süresi) ve varyansların homojen olmaması durumunda da “Welch Testi” (statü, meslekteki hizmet süresi) uygulanmıştır. Analiz sonucunda farklılık olması durumunda ise, farklılığın hangi grup ya da gruplardan kaynaklandığı “Tukey HSD” ve varyansların homojen olmaması durumunda da “Tamhane’s T_2 ” ile kontrol edilmiş ve sonuçlar tablolar halinde verilmiştir. Testlerin uygulanmasında anlamlılık düzeyi $\alpha=0.05$ alınmıştır.

2. BULGULAR

2.1. Kurum Ev İdaresi Çalışanları Hakkında Genel Bilgiler

Araştırmaya alınan çalışanların %67.1’ini erkekler, %32.9’unu kadınlar oluşturmaktadır. Çalışanların %31.2’si 28 yaş ve daha küçük, %27.0’ı 29-34 yaş grubunda; %74.2’si evli, %49.3’ü okur-yazar/ilköğrenim, %24.0’ı lise

düzeyinde, %78.6'sı yardımcı personel, %8.6'sı kontrolör/ekip şefi ve %2.1'i de yöneticidir. Çalışanların %53.1'i 1-3 yıl, %18.1'i 1 yıldan az, %17.8'i 4-6 yıl firmalarında, %47.2'si 1-5 yıl, %26.4'ü 6- 10 yıl ve %13.6'sı da 1 yıldan az bir süredir mesleklerinde hizmet vermiştir.

2.2. Çalışanların Örgütsel Bağlılık ve Alt Boyutlarının Ortalama Değerleri

Kurum ev idaresi çalışanlarının örgütsel bağlılık ölçeğindeki maddelere verdikleri cevapların yüzde, ortalama ve standart sapmaları alınmıştır. Çalışanların duygusal bağlılık ortalaması $\bar{X}=4.71$, devamlılık bağlılığı ortalaması $\bar{X}=4.99$ ve normatif bağlılık ortalaması ise $\bar{X}=4.86$ bulunmuş olup, örgütsel bağlılık ortalaması $\bar{X}=4.85$ tir.

Duygusal bağlılık ölçek maddelerinden “Buradaki işimi kendi özel işim gibi hissediyorum.” maddesinin ortalaması $\bar{X}=5.38$ ile ilk sırada, “Bu firmanın bir çalışanı olmanın gurur verici olduğunu düşünüyorum.” maddesinin ortalaması $\bar{X}=4.96$ ile ikinci sırada ve “Bu firmanın amaçlarını benimsiyorum.” maddesinin ortalaması da $\bar{X}=4.95$ ile üçüncü sırada gelmiştir.

Devamlılık bağlılığının ölçek maddelerinden “Başka bir işyerinin buradan daha iyi olacağını garantisiz yok, burayı hiç olmazsa biliyorum.” maddesi $\bar{X}=5.35$ ortalama ile ilk sırada, “Bu iş yerinden ayrılıp başka bir yerde sıfırdan başlamak istemezdim.” maddesi $\bar{X}=5.23$ ortalama ile ikinci sırada ve “Yeni bir iş yerine alışmak benim için zor olurdu” maddesi de $\bar{X}=5.07$ ortalama ile üçüncü sırada yer almaktadır.

Son olarak normatif bağlılık ölçek maddelerinden “Mevcut firmamdan ayrılıp birlikte çalıştığım insanları yarı yolda bırakmak istemem.” maddesinin ortalaması $\bar{X}=5.39$ ile ilk sırada, “Bu firma sayesinde ekmek parası kazanıyorum, karşılığında sadakat göstermeliyim.” maddesinin ortalaması $\bar{X}=5.34$ ile ikinci sırada ve “Buradaki insanlara karşı yükümlülük hissettiğim için firmamdan şu anda ayrılmazdım.” maddesinin ortalaması da $\bar{X}=4.95$ ile üçüncü sırada gelmiştir.

Örgütsel bağlılık ve alt boyutlarının ortalamasının, ortalama değerden ($\bar{X}=4.00$) yüksek olup olmadığını belirlemek için evren ortalaması önemlilik testi kullanılmıştır. Test sonucunda hem örgütsel bağlılık hem de alt boyutlarının ortalamasının, ortalama değerden yüksek olduğu saptanmıştır ($p<0.05$) (Tablo 1).

Tablo 1. Örgütsel Bağlılık ve Alt Boyutlarına Ait Evren Ortalaması Önemlilik Testi Sonuçları

Örgütsel Bağlılık ve Alt Boyutları	Test Değeri = 4		
	T değeri	Serbestlik derecesi	p
Örgütsel Bağlılık	13.013	336	<u>0.000</u>
Duygusal Bağlılık	12.791	336	<u>0.000</u>
Devamlılık Bağlılığı	11.241	336	<u>0.000</u>
Normatif Bağlılık	10.856	336	<u>0.000</u>

2.3. Örgütsel Bağlılık Alt Boyutları Arasındaki İlişki

Çalışanların örgütsel bağlılık alt boyut ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığı, tekrarlı ölçümlerde varyans analizi ile test edilmiş ve ortalamalar arasındaki fark anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$) (Tablo 2).

Tablo 2. Örgütsel Bağlılık Alt Boyutlarının Ortalamaları Arasındaki İlişkiye Ait Varyans Analizi Sonuçları

Örgütsel Bağlılık Alt Boyutları	\bar{X}	Sd	Test	p
Duygusal Bağlılık	4.71	1.02	F Değeri 8.672	<u>0.000</u>
Devamlılık Bağlılığı	4.99	1.62		
Normatif Bağlılık	4.86	1.45		

Söz konusu farklılığın hangi alt boyutlardan kaynaklandığını belirlemek amacıyla Bonferonni ikili karşılaştırma yöntemi kullanılmış ve sonucunda devamlılık bağlılığı ortalamasının ($\bar{X}=4.99$) duygusal bağlılık ortalamasından ($\bar{X}=4.71$) yüksek olduğu saptanmıştır ($p<0.05$) (Tablo 3).

Tablo 3. Örgütsel Bağlılık Alt Boyutlarının Ortalamaları Arasındaki İlişkiye Ait Bonferonni Testi Sonuçları

Örgütsel Bağlılık Alt Boyutları	\bar{X}	Ortalama fark	Standart hata	p
Duygusal Bağlılık	4.71	-0.28	0.074	<u>0.001</u>
Devamlılık Bağlılığı	4.99			

3.4. Cinsiyet ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki

Araştırmaya alınan çalışanların örgütsel bağlılık ortalamalarının, cinsiyete göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için t-testi uygulanmıştır. Kadın ve erkek çalışanlar arasında 0.05 anlamlılık düzeyinde örgütsel bağlılık açısından bir farklılık bulunmamıştır (Tablo 4).

Tablo 4. Çalışanların Kişisel Değişkenlere Göre Örgütsel Bağlılık Ortalama Değerleri ve İki Ortalama Arasındaki Farkın Anlamlılık Testi, Varyans Analizi, Welch Testi Sonuçları

Kişisel Değişkenler		Örgütsel Bağlılık			
		\bar{X}	Sd	Test	Anlamlılık Düzeyi
Cinsiyet	Kadın	4.74	1.32	T Değeri -1.109	0.269
	Erkek	4.90	1.13		
Yaş	28 ve daha küçük	4.64	1.28	F Değeri 3.534	<u>0.015</u>
	29-34	4.73	1.12		
	35-40	5.01	1.18		
	41 ve üstü	5.18	1.12		
Medeni Durum	Bekar	4.63	1.16	F Değeri 1.803	0.166
	Evli	4.88	1.22		
	Dul/boşanmış	5.15	0.97		
Öğrenim Durumu	Okur-yazar/ ilköğrenim	4.94	1.19	F Değeri 0.879	0.452
	Ortaokul	4.85	1.19		
	Lise	4.69	1.21		
	Yükseköğretim	4.75	1.28		
Statü	Yönetici	5.18	1.06	Welch Değeri 1.428	0.259
	Kontrolör/Ekip Şefi	5.16	0.91		
	Sekreter	4.93	1.08		
	Yardımcı personel	4.79	1.24		
Firmadaki Hizmet Süresi	1 yıldan az	4.47	1.27	F Değeri 3.146	<u>0.025</u>
	1-3 yıl	4.95	1.11		
	4-6 yıl	4.78	1.20		
	7 ve üstü yıl	5.11	1.36		
Meslekteki Hizmet Süresi	1 yıldan az	4.31	1.35	Welch Değeri 3.518	<u>0.018</u>
	1-5 yıl	5.01	1.09		
	6-10 yıl	4.86	1.18		
	11 ve üstü yıl	4.81	1.31		

3.5. Yaş ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki

Araştırma kapsamına alınan çalışanların yaşları dört grupta ele alınmış olup, grupların örgütsel bağlılık ortalamaları arasındaki fark, tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ile ölçülmüştür. Yapılan istatistiksel analiz sonucunda çalışanların örgütsel bağlılıklarının, yaş gruplarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği saptanmıştır ($p < 0.05$) (Tablo 4).

Farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla Tukey HSD yönteminden yararlanılmıştır. Analiz sonucunda 41 yaş ve üstünün örgütsel bağlılık ortalamasının ($\bar{X} = 5.18$), 28 ve daha küçük yaş grubuna ($\bar{X} = 4.64$) göre daha yüksek olduğu bulunmuştur ($p < 0.05$) (Tablo 5).

Tablo 5. Yaş ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiye Ait Tukey HSD Sonuçları

Örgütsel Bağlılık	Yaş	\bar{X}	Ortalama fark	Standart hata	p
	28 yaş ve daha küçük	4.64	-0.54	0.189	0.024
	41 yaş ve üstü	5.18			

3.6. Medeni Durum ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki

Çalışanların örgütsel bağlılık ortalamalarının, medeni duruma göre farklılık gösterip göstermediği tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ile test edilmiş olup ortalamalar arasındaki fark anlamlı bulunmamıştır ($p > 0.05$) (Tablo 4).

3.7. Öğrenim Durumu ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki

Araştırma kapsamındaki çalışanların örgütsel bağlılık ortalamalarının, öğrenim durumuna göre farklılık gösterip göstermediği tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ile test edilmiş ve anlamlı bir farklılık saptanmamıştır ($p > 0.05$) (Tablo 4).

3.8. Statü ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki

Araştırmaya alınan çalışanların işteki statülerine göre örgütsel bağlılık ortalamaları Welch testi ile belirlenmiş olup 0.05 anlamlılık düzeyinde gruplar arasında bir farklılık bulunmamıştır (Tablo 4).

3.9. Firmadaki Hizmet Süresi ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki

Araştırma kapsamına alınan çalışanların firmadaki hizmet süresine göre farklılık gösterip göstermediği tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ile ölçülmüş (Tablo 4) ve gruplar arasındaki farklılıklar Tukey HSD testi ile saptanmıştır. Buna göre, firmalarında 1-3 yıl ($\bar{X}=4.95$) ve 7 yıl ve üstü ($\bar{X}=5.11$) hizmet vermiş olanların örgütsel bağlılık ortalamalarının, 1 yıldan az hizmet vermiş olanlara ($\bar{X}=4.47$) göre daha yüksek olduğu bulunmuştur ($p<0.05$) (Tablo 6).

Tablo 6. Firmadaki Hizmet Süresi ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiye Ait Tukey HSD Sonuçları

Örgütsel Bağlılık	Firmadaki hizmet süresi	\bar{X}	Ortalama fark	Standart hata	p
	1 yıldan az	4.47	-0.48	0.176	<u>0.035</u>
	1-3 yıl	4.95			
	1 yıldan az	4.47	-0.64	0.247	<u>0.049</u>
	7 ve üstü yıl	5.11			

3.10. Meslekteki Hizmet Süresi ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki

Araştırma kapsamındaki çalışanların örgütsel bağlılık ortalamalarının meslekteki hizmet süresine göre farklılık gösterip göstermediğinin sorgulanmasında, Welch testinden yararlanılmış olup 0.05 anlamlılık düzeyinde farklılık bulunmuştur (Tablo 4).

Farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla kullanılan Tamhane's T_2 yöntemi sonucunda, meslekteki hizmet süresi 1-5 yıl arasında çalışanların örgütsel bağlılık ortalamalarının ($\bar{X}=5.01$), hizmet süresi 1 yıldan az ($\bar{X}=4.31$) olanlara göre daha yüksek olduğu bulunmuştur ($p<0.05$) (Tablo 7).

Tablo 7. Meslekteki Hizmet Süresi ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiye Ait Tamhane's T_2 Sonuçları

Örgütsel Bağlılık	Meslekteki Hizmet Süresi	\bar{X}	Ortalama fark	Standart hata	p
	1 yıldan az	4.31	-0.70	0.217	<u>0.012</u>
	1-5 yıl	5.01			

3. TARTIŞMA

Çalışanların örgütsel bağlılık ortalaması ($\bar{X}=4.85$), ortalama değerden ($\bar{X}=4.00$) yüksektir. Bu durum çalışma koşullarının ve firmaların sağladığı olanakların çalışanlar tarafından tatmin edici bulunmasından kaynaklanabilir.

Özsoy vd.'nin (2001) akademisyenler üzerinde, Pekdemir vd.'in (2006) bir işletme çalışanları üzerinde yürüttüğü çalışmalarda, çalışanların örgütsel bağlılık ortalamalarının ($\bar{X}=3.37$), ortalama değer ($\bar{X}=3.00$) üzerinde olduğu bulunmuştur.

Çalışanların örgütsel bağlılık alt boyutlarının ortalaması ortalama değerden (devamlılık bağlılığı $\bar{X}=4.99$, normatif bağlılık $\bar{X}=4.86$, duygusal bağlılık $\bar{X}=4.71$); devamlılık bağlılığı ortalaması da duygusal bağlılık ortalamasından yüksektir ($p<0.05$). Devamlılık bağlılığı ortalamasının, duygusal bağlılık ortalamasından daha yüksek çıkması, araştırmaya alınan kişilerin yarısından fazlasının eğitim düzeyinin düşük (%49.3'ü okur-yazar/ilköğrenim, %21.0'ı ortaokul) olması nedeniyle iş bulma olanaklarının güçlüğüne ve firmadan ayrıldıkları takdirde ekonomik güçlüklerle karşılaşacakları endişesi taşımalarına bağlanabilir (Meyer and Allen, 1984).

Devamlılık bağlılığı ölçek maddelerinden “Başka bir işyerinin buradan daha iyi olacağını garantisiz, burayı hiç olmazsa biliyorum.” maddesi $\bar{X}=5.35$, duygusal bağlılığın ölçek maddelerinden “Buradaki işimi kendi özel işim gibi hissediyorum.” maddesi $\bar{X}=5.38$ ve normatif bağlılık ölçek maddelerinden “Mevcut firmamdan ayrılıp birlikte çalıştığım insanları yarı yolda bırakmak istemem” maddesi de $\bar{X}=5.39$ ortalama ile ilk sırada yer almaktadır. Bu sonuçlar, çalışanların firmalarını benimsemiş olduğu kanısı yaratmaktadır.

Çalışanların örgütsel bağlılığı cinsiyet, medeni durum, statü ve öğrenim durumuna göre farklılık göstermemektedir ($p>0.05$). Bu durum firmaların görevlendirmelerde çalışanlarına sağladığı fırsat ve koşullarda cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi ve statüye bağlı farklı bir tutum izlemediğini göstermektedir.

Ancak hem yurtiçinde hem yurtdışında farklı hizmet sektörlerinde ve farklı alanlarda çalışanların örgütsel bağlılıklarının incelendiği çalışmalarda, bağlılığın cinsiyet, medeni durum, öğrenim durumu ve statüye göre farklılık gösterdiği (Angle and Perry 1981; Mathiuge and Zagac, 1990; Aven et al, 1993; Marsden et al, 1993; Gökmen, 1996; Karabay, 2004) ile ilgili çalışmalara rastlanırken; örgütsel bağlılığın cinsiyet, medeni durum, öğrenim durumu ve

statüye göre farklılık göstermediği (Cengiz, 2001; Uygur, 2004; Çakar ve Ceylan, 2005; Loscocco, 1990; Giffords, 2003) ile ilgili çalışmalara da rastlanmıştır. Bu farklılıklar kültür ve meslek gruplarının ayrı olmasından kaynaklandığı gibi kamu ve özel sektörde çalışılmasından da kaynaklanabilir.

Çalışanların örgütsel bağlılığı yaş, firmadaki ve meslekteki hizmet süresine göre ise farklılık göstermektedir ($p<0.05$). 28 ve daha küçük yaş grubunun örgütsel bağlılık ortalaması ($\bar{X}=4.64$), 41 yaş ve üstünün örgütsel bağlılık ortalamasından ($\bar{X}=5.18$); firmalarında 1 yıldan daha az hizmet vermiş olanların örgütsel bağlılık ortalaması ($\bar{X}=4.47$), 1-3 yıl ($\bar{X}=4.95$) ile 7 yıl ve üstü ($\bar{X}=5.11$) hizmet vermiş olan çalışanların örgütsel bağlılık ortalamasından, mesleklerinde 1 yıldan az hizmet vermiş olanların örgütsel bağlılık ortalaması ($\bar{X}=4.31$) da, 1-5 yıl hizmet vermiş çalışanların örgütsel bağlılık ortalamasından ($\bar{X}=5.01$) daha düşüktür. Bu durum yaş, firmadaki ve meslekteki hizmet süresi arttıkça alternatif iş olanaklarının azalması, alışkanlıkları terk etmenin zorlaşması, elde edilen deneyim ve kazanımları başka bir firmaya aktarmanın zaman alması gibi nedenlerden kaynaklanabilir (Yağcı, 2003; Balay, 2000). Ayrıca yaşı ilerlemiş ya da firmaya uzun süre hizmet vermiş çalışanlara, diğer çalışanların ve firma yetkililerinin daha hoşgörülü davranma eğilimi içerisinde olmasından da kaynaklanıyor olabilir.

Yaş, örgütteki ve meslekteki hizmet süresi ile örgütsel bağlılığın ilişkisini ortaya koymak amacıyla yurtiçi ve yurtdışında farklı sektör ve alanlarda çalışanlarla yapılan çalışmalarda da, örgütsel bağlılıkla bu değişkenler arasında anlamlı ilişki olduğunu gösteren çalışmalara rastlanırken; anlamlı ilişki olmadığını gösteren çalışmalara da rastlanmıştır (Cohen, 1993; Sommer vd., 1996; Gökmen, 1996; Önal, 1999; Uygur, 2004).

SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmadan elde edilen sonuçlar örgütsel bağlılık ve alt boyutları açısından aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- Kurum ev idaresi çalışanlarının örgütsel bağlılık ortalaması ile duygusal, devamlılık ve normatif bağlılık ortalamaları, ortalama değerden yüksektir.
- Çalışanların devamlılık bağlılığı, duygusal bağlılıktan daha yüksektir.
- Çalışanların örgütsel bağlılıkları cinsiyet, statü, medeni durum ve öğrenim durumuna göre farklılık göstermemekte; yaş, firmadaki ve meslekteki hizmet süresine göre farklılık göstermektedir.

- Duygusal bağlılık ölçek maddelerinden “Buradaki işimi kendi özel işim gibi hissediyorum”, devamlılık bağlılığı ölçek maddelerinden “Başka bir işyerinin buradan daha iyi olacağını garanti yok, burayı hiç olmazsa biliyorum” ve normatif bağlılık ölçek maddelerinden “Mevcut firmamdan ayrıлып birlikte çalıştığım insanları yarı yolda bırakmak istemem.” maddelerinin ortalamaları ilk sırada yer almaktadır.

Kurum ev idaresi alanında çalışanların örgütsel bağlılıklarının incelenmesi ve örgütsel bağlılık ile bireysel değişkenler arasındaki ilişkinin belirlenmesiyle elde edilen sonuçlara göre, çalışanların örgütsel bağlılıklarının artarak sorunların azalması amacıyla kurum ev idaresi alanında hizmet veren firma yetkililerine ve bu alanda yapılacak çalışmalara yönelik şu önerilerde bulunulabilir:

- Çalışanın örgütte kalma ihtiyacını yansıtan devamlılık bağlılığı ile örgütüne duyduğu sadakat ve manevi yükümlülüğünü yansıtan normatif bağlılığından çok, örgütün amaç ve değerleriyle bütünleşme düzeyini yansıtan duygusal bağlılığının artırılmasına çalışılmalıdır. Bunun için çalışanların kendilerini firmalarının bir parçası gibi hissetmelerini, firmanın çalışanı olmaktan gurur duymalarını, firmanın amaçlarını benimsemelerini, firmaya karşı güçlü bir aidiyet hissetmelerini, firmanın kendileri için çok özel bir anlam taşımasını, firmanın sorunlarını kendi sorunları ve işlerini kendi özel işleri gibi görmelerini engelleyici nedenler araştırılıp, elde edilen sonuçlara göre önlemler alınmalıdır.
- Yaşı, firmadaki ve meslekteki hizmet süresi fazla olan çalışanların örgütsel bağlılıkları, daha genç ve hizmet süresi daha az olan çalışanlara göre daha yüksek bulunduğu için, örgütsel bağlılığın artırılmasına yönelik çalışmalarda, firmadaki ve meslekteki hizmet süresi daha az ve daha genç olan çalışanlara öncelik verilmelidir.
- Araştırmada temizlik hizmetini satın alan hastanelerdeki firmalarda çalışan kurum ev idaresi personelinin örgütsel bağlılıkları ve örgütsel bağlılığın bireysel faktörlerle ilişkisi incelenmiştir. Buna dayalı olarak temizlik hizmetini satın almayan hastanelerdeki kadrolu kurum ev idaresi personelinin örgütsel bağlılıkları ve örgütsel bağlılığın bireysel faktörlerle ilişkisini inceleyen karşılaştırmalar ve bireysel faktörler dışında örgütsel bağlılığı etkileyen diğer faktörlerin ele alındığı araştırmalar, gelecekteki çalışmaların konusunu oluşturabilir.

KAYNAKÇA

- Allen, N.J., J.P. Meyer (1990) "The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization", **Journal of Occupational Psychology**, 63, 1-18.
- Allen, N.J., J.P. Meyer (1997) **Commitment in the Workplace: Theory, Research, and Application**, Thousand Oaks.
- Alpar, R. (2001) **Spor Bilimlerinde Uygulamalı İstatistik**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Angle, H.L., J.L. Perry (1981) "An Empirical Assessment of Organizational Commitment and Organizational Effectiveness", **Administrative Quarterly**, 26, 1-14.
- Aven, F.F., B. Parker, G.M. Mcenvoy (1993) "Gender and Attitudinal Commitment to Organizations, A Meta-Analysis", **Journal of Business Research**, 26(1), 63-73.
- Balay, R. (2000) **Yönetici ve Öğretmenlerde Örgütsel Bağlılık**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Cengiz, A.A. (2001); **Kişisel Özelliklerin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkileri ve Eskişehir' de Sağlık Personeli Üzerine Bir Uygulama**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Cohen, A. (1993) "Age and Tenure in Relation to Organizational Commitment: A Meta-Analysis", **Basic and Applied Social Psychology**, 14(2), 143-159.
- Çakar, D.N., A. Ceylan (2005) "İş Motivasyonunun Çalışan Bağlılığı ve İşten Ayrılma Eğilimi Üzerindeki Etkileri", **Doğuş Üniversitesi Dergisi**, 6(1), 52-66.
- Durna, E., V. Eren (2005) "Üç Bağlılık Unsuru Ekseninde Örgütsel Bağlılık", **Doğuş Üniversitesi Dergisi**, 6(2), 210-219.
- Etzioni, A. (1961) **A Comparative Analysis of Complex Organizations, on Power, Involvement, and Their Correlates**, New York: Free Press.
- Giffords, E.D. (2003) "An Examination of Organizational and Professional Commitment Among Public, Not-for-Profit, and Proprietary Social Service Employees", **Administration in Social Work**, 27(3), 5-23.
- Gökmen, S. (1996) **İşletmeye Bağlılık Anketini Türkçe' ye Uyarlama ve Geçerlik ve Güvenilirlik Katsayılarını Belirleme Çalışması**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

- Gürbüz, S. (2006) “Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ile Duygusal Bağlılık Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma”, **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 3(1), 48-75.
- Jamal, M. (1990) “Relationship of Job Stress and Type-A Behavior to Employees’ Job Satisfaction, Organizational Commitment, Psychosomatic Health Problems, and Turnover Motivation”, **Human Relations**, 43(8), 727-739.
- Kanter, R.M. (1968) “Commitment and Sociological Organization: A Study of Commitment Mechanisms in Utopian Communities”, **American Sociological Review**, 33(4), 499-517.
- Karabay, E.Z. (2004) **Kamuda ve Özel Sektörde Örgütsel Adalet Algısı ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiler**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Loscocco, K. (1990) “Relations to Blue-Collar Work: A Comparison of Women and Men”, **Work and Occupations**, 17(2), 152-177.
- Marsden, P.V., A.L. Kalleberg, C.R. Cook (1993) “Gender Differences in Organizational Commitment: Influences of Work Positions and Family Roles”, **Work and Occupations**, 20(3), 368-391.
- Mathiuge, J. E., D.M. Zagac (1990) “A Review and Meta-Analysis of the Antecedents, Correlates and Consequences of Organizational Commitment”, **Psychological Bulletin**, 108(2), 171-194.
- Meyer, P.J., N.J. Allen (1984) “Testing the Side Bet Theory of Organizational Commitment. Some Methodological Considerations”, **Journal of Applied Psychology**, 69(3), 372-378.
- Meyer, J., N.J. Allen (1993) “Testing the Side Bet Theory of Organizational Commitment. Some Methodological Considerations”, **Journal of Applied Psychology**, 69(3), 372-378.
- Meyer, J.P., D.J. Stanley, L. Herscovitch, L. Topolnytsky (2002) “Affective, Continuance, and Normative Commitment to the Organization: A Meta-analysis of Antecedents, Correlates, and Consequences”, **Journal of Vocational Behavior**, 61(1), 20-52.
- Mowday, R., L.W. Porter, R.M. Steers (1982) **Employee-Organizational Linkages: The Psychology of Commitment, Absenteeism and Turnover**, New York: Academic Press Inc.
- Önal, K. (1999) **Çalışanın Kuruma Bağlılığı: Bir Özel Hastane Uygulaması**, Gazi Üniversitesi, Ankara: Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.

- Özsoy, S., Ş. Ergül, , A. Bayık (2001) “Bir Yüksekokul Çalışanlarının Kuruma Bağlılık Durumlarının İncelenmesi”, **Ege Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi**, 17(1-3), 1-16.
- Sökmen, A. (2003) **Ankara’daki Beş Yıldızlı Konaklama İşletmelerinde Örgütsel Bağlılık ile İşgören Performansı Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Ampirik Bir Araştırma**, Ankara: Gazi Üniversitesi, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Sommer, S.M., S.H. Bae, F. Luthans, (1996) “Organizational Commitment, Across Cultures: The Impact of Antecedents on Korean Employees”, **Human Relations**, 49(7), 977-993.
- Şafak, Ş. (1997) **Kurumlarda Ev İdaresi**, Damla Matbaacılık, Ankara.
- Uygur, A. (2004) **Örgütsel Bağlılık ve İşgören Performansı, Türkiye Vakıflar Bankası Ankara, İstanbul, İzmir İli Şubelerine Yönelik Alan Araştırması**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi, Basılmamış Doktora Tezi.
- Uysal, G. (2005) **İnsan Kaynakları Uygulamaları ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi Üzerine Bir Araştırma**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi, Basılmamış Doktora Tezi.
- Wasti, S.A. (1999) **Organizational Commitment in A Collectivist Culture: The Case of Turkey**, Urbana-Champaign: University of Illinois, Unpublished Doctoral Dissertation.
- Wasti, S.A. (2000) **Meyer ve Allen’in Üç Boyutlu Örgütsel Bağlılık Ölçeğinin Geçerlik ve Güvenirlik Analizi**, 8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, Erciyes Üniversitesi, 401-410.
- Yağcı, K. (2003) **Toplam Kalite Yönetimi Kapsamında Meyer-Allen Örgütsel Bağlılık Modeli ve Otel İşletmeleri Uygulaması**, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Yıldırım, S. (1997) **Profesyonel Hastane Yöneticilerinin Nitelikleri Konusunda Sağlık Meslekleri Mensuplarının Ön Kabulleri**, Hacettepe Üniversitesi, Ankara: Basılmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Zhang, A., Y. Fang (2007) **Teachers’ Performance and It’s Attitudinal Antecedents**, 3 Temmuz, <http://www.aare.edu.au/04pap/fan04091.pdf>

TÜRKİYE'DE DÖVİZ KURU OYNAKLIĞININ SEKTÖREL İTHALATA ETKİLERİ: BİR ARDL İTHALAT MODELİ ANALİZİ

Lütfi ERDEN*
Güliz SAĞLAM**

Öz

Bretton Woods Sistemi'nin 1973'de sona ermesini takip eden yıllarda, Türkiye dahil bir çok ülke esnek veya esneğe yakın bir kur sistemini benimsemiştir. Bu gelişme, kurda artan oynaklığa yol açarak dış ticaret üzerinde yansımaları olabilecek bir ortam yaratmıştır. Böylece dış ticaret politikası geliştirmek için, kur oynaklığının dış ticaret üzerine etkilerinin değerlendirilmesi ön koşul haline gelmiştir. Bu amaçla, bu çalışma, Türkiye'de döviz kuru oynaklığının önce toplam ithalat üzerine etkilerini ve daha sonra tüketim ve yatırım malı ithalatı üzerine etkilerini incelemektedir. Bunun için, 1989-2008 yıllarına ait aylık veriler kullanarak, önce kur oynaklığı ve ithalat talebi arasında bir eşbütünlük ilişkisinin olup olmadığı sınır testiyle irdelenmiş, daha sonra ise bir ARDL hata düzeltme modeli çerçevesinde bu değişkenler arası kısa dönem dinamikler araştırılmıştır. Bulgular, kur oynaklığı ile yatırım malı ithalatı arasında negatif bir ilişki ortaya koyarken, tüketim malı ithalatıyla kur oynaklığı arasında bir eşbütünlük ilişkisinin olmadığını göstermiştir.

Anahtar Sözcükler: Döviz kuru oynaklığı, sektörel ithalat talebi, ARDL Model.

Abstract

The Effects of Exchange Rate Volatility on Sectoral Imports in Turkey: An Analysis of an ARDL Model for Imports

In the following years after the collapse of the Bretton Woods System in 1973, many countries including Turkey adopted a flexible or a managed floating exchange rate system. This has led to a high volatility in the exchange rates, which is thought to be quite influential on foreign trade. Therefore, it became imperative for policy makers to evaluate the potential effects of exchange rate volatility on international trade. To this end, this study investigates the impact of

* Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, Beytepe, ANKARA, lerden@hacettepe.edu.tr

** Türkiye Kalkınma Bankası, Ankara, saglamguliz@hotmail.com

exchange rate volatility on import demand in Turkey. Further, the study disaggregates imports into two sectors: import demand on consumption goods and on investment goods (including intermediate goods) in order to see whether volatility in exchange rate has differing impacts. Using monthly data over 1989-2008 periods, the study firstly performs an ARDL bounds test to check if the variables of interests form a cointegrating relationship and then specifies an ARDL error correction model to investigate the short run dynamics between import demand and volatility. The findings indicate that while volatility and import demand on investment goods are cointegrated and are negatively related, there is no cointegrating relationship between exchange rate volatility and import demand on consumptions goods.

Keywords: Exchange rate volatility, sectoral import demand, ARDL Model.

GİRİŞ

Dünyada pek çok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke, 1973 yılında Bretton Woods sisteminin çöküşüyle birlikte kurlarını dalgalanmaya bırakmıştır. Dalgalı kur sistemine geçilmesinden itibaren döviz kurlarında gözlenen aşırı dalgalanmaların dış ticaret kararlarında etkili olabileceği iktisat yazınında tartışılmaya başlanmıştır. Özellikle döviz kuru oynaklığının ithalat talebi üzerine etkileri ile ilgili kuramsal yaklaşımlar, bu etkinin her iki yönde de ortaya çıkabileceğini belirtmişlerdir. Bir taraftan kurdaki oynaklığın, uluslararası ticaret riskini arttırarak ithalat talebini daraltabileceği değerlendirilirken, diğer taraftan dış ticaretle uğraşanların diğer piyasa katılımcılarından daha fazla bilgiye sahip olabileceklerinden, kurdaki aşırı hareketlilikten yararlanabilecekleri ve dolayısıyla ithalat taleplerini arttırabilecekleri öne sürülmüştür. Teorik yaklaşımların kur belirsizliğinin etkilerine yönelik çelişkili çıkarımları olduğuna göre, bu sorunsalın ampirik çalışmalar sonucu netlik kazanması beklenir. Ancak konuya ilişkin yapılan ekonometrik çalışmalar çoğunlukla kur oynaklığı ile ithalat talebi arasında negatif ilişki bulmalarına rağmen bazı ampirik çalışmalar döviz kurlarında gözlenen oynaklığın dış ticaret hacmini arttırıcı yönde rol oynadığı sonucuna ulaşmakta, bazılarıysa bu etkiyi anlamsız bulmaktadır. Kenen ve Rodrik (1986), Koray ve Lastrapes (1989), Caporale ve Doroodian (1994), Arize (1998), Mckenzie (1998), Siregar ve Rajan (2002), Rathmatsyah vd., (2002), Grube ve Samantha (2003), Cheong (2004) çalışmalarında döviz kuru oynaklığının ithalat üzerine etkisini negatif olarak bulmuşlardır. Buna karşın, Mckenzie ve Brooks (1997), Daly (1998), Lastrapes ve Koray (1990) çalışmalarında döviz kuru oynaklığının ithalat üzerine etkisini pozitif olarak bulmuşlardır. Medhora (1990), Belanger (1992) ve Şimşek ve Kadılar (2006) ise döviz kuru oynaklığının ithalata etkisinin anlamsız olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Bu çalışmada kurdaki oynaklığın ithalat talebi üzerine etkileri gelişmekte olan bir ülke, Türkiye, örneğinde ampirik olarak yeniden ele alınacaktır. Bununla birlikte çalışma, ithalat talebi ve kur oynaklığı ilişkisini, ithalatı yatırım ve tüketim alt sektörlerine ayırarak incelemektedir. Çalışma bu yönüyle Türkiye ile ilgili literatüre ampirik katkı niteliği taşımaktadır. Kuramsal olarak kur belirsizliğinin etkileri çok çeşitli kanallardan ortaya çıkabileceğine göre, kur oynaklığının tüketim ve yatırım malı ithalatı üzerine farklılaşan etkiler yaratması beklenebilir. Örneğin, kurdaki kısa dönemli aşırı oynaklığı yatırım malları ithal eden birimlerin kriz belirtisi olarak algılaması daha muhtemeldir. Dolayısıyla yatırım malları ithalatının tüketim malı ithalatına göre kur oynaklığından daha fazla etkilenmesi beklenebilir. Diğer taraftan Türkiye’de ihracat yoğun olarak yatırım ve aramalı ithalatına bağımlı olduğundan kur oynaklığı yatırım malı ithalat kararını çok da etkileyebilir. Yatırım ithalatı yapan birimler ödemelerini yabancı para cinsinden yaptığı gibi alacaklarını da yabancı para cinsinden yaptıkları için kurlardaki dalgalanmalar yatırım ithalatını tüketim malı ithalatına göre daha az etkileyebilir. Bununla birlikte tüketim malı ithalatçıları, satışlarının daralmaması için kur değişimlerini satış fiyatlarına yansıtmayıp, kar marjlarını kısarak ithalat talebini sürdürebilirler. Kısaca bu sorunsal ampirik olarak ele alınmalıdır. Çalışma bu amaca yönelik olarak, 1989-2008 yılları arası aylık verileri kullanarak, reel döviz kuru oynaklığı ile Türkiye’nin ithalat talebi ilişkisini Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi aracılığıyla incelemektedir. Bu çerçevede döviz kuru oynaklığının yatırım ve tüketim alt sektörleri üzerindeki etkisi de araştırılmaktadır.

Çalışmanın bundan sonraki bölümleri şu şekilde düzenlenmiştir: 1. Bölümde kur oynaklığı ve dış ticaret ilişkisine yönelik kuramsal yaklaşımlar ele alınmaktadır. 2. Bölümde 1980 sonrası Türkiye’deki kur ve dış ticaret politika gelişmeleri özetle sunulmaktadır. 3. Bölüm çalışmada uygulanan yöntemi kapsamaktadır. Burada oynaklığın ölçümüne ilişkin GARCH modeli, eşbütünleşme testine temel oluşturan ARDL modeli ve hata düzeltme modeli tanımlanmaktadır. 4. Bölümde hem toplam ithalat talebi hem de sektörel ithalat talebi ve oynaklık ilişkisine ilişkin ampirik bulgular değerlendirilmektedir. Son bölüm ise çalışmanın sonuçlarını sunmaktadır.

1. KUR OYNAKLIĞI VE DIŞ TİCARET İLİŞKİSİNE YÖNELİK KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

Kur “oynaklığı” ile ithalat talebi arasındaki ilişkiyi irdelemezdence önce, kur “değişimleri” ile ithalat arasındaki ilişkiyle ilgili literatüre kısaca değinmek gerekir. Standart ders kitaplarında, reel kurla ithalat talebi arasındaki ilişki ters yönlüdür. Reel kur artışı, yabancı malların görece fiyatlarındaki artış anlamına

geleceğinden, ithalat talebini olumsuz etkilemesi beklenir. Parasalcı modelde öne sürülen satın alma gücü paritesi (SGP) geçerli olduğunda ise nominal kurdaki değişim yurtiçi fiyatlarına tam geçişkenlik göstereceğinden, reel kur sabit (ya da durağan) kalır ve dolayısıyla reel kurla ithalat talebi arasındaki ilişki kopar. Obstfeld ve Rogoff (1995)'deki bir dönemlik fiyat katılıklarına izin veren SGP varsayımına dayalı Redux modelinde, nominal kurdaki artış dış ticaret haddini olumsuz etkiler ve dolayısıyla reel kuru arttırarak dış ticaret fazlasına yol açar; diğer bir deyişle, ithalat talebini daraltır. Fakat bu model, gözlemlenen SPG'den sapmaların (reel kurlarda) sürekli olabileceğini öngörememektedir.

Yeni açık ekonomi makroekonomi literatürü Redux modelini, ihracatçı firmaların fiyat farklılaştırabilen (*pricing to market*, PTM) tekel gücüne sahip olabilecekleri yönünde genişletmiştir (Betts ve Devereux, 2000; Lane; 2001). Yurtiçi ve yurtdışı piyasa ayırıştırmasına gidebilen ihracatçı firmalar, yerel (ithalatçı ülkenin) para birimi cinsinden fiyatlama (*local currency pricing*) yaparak, nominal kurdaki artışın satışları üzerindeki olumsuz etkisini azaltma yoluna gidebilirler. Yurtiçi ve yurtdışı fiyat katılıklarına izin veren bu modelde, nominal kur değişimi doğrudan reel kur değişimi anlamına gelir. Bu durumda ise reel kur artışı ithalat talebini daraltmayabilir ve hatta bu modelde reel kur ile ithalat talebi arasında pozitif bir ilişkide ortaya çıkabilir. Buna göre i) yurtiçi ve yurtdışı fiyat seviyelerinin katı olduğunu ii) nominal (dolayısıyla reel) kur artışının parasal genişlemeden kaynaklandığını, iii) hem yerel ekonomide hemde yabancı ekonomilerde ihracatçıların fiyat farklılaştırdıklarını (Tam PTM) varsayalım. Bu durumda kur artarken yabancı para cinsinden ihracat fiyatları sabit kalır. Aynı zamanda kurun artması, yerel para cinsinden ihracat fiyatlarını arttırırken, yerel para cinsinden ithalat fiyatlarını etkilemez. Sonuç olarak yerel ekonominin dış ticaret haddinde iyileşmeye yol açar. Para arzı artışı ile genişleyen toplam talep, yerel para cinsinden sabit olan ithalat fiyatları nedeniyle ithalat talebini arttırır (Lane, 2001:242-243). Bu koşullar altında reel kurların artması halinde ithalat talebinde bir genişleme gözlenebilir. Bu sonuç, geleneksel ters yönlü reel kur ve ithalat talebi ilişkisi beklentisi ile çelişmektedir. Kuramsal açıdan reel kur ile ithalat talebi ilişkisi net değilken, reel kur oynaklığı ile ithalat talebi ilişkisi de çok açık değildir.

Kuramsal çalışmalar, kur oynaklığının ithalata (dış ticarete) etkilerinin çeşitli ve hatta birbiriyle çelişen mekanizmalarla ortaya çıkabileceğine işaret etmişlerdir. Artus (1983), Broadsky (1984) ve Kumar (1992) kur oynaklığıyla dış ticaret arasında ters yönlü bir ilişki, Bailey ve Tavlas (1998) ise pozitif bir ilişki öngörmüşlerdir. Bazı yaklaşımlar ise kur belirsizliğinin dış ticareti olumlu ya da olumsuz etkileyebilecek spesifik koşulları ortaya koymuşlardır (De Grauwe, 1988; Sercu ve Uppal, 2003; ve Barkoulas vd., 2002) .

Arthus (1983) ve Broadsky (1984) döviz kuru oynaklığının, riskten kaçınan karar vericilerin reel döviz kurundaki beklenmeyen değişiklikler karşısında davranışlarını değiştirmelerine neden olduğunu belirtmektedirler. Döviz kurlarındaki yüksek değişkenlik, risk algılayan tacirler için daha yüksek maliyete yol açmakta ve bu dış ticaretin hacminde azalma meydana getirmektedir. Bununla birlikte, uluslararası ticari işlemlerde malların teslimi ile ödemesinin yapıldığı tarihte bir zaman farkı bulunduğu için döviz kurlarında önceden beklenmeyen değişiklikler, karları da etkilemekte ve dış ticaret hacmini olumsuz yönde etkilemektedir. Çünkü ticari sözleşmenin yapıldığı zamandaki kur üzerinde anlaşma yapılmakta, ancak vadeli ödemenin yapıldığı tarihte kur değişebilmektedir. Bu nedenle döviz kurundaki değişimler önceden tahmin edilemediği takdirde döviz kurlarında belirsizlik meydana gelmektedir. Bu da uluslararası ticari işlemlerden elde edilecek kazançları azaltmakta hatta engellemektedir. Sercu (1992)’ ya göre ise, vadeli kur (hedge) işlemlerinin yeterince gelişmediği veya yüksek maliyetli olduğu piyasalarda, riskten kaçan tacirler çeşitlendirilmemiş döviz kuru riskine maruz kalıyorlarsa, döviz kuru riski yükseldikçe risk ayarlı ticaretten beklenen karların azalacağını savunmuştur. Böylece kur oynaklığının ithalat talebini daraltabileceğini vurgulamıştır.

Kumar (1992) iki ülkeli genel denge modeli çerçevesinde kur oynaklığı ile dış ticaret ilişkisini incelemektedir. Bu çalışma her ülkenin tek bir girdiyle (emek), tarım ve imalat sanayi malı olmak üzere iki mal ürettiği bir model kurmuştur. Bu iki ülke için satın alma gücü paritesi yaklaşımının geçerli olduğu, vadeli kur piyasalarının az geliştiği, ve para ikamesinin geçerli olduğu varsayılmaktadır. Buna ilaveten, ev sahibi ülke imalat sanayi sektöründe karşılaştırmalı olarak daha avantajlı bir konumdayken, yabancı ülke tarım sektöründe karşılaştırmalı olarak daha avantajlı bir konuma sahiptir. Kumar (1992) döviz kurundaki yükselmenin, teknolojideki gerileme ile özdeş olduğunu varsaymaktadır. Ev sahibi ülke döviz kuru riskine maruz kalmamak için kaynakları imalat sanayi sektöründen tarım sektörüne aktaracaktır. Yabancı ülke ise kaynaklarını tarım sektöründen imalat sanayi sektörüne aktaracaktır. Bunun sonucunda Kumar (1992), döviz kuru riskindeki yükselmenin ülkelerarası verimlilik farklarını azalttığını ve uluslararası ticaret düzeyinin azaldığı sonucuna ulaşmıştır.

Diğer taraftan De Grauwe (1988), döviz kurlarında gözlenen oynaklığın dış ticaret hacmi üzerinde negatif etkilerin yanı sıra pozitif etkiler de meydana getirebileceğine işaret etmektedir. Bu çalışma, gelir etkisinin fiyat etkisinden büyük olması durumunda, döviz kurlarında gözlenen oynaklığın dış ticaret hacmi üzerinde pozitif etkiye yol açabileceğini vurgulamıştır. Bu modele göre, kur oynaklığının yol açtığı risk nedeniyle dış ticaret faaliyetlerinin azaltılması gelir kaybı riskini doğurmaktadır. Eğer piyasa katılımcıları gelirlerinin azalması

riskinden yeterince kaçınıyorlarsa, döviz kuru oynaklığındaki bir yükselme, ihracat gelirlerinin marjinal faydasını arttıracak ve bu ihracatçıların ihracatlarını arttırmalarını teşvik ederek uluslararası ticaretin artmasını sağlayacaktır. Diğer yandan, gelirin azalma riskinden daha az kaçınan bir tacir, dış ticaretteki cazip olmayan geliri düşünerek, kur oynaklığında riskler daha da yükseldiği zaman dış ticaret faaliyetini azaltabilir. Kısaca, De Grauwe (1988) döviz kurundaki oynaklığın dış ticarete etkisinin, riskten kaçınma derecesine bağlı olduğunu savunmaktadır.

Bailey ve Tavlas (1988)'a göre tacirlerin ticaret hakkında yeterli bilgi sahibi olmaları durumunda, döviz kuru piyasasında döviz kurlarında ki beklenen değişiklikler hakkında ortalama bir katılımcıdan daha iyi tahminde bulunabilirler ve bu bilgidan kazanç sağlayabilirler. Döviz kuru piyasasında kazanılan böylesi bir bilgi sonucu elde edilen gelir, döviz kuru dalgalanmalarını temsil eden riski dengeleyebilir. İş akışındaki hızlı bir değişiklik durumunda, bu tacirler kıt ve değerli olan bilgiye diğer katılımcılardan daha kolay bir şekilde ulaşacaklardır. Dolayısıyla kur dalgalanmaları karşısında bunu bir kar fırsatı olarak değerlendirip dış ticaretlerini arttırabilirler.

Bachetta ve van Wincoop (2000) çalışmalarında nominal döviz kurundaki dalgalanmalar ve ticaret akımları arasındaki ilişkiyi iki ülkeli basit genel denge modeli çerçevesinde araştırmıştır. Döviz kuru riski yanında diğer makroekonomik risklerin modele dahil edilebilmesi için, döviz kuru oynaklığı yerine döviz kuru rejiminin etkisine bakılmıştır. Döviz kurundaki dalgalanmaların dış ticareti ne yönde etkileyeceği firmanın izleyeceği fiyat stratejisine bağlıdır. Eğer firma piyasaya göre fiyatlama yapıyorsa dış ticaret döviz kuru dalgalanmalarından olumsuz yönde etkilenecektir. Eğer firma ulusal parayla fiyatlama yapıyorsa, dalgalanmalardan etkilenmeyecektir. Varlık piyasasının yapısı fiyatlama stratejisinde önemli rol oynamaktadır. Finansal piyasalar daha fazla entegre oldukça, döviz kurlarındaki dalgalanmalar azalacak ve döviz kuru rejiminin dış ticaret üzerindeki etkisi azalacaktır.

Sercu ve Uppal (2003), döviz kuru oynaklığı ile uluslararası dış ticaret hacmi arasındaki ilişkiyi ulaşım maliyetleri nedeniyle kısmi olarak sınıflandırılmış uluslararası mal piyasasıyla, genel denge stokastik donanım ekonomisi çerçevesinde incelemektedir. Döviz kurlarındaki oynaklığın dış ticarete etkisinin incelendiği çalışmaların aksine bu çalışmada, döviz kurları içsel olarak belirlenmiştir. Modelde, finansal piyasaların tam ve mükemmel bir şekilde entegre olduğu, en azından gelişmiş ülkelerde sermaye piyasalarının mal piyasalarına oranla daha az kısıtlamaya tabi tutulduğu varsayılmaktadır. Modelde iki ülke bulunmakta olup bu iki ülke tek bir dayanıklı olmayan mal üretmekte ve bu mal ülkeler arasında homojen olup, uluslararası ticaret maliyet farklılıkları nedeniyle yapılmaktadır. Modelde döviz kuru oynaklığının

kaynağına bağlı olarak, ticaret ve döviz kuru oynaklığı arasında negatif veya pozitif bir ilişki bulmanın mümkün olduğu gösterilmektedir. Model sonuçlarına göre, üretimin faktör bileşenlerindeki nisbi değişkenlikteki artış döviz kuru oynaklığının yükselmesine ve beklenen uluslararası ticaret hacminin artmasına neden olurken, taşıma maliyetlerinin artması döviz kuru oynaklığının yükselmesine ve beklenen uluslararası ticaret hacminin azalmasına neden olmaktadır.

Barkolaus, Baum ve Çağlayan (2002) çalışmalarında döviz kuru belirsizliğinin ticaret akımlarının hacmi ve değişkenliği üzerine etkisini, kısmi denge yaklaşımı ile basit bir sinyal algılama (*signal extraction*) modeli çerçevesinde araştırmaktadır. Bu modelde yöneticilerin kararlarının beklenen getiri ve riske bağlı olduğu, esnek döviz kuru rejiminde ne ithalatçıların ne de ihracatçıların gelecekteki döviz kurları hakkında mükemmel bilgiye sahip olmadıkları ve bu kurların çok sayıda şoka maruz kaldığı, ekonomideki ajanların geçmiş bilgilerle ve gelecekteki yapılması planlanan politika sinyalleri yardımıyla gelecek döviz kurları hakkında optimal tahminde bulunacakları varsayılmaktadır. Bu model etrafında ithalatçıların ve ihracatçıların optimal ticari davranışlarının yönü ve büyüklüğü döviz kuru oynaklığının kaynağına bağlıdır. Yazarlar’a göre döviz kuru oynaklığının üç farklı kaynağı bulunmaktadır. Döviz kuru oynaklığının kaynağını ilk olarak genel mikroyapı şokları, ikinci olarak döviz kurunu belirleyen faktörlerin davranışı ve üçüncü olarak gelecekte devreye sokulacak yeni politikaların sinyalleri oluşturmaktadır. Burada iktisadi temellere dayalı beklentilerdeki değişimlerle açıklanamayan, yatırımcıların portföy uyarlamaları, aşırı spekülasyon hareketleri ve kısa süreli piyasa köpüklerinden (*bubble*) kaynaklanan kur şokları, mikroyapı şokları olarak tanımlanmaktadır (Barkolaus vd., 2002:6). Döviz kurlarını etkileyen mikroyapı şoklarının varyansı ticaret akımlarının hacmini ve değişkenliğini negatif olarak etkilemektedir. Mikroyapı şoklarının varyansındaki bir yükseliş, tacirlerin uluslararası kar akışlarındaki değişkenliği arttırmakta ve riskten kaçınmanın olduğu varsayımı altında uluslararası ticaretin yararları azaltmasıyla birlikte uluslararası ticaret azalmaktadır. Bununla birlikte, döviz kurunu belirleyen faktörlerin varyansı ve gelecekte devreye girecek politika sinyallerinin varyansının ticaret hacmini üzerindeki etkisi belirsizdir. Döviz kurunu belirleyen faktörlerin varyansı ticaret akımlarının değişkenliğini pozitif olarak etkilemekle birlikte, gelecekte devreye girecek politika sinyallerinin varyansı ticaret akımlarını pozitif olarak etkilemektedir.

2. 1980 SONRASI TÜRKİYE'DE KUR VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARINDAKİ GELİŞMELER

1980'li yılların başından itibaren diğer gelişmekte olan ülkeler gibi Türkiye de uyguladığı sabit kur rejimini terk ederek, kurlarını yavaş yavaş dalgalanmaya bırakmaya başlamıştır. 1989 yılında yürürlüğe giren TPKK Hakkında 32 Sayılı Kararla birlikte Türk parasının konvertibilitesi sağlanmıştır. Bu kararlar birlikte uygulanmakta olan kur rejimi daha esnek bir hale gelmiş ve uluslararası sermaye hareketleri serbestleştirilmiştir. Özellikle finansal serbestleşme sonrasında, Türk ekonomisinde yaşanan ekonomik krizlerle birlikte kurlarda beklenmeyen, ani ve büyük frekanslı dalgalanmaların gerçekleştiği görülmektedir. 1994 ve 2001 yılında yaşanan ekonomik krizler buna örnek olarak verilebilir. 1994 yılında yaşanan kriz sonrası kurlar oldukça dar bir band içerisinde hareket etmiştir. 2001 yılında yaşanan kriz sonrası dalgalı kur rejimine geçilmiş ve kurlar piyasanın arz ve talep koşullarına göre belirlenmeye başlamıştır.

1980'li yılların başından itibaren Türkiye'nin dış ticaret politikasında kambiyo rejimine paralel olarak bir dönüşümün yaşandığı görülmektedir. 1980 yılında yayınlanan 24 Ocak Kararları ile birlikte Türk dış ticaret politikası dış dünyaya tam anlamıyla açılmaya başlamış, 1980 öncesi dönemde uyguladığı ithal ikameci politikaları terk ederek, serbest piyasa koşullarında işleyen, ihracata dayalı büyüme modeli benimsenmiştir. 1980'li yıllar boyunca dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesi artan bir hızla sürdürülmüştür. İthalatta ki sınırlamalar önemli ölçüde azaltılmış, miktar kısıtlamaları yerine tarife uygulaması ön plana çıkarılmış, koruma oranları ise giderek düşürülmüş ve ithal edilebilecek maddeler listelerinde genişlemeler sağlanmıştır. 1989 yılında yürürlüğe giren ithalat rejimi ile birlikte GATT ve AT mevzuatlarına uygun olarak, anti-damping yasası çıkarılmış ve bu yasa ile haksız ticari uygulamalar karşısında vergi veya telafi edici vergi uygulamalarının kullanılabilmesi sağlanmıştır. 1990'lı yıllardaki ithalat rejiminin liberalleştirilmesiyle ilgili en önemli gelişme, 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği Anlaşmasıdır. Bu anlaşma ile birlikte Avrupa Birliği'nden ithal edilen sanayi mallarında üzerindeki tarifeler sıfıra düşürülmüş ve gümrük vergisi benzeri engeller kaldırılmıştır. Ayrıca üçüncü ülkelere karşı topluluğun ortak gümrük tarifesi uygulanmaya başlanmış ve dış ticaret mevzuatının Avrupa Birliği mevzuatına uydurulması öngörülmüştür. 2001 Şubat krizinden sonra ise, Türkiye'nin dış ticaret hacminde gözle görülür bir artış gözlenmiştir. 1980 yılında %4,3 olan ihracatın GSMH içindeki payı, 1996 yılında %12,6'ya; 2006 yılında ise % 21,4'e kadar yükselmiştir. 1980 yılında %11,6 olan ithalatın GSMH içindeki payı, 1996 yılında %23,8'e; 2006 yılında ise % 35'e kadar yükselmiştir.

3. YÖNTEM

Literatür esas alınarak oluşturulan makroekonometrik bir ithalat talep fonksiyonu aşağıdaki gibi tanımlanabilir (Arize, 1998),

$$m_t = \alpha_0 + \alpha_1 p_t + \alpha_2 y_t + \alpha_3 v_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Burada, m_t ithalat talebi miktarını; p_t ithalat birim değer endeksinin yurt içi fiyat oranı olarak ölçülen görelî fiyatları, y_t sanayi üretim endeksinin, v_t döviz kuru oynaklığını temsil etmektedir. Değişkenler logaritmaları cinsinden tanımlanmıştır. Teorik literatüre göre gelir değişkeninin, ithalat talebini pozitif yönde etkilemesi beklenmektedir. Gelirdeki bir artış, tüketimi arttırarak talebin artmasını sağlayacak, böylece hem yurtiçi hem yurtdışı mallara yönelik talep artışı gerçekleşecektir. Görelî fiyatların ise ithalat talebini negatif yönde etkilemesi beklenmektedir. İthal fiyatları, yurtiçi fiyatlara göre daha fazla yükseldiği zaman yurtdışından satın alınan mal miktarı azalacaktır. Son olarak, daha önce belirtildiği üzere, döviz kuru oynaklığının dış ticarete etkisi belirsizdir.

3.1. Oynaklığın Ölçümü için GARCH Modeli

Döviz kurlarında gözlenen oynaklığın ölçülmesinde farklı yöntemlerin kullanıldığı görülmektedir. Yapılan çalışmalarda kurlarda gözlenen oynaklığı ölçmede en çok standart sapma, hareketli standart sapma, ARCH ve GARCH modellemeleri ve vadeli kur öngörü hatası yöntemleri kullanılmıştır. Kenen ve Rodrik (1986), Koray ve Lastrapes (1989), Lastrapes ve Koray (1990), Daly (1998), Arize (1998), Grube ve Samantha (2003) döviz kurlarında gözlenen oynaklığı hareketli ortalama standart sapma yöntemiyle tahmin etmişlerdir. Caporale ve Doroodian (1994), Mckenzie ve Brooks (1997), Mckenzie (1998), Şimşek ve Kadılar (2006) ve Cheong (2004) döviz kurlarında gözlenen oynaklığı GARCH modellemesiyle tahmin etmişlerdir. Siregar ve Rajan (2002) ve Rathmatsyah vd., (2002) ise döviz kurundaki oynaklığı ölçerken, hem hareketli ortalama standart sapma hem GARCH modellemesi olmak üzere iki yöntemden yararlanmışlardır. Belanger (1992) ve Dell’ Ariccia (1998) döviz kurlarında gözlenen oynaklığı, vadeli kur piyasalarındaki döviz kurlarındaki öngörü hatası yöntemiyle tahmin etmişlerdir.

Bu çalışmada, reel efektif döviz kurunda gözlenen oynaklık, Bollerslev (1986) tarafından geliştirilen ve döviz kuru belirsizliğini ölçmede yaygın olarak kullanılan GARCH (Generalized autoregressive conditional heterokedasticity)

modellemesi yardımıyla elde edilecektir. GARCH (p,q) modeli varyansın, geçmiş dönem oynaklıklarının ve bağımlı değişkenin geçmiş dönem varyanslarına bağlı olarak açıklandığı modellerdir. Kur değişkeni için AR-GARCH (p,q) modeli aşağıdaki gibi yazılabilir (Bollerslev, 1986; 1990).

$$Kur_t = \lambda + \sum_{i=1}^p \delta_i Kur_{t-i} + \varepsilon_t; \quad \varepsilon_t / \psi_{t-i} \sim N(0, h_t) \quad (2)$$

$$h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^q \beta_j h_{t-j}$$

GARCH (p,q) modelinde $p > 0$, $q > 0$, $\alpha_0 > 0$, $\alpha_i \geq 0$ ($i = 1, 2, 3, \dots, p$) ve $\beta_j \geq 0$ ($j = 1, 2, 3, \dots, q$) koşulları sağlanmalıdır. Aynı zamanda sonlu ve pozitif bir varyans tahmini için $\sum \alpha_i + \sum \beta_j < 1$ koşulunun sağlanması gerekir. GARCH(p,q) sürecinin $q=0$ eşitliği gerçekleştiği durumlarda ARCH(p) modeline eşittir. Buna ilaveten $p=q=0$ eşitliği mevcut ise hata terimleri, beyaz gürültü sürecine sahip olacaktır. GARCH modellerinde, zaman serisinden türeyen koşullu varyanslar bir ARMA modeli özelliği sergilemektedir ve GARCH (p,q) modelinde ki p ve q gecikme uzunlukları kalıntı karelerine ilişkin geleneksel zaman serisi teknikleri kullanılarak belirlenebilir.

3.2. ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ve Hata Düzeltme Modeli

Çalışmada, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki, son yıllarda yaygın olarak kullanılan Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen gecikmesi dağıtılmış otoregresif modellere dayanan (autoregressive distributed lag; ARDL) sınır testi yaklaşımı yardımıyla belirlenmeye çalışılmıştır. Sınır testinin geleneksel Johansen eşbütünleşme testlerine göre bir dizi avantajları vardır. Öncelikle Johansen testi için tüm değişkenlerin aynı dereceden bütünlük olmaları gerekmektedir. Değişkenlerin hangi dereceden bütünlük olduklarının tespitinde kullanılan birim kök testlerinin ise sonlu örneklerde düşük test gücüne sahip oldukları bilinmektedir. Bu Johansen testinin bir dezavantajı olarak görülmektedir. Sınır testi yaklaşımında ise, değişkenlerin sıfırıncı dereceden I(0) veya birinci dereceden I(1) bütünlük olmalarına bakılmaksızın, değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığının test edilmesi mümkündür. Bununla birlikte sınır testi, küçük ve sonlu sayıda örnekleme uygulanabilmesi ve küçük örneklerde dahi tutarlı ve anlamlı sonuçlar vermesi nedeniyle klasik eşbütünleşme yöntemlerine göre avantaj sağlamaktadır. Ayrıca ARDL yaklaşımı kullanılarak modelin kısa dönem dinamikleri ile uzun dönem bileşenleri, uzun dönem bilgi kaybına neden olmaksızın tahmin edilebilir (Sanusi ve Salleh, 2007)¹.

İthalat talep fonksiyonuna ilişkin eşbütünleşme ilişkisinin varlığını sınavan ARDL modeli şu şekilde tanımlanabilir:

$$\Delta m_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} \Delta m_{t-i} + \sum_{i=0}^k \alpha_{2i} \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^k \alpha_{3i} \Delta p_{t-i} + \sum_{i=0}^k \alpha_{4i} \Delta v_{t-i} + \alpha_5 m_{t-1} + \alpha_6 y_{t-1} + \alpha_7 p_{t-1} + \alpha_8 v_{t-1} + \beta t_r + \varepsilon_t \quad (3)$$

Modeldeki değişkenlerin ilk farklarının gecikmeleri AKAIKE ve SIC kriterlerine göre optimal olarak seçilebilir. Modeldeki değişkenlerin bazılarının veya hepsinin durağan olmaması normal dağılım varsayımını geçersiz kılacağından, t istatistiklerine dayalı sınamalar yapılamaz. ARDL yaklaşımında bu sorun, uzun dönem katsayılarının asimptotik standart hatalarının delta yöntemiyle hesaplanması sonucu giderilebilmektedir. Gecikme sayısını belirledikten sonra, değişkenler arasında geçerli bir uzun dönemli ilişkinin varlığını sınamak amacıyla F istatistiğinin hesaplanması gerekmektedir. F istatistikleri, 3 numaralı denklemdeki gecikmeli düzey ilişkilerinin anlamlılığını sınamaktadır. 3 numaralı denklemdeki değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur sıfır hipotezi ile buna alternatif hipotez aşağıdaki gibi gösterilebilir.

$$H_0 : \beta = \alpha_5 = \alpha_6 = \alpha_7 = \alpha_8 = 0$$

$$H_1 : \beta \neq \alpha_5 \neq \alpha_6 \neq \alpha_7 \neq \alpha_8 \neq 0$$

Yukarıdaki hipotezler, trendli model için geçerlidir. Trendsiz model için değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur sıfır hipotezi ile buna alternatif hipotez aşağıdaki gibi gösterilebilir.

$$H_0 : \alpha_5 = \alpha_6 = \alpha_7 = \alpha_8 = 0$$

$$H_1 : \alpha_5 \neq \alpha_6 \neq \alpha_7 \neq \alpha_8 \neq 0$$

F istatistiğinin asimptotik dağılımı değişkenlerin $I(0)$ veya $I(1)$ olmasına bakmaksızın, sıfır hipotezi altında standart olmaması nedeniyle Pesaran vd., (2001: Tablo C1), her iki uç durum için (tüm değişkenlerin $I(0)$ olduğu ve tüm değişkenlerin $I(1)$ olduğu durum) asimptotik kritik değerleri hesaplamışlardır. Bu iki durum için hesaplanan asimptotik kritik değerler ile kritik sınır değerleri tablosu oluşturulmuştur. Sıfır hipotezi sonucu elde ettiğimiz F değerleri ile bu kritik değerleri karşılaştırılır. Eğer hesapladığımız F değeri, kritik sınır

değerlerinden büyük ise H_0 hipotezi reddedilir; dolayısıyla değişkenler arasında eşbütünlük vardır. Diğer bir deyişle, değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı kabul edilmektedir. Eğer hesapladığımız F değeri bu iki değerin arasında kalırsa, bu durumda sonuç belirsizdir. Bu durumda hesaplanan t istatistiklerine bakılabilir. 3 numaralı denklemde, eşbütünlük sınavında t istatistiğini kullanmak için sıfır ve alternatif hipotezler şu şekilde gösterilebilir;

$$H_0 : \alpha_5 = 0 \quad H_1 : \alpha_5 \neq 0$$

Bu teste ilişkin kritik değerler yine Pesaran vd., (2001)'da verilmiştir. Burada da sıfır hipotezinin red edilmesi eşbütünlüğün varlığına işaret etmektedir.

Eşbütünlüğün varlığı tespit edildiğinde, değişkenler arası kısa dönem dinamikleri incelemek amacıyla hata düzeltme modeli kurgulanabilir. İthalat denklemi için bir ARDL hata düzeltme modeli en genel haliyle aşağıdaki gibi gösterilebilir;

$$\Delta m_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^T \alpha_1 \Delta m_{t-i} + \sum_{i=0}^T \alpha_2 \Delta p_{t-i} + \sum_{i=0}^T \alpha_3 \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^T \alpha_4 \Delta v_{t-i} + \delta EC_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

4. VERİ SETİ VE AMPİRİK BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde, Türkiye ekonomisi için döviz kurlarında meydana gelen dalgalanmaların, önce genel ithalat talebi üzerinde, sonra ise yatırım (aramalı dahil) ve tüketim alt sektörleri ithalat talebi üzerinde bir etkisinin olup olmadığı incelenmektedir. Bu amaçla önce kurdaki oynaklık bileşeni GARCH modellemesi aracılığıyla elde edilmektedir. Daha sonra iki aşamalı ekonometrik yöntem kullanılarak kur oynaklığı ve ithalat talebi ilişkisi sorgulanmaktadır. İlk aşamada söz konusu değişkenler arasında bir uzun dönem ilişkinin (eşbütünlük) olup olmadığı Pesaran vd., (2001) tarafından geliştirilen Sınır Testi yaklaşımı aracılığıyla test edilmektedir. İkinci aşamada ise bir ARDL hata düzeltme modeli kurgulayarak kur oynaklığı ve ithalat talebi ilişkisinin kısa dönem dinamiğinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Ampirik uygulamada Türkiye'den alınan 1989:01-2008:10 dönemini kapsayan aylık veriler kullanılmıştır. Veri setindeki değişkenler, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) ve Türkiye İstatistik Enstitüsü (TÜİK) elektronik veri dağıtım sistemlerinden elde edilmiştir.

Çalışmada kullanılan ithalat serisi (m_t), TÜİK'ten alınan ithalat birim değer endeksi kullanılarak reel hale getirilmiştir. İthalat serisi, ithalat hacmini

ifade etmekte ve milyon ABD doları ile ölçülmektedir. Ayrıca çalışmada, tüketim ve yatırım malları (ara malları dahil) ithalatı serileri de kullanılmıştır. Bu seriler de ithalat birim değer endeksi kullanılarak reel hale getirilmiştir. Gelir değişkeni (y_t) olarak, aylık bir model kurguladığımız için üç aylık dönemler itibariyle açıklanan milli gelir istatistikleri yerine aylık frekanslarla açıklanan sanayi üretim endeksi kullanılmıştır. TCMB’den alınan sanayi üretim endeksi daha uzun bir dönemi kapsamı amacıyla 1992 ve 1997 bazlı iki serinin uyumlaştırılmasıyla elde edilmiştir. Görelî fiyat değişkeni (p_t), TÜİK’ten alınan ithalat birim değer endeksinin, TCMB’den alınan toptan eşya fiyat endeksine (TEFE) bölünmesiyle elde edilmiştir. TÜİK’ten alınan ithalat birim değer endeksinin 2003=100 bazlı olması nedeniyle, TEFE 1968 bazlı endeks 2003 bazlı endekse dönüştürülmüştür.

Oynaklığın tahmininde kullanılan döviz kuru değişkeni olarak, ÜFE bazlı reel efektif döviz kuru endeksi (1995=100) kullanılmıştır. Bu endeks IMF tanımına göre onyedî ülke (Belçika, Almanya, İspanya, Fansa, İsviçre, Hollanda, İtalya, İngiltere, ABD, Japonya, İsveç, Avusturya, Kanada, Kore, İran, Brezilya ve Yunanistan) itibariyle hesaplanmaktadır. Bu endeksin hesaplanmasında 2005 yılı öncesinde fiyat endeksi olarak toptan eşya fiyatları sonrasında üretici fiyatları kullanılmıştır. Bu endeksteeki artışlar TL’nin reel olarak değer kazandığını, azalışlar ise kaybettiğini göstermektedir. Mevsimsel etkilerin gözlenmediği görelî fiyatlar ve oynaklık değişkeni dışındaki tüm değişkenler Tramo/Seats yöntemi kullanılarak mevsimsel etkiden arındırılmıştır.

4.1. Oynaklığın Ampirik Olarak Ölçümü

Döviz kurundaki oynaklığın ölçümünde 1989:01-2008:10 dönemi arasında aylık reel efektif kurlardan yararlanılmıştır. Bu çalışmada döviz kurlarındaki oynaklığın ölçümlenmesinde kullanılan GARCH(1,1) modeli aşağıdaki gibi gösterilebilir. Burada döviz kuru için ikinci dereceden otoregressif (AR(2)) bir model kurgulanmıştır. AR modelindeki gecikmeler hata terimininde otokorelasyon olmayacak şekilde optimal olarak seçilmiştir. Elde edilen bulgular aşağıda verilmiştir.

$$KUR_t = 5,74 + 1,2KUR_{t-1} - 0,28KUR_{t-2} + \varepsilon_t$$

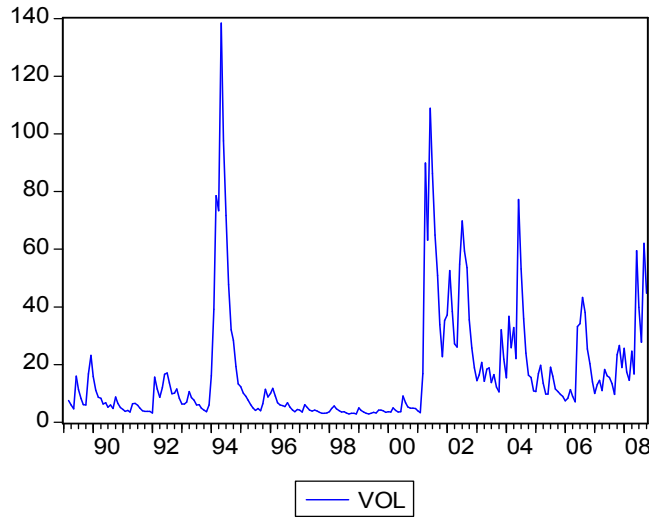
(0,91) (0,079) (0,078)

$$h_t = 0,86 + 0,37 \varepsilon_{t-1}^2 + 0,64 h_{t-1} + u_t$$

(0,29) (0,068) (0,066)

Burada parantez içindeki değerler standart sapmaları göstermektedir. Görüldüğü gibi hem ARCH etkileri hem de GARCH etkileri istatistiksel olarak anlamlıdır. GARCH(1,1) modelinin tahmini sonucunda elde edilen oynaklık değişkeninin görünümü Şekil 1’de gösterilmiştir. Şekilden GARCH(1,1) spesifikasyonunun, incelenen örneklem dönemindeki kur hareketliliğini oldukça yakın temsil eden koşullu varyansları ürettiği görülmektedir.

Şekil 1. Reel Döviz Kuru Oynaklığının Görünümü



Şekil 1’den görüldüğü üzere 1989-2008 yılları arasında döviz kurlarında iki tane ciddi sıçrama gözlenmiştir. Bu sıçramalar Nisan 1994 ve Şubat 2001’de yaşanan ekonomik krizlere işaret etmektedir. Dolayısıyla döviz kurunun koşullu varyanslarının, gerçekten GARCH etkilerini mi (oynaklığı) yansıttığı, yoksa ekonomideki dönüm noktalarına mı (kırılma) işaret ettiği açık olamayabilir. Ancak çalışmada böyle bir netlik aranmamaktadır çünkü her iki durumda da dış ticaret faaliyetlerinde bulunan birimler için bir belirsizlik ortamı oluşacağından, kur değişimlerinin ithalat talebini etkilemesi beklenir. Türkiye’de reel kurlar, 1994 krizi ile 2001 Şubat krizi arasında görece olarak dar bir bantta hareket etmiştir. Özellikle Mayıs 1995-Şubat 2001 dönemini incelediğinde, uygulanan kur politikasıyla tutarlı olarak, Türkiye ekonomisinde istikrarlı bir reel döviz kuru hareketi gözlenmiştir. 2001 yılında kurların dalgalanmaya bırakılmasıyla birlikte döviz kurları piyasa koşulları tarafından belirlenmeye başlamıştır. Bu tarihten itibaren kurlarda gözlenen dalgalanmalar bariz bir hal almış ve zaman zaman aşırı dalgalanmalar gözlenmiştir.

Bilindiği gibi GARCH(1,1) modelinde ARCH ve GARCH etkilerinin katsayılarının toplamı koşullu varyans serisinin durağan olup olmadığına ilişkin bilgi vermektedir (Bollerslev, 1986). Eğer $\alpha+\beta<1$ ise koşullu varyans serisi durağandır. Katsayılar toplamının bire eşit olması halinde ise koşullu varyans durağan değildir. GARCH tahminlerinden hareketle, bu katsayıların toplamının bire eşit olduğu yönündeki sıfır hipotezi reddedilememektedir. Bu, koşullu varyans serisinin durağan olmadığına işaret etmektedir. Bu durumda iki yöntem takip edilebilir. Birincisi, Şekil 1’de de görüldüğü üzere koşullu varyans serisinde Şubat 2001’de bir kırılma gözlemlenmektedir. Reel kur bu tarihten itibaren daha yüksek bir ortalama etrafında seyretmektedir. Dolayısıyla bu kırılmayı dikkate almak için GARCH(1,1) modeline bir kukla değişken eklenerek tahmin edilebilir. İkinci olarak, $\alpha+\beta=1$ kısıtı GARCH modeline empoze edilerek tahminleme yapılabilir. Bu yöntem Bütünleşik-GARCH (Integrated-GARCH; IGARCH) olarak bilinmektedir (Bollerslev, 1986). Bulguları karşılaştırmak için kukla değişkenli GARCH ve IGARCH tahminleri sırasıyla aşağıda verilmektedir.

$$h_t = 1,95 + 0,32 \varepsilon_{t-1}^2 + 0,303 h_{t-1} + 10,98 \text{Kukla} + u_t$$
$$h_t = 10,64 \varepsilon_{t-1}^2 - 9,64 h_{t-1} + u_t$$

Beklendiği gibi, Kukla (Şubat 2001 sonrası bir değerini almaktadır) değişkenli koşullu varyans modelinden elde edilen oynaklık serisi durağan hale gelmektedir. Ancak üç farklı GARCH modellemesinden elde edilen koşullu varyans serileri (oynaklık temsilcileri) arasında yüksek ve pozitif bir korelasyon gözlemlenmektedir. GARCH(1,1) ve Kuklalı-GARCH(1,1) den elde edilen oynaklık serileri arası korelasyon katsayısı 0,887 iken GARCH(1,1) ve IGARCH(1,1) den elde edilen seriler arası katsayı 0,634 dür. Bu, oynaklığın temsilinde koşullu varyansların durağan olması veya olmamasının irdelenmesinin takip eden uygulamaların bulgularını etkilemeyeceğine dair ip uçları sunmaktadır². Dolayısıyla bundan sonraki uygulamalarda sadece GARCH(1,1) modellemesinden elde edilen oynaklık serisiyle hareket edilecektir.

4.2. Eşbütünleşmeye İlişkin Bulgular

Sınır testi ARDL modeli tahmininde, öncelikle hata terimlerindeki sıralı korelasyon problemini yok eden ve minimum kalıntı kareler toplamını veren gecikme sayısının belirlenmesi önem arz etmektedir. Gecikme sayısının seçiminde, herbir değişkenin ilk farklarının maksimum gecikmesi veriler aylık olduğu için 12 olarak alınmış, daha sonra kademeli olarak azaltılarak Akaike ve

Schwarz bilgi kriterine (SIC) göre uygun gecikme sayısı belirlenmiştir. Aynı zamanda optimal gecikme sayısından hata teriminde otokorelasyon problemini gidermesi beklenir. Bu doğrultuda 1. dereceden otokorelasyonu sınamaya yönelik ik LM testine de başvurulmuştur. Denklem (3) trendli ve trendsiz olmak üzere tahmin edilmiştir. Bu iki modelde de en uygun gecikme sayısı *sıfır* olarak belirlenmiştir. Bu gecikme sayısında 1. dereceden otokorelasyon probleminin olmadığı görülmektedir (LM istatistiğine ilişkin p-değeri 0,62 dir). İthalat talep denklemleri tahminleri üzerinden hesaplanan *F* değerleri ile Pearsan vd., (2001: Tablo C1-C2) %5 anlamlılık düzeyinde hesapladığı kritik değerler Tablo 1’ de gösterildiği gibidir.

Tablo 1. Sınır Testi için F-istatistikleri ve Kritik Değerler

Modeller	Pesaran ve diğ. (2001) %5 Anlamlılık Düzeyinde Hesapladığı Asimptotik Kritik Değerler	Hesaplanan <i>F</i> <i>İstatistiği</i> Değerleri
Sabit Katsayı ve Trend İçermeyen Model	[2,26 – 3,48]	27,51
Sabit Katsayı İçerip Trend İçermeyen Model	[2,86 - 4,01]	11,38
Sabit Katsayı ve Trend İçeren Model	[3,12 – 4,25]	9,10

Hesaplanan *F* istatistiklerinin değerine göre trend içeren ve içermeyen modeller için değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki mevcuttur. Her üç durumda da H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bulgular, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığına işaret etmektedir.

Tablo 2. Sınır Testi için t-istatistikleri ve Kritik Değerler

Modeller	Pesaran ve diğ. (2001) %5 Anlamlılık Düzeyinde Hesapladığı Asimptotik Kritik Değerler	Hesaplanan <i>t</i> <i>istatistiği</i> Değerleri
Trend İçermeyen Sabit Katsayılı Model	[-2,86; -3,99]	-6,69
Trend İçeren Sabit Katsayılı Model	[-3,41; -4,52]	-6,67
Trend ve Sabit Katsayı İçermeyen Model	[-1,95; -3,60]	-6,42

Modelde eşbütünleşme ilişkisinin varlığı t istatistiğinin değerine bakarak da kontrol edilebilir. Tablo 2 de görüldüğü üzere, her üç durumda da Ho hipotezi reddedilir ve değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi mevcuttur. Böylece değişkenler arasındaki uzun dönemli bir ilişkinin varlığı *t istatistiği* tarafından da doğrulanmıştır. Görüldüğü gibi ithalat talebi denkleminde değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığına dair güçlü emareler bulunmaktadır. Dolayısıyla değişkenler arasındaki kısa dönemli dinamiği ortaya koyan hata düzeltme modeli tanımlanabilir.

4.3. ARDL Hata Düzeltme Modelinin Tahmini ve Kısa Dönem Dinamikler

Önceki bölümde verilerin, değişkenler arasında geçerli uzun dönemli bir ilişkinin varlığı için yeterli bulgular ortaya konduğuna göre kısa dönemli dinamik ilişkileri ARDL hata düzeltme modeli yardımıyla tahmin etmek mümkündür. Bunun için önce eşbütünleşme vektörünü temsilen 1 numaralı denklem tahmin edilmiş ve bulgular aşağıda gösterildiği gibi elde edilmiştir.

$$m_t = -1,02 - 0,05p_t + 2,06y_t - 0,02v_t + \varepsilon_t$$

Bu denklem değişkenlerin uzun dönemli statik değerlerini veren halini ifade eder. Gelir değişkeni uzun dönemde teoriyle tutarlı bir biçimde ithalat talebini pozitif olarak etkilemektedir. Uzun dönemde gelirden meydana gelen %1 artış, ithalat talebini %2 arttırmaktadır. Görelî fiyatlar değişkeni teoriyle tutarlı bir biçimde ithalat talebini negatif olarak etkilemektedir. Kur oynaklığı değişkeni de uzun dönemde ithalat talebini negatif olarak etkilemektedir.

Hata düzeltme modeli tahmin edilirken maksimum gecikme sayısı 12 olarak belirlenmiş ve minimum Akaike ve Schwarz (SIC) değerine *sifir gecikmede* ulaşılmıştır. Bulgular aşağıdaki gibidir;

$$\Delta m_t = 0.0056 - 0.232\Delta m_{t-1} + 0.021\Delta p_t + 1.62\Delta y_t - 0.026\Delta v_t - 0.415EC_{t-1}$$

$$t\text{-ist} \quad (1.005) \quad (-4.89) \quad (0.18) \quad (14.5) \quad (-2.337) \quad (-6.75)$$

$$\text{Düzeltilmiş-R}^2=0.63; \text{F-ist}=80.7; \text{LM(SC1)}=0,103; \text{LM(SC2)}=0,138; \text{BP}=6,60 \text{ J-B}=3,25$$

$$\text{LR}=0,05$$

Burada hata düzeltme terimi, EC, 1 numaralı denklemden elde edilen kalıntılardır. Hata düzeltme modelinin kararlılığının sağlanması yani serilerin uzun dönemli denge ilişkisine sahip olabilmeleri için hata düzeltme teriminin katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir. Bu katsayının

negatif işaretli olması ise, söz konusu değişkenler arasındaki ayrışmaların uzun dönem dengeye doğru kapandığı anlamına gelmektedir.

Modelde tahmin edilen değişkenlerden görece fiyatlar dışındaki değişkenler istatistiksel olarak anlamlıdır. F istatistiğine bakıldığında model bir bütün olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Modelde düzeltilmiş determinasyon katsayısı 0.63 olarak bulunmuştur. Modelde bağımlı değişkenin ilk farklarının bulunduğu düşünüldüğünde, modelin oldukça yüksek açıklama gücü sergilediği söylenebilir. 1. ve 2. dereceden sıralı korelasyona (LM), değişken varyansa (BP), normalliğe (JB) ve model spesifikasyonuna (LR) ilişkin tanı (diagnostic) testleri model varsayımlarının geçerli olduğuna işaret etmektedir. Hata düzeltme teriminin istatistiksel olarak anlamlı olması, değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığını destekler niteliktedir. Hata düzeltme modelindeki hata düzeltme katsayısı negatif işaret taşımaktadır (-0,41). Bu, ortaya çıkan bir kısa dönem dengesizliğin ayda %41 gibi bir hızla dengeye yaklaştığı anlamına gelmektedir.

Hata düzeltme modeli tahmin sonuçlarına göre, kısa dönemde döviz kuru oynaklığı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olurken, ithalat talebini negatif olarak etkilemektedir. Gelir değişkeni ise %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olurken, teoriyle uyumludur. Gelir düzeyindeki değişimler kısa dönemde ithalat talebindeki değişimleri pozitif yönde ve oldukça yüksek miktarda etkilemektedir. Gelir değişiminde meydana gelen %1 artış, ithalat talebindeki değişimlerde %1,62 artışa neden olmaktadır. Görece fiyatlar ise kısa dönemde istatistiksel olarak anlamlı değildir.

4.4. Sektörel İthalat Talebi ve Kur Oynaklığı: Bulgular

Döviz kuru oynaklığının ithalat talebi üzerinde hem kısa hem uzun dönemde ki etkisinin negatif olduğu tespit edildikten sonra; bu bölümde ithalatın bileşenleri olan yatırım (ara malı dahil) ve tüketim malları ithalatı için döviz kuru oynaklığının etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Böylece döviz kuru oynaklığının etkisinin sektörler arasında ayrışıp ayrışmadığı ve alt sektörleri ne yönde ve ne derecede etkilediği analiz edilecektir.

4.4.1. Yatırım Malları İthalatı ve Kur Oynaklığı için Eşbütünlük Sınaması

Yatırım malları ithalat talebine ilişkin eşbütünlük ilişkisinin varlığını tespit etmek için kurulan ARDL modeli değişkenlerin ilk farkları için minimum Akaike ve Schwarz bilgi kriteri (SIC) değerlerini veren gecikme sayısı *sifir* olarak belirlenmiştir. Bu gecikme sayısında 1. dereceden otokorelasyon probleminin olmadığı görülmektedir (LM istatistiğine ilişkin p-değeri 0,35

dir). Yatırım malları ithalat talebine ilişkin eşbütünleşme ilişkisinin varlığını tespit etmek için yapılan ARDL modeli sınır test sonuçları Tablo 3 ve 4 te sunulmuştur. Trend içermeyen ve trend içeren model için hesaplanan F ve t istatistiklerine göre her iki durumda da Ho hipotezi reddedilir. Dolayısıyla değişkenler arasında uzun dönemli bir (eşbütünleşme) ilişki mevcuttur.

**Tablo 3. Sınır Testi için F-istatistikleri ve Kritik Değerler
(Yatırım Malları İthalatı)**

Modeller	Pesaran ve diğ. (2001) %5 Anlamlılık Düzeyinde Hesapladığı Asimptotik Kritik Değerler	Hesaplanan F İstatistiği Değerleri
Sabit Katsayı İçerip Trend İçermeyen Model	[2,86 – 4,01]	11,79
Sabit Katsayı ve Trend İçeren Model	[3,12 – 4,25]	9,39

**Tablo 4. Sınır Testi için t-istatistikleri ve Kritik Değerler
(Yatırım Malları İthalatı)**

Modeller	Pesaran ve diğ. (2001) %5 Anlamlılık Düzeyinde Hesapladığı Asimptotik Kritik Değerler	Hesaplanan t İstatistiği Değerleri
Sabit Katsayı İçerip Trend İçermeyen Model	[-2,86; -3,99]	-6,83
Sabit Katsayı ve Trend İçeren Model	[-3,41; -4,52]	-6,78

Yatırım malları ithalat talebine ilişkin değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığı ortaya konduğuna göre değişkenler arasındaki kısa dönemli dinamiği ortaya koyan hata düzeltme modeli tanımlanabilir. Yatırım mallarına ilişkin hata düzeltme modeli tahmin edilirken değişkenlerin ilk farkları için önce maksimum gecikme sayısı 12 olarak alınmış ve sonra minimum Akaike ve Schwarz (SIC) değerine sıfır gecikmede ulaşılmıştır. Yatırım malları ithalatına ilişkin tahmin edilen hata düzeltme modeli aşağıdaki gibidir.

$$\Delta myat_t = 0.0055 - 0.228\Delta myat_{t-1} + 0.032\Delta p_t + 1.623\Delta y_t - 0.022\Delta v_t - 0.434EC_{t-1}$$

$$t\text{-ist} \quad (1.005) \quad (-4.83) \quad (0.28) \quad (14.77) \quad (-2.337) \quad (-6.89)$$

$$\text{Düzeltilmiş-R}^2=0.64; F\text{-ist}=84.5; LM(SC1)=0,24; LM(SC2)=0,38; BP=5,46; J-B=3,12;$$

$$LR=0,12$$

Burada *myat* değişkeni yatırım malları ithalatı değişkenini temsil etmektedir. Tahmin edilen katsayılardan görelî fiyatlar dışındaki değişkenler istatistiksel olarak anlamlıdır. F istatistiğine bakıldığında model bir bütün olarak anlamlıdır. Modelde düzeltilmiş determinasyon katsayısı %64 olarak bulunmuştur. Bu değer, bağımlı değişkenin ilk farklar cinsinden tanımlandığı düşünüldüğünde, modelin oldukça yüksek açıklama gücü sergilediğini göstermektedir. Hata düzeltme modelindeki hata düzeltme katsayısı negatif işaret taşımakta ve istatistiksel olarak anlamlı görünmektedir. Bu ortaya çıkan bir dengesizliğin ayda yüzde 43 gibi bir hızla dengeye yaklaştığı anlamına gelmektedir. Bu bulgu aynı zamanda uzun dönemli ilişkiyi destekler niteliktedir.

Hata düzeltme modeli tahmin sonuçlarına göre, kısa dönemde döviz kuru oynaklığı %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olurken, yatırım malları ithalat talebini negatif olarak etkilemektedir. Gelir değişkeni ise kısa dönemde %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olurken, teoriyle uyumlu bir şekilde yatırım malları ithalat talebini pozitif yönde etkilemektedir. Gelir değişiminde meydana gelen %1 artış, yatırım malları ithalat talebindeki değişimlerde %1,62 artışa neden olmaktadır.

Hata düzeltme terimine temel teşkil eden eşbütünleşme vektörü (Uzun dönem denklem) ise aşağıdaki gibidir.

$$myat_t = \alpha_0 - 0,04 p_t + 2,04 y_t - 0,01 v_t + \varepsilon_t$$

Gelir değişkeni uzun dönemde de tıpkı kısa dönemde olduğu gibi teoriyle tutarlı ve daha güçlü bir biçimde yatırım malları ithalat talebini pozitif olarak etkilemektedir. Görelî fiyatlar değişkeni ise uzun dönemde teoriyle tutarlı bir biçimde yatırım malları ithalat talebini negatif olarak etkilemektedir. Tüm bu sonuçlar döviz kuru oynaklığının yatırım malları ithalat talebi üzerinde kısa ve uzun dönemli bir etkisinin olduğunu ve döviz kurlarında gözlenen oynaklığın yatırım malları ithalat talebini negatif olarak etkilediğini göstermektedir.

4.4.2. Tüketim Malları İthalatı ve Kur Oynaklığı İçin Eşbütünleşme Sınaması

Tüketim malları ithalat talebine ilişkin eşbütünleşme ilişkisinin varlığını tespit etmek için kurulan sınır testi ARDL modeli denklem Akaike ve Schwarz bilgi kriterine (SIC) göre uygun gecikme sayısı *sıfır* olarak belirlenmiştir. Bu gecikme sayısında 1. dereceden otokorelasyon probleminin olmadığı görülmektedir (LM istatistiğine ilişkin p-değeri 0,24 dür). Sınır testine ilişkin bulgular Tablo 5 ve 6 da verilmiştir. Trendli ve trendsiz model için hesaplanan

F istatistiklerine göre, değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmadığını reddetmek için güçlü emareler yoktur. Hem trend içermeyen model hem de trend içeren model için H_0 hipotezi reddedilemez. Dolayısıyla değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi mevcut değildir.

**Tablo 5. Sınır Testi için F-istatistikleri ve Kritik Değerler
(Tüketim Malları İthalatı)**

Modeller	Pesaran ve diğ. (2001) %5 Anlamlılık Düzeyinde Hesapladığı Asimptotik Kritik Değerler	Hesaplanan <i>F İstatistiği</i> Değerleri
Sabit Katsayı İçerip Trend İçermeyen Model	[2,86 – 4,01]	2,38
Sabit Katsayı ve Trend İçeren Model	[3,12 – 4,25]	2,25

Ayrıca, Tablo 6 da görüldüğü gibi, trendli ve trendsiz model için hesaplanan t istatistiklerine göre de değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmamaktadır. Her iki durumda da H_0 hipotezi reddedilemez; yani, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi mevcut değildir.

**Tablo 6. Sınır Testi için t-istatistikleri ve Kritik Değerler
(Tüketim Malları İthalatı)**

Modeller	Pesaran ve diğ. (2001) %5 Anlamlılık Düzeyinde Hesapladığı Asimptotik Kritik Değerler	Hesaplanan <i>t istatistiği</i> Değerleri
Sabit Katsayı İçerip Trend İçermeyen Model	[-2,86; -3,99]	-1,05
Sabit Katsayı ve Trend İçeren Model	[-3,41; -4,52]	-1,36

Buradan çıkarılan en önemli sonuç, döviz kuru oynaklığı nedeniyle toplam ithalat talebinde meydana gelen azalmanın tüketim malları ithalatından ziyade yatırım malları ithalatıyla gerçekleştiğidir.

SONUÇLAR

Bu çalışmada döviz kuru oynaklığının Türkiye’nin ithalatına etkisi incelenmektedir. Konuyla ilgili iktisat literatürüne bakıldığında döviz kuru oynaklığının dış ticaret akımları üzerinde etkisinin kuramsal olarak belirsiz

olduğu görülmektedir. Bununla birlikte ampirik çalışmaların birçoğunda döviz kuru oynaklığı ile ihracat ve/veya ithalat talebi arasında negatif ilişki bulunmuştur.

Türk iktisat literatüründe döviz kuru oynaklığı ile ithalat arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışma sayısı oldukça azdır. Şimşek ve Kadılar (2006) döviz kurundaki oynaklığın Türkiye'nin ithalatına uzun dönemli etkisini, yıllık veriler kullanarak 1982–2002 dönemi için ARDL sınır testi yöntemi aracılığıyla incelemiştir. Yazarlar, döviz kuru oynaklığını ARCH modeliyle ölçmüşlerdir. Yazarların elde ettiği bulgulara göre, Türkiye'nin ithalatı döviz kuru oynaklığından anlamlı bir şekilde etkilenmemektedir.

Bu çalışma Türkiye'nin ithalatı ile döviz kuru oynaklığı arasındaki ilişkiyi yeniden ele almaktadır. Bu amaçla Pesaran vd., (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi yöntemi kullanılmıştır. Döviz kuru oynaklığı GARCH(1,1) modeli ile elde edilmiştir. Bu çalışma, yıllık seriler kullanan Şimşek ve Kadılar'dan farklı olarak, 1989-2008 dönemini kapsamakta ve aylık verileri kullanmaktadır. Aylık veriler hem oynaklığın temsil edilmesinde hem de oynaklığın etkilerinin irdelenmesinde daha anlamlıdır. Ayrıca bu çalışmada, ithalat talebi tüketim ve yatırım olmak üzere iki alt sektöre ayrılmış ve döviz kuru oynaklığının bu iki alt sektörü nasıl etkilediği de araştırılmıştır.

Çalışmanın temel sonucu, Türkiye'nin ithalatı ile döviz kuru oynaklığı arasında uzun dönemli bir ilişkinin mevcut olduğu ve döviz kuru oynaklığının Türkiye'nin ithalatını anlamlı ve negatif bir şekilde etkilediği yönündedir. Sektörler bazında bakıldığında ise döviz kuru oynaklığı ile yatırım malları ithalat talebi arasında uzun dönemli bir ilişki mevcut olup, döviz kuru oynaklığının yatırım malları ithalat talebi üzerinde anlamlı ve negatif bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Buna karşın döviz kuru oynaklığı ile tüketim malları ithalat talebi arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunmadığı görülmektedir. Bu çalışmanın bulguları, kur oynaklığı ile sektörel ithalat talebi ilişkisini Avusturya için inceleyen Mckenzie (1998) ve Endonezya için inceleyen Siregar ve Rajan (2002) çalışmalarının bulgularıyla örtüşmektedir.

Döviz kuru oynaklığının yatırım malları ithalat talebi üzerinde negatif bir etkisinin gözlenmesinin temel nedeni olarak, yatırımcıların döviz kurunda beklenmeyen ani bir sıçramayı önemli bir risk unsuru olarak görmeleri ve bu durumu kriz belirtisi olarak algılamaları gösterilebilir. Yatırımcıların böylesi bir durumda ekonominin durgunluğa gireceği beklentisiyle hareket etmeleri sonucunda yatırım malları talebinden vazgeçip mevcut donanımlarıyla üretime devam etmeleri beklenebilir. Bu durumda döviz kuru oynaklığının yatırım malları ithalatını olumsuz yönde etkilemesi beklenilir. Diğer bir sebep ise, Türkiye'deki döviz kuru şokları ile ithal mal fiyatları arasındaki doğru yönlü

ilişkinin varlığı olabilir. Kasapoğlu (2007)’na göre döviz kuru şokları ithal girdilerin ve nihai malların fiyatlarını arttırarak hem doğrudan hem de maliyet yönlü fiyat artışlarına sebep olmaktadır. Bu durumda ulusal parada değer kaybı yaratan döviz kuru artışları, ithal girdi ve yatırım malları fiyatlarını arttırarak bu mallara olan talebin azalmasına ve ithal ikamesi ürünlerin tercih edilmesine neden olabilir.

Döviz kuru oynaklığının tüketim malları ithalat talebi üzerinde anlamlı bir etkisinin gözlenmemesinin nedeni ise, döviz kurunda gözlenen dalgalanmaların tüketim malları fiyatlarına gecikmeli olarak veya daha az bir oranda yansıtılması ile açıklanabilir. Firmalar, ekonomide durgunluğun ve toplam talepte daralmanın yaşandığı dönemlerde, kurdaki dalgalanmalardan kaynaklanan maliyet artışlarını ürün fiyatlarına yansıtarak satışlarını daha da olumsuz yönde etkilemek yerine kar marjlarını azaltmayı tercih edebilirler. Ayrıca firmalar kurlarda meydana gelen değişimin geçici olduğuna inanıyorlarsa ürün fiyatlarını kurlardaki değişime göre ayarlama gereği duymazlar, ancak kurlarda ki değişimin kalıcı olduğuna inanıyorlarsa ürün fiyatlarını mevcut talep koşulları değerlendirerek değiştirirler (Aldemir, 2007: 58).

NOTLAR

¹ Sınır testinin bahsedilen avantajlarına rağmen, bulguların geçerliliği açısından Johansen eşbütünleşme testleri de uygulanmıştır. Johansen eşbütünleşme testleri (İz ve Maximum Eigen Değer Testleri) hem toplam ithalat hem de sektörel ithalat tanımları ile yapılmıştır. Eşbütünleşmeye ilişkin Johansen test sonuçlarının, temel olarak sınır testlerinin bulgularını destekler nitelikte olduğu görülmüştür.

² Üç farklı GARCH modellemesinden elde edilen oynaklık serileriyle sınır testi uygulaması yapılmış ve sınır testi bulgularının oynaklık serisinin elde edilme farklılığına duyarlı olmadığı görülmüştür. Bu bulgulara yer kısıtı nedeniyle yer verilememiştir. Bu uygulamaların sonuçları yazarlardan ayrıca istenebilir.

KAYNAKÇA

- Aldemir, S. (2007) "Türkiye Ekonomisinde Döviz Kurunun Yurtiçi İthalat Fiyatlarına Geçiş Etkisi: 1988-2004", **Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları**, 1(2), 53-78.
- Arize, A.C. (1998) "The Long-Run Relationship Between Import Flows and Real Exchange Rate Volatility: The Experience of Eight European Economies", **International Review of Economics and Finance**, 7(4), 417-435.
- Artus, J.R. (1983) "Toward a more Orderly Exchange Rate System", **Finance and Development**, 20, 10-13.
- Bachetta, P. and van E. Wincoop (2000) "Trade Flows, Prices, and the Exchange Rate Regime", <http://www.bankofcanada.ca/en/res/wp/2000/bacchetta.pdf>, 23.05.2009
- Bailey, M.J. and G.S. Tavlas (1988) "Trade and Investment Performance under Floating Exchange Rates: The U.S. Experience", **IMF Working Paper**, 37, 1-24.
- Barkolaus, J.T., C.F. Baum and M. Çağlayan (2002) "Exchange Rate Effects on the Volume and Variability of Trade Flows", **Journal of International Money and Finance**, 21, 481-496.
- Belanger, D., S. Gutierrez, D. Racette and J. Raynauld (1992) "The Impact of Exchange Rate Variability on Trade Flows: Further Results on Sectoral U.S. Imports from Canada", **North American Journal of Economics and Finance**, 3, 888-92.
- Betts, C. and M. Devereux (2000) "Exchange Rate Dynamics in a Model of Pricing to Market", **Journal of International Economics**, 50(1), 215-44.
- Bollerslev, T. (1986) "Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity", **Journal of Econometrics**, 31, 307-327.
- Bollerslev, T. (1990) "Modelling The Coherence in Short-Run Nominal Exchange Rates : A Multivariate Generalized ARCH Models", **Review of Economics and Statics**, 78, 498-505.
- Brodsky, D.A. (1984) "Fixed versus Flexible Exchange Rates and the Measurement of Exchange Rate Instability", **Journal of International Economics**, 16, 295-306.
- Caporale, T. and K. Doroodian (1994) "Exchange Rate Variability and the Flow of International Trade", **Economics Letters**, 46, 49-54.

- Cheong, C. (2004) “Does The Risk of Exchange Rate Fluctuation Really Affect International Trade Flows Between Countries”, **Economic Bulletin**, 6(4), 1-8.
- Daly, K. (1998) “Does Exchange Rate Volatility Impede the Volume of Japan’s Biletarel Trade?” **Japon and The World Economy**, 10, 333-348.
- De Grauwe, P. (1988) “Exchange Rate Variability and the Slowdown in the Growth of International Trade”, **IMF Staff Papers**, 35, 63-84.
- Dell’ Aricca, G. (1998) “Exchange Rate Fluctuaitons and Trade Flows: Evidence from the Europion Union”, **IMF Working Paper**, 107, 3-25.
- Grube, B.T. and S.K. Samantha (2003) “Effects of Exchange Rate Uncertainty on Mexican Foreign Trade”, **The Multinational Business Review**, 11(2), 3-15.
- Kenen, P. and D. Rodrik (1986) “Measuring and Analysing the Effects of Short-Term Volatility on Real Exchange Rates”, **Review of Economics and Statistics**, 311-315.
- Koray, F. and W.D. Lastrapes (1989) “Real Exchange Rate Volatility and U.S. Bilateral Trade: A VAR Approach”, **The Review of Economics and Statistics**, 71, 708-712.
- Kumar, V. (1992) “Real Effects of Exchange Risk on International Trade”, Federal Reserve Bank of Atlanta, **Working Paper**, 92-5.
- Lane, P.R. (2001) “The New Open Economy Macroeconomics: A Survey”, **Journal of International Economics**, 54(2), 235–266.
- Lastrapes, W.D. and F. Koray (1990) “Exchange Rate Volatility and U.S.Multilateral Trade Flows”, **Journal of Macroeconomics**, 12(3), 341-362.
- McKenzie, M.D. (1998) “The Impact of Exchange Rate Volatility on Australian Trade Flows”, **Journal of International Financial Markets, Institutions and Money**, 8, 21-38.
- McKenzie, M. and R. Brooks (1997) “The Impact of Exchange Rate Volatility on German-U.S. Trade flows”, **Journal of International Financial Markets, Institutions and Money**, 7, 73-87.
- Medhora, R. (1990) “Exchange Rate Variability on Trade: The Case of the West African Monetary Unions’s Imports”, **World Develepmont**, 18(2), 313-324.
- Obstfeld, M. and K. Rogoff (1995) “Exchange Rate Dynamics Redux” **Journal of Political Economy**, 103, 624-660.

- Pesaran M. Hashem, Y. Shin and R. Smith (2001) "Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships", **Journal of Applied Econometrics**, 16, 289-326.
- Rathmatsyah, T., G. Ragajuru and R. Siregar (2002) "Exchange Rate Volatility and 'fixing for life' in Thailand", **Japan and World Economy**, 14, 445-470.
- Sanusi, N. A. and N.M. Salleh (2007) "Financial Development and Economic Growth in Malasia: An Application of ARDL Approach", **International Conference on Business and Information**, Tokyo, Japan, ibacnet.org/bai2007/proceedings/Papers/2007bai7443.doc, Erişim Tarihi 20.03.09
- Sercu, P. (1992) "Exchange Risk Exposure, and the Option to Trade", **Journal of International Money and Finance**, 11, 579-593.
- Sercu, R. and R. Uppal (2003) "Exchange Rate Volatility and International Trade: A General Equilibrium Analysis", **European Economic Review**, 47, 429-441.
- Siregar, R and R.S. Rajan (2002) "Impact of Exchange Rate Volatility on Indonesia's Trade Performance in the 1990s", **Centre for International Economic Studies Discussion Paper**, 205, 1-48.
- Şimşek, M. and C. Kadılar (2006) "Döviz Kurundaki Değişkenliğin Türkiye'nin İthalatına Uzun Dönemli Etkisi", **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, 21(24), 122-136.

SU YÖNETİMİNDE YENİ BİR YAKLAŞIM: SU HAKKI

Seyfi KILIÇ*

Öz

Dünya genelinde bir kamu hizmeti olarak ele alınan içmesuyu ve hıfzısıhha hizmetleri, özellikle 1990'lı yıllarla birlikte özel sektör katılımını içeren bir yöne doğru evrilmektedir. Su hizmetlerinin kamusal yönünü gözardı ederek, kar güdüsü ile hareket eden özel sektörün su hizmetleri vermeye başlamasıyla su, sadece bedelini ödeyebilenlerce tüketilebilecek bir mal haline gelecektir. Bu yönelişe karşı bir takım çabalar mevcuttur. Bu çabaların en sonuncusu ise, Birleşmiş Milletler Ekonomik Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesininin 2002 yılında yaptığı 15 numaralı Genel Yorumu ile suyu bir insan hakkı olarak tanımasıdır. Daha önceki yıllarda da uluslararası konferanslarda dile getirilen bu hak her insanın belli bir miktar suya erişimini garanti altına almayı amaçlamaktadır. Ancak, uluslararası hukuk açısından bağlayıcı olacak şekilde uluslararası bir andlaşmada yer almayan su hakkı uluslararası hukukun kırılğan bir kavramı olarak gelişmektedir. Bu çalışmada su hakkının içeriği ve kapsamının yanı sıra, bu hakkın hayata geçirilmesinin önündeki engeller incelenmektedir.

Anahtar Sözcükler: İçmesuyu, hıfzısıhha, su yönetimi, su hakkı.

Abstract

A New Approach in Water Management: Water Rights

In the whole world, freshwater and sanitation services which are mainly handled as public services, altering into a way that implies private sector participation by the 1990's. Freshwater would be an economic good which can only be consumed by who pay the price, if the freshwater services will be carried out by the private sector that behaves with profit maximization. There are some efforts against this tendency. The last one is the recognition of water as a human right by the United Nations Committee of Economic, Social and Cultural Rights in 2002 with the General Comment No.15. This right which was called earlier in some international conferences, aims to guarantee an amount of water for each human. But, water as a human right, which does not mentioned in an international agreement, in order to be a binding norm in international law, has been built in a vulnerable form of international law. In this study, not only the contents and coverage of water as a human right but also obstacles in realisation of the right are examined.

Keywords: Drinking water, sanitation, water management, water rights.

* Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, 06800, Beytepe/ANKARA, seyfikilic@yahoo.com

GİRİŞ

Günümüzde 1,2 milyardan fazla insan yeterli, sağlıklı ve ekonomik olarak karşılanabilir suya erişim imkanlarından yoksundur. Ayrıca 2,6 milyar insana da hıfzıssıhha hizmeti götürülmemiştir. Çoğu çocuk olmak üzere yılda 2,4 milyon insan, su ile bulaşan hastalıklar nedeniyle hayatını kaybetmektedir (WHO & UNICEF, 2004). Ancak bu durumun, yani dünya çapında birçok insanın en temel ihtiyaçların dahi karşılanamamasının gerçek nedeni suyun yetersizliği değil, yanlış ve uygun olmayan su politikaları ve yönetimidir.

Tarihsel süreçte bakıldığında ilk medeniyetlerin su kıyasında olduğu ve geliştiği gözlenmektedir. Söz konusu dönemlerde çeşit ve yoğunluk açısından insan faaliyetlerinin günümüzle kıyaslanamayacak kadar az olması nedeniyle suyun miktar ve kalite olarak sorunsuz olduğu kabul edilmektedir. Ancak sanayi devrimi sonrasında ve özellikle 1950’li yıllardan sonra ortaya çıkan aşırı nüfus artışı nedeniyle su kaynaklarının aşırı kullanımı ve gerek miktar gerek kalite olarak yetersiz su hizmetleri sorunu ortaya çıkmaya başlamış ve 1970’li yıllardan itibaren de uluslararası kamuoyunun gündeminde yer almaya başlamıştır. Uluslararası kamuoyunda suyun bir insan hakkı olarak tanınmasına yönelik çabalarda, birçok ülkenin vatandaşlarına su ve hıfzıssıhha hizmetleri sağlamadaki başarısızlıklarının etkisi yadsınmaz. 1992 yılında yapılan Rio Konferansı’nda ortaya konan su ve çevre ile ilgili taahhütler devletler tarafından sınırlı düzeyde uygulamaya konabilmiştir. Rio Konferansı ile aynı yıl yapılan Dublin Konferansı’nda ise suyun ekonomik bir mal olduğu deklare edilmiştir. Suyun bir insan hakkı olarak tanınması yönündeki çalışmalar, bir yandan suyun ticari bir meta haline gelmesine yönelik bu gibi çabalara bir cevap niteliği taşımakta, diğer yandan da toplumun yoksul ve marjinal kesimlerinin ihtiyacı için su sağlanmasını garanti altına almak ve hükümetleri Milenyum Kalkınma Hedefleri doğrultusunda uyarmak ihtiyacı nedeniyle ortaya çıkmıştır. Milenyum Kalkınma Hedefleri içinde yer alan yoksullukla mücadele, sağlık, eğitim ve çevresel sürdürülebilirlik hedeflerinin hepsi su hakkını zorunlu kılmaktadır (Jayyousi, 2007; 330). Bu çerçevede çalışmanın ilk bölümünde su kullanımına ilişkin temel yaklaşımlar, ikinci bölümde ise su hakkının kapsamı, içeriği, su hakkından doğan ulusal ve uluslararası yükümlülükler ile bu hakkın geçerliliği incelenecektir.

1. SU KULLANIMINA İLİŞKİN FARKLI YAKLAŞIMLAR

Sanayi devrimi sonrasında şehirlerin artan nüfusuna koşut olarak evsel su kullanımı artmış ve takip eden süreçte, suyun kullanımına ilişkin farklı yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Bunlar; piyasacı yaklaşım, kamu yaklaşımı, yerelci yaklaşım ve insan hakkı yaklaşımıdır. Piyasacı, kamusal ve yerelci

yaklaşımlarının her birinde suyu kullananlar farklı olarak tanımlanmaktadır. Kamusalci yaklaşımda suyu kullananlar vatandaş, piyasacı yaklaşımda tüketici veya kullanıcı, yerelci yaklaşımda ise topluluk üyesi olarak temsil edilmektedirler (Langford, 2005: 274).

1.1. Piyasacı Yaklaşım

Her ne kadar suyun ekonomik bir mal olarak değerlendirilmesi birçok çalışmada 1980'lerden sonra ortaya çıkan bir olgu gibi görülse de esasen suyun ticari bir mal olarak değerlendirilmesi çok daha eskilere dayanmaktadır. Sanayi devriminden sonra artan şehirli nüfusla birlikte, su borularının parasını ödeyebilen şehirdeki zengin kesime yönelik su hizmetleri başlamıştır (Engels, 1877: 64). Ancak bu durumun genel sağlık düzeyini etkilemeye başlamasıyla birlikte, su ve hıfzıssıhha hizmeti, bir kamu hizmetine doğru evrilmiştir. 1929 buhranından sonra ortaya çıkan Keynesyen ekonomik yapının bir gerekliliği olarak, alt yapı yatırımları devlet tarafından yapılmaya başlanmış, böylece hem ekonomik büyüme sağlanmaya çalışılmış, hem de artığın yeniden dağıtımı yoluyla sınıfsal ayrışmaların olası yıkıcı etkileri azaltılmaya çalışılmıştır (Çınar, 2006: 48).

1980'lere gelindiğinde ise serbest piyasa anlayışı temel paradigma haline gelmiştir. Su sektörünün de ekonominin tümü gibi serbest piyasa koşullarında çalışması durumunda etkin olacağı savunan bu yaklaşım doğal olarak Dünya Bankası, IMF ve batılı çokuluslu su şirketleri tarafından desteklenmektedir (Langford, 2005; 274). Bu yaklaşımın üç temel savı bulunmaktadır. Bunlardan ilki suyun fiyatlandırılmasıdır. İçme suyu, tarımsal sulama ve endüstriyel kullanım suyunun maliyetlerinin tam olarak tüketiciye yansıtılmasını savunan bu görüşe göre, fiyatlandırma sayesinde mali yetersizlik nedeniyle ortaya çıkan yetersiz yatırım sorunlarının üstesinden gelinebilecektir. İkinci sav, su hizmetlerinin özel sektöre devredilmesidir. Dünya su arzının halen %90'nına yakını kamu tarafından karşılanmaktadır. Bu görüşe göre su hizmetlerinin özel sektöre devri ile ağır borç yükünün altında olan ülkeler borç yüklerinin bir kısmından kurtulabilecekler ve yatırımları gerçekleştirebileceklerdir (Langford, 2005; 274). Üçüncü sav ise, su kaynaklarının özel mülkiyete açılmasıdır. Dünya Bankası bu yönde çalışmaları en azından 1993 yılından bu yana desteklemektedir (World Bank, 1993: 11). Bu çerçevede, Dünya Bankası 1990'lar boyunca özellikle Latin Amerika ülkelerine yaptığı mali desteğin ön şartlarından biri olarak su hizmetlerinin özel sektöre açılmasını getirmiş ve birçok sosyal soruna neden olmuştur (Mehrotra ve Delamonica, 2005: 162).

1.2. Kamu Yönetimi Yaklaşımı

Kamu yönetimi yaklaşımına göre, kamu yönetimi suyun fiyatlanmasında tekel konumunu korumalı, su kaynaklarının mülkiyeti kamu yönetiminde bulunmalıdır. Bu anlayışa göre piyasacı ve ticari yaklaşımlar kesinlikle reddedilmektedir. Özellikle 1929 dünya ekonomik buhranından sonra su sektörü elektrik, telekomünikasyon gibi ana sektörlerle uyumlu bir şekilde ulusal düzeyde ilgi kaynağı olmaya başlamıştır. Ulus-devletler kamusal hizmetlerin değişik düzeylerde düzenleyicisi ve yatırımcısı olmaya başlamıştır. Bu dönemde su altyapısı Fordist-Keynesyen ekonomik politikalarla eşgüdüm içinde, devlet güdümlü sosyal ve ekonomik politikaların ana bileşenlerinden biri olmuştur. Bu dönemde gerçekleşen barajlar, kanallar ve su şebekeleri gibi büyük altyapı yatırımları, bir yandan ekonomik gelişmeyi sağlarken, diğer yandan da ekonomik artığın yeniden dağıtımını sağlamıştır. Bu sayede bir yandan iş olanakları artarken tüketim canlandırılmış, diğer yandan da yatırım mallarına olan talep artırılarak üretimde artış sağlanabilmiştir. Ancak devletin, temel mal ve hizmetlerin üretiminden, 1970'li yıllarda ortaya çıkan küresel ekonomik durgunluk ile başlayan süreçte geri çekilmesi ile su sektöründe de devletin önemi azalmaya başlamıştır (Swyngedouw, 2005: 84).

1.3. Yerelci Yaklaşım

Yerelci ya da topluluk yaklaşımında da su hizmetlerinin ticaret konusu haline gelmesine karşı bir tutum bulunmaktadır. Ancak burada kamu yönetimi anlayışının temsil ettiği merkezilik yerine, yerel ihtiyaçları ve kaynakları dikkate alan bir anlayış söz konusudur ve su kaynakları yönetiminin yerel yönetimlerde olması gerektiği vurgulanır. Bu yaklaşımda yerel yönetimlerin yanı sıra sivil toplum kuruluşlarının ve yerel topluluklarının da bu süreçte yer almaları gerektiği belirtilmektedir. Ancak yerelleşme ile su hizmetlerine özel sektörün de katılımının sağlanması da gündemdedir (Çınar, 2006: 56). Özellikle Dünya Bankası'nın 1993 yılında yayınladığı ve su yönetiminde temel aldığı Su Kaynakları Yönetimi (*Water Resources Management*) adlı raporda, merkezi yönetimlerin mali imkansızlık ve idari başarısızlıklarını öne sürerek yerelci bir yaklaşımı özel sektör katılımı ile birlikte bankanın politikası olarak belirlediği görülmektedir. Dünya Bankası'nın su politikasının temel çerçevesini oluşturan bu rapora göre, merkezi yönetimler, sorumlulukların yerel yönetimlere ve su hizmetlerinin de mali açıdan özerk özel sektöre devredilmesi konusunda teşvik edilecektir (World Bank, 1993: 46).

2. SU HAKKI YAKLAŞIMI

İnsan hakkı yaklaşımı suyu insan hakları ve sosyal haklar çerçevesinde ele alınmaktadır. Bu yaklaşıma göre temiz yeterli ve ucuz suya ulaşabilmek temel bir insan hakkıdır. Devletler ve diğer aktörler de bu hakkın yerine getirilmesini sağlamakla yükümlüdürler. Bu görüşün temel belgesi Birleşmiş Milletler Uluslararası Ekonomik Sosyal ve Kültürel Haklar Beyannamesi ve bu beyanname çerçevesinde oluşan komitenin, 2002 tarihli ve 15 numaralı Genel Yorumudur (CESCR, 2002).

2.1. Su Hakkı Yaklaşımının Tarihi Gelişimi

Suyun bir insan hakkı olarak uluslararası bir belgede yer alması çok yeni bir gelişme olmakla birlikte, uluslararası toplantılar ve kongrelerde daha önce dile getirilmiştir. 1977 yılında yapılan ve ilk olma özelliği taşıyan Mar Del Plata Dünya Su Konferansı kapanış bildirgesinde, sosyal ve ekonomik konumu ne olursa olsun suyun tüm insanlar için temel bir ihtiyaç olduğu belirtilmiştir. Mar Del Plata Konferansı'nda ayrıca 1980-1990 yıllarının Uluslararası İçmesuyu ve Hıfzısıhha Onyılı olarak kabul edilmesi önerilmiştir (Birleşmiş Milletler, 1977). Birleşmiş Milletler Genel Kurulu da 10 Kasım 1980 tarihinde aldığı bir karar ile bu öneriyi kabul etmiş ve 1980-1990 yıllarını Uluslararası İçmesuyu ve Hıfzısıhha Onyılı olarak kabul etmiştir (Abu-Eid, 2007: 291). Bu onyılın ana hedefi tüm insanlara 1990 yılı itibarıyla içmesuyu ve kanalizasyon hizmetinin sağlanması olarak belirlenmiştir. Ancak bu iddialı hedefin gerçekleşmeyeceği oldukça erken denebilecek bir sürede fark edilmiş ve 28 Temmuz 1983 tarihinde Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konseyi geliştirmekte olan ülkelere ulusal programlarını, onyılın ana hedefi olan tüm insanlara içmesuyu ve hıfzısıhha imkanı sağlamak amacı ile uyumlaştırılmaları yönünde uyarılmıştır. Birleşmiş Milletler Genel Kurulu da 1985 yılı toplantılarında belirtilen hedeflere ulaşılabilmesi için, daha çok çaba gösterilmesi gerektiğini belirtmiştir (Biswas, 2007: 212). 1980-1990 yıllarını kapsayan Uluslararası İçmesuyu ve Hıfzısıhha Onyılı, hedeflerine ulaşılmasa da, suyu uluslararası toplumun gündemine oturtmayı başarmıştır. Ayrıca onyıl hedefleri doğrultusunda da birçok insan sağlıklı içme suyuna kavuşmuştur.

Dublin'de 1992 yılında yapılan ve suyun ekonomik bir mal olduğu beyanı ile ünlü olan Uluslararası Su ve Çevre Konferansı'nda, karşılanabilir bir fiyatla suya ve kanalizasyon sistemine ulaşımın tüm insanlar için temel bir ihtiyaç olduğu vurgulanmıştır (Dublin Conference, 1992). 1992 yılında yapılan Rio Konferansı'nda da su ciddi bir gündem maddesi olarak ele alınmıştır. Rio Konferansı'nın sonuçlarından olan Gündem 21 ile su kaynaklarının kullanımı

ve geliştirilmesinde temel ihtiyaçlar ve ekosistemin korunmasına öncelik verilmesi gerektiği belirtilmiştir (Birleşmiş Milletler, 1992b).

Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nda 2000 yılında kabul edilen Milenyum Deklarasyonu'nun, kalkınma ve yoksulluğun ortadan kaldırılması başlığını taşıyan üçüncü bölümünün 19. paragrafında "2015 itibarıyla temiz içme suyuna ulaşamayan insan sayısını yarıya indirme" hedefi ortaya konmuştur (Birleşmiş Milletler, 2000). Benzer bir hedef Johannesburg'da yapılan dünya sürdürülebilir gelişme toplantısında da belirtilmiştir. Toplantının temel çıktısı olan uygulama planında Milenyum Deklarasyonu ile uyumlu olarak 2015 yılına kadar temel hıfzıssıhha koşullarına ulaşamayan insan sayısının yarıya indirilmesi hedefi belirlenmiştir.

Sayılan bu uluslararası konferansların bakanlar deklarasyonlarının yanında birçok bildiri ve nihai metinde, suyun insanlar için temel bir hak olarak değerlendirildiği görülmektedir. Ancak bu bildirilerin hiçbirinde Birleşmiş Milletler Ekonomik Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesi'nin Genel Yorumu'nun 15. maddesindeki gibi suyu bir insan hakkı olarak ele almamış ve hukuki bağlayıcılığı komitenin genel yorumundaki kadar güçlü olmamıştır.

Küresel su siyasetinin temel kurumlarından biri olan dünya su konseyinin düzenlediği ve bugüne kadar Marakeş, La Hey, Kyoto ve Meksiko City ve son olarak İstanbul'da düzenlenen beş forumda su siyasetine ilişkin birçok karar alınmıştır. Ancak bu kararlarda bir su hakkından bahsedilmemektedir. Aksine, su hizmetlerinin maliyetlerinin fiyatlara tam olarak yansıtılması yönünde bir çaba bulunmaktadır. Maliyetlerin tam olarak yansıtılması ilkesine geçilmesi durumunda ise, yeterli mali güce sahip olmayan kesimlerin su ve hıfzıssıhha hizmetlerine ulaşmasına ve suyun bir insan hakkı olarak yerleşmesinin önünde bir engel olarak yer alacaktır.

İlki Fas Marakeş'te 1997 yılında düzenlenen Dünya Su Forumu'nun nihai çıktısı olan Marakeş deklarasyonunda Dublin İlkeleri'ne ve Rio Zirvesi'nin 18. bölümüne atıfta bulunularak su kaynaklarının sürdürülebilirliğini sağlamak hedefi ortaya konmuştur. Ayrıca diğer forumların deklarasyonlarında dile getirilmeyen içmesuyu ve hıfzıssıhha hizmetlerine ulaşmanın temel bir insan ihtiyacı olduğu vurgulanarak bu yönde çaba gösterilmesi istenmiştir.¹ İkinci dünya su forumu ise Hollanda La Hey'de 2002 yılında düzenlenmiştir. 22 Mart 2002 tarihli La Hey Bakanlar deklarasyonunda da su hizmetlerinin maliyetlerinin tam olarak yansıtılması gerektiği belirtilmiştir.² Birleşmiş Milletler Ekonomik Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesi'nin suyu bir insan hakkı olarak tanınmasının ardından Kyoto'da üçüncüsü yapılan Dünya Su Forumu Bakanlar Deklarasyonu'nda hiçbir şekilde bu hakka ilişkin bir değerlendirmede bulunulmaması dikkat çekicidir (Pamukçu, 2005: 157). Bu

forumda da La Hey'de düzenlenen ikinci foruma atıf yapılarak maliyetlerin yansıtılması konusuna değinilmiş ve ulusal politikalar ve önceliklerle uyumlu hale getirilecek, özel sektör katılımını da içeren mali düzenlemeler yapılması gerekliliği beyan edilmiştir.³ Dördüncüsü Meksika'nın başkenti Meksiko'da yapılan forumun Bakanlar deklarasyonunun dördüncü paragrafında Birleşmiş Milletler ve bağlı kuruluşları ile beraber çalışma arzusu belirtilmekte ancak su hakkından bahsedilmemektedir.⁴ 2009 yılında İstanbul'da beşincisi yapılan Dünya Su Forumu'nda su hakkı kavramı artık görmezden gelinemez bir hale gelmiş, ancak nihai belge olan bakanlar deklarasyonu suyu temel bir ihtiyaç maddesi olarak tanımlamaktan öteye gidemezken Yerel ve Bölgesel Yönetimler için İstanbul Su Mutabakatı başlıklı belgede su hizmetlerine erişimin temel insan haklarından biri olduğu ve Birleşmiş Milletler çatısı altında yapılan su hakkı çalışmalarının desteklendiğini belirtilmiştir.⁵

Birleşmiş Milletler Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesi, 26 Kasım 2002 tarihinde yaptığı 15 numaralı Genel Yorum'u ile suya erişimin bir insan hakkı olduğunu ilan ederken bu hakkı 16 Aralık 1966 tarihli Uluslararası Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Misakı'nın 11. ve 12. maddelerine dayandırmıştır (CESCR, 2002). Söz konusu misakın 11. maddesi, herkesin yeterli gıda, giyim ve barınma hakkına sahip olduğunu vurgulamakta ve taraf olan devletlerin bu hakkın yerine getirilmesi için gerek tek taraflı gerek çok taraflı tedbirler almalarını hükme bağlamaktadır. 12. madde ise herkesin fiziki ve ruhsal sağlık hakkını düzenlemektedir.

Misakın 11. ve 12. maddelerinde su hakkından açık bir şekilde bahsedilmese de özellikle 11. Maddenin birinci fıkrasında geçen uygun hayat şartları ifadesi su hakkı kavramının kaynaklarından birini oluşturmaktadır. 12. maddenin birinci fıkrasında ele alınan fiziki ve ruhsal sağlık hakkı da su hakkı kavramının ortaya çıkışında etkili olmuştur.

2.2. Su Hakkının İçeriği

Birleşmiş Milletler Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesi, 15 numaralı Genel Yorumu'nun ilk paragrafına suyun sağlık ve yaşam için sınırlı bir doğal kaynak ve kamu malı olduğunu vurgulayarak başlar. Tanınan hakkın konusunu oluşturan suyun miktarı da Dünya Sağlık Örgütüne atıfla en az yirmi litre olarak verilmektedir. Su hakkı tanımı kişisel ve evsel kullanımın ikisini birden kapsamaktadır. İçmesuyu, gıda hazırlanması kişisel ve evsel hijyen ile kıyafetlerin temizlenmesi için gerekli olan su, su hakkı tanımının içinde yer almaktadır (Irujo, 2007: 270)

Suyun bir insan hakkı olarak tanımlanmasının yanı sıra, bu hakkın içeriği de önemlidir. Birleşmiş Milletler Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar

Komitesi su hakkını tanımlarken genel olarak dört temel unsur belirlemiştir. Bunlardan ilki, suyun miktar olarak yeterli olması (*Availability*), ikincisi uygun kalitede olması (*Quality*), üçüncüsü ise ulaşılabilir olmasıdır (*Accessibility*). Dördüncü unsur ise sosyo-ekonomik açıdan alt seviyede bulunan insanları gözetken eşit erişim ilkesidir (*Equal Access*) (CESCR, 2002).

Komite 2002 tarihli ve 15 numaralı genel yorumunun 12. paragrafının “a” bendinde su arzının herkes için kişisel ve evsel kullanım amaçlı olarak düzenli ve devamlı olmasını hükme bağlamaktadır. Kullanım tabirinin içine içmesuyu, kişisel ve evsel temizlik ve gıda hazırlanması girmektedir. Bu kullanımlar için ise Dünya Sağlık Örgütü’nün belirlediği miktarların veri alınacağı açıkça belirtilmiştir. 12. paragrafın “b” bendinde ise suyun kalitesi ele alınmıştır. Suyun içinde insan sağlığına tehdit oluşturan mikroorganizmalar, kimyasal ve radyoaktif maddelerin bulunmaması gerekmektedir. Bunlara ek olarak da suyun renk, koku ve tat olarak kabul edilebilir bir seviyede olması gerektiği belirtilmiştir.

Ulaşılabilirlik konusu ise söz konusu paragrafın “c” bendinde üç ayrı başlık olarak ele alınmıştır. Başlıklardan ilki ile suya fiziki olarak güvenle ulaşılabilmesi ele alınmıştır (*Physical Accessibility*). Fiziki ulaşılabilirlik ile toplumun tüm kesimlerini kapsayacak şekilde suya, uygun su yapılarına ve hizmetlerine güvenle ulaşılabilirlik kastedilmektedir. Yeterli ve güvenli suyun her evin, işyerinin, eğitim kurumunun içinde veya makul yakınlıkta ulaşılabilir olması ve tüm su yapılarının yeterli kalitede, kültürel ve cinsiyet yapısına uygun olması gerekmektedir. İkinci başlık ile herkes için su, su altyapıları ve hizmetlerinin ekonomik olarak ulaşılabilir olması hükme bağlanmıştır (*Economic Accessibility*). Suyun karşılanabilir bir fiyatta olması ve ayrıca akitten doğan hakların gerçekleşmesini engellememesi gerektiği vurgulanmıştır. Üçüncü başlıkta ise toplumun marjinal kesimlerine de hukuken ve fiilen ayırım yapılamayacağı belirtilmektedir (*Non-discrimination*).

Komitenin genel yorumunun ayırım yapmama ve eşitlik başlığını taşıyan bölümü 13. paragrafa başlamaktadır. 16. paragrafa kadar giden bu bölümle, akit taraflar su hakkının kullanılmasına hanel getirebilecek ırk, cinsiyet, sosyal statü, yaş, dil, siyasi görüş, ekonomik durum, fiziki ya da akli yetersizlik gibi her türlü ayrıma karşı çıkmışlardır. Komite 13. paragrafta 1990 tarihli 3 no’lu genel yorumuna atıfta bulunarak kıtlık zamanlarında dahi toplumun zayıf ve savunmasız kesimlerinin düşük maliyetli programlarla korunması gerektiği belirtilmiştir. Komite, 16. paragrafta su hakkını kullanma konusunda geleneksel olarak ayrıma maruz kalan kişi ya da grupların su hakkını düzenlemektedir. Ayrıma maruz kalan kesimler olarak da; kadınlar, çocuklar, kırsal kesimler ve geçeköndü alanları, yerel halklar, göçebe topluluklar, mülteciler, sığınmacılar, ülke içinde yerlerinden edilmiş insanlar, mahkumlar ve fiziki olarak suya

erişmekte zorlanan yaşlı, engelli ve doğal afet kurbanları ile kurak ve yarı-kurak bölgeler ve küçük adalarda yaşayan insanlar olarak sıralanmıştır.

2.3. Ulusal ve Uluslararası Yükümlülükler

Komite 2002 tarihli genel yorumunda 17. paragrafla başlayan üçüncü bölümde devletlere iki tip yükümlülük vermiş ve bunlar ulusal ve uluslararası olarak ayrılmıştır. Devletlerin ulusal yükümlülükleri ise üç başlık altında toplanmıştır.

Bunlardan ilki olan saygı gösterme yükümlülüğü (*Obligations to Respect*) ile devletlerin su hakkının kullanılmasını engelleyecek doğrudan ya da dolaylı davranışlarından kaçınması kastedilmektedir. Komite ayrıca genel yorumun 22. Paragrafında silahlı çatışma, olağanüstü hal ve doğal afet durumlarında da akit tarafların uluslararası insani hukuktan doğan yükümlülüklerle bağlı olduğunu belirtmektedir (CESCR, 2002).

Akit tarafların ikinci yükümlülüğü de koruma yükümlülüğüdür (*Obligations to Protect*). Bu başlık altında, devletlerin su hakkını kullanmasına üçüncü tarafların müdahalesini engelleme yükümlülüğünü düzenlemektedir. Üçüncü taraflar olarak da kişiler, gruplar, şirketler ve diğer tüzel kişiler kadar devlet otoritesi altındaki kurumları da saymaktadır. Su yapılarının üçüncü taraflar tarafından işletilmesi ya da kontrolü durumunda devletlerin eşit, ekonomik anlamda karşılanabilir ve fiziki olarak yeterli ve güvenli suya ulaşmayı sağlaması gerekmektedir (CESCR, 2002). Son olarak da devletlerin, su hakkına ilişkin olarak “yerine getirme” (*Obligations to fulfil*) yükümlülüğü bulunmaktadır. Yerine getirme yükümlülüğü ile kamunun su hakkının hayata geçirilebilmesi için elinden geldiği kadar kaynaklarını bu amaç için tahsis etmesi kastedilmektedir. Söz konusu yükümlülük suya ulaşılabilirlik ve su kalitesinin korunması amacıyla planlar geliştirmeyi ayrıca bu planların uygulanmasının kontrolünü içermektedir. Genel Yorumun 27. paragrafı önemli bir noktaya işaret etmektedir. Suyun karşılanabilirliğinin sağlanabilmesi için devletlerin düşük maliyetli teknikleri ve teknolojileri kullanması, uygun fiyatlandırma politikalarını ve gelir artırıcı önlemleri hayata geçirmesi gerektiğine işaret etmektedir. 28. paragraf devletlerin Gündem 21’in 5, 7 ve 18’inci bölümlerine ve Sürdürülebilir Gelişme Zirvesi Uygulama Planı’nın 6. paragrafının a, l, m bendleri ile 36. ve 38. paragraflarına atıfla, şimdiki ve gelecekteki nesillerin su ihtiyacını karşılayacak kapsamlı ve bütünleşik strateji ve programları uygulaması gerektiği vurgulanmaktadır. Sistemin, vatandaşların ve sivil toplum kuruluşlarının, bilgiye ulaşmasını ve sistemin aksaklıkları ile ilgili şikayetlerini iletebilmesini sağlamak amacıyla hesap verebilirlik ilkesi üzerine kurulması gerektiği de belirtilmektedir (CESCR, 2002)

Akit tarafların belirtilen ulusal yükümlülüklerinin yanı sıra uluslararası yükümlülükleri de bulunmaktadır. Su havzalarının sınır tanımama özelliği dikkate alındığında, akit tarafların sınır ötesine taşan sorumluluklarının olması doğaldır. Su hakkının kullanılmasının uluslararası işbirliğini gerektirdiği anlayıştan hareketle komite, genel yorumun uluslararası yükümlülükler başlığını taşıyan bölümünde bulunan 30. paragrafında uluslararası işbirliği ve yardımın su hakkının kullanılabilmesinde önemli bir rol oynadığını belirtmiştir.

Komite, Genel Yorumu'nda akit tarafların, diğer ülkelerdeki insanların su hakkını kullanmasını engelleyebilecek olan su kaynağını kirletme ya da suyun miktarını azaltıcı uygulamalardan kaçınması gerektiği vurgulanmaktadır. Akit tarafların buna bağlı olarak bir yükümlülüğü de kendi ülkesindeki yerleşiklerin, diğer ülkelerdeki insanların su haklarını engelleyici davranışlarını önlemekle yükümlüdür (CESCR, 2002).

Komitenin Genel Yorumu'nun 32. paragrafında da akit tarafların, suyu siyasi veya iktisadi bir baskı aracı olarak ambargo veya benzeri bir yaptırım aracı olarak kullanmaktan kaçınacakları belirtilmiştir.

2.4. Su Hakkı Kavramının Geçerliliği

Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun 10.12.1948 tarihli bir kararı ile kabul edilen İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi iki tip insan hakkını kapsamaktadır. Bunlardan ilki kişisel haklar ve özgürlükler, ikincisi ise ekonomik, toplumsal ve kültürel haklar olarak sınıflandırılmıştır. Beyannamenin uluslararası hukuk açısından bağlayıcılığı oldukça sınırlıdır. Beynamede hiçbir güvence mekanizması öngörülmemekte ve Birleşmiş Milletlere üye devletlerden bu hakların tanınmasına ve uygulanmasının sağlanmasına gayret isteyen bir yapı bulunmaktadır (Pazarcı 1996: 196). Birleşmiş Milletler Genel Kurul Kararı olarak İnsan Hakları Beyannamesi, Türkiye dahil olmak üzere birçok ülke tarafından bir andlaşma gibi onaylanmamış, sadece yayımlanmak suretiyle yetinilmiştir (Pazarcı 1996: 200). Bu eksikliğin giderilmesi amacıyla, yani andlaşma yoluyla bu hakların güvence altına alınmak istenmesiyle Birleşmiş Milletler Genel Kurulu 16.12.1966 tarihinde iki sözleşme kabul etmiştir. Bunlardan birincisi Kişisel ve Siyasal Haklara İlişkin Sözleşme, ikincisi ise Ekonomik Sosyal ve Kültürel Haklara İlişkin Sözleşme başlığını taşımaktadır. Bu iki sözleşme ile taraf devletlerin uluslararası hukuk yönünden sorumluluğu bulunmaktadır.⁶

Bazı çalışmalarda su hakkının, uluslararası hukuk yönünden bağlayıcılığı bulunan Kişisel ve Siyasal Haklara İlişkin Sözleşme'de düzenlenen yaşama hakkı ya da Ekonomik Sosyal ve Kültürel Haklara İlişkin Sözleşme'de düzenlenen gelişme ve yaşam standardı hakkı gibi haklar içinde zımni olarak

var olduğu ileri sürülmektedir (Klawitter and Qazzaz, 2005:254; Langford, 2005: 275; Salman and McJerney-Lankford, 2004; Scanlon vd., 2004:3). Ancak bu iddia kabul edilmekten uzaktır. Çünkü bir hakkın uluslararası hukuk tarafından kabul edilebilmesi ve bağlayıcılığının olabilmesi için uluslararası bir anlaşmada yer alması ve açık bir şekilde ifade edilmesi gereklidir (Abu-Eid, 2007: 289). 1979 Tarihli, Kadınlara Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Sözleşme ve 1989 Tarihli Çocuk Hakları Sözleşmesinde suya ilişkin düzenlemeler mevcuttur. Kadınlara Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Sözleşmenin 14. maddesinde kadın ve erkekler arasında hıfzıssıhha, elektrik ve su arzında eşitlik olması gerektiği belirtilmektedir (Birleşmiş Milletler, 1979). Ancak bu maddeden hareketle bir “su hakkı” kavramına ulaşılması söz konusu değildir. Çocuk Hakları Sözleşmesinin 24. maddesinde de devletlerin sorumlulukları içinde yer alan, bulaşıcı hastalıklara karşı mücadelenin bir parçası olarak temiz içmesuyu sağlanmasından bahsedilmektedir (Birleşmiş Milletler, 1989). Ancak bu sözleşmede de bir su hakkı kavramı bulunmamaktadır. Her iki sözleşme de uluslararası alanda su hakkının tanınması yönünde ilerici bir adım olarak değerlendirilse de yeterli değildir. Birleşmiş Milletler Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesi 2002 tarihli 15 numaralı Genel Yorumu’nda, su hakkını diğer insan haklarının gerçekleşmesinin bir önşartı olarak ele almıştır. Su hakkının açık bir şekilde belirtildiği bu genel yorumun bağlayıcılığı bulunmamaktadır. Birleşmiş Milletler Genel Kurul kararlarının dahi bağlayıcılığının bulunmadığı göz önüne alındığında, Birleşmiş Milletlere bağlı Ekonomik ve Sosyal Konseyin kurduğu bir komitenin yorumunun da en fazla Birleşmiş Milletler Genel Kurul kararları kadar bağlayıcılığı bulunmaktadır.

SONUÇ

Dünya genelinde ve özellikle azgelişmiş ülkelerde görülen hızlı nüfus artışına bağlı yüksek şehirleşme ve tarımsal ve endüstriyel faaliyetlerdeki artış, sınırlı su kaynakları üzerinde gerek miktar gerek kalite yönünden ciddi bir baskı oluşturmuş durumdadır. Bu nedenle tarımsal, endüstriyel ve evsel kullanımlar arasında bir çatışma söz konusudur. İnsan merkezli bir yaklaşım olarak su hakkı kavramı da özellikle toplumun düşük gelirli kesimlerinin, kadınların, çocukların, kırsal kesimde ve gecekondu alanlarında yaşayanların, göçebe toplulukların, yaşlı engelli ve doğal afet kurbanları ile kurak ve yarı-kurak bölgeler ve küçük adalarda yaşayan insanların su kullanımlarını garanti altına almak amacı taşımaktadır.

Günümüzde su hizmetlerinin ticaret konusu haline gelmesine dair şiddetli bir kaygı bulunmaktadır. Bu kaygı esasen yersiz bir kaygı değildir. Küresel su gündemi genel olarak küresel finans kuruluşları ve küresel çapta su ticareti

yapan çokuluslu şirketler tarafından belirlenmektedir. Su ve hıfzıssıhha hizmetlerinin özel sektör eliyle yürütülmesi durumunda sadece bu hizmetin bedelini ödeyebilenlerce tüketilebilecek olması, yaşam için temel bir kaynak olan suya erişimde derin farklılıklar yaratacak ve sosyal huzursuzluklara neden olabilecektir. Su hizmetlerinin özel sektöre devrinden sonra özellikle Latin Amerika'da bu tip olaylar oldukça fazla yaşanmıştır (Mehrotra and Delamonica, 2005: 162).

Suyu bir insan hakkı olarak tanımlamak, insan hakkı kavramının verdiği kuvvetli anlamdan yararlanabilmek açısından oldukça önemlidir. 1948 yılında Birleşmiş Milletlere üye devletler tarafından kabul edilen Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Beyannamesi ve Kişisel ve Siyasal Haklara İlişkin Sözleşme ile Ekonomik Sosyal ve Kültürel Haklara İlişkin Sözleşme, insanlar arasındaki ekonomik ve sosyal eşitsizliğin yol açtığı sorunları çözmeyi amaçlamaktadır. Uluslararası kamuoyu tarafından kabul edilen insan hakkı kavramı hiçbir ayırım gözetmeden tüm insanların yaşam hakkını, fiziki bütünlüğünü ve gelişme hakkını tanımaktadır. İnsan hakları kavramının içinde yer alan tüm haklar bir bütündür, birbirleriyle ilişkilidir ve aralarında hiyerarşik bir sıralama bulunmadığı genel kabul görmektedir. Su ve hıfzıssıhha hizmetlerinden yoksunluğun ise, sağlık hakkı ve çalışma hakkı gibi diğer tüm hakların gerçekleşmesinin önünde engel olacağı açıktır.

İnsanlık tarihi bir hakkın tanınmasından sonra ondan geri adım atmanın zor olduğunu göstermektedir. Bu nedenle Birleşmiş Milletler Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesinin 2002 tarihli ve 15 numaralı Genel Yorumu, su hakkı kavramı için önemli bir gelişmedir. Ayrıca su hakkı, Birleşmiş Milletler Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesinin yanı sıra, diğer bazı kuruluşlar tarafından da tanınmıştır.

Ancak su hakkı kavramı, uluslararası hukukta yeni gelişen bir kavramdır. Suyun bir insan hakkı olarak, Birleşmiş Milletler Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesi'nin Genel Yorumu'ndan daha bağlayıcı olmak üzere, uluslararası hukuka temel kaynak olacak şekilde, çok taraflı uluslararası bir anlaşmada yer alması, temel aktörler açısından daha bağlayıcı olacak ve hakkın yerine getirilmesi daha kolay hale gelecektir.

Sonuç olarak belirtilmesi gereken en önemli konu, su hakkı kavramının yoksullukla savaş çabalarından ayrılamayacağıdır. Unutulmamalıdır ki, su ve hıfzıssıhha hizmetlerine ulaşımdaki temel sorunlar, suyun kıtlığından çok idari başarısızlık ve politik yanlışlar nedeniyle ortaya çıkmaktadır.

NOTLAR

- ¹ Marakeş Forumu'nun Bakanlar Deklarasyonu için bkz. <http://www.ielrc.org/content/e9712.pdf>
- ² La Hey Forumu'nun Bakanlar Deklarasyonu için bkz. <http://www.waternunc.com/gb/secwwf12.htm>
- ³ Kyoto Forumu'nun Bakanlar Deklarasyonu için bkz. http://www.mlit.go.jp/tochimizushigen/mizsei/wwf3/mc/md_final.pdf
- ⁴ Meksiko Forumu'nun Bakanlar Deklarasyonu için bkz. <http://www.worldwaterforum4.org.mx/files/declaraciones/ministerialDeclaration.pdf>
- ⁵ İstanbul Forumu'nun Bakanlar Deklarasyonu için bkz. http://content.worldwaterforum5.org/files/PoliticalProcess/Ministerial_Statement_22_3_09.pdf Yerel ve Bölgesel Yönetimler için İstanbul Su Mutabakatı için bkz. <http://content.worldwaterforum5.org/files/PoliticalProcess/Istanbul%20Su%20Mutabakati%20Final.pdf>
- ⁶ Uluslararası Hukukun temel kaynaklarından olan andlaşmaların bağlayıcı güç kazanması ve hüküm doğurması ile ilgili geniş bilgi için bkz. Hüseyin Pazarcı, Uluslararası Hukuk Dersleri, I. Kitap, 1995, 123-140.

KAYNAKÇA

- Abu-Eid, A. (2007) "Water as a Human Right: The Palestinian Occupied Territories as an Example", **International Journal of Water Resources Development**, 23(2), 285-301.
- Biswas, A.K. (2007) "Water as a Human Right in the MENA Region: Challenges and Opportunities", **International Journal of Water Resources Development**, 23(2), 209-225.
- Birleşmiş Milletler (1989) "Çocuk Hakları Sözleşmesi", <http://www.unhcr.ch/html/menu3/b/k2crc.htm>
- Birleşmiş Milletler (1992a) "Dublin Konferansı Bakanlar Deklarasyonu", <http://www.wmo.ch/pages/prog/hwrp/documents/english/icwedece.html>
- Birleşmiş Milletler (1992b) "Gündem 21", <http://www.un.org/esa/sustdev/documents/agenda21/english/Agenda21.pdf>
- Birleşmiş Milletler (1979) "Kadınlara Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Sözleşme" <http://www.un.org/womenwatch/daw/cedaw/text/econvention.htm>

- Birleşmiş Milletler (2000) “Milenyum Kalkınma Hedefleri”,
<http://www.un.org/millenniumgoals/>
- Birleşmiş Milletler (1977) “UN Water Conference Preamble of the Declaration, Mar Del Plata”.
- CESCR (Committee on Economic, Social and Cultural Rights) (2002) **The Right to Water**, General Comment No. 15, 20 January 2003, E/C.12/2002/11, Ceneva.
- Çınar, T. (2006) “Su Yönetimi ve Finansmanında Strateji, Model ve Aktörler” iç. Çınar, T., Özdiñ H.K. (der) **Su Yönetimi**, Ankara: Memleket Yayınları, 43-93.
- Dublin Conference (1992) Dublin Conference Ministerial Declaration,
<http://www.wmo.ch/pages/prog/hwrp/documents/english/icwedece.html#enabling>
- Engels, F. (1877) **The Condition of Working-Class in England**, (trans. Florence Kelley-Wischnewetzky), New York: J.W. Lovell Company.
- Klawitter S. and H. Qazzaz (2005) “Water as a Human Right: The Understanding of Water in Arab Countries of the Middle East”, **International Journal of Water Resources Development**, 21(2), 253-271.
- Langford, M. (2005) “The United Nations Concept of Water as a Human Right: A New Paradigm for Old Problems?”, **International Journal of Water Resources Development**, 21(2), 275-282.
- Irujo, A.E. (2007) “The Right to Water”, **International Journal of Water Resources Development**, 23(2), 267-283.
- Jayyousi, O.A. (2007) “Water as a Human Right: Towards Civil Society Globalization”, **International Journal of Water Resources Development**, 23(2), 329-339.
- Mehrotra, S., E. Delamonica (2005) “The The Private Sector and Privatization in Social Services, Is the Washington Consensus ‘Dead’?” **Global Social Policy**, 5(2), 141-174.
- Pamukçu, K. (2005) “The Right to Water: An assessment”, **Contemporary Politics**, 11(2-3), 157-167.
- Pazarcı, H. (1995) **Uluslararası Hukuk Dersleri I. Kitap**, Ankara: Turhan Kitabevi.

Salman, M.A. and S. McIerney-Lankford (2004) **The Human Right of Water**, Washington D.C. : The World Bank.

Scanlon, J., A. Gasser, N. Nemes (2004) **Water as a Human Right**, IUCN Environmental Policy and Law Paper No: 51, Gland, Switzerland and Cambridge, U.K.: IUCN.

Swyngedouw, E. (2005) “Dispossessing H2O: Contested Terrain of Water Privatization”, **Capitalism Nature Socialism**, 16(1), 81-98.

WHO & UNICEF (2004) **Meeting the MDG Drinking Water and Sanitation Target: A Mid-Term Assessment of Progress**, Geneva: WHO UNICEF.

World Bank (1993) **Water Resources Management**, Washington, D.C.: World Bank.

PAZARLAMA LİTERATÜRÜNDE HİZMET KALİTESİ KAVRAMININ DÜNÜ VE BUGÜNÜ

Serkan AKINCI*
Eda ATILGAN İNAN**
Şafak AKSOY***
Aslıhan BÜYÜKKÜPCÜ****

Öz

Bu çalışma, hizmet kalitesi kavramı hakkında yayınlanmış olan temel makalelerle ilgili bir literatür taramasıdır. Makalelerin seçilmesinde Sosyal Bilimler Atıf İndeksi (SSCI) kapsamındaki dergiler kullanılmıştır. Çalışma, geleneksel hizmet kalitesi kavramının tarihi gelişim sürecinin, bu konu hakkında geliştirilmiş temel modellerin ve çalışmaların yanı sıra son yıllarda artarak araştırılan elektronik hizmet kalitesi kavramını da içermektedir. Bu çalışmanın, hizmet kalitesinin kavramsal ve metodolojik gelişimine katkıda bulunması ve gelecekte bu konu hakkında yapılacak olan çalışmalara ışık tutması amaçlanmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Hizmet kalitesi, elektronik hizmet kalitesi, literatür taraması.

Abstract

Milestones of Service Quality Concept in Marketing Literature

This study is a general compilation of the foregrounded studies on service quality concept that have been published so far. Journals within the context of Social Sciences Citation Index (SSCI) were used as the basis in the determination of the studies. The study embodies the historical progress of traditional service quality concept, the basic models developed on the subject and researches made on it including electronic service quality concept, an emerging research area of the recent years. This study aims at providing valuable inroads into the conceptual and methodological phases of service quality and is expected to enlighten the future research paths.

Keywords: Service quality, electronic service quality, literature review.

* Yrd. Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İşletme Bölümü, sakinci@akdeniz.edu.tr

** Yrd. Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İşletme Bölümü, atilgan@akdeniz.edu.tr

*** Prof. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İşletme Bölümü, safak@akdeniz.edu.tr

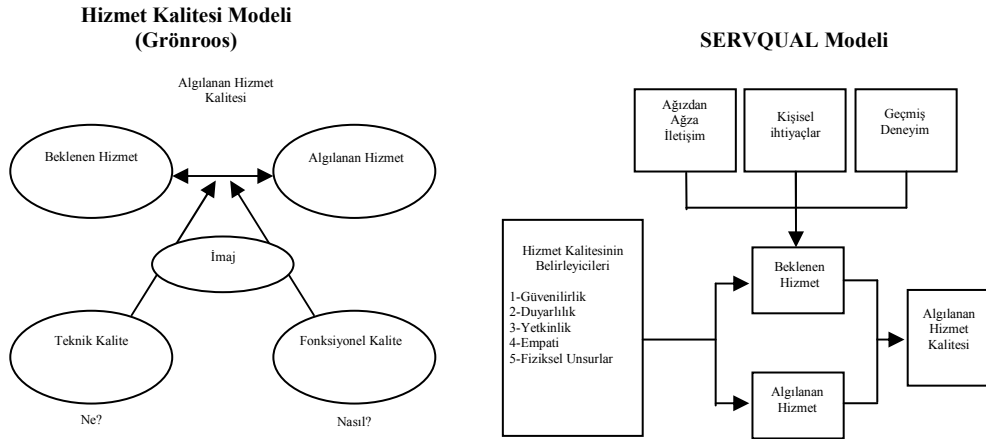
**** Akdeniz Üniversitesi, İşletme Bölümü, aslihanb@akdeniz.edu.tr

GİRİŞ

Akademisyenler ve uygulamacılar tarafından günümüzde sıkça kullanılan “hizmet kalitesi” teriminin 1980’lerde yönetim kararlarına rehberlik edebileceği yönünde herhangi bir tanımı yoktu (Grönroos, 1984). Bu dönemde, pazarlamacılar tarafından somut ürünlerde kalite tanımı ve ölçümleri yapılmış olsa da hizmet kalitesi kavramı büyük oranda tanımlanmamış ve araştırılmamıştı (Parasuraman vd., 1985). “Kalite” terimi, belirli bir aralıktaki kaynak ve faaliyetlerin bir fonksiyonu olmaktan çok, sıklıkla kendi başına bir değişken olarak kullanılmıştı (Grönroos, 1984). Grönroos (1984: 36) “Günümüzde hiç hizmet kalitesi modeli yoktur” ifadesine yer verdiği makalesinde, ilk hizmet kalitesi modelini sunmuştur (Şekil 1.a).

1970’lerde doktora konusu olarak çalışılmaya değer görülmeyen ve akademik açıdan riskli bulunan (Berry ve Parasuraman, 1993) ve yirmi beş yıl öncesine kadar yerleşmiş bir tanımı bulunmayan hizmet pazarlaması alanı aradan geçen zamanda pek çok çalışmaya konu olmuş ve bu alanda çeşitli modeller geliştirilmiştir (Şekil 1.b-f). Ayrıca, hizmet pazarlaması, pazarlama literatüründe bir alt disiplin olarak da kabul görmeye başlamıştır.

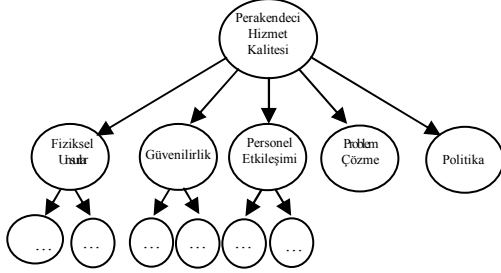
Şekil 1. Hizmet Kalitesinde Öne Çıkan Modeller



a) Grönroos, Christian, “A Service Quality Model and its Marketing Implications”, *European Journal of Marketing*, Bradford: 1984, 18(4), 36.

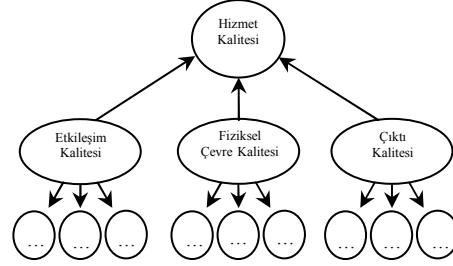
b) Parasuraman, Zeithaml and Berry, “A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research”, *Journal of Marketing*, 49 (Fall 1985), 41-50.

Perakende Mağazaları İçin hizmet Kalitesi Modeli



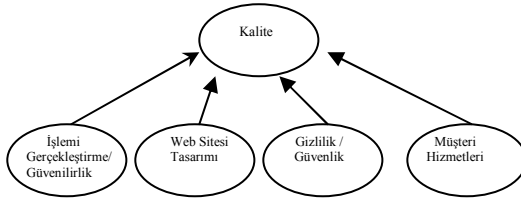
c) Dabholkar, Thorpe and Rentz, "A Measure of Service Quality for Retail Stores: Scale Development and Validation", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24 (Winter 1996), 3-16.

Hiyerarşik Yaklaşım Modeli



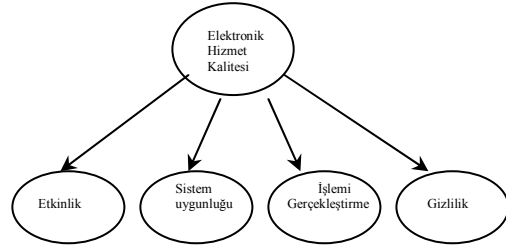
d) Brady and Cronin, "Some New Thoughts on Conceptualizing Perceived Service Quality: A Hierarchical Approach", *Journal of Marketing*, 65 (July 2001), 34-49.

E TailQ

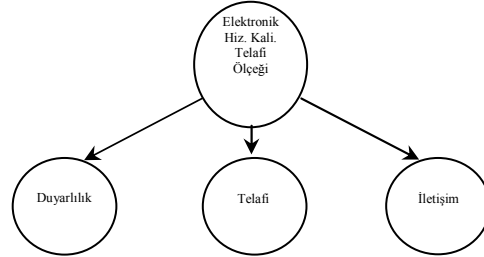


e) Wolfinbarger and Gilly, "eTailQ: Dimensionalizing, Measuring and Predicting etail Quality", *Journal of Retailing*, 2003, 79(3) 183-198.

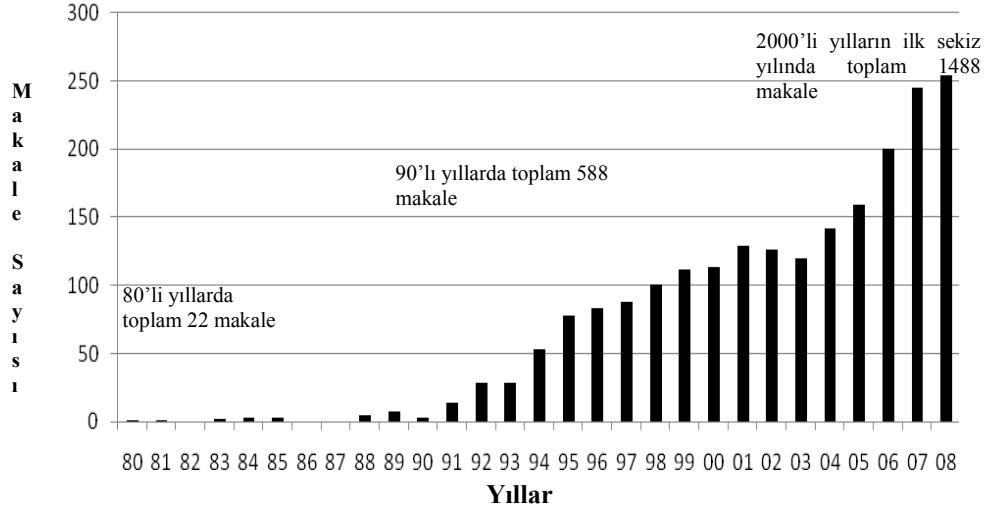
E-S-QUAL



E- RecS-QUAL



f) Parasuraman, Zeithaml and Malhotra, "E-S-QUAL: A Multiple-Item Scale for Assessing Electronic Service Quality", *Marketing Science Institute*, 2004, Working Paper Series (04-003).

Şekil 2. Hizmet Kalitesi Makaleleri (1980-2008)

Bu çalışmada, pazarlama literatüründe hizmet kalitesi ile 1980-2008 arasındaki dönemde yapılan araştırmalar ile oluşturulan temel kavramsal modeller kronolojik olarak yer almaktadır (Şekil 2). Ayrıca, bu alandaki önemli araştırma konularından biri olan elektronik hizmet kalitesi ile ilgili çalışmalar da taranmıştır.

1. HİZMET KALİTESİ

Kalite ve onun gereksinimleri tüketiciler tarafından kolaylıkla ifade edilememektedir (Parasuraman vd., 1985). Somut ürünleri pazarlayanlar kalite tanımını kolaylıkla yapabilmekte ve ölçümünü artan bir hassasiyetle yapabilirken, hizmet pazarlamacıları kaliteyi kontrol edebilmek ve onu anlamak konusunda zorluklar yaşamaktadırlar. Bunun sebebi, hizmetlerin çıktı olarak somut bir üründen ziyade bir performans olmasıdır ki hizmet firmaları için standart üretim özelliklerini belirleyip uygulayabilmek nadir bir durumdur (Zeithaml vd., 1988). Birçok hizmet sayılamaz, ölçülemez, stoklanamaz, test edilemez ve satıştan önce kaliteli dağıtımı sağlamak amacıyla doğrulanamaz (Zeithaml vd., 1988). Parasuraman vd. (1985; 42) gerçekleştirdikleri çalışmada Lewis and Boom (1983) tarafından öne sürülmüş ve hizmet kalitesinin beklenti ve performansın farkını içerdiğine yönelik olan şu tanımları kullanmışlardır: “Hizmet kalitesi, sunulan hizmetin müşterinin

beklentileri ile uyumunun ne kadar iyi olduğunun ölçüsüdür. Kaliteli hizmet sunumu müşteri beklentilerini sürekli bir tabanda yerine getirmektir.”

Hizmet sektörünün dünya ekonomisindeki artan önemine rağmen hizmet pazarlamasındaki kalite ölçümüne yönelik bu boşluk pazarlama akademisyenleri için çözülmesi gereken önemli bir konu olmuştur. 1970’lerden günümüze halen önemini kaybetmeyen hizmet kalitesi kavramının ölçümüne yönelik çalışmalar süregelmektedir.

2. HİZMET KALİTESİ LİTERATÜRÜ

Araştırmanın temel konusu hizmet kalitesi kavramındaki gelişmeler olduğu için konuyla ilgili derinlemesine bir literatür taraması yapılması uygun görülmüştür. Bu amaçla, Institute for Scientific Information (ISI- Bilimsel Bilgi Enstitüsü) veri tabanı kullanılarak, bugüne kadar hizmet kalitesi üzerine ne tür çalışmalar yapıldığını belirlemek amacıyla bir literatür taraması yapılmıştır. Tarama sadece Sosyal Bilimler Atıf İndeksinde (SSCI), bulunan bilimsel makalelere yönelik olarak gerçekleştirilmiştir. Arama ölçütü olarak “hizmet kalitesi” (service quality) kelimeleri makale konusunu kapsayacak şekilde belirlenmiştir. ISI’nın kayıtlarına göre 1980 yılından 2008 yılı sonuna kadar konuyla ilgili 2098 makalenin yayınlandığı belirlenmiştir.

Konu hakkında en çok çalışan yazarların belirlenmesi amacıyla 2098 makale içerisinde bir analiz yapılmış ve sonuçlar Tablo 1’de verilmiştir. Tabloda hizmet kalitesi ile ilgili en çok çalışma yapan ilk 25 yazar, hizmet kalitesi çalışmalarına en çok yer veren ilk 25 bilimsel dergi, konuyla ilgili en çok yayın yapan ilk 25 ülke ve konunun en çok çalışıldığı ilk 25 araştırma alanı gösterilmiştir.

Tablo 1. Sosyal Bilimler Atif İndeksindeki (SSCI) Hizmet Kalitesi Makalelerinin Yazar, Dergi, Ülke ve Çalışılan Alana Göre Sayısı*

	En Fazla Sayıda Makalesi Olan Yazar		En Fazla Sayıda Makale Yayınlanan Dergi		En Fazla Sayıda Makale Yayınlanan Ülke		En Fazla Sayıda Makale Çalışılan Alan	
	Yazar	Makale Sayısı	Dergi	Makale Sayısı	Ülke	Makale Sayısı	Çalışılan Alan	Makale Sayısı
1	De Ruyter, K	21	International J. of Service Industry Management	119	ABD	971	Yönetim	724
2	Cook, C	19	Service Industries J.	89	İngiltere	275	İşletme	471
3	Pansuraman, A	18	Total Quality Management & Business Excellence	70	Tayvan	155	Enförmasyon ve Kütüphane Bilimi	178
4	Bery, LI	17	J. of Business Research	68	Avustralya	109	Üretim Yönetimi	157
5	Thompson, B	17	Tourism Management	65	Kanada	100	Konaklama, Tatil, Spor ve Turizm	108
6	Wetzels, M	17	Total Quality Management	61	İspanya	86	Bilgisayar Bilimi, Enförmasyon Sistemleri	98
7	Zeithaml, Va	17	J. of Retailing	39	Çin	84	Ulaştırma	94
8	Rust, Rt	14	J. of Marketing	36	Hollanda	79	Uygulamalı Psikoloji	90
9	Hernon, P	11	J. of the Academy of Marketing Science	31	Güney Kore	56	Ekonomi	89
10	Brady, Mik	11	Industrial Marketing Management	30	Almanya	55	Sağlık Politikaları ve Hizmetleri	87
11	Grewal, D	11	Psychology & Marketing	29	Yeni Zelanda	33	Çevresel Çalışmalar	83
12	Brown, Sw	9	Decision Sciences	28	İsveç	26	Halk, Çevre ve Meslek Sağlığı	74
13	Mattsson, J	8	J. of Service Research	26	Finlandiya	24	Sağlık Bilimleri ve Hizmetleri	71
14	Kyrillidou, M	8	Management Science	25	Galles	24	Kamu Yönetimi	53
15	Gronin, Jj	7	J. of Academic Librarianship	24	Fransa	23	Endüstri Mühendisliği	48
16	De Jong, A	7	Annals of Tourism Research	18	Singapur	23	Ulaşım Bilimi ve Teknoloji	47
17	Edvardsson, B	7	Information & Management	18	Türkiye	22	Hemşirelik	38
18	Jiang, Jj	7	Advances in Consumer Research	17	İsveç	21	İmalat Mühendisliği	35
19	Johnston, R	7	European J. Operational Research	17	Hindistan	20	Sosyoloji	34
20	Klein, G	7	Int. J. of Operations & Production Management	17	İsrail	20	İnşaat Mühendisliği	28
21	Lemmink, J	7	J. of Air Transport Management	17	İtalya	19	Psikiyatri	27
22	Lynch, Jg	7	Library Trends	17	Belçika	18	Disiplinler arası Psikoloji	27
23	Nitecki, Da	7	Production and Operations Management	17	Norveç	15	Kamu Hizmeti	27
24	Prybutok, Vr	7	Trans. Research Part A-Policy and Practice	16	Hong Kong	14	İletişim	25
25	Andaleeb, Ss	6	Health Care Management Review	15	Yunanistan	14	Rehabilitasyon	24

*2008 yılı sonu itibarıyla

Tablo 1'in sonuçlarına göre hizmet kalitesi üzerine en çok çalışma yapan araştırmacının 21 makaleyle De Ruyter olduğu görülmektedir. Hemen ardından 19 makaleyle Cook ve 18 makaleyle Parasuraman gelmektedir. Konuyla ilgili makalelere en çok yer veren dergiler incelendiğinde ilk sırayı 119 makale ile *International Journal of Service Industry Management* almaktadır. *Service Industries Journal* ve *Total Quality Management & Business Excellence* dergileri de sırasıyla 89 ve 70 makale ile onu izlemektedir. Tarihsel gelişime göre bakılacak olursa hizmet kalitesi literatürünün kapısını aralayan ilk hizmet kalitesi teorik modeli olan Grönroos'un modeli 1984 yılında *European Journal of Marketing* dergisinde yayınlanmıştır. Hemen ardından 1985 yılında Parasuraman, Zeithaml ve Berry tarafından geliştirilen ve hizmet kalitesi literatürünün kapısını ardına kadar açan model *Journal of Marketing* dergisinde (1985) ve bu model için geliştirilen meşhur SERVQUAL ölçeği 1988 yılında *Journal of Retailing* dergisinde yayınlanmıştır. Pazarlama literatürünün birçok konusunda olduğu gibi yapılan çalışma sayısında da 971 çalışma ile ABD lider durumdadır. Araştırmaların yapıldığı sosyal bilimlerdeki alanlar incelendiğinde, ilk sırayı yönetim alanı almaktadır. Tablodaki çalışma alanları incelendiğinde, hizmet kalitesinin mühendislikten psikolojiye, birçok alana yayıldığı görülmektedir. Yayın sayıları 10'ar yıllık dönemlerde incelendiğinde araştırmacılar gözündeki önemi de ortaya çıkmaktadır. 80'li yıllarda sadece 22 makale yayınlanmışken, bu sayı 90'lı yıllarda 588'e ve 2000'li yılların ilk sekiz yılında 1488 adete çıkmıştır (Şekil 2).

Yayın sayılarının yanında, bilimsel etkinlik açısından en çok kabul görmüş ve daha sonra yapılan çalışmalarda faydalanılmış makaleleri ve yazarlarını belirlemek amacıyla 2098 makalenin ilk 25'i atıf sayılarına göre de sıralanmıştır (Tablo 2).

Tablo 2. Sosyal Bilimler Atıf İndeksinde (SSCI) Hizmet Kalitesi İle İlgili Çalışan Yazarların Atıf Sayıları*

1.	1988	Parasuraman A., Zeithaml V.A., Berry L.L.	Servqual - A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality	Journal of Retailing	1,194
2.	1985	Parasuraman A., Zeithaml V.A., Berry L.L.	A Conceptual-Model of Service Quality and Its Implications For Future-Research	Journal of Marketing	1,170
3.	1992	Cronin J.J., Taylor S.A.	Measuring Service Quality - A Reexamination And Extension	Journal of Marketing	618
4.	1996	Zeithaml V.A., Berry L.L., Parasuraman A.	The Behavioral Consequences of Service Quality	Journal of Marketing	451
5.	1994	Anderson Ew, Fornell C, Lehmann D.R.	Customer Satisfaction, Market Share, and Profitability - Findings from Sweden	Journal of Marketing	379
6.	1993	Boulding W, Kalra A, Saelin R, Et Al	A Dynamic Process Model of Service Quality - From Expectations to Behavioral Intentions	Journal of Marketing Research	353
7.	1991	Parasuraman A., Berry L.L., Zeithaml V.A.	Refinement and Reassessment of the Servqual Scale	Journal of Retailing	326
8.	1991	Bolton R.N., Drew J.H.	A Multistage Model of Customers Assessments of Service Quality and Value	Journal of Consumer Research	273
9.	1990	Carman J.M.	Consumer Perceptions of Service Quality - An Assessment of the Servqual Dimensions	Journal of Retailing	270
10.	1999	Garbarino E., Johnson M.S.	The Different Roles of Satisfaction, Trust, and Commitment in Customer Relationships	Journal of Marketing	269
11.	1994	Parasuraman A., Zeithaml V.A., Berry L.L.	Reassessment of Expectations As a Comparison Standard in Measuring Service Quality - Implications for Further Research	Journal of Marketing	256
12.	2003	DeLone WH, McLean ER	The DeLone and McLean Model of Information Systems Success: a Ten-Year Update	Journal of Management Infor. Systems	253
13.	2000	Bharadwaj A.S.	A Resource-Based Perspective on Information Technology Capability and Firm Performance: An Empirical Investigation	MIS Quarterly	234
14.	1994	Cronin J.J., Taylor S.A.	Servperf Versus Servqual - Reconciling Performance-Based and Perceptions-Minus-Expectations Measurement of Service Quality	Journal of Marketing	231
15.	1984	Grönroos C.	A Service Quality Model and Its Marketing Implications	European Journal of Marketing	221
16.	1995	Rust R.T., Zohorik A.J., Keiningham T.L.	Return on Quality (Roq) - Making Service Quality Financially Accountable	Journal of Marketing	208
17.	1991	George J.M.	State or Trait - Effects of Positive Mood on Prosocial Behaviors at Work	Journal of Applied Psychology	196
18.	1993	Rust R.T., Zohorik A.J.	Customer Satisfaction, Customer Retention, and Market Share	Journal of Retailing	190
19.	1992	Babakus E, Boller G.W.	An Empirical-Assessment of the Servqual Scale	Journal of Business Research	188
20.	1993	Teas R.K.	Expectations, Performance Evaluation, and Consumers Perceptions of Quality	Journal of Marketing	186
21.	2000	Cronin JI, Brady MK, Hult GTM	Assessing the Effects of Quality, Value, and Customer Satisfaction on Consumer Behavioral Intentions in Service Environments	Journal of Retailing	182
22.	1998	Schneider B., White S.S., Paul M.C.	Linking Service Climate and Customer Perceptions of Service Quality: Test of a Causal Model	Journal of Applied Psychology	162
23.	1996	Hartline M.D., Ferrell O.C.	The Management of Customer-Contact Service Employees: An Empirical Investigation	Journal of Marketing	155
24.	1988	Zeithaml V.A., Berry L.L., Parasuraman A.	Communication and Control Processes in the Delivery of Service Quality	Journal of Marketing	150
25.	1995	Pitt LF, Watson RT, Kavan CB	Service Quality--A Measure of Information Systems Effectiveness	MIS Quarterly	149

* Ocak 2009 itibarıyla

Bilimsel açıdan şu anda en objektif yöntem olduğu ve bilimsel dergilerin etkinliklerini dünyada atıf alma derecelerine göre belirlediği için bu tip bir sıralamanın tercih edilmesinin faydalı olduğu düşünülmüştür. Böyle bir sıralamanın yapılacak literatür çalışmasına yol gösterme açısından ışıktutacağı ve kavramın nereden, ne zamandan beri ve kimler tarafından geliştirildiği sorularına bir yanıt olacağına inanılmıştır.

Bu sıralama sonucunda ortaya çıkan sonuçlara Tablo 2’de yer verilmiştir. Atıf sayısı açısından Parasuraman, Zeithaml and Berry’nin çalışmalarının tartışılmaz bir üstünlüğü olduğu gözlenmektedir. Grönroos’un (1984) bu konudaki oldukça kabul görmüş ilk çalışmayı yapmış olması da Tablo 2’de hemen göze çarpmaktadır. Ayrıca Grönroos’un 1984 yılında *European Journal of Marketing*’de ve Parasuraman, Zeithaml ve Berry’nin 1988 yılında *Journal of Retailing*’de yayımlanmış olan makaleleri, yayımlandıkları dergiler içerisinde en çok atıf alan çalışmalardır.

Hizmet kalitesi ile ilgili 2098 makale detaylı olarak incelendiğinde 1984 ve 1988 yılları arasında yapılan çalışmaların, hizmet kalitesi kavramının sağlam bir zemine oturtulması açısından daha çok teori ve modeller üzerine olduğu görülmektedir. Fisk ve diğerleri (1993: 63) 1986 yılından sonrasını hizmet pazarlaması literatüründe “ayağa kalkıp yürüme” dönemi olarak tanımlamışlardır. Hizmet pazarlaması literatüründeki en çok araştırılan spesifik konu da hizmet kalitesi olmuştur (Fisk ve diğerleri, 1993).

Hizmet kalitesi alanında Grönroos (1984) teori ve model geliştirme sürecinde, ilk kez ciddi olarak kapıyı aralayan yazar olmuştur. Hemen arkasından Parasuraman, Zeithaml ve Berry üçlüsü önce 1985 yılında ortaya attıkları hizmet kalitesi teorik modeli ve ardından 1988 yılında önceki teorilerini test eden ve modeli operasyonel hale getiren meşhur SERVQUAL ölçeğini yayımlayarak bu konudaki kapıyı ardına kadar aralayarak bilim dünyasının dikkatlerini üzerlerine çekmişlerdir (Şekil 1.b).

Parasuraman ve diğerlerinin (1985) tüketicilerin beklenti ve algı farklarından yola çıkarak hizmet kalitesini belirlemek üzerine geliştirdikleri *boşluk (GAP)* teorisini konu alan ilk denemelerden birisini Brown ve Swartz (1989) gerçekleştirmiştir. Doktorlar ve hastaları üzerine yaptıkları tıbbi hizmetler çerçevesindeki araştırmalarının sonuçları, hizmet kalitesinin tüketicilerin beklenti ve algı farklılıklarından belirlenebileceği yönünde sonuçlanmıştır. Carman (1990) ise SERVQUAL ölçeğinin geçerliliğini Parasuraman vd. (1988) uygulamalarındaki yolları izleyerek ilk kez ciddi olarak test eden çalışmayı gerçekleştirmiş ve SERVQUAL ölçeğindeki tutarlılığı etkileyici olarak tanımlamıştır.

1990'lı yılların başından itibaren birçok araştırmacı ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliği üzerine çalışmalara başlamış ve farklı sektörlerde uygulamalar yapmışlardır (Finn and Lamb 1991, Babakus and Boller 1992, Carman 1990, Brown and Swartz 1989, Cronin and Taylor 1992, Parasuraman, Zeithaml and Berry 1991). Bu çalışmaların ortak sonucu ölçeğin hizmet kalitesini tutarlı bir şekilde belirlediği yönünde olmuştur. Parasuraman ve diğerleri 1991 yılında SERVQUAL ölçeğini tekrar ele almış ve bir uygulama daha gerçekleştirerek ölçeklerini daha rafine bir hale getirmişlerdir. Konunun önemi üzerindeki bu çok yönlü tartışma, hizmet kalitesinin önemini günümüze kadar sürdürmesine ve bu konuda faydalı çalışmalar yapılmasına sebep olmuştur (Fisk vd., 1993). Aynı yıllarda hızla kabul gören modele yönelik eleştiriler de literatürde yer almaya başlamıştır (Cronin and Taylor 1992, Babakus and Boller 1992, Teas 1993, Brown vd. 1993, Peter vd. 1993). Cronin and Taylor (1992) SERVQUAL ölçeğinin operasyonel olarak kullanılmasında ilk alternatif yöntemi sunarak beklenti ve algının ayrı ayrı ölçülmesi yerine hizmet kalitesinin performans tabanlı tek boyutlu olarak ölçülmesinin daha iyi sonuçlar verebileceğini önermiştir. Babakus and Boller (1992) SERVQUAL ölçeğindeki beş boyutun metodolojik kısıtlardan etkilendiğini ve hizmet kalitesi boyutlarının hizmet sektörlerinin tiplerine göre farklılık gösterebileceğini öne sürmüştür. Teas (1993) boşluk (GAP) çerçevesinin geçerliliği hakkında soru işaretleri bulunduğunu, algılanan kalite ile beklenen kalite (P-E) farkının matematiksel olarak farklı kombinasyonlarda aynı sonuçları verebileceğine dikkat çekmiştir. Benzer sonuçlara Brown vd. (1993) and Peter vd. (1993) de yaptıkları çalışmalarla ulaşmışlardır. Parasuraman, Zeithaml and Berry üçlüsü 1993 ve 1994 yıllarında yayınladıkları iki makalede en çok ses getiren eleştirileri yapan araştırmacılar olan Brown vd. (1993), Teas (1993) ve Cronin'in (1992) ölçek üzerine eleştirilerini gidermeye çalışmışlardır. Yukarıda bahsedilen çalışmalardan farklı olarak Bolton ve Drew (1991) hizmet değeri ve hizmet kalitesi terimlerini bir arada incelemişlerdir. Elde ettikleri sonuçlar, algılanan hizmet değerinin genel hizmet kalitesinin değerlendirilmesinde hizmet kalitesinden daha kapsamlı bir ölçek olduğunu göstermiştir.

İlk ortaya atıldığında büyük yankı uyandıran ve hizmet pazarlaması alanında büyük ses getiren hizmet kalitesi kavramı (Parasuraman vd., 1985) ile onun operasyonel aracı SERVQUAL ölçeği (Parasuraman vd., 1988) ilerleyen yıllarda eleştirilere maruz kalmaya başlamıştır. Cronin ve Taylor'ın (1992) hizmet kalitesinin performans tabanlı ölçümüne yönelik önerileri Boulding ve diğerlerinin 1993 yılındaki makalelerinde desteklenmiştir. Cronin ve Taylor'ın (1992) SERVQUAL'ı temel alan ancak kavramsal açıdan beklenti ve algı ölçümü yerine hizmet kalitesini tek bir performans ölçeği ile (SERVPERF) ölçümü de birçok çalışmayla desteklenmiştir. Ancak şunu da belirtmek gerekir ki teorik veya uygulama yönünden yapılan tüm bu tartışmalar ve eleştirilere rağmen,

Parasuraman, Zeithaml and Berry üçlüsünün sadece 1985 yılında *Journal of Marketing* ve 1988 yılında *Journal of Retailing* dergilerinde yayınladıkları iki makale 2008 yılı sonuna kadar toplam 2,364 atıf alarak araştırmacılar tarafından o miktarda gerçekleştirilmiş çalışmada kullanılmıştır; ki bu da gerçekleştirdikleri çalışmaların hizmet kalitesi kavramına yaptığı katkıları açıkça göstermektedir.

Hizmet kalitesi kavramı literatürde belirli bir tabana oturduktan sonra farklı kavramlarla etkileşimi yönünde araştırmalar yapılmıştır. Özellikle hizmet kalitesinin önemine yönelik pratik sonuçların ne yönde olduğuna dönük araştırmalar ön plana çıkmaya başlamıştır. Hizmet kalitesine yatırım yapmanın firmalar için faydası ile sonuçlarının nasıl gerçekleşeceğine dair sorular araştırmacıların ilgisini çekmiştir. Bu amaçla Rust and Zahorik (1993) müşteri tatminini nelerin etkilediği ve bunlara ne kadar yatırım yapılması gerektiğini belirlemeye yönelik bir matematiksel çerçeve sunmuşlardır. Boulding vd. (1993) tüketicilerin nasıl bir süreçle hizmet kalitesi yargılarını biçimlendirdiğini ve bu yargıların izleyen davranışları nasıl etkilediği yönünde çalışmışlardır. Hizmet kalitesinin davranışsal niyetlere etkisi üzerine ilk çalışmalardan biri Cronin and Taylor (1992) tarafından yapılmıştır. Bu konuya artan ilgiye, hizmet kalitesi kavramının bu derece yayılmasına katkısı olan Parasuraman, Zeithaml ve Berry üçlüsü de kayıtsız kalmayarak hizmet kalitesinin davranışsal sonuçlarına yönelik bir araştırma gerçekleştirmişlerdir (Zeithaml vd., 1996). Rust vd. (1995) kalitenin getirisi yaklaşımını incelemişlerdir. Kalitenin bir yatırım olduğu ve kalite çabalarının finansal olarak hesaplanabilir olması gerektiğinden bahsederek yönetimsel açıdan bir çerçeve oluşturmuşlardır. Benzer şekilde, Anderson ve diğerleri (1994) müşteri tatmini ve ekonomik getiri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Beklenti, kalite ve fiyatın müşteri tatminini ve müşteri tatmininin kârlılığı nasıl etkilediği sorusuna cevap aramışlardır.

Hizmet kalitesi literatüründe dikkat çekmiş bu çalışmaları ve diğer çalışmaları '80'li yılların ikinci yarısından günümüze kadar olan zaman diliminde sınıflandırmak istersek daha çok *kavramsal konular* ile *ölçümle ilgili konulara* yoğunlaşıldığını söylemek yanlış olmaz. Bu tip bir sınıflandırmayı Dabholkar vd. (2000) de yapmıştır.

Hizmet kalitesi üzerine yapılan birçok çalışmaya rağmen literatürün büyük bir kısmı hizmet kalitesine ilişkin faktörleri (güvenilirlik, duyarlılık gibi) kavramsallaştırmaya devam etmektedir (Dabholkar vd., 2000). Hizmet kalitesi ölçümüne yönelik yöntemler konusunda literatürdeki tartışmaların büyük çoğunluğu da iki yönetime odaklanmaktadır. Bunlardan birincisi algıların ölçülmesi, bir diğeri de beklenti ve algı farklarından (disconfirmation) doğan teoriye dayanmaktadır (Cronin and Taylor 1992, 1994; Parasuraman, Zeithaml and Berry 1988, 1994; Teas, 1993, 1994; Brown vd. 1993; Peter vd. 1993). Cronin and Taylor (1992) ölçüm yöntemi olarak algıların değerlendirilmesinin

daha iyi sonuç verdiği; Teas (1993, 1994), Brown vd. (1993) ve Peter vd. (1993) ise algı ve beklenti farkları yöntemindeki sakıncaya dikkat çekerken; Parasuraman, Zeithaml and Berry (1994) fark yönteminin geçerli olduğunu ve bunun hizmet sağlayıcılara sundukları hizmetlerdeki boşluk (Gap) hakkında bilgi sağlayacağını ifade etmektedirler.

Fisk vd. (1993: 63) 1986 yılından sonrasını hizmet pazarlaması literatüründe “ayağa kalkıp yürüme” dönemi olarak tanımlamıştır. Yapılan araştırma sayısındaki artış da bunu göstermektedir. Bu araştırmaların sayısındaki artış, hizmet kalitesi kavramındaki evrimi de kaçınılmaz bir şekilde hızlandırmaktadır. Literatürdeki gelişimin, öne sürülecek yeni modeller ve ölçüm yöntemlerinin, henüz tam olarak oturmamış bu kavramın köklerini güçlendireceği, süregelen tartışmalara cevap sağlayarak, konuyla ilgili çözümlenmeyi bekleyecek yeni sorular doğuracağını da düşünmek yanlış olmaz. Örneğin, Finn and Lamb’in (1991) SERVQUAL ölçeğini perakendeci mağazalara uygulamaları sonucunda teorideki 5 boyuta iyi bir uyumla erişen veri setine ulaşamamaları Dabholkar vd. (1996) perakende sektörüne özel bir model geliştirmelerine sebep olmuştur (Şekil 1.c). Model incelendiğinde hizmet kalitesinin ilk defa yüksek dereceden bir faktör yapısıyla tanımlandığı görülmektedir. Dabholkar vd. (1996) kavramsallaştırmayı bu yönde yapmalarına sebep olarak daha önceki SERVQUAL çalışmalarında faktörleri oluşturan ifadelerdeki yüksek korelasyon sorununa bir çözüm arayışını göstermişlerdir. Aslında model o güne kadarki hizmet kalitesi literatürü ile çok da ters düşmemektedir. Hizmet kalitesi yine beş alt boyutta incelenmiştir. *Somut unsurlar* boyutu uyarlanarak *fiziksel unsurlar* olarak adlandırılmış ve buna görünüm ve kolaylık isminde iki alt boyut eklenmiştir. *Güvenilirlik* boyutu aynen korunmuş ve vaatler ve işin doğru yapılması isminde iki alt boyut eklenmiştir. Yetkinlik, duyarlılık ve duygudaşlık boyutları da kısmen *personel etkileşimi* boyutu altında toplanmıştır. Dabholkar vd. (1996) yeni bir boyut olarak modele *problem çözme* boyutunu eklemişlerdir. Bu boyut perakende sektöründe karşılaşılan ürün değiştirme, iade ve şikâyetleri kapsamaktadır. Son boyut da mağaza politikalarını içermektedir. Model genel olarak perakende sektörüne uyarlanan bir hizmet kalitesi modeli yaklaşımıdır. Dabholkar vd. (1996) her hizmet sektörüne tek bir hizmet kalitesi modeli yaklaşımı yerine sektörlerin kendi dinamiklerine göre tasarlanan bir modelin uygulanmasını uygun görmüş ve yaptıkları ampirik çalışmayla da buna destek bulmuşlardır. Aynı görüşü 1992 yılında Babakus and Boller de öne sürmüşlerdir. Modelin bir diğer önemi ise hizmet kalitesi kavramının yüksek dereceden bir faktör yapısını barındırabildiğini gösterebilen ilk modellerden biri olmasıdır. Ayrıca uygulama açısından böyle karmaşık bir modeli test etmelerine istatistik bilimindeki gelişmelerin de yardımı olduğunu belirtmek gerekmektedir. Gelişimi 70’li yıllara dayanan yapısal denklem modelleme tekniği, kullanıcı dostu yazılımların çıkmasıyla 80’lerin

sonlarına doğru araştırmacılar tarafından artarak araştırmalarda kullanılmaya başlanmıştır.

Benzer şekilde, SERVQUAL ve SERVPERF ölçeklerinin boyutlarındaki ayrışım geçerliliği problemi, Brady ve Cronin'in (2001) hizmet kalitesi ölçümüne farklı bir yaklaşım getirmelerine neden olmuştur. Çıkış noktaları, literatürde kabul görmüş olan SERVQUAL faktörlerini farklı bir şekilde bir araya getirme çabasıdır (Şekil 1.d). Hizmet kalitesini performans tabanında tek bir ölçekle ölçmek daha önce Cronin and Taylor (1992) tarafından gerçekleştirilen çalışmadan farklı değildir. Ancak bu çalışmada hizmet kalitesi boyutlarının yerleşimi aynı değildir. *Güvenilirlik*, *duyarlılık* ve *duygudaşlık* boyutları dokuz alt boyutun belirleyicileri olarak düzenlenmiş, dokuz alt boyutun her birinde birer ifade olarak yer almışlardır. Daha önce yapılan çalışmalarda hizmet kalitesinin baskın bir boyutu olan *somut unsurlar* çıktı kalitesinin bir alt boyutu olarak belirlenmiştir. Yaptıkları ön çalışmaları ve literatürde yer alan araştırmaların sonuçlarını dikkate alarak *yetkinlik* boyutunu modele dahil etmemişlerdir (Brady and Cronin, 2001). Model dokuz alt boyutun belirlediği üç ana hizmet kalitesi boyutu ile oluşturulmuş hiyerarşik bir yapıdadır. Modelde hizmet kalitesini *etkileşim kalitesi*, *fiziksel çevre kalitesi* ve *çıkıtı kalitesi* oluşturmaktadır. Etkileşim kalitesi ve çıkıtı kalitesi Grönroos'un modelinden alınmıştır. Aslında model, Parasuraman vd. (1985, 1988) ile Grönroos'un (1984) modellerinin birleşimidir. Brady ve Cronin (2001) bu yeni kavramsallaştırmaya gerçekleştirdikleri analizlerle makalelerinde güçlü kanıtlar da sunmuşlardır.

3. ELEKTRONİK HİZMET KALİTESİ LİTERATÜRÜ

Literatürde hizmet kalitesi ile ilgili çalışmalar ve bunların bulguları devam ederken, 21. yüzyılın başlarında yeni bir pazarlama kanalı – Internet – ve bu sektörde faaliyet gösteren firmaların hizmetleri ortaya çıkmıştır. Hizmetin olduğu her ortamda hizmet kalitesi kavramının da yer alması kaçınılmazdır. Zeithaml ve diğerleri (2000) tüketicilerin elektronik hizmet kalitesini değerlendirmelerine yönelik çerçeveyi belirlemeye çalışmışlardır. Zeithaml vd.'nin (2000) web siteleri aracılığıyla dağıtılan hizmet kalitesi kavramında da öncü olma yolundaki en önemli çalışmaları bu konuda yaptıkları geniş kapsamlı literatür taramasıdır.

Tarama sonuçları hem çalışma sayısının hem de kavramın emekleme aşamasında olduğunu göstermiştir. Araştırmalar çoğunlukla üç kategoride yoğunlaşmıştır. Bunlar; (a) Web sitelerinin teknik kalitelerini belirlemeye yönelik çalışmalar, (b) Elektronik tatmini etkileyen boyutlar üzerine yapılan çalışmalar ve (c) Web sitelerinin hizmet kalitesini belirlemeye yönelik çalışmalardır.

Konuyla ilgili ilk yıllarda yapılan çalışmaların çoğunun Web sitelerinin hizmet kalitesinden çok teknik kalitesi ile ilgili olduğu görülmektedir (örn.: Loiacono vd. 2000, Barnes and Vidgen 2001, Aladwani and Palvia 2002, Chen and Yen 2004, Cao vd. 2005, Everard and Galletta 2005, Huang 2005). Bu konuda yapılmış en kapsamlı çalışma Loiacono vd. (2000) tarafından gerçekleştirilen WebQual araştırmasıdır (Wolfenbarger and Gilly 2003, Parasuraman vd. 2005).

Tüketicilerin elektronik perakendecilik deneyimlerinden elde ettikleri tatmini hangi faktörlerin belirlediğine yönelik çalışmalar da diğerlerine paralel olarak 2000'li yılların hemen başında literatürdeki yerlerini almaya başlamışlardır (örn.: Szymanski and Hise 2000, Evanschitzky vd. 2004, Anderson and Srinivasan 2003, Cyr vd. 2005, Zhang and Prybutok 2005).

Gerek Web sitelerinin teknik kalitesi üzerine, gerekse elektronik tatmin üzerine yapılan çalışmalar Web sitelerinin hizmet kalitesini belirlemeye yönelik çalışmalara yön vermiştir. Özellikle Loiacono ve diğerlerinin (2000) gerçekleştirdikleri araştırma bugüne kadar yapılan en kapsamlı çalışmalarda atıf almaktadır (örn.: Wolfenbarger and Gilly 2003, Parasuraman vd. 2005).

Wolfenbarger and Gilly (2003) tüketicilerin tatmin edici, yüksek kaliteli online alışveriş deneyimlerine katkıda bulunan özellikleri ve online perakendecilik kalitesini belirlemeye yönelik bir ölçek geliştirmişlerdir. Çalışma sonucunda ortaya çıkan ölçek dört boyuttan oluşmaktadır: *işlemi gerçekleştirme /güvenilirlik* (web sitesinde sunulan ürünün doğruluğu, zamanında dağıtım ve siparişin doğru olarak iletilmesi), *web sitesinin tasarımı* (işlemi tamamlama süresi, kişiselleştirmenin düzeyi, sağlanan bilgi derinliği), *gizlilik / güvenlik* (güvende hissetme ve web sitesine güven), *müşteri hizmetleri* (müşteri ihtiyaçlarını cevaplamadaki istek ve hazırlık, problem çözme ve hızlı yanıt) (Şekil 1.e). Yazarlar 14 ifadeden oluşan ölçeğin analizleri sonucunda, kaliteyle Web sitesi tasarımı ve işlemi gerçekleştirme / güvenilirlik boyutlarının güçlü bir ilişkisi olduğu, müşteri hizmetleri boyutunun etkisinin (hizmet kalitesine mi?) çok az olduğu ve şaşırtıcı olarak da güvenlik / gizlilik boyutunun anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Diğer tüm çalışmalarda olduğu gibi bu çalışmanın da eleştirilen yanları olmuştur. Örneğin Parasuraman vd. (2004) bu ölçekte güvenlik/gizlilik boyutu ile işlemi gerçekleştirme/güvenilirlik boyutlarının görünüm geçerliliklerinin güçlü olduğunu belirtirken, diğer boyutları tanımlayan ifadelerin iç tutarlılığa ve ayrışmaya sahip olmadığını belirtmişlerdir.

Zeithaml vd. (2002) Web siteleri aracılığıyla hizmet kalitesinin dağıtımını üzerine yaptıkları literatür taraması ile gelecekte yapılması gereken araştırmaların ne yönde olması gerektiğini belirlemeye yönelik bir çalışma yapmışlardır. Yazarlara göre hizmetin web siteleri üzerinden sunumu stratejik olarak düşük fiyat ve Web’de bulunmaktan çok daha önemlidir.

Başlangıç dönemlerinde, Web’de bulunmak ve düşük fiyat başarının anahtarı olarak görülmektedir (Zeithaml vd., 2002). Ancak bu iki özellik, yaygın hale gelen müşterilerin işlemlerini zamanında ya da hiçbir zaman tamamlamama, e-postaların cevaplanmaması ve arzulanan bilgiye ulaşamama gibi hizmet kalitesi konularının üzerini örtememiştir. Daha sonra elektronik hizmet kalitesi kavramı bu resme farklılaşma stratejisi olarak girmiştir (Zeithaml vd., 2002).

Bu görüşler doğrultusunda Zeithaml ve diğerleri (2002) elektronik hizmet kalitesi kavramı üzerine yapılan çalışmalarda eksikliklere dikkat çekmek istemiş ve ileride yapılması gerekenleri daha önceki geleneksel hizmet kalitesi teori geliştirme deneyimlerine dayanarak belirlemeye çalışmışlardır. Bu amaçla öncelikli olarak tüketicilerin hizmet kalitesini değerlendirmedeki temel kriterlerini incelemişler ve daha sonra da akademisyenlerin ve uygulayıcı araştırmacıların elektronik hizmet kalitesini nasıl ölçtüklerini tanımlamışlardır. Son olarak da, bu değerlendirmeler ışığında elektronik hizmet kalitesi hakkında bilinen ve bilinmeyenleri belirlemişlerdir (Zeithaml vd., 2002).

Zeithaml vd. (2002) yaptıkları araştırmalar sonucunda genel olarak Web sitesinin ve kısmi olarak elektronik hizmet kalitesinin değerlendirilmesinde beş temel kritere ulaşmışlardır. Bunlar *bilgi sağlama ve içerik, kullanım kolaylığı ya da kullanılabilirlik, gizlilik / güvenlik, grafik tasarım ve işlemi gerçekleştirme* ölçütleri olmuştur. Literatürden bu kriterleri belirlerken tüketicilerin özellikle hedef yönelimli olduğunu ve genel olarak online kullanımla ilgili eğlenceyle ilişkili kriterlerin, öncelik satın alma söz konusu olduğunda konuyla ilgili olmadığını belirtmişlerdir.

Zeithaml vd. (2002) tarafından yürütülen bu çalışma bugüne kadar yapılan çalışmalara temel oluşturmuştur. Teorik ve ampirik olarak bugüne kadar yapılan en tutarlı çalışma, tıpkı geleneksel hizmet kalitesi literatüründe olduğu gibi, Parasuraman ve diğerleri (2004) tarafından gerçekleştirilmiştir. Marketing Science Institute tarafından desteklenen bu çalışma ilk olarak bir rapor olarak yayınlanmıştır. Daha sonra, aynı çalışma 2005 yılında *Journal of Service Research* dergisinde yayınlanmıştır. Zeithaml, Parasuraman ve Malhotra’nın (2002) elektronik hizmet kalitesi ile ilgili kapsamlı literatür taramalarında yer alan teorik çerçevenin operasyonel uygulaması olan bu araştırma, Wolfinbarger ve

Gilly'nin (2003) eTailQ çalışmalarından sonra, elektronik hizmet kalitesini ölçen ilk önemli çalışma olarak kabul edilmektedir.

Araştırma sonucunda, Parasuraman ve diğerleri (2004) dört boyutlu E-S-QUAL ölçeğini elde etmişlerdir: *etkinlik, sistem uygunluğu, işlemi gerçekleştirme ve gizlilik*. Bu çalışmada aynı zamanda, müşterilerin sorunlarının hizmet sağlayıcı tarafından telafi edilmesine odaklanan ve *duyarlılık, telafi ve iletişim* boyutlarından oluşan e-RecS-Qual ölçeğine de yer verilmiştir (Şekil 1.f).

E-S-QUAL ve E-RecS-Qual ölçekleri Web sitelerinin hizmet kalitesini en kapsamlı ve tutarlı şekilde ölçen temel ölçekler olarak literatürde yerini almıştır. Ayrıca, bu çalışma, müşterilerin hizmet alımları sırasında karşılaştıkları aksaklıkların telafisini ayrı bir ölçekle ölçmeye çalışan ilk çalışmadır. Parasuraman ve diğerleri (2004) tarafından ileri sürülen ve bu ölçeklerin finansal hizmetler ve bilgi hizmetleri sağlayan hizmet-odaklı Web sitelerinde denenmesinin öncelikli araştırma konusu olduğu söylenebilir. Buna ek olarak, yapılan çalışmadaki sınırlı yanıtlanma oranı nedeniyle detaylı psikometrik analizleri yapılamamış olan E-RecS-Qual ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirliğinin başka bir çalışma ile test edilmesinin literatüre katkıda bulunacağı yazarlar tarafından önerilmiştir. Bu yeni ölçekler üzerinde de zaman içerisinde farklı sektörlerde birçok araştırma gerçekleştirileceğine inanılmaktadır. Yapılacak olan bu çalışmalar da şu an itibarıyla en tutarlı ölçekler olan E-S-QUAL ve E-RecS-Qual'ın geçerlilik ve güvenilirliklerinin ne düzeyde olacağını bizlere gösterecektir.

SONUÇ

Bu çalışma, günümüze kadar hizmet kalitesi alanında yapılmış olan araştırmaları ve uygulamaları araştırma yöntemindeki kısıtlar dahilinde derlemeyi ve genel olarak hizmet kalitesi kavramının başlangıçtan günümüze kat ettiği yolu gerek uygulamacılara gerekse de akademisyenlere göstermeyi amaçlamaktadır. Ayrıca, genel hizmet kalitesi literatürü için bir çerçeve oluşturulmasında bilgilendirici bir rol üstlenmektedir.

Araştırmanın bir sınırlılığı olarak, akademisyenler tarafından yaygın olarak kabul görmüş en güvenilir ve kapsamlı indeksin, SSCI'ın alınması gösterilebilir. Bu konu hakkındaki çalışmalar bu çerçevede belirlenmeye çalışılmıştır. Bu sonuçlara bakarak, en fazla atıf alan makaleler ve yazarların yanı sıra, en fazla sayıda makale yayımlayan dergiler, ülkeler ve çalışma alanları da belirlenmiştir. Daha sonra, bu sayılar incelenerek, yazarların konuya verdikleri önem anlaşılmasına çalışılmıştır. Bu bağlamda, temel teorik modeller ve ampirik çalışmalar özetlenmiştir.

Özetle, en fazla faydalanılan ve atıf alan yazarlar Parasuraman, Zeithaml ve Berry üçlüsüdür. En fazla yayını olan yazarlar ise, sırasıyla, De Ruyter, Cook ve Parasuraman'dır. Konu hakkında en fazla yayın *International Journal of Service Industry Management* dergisinde yayınlanmış; diğer bilimsel çalışmalarda olduğu gibi, hizmet kalitesi çalışmalarında ABD yürütülen araştırma sayısı ile başı çekmektedir. Araştırma alanı açısından birçok alana yayılmış olsa da en fazla yayın üretilen sosyal bilim alanının yönetim ve işletme olduğu belirlenmiştir.

Yapılan çalışmaların sayısına bakarak SERVQUAL ölçeğinin en yaygın olarak makalelerde bahsi geçen ve tartışılan model olduğu söylenebilir. Özellikle araştırmacılar arasında kavramsal açıdan ciddi tartışmalara yol açtığı görülmektedir. Örneğin, Teas (1993, 1994) SERVQUAL ile ilgili teorik ve uygulama problemlerini örnekleriyle sunmuştur. Temel olarak öne sürülen kavramın uygulamasındaki algı-beklenti farkı ölçüm modelinin birçok yönüyle çeşitli sorunlar içerdiği sonucuna varmıştır. Cronin ve Taylor (1992) yaptıkları uygulama ile SERVQUAL'ın iki aşamalı beklenti ve algı ölçümündeki problemleri aşmak için tek bir ölçekle hizmet kalitesinin performans tabanlı ölçümünün daha doğru olduğunu ortaya koymuşlardır. Tüm bu ve benzeri tartışmalar değerlendirildiğinde aksayan birçok yönü olmasına rağmen SERVQUAL ölçeğinin birçok çalışmanın başlangıç noktası olduğu görülmüştür. Ayrıca her ne kadar kavramsal olarak kabul görse de uygulama açısından tüm hizmet sektörlerinin ihtiyaçlarına cevap veremediği ve değişik sektörler için farklı ölçek gereksiniminin ortaya çıktığı da bir gerçektir. Örneğin perakende sektöründe, Dabholkar, Thorpe ve Rentz (1996) yapısal denklem modelleme gibi gelişmiş istatistik yöntemlerin kullanımının pazarlama alanında yaygınlaşması ve ileri düzeyde modellemeler yardımıyla çok aşamalı bir hizmet kalitesi modeli ortaya koymuşlardır. Benzer bir çalışma da Brady ve Cronin (2001) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu son çalışmalar da geleneksel hizmet kalitesinin kavramsallaştırılmasında ve ölçülmesinde henüz bir ortak düşüncenin ortaya çıkmamış olduğunu göstermektedir. Sosyal bilimler alanında tüm sektörleri ve kültürler arası farklılıkları kapsayabilecek prototip bir ölçeğin oluşturulabilme zorluğu da yadsınmaz bir gerçektir. Ayrıca Shostack'ın (1977) hizmetlerdeki somutluk yelpazesi göz önüne alındığında yelpazede ortalarda yer alan perakende sektörü ile saf hizmet skalasının sonlarında yer alan finans ve eğitim hizmetlerinin fonksiyonlarının aynı olmaması da tek bir ölçüm aracının hizmet kalitesini ölçemeyeceğinin bir başka göstergesidir.

Geleneksel hizmet kalitesi ile ilgili çalışmalar büyük bir hızla ilerlerken, 21. Yüzyıl teknolojinin hızlı gelişimine şahit olmakta ve elektronik hizmetlerin tüketiciler tarafından benimsenmesi bu alandaki hizmet kalitesinin ölçümünün yolunu açmaktadır. Yapılan araştırmalar değerlendirildiğinde, mevcut çalışmaların elektronik hizmet kalitesi modelinin oluşturulmasına ve ölçülmesine odaklandığını söylemek yanlış olmaz. Ancak geleneksel hizmet kalitesi

kavramının gelişimine benzer şekilde ilerlemekte olan elektronik hizmet kalitesi kavramsallaştırma ve ölçme çalışmalarının da öne sürdüğümüz gerekçeler doğrultusunda benzer sorunları yaşayacağı öngörülebilir.

Hizmetlerin önemi ve dünya ekonomisindeki büyük payı göz önüne alındığında, bu alt disiplindeki çalışmaların, geleneksel hizmet kalitesinde veya elektronik hizmet kalitesinde ve hatta yeni bir pazarlama kanalında, gelecekte de devam edeceğini öngörmek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Aladwani, A. M. and P.C. Palvia (2002) "Developing and Validating an Instrument for Measuring User-Perceived Web Quality", **Information & Management**, 39(6), 467-76.
- Anderson, E.W., C. Fornell and D.R. Lehmann (1994) "Customer Satisfaction, Market Share, and Profitability - Findings From Sweden", **Journal of Marketing**, 58(3), 53-66.
- Anderson, R.E. and S.S. Srinivasan (2003) "E-satisfaction and E-loyalty: A Contingency Framework", **Psychology & Marketing**, 20(2), 123-38.
- Babakus, E. and G.W. Boller (1992) "An Empirical-Assessment of the Servqual Scale", **Journal of Business Research**, 24(3), 253-68.
- Barnes, S.J. and R. Vidgen (2001) "An Evaluation of Cyber-bookshops: The WebQual method", **International Journal of Electronic Commerce**, 6(1), 11-30.
- Berry, L.L. and A. Parasuraman (1993) "Building A New Academic Field - The Case Of Services Marketing", **Journal of Retailing**, 69(1), 13-60.
- Bharadwaj, A.S. (2000) "A Resource-Based Perspective on Information Technology Capability and Firm Performance: An Empirical Investigation", **MIS Quarterly**, 24(1), 169-96.
- Bolton, R.N. and J.H. Drew (1991) "A Multistage Model of Customers Assessments of Service Quality and Value", **Journal of Consumer Research**, 17(4), 375-84.
- Boulding, W., A. Kalra, R. Staelin and V.A. Zeithaml (1993) "A Dynamic Process Model of Service Quality - From Expectations to Behavioral Intentions", **Journal of Marketing Research**, 30(1), 7-27.
- Brady, M.K. and J.J. Cronin (2001) "Some New Thoughts on Conceptualizing Perceived Service Quality: A Hierarchical Approach", **Journal of Marketing**, 65(3), 34-49.

- Brown, S.W. and T.A. Swartz (1989) "A Gap Analysis of Professional Service Quality", **Journal of Marketing**, 53(2), 92-98.
- Brown, T.J., G.A. Churchill and J.P. Peter (1993) "Improving the Measurement of Service Quality", **Journal of Retailing**, 69(1), 127-39.
- Cao, M., Q.Y. Zhang and J. Seydel (2005) "B2C E-commerce Web Site Quality: An Empirical Examination", **Industrial Management & Data Systems**, 105(5-6), 645-61.
- Carman, J.M. (1990) "Consumer Perceptions of Service Quality - An Assessment of the Servqual Dimensions", **Journal of Retailing**, 66(1), 33-55.
- Chen, K.C. and D.C. Yen (2004) "Improving the Quality of Online Presence Through Interactivity", **Information & Management**, 42(1), 217-26.
- Cronin, J.J. and S.A. Taylor (1992) "Measuring Service Quality - A Reexamination and Extension", **Journal of Marketing**, 56(3), 55-68.
- Cronin, J.J. and S.A. Taylor (1994) "Servperf Versus Servqual - Reconciling Performance-Based and Perceptions-Minus-Expectations Measurement of Service Quality", **Journal of Marketing**, 58(1), 125-31.
- Cyr, D., C. Bonanni, J. Bowes, and J. Ilsever (2005) "Beyond Trust: Web Site Design Preferences Across Cultures", **Journal of Global Information Management**, 13(4), 25-54.
- Dabholkar, P.A., D.I. Thorpe and J.O. Rentz (1996), "A Measure of Service Quality for Retail Stores: Scale Development and Validation", **Journal of the Academy of Marketing Science**, 24(2), 3-16.
- Dabholkar, P.A., C.D. Shepherd, and D.I. Thorpe (2000) "A Comprehensive Framework for Service Quality: An Investigation of Critical Conceptual and Measurement Issues Through a Longitudinal Study", **Journal of Retailing**, 76(2), 139-73.
- Evanschitzky, H., G.R. Iyer, J. Hesse, and D. Ahlert (2004) "E-satisfaction: A Re-Examination", **Journal of Retailing**, 80(3), 239-47.
- Everard, A. and D.F. Galletta (2005) "How Presentation Flaws Affect Perceived Site Quality, Trust, and Intention to Purchase From an Online Store", **Journal of Management Information Systems**, 22(3), 55-95.
- Finn, D.W. and C.W. Lamb (1991), "An Evaluation of the Servqual Scales in a Retailing Setting", **Advances in Consumer Research**, 18, 483-90.

- Fisk, R.P., S.W. Brown and M.J. Bitner (1993) "Tracking the Evolution of the Services Marketing Literature", **Journal of Retailing**, 69(1), 61-103.
- Garbarino, E. and M. S. Johnson (1999) "The Different Roles of Satisfaction, Trust, and Commitment in Customer Relationships", **Journal of Marketing**, 63(2), 70-87.
- George, J.M. (1991) "State Or Trait - Effects of Positive Mood on Prosocial Behaviors at Work", **Journal of Applied Psychology**, 76(2), 299-307.
- Grönroos, C. (1984) "A Service Quality Model and Its Marketing Implications", **European Journal of Marketing**, 18(4), 36-44.
- Hartline, M.D. and O.C. Ferrell (1996), "The Management of Customer-Contact Service Employees: An Empirical Investigation", **Journal of Marketing**, 60(4), 52-70.
- Huang, E.Y. (2005) "Is Revamping Your Web Site Worthwhile?", **Industrial Management & Data Systems**, 105(5-6), 737-51.
- Lewis, R.C. and B. Booms (1983), "**The Marketing Aspects of Service Quality in Emerging Perspectives on Services Marketing**", L. Berry, G. Shostack, and G. Upah, eds., Chicago: American Marketing, 99-107.
- Lewis, J.R. (1994) "Patient Views on Quality Care in General-Practice - Literature-Review", **Social Science & Medicine**, 39(5), 655-70.
- Loiacono, T.E., R.T. Watson and D. Goodhue (2000) "**WebQual™: A Web Site Quality Instrument**", Worcester, Mass.: Worcester Polytechnic Institute, Working Paper.
- Nitecki, D.A. (1996) "Changing the Concept and Measure of Service Quality in Academic Libraries", **Journal of Academic Librarianship**, 22(3), 181-90.
- Parasuraman, A., L.L. Berry and V.A. Zeithaml (1991), "Understanding Customer Expectations of Service", **Sloan Management Review**, 32(3), 39-48.
- Parasuraman, A., L.L. Berry and V.A. Zeithaml (1991) "Refinement and Reassessment of the Servqual Scale", **Journal of Retailing**, 67(4), 420-50.
- Parasuraman, A., V.A. Zeithaml and L.L. Berry (1985) "A Conceptual-Model of Service Quality and Its Implications for Future-Research", **Journal of Marketing**, 49(4), 41-50.
- Parasuraman, A., V.A. Zeithaml and L. L. Berry (1988) "Servqual - A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality", **Journal of Retailing**, 64(1), 12-40.

- Parasuraman, A., V.A. Zeithaml and L.L. Berry (1994a) "Alternative Scales for Measuring Service Quality - A Comparative-Assessment Based on Psychometric and Diagnostic-Criteria", **Journal of Retailing**, 70 (3), 201-30.
- Parasuraman, A., V.A. Zeithaml and L.L. Berry (1994b) "Reassessment of Expectations As a Comparison Standard in Measuring Service Quality - Implications for Further Research", **Journal of Marketing**, 58(1), 111-24.
- Parasuraman, A., V.A. Zeithaml and A. Malhotra (2005) "E-S-QUAL - A Multiple-Item Scale for Assessing Electronic Service Quality", **Journal of Service Research**, 7(3), 213-33.
- Peter, J.P., G.A. Churchill and T.J. Brown (1993), "Caution in the Use of Difference Scores in Consumer Research", **Journal of Consumer Research**, 19(4), 655-62.
- Rust, R.T. and A.J. Zahorik (1993) "Customer Satisfaction, Customer Retention, and Market Share", **Journal of Retailing**, 69(2), 193-215.
- Rust, R.T., A.J. Zahorik and T.L. Keiningham (1995), "Return on Quality (Roq) - Making Service Quality Financially Accountable", **Journal of Marketing**, 59(2), 58-70.
- Schneider, B., S.S. White and M.C. Paul (1998) "Linking Service Climate and Customer Perceptions of Service Quality: Test of a Causal Model", **Journal of Applied Psychology**, 83(2), 150-63.
- Shostack, G.L. (1977) "Breaking Free From Product Marketing", **Journal of Marketing**, 41(2), 73-80.
- Szymanski, D.M. and R.T. Hise (2000), "e-satisfaction: An Initial Examination", **Journal of Retailing**, 76(3), 309-22.
- Teas, R.K. (1993) "Expectations, Performance Evaluation, and Consumers Perceptions of Quality", **Journal of Marketing**, 57(4), 18-34.
- Teas, R.K. (1994) "Expectations As A Comparison Standard in Measuring Service Quality - An Assessment of a Reassessment", **Journal of Marketing**, 58(1), 132-39.
- Wolfenbarger, M. and M.C. Gilly (2003), "eTailQ: Dimensionalizing, Measuring and Predicting Etail Quality", **Journal of Retailing**, 79(3), 183-98.
- Zhang, X.N. and V.R. Prybutok (2005) "A Consumer Perspective of E-service Quality", **IEEE Transactions on Engineering Management**, 52(4), 461-77.

- Zeithaml, V.A., L.L. Berry and A. Parasuraman (1988) “Communication and Control Processes in the Delivery of Service Quality”, **Journal of Marketing**, 52(2), 35-48.
- Zeithaml, V. A., L. L. Berry and A. Parasuraman (1996) “The Behavioral Consequences of Service Quality”, **Journal of Marketing**, 60(2), 31-46.
- Zeithaml, V.A., A. Parasuraman and A. Malhotra (2000) “A Conceptual Framework for Understanding e-Service Quality: Implications for Future Research and Managerial Practice”, Marketing Science Institute, Cambridge, MA.: **Report**, 00-115.
- Zeithaml, V.A., A. Parasuraman and A. Malhotra (2002) “Service Quality Delivery Through Web Sites: A Critical Review of Extant Knowledge”, **Journal of the Academy of Marketing Science**, 30(4), 362-75.

MAKYAVELİZM ve ETİK ALGISI İLİŞKİLERİ: BANKACILIK SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Semra GÜNEY*
Gamze MANDACI**

Öz

Makyavelizm ve etik algısı kavramları arasındaki ilişkinin saptanması için çeşitli araştırmalar gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada Ankara'da faaliyet gösteren özel ve kamu bankalarının pazarlama ve satış personelinin oluşan örneklemin, Makyavelizm ve etik algılama düzeyleri arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre Makyavelizm düzeyi ve etik algı arasında güçlü bir negatif ilişki saptanmıştır. Ayrıca, cinsiyet ve öğrenim düzeyi şeklinde ifade edilebilecek demografik faktörler ile hem Makyavelizm düzeyleri, hem de etik algı düzeyleri arasında anlamlı ilişkilerin olduğu ortaya çıkmıştır.

Anahtar Sözcükler: Makyavelizm, etik algısı, demografik faktörler, bankacılık sektörü.

Abstract

Machiavellianism and Ethical Perception Relations: A Survey in the Banking Sector

In the literature, some studies have been conducted to investigate the relationship between Machiavellianism and ethical perception concepts. This study aims to identify the relationship between Machiavellianism and ethical perception levels of some salespeople and marketing staff working in the public and private banking sector in Ankara. According to the results of study, there is a negative relationship between Machiavellianism and ethical perception levels of subjects. Additionally, results indicate that gender and education have statistically significant relationships with both Machiavellianism and ethical perception levels of subjects.

Keywords: Machiavellianism, ethical perception, demographics, banking sector.

* Prof.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Beytepe-ANKARA, tan@hacettepe.edu.tr

** İşletme Bilim Uzmanı.

GİRİŞ

Machiavelli'nin literatüre kazandırdığı Makyavelizm felsefesinin temel düşüncesi "*Amaca ulaşmak için kullanılacak her türlü araç mübahtır*" fikridir (Geis and Moon, 1981). Amaca giden yolda kullanılacak araçlar, hukuki ya da ahlaki olarak sınırlandırılmamıştır. Bir başka deyişle, amaca ulaşmak için kullanılan her araç yasal ve ahlâkidir (Machiavelli, 2000: 7-8).

Makyavelizm istenen amaçlara ulaşmak için politika, güç ve etkileyici davranışların kullanımını benimseyen bir sosyal etki sürecidir (Christie ve Geis, 1970). Bir başka tanıma göre ise Makyavelizm bireyin pragmatik olma, duygusal mesafe belirleyebilme ve elde edilecek sonuçların yolları mübah kıldığına inanma derecesidir (Robbins, 1998: 58). Nelson and Quick'e (1997) göre ise Makyavelizm, bireyin kendi istediği doğrultuda hareket etmek için her şeyi yapmaya hazır olmasıdır. Guterman (1970: 3), Makyavelizmi ahlaki olmayan ve diğer bireyler üzerinde yönlendirici etki bırakan davranışlar bütünü olarak nitelerken; Ang (2000) ise Makyavelizmi bir kişinin kendi başarısı için başkalarını kullanması anlamına gelen bir kişilik özelliği şeklinde tanımlamıştır.

Kişilik, bireylerin birbirleriyle karşılaştırılması sonucunda, benzerlik ve farklılıklarını belirlemeye yardımcı olan özellikleridir. Bireyler, sahip oldukları fiziksel ve duygusal özellikleri, aldıkları eğitimleri, deneyimlerini ve öğrendiklerini etkileyen çevre koşullarıyla kendilerine has özellikler taşırlar. Bazı kişilik özellikleri, bireyin örgüt içindeki davranışlarını önceden tahmin edebilmeye yardımcı olması bakımından önemlidir. Ergeneli (2006), Makyavelizmi örgütsel davranışı etkileyen temel kişilik özellikleri arasında saymış, hedefe ulaşmak için bütün yolların denenebileceği inancının bu bireyleri, çok fazla kural, kaide olmayan durumlarda, pazarlık gerektiren hallerde daha başarılı yapmakta olduğunu savunmuştur.

Machiavelli iyi veya kötünün insan faaliyetlerinde ortaya çıkmasıyla değil, iyi veya kötünün siyasal etkileri ile ilgilenmiştir. Ancak bugün bile görüşleri, siyasi konularda zalimlik veya ahlaksızlığın ahlaki olmaktan daha fazla yarar sağlayacağı şeklinde yorumlanmaktadır. Bu yanlış anlaşılma, Makyavelizm teriminin belki de temelini oluşturmaktadır. Machiavelli geleneksel etik normlarının devletin menfaatleri için göz ardı edilebileceğini ileri sürse de, etik olmamanın bir devlete mutlak menfaat sağlayacağını savunmamaktadır. Machiavelli'ye göre devletin amacı, adaleti uygulama değil, kalkınma ve daha fazla güç elde etmektir. Ancak bu düşünce tam olarak devlet tarafından yapılan herhangi bir etik dışı faaliyete izin verilebileceği anlamına gelmemektedir (Tusiad, 2005).

Christie and Geis (1970), Makyavelist bireylerin geleneksel ahlak anlayışından yoksun olduklarını ve diğer bireylere bakış açılarında faydacı yaklaşıtlarını belirtmişlerdir. Onlara göre bu bireyler ahlaktan yoksun değildir, sadece geleneksel ahlakla bağdaşmayan birtakım etik ilkelere göre hareket etmektedirler. Ayrıca Makyavelist liderler, pazarlık ve ikna becerilerinin gerekli olduğu koşullarda son derece başarılı ve örgütler açısından faydalı da olabilmektedir.

Nitekim Makyavelist bireyler durumun bilişsel analizine tüm dikkatlerini yöneltip kazanmaya yönelik rekabetçi stratejiler oluşturmakta son derece başarılıdırlar (Christie and Geis, 1970). Ancak yine de işletmeler için en faydalısı Makyavelist bakış açısının belirli sınırlar dahilinde tutulmasıdır. Böylece hem örgüt içinde başarı güdüsü, başkalarını etkileme gücü ve amaç odaklılık korunacak, hem de Makyavelist bireylerin fırsatçı, bencil ve hileci yanlarının örgüte zarar vermesi engellenmiş olacaktır.

Bireyin etik algısı ise, kişinin, bir konuyu ya da davranışı etik açıdan ne ölçüde önemli bulup bulmadığına ilişkin etik yargılarıdır (Reidenbach and Robin, 1990; McDonald and Zepp 1988). Kişinin ahlaki bir konunun farkında olmasına ilişkin algısı şeklinde ifade edebilecek etik algısı, ahlaki karar verme sürecinde bir katalizör görevi görmektedir. Etiksel sorunları önemsemeyen bir kişi karar verme sürecinde etiksel bir şema kullanmaktan ziyade ekonomik anlamda rasyonellik gibi diğer kriterleri kullanmayı tercih edecektir. Hunt ve Vitell'in (1993) kurdukları modelde etik algılama ve yargılama, ahlaki bir niyetin öncülü olarak ifade edilmiştir. Karar verme sürecinde kişinin etik niyetinin olması son derece önemlidir; çünkü, kişi, etik algısının son derece yüksek olmasına ve güvenilir ahlaki yargılarda bulunmasına rağmen, bunlara uygun şekilde davranamayabilir (Karande vd. 2000: 38).

Gerçekten de, etiksel bir çıkmazla karşı karşıya gelen işgörenin ya da yöneticinin nasıl davranacağı, önemli bireysel ve örgütsel sonuçlar oluşturabilecektir. Örneğin bir mağazada satılan ve tek kalan bir ürünü, başka bir müşteri için ayıran satış elemanının, mağazaya yeni gelen bir müşterinin bu ürünü ölmekte olan bir hastanın son dileği olarak satın almayı istemesi halinde nasıl davranacağı ve bu kararın hangi unsurlardan etkileneceği (satıcının cinsiyeti, yaşı, deneyimi vb.) sonuç açısından önemlidir. Günümüzde mükemmeli yakalamak için mücadele veren işletmelerin güçlü bir etik kültürü oluşturmalarının önemi düşünüldüğünde (Luthar and Karri, 2005: 353), bireysel algılama ve uygulamaların önemi kendiliğinden ortaya çıkacaktır.

Genelde Makyavelizm ve etik kavramlarına bir eksenin iki ucu gibi değerlendirmeler yapılmaktadır. Bu değerlendirmelerin temelinde Machiavelli'nin "yönetici büyük hedeflerine ulaşmak isterse ahlaki olmayı her

zaman rasyonel bulmayacaktır; tam tersine insanların iyi olarak değerlendirilmesini sağlayan tüm o nitelikleri uygulama doğrultusunda yapılan her tutarlı girişimin feci bir irrasyonel politika olacağını görecektir” görüşünün yattığı söylenebilir (Skinner, 2002: 60). Tarihte Marks Engels gibi birçok düşünür tarafından şiddetle eleştirilen Makyavelizmin kötülüklerin, siyasal yaşamın ahlaki temelini yöneltilen en tehlikeli tehdidi teşkil ettiği söylenmiştir. Shakespere, Machiavelli’den bahsederken O’nu “cani Machiavel” olarak anmıştır. Hatta Machiavelli adı, ahlaki ilkelere o kadar zıt ve öyle kötü bir ün yapmıştır ki, kişinin makyavelist olması ciddi bir suçlama haline gelmiştir (Skinner, 2002: 11). Gerçekten de, Machiavelli’nin düşünceleri diğer politika düşünürlerinden daha fazla eleştirilmiş ve Machiavelli, bazı yorumlarda, kötülüğün öğretmeni, en üstün gerçekçi, İtalyan yurtsever, politik pragmatist, kentsel cumhuriyetçi, tarafsız bilim adamı, kederli hümanist, Lenin’in önceden vücut-bulmuşu ve önde gelen hiciv yazarı olarak tanımlanmıştır (Galie and Bopst, 2006: 237) .

Bu araştırmanın temel amacı Makyavelizm ve etik algısı arasındaki ilişkileri ve bu ilişkiyi etkileyebileceği düşünülen deneyim, sektör, cinsiyet, öğrenim düzeyi ve medeni durum şeklindeki demografik faktörlerin etkisini araştırmaktır.

1. ETİK VE MAKYAVELİZM İLİŞKİLERİ ÜZERİNE LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Etik ve Makyavelizm ilişkileri tek başlarına ve birbirleriyle ilişkileri açısından incelenmiş konulardır. Aşağıda bu alanda gerçekleştirilmiş olan bazı araştırmaların sonuçları yer almaktadır:

Ekin ve Tezölmez’in (1999) Türk yöneticilerinin etik algıları üzerine yaptıkları araştırmada, kadın yöneticilerin erkeklere göre daha etik yargılarda bulunduğu ifade edilmiştir.

Ergeneli ve Arıkan (2002) tarafından giyim ve medikal alanındaki 117 satış elemanı ve 131 satış yöneticisi üzerinde yapılan araştırmanın sonuçlarına göre, genel olarak kadın ve erkek satış elemanlarının etik senaryolara verdikleri yanıtlarda, cinsiyete bağlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Sektör düzeyinde yapılan daha detaylı analizlerin sonucuna göre ise, giyim sektöründe çalışan kadın satış personelinin çeşitli etik senaryolara verdikleri yanıtların erkeklerinkinden daha yüksek olduğu bulunmuştur. Bu çalışmanın bir diğer sonucu ise medikal sektörde, kadın satış yöneticilerinin erkek meslektaşlarına göre, etik senaryolara daha yüksek yanıtlar vermesine rağmen giyim sektöründe, yönetici düzeyinde bu tür farklılıkların ortaya çıkmamasıdır.

Makyavelist bireylerin diğerlerine göre etik algılarının farklı olup olmadığına ilişkin literatürdeki birçok çalışmanın bulgularına göre; etik algısı yüksek bireyler düşük olanlara göre daha az Makyavelist eğilimler taşımaktadırlar (Christie and Geis, 1970; Ford and Richardson, 1994; Ricks and Fraedrich, 1999; Kavak, 1999; Rawwas and Singhapakdi, 1998; Al-Khatip vd., 1997; Ang and Leong, 2000; Erffmeyer vd., 1999; Kenhove vd., 2001; McHoskey vd.,1999; Muncy and Vitell, 1992; Al-Khatip vd., 2002).

Bir başka çalışmada yüksek Makyavelistlerin etiğe aykırı davranışlarda bulunma olasılığının daha yüksek olduğunu belirtmektedir (Jones ve Kavanagh, 1996). Tüketicilerin etik algıları ve Makyavelizm düzeylerinin incelendiği Lübnanlı ve Mısırlı tüketicilerin karşılaştırıldığı bir diğer çalışmada ise terör ve sosyal huzursuzluk nedeniyle daha çok hırpalanmış olan Lübnanlı tüketicilerin Mısırlı yöneticilere göre daha fazla Makyavelist eğilimler gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır (Rawwas vd., 1994).

Ulaşılan bu sonuçların nedenlerini ise çeşitli yazarlar farklı şekilde açıklamaktadır. Christie and Geis (1970), sosyal baskının yüksek Makyavelist bireyleri daha az etkilediğini ve bu bireylerin bu nedenle ahlaki normlara daha az uyduklarını belirtmektedir. Al-Khatip ve arkadaşları (2002) ise Makyavelistlerin topluma daha az bağlı bireyler olduğunu ve bu bağlılık eksikliğinin onları etik açıdan sorgulanabilir uygulamaları kabul etmeye yönlendirdiğini belirtmektedir. Birçok yazar, işletme gibi sosyal müesseselerdeki bireylerin etik sorumluluklarının genel kabul görmüş ahlaki anlayışlara göre temellendiğini belirtmektedir (Best, 1997; Donaldson and Dunfee, 1999; Hood, 1998; Sirgy, 2002).

Beu vd., (2003) tarafından yapılan araştırmanın sonucuna göre, işletmede çalışanlar etik ikilemleri; kişisel karakterlerine, içine gömüldükleri kültüre, iş yaşamının gerçeklerine ve ilişkilerine göre çözmektedirler. Bu yazarların etik karar verme üzerine yaptıkları çalışmanın sonuçları da göstermektedir ki; bireylerin, ahlaki duyarlılıkları, sorumluluk düzeyleri, düşünme süreçleri ve bilişsel ahlaki gelişimleri, demografik faktörler ve kişilik özellikleri onların etik ikilemlere nasıl cevap verdiğini etkileyen faktörlerdir. İşletmelerin etik konularına daha duyarlı bir ortam yaratmaları ise çalışanların kişilikleri üzerine eğilmeleri ile mümkün olacaktır (Beu and Buckley, 2001). Zira etik konular hakkında davranışta bulunma kişisel farklılıklar gösterir. Ahlaki konularda daha hassas insanların etik olmayan kararlardan uzak durması daha olasıdır.

2. BANKACILIK SEKTÖRÜ, MAKYAVELİZM VE ETİK İLİŞKİSİ

Finansal hizmetler sektörü, fon toplama ve kullandırma sürecinin özelliklerinden dolayı genel ekonomik yapı içerisinde özel bir öneme sahip bulunmaktadır. Dolayısı ile finansal piyasaların yapısı, özellikleri ve işleyişi genel ekonomik yapıyı da büyük ölçüde etkilemektedir. Bu itibarla etik ve sosyal sorumluluğun önemleri açısından finansal piyasalar çerçevesinde daha detaylı bir biçimde ele alınması ve değerlendirilmesi gerekmektedir (Tunay, 2001: 69).

Bilindiği gibi teknolojinin artarak değişen gücü, bütün dünyaya yayılmakta ve teknolojinin bu gücünü kontrol eden kişilerin aldıkları isabetli kararlar, milyonlarca kişiye büyük faydalar sağlayabileceği gibi, çok büyük zararlar da verebilmektedir. Burada, etik olmayan bir karar, bütün dünyada hemen hissedilmektedir. Bundan 15-20 yıl öncesinde bu tür etik yanlışlıklar daha çok yerel kalabilmekte iken, bugün teknolojik gelişim ve finansal piyasalardaki etkileşim nedeniyle çok büyük kitleleri ilgilendiren evrensel düzeyde felaketlere yol açabilmektedir. Bu nedenle, sistem içerisinde yer alan kişilerin etik değerlere uygun hareket etmeleri kaçınılmaz olmaktadır (Tansal, 2002: 17). Genel olarak finansal sektör, özel olarak bankacılık sistemi, hızlı ekonomik büyüme ve gelişmenin başarılmasında önemli bir araçtır. Bununla beraber bankacılık sektörü sadece parasal kontrol için bir kanal değil, ekonominin yeniden yapılanmasında ve uzun dönemli sürdürülebilir makroekonomik istikrarın sağlanmasında etkili bir sektördür. Ekonominin etkin işleyişi ve gelişimi için bu denli önem arz eden bankacılık sektörünün kısa vadede olduğu gibi uzun vadedeki başarısı ilgili taraflarla arasındaki karşılıklı güveni tesis etmesine bağlıdır (Arrow, 1972; Deiss, 2001).

Dünyanın birçok yerinde gerçekleşen bankacılık ve finans krizleri incelendiğinde, bu krizlerin temel nedenleri arasında etik boyutunun önemli yer tuttuğu görülmektedir. Öncelikle bankacılık mevzuatına aykırı olarak yürütülen faaliyetler en büyük bankaları etkileyen finansal krizlerin temel nedenleri arasında yer almıştır (Ayyoup, 2002).

Yüksek enflasyonun yaşandığı dönemlerde Türk bankacılık sistemi yüksek enflasyonun yarattığı Hazine'ye borç vererek kâr elde etme yöntemini kullanarak dünyanın en kârlı bankacılık sistemi olmuş ancak enflasyonun düşmeye başlaması ve günümüzdeki seviyeye gerilemesi sektörü yeni arayışlara sürüklemiştir. Yaşanan büyük rekabet, marjinal müşteriye yönelim ve dolayısıyla kârlılığını arttırmaya çalışan bankalar pazarlamaya ağırlık vermiş ve ürün çeşitliliğini arttırarak özellikle en kârlı bankacılık ürünlerinden olan kredi kartı ve sigorta ürünlerinin satışına yönelinmiştir.

Satış kaygısı taşıyan ve satış hedefleri büyük ölçüde büyüyen banka pazarlama personelinin de satış yapmak adına Makyavelist eğilimlerinde artış, dolayısıyla etik algılarında düşüş olabileceği düşünülebilir.

3. YÖNTEM

3.1. Örneklem

Araştırmada kullanılan soru formları kamuya bağlı olarak faaliyet gösteren bankalarda 113 kişi (T.C.Halk Bankası: 40 kişi, T.Vakıflar Bankası: 36 kişi, T.C.Ziraat Bankası: 37 kişi), özel sektöre bağlı olarak faaliyet gösteren bankalarda 117 kişi (T.Garanti Bankası: 38 kişi, Oyak Bank: 38 kişi, T.İş Bankası: 41 kişi) olarak toplam 230 kişiye uygulanmıştır.

3.2. Veri Toplama Araçları

Çalışmada, kurulan hipotezlerin doğruluğunu kanıtlamak amacıyla Christie ve Geis tarafından geliştirilen Mach IV ölçeği ve Dawson tarafından hazırlanan ölçek uyarlaması kullanılmıştır.

20 sorudan oluşan Mach IV ölçeği, katılımcıların Makyavelist davranışlara eğilimlerini; Makyavel görüşler, taktikler ve etik olmak üzere üç bağımsız alanda ölçmektedir. Ölçekte bulunan 20 ifadeden 10 tanesi Makyavelist (Machiavelli'nin görüşlerini destekleyen), 10 tanesi ise Makyavelist olmayan (Machiavelli'nin görüşlerini desteklemeyen) ifadelerdir. Bu ifadelerden Makyavelist olanlar Niccolo Machiavelli'nin kendi yapıtlarında kullandığı ya da aynı anlamı verecek şekilde düzenlenmiş ifadelerden, Makyavelist olmayan ifadeler ise Christie and Geis (1970) tarafından oluşturulmuş ifadelerden meydana gelmektedir. Bireylerin anketten elde ettikleri skor ne kadar yüksek çıkarsa bu, onların o ölçüde Makyavelist davranma eğiliminde olduklarını göstermektedir. Literatürde genel olarak ölçek puanının yüksek olması sosyal yönden arzu edilmeyen bir durum olarak değerlendirilmektedir. Ölçek 1 ile 5 puan arasında değişen 20 soruluk Likert tipi bir ölçektir. Toplam alınan puanlar 20 ile 100 arasında değişmektedir. Ölçekte yer alan katılma düzeyleri, kesinlikle katılmıyorum=1, kısmen katılmıyorum=2, kararsızım=3, kısmen katılıyorum=4, kesinlikle katılıyorum=5 değerleri ile belirtilmiştir. Christie and Geis (1970) araştırmalarında Mach IV ölçeğinin Cronbach α değerini 0.79 olarak bulmuşlardır. Bu çalışmada ise yapılan güvenilirlik analizi sonucunda, oluşturulan Makyavelizm ölçeğinin oldukça güvenilir olduğu söylenebilir. Güvenirlik katsayısı olan $\alpha = 0,7737$ olarak bulunmuştur.

Dawson (1997) tarafından hazırlanan anket ise bankacıların etik algılamalarının Makyavelizm düzeyleri arttıkça azalacağı beklentisi ile uygulanmıştır. Ankette kullanılan etik senaryolar Dawson (1997) tarafından hazırlanan orijinali 20 senaryodan oluşan bir ölçekten alınmıştır. Bu 20 senaryo satış personelinin muhtemel etik olmayan davranışlarını ortaya koymaktadır. Ergeneli ve Arıkan tarafından yapılan çalışmada senaryo sayısı 14'e düşürülmüştür. Bu senaryolar endüstriyel casusluk (senaryo 1); yalan ve aldatma (senaryo 2, 5, ve 8); adil olmayan ticari uygulamalar (senaryo 3 ve 7); rüşvet (senaryo 4 ve 6); personelin hırsızlığı (senaryo 9, 12, ve 14); ticari sırların çalınması (senaryo 11); içerden firma bilgilerini öğrenenlerin ticareti (senaryo 13) gibi etik olmayan davranışlara eğilimleri ölçmeyi amaçlamaktadır. Anketin ikinci bölümü olan etik senaryoların değerlendirilmesinde de Mach IV ölçeğinde olduğu gibi 5'li Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda, oluşturulan "Etik Algılama Ölçeğinin" de yüksek derecede güvenilir olduğu söylenebilir. Güvenirlik katsayısı olan Cronbach $\alpha = 0,8520$ olarak bulunmuştur.

3.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Zaman ve maliyet unsurları göz önünde tutularak çalışma ülke çapında faaliyet gösteren kamu ve özel bankaların ANKARA şubelerinde yapılmıştır. Bu nedenle elde edilen sonuçların ülke çapında genellenmesinde bir takım sorunlar yaşanması mümkündür. Araştırmada kullanılan Mach IV ölçeği ve etik algılama farklılıklarını ortaya koymak için kullanılan ölçek yabancı bir dilden, dilimize çevrilmiştir. Orijinal ölçekler ne kadar iyi Türkçeleştirilirse de farklı bir sosyal ve kültürel çevrenin ürünü olmaları sebebiyle uygulanmalarında bir takım zorluklar yaşanabilmektedir.

Bir diğer önemli sınırlılık ise bireylerin etik algılamalarının ölçülmesinde mevcuttur. Bireyler toplum tarafından beğenilme ve kabul görme arzusu ile, gerçek hisleri ve tutumları yerine, toplumsal beklentilere uygun olan tutumları ve hisleri ifade etmeye yönelebilmektedirler.

Araştırma kapsamında anketi dolduran kişilerin soruları doğru okudukları ve doğru algıladıkları varsayılmıştır.

Araştırmanın bir diğer sınırlılığı ise anket formalarının doldurulması ve toplanması aşamasında yaşanmıştır. Örnekleme oluşturan bankalardaki personelin büyük bir bölümü anket sorularını cevaplamakta gönülsüz davranmış, hatta bir kısmı anket sorularını kısmen cevaplamış ya da hiç cevaplamamıştır. Örnekleme 350 anket dağıtılmış, ancak 230 tanesi geri alınabilmiştir. Bunun tahmin edilen sebebi ise, bankacılık sektörünün oldukça

yoğun çalışmayı gerektiren bir sektör olması ve personelin iş yükünün fazla olmasıdır.

3.4. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın temel hipotezleri aşağıda yer almaktadır:

H1: Bankada çalışılan süre ile etik davranma eğilimi arasında olumlu bir ilişki mevcuttur.

H2: Devlet bankalarında çalışan bankacılar, özel bankalarda çalışan bankacılara göre daha fazla etik davranırlar.

H3: Cinsiyet ile etik algılama arasında bir ilişki mevcuttur.

H4: Yaş ile etik davranma eğilimi arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

H5: Öğrenim düzeyi ve etik davranma eğilimi arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

H6: Evli bireylerin etik algılama düzeyleri bekar bireylere göre daha yüksektir.

H7: Banka çalışanlarının Makyavelizm düzeyleri ve etik algıları arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

Çalışmada ankete katılanların %17,8'i İş Bankası, %16,5'i Garanti Bankası, %17,4'ü Halk Bankası, %15,7'si Vakıflar Bankası, %16,5'i Oyak Bank %16,1'i Ziraat Bankası personelidir. Hipotezlere ilişkin gerçekleştirilen veri analizlerinin sonuçları aşağıda yer almaktadır:

H₁: Bankada çalışılan süre ile etik davranma eğilimi arasında olumlu bir ilişki mevcuttur.

Ankete katılanların %28,7'si bankacılık sektöründe 5 yıldan az süredir çalışmakta, %25,8'i 5-9 yıl arası süredir çalışmakta, %42,2'si 10 yıl ve daha fazla süredir çalışmaktadır. Gruplara uygulanan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda F değeri $f=0,158$ olarak hesaplanmıştır (Tablo-1). Bu sonuç $p=0,854$ anlamlılık düzeyinde çalışanların etik algılama düzeylerinin bankacılık sektöründeki deneyimlerine göre istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık göstermediğini ifade etmektedir ($p=0,854>0,050$).

Tablo 1. H₁ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Sektördeki Deneyimi	N	\bar{X}	S	sd	F	P	Fark
Etik Algılama Düzeyi	5 yıldan az	65	3,4665	0,6538	2	0,158	0,854	-
	5-9 yıl arası	57	3,4850	0,6795	216			
	10 yıl ve üstü	97	3,4249	0,6996	218			

H₂: Devlet bankalarında çalışan bankacılar, özel bankalarda çalışan bankacılara göre daha fazla etik davranırlar.

Uygulanan t testi sonucu t değeri $t = 0,330$ p anlamlılık düzeyi ise $p = 0,741$ bulunmuştur. Dolayısı ile özel bankada çalışanlar ile devlet bankasında çalışanlar arasında etik algılama düzeyleri bakımından istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ($p = 0,741 > 0,050$).

Tablo 2. H₂ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Çalışılan Banka	N	\bar{X}	S	sd	t	P
Etik Algılama Düzeyi	Özel banka	115	3,4767	0,6302	225	0,330	0,741
	Devlet bankası	112	3,4471	0,7213			

H₃:Cinsiyet ile etik algılama arasında bir ilişki mevcuttur.

Cinsiyet ile etik algılama düzeyi arasındaki ilişkinin ortaya konması yani H₃ hipotezinin test edilebilmesi amacıyla t testi uygulanmış, $t = 8,390$ ve anlamlılık düzeyi $p = 0,000$ bulunmuştur. Bu sonuçlara göre kadınlar ile erkekler arasında etik algılama düzeyleri bakımından farklılık bulunduğu söylenebilir ($p = 0,000 < 0,050$). **Kadınların ortalaması (3,7710), erkeklerin ortalamasından (3,1115) istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde fazladır.**

Tablo 3. H₃ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Cinsiyet	N	\bar{X}	S	sd	t	P
Etik Algılama Düzeyi	Kadın	119	3,7710	0,5464	224	8,390	0,000
	Erkek	107	3,1115	0,6352			

H₄: Yaş ile etik davranma eğilimi arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

H_4 hipotezini test etmek için uygulanan F testi (tek yönlü varyans analizi yani ANOVA) sonucunda F değeri $f=1,178$ anlamlılık düzeyi ise $p=0,319$ bulunmuştur. Yani çalışanların etik algılama düzeyleri, yaş gruplarına göre istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p=0,319>0,050$). 25 yaş ve altında olanların ortalaması 3,6409, 26-34 yaş aralığında olanların ortalaması 3,5000, 35-44 yaş aralığında olanların ortalaması 3,4625, 45 yaş ve üstünde olanların ortalaması 3,3277'dir.

Tablo 4. H_4 Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Yaş Grubu	N	\bar{X}	S	sd	F	P	Fark
Etik Algılama Düzeyi	25 ve altı	17	3,6409	0,6049	3 223 226	1,178	0,319	-
	26-34 arası	100	3,5000	0,6616				
	35-44 arası	59	3,4625	0,7013				
	45 ve üstü	51	3,3277	0,6892				

H_5 :Öğrenim düzeyi ve etik davranma eğilimi arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

Uygulanan ANOVA sonucunda F değeri $F=4,532$ anlamlılık düzeyi $p=0,012$ bulunmuştur. Çalışanların etik algılama düzeyleri, öğrenim düzeylerine göre farklılık göstermektedir ($p=0,012<0,050$). **Öğrenim düzeyi üniversite olan çalışanlar ile yüksek lisans / doktora olan çalışanlar arasında istatistiksel açıdan anlamlı farklılık bulunmaktadır.** Öğrenim düzeyi lise ve altı olan çalışanların ortalaması 3,4670, üniversite olan çalışanların ortalaması 3,5149, yüksek lisans/doktora olan çalışanların ortalaması 3,1133'tür.

Tablo 5. H_5 Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Öğrenim Düzeyi	N	\bar{X}	S	sd	F	P	Fark
Etik Algılama Düzeyi	Lise ve altı	39	3,4670	0,6712	2 221 223	4,532	0,012	2-3
	Üniversite	156	3,5149	0,6616				
	Yüksek lisans / doktora	29	3,1133	0,6376				

H_6 : Evli bireylerin etik algılama düzeyleri bekar bireylere göre daha yüksektir.

Uygulanan t testi sonucunda $p = 0.841$ anlamlılık düzeyinde $t = 0,200$ olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlara göre evli çalışanlar ile bekar çalışanlar arasında etik algılama düzeyleri bakımından istatistiksel açıdan farklılık bulunmamaktadır ($p = 0,841 > 0,050$). Evli çalışanların ortalaması 3,4537, bekar çalışanların ortalaması 3,4718'dir. İstatistiksel olarak, evli bireylerin Makyavelist tutumlarının bekarlara göre daha az olduğunu söyleyemeyiz.

Tablo 6. H₆ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Medeni Durum	N	\bar{X}	S	sd	t	P
Etik Algılama Düzeyi	Evli	122	3,4537	0,7107	225	-0,200	0,841
	Bekar	105	3,4718	0,6350			

H₇: Banka çalışanlarının Makyavelizm düzeyleri ve etik algıları arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

H₇ hipotezini test etmek için, iki bağımsız değişken arasındaki doğrusal ilişkinin yönünü ve kuvvetini belirten korelasyon katsayısının hesaplanması gerekir. Korelasyon katsayısı değişkenlerin yönü, etkileşimlerin nasıl olduğu hakkında bilgi verir.

Tablo 7. H₇ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Karşılaştırma	N	Korelasyon Katsayısı	P
Makyavelizm düzeyi – Etik algılama düzeyi	227	-0,719	0,000

Hesaplanan korelasyon sonucunda çalışanların *Makyavelizm düzeyleri ile etik algılama düzeyleri arasında negatif yönlü %71,9'luk anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Çalışanların Makyavelizm düzeyleri arttıkça etik algılama düzeyleri azalmaktadır.*

SONUÇLAR VE DEĞERLENDİRME

İnsanların toplumsal ve kişisel ilişkilerini nasıl yönlendirmesi gerektiğini, iyi ve kötü söz ya da davranışı belirleyecek ölçütlerin neler olabileceğini inceleyen bilim dalı olan etiğe olan günümüzdeki ilgi artışı, daha çok bazı mesleklerde karşılaşılan etik sorunlarında meydana gelen artışın ya da artan

sorunların farkına varılmasının bir sonucudur. Ahlak en genelde toplumlar ve insanlar için "Doğru Nedir?"e yanıt arar. "İş Etiği" de, ahlak normu ve kurallarının iş hayatında işletmelerde, kuruluşlarda uygulanması ile ilgili olup, işletmenin; iş görenleri, ortakları, doğa, müşterileri ve rakiplerinin içinde bulunduğu çevre ile olan ilişkilerini yapılandırmada, sürdürmede ve karar verme süreçlerinde etkili olan değerlerini belirler.

Günümüzde dinamik bir çevrede faaliyetlerini sürdüren organizasyonlar, çok çeşitli değerler sistemiyle karşı karşıya kalabilmektedir. Bu da organizasyonların karar verme sürecinde etik değerlerin etkisini gündeme getirmiştir. Özellikle artan rekabet ortamında işletmelerin uyguladıkları ve sadık kaldıkları etik davranış ilkeleri, işletmeye rakipleri karşısında ayırt edici önemli üstünlükler sağlamaktadır.

Toplumda fon arz eden ve fon talep eden taraflar arasında birleştiricilik ve aracılık rolü oynayarak yatırım ve tasarruf işlevlerini gerçekleştiren bankaların aynı zamanda kârlılık ve verimlilik ilkelerini amaç edinmiş olmaları, mesleki ve örgütsel alanda etik ilkelerine bağlı olarak çalışmalarını zorunluluğunu getirmektedir.

Bankacılık sisteminin büyütülmesi, bankacılık hizmet kalitesinin artırılması, kaynakların en iyi şekilde kullanılması, bankalar arasında haksız rekabetin önlenmesi amaçlarından yola çıkarak; bankaların gerek kendi aralarında ve diğer kurumlarla, gerekse müşteri ve çalışanları ile olan ilişkilerini etik ilkelere uygun şekilde düzenlemesi gerekmektedir.

Etik ilkelerin temel amacı; bankacılık mesleğine toplumda mevcut saygınlık duygusunun sürekliliğinin sağlanması, meslek onuru olarak adlandırılan bu saygınlık duygusunun geliştirilerek sürdürülmesi ve bankacılık sektöründe istikrar ve güvenin korunmasıdır (TBB, 2001).

Bu çalışmanın amacı; Makyavelist bireylerin sonuç odaklı davranışları nedeni ile diledikleri sonuca ulaşabilmek adına etik açıdan sorgulanabilir nitelikte olan davranışlara ne ölçüde yöneldiklerini tespit edebilmektir. Bankacılık sektöründe özellikle son yıllarda özellikle parasal piyasalarda yaşanan dalgalanmalar, mevcut büyük rekabet, marjinal müşteriye yönelerek kârlılığını arttırmaya çalışan bankaların pazarlamaya verdiği ağırlık, agresif satış hedefleri altında ezilen personelin satış yapmak adına Makyavelist eğilimlerinde artış dolayısıyla etik algılarında düşüş olabileceği düşüncesini doğurmuş ve sektör olarak bu nedenle bankacılık seçilmiştir.

Bu amaçla Ankara ilinde özel ve kamuya bağlı olarak faaliyet gösteren 6 ayrı bankanın şubelerinde çalışan toplam 350 pazarlama ve satış personeline

ulaşılması ancak uygulanan anketlerden ancak 230 tanesinin geri dönüşü mümkün olmuştur.

Araştırma bulguları Makyavelizm düzeyi ve etik algısı bakımından kadın-erkekler arasında önemli bir farklılık olduğuna işaret etmektedir. Bu bölümde özenin etiği (ethics of care) ve Carol Gilligan'ın düşüncelerinden bahsetmek yerinde olacaktır.

Gilligan'a göre erkeklerin davranışları hesaplı kitaplı iken kızların yaklaşımları daha düşünceli ve insancıldır. Erkeklerin ahlaki özellikleri hak, hukuk, kurallar ve sosyal ilkeler etrafında yoğunlaşmakta, bayanların ahlaki özellikleri ise şefkat, merhamet, koruma gibi duygusal özellikler etrafında yoğunlaşmaktadır (Onur, 1997). Gilligan, erkek çocukların “başkalarını memnun etme” evresinden “kurallara göre yaşama” evresine geçerken; kız çocukların insan ilişkilerini önemsemekten hiç vazgeçemediklerini ifade etmektedir. Kadınlar, yaşları ilerledikçe, yarar sağlamak amacıyla başkalarını memnun etmekten, başkaları yararına yakın ve verici ilişkiler kurma evresine geçer ve bundan mutlu da olurlar. Kadınlar için, ihtiyacı olana yardım etmek temel bir ahlak ilkesidir.

Erkekler değer çatışmalarını mantık yoluyla, kadınlarsa diyalog yoluyla, konuşarak, birbirlerinin bakış açılarını ve ihtiyaçlarını anlamaya çalışarak çözmeye yatkındır. Erkekler için bağımsızlık, başına buyruklu ve başarmak daha önceliklidir. Kadınlar içinse, başkalarına karşı sorumluluklarını yerine getirmek, öne geçmektense başkalarına ilgi göstermek, yardım etmek ve ilişkileri sürdürmek daha önemlidir.

Erkek çocuklar annelerinden uzaklaşarak erkek kimliklerini bulur, kızlar ise annelerine bağlanarak ve onun özelliklerini benimseyerek. Erkekler başkalarına bağlanmayı tehlike olarak görür, yakınlaşmaktan, bağımlılıktan ürkerler. Kadınlar içinse tehlike, ilişkilerinin bozulmasıdır, yalnızlıktan ve reddedilmekten ürkerler. Yakınlaşma erkekler için ürkütücü, kadınlar için güvenlik kaynağıdır. Özerklik ise, kadınlar için ürkütücü erkekler için gurur kaynağıdır. Erkekler kendilerini başarılarıyla tanımlarken, kadınlar iyi insan ilişkileriyle kendilerini tanımlarlar. Kadınlar için güçlü insan, başkalarına yardım eden ve destekleyen bir kişiyi ifade ederken, erkekler başkalarını kontrol eden kişileri güçlü ve başarılı görme eğilimindedir.

Erkek için birey haklarına, kadın içinse başkalarına ilgi göstermek önceliklidir. Her iki değer de, ahlaklı davranış için aynı derecede önemlidir. Ahlaki olgunluk için bu iki değerın karışımına ihtiyaç vardır: Kendisinininki de dahil olmak üzere, herkesin haklarına saygı göstermek, inançlarını savunmak ve

kişisel bütünlük ve başka insanlara karşı sorumluluk üstlenmek (Gilligan, 1982).

Dolayısı ile bireysel haklarını ikinci planda tutarak başkalarına ilgi göstermeye öncelik tanıyan, yardım etmeyi seven, ilişkilerini önemseyen kadınların Makyavelizm düzeyleri bakımından erkeklerden daha düşük, bağlantılı olarak da etik açısından daha yüksek çıkmaları olası ve beklenen bir durum olarak değerlendirilebilir.

Elde edilen bulgulara göre Makyavelizm ve etik algısı bakımından evli-bekar bireyler, sektör deneyimi ve yaş gurupları arasında bir fark göstermemektedir. Bu sonucun hangi yaşta, kaç yıllık sektör deneyimine sahip olurlarsa olsunlar evli-bekar bankacıların aldıkları mesleki eğitimin onları benzer şekilde davranmaya yöneltmesinden kaynaklandığı ileri sürülebilir ve bu sonuç bireylerin içinde yetiştiği kolektivist kültürün etkilerine bağlanabilir. Buna göre bireyler; deneyim, medeni durum ve yaş değişse de daha bireyci davranışlar içeren Makyavelist özellikler göstermemektedir.

Araştırma bulguları öğrenim düzeyi arttıkça Makyavelist tutumların artacağı ve etik davranma eğiliminin azalacağı yönünde kurulan hipotezi lisans eğitiminden lisansüstü eğitime geçiş aşamasında desteklemekle birlikte, liseden lisans eğitimi düzeyine geçişte önemli bir fark göstermemektedir. Bulunan bu sonuç ise ülkemizde verilen lisans eğitiminin, yüksek lisans ve doktora eğitimiyle kıyaslandığında daha kolektivist çalışmayı gerektirmesine ve lisansüstü eğitimde bireylerin daha bireysel çalışmaya yönlendirilmesine bağlanabilir.

Çalışma bulguları özel sektör ile devlet sektörü arasında Makyavelizm ve etik algılama düzeyleri açısından anlamlı bir farklılık olmadığını göstermektedir. İki sektörde bulunan sonuçların farklı çıkmamasının nedeni iki sektörün de aynı hukuki sınırlama; (bankalar kanunu) ve yaptırımlarla sınırlandırılmış olması dolayısı ile çalışanların işlerini yaparken eşit derecede esnek davranabilmeleri olabilir.

Bu çalışmanın en önemli sonuçlarından birisi, örneklemin Makyavelizm düzeyleri ile etik algılama düzeyleri arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmasıdır. Başka bir deyişle, banka çalışanlarının Makyavelizm düzeyleri arttıkça etik algılama düzeyleri azalmaktadır. Bu sonuca göre, yukarıda ifade edilen, satış kaygısı taşıyan ve satış hedefleri büyük ölçüde büyüyen banka pazarlama personelinin de satış yapmak adına Makyavelist eğilimlerinde artış dolayısıyla etik algılarında düşüş olabileceği beklentisinin karşılandığı ileri sürülebilir.

EK 1: MACH IV ANKETİ

1. **İfade:** İnsanları idare etmenin en iyi yolu onlara duymak istediklerini söylemektir.
2. **İfade:** Birisinden sizin için bir şey yapmasını istediğinizde bunun gerçek nedenini söylemek, etkileyici sebepler sıralamaktan iyidir.
3. **İfade:** Başka bir kişiye tamamen güvenen bir kişi dert arıyor demektir.
4. **İfade:** Bazı dalavereler çevirmeden yükselmek güçtür.
5. **İfade:** Dürüstlük her zaman en iyi yoldur.
6. **İfade:** İnsanların içinde bir kötülük damarının bulunduğunu ve fırsat bulduğunda bunun dışarı çıkacağını varsaymak en güvenli yoldur.
7. **İfade:** Eğer bir faydası olmayacaksa yaptığınız işin gerçek sebebini kimseye söylemeyiniz.
8. **İfade:** İnsan ancak ahlaki açıdan doğru olduğunu hissettiği zaman faaliyete geçmelidir.
9. **İfade:** Önemli insanları pohpohlamak akıllıca bir iştir.
10. **İfade:** Hangi durumda olursa olsun değersiz ve dürüst olmak, önemli ve sahtekar bir kişi olmaktan daha iyidir.
11. **İfade:** Barnum “her dakika bir enayi doğar” derken haksızdır.
12. **İfade:** Tedavisi mümkün olmayan bir hastalıktan muzdarip olan kişiler acı çekmeden ölmek seçeneğine sahip olmalıdır.
13. **İfade:** Her yönden iyi olmak mümkündür.
14. **İfade:** İnsanların çoğu temelde iyi ve naziktir.
15. **İfade:** Başkasına yalan söylemenin hiçbir mazereti olamaz.
16. **İfade:** İnsanların çoğu babalarının ölümünü servetlerinin kaybından daha kolay unuturlar.
17. **İfade:** Hayatta başarılı olmuş kişilerin çoğu temiz ve ahlaki bir yaşam sürerler.
18. **İfade:** Genellikle insanlar başkaları tarafından zorlanmadıkça sıkı çalışmazlar.
19. **İfade:** Suçlular ve diğerleri arasındaki en büyük fark suçluların yakalanacak kadar aptal olmasıdır.
20. **İfade:** İnsanların çoğu cesurdur.

EK 2: ETİK SENARYOLAR

- 1. Senaryo:** Bir giyim mağazasının satış yöneticisi, daha önce rakip firmada çalışmış bulunan ve bu firmada yeni işe alınan bir satış elemanından, rakip firmanın pazarlama ve satış planlarına ilişkin bilgi edinmeye çalışmaktadır. Satış yöneticisinin bu davranışının doğruluğu konusunda ne düşünüyorsunuz?
- 2. Senaryo:** Medikal malzeme satıcısı, doktorları, rakip firmanın ürettiği daha işlevsel ve ucuz olan bir ürünün varlığı konusunda bilgilendirmemektedir. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 3. Senaryo:** Oyuncak dükkanında çalışan satış elemanı az bulunan bir oyuncacı, söz verdiği müşteri yerine, çocuğu hastanede ve ölmek üzere olan bir müşteriye satmıştır. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 4. Senaryo:** Firmanın satış yöneticisi iyi ilişkiler kurmak ve satış karlılığını maksimize etmek adına erkek müşterileri bir tekne gezisine davet edip onlara içki ve hayat kadını sunmuştur. Satış yöneticisinin bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 5. Senaryo:** Giyim eşyası satıcısı, gerçekte yakışmadığı halde, müşterisine, takım elbisenin tam uyduğunu söyleyerek satmaya çalışmıştır. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 6. Senaryo:** Büyük bir inşaat şirketi satış karlılığını arttıracak ve kendisini sektörün lideri yapacak bir ihaleye girmeye çalışmaktadır. Firma yöneticisi, ihale ile ilgilenen sekretere, gizli fiyat bilgilerini rakiplerinden öğrenmesi için pahalı bir hediye vermiştir. Firma yöneticisinin bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 7. Senaryo:** Satış elemanı gerçekten paraya ihtiyacı olan akrabasının ödülü kazanması için yarışma kurallarını manipüle etmiştir. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 8. Senaryo:** Bir şirkette iyi koşullarda çalışan ve iyi kazanç elde eden satış elemanı şirket kurallarına aykırı olduğu halde kazancını arttırmak adına ikinci bir işte çalışmaktadır. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 9. Senaryo:** Büyük bir firmanın satış elemanı parası önceden ödenmiş bir iş seyahatine çıkmıştır. Otelde çok rahatsız edici bir gece geçirmiş ve uyuyamamıştır. Bunun üzerine otel gece için önceden alınmış ücreti firma personeline iade etmiştir. Personel parayı cebine atmış ve kimseye bir şey söylememiştir. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?

- 10. Senaryo:** Kuyumcuda çalışan satış elemanı deneme / tanıtım ürünlerini saklayıp kayıp olarak rapor etmiştir. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 11. Senaryo:** Büyük bir firmanın satış elemanı rakip firmanın gizli pazarlama planlarını birinin masasının üzerinde bulmuş ve bir kopyasını almıştır. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 12. Senaryo:** Satış elemanı şirket telefonundan yasak olmasına rağmen uluslararası bir telefon görüşmesi yapmış ve şirket ekipmanını şahsi amaçları için kullanmıştır. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 13. Senaryo:** Bir bilgisayar programlama firmasının satış yöneticisi rakip firmada çalışan yetenekli bir çalışan yüksek maaş teklif etmek suretiyle kendi firmasında çalışmaya ikna etmeye çabalamaktadır. Satış yöneticisinin bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 14. Senaryo:** Harcamaların detaylı olarak kontrol edilmediği bir firmada görev yapan satış elemanı harcamaları şişirmekte, hatta bazen olmayan ödemeleri varmış gibi göstermektedir. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?

KAYNAKÇA

- Al-Khatib, J.A., C.J. Robertson, A.D. Stanton and S.J. Vitell (2002) "Business Ethics in the Arab Gulf States: A Three-Country Study", **International Business Review**, 11, 97-111.
- Al-Khatip, J.A., S.J. Vitell and M.Y.A. Rawwas (1997) "Consumer Ethics: Across – Cultural Investigation", **European Journal of Marketing**, 31, 750-767.
- Ang, H.S. and S.M. Leong (2000) "Out of the Mouths of Babes: Business Ethics and Youths in Asia", **Journal of Business Ethics**, 28, 128-144.
- Arrow, K.J. (1972) "Gifts and Exchanges", **Philosophy and Public Affairs**, 1, 343-362.
- Ayyoup, T. (2002) "UAB Calls For Banking. Code of Ethics", **Jordan Times**, 25 August.
- Best, B. (1997) "International Business and Ethics: The Role for Ethical Displacement", **Business and the Contemporary World**, IX (1), 209-227.
- Beu D.S, M.R. Buckley and M.G. Harvey (2003) "Ethical Decision-Making: A Multi-Dimensional Construct", **Business Ethics: A European Review**, 12, 88–107.
- Bee D. and R.M. Buckley (2001) "The Hypothesized Relationship between Accountability and Ethical Behavior", **Journal of Business Ethics**, 34, 57-73.
- Christie, R. and F.L. Geis (1970) **Studies in Machiavellianism**, New York: New York Academic Press, 10-34.
- Dawson, Leslie M. (1997) "Ethical Differences between Men and Women in the Sales Profession", **Journal of Business Ethics**, 16, 1143–1152.
- Deiss, J. (2001) "The Swiss Financial Centre: Achievements and Challenges", **Speech on Financial Excellence**, Milan.
- Donaldson, T. and T. Dunfee (1999) "When Ethics Travel: The Promise And Perils Of Global Business Ethics", **California Management Review**, 41(4), 44-63.
- Ekin, M.G. and H.S. Tezölmez (1999) "Business Ethics in Turkey: An Empirical Investigation with Special Emphasis on Gender", **Journal of Business Ethics**, 18, 17-34.
- Erfmeyer, R.C., B.D. Keillor and D.T. LeClair (1999) "An Empirical Investigation of Japanese Consumer Ethics", **Journal of Business Ethics**, 18, 35-50.

- Ergeneli, A. (2006) **Örgüt ve İnsan**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi Yayınları.
- Ergeneli, A. and S. Arıkan (2002) "Gender Differences in Ethical Perceptions of Salespeople: An Empirical Examination in Turkey", **Journal of Business Ethics**, 40: 247-260.
- Ford, C.R. and W.D. Richardson (1994) "Ethical Decision Making: A Review of the Empirical Literature", **Journal of Business Ethics**, 13, 205-221.
- Galie, P.J. and C. Bopst (2006) "Machiavelli & Modern Business: Realist Thought in Contemporary Corporate Leadership Manuals", **Journal of Business Ethics**, 65, 235-250.
- Geis, F.L. and T.H. Moon (1981) "Machiavellianism and Deception", **Journal of Personality and Social Psychology**, 41, 766-775.
- Gilligan, C. (1982) **In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development**, Cambridge: Harvard University Press.
- Gordon F.S. (1988) **Practical Ethics**, New York: AMA Membership Pub.
- Guterman, S. (1970) **The Machiavellians**, Lincoln: University of Nebraska Press.
- Hood, N. (1998) Business Ethics and Transnational Corporation, in I.B. Jones, M.G. Pollitt (eds), **The Role of Business Ethics in Economic Performance**, Houndmills, Basingstoke: Palgrave, Macmillan, 193-210..
- Jones, G.E. and M.J. Kavanagh (1996) "An Experimental Examination of the Effects of Individual and Situational Factors on Unethical Behavioral Intentions in the Workplace", **Journal of Business Ethics**, 15, 511-523.
- Karande, K., M.N. Shankarmahesh, C.P.Rao. and Z.Rashid (2000) "Perceived Moral Intensity, Ethical Perception, and Ethical Intention of American and Malaysian Managers: A Comparative Study", **International Business Review**, 9, 37-59.
- Kavak, B (2001) "Makyavelizm ile Tüketicinin Ahlaki Yargıları Arasındaki İlişkiye Yönelik Amprik Bir İnceleme", **Ev Ekonomisi Dergisi**, 7(8), 11-20.
- Kenhove, V.P, I Vermeir and S. Verniers (2001) "An Empirical Investigation of the Relationships between Ethical Beliefs, Ethical Ideology, Political Preference and Need for Closure", **Journal of Business Ethics**, 32, 347-361.
- Luthar, Harsh K and R. Karri (2005) "Exposure to Ethics Education and the Perception of Linkage between Organizational Ethical Behavior and Business Outcomes", **Journal of Business Ethics**, 61, 353-368.

- Machiavelli, N. (2000) **Seçme Yazılar**, (çev. H. Köse), Ankara: Öteki Ajans.
- Mcdonald, G.M. and R.A. Zepp (1988) "Ethical Perceptions of Hong Kong Chinese Business Managers", **Journal of Business Ethics**, 7, 835-845.
- Mchoskey, J.W. (1999) "Machiavellianism, Adjustment and Ethics", **Psychological Reports**, 85, 138.
- Muncy, J.A. and S.J. Vitell (1992) "Consumer Ethics: An investigation of the Ethical Beliefs of the Final Consumer", **Journal of Business Research**, 24, 297-311.
- Nelson, D.L. and J.C. Quick (1997) **Organizational Behaviour, Foundations Realities and Challenges**, St.Poul M.N.: West Publishing Company.
- Onur, B. (1997) **Gelişim Psikolojisi**, İstanbul: İmge.
- Rawwas, M.Y.A., S.J. Vitell., Al-Khatip (1994) "Consumer Ethics: The Possible Effects of Terrorism and Civil Unrest on the Ethical Values of Consumers", **Journal of Business Ethics**, 13, 223-231.
- Rawwas, M.Y.A. and A. Singhapakdi (1998) "Do Consumers' Ethical Beliefs Vary With Age? A Substantiation of Kohlberg's Typology in Marketing", **Journal of Marketing Theory & Practice**, 6, 26-38.
- Reidenbach, R.E. and D.P. Robin (1990) "Toward the Development of a Multidimensional Scale for Improving Evaluations of Business Ethics", **Journal of Business Ethics**, 9, 639-653.
- Ricks J. and J. Fraedrich (1999) "The Paradox of Machiavellianism: Machiavellianism May Make for Productive Sales but Poor Management Reviews", **Journal of Business Ethics**, 20, 197-205.
- Robbins, S.P. (1998) **Organizational Behavior: Concepts, Controversies, Applications**, (Int. ed.), New Jersey: Prentice Hall Inc.
- Sirgy, M.J. (2002) "Measuring Corporate Performance by Building on the Stakeholder Model of Business Ethics", **Journal of Business Ethics**, 35, 143-162.
- Skinner, Q. (2002) **Düşüncenin Ustaları: Machiavelli**, (çev. C. Atila), İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.
- Tansal, S. (2002) "Etik Değerlere Evrensel Yaklaşım", **Türk Sermaye Piyasasında Mesleki/Etik Kurallar ve Yatırımcı Hakları Paneli**, İstanbul: IMKB Konferans Salonu, (6 Mart 2002).

- Tunay, K.B. (2001) **Finans Biliminde Yeni Yönelimler ve Çağdaş Finansçının Yetiştirilmesi Finans Sisteminde Yeni Yönelimler –Türk Finans Piyasalarının Bu Günü ve Geleceği**”, İstanbul: Beta Yayınları.
- TÜSİAD (2005) **Devlette Etikten Etik Devlete: Kamu Yönetiminde Etik Kavramsal Çerçeve ve Uluslar Arası Uygulamalar**, Devlette Etik Altyapı Dizisi, 1(1), Kasım.
- TBB (2001) **Bankacılık Etik İlkeleri**, Tebliğ No: 1012, 1 Kasım 2001, İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.

MAKYAVELİZM ve ETİK ALGISI İLİŞKİLERİ: BANKACILIK SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Semra GÜNEY*
Gamze MANDACI**

Öz

Makyavelizm ve etik algısı kavramları arasındaki ilişkinin saptanması için çeşitli araştırmalar gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada Ankara'da faaliyet gösteren özel ve kamu bankalarının pazarlama ve satış personelinin oluşan örneklemin, Makyavelizm ve etik algılama düzeyleri arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre Makyavelizm düzeyi ve etik algı arasında güçlü bir negatif ilişki saptanmıştır. Ayrıca, cinsiyet ve öğrenim düzeyi şeklinde ifade edilebilecek demografik faktörler ile hem Makyavelizm düzeyleri, hem de etik algı düzeyleri arasında anlamlı ilişkilerin olduğu ortaya çıkmıştır.

Anahtar Sözcükler: Makyavelizm, etik algısı, demografik faktörler, bankacılık sektörü.

Absract

Machiavellianism and Ethical Perception Relations: A Survey in the Banking Sector

In the literature, some studies have been conducted to investigate the relationship between Machiavellianism and ethical perception concepts. This study aims to identify the relationship between Machiavellianism and ethical perception levels of some salespeople and marketing staff working in the public and private banking sector in Ankara. According to the results of study, there is anegative relationship between Machiavellianism and ethical perception levels of subjects. Additionally, results indicate that gender and education have statistically significant relationships with both Machiavellianism and ethical perception levels of subjects.

Keywords: Machiavellianism, ethical perception, demographics, banking sector.

* Prof.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Beytepe-ANKARA, tan@hacettepe.edu.tr

** İşletme Bilim Uzmanı.

GİRİŞ

Machiavelli'nin literatüre kazandırdığı Makyavelizm felsefesinin temel düşüncesi "*Amaca ulaşmak için kullanılacak her türlü araç mübahtır*" fikridir (Geis and Moon, 1981). Amaca giden yolda kullanılacak araçlar, hukuki ya da ahlaki olarak sınırlandırılmamıştır. Bir başka deyişle, amaca ulaşmak için kullanılan her araç yasal ve ahlâkidir (Machiavelli, 2000: 7-8).

Makyavelizm istenen amaçlara ulaşmak için politika, güç ve etkileyici davranışların kullanımını benimseyen bir sosyal etki sürecidir (Christie ve Geis, 1970). Bir başka tanıma göre ise Makyavelizm bireyin pragmatik olma, duygusal mesafe belirleyebilme ve elde edilecek sonuçların yolları mübah kıldığına inanma derecesidir (Robbins, 1998: 58). Nelson and Quick'e (1997) göre ise Makyavelizm, bireyin kendi istediği doğrultuda hareket etmek için her şeyi yapmaya hazır olmasıdır. Guterman (1970: 3), Makyavelizmi ahlaki olmayan ve diğer bireyler üzerinde yönlendirici etki bırakan davranışlar bütünü olarak nitelerken; Ang (2000) ise Makyavelizmi bir kişinin kendi başarısı için başkalarını kullanması anlamına gelen bir kişilik özelliği şeklinde tanımlamıştır.

Kişilik, bireylerin birbirleriyle karşılaştırılması sonucunda, benzerlik ve farklılıklarını belirlemeye yardımcı olan özellikleridir. Bireyler, sahip oldukları fiziksel ve duygusal özellikleri, aldıkları eğitimleri, deneyimlerini ve öğrendiklerini etkileyen çevre koşullarıyla kendilerine has özellikler taşırlar. Bazı kişilik özellikleri, bireyin örgüt içindeki davranışlarını önceden tahmin edebilmeye yardımcı olması bakımından önemlidir. Ergeneli (2006), Makyavelizmi örgütsel davranışı etkileyen temel kişilik özellikleri arasında saymış, hedefe ulaşmak için bütün yolların denenebileceği inancının bu bireyleri, çok fazla kural, kaide olmayan durumlarda, pazarlık gerektiren hallerde daha başarılı yapmakta olduğunu savunmuştur.

Machiavelli iyi veya kötünün insan faaliyetlerinde ortaya çıkmasıyla değil, iyi veya kötünün siyasal etkileri ile ilgilenmiştir. Ancak bugün bile görüşleri, siyasi konularda zalimlik veya ahlaksızlığın ahlaki olmaktan daha fazla yarar sağlayacağı şeklinde yorumlanmaktadır. Bu yanlış anlaşılma, Makyavelizm teriminin belki de temelini oluşturmaktadır. Machiavelli geleneksel etik normlarının devletin menfaatleri için göz ardı edebileceğini ileri sürse de, etik olmamanın bir devlete mutlak menfaat sağlayacağını savunmamaktadır. Machiavelli'ye göre devletin amacı, adaleti uygulama değil, kalkınma ve daha fazla güç elde etmektir. Ancak bu düşünce tam olarak devlet tarafından yapılan herhangi bir etik dışı faaliyete izin verilebileceği anlamına gelmemektedir (Tusiad, 2005).

Christie and Geis (1970), Makyavelist bireylerin geleneksel ahlak anlayışından yoksun olduklarını ve diğer bireylere bakış açılarında faydacı yaklaşıtlarını belirtmişlerdir. Onlara göre bu bireyler ahlaktan yoksun değildir, sadece geleneksel ahlakla bağdaşmayan birtakım etik ilkelere göre hareket etmektedirler. Ayrıca Makyavelist liderler, pazarlık ve ikna becerilerinin gerekli olduğu koşullarda son derece başarılı ve örgütler açısından faydalı da olabilmektedir.

Nitekim Makyavelist bireyler durumun bilişsel analizine tüm dikkatlerini yöneltip kazanmaya yönelik rekabetçi stratejiler oluşturmakta son derece başarılıdırlar (Christie and Geis, 1970). Ancak yine de işletmeler için en faydalısı Makyavelist bakış açısının belirli sınırlar dahilinde tutulmasıdır. Böylece hem örgüt içinde başarı güdüsü, başkalarını etkileme gücü ve amaç odaklılık korunacak, hem de Makyavelist bireylerin fırsatçı, bencil ve hileci yanlarının örgüte zarar vermesi engellenmiş olacaktır.

Bireyin etik algısı ise, kişinin, bir konuyu ya da davranışı etik açıdan ne ölçüde önemli bulup bulmadığına ilişkin etik yargılarıdır (Reidenbach and Robin, 1990; McDonald and Zepp 1988). Kişinin ahlaki bir konunun farkında olmasına ilişkin algısı şeklinde ifade edebilecek etik algısı, ahlaki karar verme sürecinde bir katalizör görevi görmektedir. Etiksel sorunları önemsemeyen bir kişi karar verme sürecinde etiksel bir şema kullanmaktan ziyade ekonomik anlamda rasyonellik gibi diğer kriterleri kullanmayı tercih edecektir. Hunt ve Vitell'in (1993) kurdukları modelde etik algılama ve yargılama, ahlaki bir niyetin öncülü olarak ifade edilmiştir. Karar verme sürecinde kişinin etik niyetinin olması son derece önemlidir; çünkü, kişi, etik algısının son derece yüksek olmasına ve güvenilir ahlaki yargılarda bulunmasına rağmen, bunlara uygun şekilde davranamayabilir (Karande vd. 2000: 38).

Gerçekten de, etiksel bir çıkmazla karşı karşıya gelen işgörenin ya da yöneticinin nasıl davranacağı, önemli bireysel ve örgütsel sonuçlar oluşturabilecektir. Örneğin bir mağazada satılan ve tek kalan bir ürünü, başka bir müşteri için ayıran satış elemanının, mağazaya yeni gelen bir müşterinin bu ürünü ölmekte olan bir hastanın son dileği olarak satın almayı istemesi halinde nasıl davranacağı ve bu kararın hangi unsurlardan etkileneceği (satıcının cinsiyeti, yaşı, deneyimi vb.) sonuç açısından önemlidir. Günümüzde mükemmeli yakalamak için mücadele veren işletmelerin güçlü bir etik kültürü oluşturmalarının önemi düşünüldüğünde (Luthar and Karri, 2005: 353), bireysel algılama ve uygulamaların önemi kendiliğinden ortaya çıkacaktır.

Genelde Makyavelizm ve etik kavramlarına bir eksenin iki ucu gibi değerlendirmeler yapılmaktadır. Bu değerlendirmelerin temelinde Machiavelli'nin "yönetici büyük hedeflerine ulaşmak isterse ahlaki olmayı her

zaman rasyonel bulmayacaktır; tam tersine insanların iyi olarak değerlendirilmesini sağlayan tüm o nitelikleri uygulama doğrultusunda yapılan her tutarlı girişimin feci bir irrasyonel politika olacağını görecektir” görüşünün yattığı söylenebilir (Skinner, 2002: 60). Tarihte Marks Engels gibi birçok düşünür tarafından şiddetle eleştirilen Makyavelizmin kötülüklerin, siyasal yaşamın ahlaki temelini yöneltilen en tehlikeli tehdidi teşkil ettiği söylenmiştir. Shakespere, Machiavelli’den bahsederken O’nu “cani Machiavel” olarak anmıştır. Hatta Machiavelli adı, ahlaki ilkelere o kadar zıt ve öyle kötü bir ün yapmıştır ki, kişinin makyavelist olması ciddi bir suçlama haline gelmiştir (Skinner, 2002: 11). Gerçekten de, Machiavelli’nin düşünceleri diğer politika düşünürlerinden daha fazla eleştirilmiş ve Machiavelli, bazı yorumlarda, kötülüğün öğretmeni, en üstün gerçekçi, İtalyan yurtsever, politik pragmatist, kentsel cumhuriyetçi, tarafsız bilim adamı, kederli hümanist, Lenin’in önceden vücut-bulmuşu ve önde gelen hiciv yazarı olarak tanımlanmıştır (Galie and Bopst, 2006: 237) .

Bu araştırmanın temel amacı Makyavelizm ve etik algısı arasındaki ilişkileri ve bu ilişkiyi etkileyebileceği düşünülen deneyim, sektör, cinsiyet, öğrenim düzeyi ve medeni durum şeklindeki demografik faktörlerin etkisini araştırmaktır.

1. ETİK VE MAKYAVELİZM İLİŞKİLERİ ÜZERİNE LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Etik ve Makyavelizm ilişkileri tek başlarına ve birbirleriyle ilişkileri açısından incelenmiş konulardır. Aşağıda bu alanda gerçekleştirilmiş olan bazı araştırmaların sonuçları yer almaktadır:

Ekin ve Tezölmez’in (1999) Türk yöneticilerinin etik algıları üzerine yaptıkları araştırmada, kadın yöneticilerin erkeklere göre daha etik yargılarda bulunduğu ifade edilmiştir.

Ergeneli ve Arıkan (2002) tarafından giyim ve medikal alanındaki 117 satış elemanı ve 131 satış yöneticisi üzerinde yapılan araştırmanın sonuçlarına göre, genel olarak kadın ve erkek satış elemanlarının etik senaryolara verdikleri yanıtlarda, cinsiyete bağlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Sektör düzeyinde yapılan daha detaylı analizlerin sonucuna göre ise, giyim sektöründe çalışan kadın satış personelinin çeşitli etik senaryolara verdikleri yanıtların erkeklerinkinden daha yüksek olduğu bulunmuştur. Bu çalışmanın bir diğer sonucu ise medikal sektörde, kadın satış yöneticilerinin erkek meslektaşlarına göre, etik senaryolara daha yüksek yanıtlar vermesine rağmen giyim sektöründe, yönetici düzeyinde bu tür farklılıkların ortaya çıkmamasıdır.

Makyavelist bireylerin diğerlerine göre etik algılarının farklı olup olmadığına ilişkin literatürdeki birçok çalışmanın bulgularına göre; etik algısı yüksek bireyler düşük olanlara göre daha az Makyavelist eğilimler taşımaktadırlar (Christie and Geis, 1970; Ford and Richardson, 1994; Ricks and Fraedrich, 1999; Kavak, 1999; Rawwas and Singhapakdi, 1998; Al-Khatip vd., 1997; Ang and Leong, 2000; Erffmeyer vd., 1999; Kenhove vd., 2001; McHoskey vd., 1999; Muncy and Vitell, 1992; Al-Khatip vd., 2002).

Bir başka çalışmada yüksek Makyavelistlerin etiğe aykırı davranışlarda bulunma olasılığının daha yüksek olduğunu belirtmektedir (Jones ve Kavanagh, 1996). Tüketicilerin etik algıları ve Makyavelizm düzeylerinin incelendiği Lübnanlı ve Mısırlı tüketicilerin karşılaştırıldığı bir diğer çalışmada ise terör ve sosyal huzursuzluk nedeniyle daha çok hırpalanmış olan Lübnanlı tüketicilerin Mısırlı yöneticilere göre daha fazla Makyavelist eğilimler gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır (Rawwas vd., 1994).

Ulaşılan bu sonuçların nedenlerini ise çeşitli yazarlar farklı şekilde açıklamaktadır. Christie and Geis (1970), sosyal baskının yüksek Makyavelist bireyleri daha az etkilediğini ve bu bireylerin bu nedenle ahlaki normlara daha az uyduklarını belirtmektedir. Al-Khatip ve arkadaşları (2002) ise Makyavelistlerin topluma daha az bağlı bireyler olduğunu ve bu bağlılık eksikliğinin onları etik açıdan sorgulanabilir uygulamaları kabul etmeye yönlendirdiğini belirtmektedir. Birçok yazar, işletme gibi sosyal müesseselerdeki bireylerin etik sorumluluklarının genel kabul görmüş ahlaki anlayışlara göre temellendiğini belirtmektedir (Best, 1997; Donaldson and Dunfee, 1999; Hood, 1998; Sirgy, 2002).

Beu vd., (2003) tarafından yapılan araştırmanın sonucuna göre, işletmede çalışanlar etik ikilemleri; kişisel karakterlerine, içine gömüldükleri kültüre, iş yaşamının gerçeklerine ve ilişkilerine göre çözmektedirler. Bu yazarların etik karar verme üzerine yaptıkları çalışmanın sonuçları da göstermektedir ki; bireylerin, ahlaki duyarlılıkları, sorumluluk düzeyleri, düşünme süreçleri ve bilişsel ahlaki gelişimleri, demografik faktörler ve kişilik özellikleri onların etik ikilemlere nasıl cevap verdiğini etkileyen faktörlerdir. İşletmelerin etik konularına daha duyarlı bir ortam yaratmaları ise çalışanların kişilikleri üzerine eğilmeleri ile mümkün olacaktır (Beu and Buckley, 2001). Zira etik konular hakkında davranışta bulunma kişisel farklılıklar gösterir. Ahlaki konularda daha hassas insanların etik olmayan kararlardan uzak durması daha olasıdır.

2. BANKACILIK SEKTÖRÜ, MAKYAVELİZM VE ETİK İLİŞKİSİ

Finansal hizmetler sektörü, fon toplama ve kullandırma sürecinin özelliklerinden dolayı genel ekonomik yapı içerisinde özel bir öneme sahip bulunmaktadır. Dolayısı ile finansal piyasaların yapısı, özellikleri ve işleyişi genel ekonomik yapıyı da büyük ölçüde etkilemektedir. Bu itibarla etik ve sosyal sorumluluğun önemleri açısından finansal piyasalar çerçevesinde daha detaylı bir biçimde ele alınması ve değerlendirilmesi gerekmektedir (Tunay, 2001: 69).

Bilindiği gibi teknolojinin artarak değişen gücü, bütün dünyaya yayılmakta ve teknolojinin bu gücünü kontrol eden kişilerin aldıkları isabetli kararlar, milyonlarca kişiye büyük faydalar sağlayabileceği gibi, çok büyük zararlar da verebilmektedir. Burada, etik olmayan bir karar, bütün dünyada hemen hissedilmektedir. Bundan 15-20 yıl öncesinde bu tür etik yanlışlıklar daha çok yerel kalabilmekte iken, bugün teknolojik gelişim ve finansal piyasalardaki etkileşim nedeniyle çok büyük kitleleri ilgilendiren evrensel düzeyde felakete yol açabilmektedir. Bu nedenle, sistem içerisinde yer alan kişilerin etik değerlere uygun hareket etmeleri kaçınılmaz olmaktadır (Tansal, 2002: 17). Genel olarak finansal sektör, özel olarak bankacılık sistemi, hızlı ekonomik büyüme ve gelişmenin başarılmasında önemli bir araçtır. Bununla beraber bankacılık sektörü sadece parasal kontrol için bir kanal değil, ekonominin yeniden yapılanmasında ve uzun dönemli sürdürülebilir makroekonomik istikrarın sağlanmasında etkili bir sektördür. Ekonominin etkin işleyişi ve gelişimi için bu denli önem arz eden bankacılık sektörünün kısa vadede olduğu gibi uzun vadedeki başarısı ilgili taraflarla arasındaki karşılıklı güveni tesis etmesine bağlıdır (Arrow, 1972; Deiss, 2001).

Dünyanın birçok yerinde gerçekleşen bankacılık ve finans krizleri incelendiğinde, bu krizlerin temel nedenleri arasında etik boyutunun önemli yer tuttuğu görülmektedir. Öncelikle bankacılık mevzuatına aykırı olarak yürütülen faaliyetler en büyük bankaları etkileyen finansal krizlerin temel nedenleri arasında yer almıştır (Ayyoup, 2002).

Yüksek enflasyonun yaşandığı dönemlerde Türk bankacılık sistemi yüksek enflasyonun yarattığı Hazine'ye borç vererek kâr elde etme yöntemini kullanarak dünyanın en kârlı bankacılık sistemi olmuş ancak enflasyonun düşmeye başlaması ve günümüzdeki seviyeye gerilemesi sektörü yeni arayışlara sürüklemiştir. Yaşanan büyük rekabet, marjinal müşteriye yönelim ve dolayısıyla kârlılığını arttırmaya çalışan bankalar pazarlamaya ağırlık vermiş ve ürün çeşitliliğini arttırarak özellikle en kârlı bankacılık ürünlerinden olan kredi kartı ve sigorta ürünlerinin satışına yönelinmiştir.

Satış kaygısı taşıyan ve satış hedefleri büyük ölçüde büyüyen banka pazarlama personelinin de satış yapmak adına Makyavelist eğilimlerinde artış, dolayısıyla etik algılarında düşüş olabileceği düşünülebilir.

3. YÖNTEM

3.1. Örneklem

Araştırmada kullanılan soru formları kamuya bağlı olarak faaliyet gösteren bankalarda 113 kişi (T.C.Halk Bankası: 40 kişi, T.Vakıflar Bankası: 36 kişi, T.C.Ziraat Bankası: 37 kişi), özel sektöre bağlı olarak faaliyet gösteren bankalarda 117 kişi (T.Garanti Bankası: 38 kişi, Oyak Bank: 38 kişi, T.İş Bankası: 41 kişi) olarak toplam 230 kişiye uygulanmıştır.

3.2. Veri Toplama Araçları

Çalışmada, kurulan hipotezlerin doğruluğunu kanıtlamak amacıyla Christie ve Geis tarafından geliştirilen Mach IV ölçeği ve Dawson tarafından hazırlanan ölçek uyarlaması kullanılmıştır.

20 sorudan oluşan Mach IV ölçeği, katılımcıların Makyavelist davranışlara eğilimlerini; Makyavel görüşler, taktikler ve etik olmak üzere üç bağımsız alanda ölçmektedir. Ölçekte bulunan 20 ifadeden 10 tanesi Makyavelist (Machiavelli'nin görüşlerini destekleyen), 10 tanesi ise Makyavelist olmayan (Machiavelli'nin görüşlerini desteklemeyen) ifadelerdir. Bu ifadelerden Makyavelist olanlar Niccolo Machiavelli'nin kendi yapıtlarında kullandığı ya da aynı anlamı verecek şekilde düzenlenmiş ifadelerden, Makyavelist olmayan ifadeler ise Christie and Geis (1970) tarafından oluşturulmuş ifadelerden meydana gelmektedir. Bireylerin anketten elde ettikleri skor ne kadar yüksek çıkarsa bu, onların o ölçüde Makyavelist davranma eğiliminde olduklarını göstermektedir. Literatürde genel olarak ölçek puanının yüksek olması sosyal yönden arzu edilmeyen bir durum olarak değerlendirilmektedir. Ölçek 1 ile 5 puan arasında değişen 20 soruluk Likert tipi bir ölçektir. Toplam alınan puanlar 20 ile 100 arasında değişmektedir. Ölçekte yer alan katılma düzeyleri, kesinlikle katılmıyorum=1, kısmen katılmıyorum=2, kararsızım=3, kısmen katılıyorum=4, kesinlikle katılıyorum=5 değerleri ile belirtilmiştir. Christie and Geis (1970) araştırmalarında Mach IV ölçeğinin Cronbach α değerini 0.79 olarak bulmuşlardır. Bu çalışmada ise yapılan güvenilirlik analizi sonucunda, oluşturulan Makyavelizm ölçeğinin oldukça güvenilir olduğu söylenebilir. Güvenirlik katsayısı olan $\alpha = 0,7737$ olarak bulunmuştur.

Dawson (1997) tarafından hazırlanan anket ise bankacıların etik algılamalarının Makyavelizm düzeyleri arttıkça azalacağı beklentisi ile uygulanmıştır. Ankette kullanılan etik senaryolar Dawson (1997) tarafından hazırlanan orijinali 20 senaryodan oluşan bir ölçekten alınmıştır. Bu 20 senaryo satış personelinin muhtemel etik olmayan davranışlarını ortaya koymaktadır. Ergeneli ve Arıkan tarafından yapılan çalışmada senaryo sayısı 14'e düşürülmüştür. Bu senaryolar endüstriyel casusluk (senaryo 1); yalan ve aldatma (senaryo 2, 5, ve 8); adil olmayan ticari uygulamalar (senaryo 3 ve 7); rüşvet (senaryo 4 ve 6); personelin hırsızlığı (senaryo 9, 12, ve 14); ticari sırların çalınması (senaryo 11); içerden firma bilgilerini öğrenenlerin ticareti (senaryo 13) gibi etik olmayan davranışlara eğilimleri ölçmeyi amaçlamaktadır. Anketin ikinci bölümü olan etik senaryoların değerlendirilmesinde de Mach IV ölçeğinde olduğu gibi 5'li Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda, oluşturulan "Etik Algılama Ölçeğinin" de yüksek derecede güvenilir olduğu söylenebilir. Güvenirlik katsayısı olan Cronbach $\alpha = 0,8520$ olarak bulunmuştur.

3.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Zaman ve maliyet unsurları göz önünde tutularak çalışma ülke çapında faaliyet gösteren kamu ve özel bankaların ANKARA şubelerinde yapılmıştır. Bu nedenle elde edilen sonuçların ülke çapında genellenmesinde bir takım sorunlar yaşanması mümkündür. Araştırmada kullanılan Mach IV ölçeği ve etik algılama farklılıklarını ortaya koymak için kullanılan ölçek yabancı bir dilden, dilimize çevrilmiştir. Orijinal ölçekler ne kadar iyi Türkçeleştirilirse de farklı bir sosyal ve kültürel çevrenin ürünü olmaları sebebiyle uygulanmalarında bir takım zorluklar yaşanabilmektedir.

Bir diğer önemli sınırlılık ise bireylerin etik algılamalarının ölçülmesinde mevcuttur. Bireyler toplum tarafından beğenilme ve kabul görme arzusu ile, gerçek hisleri ve tutumları yerine, toplumsal beklentilere uygun olan tutumları ve hisleri ifade etmeye yönelebilmektedirler.

Araştırma kapsamında anketi dolduran kişilerin soruları doğru okudukları ve doğru algıladıkları varsayılmıştır.

Araştırmanın bir diğer sınırlılığı ise anket formlarının doldurulması ve toplanması aşamasında yaşanmıştır. Örnekleme oluşturan bankalardaki personelin büyük bir bölümü anket sorularını cevaplamakta gönülsüz davranmış, hatta bir kısmı anket sorularını kısmen cevaplamış ya da hiç cevaplamamıştır. Örnekleme 350 anket dağıtılmış, ancak 230 tanesi geri alınabilmiştir. Bunun tahmin edilen sebebi ise, bankacılık sektörünün oldukça

yoğun çalışmayı gerektiren bir sektör olması ve personelin iş yükünün fazla olmasıdır.

3.4. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın temel hipotezleri aşağıda yer almaktadır:

H1: Bankada çalışılan süre ile etik davranma eğilimi arasında olumlu bir ilişki mevcuttur.

H2: Devlet bankalarında çalışan bankacılar, özel bankalarda çalışan bankacılara göre daha fazla etik davranırlar.

H3: Cinsiyet ile etik algılama arasında bir ilişki mevcuttur.

H4: Yaş ile etik davranma eğilimi arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

H5: Öğrenim düzeyi ve etik davranma eğilimi arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

H6: Evli bireylerin etik algılama düzeyleri bekar bireylere göre daha yüksektir.

H7: Banka çalışanlarının Makyavelizm düzeyleri ve etik algıları arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

Çalışmada ankete katılanların %17,8'i İş Bankası, %16,5'i Garanti Bankası, %17,4'ü Halk Bankası, %15,7'si Vakıflar Bankası, %16,5'i Oyak Bank %16,1'i Ziraat Bankası personelidir. Hipotezlere ilişkin gerçekleştirilen veri analizlerinin sonuçları aşağıda yer almaktadır:

H₁: Bankada çalışılan süre ile etik davranma eğilimi arasında olumlu bir ilişki mevcuttur.

Ankete katılanların %28,7'si bankacılık sektöründe 5 yıldan az süredir çalışmakta, %25,8'i 5-9 yıl arası süredir çalışmakta, %42,2'si 10 yıl ve daha fazla süredir çalışmaktadır. Gruplara uygulanan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda F değeri $f=0,158$ olarak hesaplanmıştır (Tablo-1). Bu sonuç $p=0,854$ anlamlılık düzeyinde çalışanların etik algılama düzeylerinin bankacılık sektöründeki deneyimlerine göre istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık göstermediğini ifade etmektedir ($p=0,854>0,050$).

Tablo 1. H₁ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Sektördeki Deneyimi	N	\bar{X}	S	sd	F	P	Fark
Etik Algılama Düzeyi	5 yıldan az	65	3,4665	0,6538	2	0,158	0,854	-
	5-9 yıl arası	57	3,4850	0,6795	216			
	10 yıl ve üstü	97	3,4249	0,6996	218			

H₂: Devlet bankalarında çalışan bankacılar, özel bankalarda çalışan bankacılara göre daha fazla etik davranırlar.

Uygulanan t testi sonucu t değeri $t = 0,330$ p anlamlılık düzeyi ise $p = 0,741$ bulunmuştur. Dolayısı ile özel bankada çalışanlar ile devlet bankasında çalışanlar arasında etik algılama düzeyleri bakımından istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ($p = 0,741 > 0,050$).

Tablo 2. H₂ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Çalışılan Banka	N	\bar{X}	S	sd	t	P
Etik Algılama Düzeyi	Özel banka	115	3,4767	0,6302	225	0,330	0,741
	Devlet bankası	112	3,4471	0,7213			

H₃:Cinsiyet ile etik algılama arasında bir ilişki mevcuttur.

Cinsiyet ile etik algılama düzeyi arasındaki ilişkinin ortaya konması yani H₃ hipotezinin test edilebilmesi amacıyla t testi uygulanmış, $t = 8,390$ ve anlamlılık düzeyi $p = 0,000$ bulunmuştur. Bu sonuçlara göre kadınlar ile erkekler arasında etik algılama düzeyleri bakımından farklılık bulunduğu söylenebilir ($p = 0,000 < 0,050$). **Kadınların ortalaması (3,7710), erkeklerin ortalamasından (3,1115) istatistiksel açıdan anlamlı düzeyde fazladır.**

Tablo 3. H₃ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Cinsiyet	N	\bar{X}	S	sd	t	P
Etik Algılama Düzeyi	Kadın	119	3,7710	0,5464	224	8,390	0,000
	Erkek	107	3,1115	0,6352			

H₄: Yaş ile etik davranma eğilimi arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

H₄ hipotezini test etmek için uygulanan F testi (tek yönlü varyans analizi yani ANOVA) sonucunda F değeri $f=1,178$ anlamlılık düzeyi ise $p=0,319$ bulunmuştur. Yani çalışanların etik algılama düzeyleri, yaş gruplarına göre istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p=0,319>0,050$). 25 yaş ve altında olanların ortalaması 3,6409, 26-34 yaş aralığında olanların ortalaması 3,5000, 35-44 yaş aralığında olanların ortalaması 3,4625, 45 yaş ve üstünde olanların ortalaması 3,3277'dir.

Tablo 4. H₄ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Yaş Grubu	N	\bar{X}	S	sd	F	P	Fark
Etik Algılama Düzeyi	25 ve altı	17	3,6409	0,6049	3 223 226	1,178	0,319	-
	26-34 arası	100	3,5000	0,6616				
	35-44 arası	59	3,4625	0,7013				
	45 ve üstü	51	3,3277	0,6892				

H₅:Öğrenim düzeyi ve etik davranma eğilimi arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

Uygulanan ANOVA sonucunda F değeri $F=4,532$ anlamlılık düzeyi $p=0,012$ bulunmuştur. Çalışanların etik algılama düzeyleri, öğrenim düzeylerine göre farklılık göstermektedir ($p=0,012<0,050$). **Öğrenim düzeyi üniversite olan çalışanlar ile yüksek lisans / doktora olan çalışanlar arasında istatistiksel açıdan anlamlı farklılık bulunmaktadır.** Öğrenim düzeyi lise ve altı olan çalışanların ortalaması 3,4670, üniversite olan çalışanların ortalaması 3,5149, yüksek lisans/doktora olan çalışanların ortalaması 3,1133'tür.

Tablo 5. H₅ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Öğrenim Düzeyi	N	\bar{X}	S	sd	F	P	Fark
Etik Algılama Düzeyi	Lise ve altı	39	3,4670	0,6712	2 221 223	4,532	0,012	2-3
	Üniversite	156	3,5149	0,6616				
	Yüksek lisans / doktora	29	3,1133	0,6376				

H₆: Evli bireylerin etik algılama düzeyleri bekar bireylere göre daha yüksektir.

Uygulanan t testi sonucunda $p = 0.841$ anlamlılık düzeyinde $t = 0,200$ olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlara göre evli çalışanlar ile bekar çalışanlar arasında etik algılama düzeyleri bakımından istatistiksel açıdan farklılık bulunmamaktadır ($p = 0,841 > 0,050$). Evli çalışanların ortalaması 3,4537, bekar çalışanların ortalaması 3,4718'dir. İstatistiksel olarak, evli bireylerin Makyavelist tutumlarının bekarlara göre daha az olduğunu söyleyemeyiz.

Tablo 6. H₆ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Puanlar	Medeni Durum	N	\bar{X}	S	sd	t	P
Etik Algılama Düzeyi	Evli	122	3,4537	0,7107	225	-0,200	0,841
	Bekar	105	3,4718	0,6350			

H₇: Banka çalışanlarının Makyavelizm düzeyleri ve etik algıları arasında olumsuz bir ilişki mevcuttur.

H₇ hipotezini test etmek için, iki bağımsız değişken arasındaki doğrusal ilişkinin yönünü ve kuvvetini belirten korelasyon katsayısının hesaplanması gerekir. Korelasyon katsayısı değişkenlerin yönü, etkileşimlerin nasıl olduğu hakkında bilgi verir.

Tablo 7. H₇ Hipotezi ile İlgili Tanımlayıcı İstatistikler

Karşılaştırma	N	Korelasyon Katsayısı	P
Makyavelizm düzeyi – Etik algılama düzeyi	227	-0,719	0,000

Hesaplanan korelasyon sonucunda çalışanların *Makyavelizm düzeyleri ile etik algılama düzeyleri arasında negatif yönlü %71,9'luk anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Çalışanların Makyavelizm düzeyleri arttıkça etik algılama düzeyleri azalmaktadır.*

SONUÇLAR VE DEĞERLENDİRME

İnsanların toplumsal ve kişisel ilişkilerini nasıl yönlendirmesi gerektiğini, iyi ve kötü söz ya da davranışı belirleyecek ölçütlerin neler olabileceğini inceleyen bilim dalı olan etiğe olan günümüzdeki ilgi artışı, daha çok bazı mesleklerde karşılaşılan etik sorunlarında meydana gelen artışın ya da artan

sorunların farkına varılmasının bir sonucudur. Ahlak en genelde toplumlar ve insanlar için "Doğru Nedir?"e yanıt arar. "İş Etiği" de, ahlak normu ve kurallarının iş hayatında işletmelerde, kuruluşlarda uygulanması ile ilgili olup, işletmenin; iş görenleri, ortakları, doğa, müşterileri ve rakiplerinin içinde bulunduğu çevre ile olan ilişkilerini yapılandırmada, sürdürmede ve karar verme süreçlerinde etkili olan değerlerini belirler.

Günümüzde dinamik bir çevrede faaliyetlerini sürdüren organizasyonlar, çok çeşitli değerler sistemiyle karşı karşıya kalabilmektedir. Bu da organizasyonların karar verme sürecinde etik değerlerin etkisini gündeme getirmiştir. Özellikle artan rekabet ortamında işletmelerin uyguladıkları ve sadık kaldıkları etik davranış ilkeleri, işletmeye rakipleri karşısında ayırt edici önemli üstünlükler sağlamaktadır.

Toplumda fon arz eden ve fon talep eden taraflar arasında birleştiricilik ve aracılık rolü oynayarak yatırım ve tasarruf işlevlerini gerçekleştiren bankaların aynı zamanda kârlılık ve verimlilik ilkelerini amaç edinmiş olmaları, mesleki ve örgütsel alanda etik ilkelerine bağlı olarak çalışmaları zorunluluğunu getirmektedir.

Bankacılık sisteminin büyütülmesi, bankacılık hizmet kalitesinin artırılması, kaynakların en iyi şekilde kullanılması, bankalar arasında haksız rekabetin önlenmesi amaçlarından yola çıkarak; bankaların gerek kendi aralarında ve diğer kurumlarla, gerekse müşteri ve çalışanları ile olan ilişkilerini etik ilkelere uygun şekilde düzenlemesi gerekmektedir.

Etik ilkelerin temel amacı; bankacılık mesleğine toplumda mevcut saygınlık duygusunun sürekliliğinin sağlanması, meslek onuru olarak adlandırılan bu saygınlık duygusunun geliştirilerek sürdürülmesi ve bankacılık sektöründe istikrar ve güvenin korunmasıdır (TBB, 2001).

Bu çalışmanın amacı; Makyavelist bireylerin sonuç odaklı davranışları nedeni ile diledikleri sonuca ulaşabilmek adına etik açıdan sorgulanabilir nitelikte olan davranışlara ne ölçüde yöneldiklerini tespit edebilmektir. Bankacılık sektöründe özellikle son yıllarda özellikle parasal piyasalarda yaşanan dalgalanmalar, mevcut büyük rekabet, marjinal müşteriye yönelerek kârlılığını arttırmaya çalışan bankaların pazarlamaya verdiği ağırlık, agresif satış hedefleri altında ezilen personelin satış yapmak adına Makyavelist eğilimlerinde artış dolayısıyla etik algılarında düşüş olabileceği düşüncesini doğurmuş ve sektör olarak bu nedenle bankacılık seçilmiştir.

Bu amaçla Ankara ilinde özel ve kamuya bağlı olarak faaliyet gösteren 6 ayrı bankanın şubelerinde çalışan toplam 350 pazarlama ve satış personeline

ulaşılması ancak uygulanan anketlerden ancak 230 tanesinin geri dönüşü mümkün olmuştur.

Araştırma bulguları Makyavelizm düzeyi ve etik algısı bakımından kadın-erkekler arasında önemli bir farklılık olduğuna işaret etmektedir. Bu bölümde özenin etiği (ethics of care) ve Carol Gilligan'ın düşüncelerinden bahsetmek yerinde olacaktır.

Gilligan'a göre erkeklerin davranışları hesaplı kitaplı iken kızların yaklaşımları daha düşünceli ve insancıldır. Erkeklerin ahlaki özellikleri hak, hukuk, kurallar ve sosyal ilkeler etrafında yoğunlaşmakta, bayanların ahlaki özellikleri ise şefkat, merhamet, koruma gibi duygusal özellikler etrafında yoğunlaşmaktadır (Onur, 1997). Gilligan, erkek çocukların “başkalarını memnun etme” evresinden “kurallara göre yaşama” evresine geçerken; kız çocukların insan ilişkilerini önemsemekten hiç vazgeçemediklerini ifade etmektedir. Kadınlar, yaşları ilerledikçe, yarar sağlamak amacıyla başkalarını memnun etmekten, başkaları yararına yakın ve verici ilişkiler kurma evresine geçer ve bundan mutlu da olurlar. Kadınlar için, ihtiyacı olana yardım etmek temel bir ahlak ilkesidir.

Erkekler değer çatışmalarını mantık yoluyla, kadınlarsa diyalog yoluyla, konuşarak, birbirlerinin bakış açılarını ve ihtiyaçlarını anlamaya çalışarak çözmeye yatkındır. Erkekler için bağımsızlık, başına buyruklu ve başarmak daha önceliklidir. Kadınlar içinse, başkalarına karşı sorumluluklarını yerine getirmek, öne geçmektense başkalarına ilgi göstermek, yardım etmek ve ilişkileri sürdürmek daha önemlidir.

Erkek çocuklar annelerinden uzaklaşarak erkek kimliklerini bulur, kızlar ise annelerine bağlanarak ve onun özelliklerini benimseyerek. Erkekler başkalarına bağlanmayı tehlike olarak görür, yakınlaşmaktan, bağımlılıktan ürkerler. Kadınlar içinse tehlike, ilişkilerinin bozulmasıdır, yalnızlıktan ve reddedilmekten ürkerler. Yakınlaşma erkekler için ürkütücü, kadınlar için güvenlik kaynağıdır. Özerklik ise, kadınlar için ürkütücü erkekler için gurur kaynağıdır. Erkekler kendilerini başarılarıyla tanımlarken, kadınlar iyi insan ilişkileriyle kendilerini tanımlarlar. Kadınlar için güçlü insan, başkalarına yardım eden ve destekleyen bir kişiyi ifade ederken, erkekler başkalarını kontrol eden kişileri güçlü ve başarılı görme eğilimindedir.

Erkek için birey haklarına, kadın içinse başkalarına ilgi göstermek önceliklidir. Her iki değer de, ahlaklı davranış için aynı derecede önemlidir. Ahlaklı olgunluk için bu iki değerın karışımına ihtiyaç vardır: Kendisinininki de dahil olmak üzere, herkesin haklarına saygı göstermek, inançlarını savunmak ve

kişisel bütünlük ve başka insanlara karşı sorumluluk üstlenmek (Gilligan, 1982).

Dolayısı ile bireysel haklarını ikinci planda tutarak başkalarına ilgi göstermeye öncelik tanıyan, yardım etmeyi seven, ilişkilerini önemseyen kadınların Makyavelizm düzeyleri bakımından erkeklerden daha düşük, bağlantılı olarak da etik açısından daha yüksek çıkmaları olası ve beklenen bir durum olarak değerlendirilebilir.

Elde edilen bulgulara göre Makyavelizm ve etik algısı bakımından evli-bekar bireyler, sektör deneyimi ve yaş gurupları arasında bir fark göstermemektedir. Bu sonucun hangi yaşta, kaç yıllık sektör deneyimine sahip olurlarsa olsunlar evli-bekar bankacıların aldıkları mesleki eğitimin onları benzer şekilde davranmaya yöneltmesinden kaynaklandığı ileri sürülebilir ve bu sonuç bireylerin içinde yetiştiği kolektivist kültürün etkilerine bağlanabilir. Buna göre bireyler; deneyim, medeni durum ve yaş değişse de daha bireyci davranışlar içeren Makyavelist özellikler göstermemektedir.

Araştırma bulguları öğrenim düzeyi arttıkça Makyavelist tutumların artacağı ve etik davranma eğiliminin azalacağı yönünde kurulan hipotezi lisans eğitiminden lisansüstü eğitime geçiş aşamasında desteklemekle birlikte, liseden lisans eğitimi düzeyine geçişte önemli bir fark göstermemektedir. Bulunan bu sonuç ise ülkemizde verilen lisans eğitiminin, yüksek lisans ve doktora eğitimiyle kıyaslandığında daha kolektivist çalışmayı gerektirmesine ve lisansüstü eğitimde bireylerin daha bireysel çalışmaya yönlendirilmesine bağlanabilir.

Çalışma bulguları özel sektör ile devlet sektörü arasında Makyavelizm ve etik algılama düzeyleri açısından anlamlı bir farklılık olmadığını göstermektedir. İki sektörde bulunan sonuçların farklı çıkmamasının nedeni iki sektörün de aynı hukuki sınırlama; (bankalar kanunu) ve yaptırımlarla sınırlandırılmış olması dolayısı ile çalışanların işlerini yaparken eşit derecede esnek davranabilmeleri olabilir.

Bu çalışmanın en önemli sonuçlarından birisi, örneklemin Makyavelizm düzeyleri ile etik algılama düzeyleri arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmasıdır. Başka bir deyişle, banka çalışanlarının Makyavelizm düzeyleri arttıkça etik algılama düzeyleri azalmaktadır. Bu sonuca göre, yukarıda ifade edilen, satış kaygısı taşıyan ve satış hedefleri büyük ölçüde büyüyen banka pazarlama personelinin de satış yapmak adına Makyavelist eğilimlerinde artış dolayısıyla etik algılarında düşüş olabileceği beklentisinin karşılandığı ileri sürülebilir.

EK 1: MACH IV ANKETİ

- 1. İfade:** İnsanları idare etmenin en iyi yolu onlara duymak istediklerini söylemektir.
- 2. İfade:** Birisinden sizin için bir şey yapmasını istediğinizde bunun gerçek nedenini söylemek, etkileyici sebepler sıralamaktan iyidir.
- 3. İfade:** Başka bir kişiye tamamen güvenen bir kişi dert arıyor demektir.
- 4. İfade:** Bazı dalavereler çevirmeden yükselmek güçtür.
- 5. İfade:** Dürüstlük her zaman en iyi yoldur.
- 6. İfade:** İnsanların içinde bir kötülük damarının bulunduğunu ve fırsat bulduğunda bunun dışarı çıkacağını varsaymak en güvenli yoldur.
- 7. İfade:** Eğer bir faydası olmayacaksa yaptığımız işin gerçek sebebini kimseye söylemeyiniz.
- 8. İfade:** İnsan ancak ahlaki açıdan doğru olduğunu hissettiği zaman faaliyete geçmelidir.
- 9. İfade:** Önemli insanları pohpohlamak akıllıca bir iştir.
- 10. İfade:** Hangi durumda olursa olsun değersiz ve dürüst olmak, önemli ve sahtekar bir kişi olmaktan daha iyidir.
- 11. İfade:** Barnum “her dakika bir enayi doğar” derken haksızdır.
- 12. İfade:** Tedavisi mümkün olmayan bir hastalıktan muzdarip olan kişiler acı çekmeden ölmek seçeneğine sahip olmalıdır.
- 13. İfade:** Her yönden iyi olmak mümkündür.
- 14. İfade:** İnsanların çoğu temelde iyi ve naziktir.
- 15. İfade:** Başkasına yalan söylemenin hiçbir mazereti olamaz.
- 16. İfade:** İnsanların çoğu babalarının ölümünü servetlerinin kaybından daha kolay unuturlar.
- 17. İfade:** Hayatta başarılı olmuş kişilerin çoğu temiz ve ahlaki bir yaşam sürerler.
- 18. İfade:** Genellikle insanlar başkaları tarafından zorlanmadıkça sıkı çalışmazlar.
- 19. İfade:** Suçlular ve diğerleri arasındaki en büyük fark suçluların yakalanacak kadar aptal olmasıdır.
- 20. İfade:** İnsanların çoğu cesurdur.

EK 2: ETİK SENARYOLAR

- 1. Senaryo:** Bir giyim mağazasının satış yöneticisi, daha önce rakip firmada çalışmış bulunan ve bu firmada yeni işe alınan bir satış elemanından, rakip firmanın pazarlama ve satış planlarına ilişkin bilgi edinmeye çalışmaktadır. Satış yöneticisinin bu davranışının doğruluğu konusunda ne düşünüyorsunuz?
- 2. Senaryo:** Medikal malzeme satıcısı, doktorları, rakip firmanın ürettiği daha işlevsel ve ucuz olan bir ürünün varlığı konusunda bilgilendirmemektedir. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 3. Senaryo:** Oyuncak dükkanında çalışan satış elemanı az bulunan bir oyuncakçı, söz verdiği müşteri yerine, çocuğu hastanede ve ölmek üzere olan bir müşteriye satmıştır. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 4. Senaryo:** Firmanın satış yöneticisi iyi ilişkiler kurmak ve satış karlılığını maksimize etmek adına erkek müşterileri bir tekne gezisine davet edip onlara içki ve hayat kadını sunmuştur. Satış yöneticisinin bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 5. Senaryo:** Giyim eşyası satıcısı, gerçekte yakışmadığı halde, müşterisine, takım elbisenin tam uyduğunu söyleyerek satmaya çalışmıştır. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 6. Senaryo:** Büyük bir inşaat şirketi satış karlılığını arttıracak ve kendisini sektörün lideri yapacak bir ihaleye girmeye çalışmaktadır. Firma yöneticisi, ihale ile ilgilenen sekretere, gizli fiyat bilgilerini rakiplerinden öğrenmesi için pahalı bir hediye vermiştir. Firma yöneticisinin bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 7. Senaryo:** Satış elemanı gerçekten paraya ihtiyacı olan akrabasının ödülü kazanması için yarışma kurallarını manipüle etmiştir. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 8. Senaryo:** Bir şirkette iyi koşullarda çalışan ve iyi kazanç elde eden satış elemanı şirket kurallarına aykırı olduğu halde kazancını arttırmak adına ikinci bir işte çalışmaktadır. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 9. Senaryo:** Büyük bir firmanın satış elemanı parası önceden ödenmiş bir iş seyahatine çıkmıştır. Otelde çok rahatsız edici bir gece geçirmiş ve uyuyamamıştır. Bunun üzerine otel gece için önceden alınmış ücreti firma personeline iade etmiştir. Personel parayı cebine atmış ve kimseye bir şey söylememiştir. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?

- 10. Senaryo:**Kuyumcuda çalışan satış elemanı deneme / tanıtım ürünlerini saklayıp kayıp olarak rapor etmiştir. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 11. Senaryo:**Büyük bir firmanın satış elemanı rakip firmanın gizli pazarlama planlarını birinin masasının üzerinde bulmuş ve bir kopyasını almıştır. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 12. Senaryo:**Satış elemanı şirket telefonundan yasak olmasına rağmen uluslararası bir telefon görüşmesi yapmış ve şirket ekipmanını şahsi amaçları için kullanmıştır. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 13. Senaryo:**Bir bilgisayar programlama firmasının satış yöneticisi rakip firmada çalışan yetenekli bir çalışan yüksek maaş teklif etmek suretiyle kendi firmasında çalışmaya ikna etmeye çabalamaktadır. Satış yöneticisinin bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 14. Senaryo:**Harcamaların detaylı olarak kontrol edilmediği bir firmada görev yapan satış elemanı harcamaları şişirmekte, hatta bazen olmayan ödemeleri varmış gibi göstermektedir. Satış elemanının bu davranışının doğruluğu hakkında ne düşünüyorsunuz?

KAYNAKÇA

- Al-Khatib, J.A., C.J. Robertson, A.D. Stanton and S.J. Vitell (2002) "Business Ethics in the Arab Gulf States: A Three-Country Study", **International Business Review**, 11, 97-111.
- Al-Khatip, J.A., S.J. Vitell and M.Y.A. Rawwas (1997) "Consumer Ethics: Across – Cultural Investigation", **European Journal of Marketing**, 31, 750-767.
- Ang, H.S. and S.M. Leong (2000) "Out of the Mouths of Babes: Business Ethics and Youths in Asia", **Journal of Business Ethics**, 28, 128-144.
- Arrow, K.J. (1972) "Gifts and Exchanges", **Philosophy and Public Affairs**, 1, 343-362.
- Ayyoup, T. (2002) "UAB Calls For Banking. Code of Ethics", **Jordan Times**, 25 August.
- Best, B. (1997) "International Business and Ethics: The Role for Ethical Displacement", **Business and the Contemporary World**, IX (1), 209-227.
- Beu D.S, M.R. Buckley and M.G. Harvey (2003) "Ethical Decision-Making: A Multi-Dimensional Construct", **Business Ethics: A European Review**, 12, 88–107.
- Bee D. and R.M. Buckley (2001) "The Hypothesized Relationship between Accountability and Ethical Behavior", **Journal of Business Ethics**, 34, 57-73.
- Christie, R. and F.L. Geis (1970) **Studies in Machiavellianism**, New York: New York Academic Press, 10-34.
- Dawson, Leslie M. (1997) "Ethical Differences between Men and Women in the Sales Profession", **Journal of Business Ethics**, 16, 1143–1152.
- Deiss, J. (2001) "The Swiss Financial Centre: Achievements and Challenges", **Speech on Financial Excellence**, Milan.
- Donaldson, T. and T. Dunfee (1999) "When Ethics Travel: The Promise And Perils Of Global Business Ethics", **California Management Review**, 41(4), 44-63.
- Ekin, M.G. and H.S. Tezölmez (1999) "Business Ethics in Turkey: An Empirical Investigation with Special Emphasis on Gender", **Journal of Business Ethics**, 18, 17-34.
- Erfmeyer, R.C., B.D. Keillor and D.T. LeClair (1999) "An Empirical Investigation of Japanese Consumer Ethics", **Journal of Business Ethics**, 18, 35-50.

- Ergeneli, A. (2006) **Örgüt ve İnsan**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi Yayınları.
- Ergeneli, A. and S. Arıkan (2002) "Gender Differences in Ethical Perceptions of Salespeople: An Empirical Examination in Turkey", **Journal of Business Ethics**, 40: 247-260.
- Ford, C.R. and W.D. Richardson (1994) "Ethical Decision Making: A Review of the Empirical Literature", **Journal of Business Ethics**, 13, 205-221.
- Galie, P.J. and C. Bopst (2006) "Machiavelli & Modern Business: Realist Thought in Contemporary Corporate Leadership Manuals", **Journal of Business Ethics**, 65, 235-250.
- Geis, F.L. and T.H. Moon (1981) "Machiavellianism and Deception", **Journal of Personality and Social Psychology**, 41, 766-775.
- Gilligan, C. (1982) **In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development**, Cambridge: Harvard University Press.
- Gordon F.S. (1988) **Practical Ethics**, New York: AMA Membership Pub.
- Guterman, S. (1970) **The Machiavellians**, Lincoln: University of Nebraska Press.
- Hood, N. (1998) Business Ethics and Transnational Corporation, in I.B. Jones, M.G. Pollitt (eds), **The Role of Business Ethics in Economic Performance**, Houndmills, Basingstoke: Palgrave, Macmillan, 193-210..
- Jones, G.E. and M.J. Kavanagh (1996) "An Experimental Examination of the Effects of Individual and Situational Factors on Unethical Behavioral Intentions in the Workplace", **Journal of Business Ethics**, 15, 511-523.
- Karande, K., M.N. Shankarmahesh, C.P.Rao. and Z.Rashid (2000) "Perceived Moral Intensity, Ethical Perception, and Ethical Intention of American and Malaysian Managers: A Comparative Study", **International Business Review**, 9, 37-59.
- Kavak, B (2001) "Makyavelizm ile Tüketicinin Ahlaki Yargıları Arasındaki İlişkiye Yönelik Ampirik Bir İnceleme", **Ev Ekonomisi Dergisi**, 7(8), 11-20.
- Kenhove, V.P, I Vermeir and S. Verniers (2001) "An Empirical Investigation of the Relationships between Ethical Beliefs, Ethical Ideology, Political Preference and Need for Closure", **Journal of Business Ethics**, 32, 347-361.
- Luthar, Harsh K and R. Karri (2005) "Exposure to Ethics Education and the Perception of Linkage between Organizational Ethical Behavior and Business Outcomes", **Journal of Business Ethics**, 61, 353-368.

- Machiavelli, N. (2000) **Seçme Yazılar**, (çev. H. Köse), Ankara: Öteki Ajans.
- Mcdonald, G.M. and R.A. Zepp (1988) "Ethical Perceptions of Hong Kong Chinese Business Managers", **Journal of Business Ethics**, 7, 835-845.
- Mchoskey, J.W. (1999) "Machiavellianism, Adjustment and Ethics", **Psychological Reports**, 85, 138.
- Muncy, J.A. and S.J. Vitell (1992) "Consumer Ethics: An investigation of the Ethical Beliefs of the Final Consumer", **Journal of Business Research**, 24, 297-311.
- Nelson, D.L. and J.C. Quick (1997) **Organizational Behaviour, Foundations Realities and Challenges**, St.Poul M.N.: West Publishing Company.
- Onur, B. (1997) **Gelişim Psikolojisi**, İstanbul: İmge.
- Rawwas, M.Y.A., S.J. Vitell., Al-Khatip (1994) "Consumer Ethics: The Possible Effects of Terrorism and Civil Unrest on the Ethical Values of Consumers", **Journal of Business Ethics**, 13, 223-231.
- Rawwas, M.Y.A. and A. Singhapakdi (1998) "Do Consumers' Ethical Beliefs Vary With Age? A Substantiation of Kohlberg's Typology in Marketing", **Journal of Marketing Theory & Practice**, 6, 26-38.
- Reidenbach, R.E. and D.P. Robin (1990) "Toward the Development of a Multidimensional Scale for Improving Evaluations of Business Ethics", **Journal of Business Ethics**, 9, 639-653.
- Ricks J. and J. Fraedrich (1999) "The Paradox of Machiavellianism: Machiavellianism May Make for Productive Sales but Poor Management Reviews", **Journal of Business Ethics**, 20, 197-205.
- Robbins, S.P. (1998) **Organizational Behavior: Concepts, Controversies, Applications**, (Int. ed.), New Jersey: Prentice Hall Inc.
- Sirgy, M.J. (2002) "Measuring Corporate Performance by Building on the Stakeholder Model of Business Ethics", **Journal of Business Ethics**, 35, 143-162.
- Skinner, Q. (2002) **Düşüncenin Ustaları: Machiavelli**, (çev. C. Atila), İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.
- Tansal, S. (2002) "Etik Değerlere Evrensel Yaklaşım", **Türk Sermaye Piyasasında Mesleki/Etik Kurallar ve Yatırımcı Hakları Paneli**, İstanbul: IMKB Konferans Salonu, (6 Mart 2002).

- Tunay, K.B. (2001) **Finans Biliminde Yeni Yönelimler ve Çağdaş Finansçının Yetiştirilmesi Finans Sisteminde Yeni Yönelimler –Türk Finans Piyasalarının Bu Günü ve Geleceği**, İstanbul: Beta Yayınları.
- TÜSİAD (2005) **Devlette Etikten Etik Devlete: Kamu Yönetiminde Etik Kavramsal Çerçeve ve Uluslar Arası Uygulamalar**, Devlette Etik Altyapı Dizisi, 1(1), Kasım.
- TBB (2001) **Bankacılık Etik İlkeleri**, Tebliğ No: 1012, 1 Kasım 2001, İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.

ENTELLEKTÜEL SERMAYENİN FİRMA PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Semra KARACAER*
Mehmet AYGÜN**

Öz

Bu çalışmanın temel amacı, entellektüel sermaye ve firma performansı arasındaki ilişkiyi incelemektir. Çalışmada firma performans ölçütleri olarak; karlılık, verimlilik ve piyasa değeri kullanılmıştır. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na kayıtlı 50 firmanın 2007 yılı verileri incelenmiş ve entellektüel sermaye ölçümünde Entellektüel Sermaye Katma Değer Katsayısı yönteminden yararlanılmıştır. Ampirik analizlerde korelasyon ve çoklu regresyon kullanılmıştır. Ampirik analiz sonucunda, yapısal sermaye etkinliği katsayısı dışındaki, entellektüel sermaye katsayısı ile firma performansı arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler elde edilmiştir.

Anahtar Sözcükler: Entellektüel sermaye, firma performansı, entellektüel sermaye katma değer katsayısı, insan sermayesi.

Abstract

The Effect of Intellectual Capital on Firm Performance

The principal purpose of this study is to investigate the association between intellectual capital and firm performance. In this study use profitability, productivity and market valuation as firm performance indicator. Data are investigated from a sample of 50 publicly traded firms from Istanbul Stock Exchange and measuring intellectual capital are drawn upon Value Added Intellectual Capital Coefficient. Empirical analysis is conducted using correlation and linear multiple regression analysis. Findings from the empirical analysis indicate that except for structural capital efficiency associations between intellectual capital coefficients and firm performance positive and istatistical significant.

Keywords: Intellectual capital, firm performance, value added intellectual capital coefficient, human capital.

* Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Beytepe/ANKARA, semra@hacettepe.edu.tr

** Dr., Yüzüncü Yıl Üniversitesi, İşletme Bölümü, VAN, maygun@yyu.edu.tr

GİRİŞ

Sosyo-ekonomik gelişme sürecinde toplumların, kendilerini tamamen değiştirdikleri dönemlere rastlanılmaktadır. Bu dönemlerden, insanlık tarihinde iz bırakan aşamalardan birincisi, insanları ilkel yaşamdan, yerleşik hayata bağlayan ve toprağın en önemli üretim unsuru olarak kabul edildiği tarım toplumuna geçiş, ikincisi tarım toplumundan, kitlesel üretim ve tüketimin önem kazandığı ve sömürge anlayışının egemen kılındığı sanayi toplumuna geçiş ve üçüncüsü, sanayi toplumundan günümüzde yaşanmakta olan, klasik üretim faktörlerinin yanı sıra bilginin en önemli üretim faktörü olarak benimsendiği ve insan sermayesinin önem kazandığı bilgi toplumu aşamasıdır. Bilgi toplumunun en önemli özelliği, bilginin bir üretim faktörü olarak değerlendirilmesidir.

Ekonomide bilginin öneminin artmasına paralel olarak, bilgiye dayalı ürünler üreten ve satan firmaların piyasa değerlerinde önemli düzeyde artışlar meydana gelmektedir. Günümüzde bu tür firmaların piyasa değerleri ile defter değerleri arasındaki fark oldukça büyüktür. Piyasa değeri ile defter değeri arasındaki farkın bu kadar büyümesi ilginin firmaların piyasa değerine yol açan faktörlerin üzerine çekilmesine neden olmuştur (Chen vd., 2004). Kısaca entelektüel sermaye olarak tanımlanan bu farkın ölçülmesine, yönetilmesine ve raporlanmasına yönelik çalışmaların sayısında önemli artışlar yaşanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türk Sermaye Piyasası'nda entelektüel sermaye ve firma performansı arasındaki ilişkiyi incelemektir. Çalışmada entelektüel sermaye ölçümü olarak Ante Pulic (1998) tarafından geliştirilmiş olan Entelektüel Katma Değer Katsayısı Modeli (Value Added Intellectual Coefficient-VAIC) kullanılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda yapısal sermaye etkinliği dışındaki entelektüel sermaye katsayıları ile firma performans göstergeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif sonuçlar bulunmuştur.

Çalışma 4 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde entelektüel sermaye kavramı ve unsurları hakkında bilgi verilmiştir. İkinci bölüm ilgili literatür taranmasına ayrılmıştır. Üçüncü bölümde analizde kullanılan metodoloji açıklanmıştır. Son bölümde ise analiz sonuçları ve bulguları değerlendirilmiştir.

1. ENTELLEKTÜEL SERMAYE

İlk kez 1969'da J. Kenneth Galbraith tarafından kullanılan (Bontis, 1998) entellektüel sermaye kavramı, son 10 yılda gerek akademik gerekse iş dünyası tarafından temel bir ilgi alanı olmaya başlamıştır (Morques and Simon, 2003).

Bu ilginin nedeni entellektüel sermayenin günümüzde bir firmayı diğerinden ayırmaya yarayan ve birçok yazar (Bontis 1998; Edvinsson 1997; Roos vd., 1998) tarafından rekabette önemli üstünlük sağlayan bir stratejik varlık olarak değerlendirilmesinin önemli payı olmuştur (Marr vd., 2003).

Dinamik yapısı ve duyumsanamaması dolayısı ile entellektüel sermayeyi tanımlamak zordur (Zhou and Fink, 2003). Günümüzde entellektüel sermayenin uluslar arası alanda kabul görmüş somut bir tanımı yapılmamıştır (Nazari and Herremans, 2007). Bununla birlikte entellektüel sermaye, konuyla ilgili birçok kişi tarafından farklı biçimlerde tanımlanmaktadır. Kavramın geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasında yaptıkları çalışmalarla öncü olan bazı araştırmacılar tarafından yapılan tanımlamalar şöyledir:

İlk profesyonel entellektüel sermaye yöneticisi olan Leif Edvinsson (1997) entellektüel sermayeyi değere dönüşen bilgi olarak tanımlamakta ve entellektüel sermayeyi, insan ve yapısal sermaye olarak ikiye ayırmaktadır.

Entellektüel sermaye kavramının popüler olmasında, Thomas Stewart'ın Fortune dergisindeki, Beyingücü (Brainpower) makaleler dizisinin çok önemli bir yeri olduğu belirtilmektedir. Stewart (1997) entellektüel sermayeyi, zenginlik yaratmak üzere kullanıma sokulabilen entellektüel malzeme, yani bilgi, enformasyon, entellektüel mülkiyet ve deneyim olarak tanımlamaktadır.

Bontis vd., (2000) entellektüel sermayeyi, bütün maddi olmayan kaynaklar ve bu kaynaklar akımının basit bir toplamı olarak ifade etmektedirler. Ayrıca şirketlerin farklı nedenlere bağlı olarak etkilendiklerini ve bir şirket için entellektüel sermaye olan bir unsurun başka bir şirket için entellektüel sermaye olamayacağı nedeniyle, entellektüel sermayenin her bir şirket için kendine özgü bir niteliği olduğunu belirtmektedirler.

Brooking (1997) entellektüel sermayeyi bir şirketin, defter değeri ile birisi tarafından şirket için ödenmeye hazır para (piyasa değeri) arasındaki fark olarak tanımlamaktadır ki, bu tanım, evrensel anlamda onaylanmamakla beraber, genellikle entellektüel sermaye tanımı olarak benimsenmektedir.

Roos ve Roos (1997) entellektüel sermaye ile ilgili çalışmaların kurumsal olarak ulaştığı sonuçları aşağıdaki gibi özetlemektedir:

-Entellektüel sermaye, işletme bilançosundan tam olarak elde edilemeyen, gizli varlıkların (hidden assets) toplamıdır.

-Entellektüel sermaye, sürdürülebilir rekabet avantajı için en önemli kaynaktır.

-Entellektüel sermayedeki artış ve azalış, entellektüel performans olarak değerlendirilebilir.

-Entellektüel sermaye yönetimi, önemli bir yönetsel sorumluluktur.

-Entellektüel sermayeyi ölçmek ve görünür hale getirmek için sistematik bir yaklaşım, işletmelerin türüne, büyüklüğüne, yapısına ve coğrafi dağılımına bağlı olmadan, artan bir şekilde değerli hale gelmektedir.

Bütün bu tanımlamalardan sonra, entellektüel sermayeyi “bir firmaya gelecekte rekabet avantajı sağlayan, onu diğer firmalardan ayıran, temeli bilgiye dayalı olan patent, telif hakları gibi maddi unsurların yanı sıra, firmanın sahip olduğu insan gücü, müşterilerle olan ilişkileri, örgütsel yapısı, şirket kültürü gibi, işletme bilançolarında görülmeyen varlıkların bütünü” olarak tanımlayabiliriz.

Entellektüel sermayenin evrensel bir sınıflandırması olmamakla birlikte (Seetharaman vd., 2002) genel olarak 3 unsurun varlığı görülmektedir ve söz konusu unsurlar birçok araştırmacı tarafından da benimsenmiş bulunmaktadır (Ordenez de Pablos, 2002). Bu unsurlar; İnsan Sermayesi (Human Capital), Yapısal Sermaye (Structure Capital) ve Müşteri Sermayesi (Customer Capital)'dir.

İnsan sermayesi, entellektüel sermayenin yaşam kaynağıdır. Edvinsson (1997) insan sermayesinin, satın alınamayacağını ancak kiralanabileceğini belirtmektedir. İnsan sermayesi, insanın tabiatındadır ve insanlar akşam evlerine gittiklerinde, şirketten ayrılan sermayedir. Başka bir anlatımla insan sermayesi, “çalışan şirkette var olduğunca” şirkete aittir. İnsan sermayesi, çalışanların bilgileri, becerileri, motivasyonları ve sadakatleri gibi unsurlardan oluşur (Chen vd., 2005).

Edvinsson (1997) insan sermayesinden farklı olarak yapısal sermayeye sahip olunabileceğini ve yapısal sermayenin çalışanların akşam eve gittiklerinde iş yerinde bıraktıkları sermaye olduğunu ifade etmektedir. İnsan sermayesinin aksine yapısal sermaye bir bütün olarak şirkete aittir ve yeniden üretilebilir ve paylaşılabilir teknoloji, icatlar, veriler, yayınlar strateji, kültür, yapı ve sistemler, örgütsel rutin ve prosedürleri kapsamaktadır.

Müşteri veya ilişkisel sermaye, şirketin müşterileri ile olan ilişkileri ve bu ilişkilerin gelecekteki güçlü değeri (Engström vd., 2003) olarak tanımlanmaktadır. Bontis vd., (2000) müşteri sermayesinin ana temasının, müşteri ilişkileri ve pazarlama kanallarının bilgisi olarak ifade etmekte ve müşteri sermayesini, bir firmanın dış ilişkilerdeki saklı bilgisi olarak

tanımlamaktadır. Chen vd., (2004) göre müşteri sermayesi olmaksızın firma değeri veya örgütsel performansı geliştirmek mümkün değildir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Firer and Williams (2003) Güney Afrika'da halka açık 75 firmanın verisini kullandıkları çalışmalarında entelektüel sermaye ve firma performansı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Entelektüel Sermaye Değer Katsayısı (Value Added Intellectual Coefficient-VAIC) yöntemini kullandıkları çalışmalarında yazarlar kullanılan sermaye etkinlik katsayısı dışındaki entelektüel sermaye unsurları ile performans göstergeleri arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar bulmuşlardır.

Chen vd., (2005) Taiwan firmalarında entelektüel sermaye ve firma performansı arasındaki ilişkiye bakmışlardır. Yazarlar VAIC modelindeki temel değişkenlerin yanı sıra entelektüel sermaye unsurları arasında değerlendirdikleri Ar-Ge harcamalarını da dahil ettikleri çalışmalarının sonucunda entelektüel sermaye ile performans arasında pozitif bir ilişkinin tespit etmişler ve gelecek finansal performansın öngörülmesinde entelektüel sermayenin önemli bir değişken olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Mavridis (2004) Japon bankacılık sektörünün entelektüel sermaye performansı ve firma varlıkları üzerine yaptığı çalışmada pozitif ilişkiler bulmuştur. Yunan firmaları üzerine yaptığı başka bir çalışmada Mavridis (2005) entelektüel sermayenin firma performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu bununla birlikte uluslar arası firmalara göre yerel firmaların daha düşük entelektüel sermaye performansı gösterdiğini tespit etmiştir.

Goh (2005) Malezya ticari bankalarının entelektüel sermaye performanslarını ölçmek amacı ile yaptığı çalışmada, tüm bankaların insan sermayesi etkinliğinin yapısal sermaye etkinliğinden görece olarak daha büyük olduğu sonucuna varmıştır. Mavridis (2005) çalışmasına benzer bir biçimde, inceleme yapılan dönemde uluslar arası firmaların yerel firmalara göre daha iyi entelektüel sermaye performansı sergilediklerini tespit etmiştir.

Tan vd., (2007) Singapur firmaları üzerine yaptıkları çalışmalarında, entelektüel sermaye ve hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Yapılan çalışma sonucunda bir firmanın entelektüel sermayesi ile hisse senedi getirileri arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca entelektüel sermayede meydana gelen artış ile gelecek finansal performans arasında da istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Kamath (2007) Hindistan bankacılık sektöründe yer alan firmaların entelektüel sermaye performanslarını incelemiştir. 2000–2004 yıllarını kapsayan çalışma sonucunda yabancı ortaklıklara sahip bulunan bankaların daha yüksek entelektüel sermaye performansı gösterdiği bulunmuştur.

Ghosh and Wu (2007) entelektüel sermaye bilgisinin firma değerinin belirlenmesinde dikkate alınıp-alınmadığını incelemiştir. Yapılan çalışma sonucunda yazarlar, entelektüel sermayenin firma değerinin tespitinde açıklayıcı bir değişken olduğu sonucu bulunmuştur. Başka bir ifade ile firma değeri göstergesi olarak kullanılan Tobin q ile entelektüel sermaye göstergeleri arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar bulunmuştur.

Yalama ve Coşkun (2007) İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na kayıtlı bankaların 1995–2004 yıllarına ilişkin verilerini kullandıkları çalışmalarında, bankaların entelektüel sermaye performanslarını araştırmışlardır. Yazarlar yaptıkları çalışmada VAIC yöntemini kullanarak entelektüel sermaye unsurlarının katsayılarını tespit etmiş ve daha sonra Veri Zarflama Yöntemini kullanarak performansları değerlendirmişler ve yıllar itibarı ile en iyi performans gösteren firmaları sıralamışlardır.

Kamath (2008) Hindistan Kimya endüstrisindeki firmalar üzerine yaptığı çalışmada, entelektüel sermaye ve firma performansı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. 25 firmanın 1996–2006 yıllarına ait verilerini kullandığı çalışmada, yerel firmalara göre yabancı firmaların daha iyi entelektüel sermaye göstergelerine sahip olduğu bulunmuştur. Bunun yanı sıra, entelektüel sermaye unsurları içerisinde insan sermayesinin firma performansı üzerinde en önemli etki gösterdiği tespit edilmiştir. Benzer bir sonuca, İspanya'daki teknoloji firmaları üzerine yaptıkları çalışmalarında Castro and Saez (2008) ulaşmıştır.

El-Bannay (2008) İngiltere bankacılık sektörü üzerine yaptığı çalışmada entelektüel sermaye ve firma performansı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yapılan regresyon analizi sonucunda, firma karlılığı ve riskliliği ile entelektüel sermaye performansı arasında istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

Cheng vd., (2008) geliştirdikleri modeli, S&P 500'e kayıtlı sağlık sektöründe yer alan 35 firmaya uygulamışlar ve entelektüel sermaye ve firmaların değer unsurları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yapılan çalışma sonucunda yenilik, müşteri ve insan sermayesinin, firmaların entelektüel sermaye yaratmasında daha değerli unsurlar olduğu sonucuna varmışlardır.

3. METODOLOJİ

Türk sermaye piyasasında entellektüel sermayenin firma performansı üzerindeki etkisini inceleyen bu çalışmada Ante Pulic (1998) tarafından geliştirilen ve literatür kısmında özetlenen çalışmalarda kullanılan VAIC modelinden yararlanılmıştır. Pulic (1998) modeline göre VAIC aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$VAIC_i = CEE_i + HCE_i + SCE_i \quad (1)$$

Bu formülde;

$VAIC_i$ = i firmasının entellektüel katma değer katsayısı,

$CEE_i = VA_i / CE_i$; i firmasının kullanılan sermayesinin etkinliği katsayısı,

$HCE_i = VA_i / HC_i$; i firmasının insan sermayesi etkinliği katsayısı,

$SCE_i = SC_i / VA_i$; i firmasının yapısal sermaye etkinlik katsayısıdır.

CE_i = i firmasının net varlıklarının defter değeridir.

HC_i = i firmasının toplam personel gideridir.

$SC_i = VA_i - HC_i$; i firmasının yapısal sermayesidir.

Entellektüel sermaye etkinlik katsayılarının (CEE , HCE ve SCE) bulunabilmesi için öncelikle Katma Değerin (VA) hesaplanması gerekmektedir. VA ise, Faiz Giderleri (I), Amortisman Giderleri (DP), Temettüleri (D), Kurumlar Vergisi (T), İştirak Gelirleri (M), Dağıtılmayan Karlar (R) ve Personel Giderlerinin (WS) toplamına eşittir.

$$VA_i = I_i + DP_i + D_i + T_i + M_i + R_i + WS_i \quad (2)$$

3.1. Değişkenlerin Ölçülmesi

Ampirik analizlerde firma performans göstergesi olarak üç bağımlı değişken kullanılmıştır. Bu değişkenler; Karlılık (ROA -Return On Assets), Verimlilik (ATO -Assets Turn-Over) ve Piyasa Değeri (MB -Market to Book Value)'dir. Çalışmada ayrıca, entellektüel sermayeye bağlı olarak firma performansı üzerinde etkili olacağı düşünülen iki tane de kontrol değişkeni kullanılmıştır. Bunlar; Kaldıraç Oranı (LEV -Leverage) ve Öz Sermaye Getirisi

(ROE-Return on Equity)'dir. Söz konusu değişkenler aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

- **ROA:** Net Kar / Toplam Varlıklar
- **ATO:** Net Satışlar / Toplam Varlıklar
- **MB:** Piyasa Değeri / Defter Değeri
- **LEV:** Toplam Borçlar / Toplam Varlıklar
- **ROE:** Net Kar / Öz Sermaye

4. ANALİZ SONUÇLARI

4.1. Veri ve Örneklem

Bu çalışma 2007 yılına ilişkin İMKB'de işlem gören firmaları kapsamaktadır. Çalışmada kullanılan tüm veriler, İMKB'nin internet sayfasından (www.imkb.gov.tr) sağlanmıştır. Varlık yapılarının farklı olmasından dolayı, bankalar, özel finans kurumları, sigorta şirketleri, finansal kiralama ve faktoring şirketleri, gayrimenkul ve menkul yatırım ortaklıkları örneklem dışında tutulmuştur. Ayrıca kullanılan modelin (VAIC) temel değişkenlerinden biri olan personele yapılan ödemelere ilişkin bilgileri finansal raporlarından sunmayan firmalar kapsam dışında bırakılmıştır. Bunun yanı sıra analiz kapsamına ilgili yılda (2007) kazanç raporlayan firmalar dahil edilmiştir. Netice de İMKB'ye kayıtlı toplam 50 firmanın verisi kullanılmıştır.

4.2. Sonuçlar

Ampirik analizlerde regresyon ve korelasyon analizlerinden yararlanılmıştır. Çalışmada bir önceki bölümde ifade edildiği gibi üç bağımlı, üç bağımsız ve iki tane de kontrol olmak üzere toplam sekiz değişken kullanılmıştır.

Tablo 1'de değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistik yer almaktadır. Tablo 1 incelendiğinde entelektüel sermaye unsurları arasında en büyük paya insan sermayesi katsayısının (HCE-5,254) daha sonra sırasıyla, yapısal ve kullanılan sermaye etkinlikleri katsayıların sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistik

Değişken	Ortalama	Maksimum	Minimum	Ortanca	St. Sapma
MB	1.203	4.808	0.275	0.973	0.931
ROA	0.089	0.367	0.005	0.074	0.081
ATO	1.042	2.288	0.045	0.921	0.524
CEE	0.222	0.764	0.044	0.194	0.133
HCE	5.254	23.11	1.201	3.824	4.363
SCE	0.695	0.956	0.167	0.738	0.197
ROE	0.167	0.884	0.001	0.124	0.165
LEY	0.377	0.917	0.057	0.328	0.219

4.2.1. Korelasyon Analizi Sonuçları

Tablo 2’de analizde kullanılan değişkenlere ilişkin korelasyon sonuçları yer almaktadır. Tablo incelendiğinde, entelektüel sermaye unsurları ile firma performansı göstergeleri arasında MB dışında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Performans göstergesi olarak kullanılan ROA ile pozitif, ATO ile negatif ancak istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Ayrıca entelektüel sermaye unsurlarının birbirleri ile olan ilişkilerinde genel anlamda pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar görülmektedir.

Tablo 2. Korelasyon Tablosu

DEĞİŞKEN	MB	ROA	ATO	CEE	HCE	SCE	ROE	LEV
MB	1							
ROA	.200 (.164)	1						
ATO	-.027 (.055)	-.273 (.055)	1					
CEE	.177 (.218)	.289 (.041)*	.327 (.020)*	1				
HCE	.192 (.182)	.548 (.000)**	-.324 (.022)*	.157 (.277)	1			
SCE	.175 (.225)	.340 (.016)*	-.373 (.008)**	-.185 (.199)	.715 (.000)**	1		
ROE	.182 (.206)	.628 (.000)**	-.236 (.100)	.168 (.245)	.177 (.220)	.122 (.397)	1	
LEV	.057 (.693)	-.506 (.000)**	.393 (.005)**	-.008 (.953)	-.272 (.056)	-.126 (.382)	-.145 (.315)	1

*,** sırasıyla % 5 ve % 1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

4.2.2. Regresyon Analizi Sonuçları

Ampirik analizde, entelektüel sermaye unsurları ile firma performansı arasındaki ilişkileri test etmek amacı ile çoklu regresyon analizinden yararlanılmıştır. Çalışmada üç model kurulmuştur. Bu modeller ise aşağıdadır:

$$\text{Model 1: MB} = \beta_0 + \beta_1\text{CEE} + \beta_2\text{HCE} + \beta_3\text{SCE} + \beta_4\text{ROE} + \beta_5\text{LEV} + \epsilon$$

$$\text{Model 2: ROA} = \beta_0 + \beta_1\text{CEE} + \beta_2\text{HCE} + \beta_3\text{SCE} + \beta_4\text{ROE} + \beta_5\text{LEV} + \epsilon$$

$$\text{Model 3: ATO} = \beta_0 + \beta_1\text{CEE} + \beta_2\text{HCE} + \beta_3\text{SCE} + \beta_4\text{ROE} + \beta_5\text{LEV} + \epsilon$$

Tablo 3. Regresyon Analizi Sonuçları

DEĞİŞKEN VE PARAMETRELER	PANEL A: MODEL 1 Piyasa Değeri	PANEL B: MODEL 2 Verimlilik	PANELC: MODEL 3 Karlılık
SABİT	-.139 (-.002)	3.148 (.869)	86.210 (2.501)***
CEE	1.247 (1.096)	0.098 (1.786)**	1.472 (2.794)***
HCE	.001 (.207)	0.005 (2.351)**	-.022 (-.982)
SCE	.802 (.744)	0.018 (.353)	-.278 (-.557)
ROE	.783 (.941)	.238 (5.874)***	-.660 (-1.711)*
LEV	.481 (.754)	-.126 (-4.046)***	.718 (2.429)***
F Değeri	1.006	22.053***	5.656***
Düz R²	0.001	0.682	0.322
Gözlem Sayısı	50	50	50

***, **, * sırasıyla % 1, % 5 ve % 10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 3 Panel A'da piyasa değeri ile entellektüel sermaye katsayıları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Sonuçlar incelendiğinde pozitif ancak istatistiksel olarak anlamlı olmayan ilişkiler bulunmuştur. Buna karşılık Panel B'de ROA ile entellektüel sermaye unsurları arasında yapısal sermaye etkinliği dışında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar görülmektedir. Diğer bir ifade, kullanılan sermaye etkinliği ve insan sermayesi etkinliğinde meydana gelen bir artış firma karlılığında da artışa yol açacaktır.

Panel C sonuçlarını incelediğimizde, diğer modellerden farklı olarak (Model 1 ve Model 2) kullanılan sermaye etkinliği dışında diğer etkinlik katsayıları ile verimlilik arasında negatif ancak istatistiksel olarak anlamlı olmayan sonuçlar bulunmuştur. Buna karşın, kullanılan sermaye etkinliği katsayısı ile verimlilik arasında pozitif ve istatistiksel olarak % 1 düzeyinde anlamlı bir sonuç elde edilmiştir.

Elde edilen tüm bu sonuçlar, literatür çalışmaları ile tutarlı bir biçimde entellektüel sermaye unsurlarının, firma performansını artırıcı bir etkiye sahip olduğu şeklinde değerlendirilebilir.

GENEL DEĞERLENDİRME

Entellektüel sermaye son yıllarda üzerinde en çok çalışmaların yapıldığı bir alan haline gelmiş bulunmaktadır. Konuyla ilgilenenler entellektüel sermayenin rekabet avantajı sağlamada en önemli faktör olduğunu ileri sürmektedirler. Günümüzde bir firmayı değerlendirirken firmanın sahip olduğu finansal varlıklardan öte, o firmanın piyasa değerinin belirlenmesine yol açan entellektüel varlıklara bakılmaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı, entellektüel sermayenin firma performansı üzerindeki etkisini incelemektir. Bu amacı gerçekleştirmek için, İMKB'ye kayıtlı 50 firmanın 2007 yılı verilerinden yararlanılmıştır. Entellektüel sermaye ölçümü olarak Ante Pulic (1998) tarafından geliştirilen ve konu ile ilgili yapılan ampirik çalışmalarda başvurulan ve bu noktada genel kabul görmüş bir yöntem olan VAIC modeli uygulanmıştır. VAIC modeli temelde entellektüel sermaye etkinlik katsayılarının (kullanılan sermaye, insan sermayesi ve yapısal sermaye) hesaplanmasına dayanmaktadır. Çalışmada bu etkinlik katsayılarının finansal performans ölçütleri (Karlılık, Verimlilik ve Piyasa Değeri) arasındaki ilişki incelenmiştir. Ampirik analizlerde regresyon ve korelasyon analizlerinden yararlanılmıştır. Yapılan regresyon analizi sonucunda anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Özellikle Karlılık ile entellektüel sermaye etkinlik katsayıları arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Verimlilik modelinde ise kullanılan sermaye etkinlik katsayısı ile anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Buna karşılık Piyasa değeri modelinde etkinlik katsayıları ile istatistiksel olarak anlamlı olmayan pozitif sonuçlar bulunmuştur. Elde edilen tüm bu sonuçlar, entellektüel sermayenin firma performansı üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu görüşleri ile tutarlıdır.

Çalışma birtakım sınırlılıkları da içermektedir. Bunlardan ilki, analiz kapsamına dahil edilen firma sayısı ile ilgilidir. Daha önce ifade edildiği gibi farklı varlık yapılarından dolayı, bankalar ve finans kurumları analiz kapsamı dışında tutulmuştur. Bunun yanı sıra ilgili yılda kazanç raporlayan firmalar üzerinden çalışma yapılmıştır. Bu nedenle toplam 50 firma verisi kullanılmıştır. Diğer önemli bir kısıt ise, kullanılan modelin temel değişkenlerinden biri olan personele ödenen ücret ile ilgili bilgilere firmaların finansal tablolarından ulaşmak güç olmaktadır. Finansal tablo dipnotlarından elde edilebilen bu bilgilerin raporlanmasında standart bir düzenlemenin yapılması konu ile ilgili yapılacak çalışmalarda kolaylık sağlayacak ve analiz kapsamı genişletilebilecektir.

KAYNAKÇA

- Bontis, N. (1998) "Intellectual Capital: An Exploratory Study That Develops Measures and Models", **Management Decision**, 36(2), 63–76.
- Bontis, N., W.C.C. Keow and S. Richardson (2000) "Intellectual Capital and Business Performance in Malasian Industries", **Journal of Intellectual Capital**, 1(1), 85–100.
- Brooking, A. (1997) "The Management of Intellectual Capital", **Long Range Planning**, 30(3), 364–365.
- Chen, M. C., S.J. Cheng and Y. Hwang (2005) "An Empirical Investigation of the Relationship Between Intellectual Capital and Firms' Market Value and Financial Performance", **Journal of Intellectual Capital**, 6(2), 159–176.
- Chen, J., Z. Zhu and H.Y. Xie. (2004) "Measuring Intellectual Capital: A New Model and Empirical Study", **Journal of Intellectual Capital**, 5(1), 195–212.
- Chen G, M.Y., J.Y. Lin (2008) "Censoring Model for Evaluating Intellectual Capital Value Drivers", **Journal of Intellectual Capital**, 9(4), 639–654.
- De Castro, G.M. and P.L. Saez (2008) "Intellectual Capital in High-Tech Firms", **Journal of Intellectual Capital**, 9(1), 25–36.
- Edvinsson, L. (1997) "Developing Intellectual Capital at Skandia", **Long Range Planning**, 30(3), 366–373.
- Engstrom, T.J., P. W. and S. F. Westnes (2003) "Evaluating Intellectual Capital in the Hotel Industry", **Journal of Intellectual Capital**, 4(3), 287–303.
- El-Bannany, M. (2008) "A Study of Determinants of Intellectual Capital Performance in Banks: the UK Case", **Journal of Intellectual Capital**, 9(3), 487–498.
- Firer, S., and S.M. Williams (2003) "Intellectual Capital and Traditional Measures of Corporate Performance", **Journal of Intellectual Capital**, 4(3), 348–360.
- Ghosh, D., and A. Wu (2007) "Intellectual Capital and Capital Markets: Additional Evidence", **Journal of Intellectual Capital**, 8(2), 216–235.
- Goh, P.C. (2005) "Intellectual Capital Performance of Commercial Banks in Malaysia" **Journal of Intellectual Capital**, 6(3), 385–396.
- Kamath, G.B. (2007) "Intellectual Capital and Corporate Performance in Indian Pharmaceutical Industry", **Journal of Intellectual Capital**, 8(1), 96–123.

- Kamath, G.B. (2008) "The Intellectual Capital Performance of Indian Banking Sector" **Journal of Intellectual Capital**, 9(4), 684–704.
- Marr, B., D. Gray and A. Neely (2003) "Why do Firms Measure Their Intellectual Capital?", **Journal of Intellectual Capital**, 4(4), 441–464.
- Marques, D.P. and F.J.G. Simon (2003) "Validating and Measuring IC in the Biotechnology and Telecommunication Industries", **Journal of Intellectual Capital**, 4(3), 332–347.
- Mavridis, D.G. (2004) "The Intellectual Capital Performance of the Japan Banking Sector", **Journal of Intellectual Capital**, 5(1), 92–116.
- Mavridis, D.G. (2005) "Intellectual Capital Performance Determinants and Globalization Status of Grek Listed Firms", **Journal of Intellectual Capital**, 6(1), 127–140.
- Nazari, J.A., and I.M. Herremans (2007) "Extended VAI+ Model: Measuring Intellectual Capital Components", **Journal of Intellectual Capital** 8(4), 595–609.
- Ordenez de P. (2002) "Evidence of Intellectual Capital Measurement from Asia, Europe and the Middle East", **Journal of Intellectual Capital**, 3(3), 287–302.
- Pulic, A. (1998) "The Physical and Intellectual Capital of Austrian Banks", <http://www.measuring-ip/OPapers/Pulic/Bank/en-bank.html>>
- Roos, G. and J. Roos (1997) "Measuring Your Company's Intellectual Performance", **Long Range Planning**, 30(3), 413–426.
- Seetharaman, A., H.H.B.Z. Sooria and A. S. Saravanan. (2002) "Intellectual Capital Accounting and Reporting in the Knowledge Economy", **Journal of Intellectual Capital**, 3(2), 128–148.
- Tan, H.P., D. Plowman and P. Hancock (2007) "Intellectual Capital and Financial Returns of Companies", **Journal of Intellectual Capital**, 8(1), 76–95.
- Stewart, T.A. (1997) **Entellektüel Sermaye: Kuruluşların Yeni Zenginliği**, (Çev. Nurettin Elhüseyni), İstanbul, BZD Yayıncılık.
- Yalama, A., and M. Coşkun (2007) "Intellectual capital performance of quated banks on the Istanbul Stock Exchange Market", **Journal of Intellectual Capital**, 8(2), 256–271.
- Zhou, A.Z. and D. Fink (2003) "Intellectual Capital Web: A Systematic Linking of Intellectual Capital and Knowledge Management", **Journal of Intellectual Capital**, 4(1), 34–48.

UTADIS ÇOK KRİTERLİ SINIFLANDIRMA METODOLOJİSİ VE TÜRKİYE ENERJİ SEKTÖRÜ UYGULAMASI

Aydın ULUCAN *
Kazım Barış ATICI **

Özet

Çok Kriterli Karar Analizi (ÇKKA) karar vericilere birbirleriyle çelişen birçok faktörü içeren gerçek hayat problemlerini modellemede destek sağlayan bir Yöneylem Araştırması disiplini. Sınıflandırma problemi, seçim, sıralama ve tanımlama ile beraber Çok Kriterli Karar Analizinin problem alanlarından birisidir. UTADIS tekniği sınıflandırmaya yönelik literatürde enerji problemleri de dahil olmak üzere birçok alanda uygulanmış bir Çok Kriterli Karar Analizi tekniği olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu teknik, parametrik olmayan sıralı bir regresyon temelli bir sistem üzerinde işleyen ve önceden belirlenmiş gruplardaki alternatifleri sınıflamak ve grupları eşiklerini hatayı minimize edecek şekilde belirlemeyi amaçlayan bir yöntemdir. Enerji kararlarının birden fazla amacın, kriterin veya niteliğin bir araya geldiği bir yapısı, Çok Kriterli Karar Analizi tekniklerinin bu alanda uygulanmasını mümkün kılmaktadır. Bu amaca yönelik olarak, çalışmada, UTADIS tekniği detaylı olarak ele alınmakta ve Türkiye elektrik dağıtım sektöründe uygulaması yapılarak sonuçlar yorumlanmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Çok kriterli karar verme, UTADIS, enerji.

Abstract

UTADIS Multiple Criteria Sorting Methodology and its Application to the Turkish Energy Sector

Multiple Criteria Decision Analysis (MCDA) is an Operations Research discipline that supports decision makers to model real life problems including many conflicting factors. Sorting problem is one of the main problem area of Multiple Criteria Decision Analysis with choice, ranking and description problems. UTADIS (UTilities Additives

* Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Beytepe, ANKARA, aulucan@hacettepe.edu.tr

** Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Beytepe, ANKARA, kba@hacettepe.edu.tr

DIScriminantes) technique is a Multiple Criteria Decision Analysis sorting technique which is widely applied in many problem areas. This technique is a non parametric technique aiming to sort alternatives into predefined classes and obtain the threshold values for classes with minimum classification error. The structure of energy decisions which involve many objectives, criteria or attributes is an appropriate area for application of Multiple Criteria Decision Analysis techniques. By taking this fact into consideration, in this study, UTADIS technique is widely reviewed and an application of the technique in Turkish electricity distribution industry is performed in order to interpret the results.

Keywords: Multi criteria decision analysis, UTADIS, energy.

GİRİŞ

Çok Kriterli Karar Analizi (ÇKKA) karar vericilere birbirleriyle çelişen birçok faktörü içeren gerçek hayat problemlerini modellemede destek sağlayan bir Yöneylem Araştırması disiplindir. Roy (1996) Çok Kriterli Karar Analizinde verilecek kararın doğasına göre dört temel problem tipinden bahsetmektedir; seçme, sıralama, tanımlama ve sınıflandırma. Verilecek kararın amacına göre bu dört temel problem tipinden biri seçilmektedir.

Bu problem tiplerinden biri olan sınıflandırma problemleri, genel olarak, belirli değerlendirme kriterleri ışığında karar alternatiflerinin homojen olarak sınıflandırılmasına odaklanan problem tipleridir. Literatürde birçok çok kriterli olarak sınıflama yapmaya yönelik metod geliştirilmiş ve uygulanmıştır. Bunlar arasında, UTADIS (Jacquet-Lagrèze, 1995; Doumpos and Zopounidis, 1998), ELECTRE TRI (Yu, 1992), N-TOMIC (Massaglia and Ostanello,1991), ORCLASS (Larichev and Moskovich 1994), Kaba kümeleme teorisi (rough sets theory) (Greco et al., 2002), PROAFTN (Belacel, 2000) ve filtreleme metodları (Perny, 1998) sayılabilir. Bu tekniklerden UTADIS (Utilities Additives Discriminantes) yöntemi, birçok sektörde araştırma ve geliştirme projelerinin seçilmesi, iflas riski tahmini, portföy yönetimi, yatırım kararları gibi daha çok finansal yönü ağır basan konularda uygulama alanı bulmuş sınıflama amaçlı bir Çok Kriterli Karar Analizi yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır (Diakoulaki vd., 1999). Bu teknik, geleneksel istatistiksel ve ekonometrik sınıflandırma tekniklerinde (diskriminant analizi, logit, probit gibi) kullanılan sistemlere çok benzeyen, parametrik olmayan sıralı bir regresyon temelli bir sistem üzerinde işlemektedir. Modelin amacı önceden belirlenmiş gruplardaki alternatifleri sınıflamak ve grupların eşiklerini hatayı minimize edecek şekilde belirlemektir (Zopounidis and Doumpos, 1999a).

Bu çalışmada literatürde birçok alanda uygulanmış olan UTADIS tekniği detaylı olarak ele alınmakta ve Türkiye elektrik dağıtım sektöründe uygulaması yapılmaktadır. Enerji problemleri genel olarak büyük miktarda belirsizlik, uzun zaman çerçevesi, sermaye yoğun yatırım ve herbiri farklı eğilimdeki birçok farklı ilgi grubunu içerirler (Zhou vd., 2006). Bu özelliklerinden dolayı, bu konuda alınacak kararlar da birden fazla amacın, kriterin veya niteliğin bir araya geldiği bir yapıdadır. Bu yapıları itibariyle, Enerji problemleri Çok Kriterli Karar Analizi metodlarının uygulama alanı bulduğu problem tipleridir. Tüm dünyadaki enerji sektörlerinde olduğu gibi Türkiye enerji sektöründe de bu tip analitik yöntemler kullanılarak planlama yapılması üzerinde durulması gereken bir konudur. Türkiye enerji endüstrisine bakıldığında, sektörün en büyük eksikliklerinden birinin planlama olduğu görülmektedir. Bu gerçek, 2007 yılında Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi tarafından enerji sektörünün 2005-2006 yıllarına ilişkin değerlendirilmesine yönelik hazırlanan raporda vurgulanmaktadır. Raporda, sektörün temel sorunlarından birinin sektör hizmetlerinin verimliliğini sağlayacak nitelikte doğru ve gerçek verilere dayalı bir planlama yaklaşımının benimsenmesi olduğu belirtilmektedir. Bu noktadan hareketle, çalışma Çok Kriterli Karar Analizi tekniklerinden UTADIS tekniğinin Türkiye elektrik dağıtım sektöründe uygulanarak sonuçların yorumlanmasını amaçlamaktadır.

Çalışmanın birinci bölümü UTADIS tekniğinin uygulama alanlarını ve tekniğin matematiksel yapısını detaylı bir biçimde ele almaktadır. İkinci bölümde ise, Türkiye elektrik dağıtım sektöründe yapılan UTADIS uygulaması anlatılmakta ve elde edilen bulgular yorumlanmaktadır. Çalışmanın son bölümü sonuç ve değerlendirmelerden oluşmaktadır.

1. UTADIS TEKNİĞİ

UTADIS tekniği, ilk kez Devaud vd. (1980) tarafından ortaya atılmış ve Jacquet – Lagreze ve Siskos (1982) tarafından yapılan çalışma ile ileriye taşınmış bir Çok Nitelikli Karar Verme yöntemidir. Yöntemin, Çok Kriterli Karar Analizi araştırmacılarının dikkatini çekmesi 1990'ların ortasına rastlamaktadır. 1995 yılında Jacquet – Lagreze bu metodu araştırma geliştirme projelerini değerlendirmek için kullanmıştır. 1997'den sonra ise finansal karar problemlerinde sınıflama yapmak için yaygınlaştırmaya kullanılır hale gelmiştir. Son zamanlarda, UTADIS tekniği, FINCLAS (Zopounidis and Doumpos, 1998) ve PREFDIS (Zopounidis and Doumpos, 2000) gibi çok kriterli karar destek sistemlerinde uygulama alanı bulmuştur.

Son yıllarda, literatürde UTADIS tekniği kullanılarak çok çeşitli alanlarda birçok çalışma gerçekleştirilmiştir. UTADIS tekniği kullanılarak

yapılan çalışmalar, genel olarak beş grupta incelenebilir; uygulama odaklı çalışmalar, karşılaştırmalı çalışmalar, model geçerliliği üzerine yapılan çalışmalar, modeli geliştirme çalışmaları ve karar destek sistemi geliştirme çalışmaları. Her bir grupta yer alan çalışmalara örnekler Tablo 1’de verilmektedir. Bazı çalışmalar katkıları itibariyle birden fazla grupta incelenebilmektedir.

Tablo 1. UTADIS Tekniği ile Yapılan Çalışmalara Örnekler

1. Uygulama odaklı çalışmalar	<ul style="list-style-type: none"> • Pasiouras vd., 2007 • Baourakis vd., 2007 • Gaganis vd., 2006 • Pendaraki vd., 2005 • Spathis vd., 2003 • Voulgaris vd., 2000
2. Karşılaştırmalı çalışmalar	<ul style="list-style-type: none"> • Pasiouras vd., 2007 • Baourakis vd., 2007 • Doumpos ve Pasiouras, 2005 • Gaganis vd., 2006
3. Model geçerliliği üzerine yapılan çalışmalar	<ul style="list-style-type: none"> • Spathis vd., 2002 • Pendaraki vd., 2005
4. Modeli geliştirme çalışmaları	<ul style="list-style-type: none"> • Doumpos ve Zopounidis, 2002 • Zopounidis ve Doumpos, 1999b • Zopounidis ve Doumpos, 1997
5. Karar destek sistemi geliştirme çalışmaları	<ul style="list-style-type: none"> • Zopounidis ve Doumpos, 2000 • Pendaraki vd., 2005

UTADIS tekniğinde de, diğer Çok Kriterli Karar Analizi tekniklerinde olduğu gibi, $A = \{a_1, a_2, \dots, a_n\}$ olmak üzere n tane alternatiften oluşan bir alternatif kümesi ile g_1, g_2, \dots, g_m şeklinde m tane kriterden oluşan bir kriter kümesi bulunur. Alternatifler öncelikle karar verici tarafından belirli bir özellikleri dikkate alınarak C_1, C_2, \dots, C_Q gibi Q tane sınıfa ayrılır. Gruplar arasındaki tercih ilişkisi (1)’deki gibidir:

$$C_1 \mathbf{P} C_2 \dots C_{Q-1} \mathbf{P} C_Q \quad (1)$$

\mathbf{P} , gruplar arasındaki tercih ilişkisini göstermek üzere, birinci grup C_1 , ikinciye tercih edilmektedir. Başka bir deyişle, en iyi alternatifler birinci grupta en kötü alternatifler Q grubunda yer alacak şekilde gruplama yapılır.

UTADIS'te amaç C_1 grubundaki alternatiflerin en yüksek skorları alacağı şekilde, alternatifleri bütün kriterlere göre 0 ile 1 aralığında yeni bir ölçüğe taşımak ve bu ölçekteki grup eşiklerini belirlemektir.

Her değerlendirme kriteri g_i için $G_i = [g_{i*}, g_i^*]$ aralığı tanımlanır. g_{i*} ve g_i^* sırasıyla g_i kriteri için A setinde yer alan bütün alternatifler içinden en az tercih edilen ve en çok tercih edilen değerlerdir. Başka bir deyişle, alternatiflerin g_i kriterindeki performanslarının maksimum ve minimum değerlerini ifade etmektedir. G_i aralığı $a_i - 1$ eşit aralığa ($[g_i^j, g_i^{j+1}]$, $j = 1, 2, \dots, a_i - 1$) bölünür. G_i 'nin kaç alt aralığa bölüneceği yani $a_i - 1$ değeri karar verici tarafından belirlenir. Bu değer, her marjinal fayda u_i için öngörülen noktaların sayısını ifade etmektedir. Alt aralık sayısının alternatif sayısına yakın belirlenmesi marjinal fayda ölçeği ile elde edilen veri setini birbirine yaklaştırarak daha doğru sonuçlar elde edilmesini sağlar; ancak aynı zamanda modelin aşırı büyümesine yol açar. Bu yüzden, alt aralık sayısı alternatif sayısına çok yakın olmayacak bir şekilde, ortalama bir değer olarak belirlenmelidir. Alt aralıkları belirleyen, her bir nokta, doğrusal enterpolasyon ile (2)'deki gibi hesaplanır:

$$g_i^j = g_{i*} + \frac{j-1}{a_i-1}(g_i^* - g_{i*}) \quad (2)$$

Amaç, alternatiflerin, bu belirlenen noktalardaki marjinal faydalarının hesaplanmasıdır. Alternatif a 'nın g_i kriterindeki değeri $g_i(a)$ olarak gösterilir ve $g_i(a) \in [g_i^j, g_i^{j+1}]$ koşulu geçerlidir. a alternatifinin marjinal faydası $u_i[g_i(a)]$, doğrusal enterpolasyon ile (3)'teki gibi hesaplanır.

$$u_i[g_i(a)] = u_i(g_i^j) + \frac{g_i(a) - g_i^j}{g_i^{j+1} - g_i^j} [u_i(g_i^{j+1}) - u_i(g_i^j)] \quad (3)$$

Kısıtların monotonluğunun sağlanabilmesi için (4)'teki kısıtın sağlanması gereklidir. Bu tip kısıtlar monotonluk kısıtları olarak isimlendirilir. Bu durum, modele kriter sayısı ile belirlenen alt aralık sayısı çarpımı kadar monotonluk kısıtı eklenmesi zorunluluğunu getirmektedir.

$$u_i(g_i^{j+1}) - u_i(g_i^j) \geq 0, \forall i \quad (4)$$

Modele getirilen bu monotonluk kısıtları, modeli büyütme ve çözümü zorlaştırıcı yönde etki etmektedir. Modelin çözülmesinde yaşanacak bu zorluk, bu monotonluk kısıtlarının, sıfır olmama kısıtlarına dönüşümü ile sağlanmaktadır. Bu dönüşüm, Siskos and Yannacopoulos (1985) tarafından ortaya atılan yaklaşım ile sağlanmaktadır. Buna göre, modele iki ardışık kesim noktasının marjinal faydaları arasındaki farkı temsil eden yeni w_{ij} artık değişkenleri eklenmektedir ve (5) ve (6)'da gösterilen dönüşümler gerçekleştirilmektedir.

$$w_{ij} = u_i(g_i^{j+1}) - u_i(g_i^j) \geq 0, \forall i, j \quad (5)$$

$$u_i(g_i^j) = \sum_{k=1}^{j-1} w_{ik} \quad (6)$$

(5) ve (6)'daki dönüşümler gerçekleştirildikten sonra, (3)'teki bir alternatifin marjinal faydasını gösteren fonksiyon (7)'deki gibi ifade edilebilir. $u_i(g_i^{j+1}) - u_i(g_i^j)$ ifadesi yerini w_{ij} değişkenine, $u_i(g_i^j)$ ise yerini $\sum_{k=1}^{j-1} w_{ik}$ ifadesine bırakmıştır.

$$u_i[g_i(a)] = \sum_{k=1}^{j-1} w_{ik} + \frac{g_i(a) - g_i^j}{g_i^{j+1} - g_i^j} w_{ij} \quad (7)$$

Alternatifin global faydası $U(a)$ ise her bir kriter için olan marjinal faydalarının toplamı şeklinde (8)'deki gibi ifade edilmektedir.

$$U(a) = \sum_{i=1}^m u_i[g_i(a)] \quad (8)$$

Modelde yer alan diğer bir kısıt grubu ise (9) ve (10)'da gösterilen normalizasyon kısıtlarıdır. Bu kısıtlar, alternatiflerin marjinal faydalarının toplamının üst sınırını 1, alt sınırını ise 0'a eşitleyen kısıtlardır. Başka bir deyişle, global faydaların, 0 ile 1 arasında değişen bir ölçek arasında yer almasını sağlayan kısıtlardır.

$$\sum_{i=1}^n u_i(g_i^*) = 1 \quad (9)$$

$$\sum_{i=1}^n u_i(g_{i*}) = 0 \quad (10)$$

Modelde yapılan dönüşümler ve w_{ij} artık değişkenlerinin modele eklenmesi ile, (9) ve (10)'daki normalizasyon kısıtları da çeşitli dönüşümlere uğramaktadır. Bu kısıtlar için, (11) ve (12)'deki dönüşümler gerçekleştirilmekte ve (10)'daki kısıt modelden düşürülürken, (9)'daki normalizasyon kısıtı (13)'deki gibi modele eklenen w_{ij} değişkenleri ile ifade edilmektedir (Siskos and Yannacopoulos, 1985).

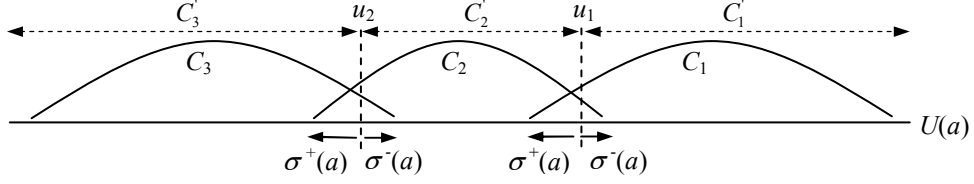
$$u_i(g_{i*}) = 0 \quad (11)$$

$$u_i(g_i^*) = \sum_{k=1}^{a_i-1} w_{ik} \quad (12)$$

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{a_i-1} w_{ij} = 1 \quad (13)$$

Alternatiflerin global faydası $U(a)$ ile ilişkili iki tip sınıflandırma hatasından bahsedilebilir: fazla tahmin hatası $\sigma^+(a)$ ve eksik tahmin hatası $\sigma^-(a)$. Fazla tahmin hatası $\sigma^+(a)$, bir alternatifin, sahip olduğu faydaya göre, ait olduğu sınıftan daha alt bir sınıfa konulması (C_1 sınıfına ait olan bir alternatifin C_2 sınıfında yer alması gibi) durumunda oluşur. Bu durumda, doğru bir şekilde sınıflandırma yapmak için, $\sigma^+(a)$ hata payının bu alternatifin global fayda fonksiyonuna eklenmesi gerekmektedir. Eksik tahmin hatası $\sigma^-(a)$ ise, bir alternatifin sahip olduğu faydaya göre, ait olduğu sınıftan daha üst bir sınıfa konulması (C_2 sınıfına ait olan bir alternatifin C_1 sınıfında yer alması gibi) durumunda ortaya çıkmaktadır. Bu durumda, doğru bir şekilde sınıflandırma yapmak için, $\sigma^-(a)$ hata payının bu alternatifin global fayda fonksiyonundan çıkarılması gerekmektedir. Üç sınıflı bir örnek için fayda fonksiyonu ve sınıflandırma hataları Şekil 1'de varsayımsal olarak gösterilmektedir. $\sigma^+(a)$ ve $\sigma^-(a)$ sınıflandırma hatalarını, C_1 , C_2 ve C_3 belirlenen ilk sınıflamayı, C_1' , C_2' , C_3' ise modelin yaptığı sınıflamayı temsil etmektedir. İlk yapılan sınıflama ile modelin belirlediği global fayda fonksiyonuna göre yapılan sınıflamada farklılık olması durumunda sınıflandırma hataları ortaya çıkmaktadır. UTADIS modelibu sınıflandırma hatasını minimize edecek şekilde her bir alternatif için $U(a)$ global fayda skorunu hesaplamaya dayanan bir doğrusal programlama modelidir.

Şekil 1. UTADIS Tekniğinde Fayda Ölçeğinde Sınıflandırma



Alternatiflerin sınıflandırılması, her birinin global faydasının uygun düşen fayda eşiği ile karşılaştırılması yolu ile yapılmaktadır. Fayda eşikleri, bir sınıfı diğerinden ayıran değerlerdir. Fayda eşikleri ile alternatiflerin global faydaları arasındaki ilişkilere göre alternatifler (14), (15), (16) ve (17)'deki gibi sınıflandırılır. $u_1, u_2, \dots, u_{k-1}, u_k, \dots, u_{Q-1}$ değerleri fayda eşiklerini göstermektedir.

$$U(a) \geq u_1 \Rightarrow a \in C_1 \quad (14)$$

$$u_2 \leq U(a) < u_1 \Rightarrow a \in C_2 \quad (15)$$

$$\dots \dots \dots$$

$$u_k \leq U(a) < u_{k-1} \Rightarrow a \in C_k \quad (16)$$

$$\dots \dots \dots$$

$$U(a) < u_{Q-1} \Rightarrow a \in C_Q \quad (17)$$

(8)'deki global fayda fonksiyonunun tanımı ve bahsedilen iki tip hata payı dikkate alınarak yukarıdaki eşitsizlikler (18), (19) ve (20)'deki gibi ifade edilebilirler.

$$\sum_{i=1}^m u_i [g_i(a)] - u_1 + \sigma^+(a) \geq 0 \quad \forall a \in C_1 \quad (18)$$

$$\left. \begin{aligned} \sum_{i=1}^m u_i [g_i(a)] - u_{k-1} - \sigma^-(a) &\leq -\delta \\ \sum_{i=1}^m u_i [g_i(a)] - u_k + \sigma^+(a) &\geq 0 \end{aligned} \right\} \forall a \in C_k \quad (19)$$

$$\sum_{i=1}^m u_i [g_i(a)] - u_{Q-1} - \sigma^-(a) \leq -\delta \quad \forall a \in C_Q \quad (20)$$

(19) ve (20)'teki δ değeri çok küçük, pozitif bir reel sayı değerini temsil etmektedir. Bu değer, global fayda değeri $U(a)$ 'nın u_{k-1} ($a \in C_k$, $k > 1$ durumunda) ve u_{Q-1} ($a \in C_Q$ olduğu durumlarda) değerleri ile kesin eşitsizliğini sağlamak için kullanılmaktadır. Amaç $u_i[g_i(a)]$ marjinal faydalarının ve u_k fayda eşiklerinin yukarıda belirtilen kısıtları sağlayacak ve tüm hataların toplamını minimize edecek şekilde belirlenmesidir. Bu koşullar altında UTADIS tekniğinin modeli aşağıda gösterilen şekilde oluşmaktadır:

Minimize

$$F = \sum_{a \in C_1} \sigma^+(a) + \dots + \sum_{a \in C_k} [\sigma^+(a) + \sigma^-(a)] + \dots + \sum_{a \in C_Q} \sigma^-(a) \quad (21)$$

Kısıtlar:

$$\sum_{i=1}^m u_i [g_i(a)] - u_1 + \sigma^+(a) \geq 0 \quad \forall a \in C_1 \quad (22)$$

$$\left. \begin{array}{l} \sum_{i=1}^m u_i [g_i(a)] - u_{k-1} - \sigma^-(a) \leq -\delta \\ \sum_{i=1}^m u_i [g_i(a)] - u_k + \sigma^+(a) \geq 0 \end{array} \right\} \forall a \in C_k \quad (23)$$

$$\sum_{i=1}^m u_i [g_i(a)] - u_{Q-1} - \sigma^-(a) \leq -\delta \quad \forall a \in C_Q \quad (24)$$

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{a_i-1} w_{ij} = 1 \quad (25)$$

$$u_{k-1} - u_k \geq s \quad k = 2, 3, \dots, Q-1 \quad (26)$$

$$w_{ij} \geq 0, \sigma^+ \geq 0, \sigma^- \geq 0 \quad (27)$$

(26)'da yer alan kısıttaki s parametresi, sınıfları ayıran fayda eşikleri arasındaki, kesin tercih ilişkisini sağlamak için modele eklenmiş bir parametredir. Özet olarak UTADIS tekniğinin amacı önceden belirlenmiş gruplardaki alternatiflerin global fayda skorlarını hesaplamak, alternatifleri 0 ile 1 arasında değişen yeni bir ölçüğe taşımak ve grupların eşiklerini hatayı minimize edecek şekilde belirlemektir. Bu amaç, yukarıda (21), (22), (23), (24), (25), (26) ve (27) ile belirtilen matematiksel model aracılığı ile başarılmaktadır (Zopounidis and Doumpos, 1999a).

2. ELEKTRİK DAĞITIM ŞİRKETLERİNDE UTADIS UYGULAMASI

Bu uygulamada, Türkiye'de yer alan 20 adet elektrik dağıtım şirketi sistem kayıp oranlarına göre üç gruba ayrılarak çeşitli kriterler ışığında UTADIS tekniği uygulanmıştır. Sistem kayıp oranları %9'dan düşük olan şirketler birinci grupta, sistem kayıp oranları %9 ile %20 arasında olan şirketler ikinci grupta ve son olarak %20'den büyük sistem kayıp oranlarına sahip olan şirketler ise üçüncü grupta yer almaktadır. Gruplar belirlenirken, çok yüksek sistem kayıplarına (%20'nin üzerinde) sahip şirketler üçüncü grup olarak belirlenmiş, geriye kalan ve birbirine yakın değerlerde sistem kayıp oranına sahip şirketler için, oranların ortalaması alınarak yaklaşık %9'luk bir değer elde edilmiştir. Elde edilen bu değer birinci ve ikinci grubu ayıran sınır değer olarak kullanılmıştır. Birinci grupta 7, ikinci grupta 10 ve üçüncü grupta 3 adet şirket yer almaktadır.

Şirketler, sistem kayıp oranına göre gruplandıktan sonra analiz için gereken kriterler belirlenmiştir. Kullanılan kriterler Tablo 2'de gösterilmektedir. Bu uygulama için, Türkiye Elektrik Dağıtım A.Ş (TEDAŞ)'nden 2006 yılına yönelik elde edilen verilerden yararlanılmaktadır. Hizmet alanı kriteri için, TEDAŞ'tan elde edilen ve şirketlerin elektrik dağıttığı köy ve belde sayısını gösteren veriden yararlanılmıştır.

Tablo 2. Utadis Uygulaması Değerlendirme Kriterleri

	Değerlendirme Kriteri
1	Hizmet Alanı
2	Personel Sayısı
3	Abone Sayısı
4	Hat Uzunluğu (km)
5	Harcama (YTL)
6	Dağıtım (MWh)

Elektrik şirketlerinin yer alacağı ilk gruplar ve analizde kullanılacak değerlendirme kriterleri belirlendikten sonra 20 adet alternatif ve 6 adet kriter için UTADIS uygulaması gerçekleştirilmiştir. Analizde, UTADIS uygulaması için belirlenmesi gereken parametrelerden olan alt aralık sayısı 5 olarak alınmıştır. Yapılan uygulama sonucu elde edilen sonuç raporu Tablo 3'te gösterilmektedir. Tablo 3'te analizde yer alan kriterlerin sayısı, alternatiflerin sayısı, alt aralık sayısı ve belirlenen grup sayısı verildikten sonra alternatiflerin yer aldıkları gruplar, her bir alternatifin global fayda değerleri, alternatiflerin gruplama hatası değerleri ve fayda eşikleri verilmiştir. Ayrıca, kriterler için elde edilen ağırlık değerleri de yüzde gösterimi biçiminde yer almaktadır.

Tablo 3'e bakıldığında grupları ayıran eşik değerlerinin 0,6101 ve 0,4937 olarak elde edildiği görülmektedir. Buna göre, 0-1 ölçeğinde global fayda değeri 0,6101'den büyük olan alternatifler birinci grupta, global fayda değeri 0,4937 ile 0,6101 arasında yer alan alternatiflerin ikinci grupta ve global fayda değeri 0,4937'den düşük alternatiflerin üçüncü grupta yer almaları gerekmektedir. Bazı alternatifler için hata değerleri 0'dan farklı değerler olarak elde edilmiştir. Bu alternatifler, elde edilen global fayda değerleri ışığında bakıldığında, sistem kayıp oranına göre belirlenen gruplara ait değillerdir.

Çamlıbel, Başkent, Ayedaş, Toroslar, Fırat ve Dicle şirketleri için pozitif veya negatif hata değerlerinden birisi 0'dan farklıdır. Bu şirketler, global fayda değerlerine göre analizin başında belirlenen gruplamada yer aldıkları gruba ait değillerdir. Çamlıbel EDAŞ için global fayda değeri 0,4710 olarak elde edilmiştir. Bu değer, üçüncü grubun eşik değeri olan 0,4937 değerinden küçük olduğu için Çamlıbel EDAŞ global fayda skoruna göre üçüncü grupta yer almalıdır. Bu şirketin, sistem kayıp oranına göre belirlenen grubu ise birinci gruptur. Bu duruma göre, sistem kayıp oranına göre birinci grupta belirlenen Çamlıbel EDAŞ, değerlendirme kriterlerinin tümü dikkate alındığında üçüncü grupta yer alması gereken bir alternatiftir. Benzer bir şekilde, Dicle EDAŞ için global fayda skoru 0,6102 olarak elde edilmiştir. Bu değer, birinci grubun eşik değeri olan 0,6101'in üzerindedir. Bu yüzden Dicle EDAŞ birinci gruba aittir. Ancak, sistem kayıp oranına göre bu şirket üçüncü grupta yer almaktadır.

Tablo 3. Elektrik Dağıtım Şirketleri UTADIS Uygulaması Sonuçları

SONUÇ RAPORU					
Teknik	UTADIS				
Kriter Sayısı	6				
Alternatif Sayısı	20				
Grup Sayısı	3				
Alt Aralık Sayısı	5				
Fayda Değerleri ve Skorları					
Alternatifler	Gruplar	Fayda Skorları	+ Hata	- Hata	Eşikler
GEDİZ EDAŞ	1	0,7394	0		0,6101
MENDERES EDAŞ	1	0,6102	0		0,4937
OSMANGAZİ EDAŞ	1	0,6102	0		
MERAM EDAŞ	1	0,6102	0		
ÇAMLIBEL EDAŞ	1	0,4710	0,1392		
ULUDAĞ EDAŞ	1	0,6273	0		
AKDENİZ EDAŞ	1	0,6102	0		
GÖKSU EDAŞ	2	0,4938	0	0	
TRAKYA EDAŞ	2	0,4938	0	0	
YEŞİLIRMAK EDAŞ	2	0,6102	0	0	
BAŞKENT EDAŞ	2	0,8075	0	0,1975	
SAKARYA EDAŞ	2	0,6100	0	0	
AYEDAŞ	2	0,3690	0,1249	0	
TOROSLAR EDAŞ	2	0,7601	0	0,1501	
FIRAT EDAŞ	2	0,4836	0,0102	0	
BOĞAZİÇİ EDAŞ	2	0,6100	0	0	
ÇORUH EDAŞ	2	0,4938	0	0	
ARAS EDAŞ	3	0,4078		0	
DİCLE EDAŞ	3	0,6102		0,1166	
VANGÖLÜ EDAŞ	3	0,2424		0	
Kriter Ağırlıkları					
Hizmet Alanı	24,22%				
Personel Sayısı	0,00%				
Abone Sayısı	5,96%				
Hat Uzunluğu	0,00%				
Harcama	14,81%				
Dağıtım	55,01%				

Hata skorları ve eşik değerleri ışığında toplamda altı adet alternatifin sınıflandırma hatasına maruz kaldığı gözlemlenmektedir. Çamlıbel EDAŞ birinci grupta değil, üçüncü grupta; Başkent EDAŞ ikinci grupta değil birinci grupta; Ayedaş ikinci grupta değil üçüncü grupta; Toroslar EDAŞ ikinci grupta değil birinci grupta; Fırat EDAŞ ikinci grupta değil üçüncü grupta ve Dicle EDAŞ üçüncü grupta değil birinci grupta yer almalıdır. Sistem kayıp oranı çok yüksek olmayan ve bu kritere göre yapılan sınıflamada orta sınıfta yer alan Ayedaş ve Fırat dağıtım şirketleri, değerlendirme kriterleri de dikkate alındığında bir kademe daha aşağıdaki grupta yer almalıdır. Benzer bir şekilde, orta grupta yer alan Başkent ve Toroslar dağıtım şirketleri, değerlendirme kriterleri açısından ele alındığında bir üst grupta yer alması gereken şirketler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Uygulamanın bir sonraki adımı, Tablo 3'te yer alan yukarıdaki sonuçlar ışığında modelin tahmin gücünün hesaplanmasıdır. Tahmin gücünün hesaplanması için, gruplamada hata değeri 0'dan farklı olan alternatif sayılarına bakılır. Burada, fazla tahmin hatası $\sigma^+(a)$ ve eksik tahmin hatası $\sigma^-(a)$ olmak üzere iki tip hatadan söz etmek mümkündür. Tablo 4'de modelin sınıflandırma yeteneği her bir sınıf için gösterilmektedir. Buna göre, belirlenen ilk sınıflamada (sistem kayıpları baz alınarak yapılan sınıflama) Sınıf 1'de yer alan alternatiflerden 6'sı model tarafından 0 hata ile sınıflandırılırken, ilk sınıflandırmada Sınıf 1'de yer alan alternatiflerinden 1 tanesi modelin atadığı global fayda skoruna göre Sınıf 3'te yer almalıdır. Bu durum Tablo 3'te de gözlemlenir. Sistem kayıplarına göre ilk sınıfta yer alan Çamlıbel EDAŞ, diğer kriterler ışığında doğrusal programlama modelinin çalışması sonucunda 0,4710 global fayda skorunu elde etmiştir. Bu fayda skoru ikinci eşik değeri olan 0,4937'nin de altındadır. Bu durumda UTADIS modeline göre Çamlıbel EDAŞ, Sınıf 3'te yer almaktadır. Benzer şekilde, ilk sınıflamada Sınıf 2'de yer alan alternatiflerden 6'sı global fayda skorlarına göre Sınıf 2'de yer alırken, 2 alternatifin sınıfı Sınıf 1, 2 alternatifin sınıfı da Sınıf 2 olmalıdır. Bu durumda, global fayda skorlarına göre ilk sınıfı sınıf 2 olan 10 alternatiften 6 tanesi diğer kriterler de dikkate alındığında Sınıf 2'de yer alabilmektedir. 4 alternatif ise sistem kayıplarına göre yapılan sınıflandırmada Sınıf 2'de yer almalarına rağmen, global fayda skorlarına göre bu sınıfa ait değillerdir. Son olarak, ilk sınıflamaya göre Sınıf 3'te yer alan 3 alternatiften 2'si Sınıf 3 ile tutarlılık gösteren fayda skoru elde ederken, bu grupta yer alan alternatiflerden 1 tanesinin yeri global fayda skoruna göre yeri Sınıf 2'dir.

Tablo 4. UTADIS Modeli Sınıflandırma Yeteneği

		Modelin Sınıflaması			Toplam Alternatif Sayısı
		C1	C2	C3	
Belirlenen İlk Sınıf	C1	6	0	1	7
	C2	2	6	2	10
	C3	0	1	2	3

Tablo 4'te yer alan sınıflandırma yeteneği değerlerine bakarak modelin tahmin gücü hesaplanabilir. Modelin tahmin gücü belirlenen ilk sınıflandırma ile model tarafından atanan global fayda skorlarına göre yapılan sınıflandırma arasındaki tutarlılığın oranını ifade etmektedir. Tablo 5 her bir sınıf için modelin tahmin gücünü göstermektedir. Sınıf 1 için 7 alternatiften 6'sı sınıf 1'de tahmin edilmiştir. Bu sınıf için modelin tahmin gücü %86'dır. Sınıf 2 için 10 alternatiften 6'sı ilk belirlenen sınıfı ile tutarlı olarak global fayda skoru elde etmiştir. Bu sınıf için tahmin gücü %60'tır. Son olarak, sınıf 3 için tahmin gücü 3 alternatiften 2'si 0 hata ile sınıflanabildiği için %67'dir. Modelin toplam tahmin gücü ise her bir sınıftaki doğru tahmin güçlerinin sınıflarda yer alan alternatif sayıları ile ağırlıklandırılarak ortalaması alınarak %70 olarak bulunmuştur. Bu durumda, bu uygulamada kurulan UTADIS modelinin tahmin gücünün başka bir deyişle, sistem kayıplarına göre yapılan sınıflamanın diğer kriterleri açıklama gücünün % 70 oranında olduğu söylenebilir.

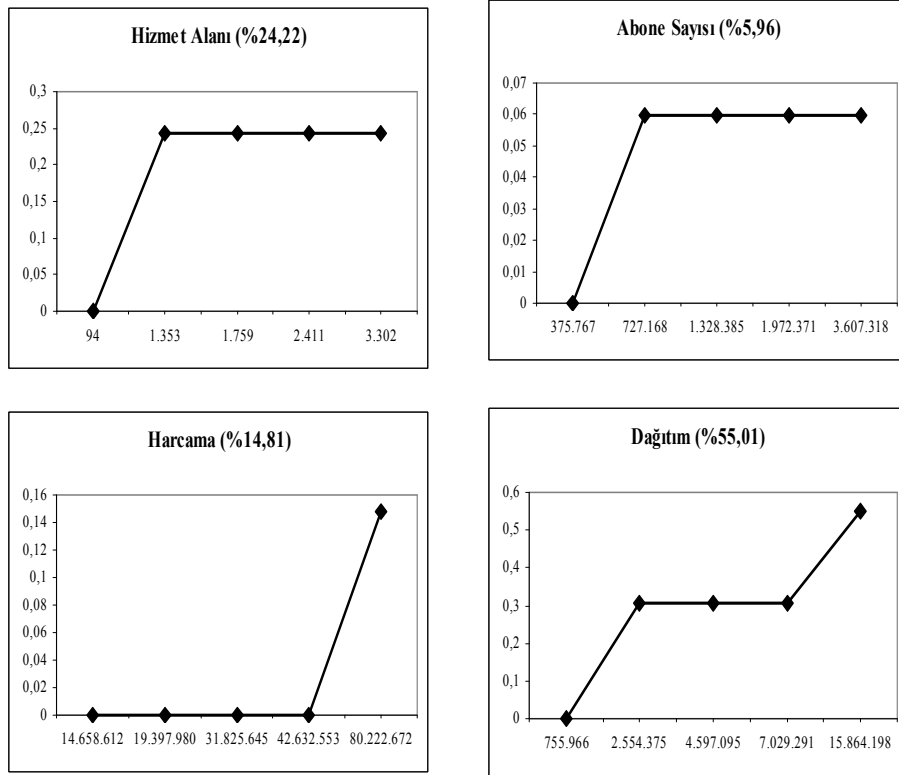
Tablo 5. UTADIS Modeli Tahmin Gücü

		Modelin Sınıflaması			Toplam Tahmin Gücü
		C1	C2	C3	
Belirlenen İlk Sınıf	C1	%86	%0	%14	%70
	C2	%20	%60	%20	
	C3	%0	%33	%67	

UTADIS tekniği ile fayda değerleri ve skorlarının yanısıra, analizde yer alan kriterlerin önem ağırlıkları da elde edilmektedir. Tablo 3'ün alt kısmında yer alan kriter ağırlıklarına bakıldığında personel sayısı ve hat uzunluğu kriterlerinin önem ağırlıklarının %0 olduğu görülmektedir. Bu durum, bahsedilen kriterlerin, gruplamayı açıklamada herhangi bir etkisi olmadığını göstermektedir. En yüksek ağırlığa sahip kriter %55,01 ile elektrik dağıtım miktarı kriteridir. Sırasıyla, hizmet alanı (%24,22), harcama (%14,81) ve abone sayısı (%5,96) kriterleri, dağıtım kriterini izlemektedir.

Uygulamada, analizde kullanılan kriterlerin marjinal ağırlıkları da elde edilerek yorumlanmaktadır. Kriter ağırlıklarının marjinal değerleri ile alt aralıklar için belirlenen kesim noktası değerleri alınarak, kriterlerin marjinal ağırlıklarının grafik gösterimi çıkarılmıştır. Önem ağırlığı 0'dan farklı olan dört kriter için marjinal kriter ağırlığı grafikleri Şekil 2'deki gibi elde edilmiştir.

Şekil 2. UTADIS Uygulamasında Yer Alan Kriterlerin Marjinal Faydaları



Şekil 2'ye bakıldığında, önem ağırlığı 0'dan farklı olan kriterler için, marjinal ağırlıkları gösteren grafikler görülmektedir. Grafiklerin yatay eksenleri, ilk durumda analizde belirlenen alt aralıkların kesim noktalarını ifade etmektedir. Dikey eksenlerde ise önem ağırlıkları yer almaktadır. Örneğin; hizmet alanı kriteri için önem ağırlığının %24,22 olduğu alternatif değerleri 1.353 ve üzeridir. Başka bir deyişle, hizmet alanı kriter değeri 1.353'ten büyük dağıtım şirketleri, bu kriterin önem ağırlığının %24,22 olmasını sağlamaktadır. Benzer bir şekilde, harcama kriterinin önem ağırlığı yalnızca harcamaları 42.632.553'ten büyük olan şirketler için %14,81'dir. Dağıtım kriteri için bakıldığında, kriter değeri 2.554.375 ile 7.029.291

arasında yer alan alternatifler için bu kriterin ağırlığı %30 civarındadır. Kriter değeri 2.554.375 ile 7.029.291 arasında yer alan alternatifler bu kriterin ağırlığının %30'luk kısmına etki etmektedir.%55'lik ağırlık ise dağıtım değeri 7.029.291'den büyük alternatiflerin etkisiyle oluşmaktadır. Grafikler, alternatiflerin kriter değerlerinin kriter ağırlıklarına etkisini göstermeleri bakımından önemlidir. Kriterin önem ağırlığının aldığı nihai değer, sonuç raporunda o kriterin önem ağırlığı olarak gösterilmektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Çok Kriterli Karar Analizi teknikleri literatürde çok çeşitli alanlarda ve sektörlerde enerji problemleri için uygulanmaktadır. Enerji problemlerinin birden fazla kriter içeren yapısı bu tip tekniklerin uygulanmasını uygun hale getirmektedir. Çok Kriterli Karar Analizi tekniklerinin uygulandığı temel problemlerden biri de sınıflandırma problemleridir. Sınıflandırma amacına yönelik olarak birçok Çok Kriterli Karar Analizi tekniği geliştirilmiştir. Bu tekniklerden biri de parametrik olmayan doğrusal programlama tabanlı bir yaklaşım olan UTADIS (Utilities Additives Discriminantes) tekniğidir. Bu teknik, birçok sektörde araştırma ve geliştirme projelerinin seçilmesi, iflas riski tahmini, portföy yönetimi, yatırım kararları gibi birçok alanda uygulanmış bir tekniktir.

Bu çalışmada UTADIS tekniği ile yapılan çalışmalar ve modelin matematiksel altyapısı detaylı bir biçimde ele alındıktan sonra, tekniğin Türkiye elektrik dağıtım sektörü için örnek bir uygulaması gerçekleştirilmektedir. Bu uygulamada, Türkiye'de yer alan 20 adet dağıtım şirketi sistem kayıp oranlarına göre gruplanarak 6 adet kriter (Hizmet Alanı, Personel Sayısı, Abone Sayısı, Hat Uzunluğu, Harcama, Dağıtım) için bu grupların eşik değerleri ve gruplandırma hata değerleri Karar Destek sistemi vasıtası ile elde edilmiştir. Buna göre, 6 adet şirket için hata değerleri sıfırdan farklı olarak elde edilmiş ve bu altı şirketin belirlenen ilk gruplardan farklı gruplarda yer alması gerekliliği tartışılmıştır. Modelin hata değerleri, uygulama kapsamında elde edilen bir başka unsurdur. Buna göre, uygulamada kullanılan ve sistem kayıplarının baz alındığı gruplamanın tahmin gücü %70 olarak elde edilmiştir. Başka bir deyişle, sistem kayıpları kriteri diğer 6 kriteri açıklamada %70 oranında başarılıdır. Bunlardan başka, analizde kullanılan kriterlerin önem ağırlıkları da belirlenmiştir. Dağıtım miktarı kriteri % 55,01 ağırlık ile sınıflandırmada en büyük etkiye sahip kriter olarak tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Baourakis, G., M. Conisescu, G. Van Dijk, P.M. Pardalos, C. Zopounidis (2007) “A Multicriteria Approach for Rating the Credit Risk of Financial Institutions”, **Computational Management Science**, 6, 347–356.
- Belacel, N. (2000) “Multicriteria Assignment Method PROAFTN: Methodology And Medical Application”. **European Journal of Operational Research**, 125(1), 175–183.
- Devaud, J.M., G. Groussaud and E. Jacquet-Lagrèze (1980) “UTADIS: Une Méthode de Construction de Fonctions d'utilité Additives Rendant Compte de Jugements Globaux”, Bochum: European Working Group on Multicriteria Decision Aid.
- Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi (2007) “2005-2006 Türkiye Enerji Raporu”, Ankara: DEK-TMK, Yayın no: 0004/2007.
- Diakoulaki, D., C. Zopounidis, G. Mavrotasa, M. Doumpos (1999) “The Use of a Preference Disaggregation Method in Energy Analysis and Policy Making”, **Energy**, 24, 157–166.
- Doumpos, M., F. Pasiouras (2005) “Developing and Testing Models for Replicating Credit Ratings: A Multicriteria Approach”, **Computational Economics**, 25, 327–341.
- Doumpos, M., C. Zopounidis (2002) “Multicriteria Decision Aid Classification Methods”, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Gaganis, C., F. Pasiouras, C. Zopounidis (2006) “External Auditors' Decisions in EU Credit Institutions: A Multicriteria Approach”, **International Journal of Auditing**, 10, 163–182.
- Greco, S., B. Matarazzo, R. Slowinski (2002) “Rough Sets Methodology for Sorting Problems in Presence of Multiple Attributes and Criteria”, **European Journal of Operational Research**, 138, 247– 259.
- Jacquet-Lagrèze, E. and Y. Siskos (1982) “Assessing A Set of Additive Utility Functions for Multicriteria Decision Making, the UTA Method”, **European Journal of Operational Research**, 10, 151–164.
- Jacquet-Lagrèze, E. (1995) “An Application of the UTA Discriminant Model for the Evaluation of R & D Projects”, in: P. M. Pardalos, Y. Siskos and C. Zopounidis (eds.), **Advances in Multicriteria Analysis**, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 203–211.

- Larichev, O.I., H.M. Moskvich (1994) "An Approach to Ordinal Classification Problems", **International Transactions in Operational Research**, 1(3), 375–385.
- Massaglia, R., A. Ostanello (1991) "N-Tomic: A Support System For Multicriteria Segmentation Problems", in: P. Korhonen, A. Lewandowski, and J. Wallenius, Editors, **Multiple Criteria Decision Support**, 167–174, LNEMS 356, Berlin: Springer Verlag.
- Pasiouras, F., S. Tanna, C. Zopounidis (2007) "The Identification of Acquisition Targets in the EU Banking Industry: An Application of Multicriteria Approaches", **International Review of Financial Analysis**, 16, 262–281.
- Pendaraki, K., C. Zopounidis, M. Doumpos (2005) "On the Construction of Mutual Fund Portfolios: A Multicriteria Methodology and an Application to the Greek Market of Equity Mutual Funds", **European Journal of Operational Research**, 163, 462–481.
- Perny, P. (1998) "Multicriteria Filtering Methods Based on Concordance/Non-Discordance Principles", **Annals of Operations Research**, 80: 137–167.
- Roy, B. (1996) *Multicriteria Methodology for Decision Aiding*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Siskos, Y., D. Yannacopoulos (1985) "UTASTAR: An Ordinal Regression Method For Building Additive Value Functions", **Investigação Operacional**, 5(1), 39–53.
- Spathis, M., M. Doumpos, C. Zopounidis (2003) "Using Client Performance Measures to Identify Pre-Engagement Factors Associated with Qualified Audit Reports in Greece", **The International Journal of Accounting**, 38, 267–284.
- Voulgaris, F., M. Doumpos, C. Zopounidis (2000) "On The Evaluation of Greek Industrial Smes' Performance Via Multicriteria Analysis of Financial Ratios", **Small Business Economics**, 15, 127–136.
- Yu, W. (1992) "Aide Multicrit'Ère `A la D'Ecision Dans le Cadre de la Probl'Ematique du Tri: M'Ethodes et Applications, Paris: Unpublished Phd Thesis, LAMSADE, Universit'È Paris Dauphine.
- Zopounidis C., M. Doumpos (1997) "A Multicriteria Decision Aid Methodology For The Assessment of Country Risk" **European Research on Management and Business Economics**, 3(3), 13–33.

- Zopounidis, C., M. Doumpos (1998) “Developing A Multicriteria Decision Support System for Financial Classification Problems: The FINCLAS System”, **Optimization Methods and Software**, 8, 277-304.
- Zopounidis C., M. Doumpos (1999a) “Business Failure Prediction Using The UTADIS Multicriteria Analysis Method”, **Journal of the Operational Research Society**, 50, 1138-1148.
- Zopounidis, C., Doumpos, M. (1999b) “A Multicriteria Decision Aid Methodology For Sorting Decision Problems: The Case of Financial Distress”, **Computational Economics**, 14, 197–218.
- Zopounidis, C., Doumpos, M. (2000) “PREFDIS: A Multicriteria Decision Support System For Sorting Decision Problems”, **Computers And Operations Research**, 27(7-8), 779-797.
- Zhou, P., Ang, B.W., Poh, K.L. (2006). “Decision Analysis in Energy and Environmental Modeling: An Update”, **Energy**, 31, 2604–2622.

GELİR VERGİSİ SİSTEMİNİN ALTERNATİFLERİ VE DEĞERLENDİRMESİ*

Yunus DEMİRLİ**
M. Cahit GÜRAN***

Öz

Dünyadaki sermaye hareketlerine bağlı olarak artan vergi rekabeti, ülkeleri küresel mali gerçeklere uymaya ve vergi yapılarında reforma gitmeye zorlamaktadır. Vergilemede temel amaç; temel vergileme ilkeleri ile tanımlanan hedeflere ulaşmak olsa da, dönemler ve ülkeler açısından vergi reformlarının öncelikleri değişmektedir. Bu çalışmada, kapsamlı gelir vergisi sisteminin alternatifi olarak dünyada yaygın şekilde uygulanan; düz oranlı gelir, ikili gelir ve kişisel harcama vergisi sistemlerinin incelenmesi ve bu sistemlerin vergi reform çalışmalarının yöneldiği hedefler açısından sahip oldukları üstün ve dezavantajlı yönlerin tesbiti amaçlanmaktadır. Çalışmada ulaşılan temel sonuç; günümüz vergi reformlarının esas olarak ekonomik etkinliği sağlama amacına yöneldiği ve alternatif sistemler arasında düz oranlı gelir vergisi sisteminin bu amacı en iyi sağlayan seçenek olduğu şeklindedir.

Anahtar Sözcükler: Düz oranlı gelir vergisi, ikili gelir vergisi, kişisel harcama vergisi, vergi reformları.

Abstract

The Alternatives of Income Tax System and its Evaluation

In recent years, the tax competition driven by global capital movements places governments under increasing pressure to adhere to global fiscal reality and forces them to pursue tax reforms. Even though the fundamental purpose of taxation is to achieve the goals defined with essential taxation principles, the priorities of each tax reform are set according to current economic conditions of countries and terms. In this paper, as commonly discussed alternatives to the comprehensive income taxation system, the flat tax, dual income tax, and personal

* Bu çalışma, danışmanlığı Doç.Dr. M. Cahit GÜRAN tarafından yürütülen “Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Reformları ve Türkiye’de Gelir Üzerinde Alınan Vergiler Açısından Bir Değerlendirme” adlı Doktora Tez çalışmasından üretilmiştir.

** Öğr.Gör.Dr., Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Gerede Meslek Yüksekokulu, İktisadi İdari Programlar Bölümü.

*** Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, Maliye Bölümü, Beytepe- ANKARA, guran@hacettepe.edu.tr

expenditure tax are investigated and their advantages and disadvantages in terms of tax reforms' goals are evaluated. We observed that the principal objective of the recent tax reforms was to achieve economic efficiency. Furthermore, among these alternatives, the flat-tax system seems to work best to achieve this objective.

Keywords: Flat tax, dual income tax, personel expenditure tax, tax reforms.

GİRİŞ

Kapsamlı gelir vergisi sistemi, dünyada yaygın olarak uygulanan bir sistem olmakla birlikte, bu sisteminin zayıf tarafları ve artan vergi rekabeti ülkeleri vergi reformu yapmaya zorlamaktadır. Uygulamalarında farklılıklar olsa da, dünyada yaygın olarak uygulanan kapsamlı gelir vergisi sistemini reforma tabi tutan ülkelerdeki gelir vergilemesine alternatif olarak sayabileceğimiz ana eğilimler; düz oranlı gelir vergisi, ikili gelir vergisi ve kişisel harcama vergisi sistemleridir.

Düz oranlı gelir vergisi sistemi geçiş ekonomilerinin; ikili vergi sistemi İskandinav ülkelerinin uyguladığı sistemlerdir. Kişisel harcama vergisi ise, başarısız olan Hindistan ve Sri Lanka uygulamaları dışında, günümüzde uygulanmamaktadır. Ancak kapsamlı gelir vergisi sisteminin alternatifi olan düz oranlı gelir ve ikili gelir vergisi sistemi uygulamalarının geçmişten günümüze arttığı, son yıllarda vergi reformu yapan ülkelerin düz oranlı, ikili ya da yarı ikili sistemlere çokça başvurduğu, kişisel harcama vergisinin ise literatürde tartışılmaya devam edildiği görülmektedir.

Bu çalışmada sırasıyla, kapsamlı gelir vergisinin alternatifi olabilecek düz oranlı gelir vergisi, ikili gelir vergisi ve kişisel harcama vergisi sistemlerinin genel özellikleri, işleyişleri, bu sistemlerin uygulama farklılıkları incelenmiş, sonuç kısmında ise bu sistemler reform ilkeleri bakımından karşılaştırılmıştır. Bu vergileme alternatiflerinin, reform ilkeri bakımından temel öncelikleri belirlenmiştir.

1. DÜZ ORANLI GELİR VERGİSİ SİSTEMİ

Hall ve Rabushka'nın 1980'lerdeki önerileri doğrultusunda düz oranlı vergi sistemi; kapsamlı gelir vergisi sistemindeki artan oranlı tarifenin yerine düz oranı seçen, gelir ve kurumlar vergisini aynı çatı altında, daha geniş tabanda ve daha düşük ve düz oranla vergilendirmeyi esas alan bir sistemdir. Bu yönüyle düz oran, orandan ziyade bir vergileme eğilimini ifade etmektedir. Bu şekilde tarifeleri daha geniş açıdan ele aldığımızda artan ve düz oranlı tarifelerin, vergi sistemlerinin yapısını ve eğilimini belirlediğini söyleyebiliriz.

Çünkü artan oranlı ve düz oranlı vergi sistemleri, tarifeler üzerine kurgulanmıştır ve tarifelerin ötesinde bir vergileme tekniğini ifade etmektedirler. Kay (1990: 36) artan oranlı vergilemeyi, amacını yansıtacak şekilde “gelir dağılımına müdahale derecesi” olarak tanımlamıştır. Sarıoğlu ise (2002: 221) bir tarife biçimi olmaktan ziyade bir vergi sistemi sorunu olan artan oranlılığı; marjinal vergi oranının ortalama vergi oranından büyüklüğü yanında, tüm vergi sisteminin gelir dağılımına müdahale ederek mevcut gelir dağılımını alt gelir grupları lehine değiştirme kabiliyeti olarak tanımlamaktadır. Artan oranlı vergi sisteminin bu müdahaleci yaklaşımı karşısında, düz oranlı vergi sistemi gelir dağılımına müdahale etmediği, vergi oranlarını düşük uyguladığı, çalışma boş zaman tercihinde nötr olduğu, istisna ve muafiyet uygulamaları ile piyasa sistemini yönlendirmediği için temel esasları itibarıyla daha liberal bir sistemdir.

Düz oranlı gelir vergisi sistemi; marjinal ve ortalama vergi oranlarını eşitlemenin yanında, kişisel ve işletme kazançlarını eşit ve düşük oranda vergiye tabi tutan, sistemdeki vergi kolaylıklarını kaldırarak vergi tabanını genişleten, vergi sistemini basitleştirerek yönetim ve uyum maliyetlerini azaltan bir sistemdir. Ancak bu sistemdeki uygulama farklılıkları, saf düz oran, gizli artan oranlı düz oran, iadeli düz oran olmak üzere temelde üç farklı düz oranlı vergileme şeklini ortaya çıkarmaktadır.

Orta ve Doğu Avrupa bölgesindeki vergi rekabeti sonucu 2000 sonrası dönemde bu bölgedeki ülkeler birbiri ardına düz oranlı gelir vergisi sistemine geçmişler ve yeni geçen ülkeler öncekilere göre daha rekabetçi vergi oranı belirlemişlerdir. Aşağıdaki Tablo 1’den takip edilebileceği üzere, 2001 yılında Rusya’nın bu sisteme geçişi ile düz oranlı vergi sistemine geçen ülke sayısı aniden artmış, eski Doğu Bloku ülkelerinin neredeyse tamamı bu sisteme geçmiştir.

Tablo 1. Düz Oranlı Vergi Sistemine Geçen Ülkeler ve Vergi Oranları

Ülkeler	Reform Yılı	Vergi Oranı	
		Bireysel Kazançlar	İşletme Kazançları
Jersey	1940	20	20
Hong Kong	1947	16	-
Guernsay	1960	20	20
Jamaika	1986	33,5	33,5
Estonya	1994	26	26
Litvanya	1994	33	15
Letonya	1995	25	15
Rusya	2001	13	24
Sırbistan	2003	14	14
Irak	2003	15	15
Slovakya	2004	19	19
Ukrayna	2004	13	-
Polonya	2004	-	19
Gürcistan	2004	12	12
Romanya	2005	16	16
Paraguay	2005	10	-
Karadağ	2007	15 (2009- 2010)	9
Çek Cumhuriyeti	2007	15	19 (2010)
Bulgaristan	2007	10	10
Arnavutluk	2007	10	10

Kaynak: Hadler, Moloi and Wallace (2007: 28)'den yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tabloda yer verdiğimiz ülkelerdeki düz oranlı vergi sistemi farklı oran ve şekillerde uygulanmaktadır. Örneğin; düz oranlı vergi sistemi gelir ve kurumlar vergisini birleştirmesine rağmen Rusya uygulamasında olduğu gibi bazı ülkelerin kurumlar vergisini sistemin dışında tuttuğu; Çek Cumhuriyeti'nde olduğu gibi kurum kazançlarını sisteme kademeli bir geçişle dahil ettiği; sistemin ana özelliklerinden biri olan bireysel ve kurumsal kazancın eşit oranda vergilendirilmesi meselesinde bazı ülkelerin esnek davrandığı; sistemi geçim indirimi ile birlikte uygulayan bu ülkelerden bazılarının diğer vergi kolaylıklarından bazılarını uygulamaya devam ettiği bilinmektedir.

Literatürde M. Freidman'ın "Kapitalizm ve Özgürlük" (1962) adlı eserindeki önerilerinden bu yana tartışılan ve elli yılı aşkın süredir uygulaması olan düz oranlı vergi sistemi, Hall ve Rabuska'nın 1983 ve 1985'te yayımladıkları eserlerle mali gündeme tekrar taşınmıştır. 1994-1995 yıllarında

Estonya, Litvanya ve Letonya'nın ardından 2001 yılında Rusya'nın düz oranlı vergilemeye geçmesi ile Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin hemen hemen tamamı, bölgede artan vergi rekabetinin sonucu bu sisteme geçmek zorunda kalmıştır. Bölgedeki bu eğilime, dünyanın değişik bölgelerinden başka ülkelerin de dahil olmasıyla düz oranlı vergileme sistemi literatürde yeniden önemli tartışma konularından biri haline gelmiştir. Literatürde başlayan bu tartışmalar, düz oranlı vergileme konusunda Hall ve Rabushka'nın önerileri dışında daha farklı vergileme önerilerinin ortaya çıkmasını da sağlamıştır. Hall ve Rabushka'nın önerilerinin paraleli ya da alternatifinde yer alan bu öneriler, vergi konusunun tanımlanması ve oranının belirlenmesi, bağış ve yardımların gider yazılması, emlak kredisi faiz oranların indirim konusu yapılabilmesi konularında farklılıklar göstermektedir¹.

Hall ve Rabuska'nın önerisi, hem bireysel ücretin hem de işletme kazançlarının vergilemesinde kullanılan tek ve düşük oranlı bir vergi olup, mevcut gelir ve kurumlar vergisini ikame edecek şekilde tasarlanmıştır. Düz oranlı vergi sisteminde; mevcut gelir ve kurumlar vergisi mevzuatında yer alan tüm indirim, istisna ve muafiyetlerin kaldırılması öngörüldüğünden vergi tabanının genişlemesi ve sistemin basitleşmesi beklenmekte, bu olumlu gelişmelerin sonucu olarak da vergi oranının düz ve düşük uygulanması hedeflenmektedir. Bu sistem ücretliler ve işletmeler için aynı oranda ama farklı olarak uygulanmaktadır. Sistemde, ticari kazançlar için kesin bir düz oran; ücret niteliğindeki kazançlar için bireylerin medeni durumlarına göre uygulanan geçim indirimi nedeniyle, sistemin belirli bir tutarın üzerindeki geliri vergilendirmesi sonucu gizli artan oranlı uygulanmaktadır. Düz oranlı gelir vergisi sistemine geçen ülke uygulamalarına baktığımızda ise sistemin; (1) vergi oranının düşük uygulanması ama bireysel ve kurumsal kazançlara eşit uygulama zorunluluğunun olmaması, (2) standart ve özel şahsi indirim tutarlarının reform öncesi uygulamalara göre yükseltilmesi, (3) ilave vergi indirimi ve istisnaların azaltılması ve (4) gelir ve kurumlar vergisi entegrasyonunu sağlanması olmak üzere dört genel karakteristik özelliği ön plana çıkmaktadır (Hadler, Moloj and Wallace, 2007: 2).

Düz oranlı vergi sisteminin; teori ve uygulamasına ilişkin anlattığımız genel özelliklerine ilave olarak, sistemin esasları ve işleyişi ile ilgili detaylar aşağıdaki alt başlıklar altında incelenmiştir.

1.1. Düz Oranlı Vergi Sisteminin İşleyişi ve Esasları

Bireylerin ücret niteliğindeki gelirlerini ve kurumsal kazançları aynı sistem içerisinde ve tek defaya mahsus vergilendirmeyi esas alan düz oranlı gelir vergisi, uygulama prensipleri açısından temel vergileme ilkeleri ile uyumlu, düşük ve düz oranlı bir vergi olarak tanıtılmaktadır. Gelir, kapsamlı

gelir vergisi sisteminde kişisel ve kurumsal tabanda ayrı ayrı vergilendirilirken, düz oranlı vergi sisteminde aynı çatı altında ama ücret ve işletme geliri şeklinde ayrılarak vergilendirilmektedir. Düz oranlı gelir vergisi sistemindeki bu ayrıma göre; işverenlerce çalışanlara ücret adı altında yapılan ödemelerin önemli bir kısmı üzerinden “Bireysel Gelir Vergisi”, bu gelir dışında kalan tüm gelirler ve kazançlar üzerinden ise “İşletme Vergisi” ödenmesi gerekmektedir. Birbirleriyle entegre bir yapıya sahip olan bireysel gelir vergisi ve işletme vergisinde, kazançların vergilendirilmesinde oransal bir farklılık olmaması, matrahın anlaşılır ve kısa olarak düzenlenmiş olan beyannameler sayesinde kolayca beyan edilebilmesi öngörülmüştür.

Düz oranlı vergi sisteminin iki ana parçasından biri olan bireysel gelir vergisi, işverenlerce ücretlilere yapılan ücret, maaş, emekli maaşı ödemelerini konu edinmektedir. Bireysel gelir vergisi matrahının tespitinde, işverenlerce ücretlilere ödenen emeklilik katkı payları ve ek ödemeler ücretten sayılmamakta, yani emekli maaşları üzerindeki gelir vergisi işverenin emeklilik katkı payı primlerini yatırdığında değil, işçinin emekli maaşını almaya başladığında ödenmektedir (Hall and Rabuska, 1995: 58). Ücret, maaş, emekli maaşı ödemeleri dışındaki gelirler ise aşağıda ayrıntısından bahsedeceğimiz işletme vergisinin konusuna girmektedir.

Düz oranlı gelir vergisi sistemi içinde vergi kolaylıklarına yer verilmemektedir. Ancak Tablo 2’den de görüleceği üzere kişilerin medeni durumlarına, beyanın ortak yapılıp yapılmadığına ve bakmakla yükümlü olunan bağımlı sayısına göre değişen standart indirim uygulanmaktadır. Ücret, maaş ve emekli aylığı gelirleri; ailevi duruma göre kazanılan indirimler, dönem içinde ödenen vergiler ve kişisel bilgileri de dahil ettiğimizde 18 satırdan oluşan basit bir beyanname ile bildirilmektedir. Bireysel ücret gelirleri beyannamesi olarak isimlendirilen bu beyannamenin örneği aşağıda verilmiştir.

Tablo 2. Bireysel Ücret Vergisi Beyannamesi

Form 1		Bireysel Gelir (Ücret) Vergisi		1995
Adınız		Soyadınız		Sosyal Sigorta Numaranız
Ev Adresi		Eşinizin Sosyal Güvenlik Numarası		
Şehir, Eyalet, Posta Kodu		Mesleğiniz :		
		Eşinizin Mesleği :		
1. Ücret ve Maaşlar.....	1
2. Emeklilik Maaşları.....	2
3. Toplam Gelir (sattır 1 + 2).....	3
4. Standart İndirimler	
a. 16,500 \$ Evliler için ortak beyan.....	4a
b. 9,500 \$ Bekarlar için.....	4b
c. 14,000 \$ Aile reisi beyanı.....	4c
5. Eş hariç bağımlı sayısı.....	5
6. Bağımlılar için standart indirim tutarı (5×4,500 \$).....	6
7. Standart İndirimler Toplamı (sattır 4+6).....	7
8. Matrah (sattır 3 – 7, eğer pozitif ise).....	8
9. Vergi (sattır 8 ×%19).....	9
10. İşveren Tarafından Yapılan Stopajlar.....	10
11. Ödenecek Vergi (sattır 9 – 10, eğer pozitif ise).....	11
12. İade Edilecek Vergi (sattır 10 – 9, eğer pozitif ise)....	12

Kaynak: Hall ve Rabushka (1995: 59).

Düz oranlı bireysel ücret vergisi mükellefleri, elde ettikleri ücreti ve dönem içinde kesinti yoluyla ödedikleri vergi miktarını bilmeleri durumunda yukarıdaki beyannameyi uzman yardımı almaksızın rahatlıkla doldurabilirler. Vergi; gelir toplamından standart indirimler toplamı düşüldükten sonra bulunan matraha düz oranlı tarife ile hesaplanmaktadır. Hesaplanan vergiden, yıl içinde kesinti yoluyla ödenen vergilerin düşülmesiyle ödenecek ya da iade edilecek vergi hesaplanmış olur.

Ücret, maaş ve emekli maaşlarına uygulanan bireysel ücret vergisi, Hall ve Rabushka'nın (1995: 60) da ifade ettiği üzere kapsamlı bir gelir vergisi değil, sistemin bir parçasıdır. Ücret vergisini tamamlayan işletme vergisi, ücret dışındaki gelirleri vergilendirmekte ve düz oranlı vergileme içinde yer alan ücret ve işletme vergileri birlikte sağlam bir vergi sistemi oluşturmaktadır. Düz oranlı vergi sisteminin ikinci parçası olan, "İşletme Vergisi" ile amaçlanan; gelir vergisi yanında kurumlar vergisi mükelleflerinin de düz oranlı vergiye dahil edilmesiyle gelir vergisi içinde ticari, zirai, mesleki kazançlar ile menkul ve gayrimenkul sermaye iratlarını elde eden ortaklık ya da bireysel mükelleflerin de aynı koşullarda vergilendirilmesidir. Yani işletme vergisinde amaç ücret, maaş, emekli maaşları dışında kalan en büyüğünden en küçüğüne kadar tüm

tüm işletme ve ortaklık gelirlerinin vergiye tabi tutulmasıdır. Sistemde bir defa ve aynı koşullarda vergilendirilecek bu gelirlerin Tablo 3'te gösterilen İşletme Vergisi Beyannamesi ile bildirilmesini kurgulamıştır. Sistem faiz ve kar payı ödemeleri ve işletme sahiplerine yapılan diğer menkul sermaye iratları indirim konusu yapılamamaktadır. Yani sermaye kazançları işletme düzeyinde vergilendirilmekte (Edwards, 2005: 19), bireysel sermayenin yatırılması karşılığında elde edilen iratlar ise bireysel gelir vergisi matrahına dahil edilmemektedir. Bunun sonucu olarak, kişilerin işletmelerden elde ettikleri kazançların tümü işletme bünyesinde vergilendirilmiş olmaktadır (Hall and Rabuska, 1995: 61). Böylece hem kişiler hem de işletmeler tarafından elde edilen tüm gelirin vergilendirilmesi sağlanmakta (Feld, 1995: 604) ve faiz ya da kar payı gibi sermaye gelirlerinin kişisel düzeyde tekrar vergilendirilmemesi nedeniyle çifte vergilendirme problemi de yaşanmamaktadır.

Tablo 3. Bireysel İşletme Gelirleri Beyannamesi

Form 2		İşletme Vergisi Beyannamesi		1995
Ticaret Unvanı		İşveren Kimlik Numarası		
Adres		İlçe		
Şehir, Eyalet, Posta Kodu		Temel Ürün		
1.	Brüt satış gelirleri.....	1	
2.	İndirilebilecek giderler		
a.	Mal, hizmet ve malzeme alımları.....	2 a	
b.	Maaş, ücret, emeklilik maaşları.....	2 b	
c.	Makine, bina ve arazi alımları.....	2 c	
3.	İndirilebilecek giderler toplamı (sattır a+b+c)	3	
4.	Matrah (sattır 1 – 3).....	4	
5.	Hesaplanan Vergi (sattır 4×%19).....	5	
6.	1994 yılı taşınabilir zararı.....	6	
7.	Endeksleme faiz tutarı (sattır 6×%6).....	7	
8.	1995 yılına taşınacak toplam (sattır 6 + 7)....	8	
9.	Ödenecek vergi (sattır 5 – 8 pozitifse).....	9	
10.	1996'ya taşınacak tutar (sattır 8 – 5 pozitifse)	10	

Kaynak: Hall ve Rabushka (1995: 62).

Tablo 3'te yer verdiğimiz beyannamenin ilk satırındaki brüt satış gelirleri, mal ve hizmet satışından, bunların değişimi veya dış ticaretten elde edilen kazançlar ile tesis, ekipman ve arazi satışından elde edilen gelirler toplamıdır (Sease and Herman, 1996: 78). Beynamede de yer aldığı üzere, işletme vergisi matrahının tespiti sırasında işletmeler brüt satış kazançlarından, bu kazançların elde edilmesi için yaptıkları mal ve hizmet alımlarını; çalışanlarına maaş, ücret ve emeklilik katkı ödemelerini; makine, malzeme, ekipman, bina ve diğer harcamalarını indirebilmekte; fakat faiz, kar payı, işçilere emeklilik katkı payları dışında yapılan ödemeler, işverene düşen ücret

vergileri ve şüpheli alacaklar gibi harcamaları (Edwards, 2005: 19-37) ve diğer ödemeleri indirememektedir. Sistemde makine, demirbaş, bina ve ekipman alımları harcamanın yapıldığı yılda tek seferde gider yazılabildiği için amortisman uygulamasına gerek kalmamaktadır.

İşletme vergisi kapsamında da vergi indirim ve istisnalarına yer verilmemiştir. Sistemde işletmelere sağlanan tek kolaylık geçmiş yıl zararlarının ileriki yıllara taşınabilmesi olanağıdır. İşletmeler, geçmiş yıl zararlarını her yıl piyasa faiz oranıyla endekslemeye tabi tutmakta ve geçmiş yıl zararlarını reel değeri ile indirebilmekte, üstelik zararlarını herhangi bir süre sınırlamasına tabi olmadan ileriki yıllara taşıyabilmektedirler. Tablo 3'ten de görüleceği üzere ilgili yıla taşınan geçmiş yıl zararı ve endeksleme faiz tutarları toplamı (satr 8), o yılda hesaplanan vergi tutarından (satr 5) büyük ise, arasındaki pozitif fark bir sonraki yıla (satr 10) taşınmakta, böylece işletme geçmiş yıl zararı telafi olunana dek vergi ödememektedir.

Artan oranlı vergi sisteminin alternatifi olan bu sistem, düz oran sayesinde vergi yükünü düşürmeyi, düşük oran sayesinde vergi tabanını genişletmeyi, vergi sistemini basitleştirmeyi, yönetim ve uyum maliyetlerini düşürmeyi, vergi itaatini artırmayı, piyasa ekonomisi ile daha uyumlu bir vergi sistemi oluşturulmasını hedef almaktadır. Sistemin kurucu ve savunucuları, bu hedeflerin gerçekleştirilmesi durumunda vergilemeden beklenen verimin mükellefleri yormadan elde edilebileceğini ifade etmektedirler. Düz oranlı vergilemenin teorisine ve bu sisteme geçen Doğu Avrupa ülkelerindeki uygulamasına baktığımızda, sistemin temel esaslarını aşağıdaki başlıklar altında sayabiliriz (Hadler, Moloj and Wallace, 2007; Giray, 2006; Mitchell, 2005):

1.1.1. Tüm Vergi Mükelleflerine Tek, Düz ve Düşük Bir Vergi Oranı Uygulaması

Hemen hemen bütün düz oranlı gelir vergisi önerilerinde %20'den daha düşük, düz ve tek bir gelir vergisi oranı önerilmektedir. Bu sisteme geçen ülkelerde vergi oranı, 2001 sonrası dönemde vergi rekabeti sonucu olabildiğince düşürülmüş, hatta sistemi son olarak uygulamaya başlayan ülkelerde oran %9-10 seviyesinde kadar indirilmiştir. Vergi oranının düşük ve düz olması marjinal kazanç üzerindeki vergi yükünü artan oranlı sisteme göre düşürdüğü için gelir etkisi yaratacağı ifade edilmektedir. Çünkü Dunn'a göre (2006: 5) marjinal oranların yüksekliği, iş ve kazanç fırsatı daha fazla olan kişilerin servetleri üzerinde caydırıcı etki yaratmaktadır. Düz ve düşük oranlı vergilerin bu nedenle özel sektör yatırımlarını artırması ve aynı zamanda vergi kayıp ve kaçaklarının önlenmesinde etkili olması, yani ekonomik etkinliği artırması beklenebilir.

Teorik çalışmalarda, işletme ve bireysel kazançların aynı sistemde ve aynı oranda vergilendirilmesi önerilmektedir. Ancak uygulamaya baktığımızda bazı ülkelerin ticari kazançları daha yüksek ya da düşük oranlarda vergilemeye tabi tuttuğu ya da sermaye kazançlarının farklı oranlarda vergilendirildiği görülebilir. Düz oranlı vergi reformu yapan; Rusya'nın kurumsal kazançlar için henüz bu sisteme geçmediği, Çek Cumhuriyeti'nde ise kurumlar vergisinin 2010 yılında sisteme dahil edileceği bilinmektedir. Yani ülkeler sistemi teorideki aslına uygun ama kendi koşullarına adapte ederek uygulamaktadırlar.

1.1.2. Gelirin Herhangi Bir Muafiyet-İndirim veya İstisnaya Tabii Tutulmaksızın Vergilendirilmesi

Düz oranlı vergi sisteminde, geçim indirimi dışındaki vergi kolaylıklarının sistem dışında bırakılmasıyla sistemin basitleşmesi ve mükelleflerin kendileri için anlaşılır olan mevzuatı uygulamalarının kolaylaşması hedeflenmektedir. Bu sisteme geçen ülkelerde, reform sonrası sosyal korumanın sürdürülmesi amacıyla standart indirimler yükseltılarak uygulanmıştır (Hadler, Moloj ve Wallace: 2007: 2-3; Piper ve Murphy, 2005: 44). Vergi tabanındaki kolaylıkların temizlenmesi ve kartpostal büyüklüğünde beyannameler ile önemli ölçüde basitleşen sistemde etkinliğin ve vergi itaatinin artması beklenmektedir.

Düz oranlı vergi sistemi önerilerinde geçim indirimi tutarı içinde gelir elde eden düşük gelirli mükellefler için sıfır vergi oranı yaratılabilmektedir. Ancak düşük gelirin vergilendirilmediği, yüksek gelirler üzerinde marjinal vergi oranlarının olmadığı bir vergi sisteminde vergi yükü, yüksek gelirli mükelleflerden orta gelirli mükellefler üzerine kaymaktadır (Foster, 1995: 2-5). Düz oranlı vergilemeye geçen ülke uygulamalarına baktığımızda ekseriyetle standart ya da geçim indirimi dışındaki vergi kolaylıklarını sistemden çıkardıkları söylenebilir. Ancak bu ülkelerin reform öncesi uygulamalarında yer alan standart indirimler, reform sonrasında olabildiğince yükseltilmiş bu sayede sistem, yüksek gelir düzeylerinde çok etkili olmasa da, kendiliğinden artan oranlı hale getirilmiştir (Hadler, Moloj and Wallace, 2007: 3).

1.1.3. Gelirin Bir Kere Vergiye Tabi Tutularak, Tasarruf ve Yatırımların Çifte Vergilemesinden Kaçınılması

Düz oranlı gelir vergisi sisteminde faiz, kar payı gibi gelirler vergi matrahına dahil edilmemektedir. Maaş, ücret ve emekli maaşı alan mükellefler için matrah, bu gelirler toplamından standart indirimler yapıldıktan sonra kalan tutardan; işletme kazançları için matrah, elde edilen brüt gelirden mal, malzeme, hizmet alımları; maaş, ücret ve emeklilik katkı payları; bina, arazi ve ekipman harcamaları düşüldükten sonra kalan tutardan oluşmaktadır (Hall and Rabuska,

1995: 58-63). Böylece tasarruf ve yatırımlardan elde edilen tüm kazançlar matraha dahil edilmemekte, bu tür kazançlar işletme bünyesinde vergilendirilip, kişisel düzeyde vergilendirilmediği için çifte vergilendirme sorunu da ortadan kalkmaktadır (Owens, 2006: 22). Örneğin; bir işletme elde ettiği kazanç üzerinden işletme vergisi ödeyecek, vergi sonrası geliri ortaklara dağıttığında kar payı dağıtımı, ne stopaj ne de beyan yoluyla tekrar vergilendirilmeyecektir. Böylece sistem, geliri sadece bir defa vergiye tabi tutarken tasarruf ve yatırım gelirlerini vergi dışı tutarak çifte vergilemeyi ortadan kaldırmaktadır. Düz oranlı vergilemede gelirin bir defa vergilendirilmesi; tasarruf ve yatırımlar üzerindeki vergi yükünün düşmesini, sermaye birikimin hızlanmasını ve istihdam hacminin artmasını kontrol edecektir (Mitchell, 2005).

1.1.4. Vergi Tabanı Olarak Tüketimin Alınması

Bu sistemde yeni yatırım harcamalarının tamamı yatırımın yapıldığı yılda giderleştirildiğinden (Edwards, 2005: 19) tesis yapımı, makine ve teçhizat alımı gibi yatırım aktivitelerini vergilendirmemektedir. Bu nedenle muhasebe düzeninde amortisman ve envanter hesapları kullanılmamaktadır (Gerçek, 1999: 126). Matrahın tespitinde maaş, ücret ve sosyal haklardan oluşan kişisel kazançlara, ücret geliri dışındaki tasarruflardan kazanılan kar payı, faiz, kira gibi sermaye kazançları dahil edilmediğinden, tasarrufların getirileri vergi dışı kalmaktadır. Bu sistem; yatırım harcamalarını ve tasarrufları vergilendirmediği, geliri harcanıldığında vergilendirdiği için harcama tabanlı bir vergi olarak nitelendirilmektedir. Sistemin bu şekilde uygulanması; vergi tabanının etkinliğini ve vergi hasılatını artırması yanında, sermaye birikimi ve tasarruf artışı da sağlanacaktır (Emes and Clement, 2001: 17).

2. İKİLİ GELİR VERGİSİ² SİSTEMİ

Literatürde “Dual Income Tax System” olarak ifade edilen ve Türkçe’ye “İkili Gelir Vergisi Sistemi” veya “Çift Oranlı Gelir Vergisi Sistemi” olarak çevrilebilen bu sistem, 1980’li yıllarda İskandinav ülkelerinin (Danimarka, Norveç, İsveç, Finlandiya) uygulamaya başladığı bir gelir vergisi sistemidir. İskandinav ülkelerinin değişik şekillerde uyguladığı sistemde, OECD ülkelerinde ve özellikle de 1986 Amerika’da yapılan vergi reformlarının prensipleri esas alınmıştır (Nazalı, 2007a: 82). Sistem sonraki yıllarda Almanya, Hollanda³ gibi bazı Avrupa Birliği ülkelerince de farklılaştırılarak uygulanmaktadır.

İkili gelir vergisi sistemi ilk defa 1980 yılında Danimarkalı Prof. Niels Nielsen tarafından teorik olarak literatüre kazandırılmış ve bu sistemi farklılaştırılmış haliyle ilk uygulayan ülke de 1987 yılında gerçekleştirdiği

reform ile Danimarka olmuştur. Danimarka'yı 1990'ların başından itibaren Norveç, İsveç ve Finlandiya izlemiştir. Danimarka ikili gelir vergisi sistemini tutarlı bir şekilde uygulamada başarısız olmasına rağmen sistemin ideal tipi Norveç, İsveç ve Finlandiya tarafından uygulanmaktadır (Nazalı, 2007a: 84).

Nielsen kapsamlı gelir vergisi yerine, emek gelirlerinin artan oranlı vergilendirilmeye devam edildiği, sermaye gelirlerinin ise kurumlar vergisi oranına eşit tek bir oranda vergilendirildiği bir sistem kurgulamıştır (Cabre, 1998: 10; Vergi Konseyi, 2006: 5). Bu sistemde vergi oranı; vergi arbitrajını⁴ en aza indirmek için emek gelirlerine uygulanan en düşük oran ile sermaye gelirlerine uygulanan vergi oranını birbirine eşitlemekte ve yüksek düzeyde kazanç elde eden çalışanlara artan oranlı tarife uygularken, sermaye gelirleri elde edenler düz oranda vergilendirilmektedir.

İkili gelir vergisi sistemi, artan oranlı vergilemenin olduğu üniter vergi sistemi ile sabit oranın kullanıldığı düz oranlı vergi sistemi arasında bir sistemdir. Çünkü sistem, gerçek kişilerin gelirini sermaye ve sermaye dışı gelirler olarak ayırıp sermaye gelirlerini sabit oranda, sermaye dışı gelirleri ise artan oranda vergilemeye tabi tutmaktadır. Bu nedenle de mükellefler sermaye kazançları için ayrı, onun dışındaki kazançları için ayrı matrah tespit etmektedirler. Sistemde, aynı kişilerin farklı kazançları için farklı matrahlar belirlenmeleri vergilemeyi zorlaştırmakta, hatta sermaye gelirlerinin diğer gelirlere oranla daha düşük oranda vergilendirilmesi vergilemede adalet ilkesini zedelemektedir. Ancak Cabre'nin de (2003: 11) ifade ettiği gibi; bu sistemin temel amacı sermaye gelirlerini vergilendiren homojen ve rasyonel bir sistem sunmaktır. Bu sistemin makro hedefleri ise; düşük oranda vergilendirilen sermaye gelirlerinin özendirilmesi ve bu sayede yabancı sermaye yatırımlarının artırılması, sermaye çıkışlarının azaltılması ya da genel bir ifade ile küresel vergi rekabeti karşısında yüksek vergi yükü olan ülkelerin oran yüksekliği nedeniyle ortaya çıkan dezavantajlarını lehlerine çevirme çabaları olarak sayılabilir.

Cnossen (1999: 24) sistemin kişisel geliri ayırarak farklı tarifelerle vergilendirmesini iki hususa dayandırmaktadır. Bunlardan ilki, sermayenin karşılıklı değiştirilebilir ve mobil olması nedeniyle bu tür gelirlerin düşük ve sabit bir oranda vergilendirilmesi zorunluluğu; ikincisi ise, iş gücünün hareketli olmayışı ve insan sermayesinin eşit dağılmamasıdır. Bu nedenle hükümetler emek gelirleri üzerine yüksek ve artan oranlı vergi koymakta, mobil olan sermaye gelirlerini ise daha düşük ve düz oranlarda vergilendirmeye tabi tutmaktadır.

2.1. İkili Gelir Vergisi Sisteminin İşleyişi ve Esasları

İkili gelir vergisi sistemi; gerçek kişilerin elde ettikleri gelirleri sermaye ve diğer gelirler olarak (diğer gelirler emek ya da kazanılmış gelir olarak ifade edilir) ayırıp, bunları farklı tarife şekilleri ile vergilemeye tabi tutan, kuzey Avrupa ülkelerinden orta Avrupa ülkelerine doğru yayılmış olan bir sistemdir. İkili sistemin bu yönü ile ayırma ilkesinin olduğu üniter sistemlerle benzerliği kurulabilir. Ancak ikili gelir vergisi sistemindeki farklılık; sermaye gelirlerinin ayrılarak kurumlar vergisi ile aynı olan tek oranda, bunun dışındaki diğer gelirlerin ise artan oranlı bir gelir vergisi tarifesiyle vergilendirilmesidir. Yani uygulamada sermaye ve sermaye dışı gelirlerden oluşan kişisel gelir vergisi tabanı farklı oranda vergilendirilmektedir. Sistemde gerçek kişiler için iki tür kazanç ve bu kazançlara uygulanacak iki tür tarife vardır. Sermaye gelirleri düz oranlı, diğer taraftan emek gelirleri ise artan oranlı bir tarife kapsamında vergilendirilir. Her iki vergi tabanında da kazancın elde edilmesi için yapılan masraflar kapsamlı gelir vergilemesinden alınan net kazanç prensibine göre matrahtan indirilebilir (Gesner, 2006: 6). Böylece tarh işlemi safi kazanç üzerinden yapılmış olur.

Bu sistemde kişi ve kurumların her çeşit kaynaktan elde ettiği sermaye gelirlerinin tümü az ya da çok olduğuna bakılmaksızın tek ve düşük bir oranda vergilendirilecektir. Bu gelirlere örnek olarak faiz, kar payları, sabit sermaye yatırımlarından elde edilen sermaye gelirleri, kendi ikamet ettiği evin kirası (emsal kira), mükelleflerce veya işverenlerce mükellef lehine yapılmış emeklilik tasarruflarının tahakkuk etmiş karları ve kişisel işletmelerin karları sayılabilir (Boadway, 2005: 923). Sistemde; taşınmaz mallardan, arazi satışından elde edilen gelirler de sermaye gelirleri kapsamında vergilendirilmektedir (Marinobu, 2004: 2). Verginin konusu içinde emekli maaşları ya da ikamet edilen ev için emsal kiralar da sermaye gelirleri arasında sayılsa da, bu gelirler matrah hesabında istisna ya da indirim olarak dikkate alınmaktadır.

İkili vergi sisteminde, faiz ve kar payı niteliğindeki sermaye gelirleri genellikle stopaj usulüyle vergilendirilmekte, teknik nedenlerden dolayı yöneticilerin kardan aldıkları paylar kaynaktan vergilendirilmek yerine, beyanname ile bildirilmektedir (Morinobu, 2004: 3). Ülkemizdeki gelir vergisi uygulamasında olduğu gibi ücret gelirleri de stopajla vergilendirilmektedir. Ancak ücretlilerin yılda bir defa beyanname vermesi de gerekmektedir.

Sistem kişilerin elde ettikleri; ücret, maaş, sosyal güvenlik transferleri dışında kalan ücret dışı ödemeler ve emekli aylıkları gibi gelirleri sermaye dışı kazançlar olarak saymakta ve bu gelirler artan oranlı gelir vergisi tarifesinin uygulanacağı vergi tabanını oluşturmaktadır. Ayrıca mikro işletme sahiplerinin

ve serbest meslek erbaplarının görmüş oldukları işlerden elde ettikleri kazançlar da sermaye dışı kazançlar kapsamında, yani çalışma ya da emek gelirleri olarak değerlendirilmektedir. Burada ayrıca izahı gereken bir diğer nokta ticari kazançlar ve gayrimenkul sermaye iratları konusudur. İsveç örneğinde; kişilerin bütün ticari faaliyetlerden elde ettikleri kazançlar, gayrimenkul sermaye iratları ticari kazanç kategorisine girmekte ve gayrimenkullerin satışından doğan gelirlerle birlikte sermaye kazancı olarak vergilendirilmektedir (Ferhatoğlu, 2003: 8).

İkili gelir vergisi sistemi ticaret yapanlar, müstakil çalışanlar, çalışanlar ve arazisini kiralayanlar gibi değişik ekonomik aktivitelerden elde edilen kazançları sermaye ve emek kazancı olarak ayırarak vergilendirir (Genser, 2006: 6). Vergi tabanında gelirin bu şekilde ayrıştırılması işletmeler için sistemi karmaşık hale getirmektedir. Çünkü ticari kazanç, işletme sahibinin firmaya koyduğu sermaye dolayısıyla elde ettikleri gelirler ve işverenin işyerinde çalışması karşılığında ödenen işveren maaşı toplamından oluşmaktadır (Genser and Schindler, 2007: 3). Bu durumda işletme sahibinin farklı vergilendirilecek iki tür kazancı elde etmesi söz konusu olacaktır.

Şirketleşmemiş ticari faaliyetlerden elde edilen karlar genellikle girişimcilerin çalışmaları ve sermaye yatırım aktivitelerinden türetilmektedir. Yani küçük işletmelerden elde edilen ticari kazanç; hem işletme sahiplerinin çalışmaları sonucu elde edilen ücret hem de parasal yatırım sonucu elde edilen sermaye kazancı olarak değerlendirilebilir. Sistemde serbest çalışmadan elde edilen tüm gelir; emek ve sermaye bileşenlerine ayrılmakta ve bu bileşenlerin her biri kendi koşullarına göre vergilendirilmektedir. Benzer bir durum aktif olarak çalışan işletme sahiplerince kontrol edilen küçük şirketler için de söz konusudur ve artan oranlı tarifeye tabi olan ücretliler bu tarifenin dezavantajından kaçınmak için kurdukları bu küçük işletmelerle kazançlarını kolaylıkla ücret kazancından sermaye kazancına dönüştürebilmektedir (Cabre, 2003: 11). Genser and Schindler'e göre (2007: 3) bu durumun ortaya çıkardığı karmaşa, birbirine alternatif iki farklı metotla çözümlenmektedir. Kaynak prensibi (source principle) altında, işletme varlıklarının tahmini sermaye getirisi (imputed capital return) sermaye kazancı olarak belirlenmekte ve yıllık bilanço karı çalışma kazancı olarak vergilendirilmektedir. Çit prensibine (fence principle) göre ise, işletme gelirleri elde edilir edilmez sermaye geliri olarak vergilendirilmekte ve kar ortaklara dağıtıldığında kanun hükümlerine göre sermaye ve emek geliri olarak ayrılmaktadır. Bu yöntemler bir taraftan çözüm getirirken diğer taraftan ayrımcılık, aşırı kapitalizasyon gibi problemler doğurabilir.

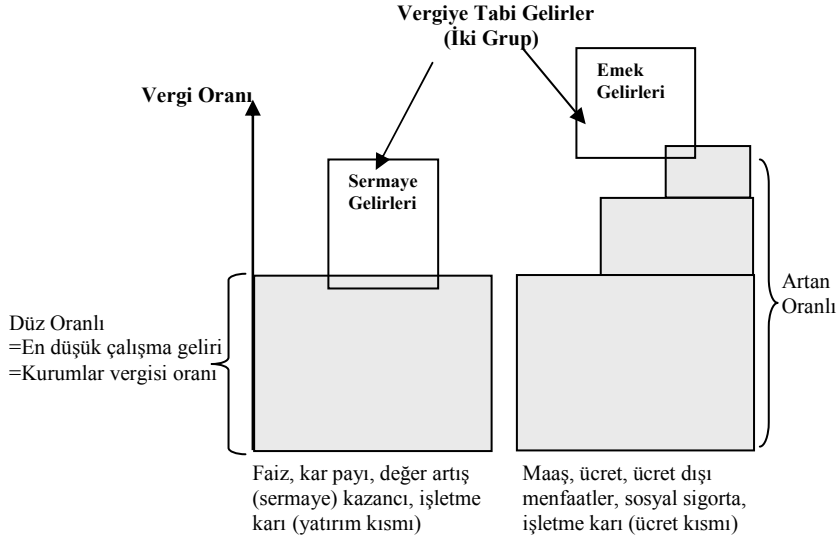
Eğer sermaye kazançları üzerindeki vergi oranı ile kurumlar vergisi oranı ve emek gelirlerine uygulanan ilk dilimin oranı aynı olursa bu üç kazanç

arasındaki uyum sağlanmış olacaktır. Böylece sermaye geliri ve kurumlar vergisi arasında teşvikler nedeniyle ortaya çıkan yer değiştirmeler (mükellefiyet seçimleri ya da arbitrajlar) de ortadan kalkacaktır. Ayrıca emek gelirlerine uygulanan kişisel indirimler sayesinde buradaki vergilendirme koşulları yumuşatılarak mükelleflerin vergiden kaçınmalarının önüne geçilebilecektir.

İki farklı vergi tabanı olan bu sistemin hedefi, vergi tabanının istisna ve muafiyetlerden temizlenerek genişletilmesi, vergi oranlarının mümkün olduğunca düşürülmesiyle rekabet avantajı ve daha etkin bir sistemin sağlanmasıdır. Ancak, Boadway'in (2005: 923) ikili gelir vergisi sistemini konu ettiği makalesinde; sermaye dışı gelirlerin vergilendirilmesinde birkaç basamaklı artan oranlı tarifeye birlikte dikey ve yatay eşitliği sağlayabilmek amacıyla çeşitli indirim ve vergi iadeleri tasarlandığı, diğer taraftan herhangi bir indirim ya da iade avantajı verilmeyen sermaye gelirleri için, sermaye dışı gelirlere uygulanan tarifenin en düşük marjinal oranı ile uyum sağlayacak tek oran üzerinden vergilendirme yapılacağı ifade edilmiştir. Sermaye gelirleri kapsamında saydığımız kazançlar bizim vergi sistemimiz açısından düşünüldüğünde ücret ve faaliyet kazançları haricindeki tüm gelirleri kapsar niteliktedir. İkili gelir vergisi sisteminde ise ücret ve serbest meslek kazancına ilave olarak emekli aylıkları gibi devletçe yapılan transferler emek gelirleri sınıfında sayılmakta ve bu kazançlar artan oranlı vergilemeye tabi tutulmaktadır.

Şekil-1'de olduğu gibi artan oranlı tarifeye tabi olan emek gelirlerinin ilk dilimine uygulanan vergi oranı hem sermaye kazançlarına hem de kurumlara uygulanan düz oranlı vergiye eşit olmalıdır. Ancak emek gelirlerinin ilk dilimi içinde bu geliri elde eden mükelleflerin yararlanabildiği kişisel indirimler de uygulanmaktadır. Böylece ilk dilimde kalan mükellefler için ortalama vergi oranı sermaye gelirlerine uygulanan oranın altına düşebilmektedir. Genser'e göre (2006: 7) kişisel indirimlerin tutarı konusunda ikili vergi önerileri içinde genel bir tavsiye yoktur. İkili gelir vergisi sistemi önerilerinde vergi oranına da pek rastlanmamaktadır. Yani genel kabul görmüş bir oran ya da tarife yoktur. Ancak sermaye gelirlerine ve emek gelirlerinin ilk dilimine uygulanan vergi oranının mümkün olduğunca düşük tutulması, artan oranlı tarifenin basamak sayısının az olması gibi önerilere rastlanabilir. Oranların mümkün olduğunca düşük, basamak sayısı az olduğu tarife yapısı vergi kaçakçılığı ile mücadeye katkı sağlayacaktır.

Şekil 1. İkili Gelir Vergisi Sisteminde Vergi Tabanı ve Tarife İlişkisi



Kaynak: Morinobu (2004: 3).

Boadway'e göre (2005: 923) kurumlar ve kişisel sermaye geliri vergisi oranlarının aynı olması gelir-kurumlar vergisi entegrasyonunu kolaylaştırmakta ve birbirine tam entegre edilmiş gelir ve kurumlar vergisi ile çifte vergilendirmenin önlenmesini amaçlanmaktadır. Bir başka amaç ise; yüksek gelir vergisi oranlarının uygulandığı bir gelir vergisi sisteminde mükelleflerin yapmış oldukları faiz ödemelerinin vergi matrahından düşülmesi nedeniyle, kişilerin kazançlarını düşük oranda vergiye tabi olan finansal varlıklar üzerinde toplayarak vergi arbitrajına yönelmelerini ve vergi matrahının aşınmasını önlemektir (Nazalı, 2007b: 100). Ancak yabancıların sahip oldukları kurumlar için bir entegrasyon söz konusu değildir. Bu sistem, ekonomik çifte vergilemeyi önleme özelliği yanında yüksek enflasyon dönemlerinde gelirler üzerinden enflasyon vergisi alınması gibi teknik bazı sorunlara çözüm getirdiği için rağbet görmektedir (Vergi Konseyi, 2006: 7).

Düz oranlı ve artan oranlı sistemlerde olduğu gibi, ikili gelir vergisi sisteminde de işletme zararlarının gelecek yıllara taşınması ve dönem kazancından indirilmesi mümkündür. Ancak zararın taşınma süresi konusunda üzerinde uzlaşılan bir öneri söz konusu değildir. Zararların taşınması ya da indirimiyle ilgili kurallar ülkeden ülkeye 5-10 yıl ve sınırsız taşıma olanakları şeklinde farklılık göstermektedir. Finlandiya ve İsveç vergi tabanını emek ve sermaye gelirleri olarak ikiye ayırmakta ve negatif sermaye gelirlerinin pozitif emek gelirleriyle dengelenmesine, müsaade etmemektedir (Cabre, 2003: 11).

Bu sistemde negatif sermaye gelirin iki muhtemel yolla dengelenmesi garanti edilmektedir: İlki kapsamlı gelir vergilemesi sisteminin bir parçası olarak sermaye zararlarının aynı dönemde elde edilen pozitif emek gelirleri ile telafi edilmesi), ikincisi ise diğer vergi borçlarını dengelemek için kullanılan vergi iadesi sistemidir (Genser and Schindler, 2007: 4). Tercihen kullanılan vergi iadesi sisteminde artan oranlı tarifenin yıpranmaması için, indirim emek gelirlerine uygulanan ilk dilimin vergi oranına göre hesaplanmaktadır (Genser, 2006: 7).

İkili gelir vergisi sisteminde önemli bir nokta da, kurumlar ve gelir vergileri ile kar payı gelirleri üzerindeki çifte vergilemenin yürürlükten kaldırılmasıdır. Eğer sermaye gelirleri ve kurumlar vergisi oranları eşitlenerek gelir ve kurumlar vergisinin tam uyumu sağlanmışsa, kar paylarının vergilendirilmesiyle ilgili olarak; ya kurumlar vergisi matrahından kar paylarını indirerek, ya da (direkt ya da vergi iadesi yoluyla) stopajdan muaf tutarak çifte vergilemeyi önleme konusunda etkin başarı sağlanabilir (Genser and Schindler, 2007: 4).

Cabre'ye göre (2003: 12) gelirin ikiye ayrılıp iki farklı tarife ile vergilendirilmesi verimlilik açısından bakıldığında mantıklıdır. Ayrıca gelir tipleri üzerindeki tarife yapısı, vergi sonrası reel ücret ve reel faiz oranını dikkate alarak, emek arzı ve tasarrufların görece duyarlılıklarını hesaba katmamıza olanak sağlar. Fakat İskandinav ülkelerindeki uygulamalara bakıldığında, sermaye ve emek gelirlerine uygulanan tarifeler arasındaki oran farkının mümkün olduğunca düşük tutulduğu söylenebilir.

Son olarak ikili gelir vergisi sistemini saf anlamda uygulayan bir ülkenin olmadığını da söylemeliyiz. Çünkü saf ikili sistem içinde emekli aylıkları da dahil olmak üzere çalışma gelirleri artan oranlı tarifeye göre vergilendirilirken, kişisel ya da kurumsal tüm sermaye kazançları aynı düz ve düşük oranda vergilendirilmelidir (Owens, 2006: 20). Ancak bu sistemi uygulayan ülkeler sistemi kendilerine göre farklılaştırarak uygulamaktadır. Diğer ülkelerin uyguladıkları sistemleri değerlendirdiğimizde de, gelir vergisi uygulamasında birçok ülkenin aynı anda birden fazla gelir vergisi sistemini içinde barındıran uygulamaları seçtikleri görülmektedir (Nazalı, 2007b: 103). İkili gelir vergisi sistemini uygulayan ülkelerde de genellikle, bu sisteme yakın yarı-ikili gelir vergisi sistemi (semi dual income tax) olarak ifade edebileceğimiz uygulamaların olduğunu görmekteyiz.

3. KİŞİSEL HARCAMA VERGİSİ

Uluslararası literatürde “expenditure tax” olarak ifade edilen ve dilimize “harcama vergisi” olarak çevrilen bu vergileme türü dolaylı tüketim vergisi olarak bilinen vergileme yöntemlerinden oldukça farklıdır. Konumuz olan kişisel harcama vergisi, dolaylı vergileme örneklerinden biri değil, gelir vergileri yerine önerilen bir vergileme şeklidir. Freebairn ve Valenzuela (1998: 3) bu sistemi farklı yatırım ve tasarruf opsiyonlarının etkili vergilendirilmesinde mevcut gelir vergisi sistemine göre sürekli olarak daha düşük ve daha düzenli vergilemeyi sağlayan bir sistem olarak ifade etmişlerdir. Ayrıca sistem içinde harcamaların, gelirden daha kolay ölçümlenebilmesi ve böyle bir sistemin tasarruf ve yatırımları desteklemesinden dolayı dinamik etkinlikteki kazançları çoğaltıcı (Metcalf, 1999: 76) etkisi ve gelir vergisinin bazı açıklarını kapatması nedenleriyle kapsamlı vergi sisteminin önemli bir alternatiftir.

Doğrudan tüketimi vergilendirmeyi esas alan bu sistem yeni bir tarz olmayıp literatürde bu fikrin gelişimi Adam Smith’e kadar dayandırılmaktadır. Ancak bu verginin teorik temeli Nicholas Kaldor’un 1955 yılında yazdığı eseri “An Expenditure Tax” ile başlamış ve kişisel vergilemeyi esas bu tür öneriler mali literatürde hep varolmuştur. Bu sistemi teoriden üstün kılan durum ise kısa dönemli de olsa Hindistan ve Sri Lanka’da uygulamasıdır. 1950’lerin sonlarında Kaldor’un tavsiyeleri doğrultusunda bu sistemi uygulayan Hindistan ve Sri Lanka (Seylan) dışında bu uygulamayı seçen başka ülkenin olmadığını görmekteyiz (Pressman, 1995: 3). Hindistan uygulaması 1958 yılında başlamış ve 1962-1964 yılları hariç, 1966 yılına kadar devam etmiş ve yürürlükte olduğu yıllarda kişisel harcama vergisi hasılatının toplam vergi hasılatı içindeki payı %0.42-0.91 aralığında değişmiştir (Kelley, 1970: 248). Sri Lanka’da da başarı sağlayamayan sistem, 1959-1963 yıllarını kapsayan 5 yıllık dönemde uygulanabilmiş ve verginin toplam hasılat içindeki payı %1.1 düzeylerinde kalmıştır (Pressman, 1995: 5).

Kişisel harcama vergisi Kaldor’un ifadesiyle bireyleri gelirlerine göre değil harcamalarına göre vergilendirmeyi esas alan bir sistemdir (1955: 10). Aktan (1994: 119) ve Gökbunar’a göre (1997: 306) kişisel bir harcama vergisi, tüketimi vergi konusu yapan subjektif ve dolaysız bir vergi olma özelliğini taşımaktadır. Fıili ve kanuni mükellefi aynı kimseler olan bu verginin, günümüz harcama vergilerinden farklı olarak tüketiciye yansıtılması oldukça zordur. Günümüz tüketim vergileri ile kişisel harcama vergisi önerileri arasındaki farklar subjektiflik, nesnellik (dolaysızlık), yansıma faktörleri temel başlıklarıyla karşımıza çıksa da, kişisel harcama vergisinde artan oranlı tarifenin ve kişisel beyanın uygulanabilmesi yani kişisel harcama vergisinin diğer gelir vergisi yöntemlerinde olduğu gibi kişiye özel uygulanabilmesine olanak tanımaktadır. Bu durumda diğer dolaylı tüketim vergilerinin sağlayamadığı

kişisel sosyal adaletin de beyan sırasında sağlanması mümkün olmaktadır. Kişisel harcama vergisinin, artan oranlı uygulanabilmesi ve içerisinde yer alan geçim indirimi sonucu kişisel duruma göre ortalama vergi oranının değişmesiyle vergileme adaletinin sağlanmasında daha etkin bir sistem ortaya koyduğu söylenebilir.

3.1. Kişisel Harcama Vergisinin İşleyişi ve Esasları

İkili gelir vergisi sistemi, kapsamlı gelir vergisi sisteminden bir hayli farklıdır. Haig-Simons tarafından tanımlanan kapsamlı gelir vergisi önerisinde vergi matrahı, harcamalar ve servetteki net değişim toplamına⁵ harcama vergisindeki matrah ise harcamalar toplamına dayandırılmaktadır. Kişisel harcama vergisi tabanı, servetin ya da tasarrufların vergilendirilmemesi, harcamaları ise direkt vergilendirmesi (Metcalf, 1999: 74) açısından diğer sistemlerden farklıdır. Ayrıca kapsamlı gelir vergilemesi yönteminde kaynağı farklı da olsa elde edilen tüm gelirler vergiye tabi tutulurken, kişisel harcama vergisinde ise gelir kaynağı değil, gelirin harcanan kısmı vergi matrahını oluşturmakta ve artan oranlı bir tarife ile vergilendirilmektedir. Yapılan harcamaların yatırıma dönük olması durumunda ise bu tür harcamalar matraha dahil edilmemektedir.

Bu sistemde gelirden ziyade harcamaların vergilendirilmesi esas alındığı için elde edilen gelirden (Y), tasarrufların (S) düşülmesi öngörülmekte, yani vergi matrahını oluşturan kişisel harcamalar (C) toplamı, elde edilen gelir toplamından tasarrufların düşülmesiyle bulunmaktadır. Tek tek harcamaların belgelendirilerek matrahın direkt tespit edilmesindeki güçlük nedeniyle, aynı sonucu veren ve daha kolay bir yöntem olan gelirden net tasarrufların düşülmesi yoluyla matraha ulaşılabilir. Bu durumda vergi matrahı da $C = Y - S$ denkliğiyle ifade edilebilir. Harcama vergisi ile ilgili farklı ihtiyaçlara cevap veren model önerileri ve direkt harcama vergisi, kişisel harcama vergisi ve nakit akış vergisi gibi değişik isimlerle ifade eden akademik çalışmalar vardır. Mevcut gelir vergisine alternatif metotların ya da yeni reform sistemlerinin ortak yanı; vergilemede basitliğin sağlanması için öneriler getirmeleridir. Bu önerilerden biri de vergi beyan sisteminin kolaylaştırılmasıdır. Kaldor (1955: 192) mevcut gelir vergisi beyannamelerden daha sade haliyle 10 satırlık basitleştirilmiş bir harcama vergisi beyannamesi öngörmüştür. Benzer bir taslağı, Hall ve Rabushka'nın 1984'teki düz oranlı gelir vergisi beyannameleriyle konu edinmiştik. Fakat aşağıda verilmiş olan Kaldor'un önerdiği harcama vergisi beyanname örneği, Hall ve Rabushka'nın düz oranlı gelir vergisi beyannamesindeki kadar basit değildir.

Tablo 4. Örnek Harcama Vergisi Beyannamesi

(1) Yılbaşı banka dengesi ve nakit miktarı	
(2) Gelirler (ücret, maaş, ticari cari hesaplar, faiz ve kar payları ve mevcut gelir vergisi sisteminde vergilendirilen diğer gelir çeşitlerine ilave olarak miras, hediye, kumar kazançları vs.)	
(3) Borç alınan paralar veya kredi tahsilatları	
(4) Evler de dahil olmak üzere yatırımların satış hasılatları	
	Toplam Hasılat -----
Eksi (-):	
(5) Ödünç verilen paralar veya daha önce ödünç alınanların geri ödemesi	
(6) Evler de dahil olmak üzere yatırım harcamaları	
(7) Yılsonu banka dengesi ve nakit miktarı	
	Harcamalar Toplamı -----
Eksi (-):	
(8) Muafiyet ve indirimler	
(9) Dayanıklı tüketim malı harcamalarının sonraki yıllara yayılan kısmı	
Artı (+):	
(10) Daha önceki yıllarda satın alınan dayanıklı tüketim mallarının cari yıldaki ödemeleri	
	Vergilendirilebilir Harcamalar (Matrah) -----
Kaynak: Kaldor (1955: 192).	

Örnek beyannameden de görüleceği üzere Kaldor'un önerisi olan kişisel harcama vergisinde matrah genel hatlarıyla dört aşamada tespit edilebilmektedir. Bu aşamalar kişisel harcama vergisinin uygulanma yöntemleri (nakit akışı ve peşin vergi) bakımından farklılıklar gösterse de, yöntemler arasında uzun dönemde ödenen vergi açısından bir farklılık olmadığı söylenebilir. Uygulama yöntemlerindeki farklılıklara girmeksizin, harcama vergisinin beyanını dört aşamada özetleyebiliriz.

İlk aşamada kişinin elde ettiği tüm hasılat toplanmaktadır. Bu aşamada en önemli kalem faaliyet ya da çalışma gelirleri olarak ifade edebileceğimiz ücret, bankalardaki mevduat hesaplarından ve diğer kaynaklardan elde edilen faiz gelirleri ve diğer menkul kıymetlerin ödünç verilmesi ya da satışından elde edilen kazanç ve iratlar, kira gelirleri, işletme karları, telif haklarının satışı ya da kiralanmasından elde edilen kazançlar ve kar payları olarak sayılabilir. Bu gelir ya da iratların yanı sıra dönem başı banka dengesi ve bankadaki mevcut nakit tasarruflar, borçlanma ve kredi yoluyla elde edilen ödünçler, evler de dahil olmak üzere yatırımların satışından elde edilen hasılatlar, miras, şans oyunları ve hediyelerden elde edilen arazi kazançlar yukarıda saydığımız kazançlara eklenmekte ve toplam dönem geliri ya da beyannamedeki ifadesiyle "Toplam Hasılat" tespit edilmektedir.

İkinci aşamada ise toplam harcamaların bulunması maksadıyla hasılat toplamından, tasarruf niteliğinde olan ya da yatırım harcamaları gibi tüketimle ilgisiz olarak değerlendirilen harcamalar düşülmektedir. Bu nitelikteki kalemler ise beyannamede şöyle sayılmıştır: Verilen ödünçler, evler için yapılanlar da dahil olmak üzere yatırım harcamaları, dönem sonu banka dengesi ve bankadaki mevcut tasarruflar ve borç ödemeleridir. Bu kalemlerin toplam dönem gelirinden düşülmesiyle vergilendirilebilir harcama miktarı bulunmaktadır. Ancak bu tutar matrahı oluşturmaz. Çünkü bu tutardan sistem içinde yer verilmesi düşünülen bireysel ve toplumsal korumaya dönük indirim ya da istisnaların da düşülmesi gerekir. Üçüncü aşama bu tür tedbirleri içermektedir. Bu aşamada dayanıklı tüketim malları için yapılan harcamaların sonraki yıllara düşen kısmı, bağış ve yardımlar, sistemde yer verilecek olan diğer indirim ve istisnalar, ücretliler için uygulanabilecek olan geçim indirimi gibi vergi kolaylıklarıyla gelirin belli bir oranı vergilendirilebilir harcama miktarından düşülmektedir. Böylece kişilerin yıl içinde yaptıkları harcamaların değerlerini elde edilen gelir ve ödemeleri takip ederek belirlemek mümkün olacaktır (Kay and King, 1990: 100). Dördüncü aşamada ise daha önceki yıllarda satın alınan dayanıklı tüketim malları için cari yılda yapılan ödemeler harcamalar toplamına ilave edilmekte ve bu son toplam matrahı oluşturmaktadır.

Bu haliyle kişisel harcama vergisi matrahı, kısaca kesin harcamalara kaynaklık eden gelirin vergilendirilmesini hedef almaktadır. Bu vergileme yönteminde brüt gelirlerden o yılki net tasarrufların indirilmesi ile matrahı oluşturan toplam harcamalar bulunmuş olur. Bunun için net tasarrufların hesaplanması gerekmektedir. Kaldor'un beyannamesinde de zımni olarak yer alan net tasarruf hesabını, Pressman şu şekilde yapmıştır (1995: 5): Yılbaşı banka dengesi, daha önce verilen ödünçlerin geri ödemelerinden elde edilen paralar ve evler de dahil olmak üzere yatırımların satışından elde edilen hasıllar kişilerin o yılki harcanabilir varlıklarını oluşturmaktadır. Bu varlıklardan; dönem sonu banka dengesi, ödünç verilen paralar, evler de dahil yatırım harcamaları için ayrılmış harcanabilir varlıklar ve kredi geri ödemeleri gibi birikimleri düştüğümüzde o yılki net tasarrufları bulunabilir.

Kişisel harcama vergisi bireysel ve işletme kazançlara uygulanmaktadır. Bu sistemde de, gelir vergisinde olduğu gibi yukarıda anlattığımız şekilde bulunan matraha, adaletin sağlanması bakımından vergi indirim ve istisnaları ve çalışma geliri elde edenler için geçim indirimi uygulanabilir. Bulunan matraha yine gelir vergisinde olduğu gibi artan oranlı tarife uygulanması önerilmektedir. Kaldor'un (1980: 240) Hindistan için yaptığı artan oranlı tarife önerisinde; ilk dilime %25, en yüksek dilime ise %45 marjinal oranının uygulanması öngörülmüştür. O günün koşullarında söz konusu oranlar gelir vergisiyle denk sayılabilir ama günümüzde vergi oranlarının indirimi konusundaki küresel yaklaşım vergi oranlarının mümkün olduğunca düşürülmesi yönündedir.

Harcama vergisi sisteminde, artan oranlı tarifenin uygulanması ve pahalı dayanıklı tüketim malları için harcama yapılması durumunda bu tür pahalı malların satın alındığı yıllarda yüksek oranda vergi ödenmesi gerekmektedir. Yani harcama vergisinin konusuna giren harcama kavramı içerisinde dayanıklı tüketim malları için yapılan harcamalar da yer almakta ve bu durum hayat boyu belki kişisel yatırım olarak bile değerlendirilebilen otomobil, mobilya, beyaz eşya ve diğer dayanıklı tüketim malı alımlarını da verginin konusu içine almaktadır⁶. Ancak bu tür harcamalar aynı zamanda tasarruflar içinde de yer alabilir. Çünkü tasarrufların bina ekipmanı ve diğer değişik şekillerde değerlendirilmesi söz konusu olabilmektedir. Kişisel harcama vergisi sistemi içinde mükelleflerin belki yıllarca kullanabilecekleri dayanıklı tüketim malları için yaptıkları harcamaların, harcamanın yapıldığı yıl verginin matrahına dahil edilmesi verginin peşinen ödenmesi sonucunu doğuracaktır. Fakat mükellefler bu tür yüksek bedelle alacakları ürünleri vadeli veya ön ödemeli olarak, ya da finansal kiralama yoluyla alarak harcamalarını yıllara yayabilir ve vergiyi de yıllar itibarıyla ödeyebilirler. Lüks tüketim için satın alınan pırlanta, mücevher gibi ürünler için ise peşin vergi uygulamasına devam edilebilir. Kaldor “Harcama Vergisi” adlı eserinde bu problemi tanımlamış ve otomobil, mobilya, diğer dayanıklı tüketim malları, ev tamiratları ve dekorasyonu gibi yıllara yaygın fayda sağlayan tüketim harcamalarının yıllara yayılarak vergilendirilmesini önermiştir. Eserinde dayanıklı tüketim malı harcamalarının beş yıllık dönemde vergilendirilmesi durumunda mükellefler için problem olmayacağını belirtmiştir. Bu durumun ilk bakışta yönetsel problemler doğurabileceği söylene de, vergi müfettişlerinin bu durumu yakından incelemelerine gerek yoktur. Çünkü cari yılda bu tür harcamalarda sağlanan vergi kolaylığı, otomatik olarak mükellefin sonraki yıllarda vergilendirilebilir harcamalarını artıracaktır (Kaldor, 1955: 197).

Kişisel harcama vergisinin bir başka özelliği ise sermaye varlıklarının satışından elde edilen karların ancak harcamaları durumunda vergilendirilmeleri, yani bu tür kazançların yeniden yatırıma dönüştürülmesi durumunda ise bu kazançlar üzerinden vergilendirme yapılmamasıdır (Mecidov, 2001: 67-68). Ancak bu durum harcama vergisinin nasıl uygulandığına yani nakit akış vergisi ve peşin harcama vergisi yaklaşımlarına bağlı olarak değişmektedir. Aşağıda bu yöntemlere ilişkin diğer ayrıntılar özetlenmiştir.

3.2. Kişisel Harcama Vergilemesi Yöntemleri

Harcama vergilerinin uygulanmasında farklı alternatifler söz konusu olabilmektedir. Kaldor, “Harcama Vergisi” (1955: 45) ve “Harcama Vergisine Yeni Bir Bakış” (1980: 232-235) adlı eserlerinde, Haig-Simons’un kapsamlı gelir vergilemesi önerisindeki vergileme ölçütü olarak belirlediği “ekonomik güç” yerine, kendi önerisi olan kişisel harcama vergisinde “harcama gücü”⁷

ölçütünün kullanıldığını ifade etmiştir. Literatürde harcama gücünün vergilendirildiği kişisel nitelikli olan *iki aşamalı harcama vergisi (two-tier expenditure tax)*, *nakit akış vergisi (cash flow tax)*, *peşin harcama vergisi (yield exemp tax)*, *ömür boyu harcama vergisi (lifetime expenditure tax)* gibi farklı uygulama şekilleri ve *sınırsız tasarruf indirimi vergisi (unlimited saving exempt tax)* gibi farklı vergileme yöntemleri söz konusudur. Kişisel harcama vergisi uygulamalarında yöntem farklı olsa da amaç gelir yerine tüketimin vergilendirilmesidir.

Kay ve King, kişisel harcama vergilemesinde gelirin ve harcamanın tespit edilmesindeki güçlük nedeniyle, kişisel harcama vergisinin yıllık uygulanması yerine bu verginin “ömür boyu harcama vergisi” olarak uygulanmasını önermişlerdir (1990: 90). Böyle bir uygulama uzun dönemde yani ömür boyu dönemde gelir ve harcamayı birbirine eşitlemekte, yani arasındaki farkı ortadan kaldırmaktadır. Meade komitesi, bu durumu iki aşamalı harcama vergisi (two-tier expenditure tax-TTET) olarak isimlendirmiştir (1978: 179).

Tüketimi matrah olarak esas alan dolaysız bir vergi niteliği taşıyan nakit akış vergisi ise, kurumlar vergisi de dahil olmak üzere gelir vergisi sisteminin alternatiflerinden biridir (Gökbunar, 1997: 306). Nakit akış vergisinde matrah tüketimi esas almakta ve bu uygulamada tasarruflar yatırımlara dönüştürülecek hesaplarda tutulması ve harcanmaması şartıyla vergilendirilmemektedir (Karayılmazlar, 2001: 138). Bu sistemde verginin tüketim bazlı olması ve vergi yükünün iktisadi rant üzerinde kalması nedeniyle bu verginin sermaye birikimi açısından tarafsız olduğu da vurgulanmaktadır (Akaya, 1998: 230).

Kişisel gelirler ve işletme kazançlarına uygulanabilen nakit akış vergisinde, gelir kaynağı çalışma kazancı ve sermaye kazancı olabilmekte ve tasarruflardan elde edilen bütün faiz ve diğer getiriler kişisel gelire ve matraha dahil edilmekte ancak bu kazançlar harcandığında vergilendirilmektedir (Freebairn and Valenzuela, 1998: 6-7). Bu sistemde anapara ve faiz ödemeleri vergi matrahından düşülebilirken, borçlanma yoluyla elde edilen gelirler de matraha dahil edilmekte, yani tüketime eşit olan bir nakit akışı, vergi matrahını oluşturmaktadır (Karayılmazlar, 2001: 138-139). Bu matrah içinde dayanıklı tüketim malı alımlarına dönük harcamaların da olması ve bu tür harcamaların tasarruf mu yoksa harcama mı oldukları konusundaki tartışmaların varlığı, bu harcamaların matraha ne şekilde dahil edileceği konusunda tereddüt yaratmıştır. Harcama vergisini savunanlar dayanıklı tüketim malı harcamaları için peşin vergi uygulanmasını önermişlerdir.

Peşin vergi uygulamasında ise sermaye gelirleri dışında kalan, ücret ve emekli aylıkları gibi emek gelirleri vergi matrahını oluşturmakta ve vergi, tasarrufların indirilmesine izin verilmeksizin peşin olarak ödenmektedir

(Karayılmazlar, 2001: 139). Bu nedenle bu yöntem ücret vergisi olarak da isimlendirilmektedir. Kişisel gelirler ve işletme gelirlerine uygulanabilen bu yöntemde vergi matrahı, çalışma gelirlerinden oluşmakta ve tasarruflardan elde edilmiş faiz kazançları gibi sermaye stokundan türetilmiş kazançlar ya da sermaye gelirleri vergiden bağışık (muaf) tutulmaktadır (Freebairn and Valenzuela, 1998: 6-7). Bu muafiyet elde edilen getirilerin harcanması durumunda da devam etmektedir. Yani faizler, kar payları ve diğer sermaye kazançları vergi matrahının dışında bırakılacak ve aynı zamanda borçlanmanın vergisiz kalma durumunu önlemek için faiz ödemeleri de matrahtan indirilemeyecek, böylece tasarrufların indirilmesine de gerek kalmayacaktır (Karayılmazlar, 2001: 139). Ayrıca peşin harcama vergisi yaklaşımında; yatırım harcamalarının yıl içinde gider olarak yazılmasına ya da indirilmesine müsaade edilmiştir. Peşin harcama vergisi tabanı çalışma gelirlerini hedef alsa da (bu yüzden literatürde ücret vergilerinin alternatifi olarak görülmektedir) bu modelde sermaye kazançlarının vergilendirilmesi gerekmez (Freebairn and Valenzuela, 1998: 7). Nakit akış ve peşin harcama vergisi uygulamasında yukarıda dolaylı olarak ifade ettiğimiz gibi en önemli fark vergi tabanında ve tasarruflardan elde edilen getirilerin vergilendirilmesinde ortaya çıkmaktadır.

Kişisel harcama vergisinin bir diğer alternatifi ise “Sınırsız Tasarruf İndirimi Vergisi”⁸ önerisidir. Bu yöntemin hem gerçek kişilerin, hem de işletmelerin vergilendirilmesinde kullanılması önerilmektedir. Sistem kişisel harcama vergisi ve işletmelerin işlemleri üzerinden alınan katma değer vergisi bileşiminden oluşmaktadır (Gale, 2002: 10). Sınırsız tasarruf indirimi vergisinin tabanında ücretler, faiz, kar payı, hisse senedi ve diğer varlıkların satışından elde edilen kazançlar yer almaktadır. Bu sistemde tüm düzeydeki tasarruflar vergilendirilmemekte ve tasarruf edilmiş gelir sadece bir defa vergiye tabi olmaktadır. Vergi matrahından eğitim harcamaları ve mortgage faizleri gibi bazı giderler ile sınırlı aile indirimi düşülmesine müsaade edilmiştir. Verginin işletme düzeyinde matrahı ise; yurt içi satışlardan elde edilen kazançlardan, ihracat gelirleri ve demirbaş harcamaları düşülerek bulunmaktadır.

Sonuç olarak özetlemek gerekirse; Freebairn ve Valenzuela’ya göre (1998: 9) kişisel harcama vergisini, diğer yöntemlerden ayıran üç temel farklılık vardır. Bu farklılıklar ilki, kapsamlı gelir vergisinin tasarrufları vergilendirmesiyle ilgilidir. Bu sistemde tasarruf hem gelir olarak elde edildiğinde, hem de getiri sağladığında vergilendirildiğinden çifte vergilemeye neden olmaktadır. Oysa kişisel ya da dolaylı harcama vergilerinde tasarruflar ya vergi dışı bırakılır ya da peşin vergi uygulamasında olduğu gibi, sadece bir defa vergilendirilirler. Bunun uygulamanın sonucu olarak ortaya çıkan ikinci farklılık ise, gelir vergisindeki vergi tabanı ya da vergi matrahının, tasarrufları da vergilendirmesi dolayısıyla, harcama vergilerinden büyük olmasıdır. Üçüncü farklılık ise, kişisel harcama vergileri kişisel ve artan oranlı uygulanabilirken;

dolaylı harcama vergileri düz oranlıdır ve yansıtılabilirler. Başlangıçta söylediğimiz gibi dolaylı vergiler sınırsız yansıma, azalan oranlı etki ve gayri şahsi özelliği ile kişisel vergilerden oldukça farklı özelliği olan vergilerdir. Dolaylı tüketim ve nakit akış vergileri arasında vergileme adaleti açısından, nakit akış vergisinin, kişisel nitelikli oluşu ve yansıtılmaması nedenleriyle daha üstün özelliklere sahip olduğu söylenebilir.

Harcama vergilemesinde birbirine alternatif olan bu iki yöntem gerçek kişilerin vergilendirilmesi için öngörülmüştür. Ancak bu yöntemlerden nakit akış vergisi, kurumlar vergisi için de önerilmektedir. Meade Raporu'nda, kurumlar vergisi yerine uygulanması önerilen nakit akış vergisi için vergi tabanını farklılaştıran “Reel Tabanlı”, “Reel ve Mali Tabanlı” ve “Hissedar Tabanlı” olmak üzere üç farklı uygulama ortaya konulmuştur (Shome and Schuttle, 1993: 643).

4. ALTERNATİF VERGİ SİSTEMLERİNİN REFORM HEDEFLERİ BAKIMINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Vergilemenin öncelikli amaçları adil, etkin ve basit bir vergi sistemi oluşturmaktır. Klasik maliye teorisinde vergilemeden beklenen bu amaçlar (vergileme ilkeleri) vergi reformlarına da kaynaklık etmektedir. Literatürdeki vergi reformu yaklaşımları da bu amaçları doğrular niteliktedir. Örneğin Neumark (1975: 112-130) vergi reformlarına yol gösterecek beş ana ilkeden⁹ bahsetmekte; Stiglitz (2000: 694) vergi reformlarını üç ana bileşene¹⁰ ve Edwards (2005: 1-15) üç ana amaca¹¹ göre değerlendirmekte; AICPA (2001: 9-14 ve 2005: 10-13) vergi sistemlerin analizi, değişimi ve reformunun on temel vergileme prensibine¹² uygun olmasını tavsiye etmektedir. Bu önceliklere ilave olarak; yapılacak olan reformun kapsamına, ülkelerin gelişmişlik düzeyine, uluslararası ya da ulusal ekonomik, mali ve sosyal konjonktüre göre değişen başka amaçlar da eklenebilmektedir. Bu doğrultuda özellikle gelişmekte olan ülkeler bakımından günümüz vergi reformlarının, basitlik, etkinlik ve adaletin sağlanması yanında, ekonomik büyümenin sağlanması, yabancı yatırımların artırılması, vergi tabanının genişletilmesi, kayıt dışı ekonominin küçültülmesi, çifte vergilendirmenin önlenmesi gibi hedeflere yöneldiği görülmektedir.

Çalışmamızda incelediğimiz alternatif gelir vergisi sistemlerinin bu hedefleri gerçekleştirmedeki öncelikleri farklı olsa da saydığımız hedeflere ulaşmak için tasarlandıkları söylenebilir. Ancak Tablo 5'den de görüleceği üzere incelediğimiz alternatif vergi sistemlerinin, reform hedeflerinin öncelikleri bakımından bazı farklılıkları söz konusudur. Ancak vergi reformlarının son 20 yıllık gelişimine baktığımızda küreselleşmenin artması sonucu bu dönemde uygulanan vergi sistemlerinin (ikili gelir vergisi ve düz

oranlı gelir vergisi) öncelikleri bakımından da benzediği ve bu sistemlerin etkinliğin sağlanması amacı etrafında yoğunlaştığı görülmektedir. Aşağıdaki tabloda bu durum daha net bir biçimde ortaya konulmuştur. Tablodan da görüleceği üzere üç sistemin de ortak birincil önceliği vergi sisteminin etkinliğinin sağlanmasıdır. Ancak düz oranlı vergi sisteminin; vergi oranlarını olabildiğince düşürerek tüm kazanç ve iratları aynı oranda vergilendirmesi, daha sade ve kolay uygulanabilen bir sistem öngörmesi ve basitlik ilkesine diğer sistemlere göre daha çok öncelik tanınması nedenleriyle etkinliğin sağlanmasında daha etkili bir sistem olduğu söylenebilir.

Tablo 5. Alternatif Gelir Vergisi Sistemlerinde Reform Öncelikleri

Reform Hedefleri	Düz Oranlı Vergi Sistemi			İkili Vergi Sistemi			Harcama Vergisi Sistemi		
	Birincil Öncelik	İkinci Öncelik	Amaç Dışı	Birincil Öncelik	İkinci Öncelik	Amaç Dışı	Birincil Öncelik	İkinci Öncelik	Amaç Dışı
Basitliğin Sağlanması	+				+			+	
Adaletin Sağlanması		+			+		+		
Etkinliğin Sağlanması	+			+			+		
Ekonomik Büyüme ve Refah Artışı	+			+				+	
Yabancı Sermaye Yatırımlarının Artması	+			+				+	
Vergi Tabanının Genişletilmesi	+			+					+
Kayıt Dışı Ekonominin Küçülmesi		+			+				+
Politik Çıkarların Sona Erdirilmesi		+				+			+
Çifte Vergilemenin Önlenmesi		+		+			+		
Kamu Finansman İhtiyacının Tatmini			+			+			+

Ekonomik büyüme, yabancı sermaye yatırımlarının artırılması ve vergi tabanının genişletilmesi hedefleri de etkinlik ilkesini tamamlayıcı niteliktedir. Kişisel harcama vergisi sisteminde ise tasarrufların tespitinin gelirin tespitinden daha zor olması sistemi karmaşıklaştırmakta, ayrıca sistemin adalet ve eşitlik ilkelerini birincil öncelik olarak ele alması etkinlik ilkesinden de bazı tavizlerin verilmesi anlamına gelmektedir. Bu sistemin küresel sermaye hareketlerinin olmadığı 1950-60'lı yıllarda literatüre ve uygulamaya kazandırılması nedeniyle yabancı sermaye yatırımlarını ve ekonomik büyümeyi artırma gibi hedeflere yeterince ağırlık vermediği bilinmektedir.

İncediğimiz alternatif vergi sistemleri bakımından dikkate çeken bir diğer nokta ise bu sistemlerin kamu finansmanı ihtiyacını tatmin etme kaygısı taşımamalarıdır. Çünkü her üç sistemin de dezavantajları arasında yeni sistemin hasılat kaybı yaratma riski sayılabilir. Düz oranlı ve ikili vergi sistemlerinde bu

dezavantaj etkinlik artışı, ekonomik büyüme ve vergi itaatindeki artışlarla dolaylı da olsa çözülmeye çalışılmaktadır.

Dünyadaki son dönem vergi reformu uygulamalarına baktığımızda, reform yapan ülkelerin kapsamlı gelir vergisi sisteminden kısmen ya da tamamen ayrıldıkları söylenebilir. Son 20 yıllık dönemde küreselleşme sürecinin hızlanması, sermayenin ve doğrudan yatırımların akışkanlığının artmasına ve vergi rekabetinin hız kazanmasına neden olmuştur. Ülkeler koruma amaçlı olarak mevcut artan oranlı vergi sistemleri içinde; sermaye kazançlarını ayrımcı vergilendirmeye başlamış, vergi oranlarını düşürmüş, yabancı sermaye ve ayrıcalıklı sektörler için vergi kolaylıkları getirmiş veya bu olanakları sağlayan düz oranlı ya da ikili gelir vergisi sistemlerine geçmiştir. Günümüzde saydığımız bu eğilimler vergi rekabetinin konusunu oluşturmaktadır. Özellikle Avrupa'daki gelişmekte olan ülkelerde 2000 sonrası dönemde yoğunlaşan vergi rekabeti, önemli bir kısmı geçiş ekonomisi olan bu ülkelerin vergi oranlarını düşürme, vergi sistemlerini basitleştirme yarışına girmelerine neden olmuştur. Bu yarışın en çarpıcı örneği düz oranlı gelir vergisi reformlarıdır. 1994 yılına kadar dünyada sadece dört küçük ülkenin uyguladığı düz oranlı vergi sistemi, 2000 sonrasında özellikle Rusya'nın da bu sisteme geçmesiyle günümüzde, Doğu Avrupa ve Merkezi Asya ülkeleri arasında yaygın bir şekilde uygulanmaya başlamış ve dünyada kapsamlı gelir vergisi sisteminden sonra en yaygın vergi sistemi haline gelmiştir. Benzer şekilde İskandinav ülkelerinde farklılıklarla uygulanan ikili gelir vergisi sistemi, sermaye ve yatırım çekebilmek maksadıyla, sermaye gelirlerini düşük, çalışma gelirlerini artan oranlı tarifede vergilendirmektedir. Hollanda, Fransa, İtalya, Almanya gibi bazı gelişmiş Avrupa ülkelerinin ise sermaye tutabilmek amacıyla ikili vergi sistemini kendilerine uyarladıkları görülmektedir. Vergi sistemlerini reforma tabi tutan ülkeler genellikle reformla uygulamaya koydukları sistemi değişik toplumsal, ekonomik ya da siyasi sebeplerle teorideki asıllarına uygun olarak yasalaştıramamışlardır. Örneğin kapsamlı gelir vergisi ve ikili vergi sistemlerini saf manada uygulayan ülke yoktur ve OECD ülkelerinin çok büyük bir çoğunluğu yarı kapsamlı gelir vergisi ya da yarı ikili sistem olarak karakterize edilebilecek bir uygulama içindedirler (OECD: 2006, s.81).

Kişisel harcama vergisi sistemine ise kısa dönemli Hindistan ve Sri Lanka uygulamaları dışında 1960'lardan bu yana başvurulmamıştır. Ancak bu sistem kapsamlı gelir vergisi sisteminin güçlü alternatiflerinden biri olarak literatürde tartışılmaya devam etmektedir.

SONUÇ

Son yıllarda gelir vergisi alanında vergi reformu yapan ve yapmayı düşünen ülkelerde ve literatürde en çok gündeme gelen düz oranlı gelir vergisi, iki oranlı gelir vergisi ve kişisel harcama vergisi alternatifleri gelir vergisi uygulamasında etkinlik, adalet ve basitlik açısından sonuçlarını iyileştirmeyi amaçlamaktadır. Ülkelerin vergi reformları aracılığıyla ulaşmak istediği başka hedefler de bulunmasına rağmen söz konusu bu üç hedefin reformların sonuçları açısından en temel kriterler olduğu görülmektedir.

Ele alınan üç alternatif vergi reform önerisinden kişisel harcama vergisinin hem uygulama mantığı hem de uygulayan ülke örnekleri, bu alternatifin uygulanabilirliğinin zayıf olduğunu düşündürmektedir. Ancak diğer iki alternatifin küresel gerçeklere ve vergileme eğilimlerine uygun olduğu ve çok sayıda uygulama örneği ile de uygulanabilirliği konusunda her hangi bir şüpheye yer bırakmadığı söylenebilir.

Türkiye’de son yıllarda gelir vergisi tarifesinde yapılan değişikliklerle yaşanan vergi rekabetine aktif şekilde katılmaktadır. Ancak bu güne kadar yapılan değişiklikler düz oranlı ya da iki oranlı gelir vergisi reformlarından daha farklı olarak artan oranlı bir tarife yapısı içerisinde oranların azaltılması ve dilim sayısının azaltılmasına dönüktür. Zaman içerisinde bu tarife değişiklikliğinin Türk gelir vergisi sisteminin reform ihtiyacına cevap verip veremeyeceği daha iyi değerlendirilebilecektir. Ancak gelir vergisi sisteminin yapısı ve sonuçları ile artan küresel mali rekabetin Türkiye’de söz konusu iki alternatif eğilimden birisine daha da yaklaşma anlamına gelecek bir değişiklik zorunlu kılacağı düşünülmektedir.

NOTLAR

¹ Amerika Birleşik Devletleri’nde ortaya çıkan başlıca düz oranlı vergi önerileri: Army – Shelby Önerisi, Kemp Önerisi, Gramm Önerisi, Forbes Önerisi, Mack Önerisi, Domenici – Nunn Önerisi, Lugar Önerisi ve Gephardt Önerisidir.

² Üniter gelir vergisi uygulamasında toplam safi gelirin vergilendirilmesinde ikili bir tarife yapısı ile gerçekleşiyorsa bu sisteme “çift elemanlı üniter gelir vergisi sistemi” denir. Bu sistemde değişik gelir unsurlarından elde edilen gelirler toplandıktan ve safi kazanç tespit edildikten sonra bu miktara önce tek oranlı bir tarife, gelirin belirli bir tutarı aşması halinde ise ayrıca artan oranlı tarife uygulanarak ek vergileme (surtax) yapılmaktadır (Ortaç: 2000).

³ Hollanda’nın 2001 yılında yasalaştırdığı yeni gelir vergisi sistemi “Box System” olarak tanıtılmıştır. Ama bu sistem ikili gelir vergisi sisteminin ideal tipine yakındır.

⁴ Vergi Arbitraji: Mükelleflerin vergi sistemi içinde yer alan indirim, istisna ve muafiyetlerin sağladığı vergi avantajlarından yararlanarak vergisini az ya da hiç

ödememesidir. Bu durum vergi sisteminin kaynak tahsisini olumsuz etkilemesine neden olan vergiden kaçınma yollarından biridir.

⁵ $Y = C + W$ (Y: Geliri, C:Tüketimi, W: Servetteki değimi ifade etmektedir.)

⁶ Gayrimenkul alımları ise yatırım harcamaları içinde yer aldığından, kişinin ev alması durumunda böyle bir problem oluşmamaktadır.

⁷ Kaldor 1978 tarihli eserinde harcama vergisinde vergileme ölçütünün gelir, harcama, sermaye kazancı, net servet, alınan hediyeler ve miras gibi pek çok kritere dayandığını ve harcama gücünü temsil eden bu unsurların harcama vergisi için “çok kriterli” sistem oluşturduğunu ifade etmektedir.

⁸ Bu sistemin bir benzeri ABD’de “President’s Advisory Panel on Federal Tax Reform” adlı panel öncesinde (11 Mayıs 2005), Barry K. Rogstad tarafından “The Simplified Unlimited Saving Allowance Tax-SUSAT” adıyla önerilmiştir. (http://govinfo.library.unt.edu/taxreformpanel/meetings/docs/rogstad_052005.ppt)

- ⁹ a. Vergi sistemi basit ve anlaşılır olmalı,
b. Vergi sistemi şeffaf ve denetlenebilir olmalı,
c. Vergi sistemi esnek olmalı,
d. Vergi sistemi etkin olmalı,
e. Vergi sistemi adil olmalıdır.

¹⁰ Stiglitz’e göre vergi reformlarının adalet, etkinlik ve basitlik olmak üzere üç ana bileşeni vardır.

¹¹ Edwards (2005)’e göre vergi reformları basitlik, etkinlik ve sınırlı devlet ilkelerini gerçekleştirmeyi amaçlar.

¹² AICPA’nın (2005-American Institute of Certificated Public Accountants) tavsiye ettiği bu ilkeler: Basitlik, Adalet, Ekonomik Büyüme ve Etkinlik, Tarafsızlık, Saydamlık ve Öngörülebilirlik, Vergi İtaati, İktisadilik, Verimlilik, Kesinlik, Uygunluk.

KAYNAKÇA

AICPA (2001) **Guiding Principles of Good Tax Policy: A Framework for Evaluating Tax Proposals**, New York: American Institute of Certified Public Accountants Inc.

http://www.aicpa.org/download/members/div/tax/Tax_Policy_stmt1.pdf,

Erişim: 24.05.2009.

AICPA (2005) **Understanding Tax Reform: A Guide to 21st Century Alternatives**, New York: American Institute of Certified Public Accountants Inc.

Akkaya Ş. (1998) “Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Vergi Sisteminin Değerlendirilmesi ve Bu Ülkelerdeki Vergi Yapısının Kantitatif Analizi”, **Maliye Araştırma Merkezi Konferansları**, No:4100, Otuzyedinci Seri, Yıl: 1996-1997, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.

Aktan, C.C. (1994) “Arz Yönlü İktisat Teorisinde Düz Oranlı Vergi ve Nakit Akış Vergisi Önerileri”, **Politik İktisat**, İstanbul: Takav Matbaası, 118-129.

Boadway, R. (2005) “Income Tax Reform for a Globalized World: The Case for a Dual Income Tax”, **Journal of Asian Economics**, 16(6), 910-927.

- Cabre, J.M.D. (2003) "The Dual Tax As A Flat Tax With A Surtax on Labour Income", **Papales de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales**, PTN. 4/03, Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Cnossen, S. (1999) "Taxing Capital Income in The Nordic Countries: A Model for The European Union", **FinanzArchiv: Public Finance Analysis**, 56(1), 18-50.
- Dunn, D. (2006) "Flat Tax Fiasco", <http://www.wordwiz72.com/flattax.html>, Erişim: 11.11.2007.
- Edwards, C. (2005) **Options for Tax Reform**, Policy Analysis, No:536, 24 February 2005, Washington D.C.: CATO Institute.
- Emes, J.J. Clement, P. Basham and D. Samida (2001) **Flat Tax: Principles and Issues**, Critical Issues Bultein, Vancouver: The Fraser Institute.
<http://www.flattax-europe.eu/yliko/pdf/essays/essay3.pdf>, Erişim: 24.05.2009.
- Feld, A. (1995) "Living With the Flat Tax", **National Tax Journal**, 48(4), 603-617.
- Ferhatoğlu, E. (2003) "Gelir Teorileri Bağlamında Avrupa Birliği ve Türkiye'deki Gelir Tanımlaması ve Sonuçlar: Karşılaştırmalı Bir Analiz", **e-akademi**, 19(Eylül).
- Freebairn, J. and R. Valenzuela (1998) "A Progressive Direct Expenditure Tax", **Melbourne Institute Working Paper**, No: 13/98, Melbourne: Melbourne Institute.
- Freidman, M. (2008) **Kapitalizm ve Özgürlük**, (Çev: D. Erberk ve N. Himmetoğlu), İstanbul: Plato Yayınevi.
- Foster, J.D. (1995) "A Friendly Critique of The Flat Tax", <http://www.hoover.org/publications/policyreview/3565467.html>, Erişim 24.05.2008.
- Gale, W.G. (2002) **The Tax Treatment of Foreign Income: Issues and Options**, United States House of Representatives Committee on Ways and Means Subcommittee Select Revenue Measures, 9 Mayıs 2002.
<http://www.brookings.edu/views/testimony/gale/20020509.pdf>, Erişim: 24.05.2009.
- Genser, B. (2006) **The Dual Income Tax Implementation and Experience in European Countries**, Conference of Alternative Methods of Taxing Individuals, Andrew Young School of Policy Studies, Annual Conference on Public Finance Issues, 7-9 Haziran 2006, Atlanta: Georgia State University.
- Genser, B. and D. Schindler (2007) "Dual Income Taxation as a Stepping Stone Towards a European Corporate Income Tax", **Center of Finance and Econometrics Discussion Paper**, No: 07-05, Konstanz: University of Konstanz, <http://ideas.repec.org/p/knz/cofedp/0705.html>, Erişim: 10.02.2008.

- Gerçek, A. (1999) “ABD’de Vergi Reformu Tartışmaları ve Tek Oranlı Vergi (Flat Tax) Sistemi”, **DEÜ İİBF Dergisi**, 14(1), 125-136.
- Giray, F. (2006) “Düz Oranlı Vergi ve Uygulamaları”, 15/06/2006, **E-Yaklaşım**, (<http://www.muhasibetr.com/ozelbolum/020,24.05.2008>).
- Gökbunar, A.R. (1997) “Türk Vergi Sisteminde Reform Gereği”, **Prof.Dr. Nezihe SÖNMEZ’e Armağan**, İzmir: DEÜ İİBF Maliye Bölümü, 301-324.
- Hadler, S., C. Moloi and S. Wallace (2007) “Flat Rate Taxes: A Policy Note”, Andrew Young School of Policy Studies, **International Studies Program Working Paper**, 07-06, March 2007.
- Hall, R.E. and A. Rabushka (1995) **The Flat Tax**, (2nd ed.), California: Stanford University, Hoover Institution Press.
- Kaldor, N. (1955) **An Expenditure Tax**, London: George Allen and Unwin.
- Kaldor, N. (1980) **Reports on Taxation I**, London: Duckworth.
- Karayılmazlar, E. (2001) **Düz Oranlı Gelir Vergisi ve Alternatiflerin Türkiye Açısından Tartışılması**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı Yayımlanmamış Doktora Tezi.
- Kay, J.A. (1990) “Tax Policy: A Survey”, **The Economic Journal**, 100 (March), 18-75.
- Kay, J.A. and M.A. King (1990) **British Tax System**, New York: Oxford University Press.
- Kelley, P.L. (1970) “Is An Expenditure Tax Feasible”, **National Tax Journal**, XXIII(3), 237-253.
- Meade, J.E. (1978) **The Structure and Reform of Direct Taxation**, The Institute of Fiscal Study (IFS), Report of Committee Chaired by Professor J. M. Meade, London: George Allen and Unwin.
- Mecidov, Z. (2001) **Harcama Vergilerinin Gelir Vergisini İkame Gücü**, Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Metcalf, G.E. (1999) “Consumption Taxation,” in J. R. Ebel, and J. Gravelle (eds.), **Encyclopedia of Taxation and Tax Policy Codes**, Washington D.C: Urban Institute Press.
- Mitchell, D.J. (2005) “A Brief Guide to The Flat Tax”, <http://www.heritage.org/Research/Taxes/bg1866.cfm?renderforprint=1>, Erişim: 11.11.2007.

- Morinobu, S. (2004) “Capital Income Taxation and Dual Income Tax”, **PRI Discussion Paper Series**, No: A4A – 17, Tokyo: Policy Research Institute.
- Nazal, E. (2007a) “Gelir Vergisi Sistemlerindeki Değişimlerin Arkasında Yatan Nedenler ve Dünyada Gelir Vergisi Uygulaması Konusunda Uygulanmakta Olan Sistemler (II)”, **Vergi Dünyası**, 305(Ocak), 82- 89.
- Nazal, E. (2007b) “Gelir Vergisi Sistemlerindeki Değişimlerin Arkasında Yatan Nedenler ve Dünyada Gelir Vergisi Uygulaması Konusunda Uygulanmakta Olan Sistemler (III)”, **Vergi Dünyası**, 306(Şubat), 100- 106.
- Neumark, F. (1975) **Vergi Politikası**, (Çev. İ. Cankorel), İstanbul: Filiz Kitabevi.
- OECD (2006) **Fundamental Tax Reform of Personal Income Tax**, OECD Tax Policy Studies, No:13, Paris: OECD.
- Ortaç, R. (2000) **Gelir Vergisinin Üniter Yapısı**, Ankara: Gazi İİBF Yayınları.
- Owens, J. (2006) **Fundamental Tax Reform: An International Perspective**, OECD’s Center for Tax Policy & Administration, No:13, Paris: OECD.
- Piper, S. and C. Murphy (2005) “Flat Personal Income Taxes: Systems in Practice in Eastern European Economies”, **Economic Round-up**, Spring, 37-52.
- Pressman, S. (1995) “The Feasibility of An Expenditure Tax”, **International Journal of Social Economics**, 22(8), 3-15.
- Rogstad, B.K. (2005) “The Simplified Unlimited Saving Allowance Tax-SUSAT” http://govinfo.library.unt.edu/taxreformpanel/meetings/docs/rogstad_052005.ppt, Erişim: 24.8.2009.
- Sarioğlu, F. (2002) “Vergi Sisteminin Bütünselliği ve Artan Oranlılık”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 4(1), 219-228.
- Sease, D.R. ve T. Herman (1996) **The Flat Tax Primer: A Nonpartisan Guide to What it Means for The Economy, The Government-and You**, New York: Viking.
- Shome, P. and C. Schuttle (1993) “Cash Flow Tax”, **IMF Staff Papers**, 40(3), 638-662.
- Stiglitz, J.E. (2000) **Economics of Public Sector**, Newyork/London: WW Norton & Company.
- Vergi Konseyi (2006) **Gelir Vergisi Sisteminin Yeniden Oluşturulması Çabaları**, Ara Rapor, 7 Temmuz 2006.

JAMES BURNHAM'IN YÖNETSEL DEVRİM KURAMININ GÜNÜMÜZDEKİ YANSIMALARI

Aysu KES ERKUL*
R. Erdem ERKUL**

Öz

Bu çalışmanın amacı, İkinci Dünya Savaşı'nın yaşandığı yıllarda dünyanın savaş sonrasında nasıl bir görünüm içinde olacağı üzerine yapılan yorumlar arasında farklı bir yere sahip olan James Burnham'ın görüşlerini incelemek ve günümüzdeki yansımalarını dünya ve özellikle Türkiye bağlamında tartışmaktır. Bu çerçevede öncelikle Burnham'ın Yönetimsel Devrim: Dünyada Neler Oluyor? (The Managerial Revolution What is Happening in the World?) başlıklı eseri incelenmiş ve mevcut durumun kurama uygunluğu ele alınmıştır.

Anahtar Sözcükler: Yönetimsel Devrim, James Burnham.

Abstract

Managerial Revolution Theory of James Burnham and Its Contemporary Reflections

This study aims to analyse James Burnham's views about how the world would be shaped after Second World War which has a special interest of area, and how his views could be reflected to current situation in the world and especially in Turkey. In this context, Burnham's book titled, "The Managerial Revolution: What is Happening in the World?" was examined and his theory was compared with current conjuncture in the world.

Keywords: Managerial Revolution, James Burnham.

* Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, Sosyoloji Bölümü, 06800, Beytepe/ANKARA, aysukes@hacettepe.edu.tr

** Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, 06800 Beytepe/ANKARA, erkul@hacettepe.edu.tr

GİRİŞ

Burnham'ın "Yönetimsel Devrim" olarak adlandırdığı kuramı onun görüşlerinin odak noktasını oluşturmaktadır. Bu çalışmada Burnham'ın "Yönetimsel Devrim: Dünyada Neler Oluyor?" eserinden yola çıkılarak, onun tanık olduğu tarihsel olayları, toplumsal ve siyasi dönüşümü nasıl okuduğu ve de bu görüşler çerçevesinde dünya için nasıl bir gelecek öngördüğü ortaya konmaya çalışılmıştır. Burnham'ın kuramı üzerine yapılan eleştiriler ve İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana dünyanın toplumsal ve siyasi durumu da göz önüne alınarak değerlendirilmiştir.

Burnham'ın görüşleri yönetim tarihinin belirli bir dönemin koşullarından nasıl etkilendiği ve şekillendiğini görmek açısından önem taşımaktadır. Bilindiği gibi 19. yüzyıl sonları ve 20. yüzyılın başlarında yönetim bilimi açısından iki önemli gelişme olmuştur. Bunlardan birincisi Wilson'un "İdarenin İncelenmesi" başlıklı makalesi ile başlayan idarenin siyaset biliminden ayrılması sürecidir. İkincisi ise özellikle Taylor'un "bilimsel yönetim" adı altında toplanan görüşleri ile şekillenen yönetim bilimi olgusunun ortaya çıkmasıdır. Anglo-Sakson geleneğinin bütün çabalarına karşın kamudaki idare anlayışının günümüze kadar siyaset biliminden bütünüyle soyutlanması mümkün olamamıştır. Diğer bir deyişle kurgusu yapılmış, siyasetten bağımsız makine gibi işleyen bir idare aygıtının kamu örgütlerinde ortaya çıkması hiçbir zaman söz konusu olmamıştır. Kuramsal anlamda zaman zaman iki disiplinin ayrışması ve birleşmesi bir sarkacın iki uca salınımı görüntüsünü çizmiştir (Leblebici, 2004).

Bu görüntü aslında, yaşanan tarihsel olaylar ve şartlardan bağımsız ortaya çıkmamıştır. Burnham'ın görüşleri bu noktada önem kazanmaktadır. Burnham temel olarak kapitalist dünyada hızlı ve köklü bir dönüşüm yaşandığını, klasik kapitalist düzendeki hakim sınıf kavramının değiştiğini, hakim sınıf olarak bilinen sermaye sahiplerinin güçlerini profesyonel yöneticiler ile paylaşmak durumunda kaldıklarını ileri sürmektedir. Ancak Burnham'ın yaşam öyküsü göz önüne alındığında görüşlerini bağımsız bir perspektifle mi ortaya koyduğu, yoksa toplumdaki sosyal sınıfların gözünde kapitalist düzenin meşruiyetini sağlamaya mı çalıştığı tartışmalıdır. Burnham'ın siyasal düşüncelerinde köklü değişikliklerin meydana geldiği, ABD Stratejik Hizmetler Bürosu ve ABD'nin merkezi haber alma teşkilatında çalıştığı göz önüne alınırsa ikinci varsayım daha akla yakın görünmektedir.

Bu çalışmada Burnham'ın görüşleri yukarıdaki çerçevede irdelenmeye çalışılacaktır. Diğer bir deyişle, Burnham'ın iddia ettiği gibi bir dönüşüm mü yaşanmıştır, yoksa kapitalist sistem sadece üzerindeki elbiseyi değiştirerek sosyal sınıfların gözündeki meşruiyetini kuvvetlendirmeye mi çalışmıştır?

Konuyu daha iyi anlayabilmek için çalışmada önce James Burnham'ın yaşam öyküsüne yer verilmiş, bu bağlamda özellikle aldığı eğitim ile siyasi ve mesleki yaşantısının önemli noktalarına değinilmiştir. Daha sonra Burnham'ın "Yönetimsel Devrim" başlıklı temel eserinin bir özeti yapılarak, Burnham ve kuramı üzerine, özellikle ondan büyük ölçüde etkilenmiş olan George Orwell'in ve daha yakın dönemde değerlendirmeler kaleme alan yazarların eleştiri ve görüşlerine yer verilmiştir. Nihayetinde, Burnham'ın görüşlerinin genel bir değerlendirmesi yapılarak Burnham ve Yönetimsel Devrim Kuramı'nın maksadı sorgulanmış, günümüzde özellikle Türkiye bağlamındaki yansımaları tartışılmıştır.

1. JAMES BURNHAM KİMDİR?

1905-1987 yılları arasında yaşamış popüler bir Amerikan siyaset kuramcısı olan Burnham, ilk eğitimini bir Katolik kurumu olan Canterbury School'da almıştır. Daha sonra başarılı bir öğrenci olarak Princeton Üniversitesi'ne geçmiştir (Kimball, 2002: 6). Princeton Üniversitesinde İngiliz Edebiyatı eğitimi almış ve J.R.R. Tolkien'in¹ öğrencisi olarak eski İngilizce çalışmaları yapmıştır. Burnham, Troçki'nin 1929 yılında İstanbul, Büyükkada'da tanışmış ve kısa sürede liderin dikkatini çekmişti. Bu işbirlikleri giderek gelişmiş ve Burnham, Troçki'nin ABD konusunda danışmanlığına kadar yükselmiştir (Ülkü, 2006: 151) Burnham, özellikle 1941 yılında yayınlanan "The Managerial Revolution" adlı kitabıyla tanınmaktadır. Bu eser ilerleyen bölümlerde de değinileceği üzere George Orwell'in "1984" adlı eserini önemli ölçüde etkilemiş görünmektedir.²

Burnham, 1930'larda Birleşik Devletler işçi partisinin üyesiydi ve önde gelen bir Troçkistti. Ancak partinin içinde James Cannon'un başını çektiği çoğunluğa karşı Max Shachtman ile işbirliği yaparak Sovyetler Birliği'nin doğası üzerine tartışmaya girmiştir. Troçki tarafından desteklenen Cannon, SSCB'nin bir dejenere işçi devleti olduğunu düşünürken, Shachtman ve Burnham Sovyetler Birliği'nin bürokratik kolektivist olduğunu ve bu yüzden eleştirel olarak dahi desteklenmeye değer olmadığı görüşündeydiler.

Parti tartışması Shachtman, Burnham ve onların destekçilerinin Sosyalist İşçi Partisini 1940'da terk etmelerine yol açtı. Ancak kısa süre sonra Burnham Shachtman'la yollarını ayırdı ve komünist hareketi tümüyle terk etti. Savaş süresince ABD Stratejik Hizmetler Bürosunda çalıştı. Savaştan sonra, Sovyetler Birliği'nin gücünü yok etmek için agresif bir strateji önerdi. Soğuk Savaş sırasında, "National Review"ın devamlı yazarlarından biriydi. 1983'te Ronald Reagan'dan başkanlık Özgürlük Madalyası'nı aldı. Fikirleri Amerikan sağının

hem neoconları (yeni muhafazakarları) ve hem de paleoconları (eski muhafazakarları) üzerinde önemli etkiler yaptı.

Burnham'ın yaşamının dikkate değer bir diğer özelliği ise Amerikan Merkezi Haber alma Ajansı CIA'de çalışmış olmasıdır. Kimball'a göre James Burnham'ın burada çalışırken yaptığı en önemli faaliyet, CIA tarafından Komünist propagandalara karşı bir alternatif yaratmak amacıyla kurulan "Kültürel Özgürlük Kongresi"nin (Congress for Cultural Freedom) kuruluşuna yaptığı katkılardır (Kimball, 2002: 11). CIA'in soğuk savaş dönemindeki en etkin gizli operasyonlarından biri olarak düşünülen bu örgüt, Burnham'ın da katkıları ile birçok edebi ve siyasi yayın yapmış, konferanslar düzenlemiştir.

Burnham'ın düşünceleri dünyayı da etkilemiştir. Burnham'ın, özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Japonya'nın ekonomik politikaları üzerine yaptığı etkiden söz etmek yerinde olur. Nisan 1946'da Japonya'da "Japonya Ekonomik Kalkınma Komitesi" kurulmuştur. Özellikle 1946-1948 yılları arasında Japonya'nın ekonomik yaşamında başı çeken bir kurum olan komite diğer ekonomik örgütlerin aksine genç yöneticilerden oluşmaktaydı. Suzuki'ye (2005: 70-83) göre komitenin kurucularından olan Banjo Otsuka'nın etkilendiği iki yönetim düşüncesinden biri Burnham'ın görüşleriydi. Komite kendi politikalarını "Gözden Geçirilmiş Kapitalizm" olarak tanımlıyordu. Bu ideolojiye göre sıkı bir yönetim kademesi ile sermaye ve emek arasında bir işbirliği olmalıydı. Suzuki'ye (2005) göre söz konusu yaklaşımda Burnham'ın "yönetimsel sınıf" kavramı etkili olmuştu.

2. BURMHAM'IN "YÖNETİMSEL DEVRİM" ANLAYIŞI

Burnham "Yönetimsel Devrim Teorisi"ni açıkladığı ünlü "Yönetimsel Devrim: Dünyada Neler Oluyor" adlı eserinde dünyanın ekonomik, siyasi ve sosyal anlamda geçirdiği dönüşümü analiz etmiştir. Eserinin önemli bir bölümünü tarihsel bir yaklaşımla dünyanın bir sistem olarak değişim geçirmekte olduğunu ispat etmeye ayırmıştır. Burnham bu ispatlama çabasını tarihten analogiler yaparak temellendirmeye çalışmıştır. Özellikle de feodaliteden kapitalizme geçiş, yani "modernleşme" sürecinin tarihsel olgularından metodolojik olarak faydalanmıştır.

Aynı mantık çerçevesinde öncelikle dönüşümün göstergeleri kategorik olarak tanımlanmıştır. Dünyada yaşanan toplumsal, ekonomik ve siyasi dönüşüm açıklanırken belirli kategorilere başvurulmuştur. Söz konusu kategoriler şunlardır: (a) Ekonomik ve siyasi kurumlarda radikal değişim, (b) Kültürel kurumlarda ve inançlarda değişim (eğitim ve din vb), (c) Toplumda güç ve

imtiyazı kontrol eden pozisyonlarda bulunan insan gruplarının geçirdiği değişim.

Varsayılan kategorik çerçeve içerisinde Burnham dünyanın mevcut durumunu sosyal, ekonomik ve siyasi çerçevede anlatmıştır. Bunları ispatlamak için kategorik değişimlere ilişkin gözlemlere başvurmuştur. Her bir kategorik değişimin yeni toplum düzeninde alacağı şekle dair öngörülerde bulunulmuştur.

Bu kurgu etrafında James Burnham, kitabında kapitalizmin gerileme sürecini, bu sürecin farklı toplumsal alanlarda yarattığı süreç ve sonuçları anlatmaktadır. Daha sonra ise yaptığı öngörülerle kapitalizmin yerini alacak olan yeni toplum türünün sanılanın aksine sosyalist toplum değil yönetimsel toplum olduğunu ispatlamaya yönelmiştir. Bu yönetimsel toplumun tanımlamasını yaparken ise Burnham bir hâkim sınıf tanımlaması ortaya koymaktadır.

Genel hatlarıyla bakıldığında yazara göre bu hâkim sınıf dört parçadan oluşacaktır. Bu bağlamda Burnham, yöneticilerin kimler olduğunu onları işlevlerine göre dört gruba ayırarak hissedarlar, finansörler, icra direktörleri (executives) ve üretimin teknik sürecini organize edenler olarak belirtmiştir (Pugh, Hickson ve Hinings, 1983: 212).

3. TARİHSEL ARKA PLAN

Burnham'ın Yönetimsel Devrim Kuramı'nı anlattığı kitabı 1941 yılında yayınlanmıştır. Daha önce de belirtildiği gibi Burnham bu kitabı yazmadan önceki dönemde, içinde yaşadığı dönemin ekonomik ve sosyal özelliklerinden etkilenmiştir. Özellikle 1929'da patlak veren Büyük Buhran, onun ekonomik sisteme ilişkin görüşlerini büyük ölçüde etkilemiş ve Amerikan toplumuna eleştirel bakmasına neden olmuştur. Diğer yandan, aynı zaman dilimi içinde Burnham, içinde bulunduğu sosyalist düşüncüyü de terk etmiştir. Daha önce de değinildiği gibi Burnham'ın yaşam tarzı onun düşünce yaşamını da etkilemiştir.

Bu genel tabloyu daha iyi anlayabilmek için 20'li ve 30'lu yılların tarihsel ortamına değinmek gerekir. Özellikle de dünyanın ekonomik sisteminin ve topluma yansımalarının betimlenmesi Burnham'ın kuramını oluşturduğu bağlamı anlamak açısından önemlidir.

Öncelikle, kapitalizmin ilk krizi ya da ilk "Büyük Buhran" olarak kabul edilen 1873-1896 kriz döneminden bahsetmek yerinde olur. Amerikan kapitalist sistemi 1873 yılında tarım ürünlerinin, özellikle de buğdayın fiyatındaki düşüşle birlikte ilk buhranını yaşamıştır. Bu buhran, Amerikan çiftçilerinin ilk kez

kitlesel bir harekete girişmelerine neden olmuştur. Çiftçiler altın standardının terk edilmesini savunan bir siyasi parti “Halkın Partisi” (People’s Party) oluşturmalarına rağmen ancak 1896 yılına kadar hareketi sürdürebilmişlerdir. Altın standardının yeniden teyidi ile kapitalizmin küreselleşme süreci hız kazanmıştır. Haberleşme ve ulaşımın ilerlemesiyle birlikte 1914 yılına kadar sürecek olan bir küreselleşme süreci başlamıştır (Frieden, 2006: 8).

1914 yılına gelindiğinde, kapitalizmin yarattığı küresel rekabet ile hammadde ve pazar arayışı I. Dünya Savaşı’nın patlak vermesine sebep olmuştur. Bu savaş yarattığı tüm yıkıma karşılık dünyanın ve kapitalizmin çelişkilerini derinleştirmiştir. Savaş sonrasında dünya ekonomik sistemindeki yükselme dönemi, 1929’da başlayan ikinci “Büyük Buhan” ile birlikte sona ermiştir (Beaud, 2003: 193). Köse vd. (2003: 11) göre I. Dünya Savaşı’nın uzantısı olan dünya genelindeki ekonomik kriz liberalizmin de çöküşünü temsil ediyordu, çünkü liberal politikalar krize çare olmadıkları gibi onu derinleştiriyorlardı. Diğer yandan bu dönemde liberalizme karşı farklı ülkelerde farklı siyasi tepkiler ortaya çıktı. Özellikle faşizm Hobsbawm’un (2006: 157) deyimiyle “coşkulu bir şekilde” liberalizme karşı çıkıyordu.

ABD I. Dünya Savaşı’ndan sonra dünya ekonomisindeki güçlü konumunu korumuş hatta güçlendirmiş olsa da artan üretimi ve düşen fiyatları dengeleyemeyen tüketim ile uluslararası ticaretin yetersizliği ekonomik krizi hazırlayan koşullar olarak ortaya çıktı (Beaud, 2003: 195-197). 1929 yılında ABD’de borsanın çöküşü ile birlikte tüm malların fiyatları %30 oranlarında düştü. Aynı zamanda işsizlik büyük oranda arttı ve tüketim ile ticaret geriledi (Beaud, 2003: 198-199). Böylece liberal dünya düzeni tümüyle iflas etti ve bu ortamda Roosevelt altın standardını terk ederek “New Deal” ile birlikte paranın denetimine dayanan bir planlı iktisadi düzenlemeye geçti (Köse vd., 2003: 11). Ancak “New Deal” her ne kadar işçi sınıfının bir kısmını da Amerikan kapitalist sistemine sokmuş olsa da onu kurtarmaya yetmedi (Beaud, 2003: 208). Diğer yandan kapitalizmin krizi küresel ölçekte devam ediyordu. ABD iç pazarı canlandırmayı başarmış da olsa ihracat küçülmüştü, çünkü kriz İngiltere gibi ülkelerde de para krizine yol açmıştı ve bu kriz çözülememişti. Bu küresel kapitalizm krizi dünyayı İkinci Dünya Savaşı’na götürdü (Köse vd., 2003: 11).

Burnham daha önce de belirtildiği gibi “Yönetimsel Devrim Kuramı”nı oluştururken dünya genelinde yaşanan bu ekonomik krizlerden büyük ölçüde etkilenmiştir. İkinci Dünya Savaşı’nın siyasal ortamı içinde sosyalizm ve faşizme mesafeli durmaya çalışan Burnham, kapitalizmi yeniden tanımlamaya çalışarak ve o güne kadar tartışılmış olanlardan farklı bir toplumsal örgütlenme sistemi ön görerek dünyanın geleceğine dair bir kuram ortaya çıkartmıştır.

3.1. Yönetimsel Devrim Başlıklı Eseri Temelinde Burnham'ın Görüşleri

Burnham (1985) İkinci Dünya Savaşı'nın tarihsel bağlam içinde bir "sosyal devrim" olduğu varsayımından hareket etmektedir. Bu varsayımda bulunurken de bir "sosyal devrim" tanımlaması yapmaktadır. Bu tanımlamanın üç temel parçası vardır.

1- En önemli sosyal (ekonomik ve siyasi) kurumlarda ciddi bir değişme meydana gelir (mülkiyet ilişkileri, yasal sistem, siyasi örgütlenme, vb.),

2- Buna az ya da çok paralel olarak kültürel kurumlarda (eğitim ve din gibi) ve insanın dünyadaki yerine dair baskın inançlarda değişmeler meydana gelir,

3- Son olarak toplumda iktidar/güç ve imtiyazın büyük kısmını kontrol eden üst pozisyonları elinde tutan insan grubunda değişim gözlenir.

Bu tanımlamada Burnham'a göre önemli olan nokta değişimin var olması değildir, çünkü değişim hep vardır. Önemli olan değişimin oranıdır. Yani sosyal devrim demek hızlı bir sosyal değişimin yaşandığı, bir toplum türünden diğerine geçildiği dönem demektir.

Sosyal devrimi böylece tanımlayan Burnham, amacını "yönetimsel devrim teorisini sunmak" olarak ortaya koymaktadır. Amaç geçiş dönemini açıklamak ve geçişin sonucunda ortaya çıkacak toplum tipini öngörmektir.

Burnham daha sonra içinde yaşadığımız dünyayı açıklamaya çalışmaktadır. Ona göre yarınki dünyanın problemini cevaplamadan önce, dünkü dünyaya dair kapsamlı bir fikir sahibi olmamız gerekir. Orta çağın sonundan, 1914'de Birinci Dünya Savaşı'nın başlangıcına kadarki modern dünyanın başlıca özelliklerini sorgulamaktadır. Modern dünya/kapitalist toplum sosyal devrimin kategorik öğeleri açısından tanımlanmalıdır. Modern toplumu bu kategorilerle tanımlamanın yanı sıra Burnham ikinci bir sınırlılıktan bahsetmektedir ki bu da modern toplum tipinin Avrupa ve ABD gibi dar bir alan ve sınırlı bir toplum için geçerli olmasıdır. Ancak Burnham; sorun, zaten modern dönemde öne çıkan İngiltere, ABD, Fransa ve Almanya gibi ülkelere neler olduğunu ve olacağını keşfetmek olduğu için bu durumun metodolojik bir sorun olmaktan çıkacağını söylemektedir. Burnham modern kapitalist toplumu şöyle tanımlamaktadır.

1. Modern kapitalist toplum belirli bir ekonomik sistem ile karakterizedir. Meta üretimi açısından bakıldığında çeşitli ürünler fiyat ve değişim değeri ile karşılaştırılır. Paranın rolü açısından bakıldığında, bankacılık, kur, krediler, muhasebe gibi araçlarla paranın önem kazanması söz konusudur. Paranın değişim aracı ve sermaye olarak iki önemli işlevi açısından bakıldığında kapitalizm içinde para emeğe, hammaddeye, makinelere dönüşebilir. Elde edilen ürünler de kabul gören yasal ve ahlaki kurallar dâhilinde paraya dönüşür. Kâr amaçlı üretim açısından bakıldığında, kâr edilmezse üretim durur, kapitalist işletme kapatılır. Diğer toplumlarda nadir görülen ya da sınırlı ölçekte olan “ekonomik kriz” kapitalist ekonominin bir diğer özelliğidir. Bu krizler ekonomik ilişkiler ve güçlerle ilgilidir. Üretim iç veya dış pazar tarafından düzenlenir. Kapitalist ekonomiye özgü olan kurumsal ilişkiler, toplumu kabaca iki sınıfa böler; burjuva ve ücretli işçiler. Bu sınıflar birbirleri olmadan var olamazlar.

2. Modern toplum belirli bir siyasi sistem ile karakterizedir. Kapitalist toplumun siyasi bölünmesini ulus devletler oluşturur. Ulus devletler, kesin ancak değişebilen coğrafi sınırlarla çevrilmiştir. Politik otoriteleri çeşitli kurumlara dayanır ancak sonuçta otoriteyi (genellikle parlamento olmak üzere) bir grup insan temsil eder. Her birey için merkezi ve kontrol edici siyasi ilişki bir ulusun vatandaşı olmaktır. Kapitalist toplum, bir ölçüde dünya çapına yayılan ilk toplum tipidir. Dünya'nın büyük bölümü bir şekilde kapitalist siyasi kurumların ve ekonomik sistemin yürüncesine girmiştir. Ancak Burnham bu gelişmelerin her ülke için aynı olmadığını da belirtmektedir. Kapitalist toplumda devletin rolü zamana ve ulusa göre değişmiştir fakat bazı eğilimler sabit kalmıştır. Örneğin; yasaların uygulanması, vergilendirme, silahlı kuvvetler, vb. Ancak yine de devletin aktiviteleri sınırlıdır. Liberalizmle ilişkili olarak ekonomik alanda devlet hep “kapitalist” ya da “işadami”ndan sonra gelmiştir, geri planda kalmıştır. Egemenlik alanının kayması kapitalizmin siyasi gelişimini göstermektedir. Kapitalizmde egemenlik parlamentoda somutlaşmaktadır. Kapitalizmin “sınırlı devlet”i kendi siyasi alanında aşırı bir diktatörlük olabilir. Burnham, özellikle “bugün, siyasi demokrasi ile kapitalizmin aynı şey olmadığını vurgulamalıyız” demektedir. Kapitalist toplumun yasal sistemi kapitalist toplumun yapısını desteklemeye ve onun içinde hareket etmeye yöneliktir.

3. Modern toplum belirli bir kültürel sistem ile karakterizedir. Kapitalist toplumun inanç kalıplarına dair genelleme yapmak zordur. Ancak birkaç tipik inançtan bahsetmek yeterlidir. İlgilendiğimiz inançlar çoğu kez “ideolojiler” olarak adlandırılır. Burnham bu noktada

bir ideoloji tanımı yapmaktadır. Buna göre ideoloji bilimsel bir teori değildir, hatta bilim karşıtıdır. Olaylarla ilgili hipotezlerin değil umutların, dileklerin, korkuların, ideallerin ifadesidir. İnsanları etkileme ve kabul kazanma becerisine sahip olan ideolojiler toplumları bir arada tutmakta vazgeçilmezdir. Kapitalist toplumun tipik ideolojilerinden biri bireysellikçilik. Her alanda (ekonomi, sanat, hukuk, ahlak vb.) birey fikrine odaklanma gözlemlenir. Her birinin temel taşı bireydir. Bireysellikçilikle uyumlu olarak kapitalist toplum “özel inisiyatif”i vurgulamaktadır. Bu, ekonomik sürecin kaynağını oluşturur. Kapitalist bireyin statüsü dahi ileri boyutta “doğal haklar” doktrinleriyle tanımlanmıştır (serbest sözleşme, medeni haklar vb.). Bunların tümüyle ne oldukları üzerinde anlaşma yoktur ancak bazı bildirimlerde listelenmiştir. Dünya tarihinin doğaüstü ve teolojik biçimde anlamlandırılması yerine kapitalist toplumda ilerleme düşüncesi konmuştur.

4. Gelişmiş kapitalist toplumda büyük sosyal iktidar ve imtiyaz pozisyonu kapitalistler tarafından işgal edilmektedir. Burnham’a göre burjuvazi demek yöneten sınıf demektir.

Burnham modern kapitalist dünyayı böylece tanımladıktan sonra iki farklı eksende yer alan tarih kuramlarının kapitalizme yaklaşımını değerlendirmekte ve yönetmel devrim kuramı ile bağ kurmaktadır. Ona göre birinci eksendeki kuramlar kapitalizmin daha çok uzun bir süre devam edeceğini söyler. İkinci eksendeki kuramlar kapitalist toplumun yerini sosyalist toplumun alacağını söyler. Yönetimsel devrim kuramı ise kapitalist toplumun yerini “yönetimsel toplum”un alacağını öngörmektedir.

Birinci eksen iki varsayıma dayanmaktadır. Birinci varsayıma göre toplum her zaman kapitalistti, o yüzden gelecekte de öyle olacaktır. Ancak, Burnham’a göre aslında insanlık tarihinin çok kısa bir döneminde toplum kapitalist olmuştur. İkinci varsayım kapitalizmin insan doğasıyla ilişkili olduğu varsayımdır. Burnham ise insanın kendisini birçok farklı toplum tipine adapte edebildiğini söylemektedir.

İkinci eksen sosyalist toplumun kapitalist toplumun yerini almasını öngörür. Öncelikle “sosyalist toplum” ile ne demek istendiği netleştirilmelidir. Burnham’a göre anarşistler, sosyalistler ve komünistler ile bunların alt türleri “sosyalist toplum”dan ne kastettikleri konusunda hemfikirdir. Farklılıklar bu toplum tipinin nasıl geleceği ve yardım etmek için ne yapmak gerektiği konusundadır.

“Sosyalist toplum” ile kastedilen toplum tipinin belirleyici özellikleri onun sınıfsız, tamamen demokratik ve uluslararası olmasıdır. Herkesin hemfikir olduğu bir diğer nokta ise işçi sınıfının toplumun sosyalist anlamda dönüşümünde özel ve kesin bir rolü olduğudur. Basitçe ortaya konduğunda Marksist hareket bu süreci işçi sınıfının devlet iktidarını ele geçirmesi, daha sonra devletin özel mülkiyeti kaldırması ve sosyalizmin devreye sokulması olarak anlamaktadır.

Burnham’a göre Marksist yazına bakıldığında sosyalizmin kapitalizmin yerini alma sürecine dair kuramın aslında yalnızca bir iddia ve iki varsayıma dayandığı görülür. Burnham her üçünü de ayrı ayrı ve birbirlerine bağlı olarak eleştirmektedir. İddia “diyalektik materyalizm” kuramından yapılan bir çıkarımdır. Buna göre antitez oluşturan iki sınıfın (burjuva ve proletarya) çatışması sosyalizmle sonuçlanacaktır. Burnham için önemli olan nokta çıkarımın kendisi değildir. Onun eleştirisi metafizik bir kuramdan yola çıkılarak gerçek dünyaya dair bir öngöründe bulunulamayacağı yönündedir.

Burnham tarafından eleştirilen varsayımlardan birincisi sosyalizmin kapitalizmin tek alternatifi olduğu varsayımdır. İkincisi üretim araçlarında kapitalist özel mülkiyetin kaldırılmasının sosyalizmin kurulması için yeterli bir koşul olduğu varsayımdır. Ona göre ilk varsayım mantıksal olarak hatalıdır, çünkü kapitalizme alternatif olabilecek birçok toplum tipinden bahsetmek mümkündür. İkinci varsayımın geçersiz olduğu ise Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB) örneği ile ispatlanmıştır.

Burnham’a göre Rusya’da 1917’den itibaren yaşanan gelişmeler sosyalizme doğru değil, tam tersi yönde olmuştur, hatta devrimin ilerleyen yıllarında durum sosyalizmin daha önce belirtilen temel özellikleri (sınıfsızlık, özgürlük ve uluslar arası olma iddiası) bakımından daha kötüye gitmiştir. Sosyalist devrim, koşulların hazır bulunduğu ülkelerde ve kapitalizmin harap halde olduğu savaş sonrası dönemde SSCB örneği de var olduğu halde gerçekleşmemiştir. SSCB’de özel mülkiyetin kaldırılması, sosyalizmin gelmesini sağlamamıştır. Bu durum sosyalistlerin ikinci varsayımının aksine özel mülkiyetin kaldırılmasının yeterli bir koşul olmadığını kanıtlamıştır. Marks’ın kapitalist toplum için öngördüğü proleterleşme görülmemiştir. Tersine Birinci Dünya Savaşı’ndan itibaren işçi sınıfının konumunda bir gerileme görülmüştür. Diğer yandan kapitalist ya da işçi kategorilerine girmeyen “yeni orta sınıf” oluşmuştur. Açık amaçları sosyalizme geçiş olan Marksist siyasi partilerin başarısı sosyalizmin başarısı anlamına gelmemektedir. Burnham’a göre bu partilerin başarılı olması iktidara geldiklerinde neler olacağını öngörmeye yetmez. Diğer yandan bu partilerin başarısız olmaları da sosyalizmin geleceği varsayımını önemli ölçüde zayıflatmaktadır. Marksist siyasi partilerin fiilen çöküşü Marksist ideolojinin çöküşüne koşut olmuştur.

Sosyalizmin kapitalizmin yerini alacağına dair kuramın ve içerdiği varsayımların bu kanıtlarla çürütölme çabasına ek olarak Burnham, ilerleyen bölümlerde açıklanacağı gibi kapitalizmden ve sosyalimden oldukça farklı bir toplum tipinin yaşanmakta olan sosyal dönüşüm sonucunda ortaya çıkacağını gösteren pozitif göstergeler olduğunu belirtmektedir.

İkinci eksene bu şekilde karşı çıkan Burnham yine de kapitalizmin neden devam etmeyeceği sorusuna cevap aramaktadır. Burnham'ın göre kapitalizm devam etmeyecektir çünkü;

1- Kapitalist uluslarda var olan ve tüm yollar denendiği halde ortadan kaldırılamayan “kitlese işsizlik” kapitalizmin tarihi boyunca içinde bulunduğu sosyal örgütlenmenin sonunun geldiğinin işareti olmuştur.

2- Kapitalizm her zaman için tekrarlayan ekonomik krizlerle tanımlanmıştır. Ancak artık krizler meydana gelmemekte ve kapitalist üretimde topyekûn bir artış görölmektedir. Bu da kapitalizmin artık kendi kaynaklarıyla başa çıkamadığını göstermektedir.

3- Özel ve kamuya ait borçlar artık yönetilemez noktaya ulaşmıştır.

4- Kapitalist pazarın devamlılığı küresel anlamda kısmen serbest döviz işlemlerine bağılıydı ve bu anlamda dünya çapında bir küçölme olduğu görölmüştür.

5- Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra başlıca kapitalist ölkelerde sürekli bir tarımsal bunalım yaşandı. Çiftçiler borç ve yoksulluk içinde battılar. Dolayısıyla yeterli gıda üretilip dağıtılamadı.

6- Kapitalizm artık bankalarda atıl durumda kalan para için kullanım ve yatırım yolları bulamamaktadır. Burnham bu durumu “özel paranın işsizliği” olarak adlandırmaktadır.

7- Kapitalizmin devam etmesi, büyük güçlerle dünyanın geri kalmış bölge ve insanları arasındaki belirli bir ilişkiye bağılıdır. Burnham'a göre son 15 yılda kapitalizm bu geri kalmış bölgeleri sömürememektedir.

8- Kapitalizm artık kendi teknolojik imkânlarını kullanamamaktadır. Yöneticiler de artık kendi kaynaklarını kullanamamaktadırlar. Burnham bu durum için “teknolojinin işsizliği” deyimini kullanmaktadır.

9- Kapitalizmin ideolojileri güçsüz hale gelmiştir. Son 20 yılda burjuva ideolojileri zayıflamıştır. Burnham, burjuvanın kendi ideallerine olan güveninin kaybolduğunu belirtmektedir.

Kapitalizmin neden devam etmeyeceğini yukarıdaki varsayımlarla açıklayan Burnham, kapitalist toplum tipinden hızlı bir değişim süreciyle yeni bir toplum tipine geçildiğini belirtmektedir. Bu toplum tipi ona göre “yönetimsel toplum”dur. Ancak kapitalist toplumdaki yönetimsel topluma geçiş süreci, feodal toplumdaki kapitalist topluma geçişten daha hızlı olacaktır.

Burnham’a göre bu geçiş süreci sosyal hâkimiyet, iktidar ve imtiyaz için mücadele sürecidir. Bu mücadele güdüsüne sahip olan ve yönetici sınıfa haline gelmeye çalışan sosyal grup yöneticiler sınıfıdır. Yöneticilerin bu sosyal hâkimiyetini keskinleştirecek olan ekonomik çerçeve başlıca üretim araçlarının devlet mülkiyetine dayanmasıdır. Ancak bu durumda yani bireylerin mülkiyet hakları olmadığıda, bir yöneten sınıftan nasıl bahsedebiliriz?

Burnham’a göre problemin aslı buydu ve cevabı basitti. Yöneticiler, üretim araçları üzerindeki kontrollerini bireysel mülkiyet haklarıyla değil devlet üzerindeki kontrolleri üzerinden uygulayacaklardı. Başka bir deyişle devlet (veya onu oluşturan kurumlar) yöneticilerin “mülkü” haline gelecektir. Öngörülerin ötesinde, Burnham’a göre yönetimsel devrim aslında gerçekleşmiş sayılabilir, ancak onun aşamalarını izleme şansımız olabilir.

Burnham yönetimsel devrimin hakim sınıfı olan yöneticileri şu çerçevede tanımlamaktadır. Ona göre, öncelikli olarak başlıca üretim araçları ile ilişkili işlevler önemlidir. Çünkü bunlar sınıf hâkimiyeti, iktidar ve imtiyazı belirler. En genel anlamda Burnham yöneticileri üretim araçlarını yönetenler olarak tanımlar. Burnham, son dönemlerde üretim araçlarının, kapitalistlerin kontrolünden çıkmaya başladığını ve bunun da kapitalizmden bir uzaklaşma olduğunu gösterdiğini söylemektedir.

Bu süreç tamamlandığında kapitalistler (burjuva) yöneten sınıf anlamında ortadan kalkacaktır. Burnham bu noktada üretimin teknolojik açıdan ve işin doğası açısından dönüşümüne dikkat çekmektedir. Eğitimli/kalifiye işgücü artmıştır ve bunlarla vasıfsız işçiler arasındaki uçurum büyümüştür. Diğer bir ifadeyle yönetenler (burjuva) yönetme yetisini kaybetmiş, üretkenler (proleterya) kendi başlarına üretme yetisini kaybetmiştir. İki sınıfa üçüncü bir ortak çıkmıştır. Bu yeni sınıf “yöneticiler”dir. Yöneticiler sanayide hep vardılar. Ancak birden önemli hale geldiler ve bir sınıf oldular. Çünkü önceden üretim süreci basitti ve onu yönetmek özel yetkinlik ya da eğitim gerektirmiyordu. Ayrıca artık büyük çaplı üretim yapan şirketler ağırlık kazandı ve modern sanayinin teknolojik gelişimi buna eklendi. Tüm bu değişimlerle yönetim daha

ayrıcalıklı, karmaşık, uzmanlaşmış ve üretim süreci için daha kritik hale geldi. Buna bağlı olarak da yöneticiler ile burjuvazi sosyal sınıf olarak birbirinden ayrıldı.

Burnham'a göre (eserini yazdığı tarih itibarıyla) ABD'de kapitalistler halen yöneten sınıf konumundadır. Ancak dünya geneline bakarsak ki ABD'de tüm dünya ile bağlantılıdır, kapitalistler kontrolü kaybetmekte ve onları yöneten sınıf yapan sosyal yapı dönüşmektedir. Yeni oluşacak yapıda kapitalistler olmayacaktır. Ona göre, ekonomi üzerindeki kapitalist kontrolün dönüm noktası 1. Dünya savaşıdır (1914). Dönüşüm sürecinin göstergelerinden birisi büyük kapitalistlerin giderek artan oranda sanayi üretiminden finansa kaymalarıdır. Böylece üretimin doğrudan kontrolü başkalarına bırakılmaya başlanmıştır. Zaman ve aşamalar ilerledikçe kapitalistlerin müdahaleleri ortadan kalkmaktadır. Diğer yandan, yöneticilerin kontrolü ekonominin çeşitli alanlarına doğru genişlemektedir. Burnham kapitalizmin tarihinde görülmüş olan eski kapitalistlerin yerini yenisinin alması süreci yerine yöneticilerin artık farklı bir amacı olduğunu söylemektedir. Artık yöneticiler ortadan kalkan kapitalistlerin yerini alarak "burjuva" olmazlar çünkü böylesi bir varlık elde etmeleri mümkün değildir. Ayrıca artık sosyal hâkimiyetin yolu kapitalist mülkiyet haklarından geçmemektedir.

Yöneticilerin sosyal hâkimiyeti elde etme sürecinde önemli bir nokta da devletin rolüdür. Daha öncede belirtildiği gibi kapitalist toplumda devlet ekonomide ikinci plandadır. Yani kapitalist devlet "sınırlı devlettir". Ancak artık devlet giderek daha fazla ekonomi alanına girmektedir. Bu iki şekilde olmaktadır. Bazı ekonomik sektörleri (posta, ulaşım, köprü vb.) ele geçirerek ve yeni sektörler açarak (belediye hizmetleri, eğitim vb.).

Devletin ekonomiye girmesinin yanı sıra ekonomi üzerindeki kontrolü daha geniş çaplı ve dikkat çekicidir. Komisyonlar, kurullar, bürolar vb. yöntemlerle kapitalizm ve onun sağladığı mülkiyet haklarına devlet eliyle sınırlar getirilmektedir. Bu da yöneticilerin artan hâkimiyetine işaret etmektedir. Genç eğitilmiş kişiler özel teşebbüs yerine bu kurullar da kariyer yapmayı tercih eder hale gelirler.

Yönetimsel toplumun ekonomik yapısının temeli, başlıca üretim araçlarına devletin sahip olmasıdır. Kapitalizmin sınırlı devletinin yerin "sınırsız" yönetimsel devlet almıştır. Burnham bu türden bir ekonomik örgütlenmeye "devlet kapitalizmi" ya da "devlet sosyalizmi" denmesinin yanlış yönlendirici olduğunu belirlemekte ve "yönetimsel ekonomi" ya da "yönetimsel toplum" kavramlarını tercih etmektedir. Çünkü bu kavramların içerdiği kapitalizm ve sosyalizm kavramlarının özellikleri bu toplumda görülmemektedir (örneğin; sınıfsızlık).

Yönetimsel ekonomi sömüren bir ekonomi olacaktır. Ancak Burnham burada sömürü kavramını bilinen anlam da değil yani ahlaki yargılara bağlı olarak değil sadece ekonomide eşitsiz bir dağılım olacağını belirtmek için kullanmıştır. Bu ekonomik yapı içinde “sermaye” sadece devlet üzerinden sağlanacaktır. Yöneticiler, üretim araçları üzerindeki kontrollerini, devlet kurumları üzerindeki kontrolleri yoluyla sağlayacaklardır. Bu nedenle yönetimsel ekonominin sistemi bir tür “kurumsal sömürü” olarak adlandırılacaktır. Yönetici grubu, işlevsel statüsü sayesinde toplumun geri kalanını sömürür. Başka bir deyişle, yöneticiler toplumu bir tüzel kişilik olarak ve pozisyonlarından doğan haklarını kullanarak sömürür.

Dünya genelinde birçok insan üretim araçlarının devlet mülkiyetinde olmasını savunmaktadırlar. Her ne kadar bunu savunma gerekçeleri birbirlerinden farklı olsa da Burnham’a göre sonuç değişmeyecektir. Yönetimsel ekonomide paranın rolü de farklı olacaktır; artık başlı başına sermaye olmayacaktır. Diğer yandan burjuva gibi işçilerin de konumu değişecektir. Pazarlık ortadan kalkacaktır çünkü tek işveren devlet olacaktır.

Kapitalizmin ekonomik krizlerinin yerini teknik ve politik krizler alacaktır. Yönetimsel ekonomide üretimin düzenlenmesi pazara bırakılmayacaktır. Onun yerine kasıtlı ve bilinçli olarak sınırsız yönetimsel devletin uygun kurumları tarafından düzenlenecektir. Bu nedenle yönetimsel toplumun merkezi ekonomik yapısında düzenleme (planlama) doğal bir şeydir.

Tüm bunlar kapitalizmin ortadan kalkacağını gösterir. Yönetimsel ekonomi geri kalmış bölgeleri geliştirecektir. Çünkü yönetimsel yöntemlerin kapitalist kar gereksinimleri yoktur. Yönetimsel ekonomi Asya, Afrika ve Latin Amerika’yı yeni işletme dönemine kavuşturacaktır. Diğer yandan yönetimsel ekonomi merkezi kontrol sayesinde planlamayı mümkün kılmaktadır. Ancak Burnham bu noktada planlamanın mutlak olumlu bir şey olarak algılanmaması gerektiğini de eklemektedir.

Burnham yöneticilerin “egemenlik” kavramı üzerinde bir kaymaya neden olacağını da ileri sürmektedir. Egemenlik somut olarak tanımlanması gereken bir kavramdır ve bir kurumsal yeri olmalıdır. Egemenliğin kurumsal yönü tarih boyunca da çeşitlilik göstermiştir. Kapitalizmde en uygun kurum parlamento olmuştur. Ancak Birinci Dünya Savaşı’ndan itibaren egemenlik parlamentolardan uzaklaştırmıştır. Bu süreç farklı ülkelerde farklı aşamalarda. Ancak yönetimsel toplumda parlamentonun uygun olmayacağı Burnham’a göre açıktır. Yeni toplum tipinde egemenlik idari bürolarda yerleşmiştir. Kuralları ve yasaları idari bürolar koymaktadır. Bu değişimde gizemli bir yan yoktur. Çünkü devletin faaliyetlerinin özellikleri değişmiştir. Parlamento kapitalizmin sınırlı devletine uygundur. Bürolar ise yönetimsel

toplumun sınırsız devletine uygundur. Egemenliğin mekânındaki bu değişim, aslında temel sosyal ilişkilerdeki değişimin bir sembolüdür. Kapitalistlerin yönetiminden yöneticilerin yönetimine geçişi sembolize eder. Aynı zamanda siyasi yapının kapitalistten yönetimsel geçişinin bir aşamasıdır. Eski parlamenterler bürolarda işe yaramazlar, bürolardaki yöneticiler özel teşebbüs ya da sanayideki türde yöneticilerdir.

Burnham egemenlik kavramını bu şekilde tanımladıktan sonra totaliterlik ile yönetimsel toplum arasındaki ilişkiye dair iki soru sormaktadır. Ortaya çıkan toplum, bürokratik midir, yönetimsel midir? Totaliterlik yönetimsel toplumun daimi politik çerçevesi midir?

İlk bakışta bürokratlarla yöneticiler farklı değilmiş gibi görünse de aslında birbirlerinden farklıdırlar ve Burnham'a göre yöneticiler yöneten sınıfın başını çekeceklerdir. Burnham ikinci soruya cevap vermek için demokrasi kavramını açıklamaktadır. Onun tanımlamasına göre demokrasi, politikaların dolaylı ya da doğrudan çoğunluk tarafından kararlaştırıldığı ve farklı fikirdeki azınlıkların siyasi ifade ve çoğunluk haline gelme hakkına sahip olduğu bir siyasi sistemdir.

Burnham'a göre eğer yönetimsel toplum demokratik hale gelirse bu bilinen anlamda bir demokrasi olmayacaktır. Yöneticiler bu süreçte kapitalistlerle, yöneten sınıflara karşı olan kitlelerle rekabet bağlamında mücadele içinde olacaklardır. Kısacası yönetimsel toplumun yapısının bütünleştirilmesi ile diktatörlükten demokratik aşamaya geçilecektir. Ancak Burnham'a göre bu kestirimin bazı özel etkenleri vardır. İlk olarak yöneticilerin yöneten olma pozisyonlarını korumaları devletin kontrolünü ellerinde tutmalarına bağlı olduğundan bu durum tek parti tekeline yol açabilir. Bu da demokrasiye ters düşecektir. İkinci olarak yönetimsel toplumun ekonomik yapısı demokrasi için engel teşkil edebilir. Çünkü bu yapı karşıt fikirlerin oluşmasını engelleyebilir. Muhalefet olmadan da demokrasi olmaz.

Burnham yönetici sınıfın dünya politikası konusundaki tutumlarını sorgulamaktadır. Dünyada süper güç haline gelen ve kendileri için egemenlik iddia eden devletlerin zamanla konumlarını kaybettiklerini iddia etmektedir. Burnham bu sürecin dünyanın siyasi yapısı açısından sonuçlarının neler olacağı sorusuna yanıt aramaktadır.

Burnham siyasi problemlere bilimsel akılla yaklaşıldığı varsayımından hareket edildiği zaman yönetimsel toplumun siyasi yapısının tek bir dünya devleti şeklinde olması gerektiğini söylemektedir. Ancak çeşitli nedenlerle bunun mümkün olmadığını anlatmaktadır. Diğer yandan kapitalist sistemin siyasi yapısı da devam edemez. Burnham'a göre az sayıda büyük ulus dünyayı

paylaşacaktır. Bunlara “süper devlet” de denebilir. Egemenlik bunlarla sınırlı olacaktır. Dünyanın ekonomik haritasına bakıldığında ileri sanayinin sadece üç bölgede toplandığı görülür. Bunlar; ABD, Orta Avrupa’nın kuzeyi, Japonya adaları ile doğu Çin. Bu çerçevede üç süper devlet bu alanlarda var olacaktır.

Burnham 2. Dünya Savaşı’nın savaşının yönetsel topluma doğru en az iki büyük sıçramaya yol açtığını söylemektedir. Bunlar; İngiltere’nin kıta üzerindeki kontrolünün ortadan kalkması ve kapitalist toplumun başlıca temsilcisi olan imparatorluğun dağılmasıdır.

Burnham’a göre bundan sonrada yönetsel toplum birçok savaş görecektir. Bu savaşların ana teması dünyanın üç stratejik merkezinin arasındaki mücadele olacaktır. Ayrıca dünyanın geri kalmış bölgeleri ve insanları da yabancı hâkimiyetten kurtulmak ve kaderlerini kendi ellerine almak için mücadeleye gireceklerdir. Fakat bağımsızlık için gerekli olan teknolojik kaynaklara sahip olmadıklarından bağımsızlıklarını kazanmaları zordur.

Burnham yönetsel toplumun ideolojisini açıklamadan önce, sınıflı bir toplumda ideolojilerin iki görevi yerine getirdiğini ileri sürer. Birincisi, ideolojinin yöneten sınıfın sosyal çıkarlarını ifade ettiği ve önemli kurum ve ilişkilerin korunmasına uygun düşen duygu ve düşünce kalıplarını yarattığıdır. İkincisi, ideolojilerin yöneten sınıfın adına değil insanlık, halk vb. adına söylem oluşturduklarıdır. Kapitalist ideolojinin ortadan kalkması ve yerini yönetsel ideolojilere bırakması neticesinde toplumun genel karakteri birey yerine devlet, özel teşebbüs yerine sosyalizm ve kolektivizm olmaktadır. Ayrıca haklardan daha az, görevlerden ve disiplinden daha çok söz edilmektedir.

Bu ve benzeri kavramsal değişimler kapitalizmin artıklarını da ortadan kaldıracak ve yönetsel toplumun yolunu açacaktır. Yeterince insan bu kategorilerle düşünmeye başladığında yönetsel yapı kesinleşecektir.

Burnham’a göre komünizm, faşizm ve daha az oranda yeni görüşler ve teknokrazi yönetsel ideolojilerdir. Bunların yayılmaları kapitalizme ters ve yönetsel topluma uygun yaklaşımların gelişmesine katkıda bulunmuştur. Diğer taraftan Burnham yönetsel ideolojilerin henüz gelişmelerini tamamlamadıklarını söylemektedir. Ancak ona göre ideolojilerin gidüş yönü çoktan bellidir.

3.2. Yönetsel Devrim Üzerine Değerlendirme

James Burnham’ın “Yönetsel Devrim” kuramı, eserin yayınlandığı 1941 yılından günümüze kadar çeşitli yazar ve düşünürler tarafından incelenmiş, değerlendirilmiş ve eleştirilmiştir. 2002 yılında Burnham’ın yaşamı

ve savlarından yola çıkarak “James Burnham’ın Gücü” başlıklı bir makale kaleme alan Kimball (2002: 4-11), Burnham’ın George Orwell’i önemli ölçüde etkilediğini söylemektedir. Hatta yazara göre, Yönetimsel Devrim, Orwell’in “1984” adlı romanında “Oligarşik Kolektivizmin Kuramı ve Uygulaması” başlığı altında yer almaktadır.

Orwell’in (1946) Burnham ve kuramı üzerine söylediklerine bakacak olursak, “James Burnham Üzerine İkinci Düşünceler” başlıklı makalesinde; Burnham’ın kuramını eleştirdiği görülmektedir. Orwell, Burnham’ın Yönetimsel Devrim’de dünyanın siyasi geleceği üzerine bazı öngörülerde bulunduğunu belirterek onun yanılgılarından söz etmektedir. Örneğin; Burnham Almanya’nın savaştan galip çıkacağı konusunda yanılmıştır. Orwell’e göre Burnham, yaygın bir yanılğı olan, var olan durumun devam edeceği varsayımından yola çıkarak yanılğıya düşmüştür.

Orwell’e (1946) göre Burnham’ın bir diğer hatası ülkelerin, sınıfların ve sosyal yapının değişimi konusunda fazla aceleci olması ve radikal öngörülerde bulunmasıdır. Ne var ki tarihsel değişim aslında daha yavaştır ve her yeniçağ eski çağı büyük ölçüde içinde barındırır. Diğer yandan Burnham’ın komünizmi ve faşizmi az çok aynı şey gibi görmesi ve bunları kabul etmesi Orwell’e göre aslında tipik bir Amerikan yaklaşımdır. Amerikan bakış açısına göre, Avrupa’nın hangi ülkenin hâkimiyeti altında olduğu (Rusya ya da Almanya) önemli değildir çünkü her durumda Amerika bir süper güç olarak kalacaktır. Orwell’e göre bu görüşün altında İngiliz karşıtı duygulara vardır. Burada Orwell Burnham’ın İngiltere’nin, Avrupa’nın hâkimiyetini kaybetmesine dair görüşüne gönderme yapmaktadır.

Kimball’un Burnham üzerine görüşlerine geri dönecek olursak, yazarın Burnham’ın kariyeri boyunca geçirdiği değişimlere değindiğini görürüz. Kimball’a göre Burnham’ın sosyalizmi terk etmesinde ve anti-komünist olarak ünlenmesinde ailesinin ve yaşam tarzının önemli bir etkisi vardı. Çünkü ona göre annesinin bir Katolik olması ve bu “eski bir Katolik olma durumu” Burnham üzerinde etkili olmuştur ancak Kimball bu etkiyi ayrıntılı olarak açıklamamaktadır (Kimball, 2002: 6-7). Öte yandan, Burnham tipik bir Amerikan ailesinin oğlu olarak onu diğer sosyalistlerden ayıracak miktarda servete sahipti. Ancak 1930’ların Büyük Buhran dönemi onun Amerikan toplumuna ve kurumlarına eleştirel bakmasına ve Marksizm’e yönelmesine neden oldu. İrfan Ülkü’nün (2006: 153) “Troçkist İmparatorluk” adlı kitabında da sözü edildiği gibi, “yönetimsel devrim” yeni muhafazakar Troçkistlerin önem verdiği eserlerden biridir.

Burnham üzerine yazılmış en kapsamlı inceleme bir tarih profesörü olan Daniel Kelly’nin (2002) “James Burnham ve Dünya için Mücadele” isimli

kitabıdır. Bu eser üzerine bir inceleme kaleme almış olan Sempa'ya (2003) göre 20. yüzyılın en önemli ve ilginç entelektüellerinden olan Burnham üzerine yazılmış ilk bütüncül biyografidir. Sempa'nın makalesinden anlaşıldığı kadarı ile Kelly için, Burnham hayatı boyunca Marksizm'den muhafazakarlığa kaymış olsa da, onun bakış açısındaki değişimlerin her zaman kendisine inandırıcı gelen ampirik kanıtlardan kaynaklanmış olması önemlidir. Diğer yandan Kelly kitabında Burnham'ın ilk önemli eseri olarak nitelendirdiği Yönetimsel Devrim'i ele almakta ve onu Burnham'ın küresel jeopolitikaya ilk saldırısı olarak adlandırmaktadır (Sempa, 2003: 62).

Burnham günümüzde fazla popüler olmamış bir isim olmakla beraber, yakın geçmişte adından ya da Yönetimsel Devrim Teorisi'nden söz edilen eserlere rastlamak mümkündür. Bunlardan oldukça ilginç olan bir tanesi Alfred Dupont Chandler, Jr.'ın "Görünen El: Amerikan İş Hayatında Yönetimsel Devrim" (The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business) adlı kitabıdır. Bu kitap genel olarak gözden geçirildiğinde Amerika'daki üretim ve dağıtım mekanizmalarının gelenekselden moderne geçiş sürecinin anlatıldığı görülmektedir. Bu bağlamda, modern işletmelerin yönetimsel özellikleri üzerinde durulmaktadır. Buna göre işletmelerin kontrolü Burnham'ın dediği gibi kapitalizmin görünmez elinden çıkararak yöneticilerin görünür eline geçmektedir (Chandler, 1977: 4).

Burnham üzerine yapılan değerlendirmelerde göze çarpan noktalardan bir diğeri de onun yeni muhafazakâr kimliğidir. Amerikan siyasi düşünce tarihi üzerine yapılan incelemelerde onun yeni muhafazakâr kimliğinin altında Troçkizmin etkileri olduğu tartışılmaktadır. King (2004: 247-266) ise, Amerikan yeni muhafazakârlar ile Troçkizm arasındaki ilişkiyi abartılmış bir tez olarak tanımlarken, onun aslında bir tartışma malzemesi olarak ortaya çıktığını savunmaktadır. Ne var ki, böylesi bir tezin varlığı dahi kayda değerdir, çünkü Burnham bu tezi savunan kişilerin verdiği başlıca örneklerden birisidir. King'e göre, başta James Burnham olmak üzere sonradan yeni muhafazakar kimlik kazanan birçok eski komünist "tepetaklak Troçkizm" ("inverted" Trotskyism) kavramı dâhilinde tanımlanmaktadır. Bu kavramın içeriğini ise Burnham gibi sonradan anti-komünist olan isimlerin aşırı soyutlamacı eğilimlerinin Troçki'nin metodolojisinden kaynaklandığı düşüncesi oluşturmaktadır. Özellikle Burnham'ın retorik yönteminin ve liberalizme tepeden bakmasının bunun bir göstergesi olduğu belirtilmektedir.

4. BURNHAM'IN YÖNETSEL DEVRİM KURAMININ GÜNÜMÜZDEKİ YANSIMALARI

Burnham dönüşümün başlangıcını ekonomik ve siyasi kurumlarda meydana gelen değişimde görmektedir. Ona göre mülkiyet ilişkileri, yasal sistem, siyasi örgütlenme gibi unsurlar ciddi biçimde değişmektedir. Bunu eğitim ve din gibi kurumlardaki değişim izlemektedir. Dönüşümün son noktasında iktidar/güç ilişkilerinde değişim gözlenmektedir. Burnham, değişimin var olmadığını değil, değişimin devrimsel yapısını esas almaktadır. Ona göre bahsettiği değişim bu niteliktedir.

Burnham bu değişimi açıklamak için modern kapitalist toplumu çeşitli boyutlarda tanımlamaktadır. Önce ekonomik sistem olarak meta üretimi, paranın rolü ve işlevleri, kâr motifi, ekonomik kriz, üretim-pazar ilişkisi, kurumsal ilişkiler, sınıfsal konum gibi unsurlardaki değişimi açıklamaya çalışır.

İkincil olarak, Burnham modern kapitalist toplumun siyasal kurumsal özelliklerini inceler. Ulus devleti bu incelemenin başına koyar. Ona göre modern kapitalist toplum ulus devlet anlayışına dayanmaktadır. Burnham'a göre kapitalist sistem yayılma eğilimindedir. Devlet çeşitli kurumlarıyla kapitalist sistemde ikinci plandadır. Öncelik kapitalistlerde ve devlet adamlarındadır. Modern kapitalist sistemde egemenlik parlamentoda somutlaşmaktadır. Burnham siyasi demokrasi ile kapitalizmin aynı şey olmadığını vurgulamaktadır. Yasal sistem kapitalist toplum yapısını desteklemeye yöneliktir.

Üçüncü olarak kapitalist toplumun ideolojisine yönelik değerlendirmeler yapar. Bu ideolojinin en önemli unsuru bireyciliktir. Bireyciliği tamamlayan bireysel inisiyatifdir. Kapitalist toplumda bireyin statüsü doğal haklarla tanımlanır. Burnham sınıf ilişkileri üzerinde durmuş ve kapitalist sistemde imtiyazların yöneten sınıf olan burjuvazi tarafından işgal edildiğini vurgulamıştır.

Burnham bu tanımlamaları yaptıktan sonra kapitalist sistemde meydana gelen değişimleri ortaya koymaya çalışmaktadır. Öncelikle iktidar/ güç ilişkilerinin değişikliğinden bahsetmektedir. Burjuvazinin gücünü profesyonel yöneticilerle paylaşmak durumunda kaldığını ve hatta gücün profesyonel yöneticilerin eline geçtiğini belirtmektedir. Bunun sınıf ilişkilerinde değişime neden olacağını ifade etmektedir. Böylece kapitalizmin yerini, iktidarın yeni ortaya çıkan yönetsel sınıf tarafından paylaşıldığı yönetsel toplum alacaktır. Kapitalizmin insanlık tarihinin çok kısa bir döneminde sistem olarak var olduğunu iddia etmekte ve yönetsel toplum tarafından yıkılacağını belirtmektedir. Burnham kapitalizmin çöküşünde kitlesel işsizlik, krizler,

yönetilemez hale gelen özel ve kamu borçları, tarımın gerilemesi ve tarımdaki kitlenin yoksullaşması ile yetersiz gıda üretimi, paranın atıl kalması, ülkeler üzerindeki sömürünün zayıflaması, teknolojinin atıl kalması, burjuva ideolojilerinin zayıflaması gibi unsurların rol oynayacağını ifade etmektedir.

Burnham'a göre yönetsel devrim kuramına alternatif ikinci ve tek ciddi kuram, sosyalist toplumun kapitalist toplumun yerini almasıdır. Bu iddiasına paralel olarak sosyalist toplumun özellikleri üzerinde durmaktadır. Burnham sosyalist sistemin tek alternatif olamayacağını iddia etmekte ve bu iddiasını sosyalizm deneyimini yaşayan ülkelerden örnekler vererek desteklemektedir. Daha sonra yönetsel devrim kuramını açıklamakta, yeni ortaya çıkan sınıfın, yönetici sınıfının hâkimiyetinin bireysel mülkiyetin devlete devri ile taçlandırılacağını ifade etmektedir. Bu durumda da bireysel mülkiyet olmadığı için yönetici sınıfın sömürücü bir özelliğinin kalmayacağını, toplumdaki bireylerin mülkiyet haklarının devlet üzerinden teminat altına alınacağını ileri sürmektedir.

Burnham kapitalizmin ortadan kalkacağı, yönetsel toplumun onun yerini alacağı ve bunun kapitalizmden farklı bir sistem olacağı iddialarını haklı çıkarabilecek en ciddi düşüncesi özel mülkiyetin ortadan kalkmasına yönelik düşüncesidir. Ancak bu noktada kendisinin sosyalizme karşı yönelttiği eleştirilerden birisi olan özel mülkiyetin ortadan kalkmasının sınıfsal çelişkiyi ortadan kaldırmayacağı düşüncesi ile çeliştiği ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, mülkiyetin devlete devrinin (hangi biçimde olursa olsun) mülkiyet-güç ilişkilerini değiştirmesi gerekmez. Önemli olan devlet iktidarının hangi sınıfın çıkarlarına hizmet ettiği. Örneğin; Türkiye'de son yıllarda bazı özel mülkiyetin çeşitli sebeplerle (Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilenler gibi) devlete devredildiği ancak bunun mevcut iktidar/güç ilişkilerini sermaye sınıfı lehine geliştirdiği iddia edilebilir. Bunun dışında, Burnham'ın sözünü ettiği devrimsel dönüşümün kapitalizmin özelliklerini devrimsel anlamda değiştirmeyeceği kesindir. Sermaye sınıfının hakimiyetini kaybetmesi ve sınıf ilişkilerinin değiştiği veya değişmekte olduğu iddiaları tamamen asılsızdır. Yönetici sınıfın, hakimiyeti sermaye sınıfı ile paylaşmakta olduğu ve hatta giderek daha fazla egemen hale geldiği iddialarına karşın, sermaye sınıfının giderek kendi nesillerini yönetici olarak devşirdiği, işlerin başına yine bu kişilerin profesyonel yönetici olarak geçtiği iddiaları ile cevap verilebilir. Örneğin; Türkiye'de birçok önemli şirketin başında yine aileden devşirilmiş yöneticilerin olduğu görülebilir. Ayrıca sermaye sınıfının sivil toplum örgütleri konumunda olan TÜSİAD gibi kurumların yönetiminde tek özelliği profesyonel yöneticilik olan kimsenin bulunmadığı da gözlenebilir. Dolayısıyla, var olan dönüşümün Burnham'ın söylediği kapitalizmin temel özelliklerini radikal biçimde değiştirmede ifade edilebilir.

Ayrıca, Burnham'ın sözünü ettiği yeni ekonomik düzen günümüzde post-Fordizm'e genel olarak benzetilmektedir (hizmet sektörü, yeni teknolojik sektörler, bilgi ekonomisi vb.). Buna yeni ya da genç kapitalizm de denebilir. Yani aslında kapitalizm onun dediği gibi ortadan kalkmamaktadır, o yüzden "yönetim toplumu" gibi bir tanımlama aslında yeni bir ekonomik düzeni değil, kapitalizmin aldığı yeni biçimi ortaya koymaktadır. Bu nedenle de yeni bir toplum biçiminin kapitalizmin yerini alması söz konusu değildir. Burnham'ın öngörüsü olan yeni oluşan toplumda kapitalist olmayacak savi da zeminden yoksun görünmektedir.

Burnham'ın dünya için ön gördüğü yeni siyasi düzen küresel kapitalizmdir. Merkez- ülkeler, yarı-çevre ve çevre ülkeler kavramlarına benzer bir yapıdan söz etmektedir. Başka bir deyişle, Burnham adını koyamamış olmakla birlikte küreselleşmeden bahsetmektedir. Burnham kitabında süper güçlerden söz etmiştir. Burnham'ın bu konudaki öngörülerini sonraki yıllarda karşımıza G7 gibi oluşumlarla çıkmıştır. G7 en güçlü kapitalist devlet başkanları tarafından ekonomik ve politik sorunları tartışmak amacıyla 1975'te kurulmuştur. 1998'de sahip olduğu nükleer teçhizat ve geniş doğal kaynakları nedeniyle Rusya toplantılara dâhil edildi. Bilindiği gibi Sovyetler Birliği kapitalist dünyanın yoğun baskıları sonucunda siyasal ve ekonomik sistemini değiştirmek zorunda kalmış ve çökmüştür.

Burnham'ın dünyanın siyasi, ekonomik ve sosyal geleceğine dair öngörülerinin kısmen isabetli olduğu ancak onun beklediği radikal kopuşların gerçekleşmediği anlaşılmaktadır. Toplum her ne kadar değişim ve dönüşüm geçirse de feodal sistemden kapitalist sisteme geçişte görülen kesin ayrımlardan söz etmek mümkün değildir.

Burnham kapitalizmin kendisi için yaratmaya çalıştığı ideolojiye yeni bir elbise giydirmiş ve bunun kapitalizmin alternatifi olduğunu ileri sürmüştür. Özünde kapitalizmin kendisini yeni koşullara uyarlamasından başka bir şey olmayan değişimleri devrimsel olarak niteleyip yeni bir siyasal sistemi müjdelemektedir. Mademki kapitalizmin yerini farklı bir sistem almamaktadır, o halde Burnham o yıllarda "neden böyle bir iddia ile ortaya çıkmıştır" sorusu cevapsız kalmaktadır.

Görünen o ki, kapitalizmin en büyük krizi sayılan 1930 bunalım yıllarının ardından sarsılan imajı, dünyanın başka yerlerinde yeşeren başka siyasal sistemlerin o yıllardaki göz kamaştırıcı başarıları ve kapitalizmin itibar kaybetmesi sermaye sınıflarını ve onların aygıtlarını yeni bir strateji arayışına itmiştir. Bu arayışlar bir taraftan küresel anlamda sömürü düzeniyle ilgili büyük savaşlarla kazanımlar elde etme şeklinde tezahür ederken, diğer taraftan ideolojik kurgusunu sağlamlaştırmaya ve kitlelerin kapitalizme inançlarını

kuvvetlendirmeye dönük düşünsel çalışmaların desteklenmesi ile ortaya çıkmıştır. Burnham'ın yapmaya çalıştığı tam bu noktada daha iyi anlaşılabilir. Hayat hikâyesi ile ortaya çıkan gerçekler göz önüne alındığında Burnham'ın kapitalizmin silikleşen ve kaybolmaya yüz tutan meşruiyetini kuvvetlendirmeye dönük bir çalışma yaptığı düşünülebilir. O dönemde ortaya attığı görüşlerin yarattığı etkiler değerlendirildiğinde Burnham başarılı bir çalışma yapmıştır denilebilir.

Sonuç olarak, küresel ekonomi bağlamındaki son kriz dikkate alındığında Burnham'ın haklı olabileceği hususların var olduğu, ancak kapitalizmin teslim olup kendi yerine yönetsel devrimi koymadığı söylenebilir. Ancak Burnham'ın öngördüğü yönetsel sınıfın hem kamu hem de özel sektörde görüldüğü de kesindir.

NOTLAR

¹ J.R.R.Tolkien, 1892-1973 yılları arasında yaşamış, akademik çalışmalarından çok, **The Hobbit (1937)** ve **The Lord of the Rings (1954-1955)** adlı eserleri ile tanınan İngiliz Dilbilimci

² Burnham'ın kuramının Bruno Rizzi'nin 1939 tarihli "La Bureaucratization du Monde" kitabından etkilendiği söylenebilir de buna dair bir kanıt yoktur (http://en.wikipedia.org/wiki/James_Burnham)

KAYNAKÇA

- Beaud, M. (2003) **Kapitalizmin Tarihi**, (Çev: Fikret Başkaya), Ankara: Dost Kitabevi
- Burnham, J. (1985), **The Managerial Revolution: What is Happening in the World?**, New York: The John Day Company, Inc.
- Chandler, A.D., Jr. (1977) **The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business**, Cambridge, MA: Harvard Belknap.
- Frieden, A.J. (2006) **Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century**, New York: W.W. Norton & Company.
- Hobsbawm, E. (2006) **Kısa 20. Yüzyıl: 1914-1991 Aşırılikler Çağı**, (Çev:Yavuz Alogan), İstanbul: Everest.
- Kelly, D. (2002) **James Burnham and the Struggle for the World: A Life**, Wilmington Delaware: ISI Books.
- King, W.F. (2004) "Neoconservatives and Trotskyism", **American Communist History**, 3(2), 247-266.

- Kimball, R. (2002) "The Power of James Burnham", **The New Criterion**, 21 September, 2002, 4-11.
- Köse, A.H., A. Öncü ve E. Yeldan (2003) "İktisadın Piyasası Kapitalizmin Ekonomisi", **Korkut Boratav'a Armağan: Küresel Düzen, Birikim, Devlet ve Sınıflar** İstanbul: İletişim, 93-142.
- Leblebici, D.N. (2004) "Kamu Yönetimi: Dünyada ve Türkiye'deki Gelişimi", **Kamu Yönetimi Gelişimi ve Güncel Sorunları** (Editörler: M.K. Öktem ve U. Ömürgönülşen), 7-25.
- Orwell, G. (1946) "Second Thoughts on James Burnham", **Polemic**, 3, 13-33.
- Pugh, D.S., D.J. Hickson and C.R. Hinings (1983) **Writers on Organizations**, (Third Edition) London: Penguin Books.
- Ülkü, İ. (2006) **Troçkist İmparatorluk**, İstanbul: İlgı Yayınları.
- Sempa, P.F. (2003) "Book Review: James Burnham and the Struggle for the World: A Life", **Human Rights Review**, 4(2), 62-65.
- Suzuki, Y. (2005) **The Adaptation of Western Management Ideologies: The Revised Capitalism of Keizai Doyuaki in Postwar Japan**, *International Journal of Japanese Sociology*, 14(1), 70-83.

A PRELIMINARY DISCUSSION ON THE LINK BETWEEN NORMATIVE AND EMPIRICAL RESEARCH IN PUBLIC ADMINISTRATION: THE CASE OF PUBLIC SERVICE ETHICS*

Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN
M. Kemal ÖKTEM*****

Abstract

With the effect of its fundamental pillars (i.e. public law and political philosophy), public administration both as a study and a practice is inherently “normative”. It is highly difficult to find a topic in public administration that does not have a normative dimension. In this context, all the students of public administration address normative issues directly or indirectly, deliberately or unintentionally. The following question has been mainly discussed in this paper: “How can a normative issue in public administration be analysed systematically on the basis of empirical data within a methodological framework?” In this paper, this complicated question has been dealt with a special reference to public service ethics in Turkey within the boundaries of the design and findings of the research previously conducted for a different aim by the authors: A normative research on the normative dimension of public service ethics in Turkey (i.e. basic norms and legal-administrative regulations and institutional mechanisms based on such norms); an empirical research on the cultural dimension of public service ethics in Turkey (i.e. the cultural strengths and weaknesses of Turkish public administration in combating unethical conducts); and the link between the normative and empirical research.

Keywords: Normative research, empirical research, public administration, public service ethics, Turkey.

* An earlier version of this paper was presented at the “Working Conference on Normative Dimensions of Public Administration”, November 10-11, 2005, Leiden University, Faculty of Social and Behavioral Sciences, Department of Public Administration, Leiden-Netherlands. Authors are thankful to the valuable comments of referees.

** Assoc. Professor, Hacettepe University, Department of Political Science and Public Administration, 06800, Ankara-Turkey, omur@hacettepe.edu.tr

*** Assoc. Professor, Hacettepe University, Department of Political Science and Public Administration, 06800, Ankara-Turkey, kemalok@hacettepe.edu.tr

Öz**Kamu Yönetiminde Normatif Araştırma ile Ampirik Araştırma Arasındaki Bağlantı Üzerine Öncül Bir Tartışma: Kamu Hizmeti Etiği Örneği**

Hem bir bilimsel çalışma hem de bir uygulama alanı olarak kamu yönetimi, kendi asli temellerini oluşturan kamu hukuku ve siyaset felsefesinin etkisiyle, özü gereği “normatif”tir. Kamu yönetiminde normatif bir boyuta sahip olmayan bir konu bulmak oldukça zordur. Bu bağlamda, kamu yönetimi üzerine çalışanlar doğrudan veya dolaylı olarak, özellikle veya özel bir amaç taşımaksızın normatif sorunlara değinirler. Bu makalede, esas itibariyle, şu soru tartışılmıştır: “Kamu yönetiminde, ampirik veriler temelinde, normatif bir sorun bir metodolojik çerçeve içerisinde sistemli olarak nasıl analiz edilebilir?” İşte bu makalede, söz konusu karmaşık soru, yazarlar tarafından daha önce başka bir amaçla yapılmış bir araştırmanın planı ve bulgularının sınırları içerisinde, Türkiye’deki kamu hizmeti etiğine özel olarak değinilerek ele alınmıştır: Türkiye’de kamu hizmeti etiğinin normatif boyutu üzerine normatif bir araştırma (temel normlar ve bu normlara göre şekillenen hukuksal-yönetimsel düzenlemeler ve kurumsal mekanizmalar); Türkiye’de kamu hizmeti etiğinin kültürel boyutu üzerine görgül bir araştırma (Türk kamu yönetiminin etik olmayan davranışlarla mücadelede kültürel olarak güçlü ve zayıf yönleri); ve söz konusu normatif ve görgül araştırmalar arasındaki bağlantı.

Anahtar Sözcükler: Normatif araştırma, ampirik araştırma, kamu yönetimi, kamu hizmeti etiği, Türkiye

INTRODUCTION

With the effect of its fundamental pillars (i.e. public law and political philosophy), public administration both as a study and a practice is inherently “normative”. It is highly difficult to find a topic in public administration that does not have a normative dimension. For example, public service ethics as the best accountability system recognise that “control is normative ... rooted in values and beliefs” (Mintzberg, 1996: 81). In this context, all the students of public administration address normative issues directly or indirectly, deliberately or unintentionally. As the NDPA Research Group at Leiden University (2005) points out, those who would like to do “normative research” as such are faced with several crucial questions: “How to carve out normative research topics?” “How to carry out normative research?” “How to link normative research to empirical research?” “How to communicate the findings of normative research?”. Discussions on such questions provide new ideas and

developments in the methodology and contents of normative research or research on normative issues in public administration.

As students of public administration, the authors have been received some requests to deal with ethical matters covering various aspects of public administration. However, they are always puzzled with the “establishment of a sensitive balance between the rich normative dimension of public administration and the practical necessities of empirical research in public administration”. Although the review of a normative issue through empirical research in social sciences is not a brand new development, its application in the field of public administration (especially in the field of public service ethics) is quite a new academic interest for the students of public administration, particularly for Europeans (see NDPA Research Group at Leiden University, 2005; and Huberts, Maesschalck and Jurkiewicz, 2008b: 252-253). Not only American scholars (see Menzel, 2005) but also European scholars (see Huberts, Maesschalck and Jurkiewicz, 2008a) have recently more focused on empirical research in the field of public service ethics. Although it was common to expect that European scholars would focus more on theoretical, conceptual, and definitional issues (see Lawton and Doig, 2005) and American scholars would more emphasise the empirical (Menzel, 2005), the recent papers, which were presented at the ethics sections of recent ASPA and EGPA conferences, show that Europeans are now focused on empirical research as well as discussions on normative aspect of ethics. In particular, the book, a by-product of papers presented at *the First Transatlantic Dialogue on Ethics and Integrity of Governance* in Leuven in 2005¹, provides a good balance between conceptual and empirical research. As Huberts, Maesschalck and Jurkiewicz, who are the editors of the book, emphasised, the combination of papers “offers greater evidence of the need for cross-dialog and shedding of preconceived limits on what we need to know and how we should go about knowing it” (2008b: 253).

The topic chosen for this paper is also a reflection of authors’ concerns with and their recent studies on public service ethics: “Normative research on the normative dimension of public service ethics in Turkey (e.g. basic norms and legal-administrative regulations and institutional mechanisms based on such norms); empirical research on the cultural dimension of public service ethics (e.g. perceptions and attitudes of public and public servants) in Turkey; and the connection between normative and empirical research in the field of public service ethics”. The following question will be discussed within this framework in this paper: “How can a normative issue in public administration be analysed systematically on the basis of empirical data within a methodological framework?” This highly complicated question will be dealt with a special reference to “public service ethics” in Turkey within the “boundaries” of the

design and findings of the research previously conducted for a different aim by the authors (see Ömürgönülşen and Öktem, 2005 and 2006).

After some general remarks on the theoretical discussion on the normative dimension of public administration, answer for that question is going to be searched as much as authors can. The answer for the question will hopefully illuminate the issue of linking normative research to empirical research in public administration.

1. GENERAL REMARKS ON THE NORMATIVE DIMENSION OF PUBLIC ADMINISTRATION

The “value neutrality” (objectivity) is considered by many social scientists to be a virtue that every social researcher should try to achieve in his/her scientific enterprise. Objectivity is generally used by researchers, who believe in value neutrality rather than normativism, to minimise personal prejudice and bias, and to guarantee that social reality will be presented as it is, rather than as it is interpreted or imagined by the researcher. The main principles of value neutrality (objectivity) are: Social sciences are value free, that is, their goal is to study “what is” and not “what ought to be”; and social scientists should be value free, that is, they should rule out value judgements, and should exclude subjective views, personal bias and personal convictions when working as academics. Value judgements should be reserved for philosophers, moralists or politicians, not for social scientists. According to this view, social scientists are thought to be technicians for consulting and not social reformers. They should be neutral observers and analysts. Thus, the personal views and value judgements of the researcher should be kept out of research. The researcher should remain distant from and neutral to the research object, the respondents, the techniques of data collection and analysis, and to the findings of research (see Sarantakos, 1998: 18, 19; Neuman, 2003: 91).

The opposite view in social research constitutes the theoretical position of “normativism”. The main principles of normativism are: Social sciences are normative by nature; in addition to studying “what is”, they should be concerned with “what ought to be”. The general orientation of people is based on and constructed with values; these values direct people’s thinking and action; and they cannot be isolated or ignored. Social scientists ought to have a standpoint on social issues, and they must produce value judgements if they wish to solve such issues. They have the same right as any one else to be normative. Value neutrality or objectivity is impossible, unnecessary and even undesirable. For some social scientists, it is used as an excuse for an uncritical acceptance of the status quo. Intrinsic evaluation, feelings and beliefs are

significant and influential. Disclosing the inevitable bias or personal feelings and beliefs is less dangerous than pretending to be value free. The requirements of objectivity are particularly against the fundamental principle of qualitative social research, which encourages intersubjectivity, closeness between the elements of the research and involvement of the researcher in the whole research process (see Sarantakos, 1998: 18-19; Neuman, 2003: 91).

There is a “third view” or a “middle view” on this issue between “pure” value neutrality and normativism. Value neutrality or objectivity is a diverse and complex concept. It refers to the relationship between research methodology and society. In this sense, value neutrality may be impossible and even undesirable. It also refers to the relationship between researcher and the researched. In this framework, value neutrality may be a virtue to adhere. Although complete value neutrality may be unattainable, some degree of value neutrality in certain stages of social research (e.g. planning, data collection, analysis and interpretation of findings), may be possible and even desirable. Value neutrality or objectivity requires the independence of data and results from the person of the researcher (see Sarantakos, 1998: 19). It is getting commonly accepted that any quantitative or qualitative research is expected to contain truth value, applicability, consistency and neutrality (see Guba and Lincoln, 1989).

As is discussed in the Working Conference organised by NDPA Research Group in 2005, the normative (moral and philosophical) roots of public administration is important to examine and understand the true nature of public administration. Meanings of some basic concepts in this field such as government, constitution, citizen, democracy, public interest and public service ethics are not neutral in any scientific sense but with full of value-judgements. They are strongly linked, for example, to what sort of institution we think ethical administration is, can be, or ought to be. In other words, they are tied to our notions of morality. In this sense, one cannot think about governmental actions or ethical/unethical conducts in the absence of moral considerations (see Spicer, 2005: 8). As Berlin observed, it is “nearly impossible to achieve neutrality” in statements about “moral and social life” because “the words themselves are inescapably charged with ethical or aesthetic or political content” (1979: 157). Scholars inevitably “bring to their study something other than empirical data” (1979: 167). Whenever we think about governmental actions, such thinking is likely to reflect “some sort of vision of politics, ethics, and humanity”. In light of this, public administration almost inevitably involves with value-laden concepts about morality and politics (Spicer, 9, 10).

Public administration, which started to emerge in the the late 19th century as a new and independent branch of social sciences, adopted the principle of

exclusion of values from public domain with the effect of value-free positivist science understanding of that time. However, this value-free or sterilised model has its own problems. Although public officials are required to implement the decisions and policies of government neutrally like administrative eunuchs without taking their values into consideration in the Weberian bureaucracy model, ethical understanding which dominates the founding principles and policies of the State, may contradict the individual ethical understandings of public officials (see Thompson, 1985).

Such an explanation does not mean that objectivity should be avoided in normative research; but it means that some popular and ready-made research guidelines should not be taken for granted. It is not always possible to separate between “is questions” and “ought-questions” in public administration. The questions such as “what should government do?” and “what should be the role of administrators”, for example, in combating corruption do not admit to an answer using a clear-cut methodology. Unlike the questions of empirical science, they are inherently normative (philosophical or ethical) questions involve with value judgements. Therefore, it is difficult to construct a methodological framework to study the normative dimension of public administration systematically (see Spicer, 2005: 1-2). There is no a “clear-cut guideline” or a “recipe book” for implementing a normative research in public administration, as Berlin mentioned in considering questions of political theory (1979: 146).

Apart from quite a few early writers such as Wilson and Goodnow and a number of contemporary writers such as Rohr (1986), Stillman (1998) and Stivers (2000a), Spicer aptly argues that mainstream public administration writers have a marked tendency to downplay the importance of the history of political and social ideas in public administration research (2005: 5-6). The indifference of mainstream public administration writers to normative questions may partly lie in their strong pragmatic orientation. As Waldo points out, practical considerations are likely to be more crucial than an abstract philosophy (1984: xxxviii). Many public administration writers may simply believe that the exploration of the abstract political philosophy has little practical value for administrative practices. In addition to the pragmatism of some writers, the desire among other writers to render public administration research more scientific may also contribute to this tendency. Many of them, if not necessarily subscribed to positivism, follow the lead of social science positivists like the late Simon and seek to focus the attention of the field on relatively narrow and well-defined empirical questions, which seem readily amenable to scientific investigation. They are also inclined to avoid broad and enduring moral and political questions, which are difficult or even impossible to reduce to empirically testable hypotheses. Such writers tend to accept Simon’s advice

that, if public administration is to be a science, then it must be “concerned purely with factual statements” and “there is no basis for ethical assertions in the body of a science” (1945/1976: 253). For public administration writers who has such a positivist bent, any activity dealing with value-laden normative questions is an irrelevant or pointless exercise in the development of a science of public administration (see Spicer, 2005: 6-7).

Spicer argues that an examination of moral and political ideas is not only desirable, but also essential, to understand public administration since such ideas do, in fact, have an effect upon the thinking and discourse of public administration writers. Public administration as an academic field has strong roots in a deep rationalist faith. This faith is not only evident in the early history of the field, but also seen in the search within public management for a more scientific approach to governance. This is a sort of faith that the major problems of administration and governance can be resolved through value-free social science (2005: 10-11). However, by referring to the Waldo’s view (1984: 21) on this point, Spicer indicates that such a belief itself “reveals not the absence of any political theory, but rather the presence of a particular type of political theory. A belief that the major problems of public administration are technical and subject to scientific resolution reflects itself a form of political theorizing.” (2005: 11). In this respect, moral and political ideas inevitably affect the research on public administration, no matter how hard researchers might try to remove them. Spicer also argues that all of this does not mean that researchers are always compelled to moralise. Nor are they forced to abandon the standards of objectivity or to retreat into relativism in searching administrative facts. They should not seek to remove all notions of morality and values from their thinking and vocabulary. Instead, they should “try to understand the moral and political ideas, which are implicit in much of the language that [they] use to talk about the ‘facts’ of public administration” (2005: 11-12).

Tendency to downplay the importance of the history of political and social ideas in public administration research is particularly evident among contemporary writers in the so-called “reinventing government” movement since this approach is politically and ideologically neutral in the eyes of its proponents (see Gore, 1993: ii). Its principles are applicable to all types of organisations in all kinds of political systems regardless of ideology (see Osborne and Plastrik, 1997: 44 and 47). Spicer argument about reinventing government movement in American case (2005: 6) is, in fact, true for a more widespread approach, “new public management”. The new struggle is now taking place between the methodological orientations of traditional public administration and new public management.

Scholars who have adopted the new public management approach attempt to claim the conceptual high ground in the field by distinguishing themselves from what they refer to as the traditional public administration approach, which provide us with a form that is neither pure science nor conventional wisdom, and a stance that preserves the publicness of public administration (see Stivers, 2000b) (i.e. more respect for law, citizenship rights and public values such as public interest). It is argued that the roots of new public management or at least, the public management approach seem to lie in public administration's failure to respond adequately to the challenge of the post-War behavioural revolution (see Kettl, 1990; Lynn, 1994) - in effect, to the indictment in Simon's *Administrative Behavior* (1945/1976) and seminal essay, "The Proverbs of Administration" (1946/1997). As mentioned above, Simon and other behaviouralists charged public administration with being too descriptive and insufficiently explanatory. Behaviouralists dismissed normative ideas like the "public interest" because they could not be studied scientifically, only argued about. Evolving from the behaviouralist call to make the study of public administration more scientific, public management has conceptualised the activities of public agencies as susceptible to exacting scientific study (Fountain, 1994). However, new public management champions a vision of public managers as emulating not only the practices but also the "values of business". It should be kept in mind that business values embedded in the culture of market economy have also normative dimensions (e.g. "the sacred invisible hand in the free market").

Furthermore, an additional question should be asked in social sciences in general and public administration in particular: "Are normative issues universal or local?" or "Are some of them more universal in the sense that they seem to appear across different cultures whereas others are more local?" We definitely need comparative studies on this issue (see Spicer, 2005: 3). "How do values affect public administration in different cultures and countries?" "Is it possible to have value-free solutions for public administration in a country with has a different culture?" Since each country's administrative thinking and practices are shaped by its own particular moral and political ideas, those administrative practices cannot be simply transferred from one country to another (Rosenbloom, 1999). All those questions and problems are also valid for ethics in general and public service ethics in particular. As the main things which ethics deals with, are value judgements and principles of conduct, debate on whether norms are universal or culturally-bounded is inevitably comes to the agenda (see Kuçuradi, 2000: 21-22). As a matter of fact, most cross-cultural studies on ethical attitudes and perceptions report that national culture has a significant influence on ethical attitudes and behaviors" (Palau, 2001; Tsui and Windsor, 2001; Ahmed et al., 2003; Christie et al., 2003; Su, 2006; and Park et al., 2008).

Public service ethics, which is the main concern in this paper, is an important subject for both traditional public administration and new public management approaches which claim to explain the management problem of the public domain. On one hand, the traditional public administration approach emphasises the normative dimension of public service ethics through examining basic ethical norms and legal regulations and institutional mechanisms required for establishing an ethical administration. On the other hand, the new public management approach tries to establish links between public service ethics and transparency, accountability and responsiveness in the name of more efficient administration. Public service ethics also contains both universal norms and culturally-bounded norms as mentioned above. Therefore, public service ethics is a very good choice to examine the connection between normative and empirical research in the field of public administration.

2. HOW CAN A NORMATIVE ISSUE IN PUBLIC ADMINISTRATION SUCH AS PUBLIC SERVICE ETHICS BE ANALYSED SYSTEMATICALLY ON THE BASIS OF EMPIRICAL DATA WITHIN A METHODOLOGICAL FRAMEWORK?

Despite the fact that the roots of debates on public service ethics are in the depths of time, such debates in modern sense have intensified since the 1970s. Watergate Scandal in the U.S. was particularly effective in the intensification of debates on public service ethics (Goss, 1996: 578). Various political and bureaucratic scandals in many Western countries have taken attention of public opinion to corruption in political-bureaucratic system (Bowman, 2000: 673). In the face of mounting demands of the public about “good” government in the 1990s and 2000s, the issue of establishing an ethical administration and combating corruption has been taken as a global issue and given priority by Western governments and international organisations (see Mills, 1999; Behnke, 2002; and Kernaghan, 2003).

Turkish public administration has also experienced serious and gradually expanded ethical crises since the mid-1970s (see Aktan, 1992: Chp.2 and 1999; İTO, 1997; TÜGİAD, 1997). These crises are not only a part of global ethical crises in public administration, but also a result of a broad structural and operational degeneration of political-bureaucratic system (Emre, Hazama and Mutlu, 2003: 438). The side effects of political instabilities since the mid-1970s and so-called neo-liberal economic policies and new managerial techniques conducted since the early 1980s have contributed to the erosion of social values. Such corrupt social and political values have also influenced all activities of Turkish bureaucracy. However, a new wave of interest in ethics has emerged in Turkey since the early 2000s due to recent efforts for accession to the European

Union (EU) and for overcoming serious economic crisis of 2001 (see Ömürgönülşen and Öktem, 2005 and 2006).

In spite of increased global and national concern and efforts about public service ethics, the determination of the boundary and its fundamental pillars and elements of public service ethics as a normative field by taking major theories of ethics into consideration (see Cooper, 2004; and Rohr, 2004) and the questioning of this normative issue through empirical data are still significant question marks in the minds of scholars who are interested in public service ethics. Those questions mainly stem from the lack of consensus among scholars on the fundamental research questions of the field as well as the richness and multi-dimensional features of public service ethics (see Demirci, 2007).

Public service ethics concerns with “both normative values and principles at abstract level and the perception and application of those values and principles by public servants at operational level”. The idea of neutral public employee, either as in the case of politics-administration dichotomy advocated by the traditional public administration approach or as in the case of responsiveness to all customers advocated by the new public management approach, is not sufficient to explain the reality in the public service, particularly problems in the field of public service ethics. The interpretations of the code of ethics, the religious and moral rules of society, bureaucratic and organisational culture, and individual factors such as individual ethical understanding and development level, personal values and personality traits, parental and family influences, peer groups and colleagues, life experiences, situational factors altogether may have an effect upon the conducts of a public servant in practice. There is also a very problematic area in public service ethics, i.e. the day-to-day ethical dilemmas public servants face in their work, including what to do when rules requires one action and personal belief another, and whether it is ethical to dissent from agency or government policy. It is highly difficult to balance the often competing responsibilities (see Lewis and Gilam, 2005). In addition, there are always some controversies between a nation-wide ethical code for the public service and the ethical codes of professional organisations most public servants belong. Therefore, the reconciliation of these codes has become a necessity (see Denhardt, 1988: 65) for establishing an ethical administration in any country.

Public service ethics (an ethical administration in one sense) has a “strong normative base” (rules and institutions) that can be examined through a normative (prescriptive) analysis. In other words, this normative issue by nature can be discussed and analysed “normatively” through reviewing legal-administrative documents and institutional structures designed for combating (preventing and penalising) the unethical conducts of public servants. However,

enacting necessary legal documents based on accepted ethical norms, establishing proper institutional structures and penalising public servants who do not conduct ethically are not enough to understand the true nature of public service ethics. The practice of public service ethics (i.e. the ethical or unethical conducts of public servants in practice) is closely related to the culture, particularly political-bureaucratic culture of a country. Therefore, public service ethics has also a “behavioural dimension” (conducts of public servants and attitudes of the public) that should be examined “empirically” (see also Lewis, 2008) as well with a special reference to cultural dimension. This fact has led us link the “normative research” (i.e. the search for the normative dimension of public service ethics with a legal-institutional perspective) to the “empirical research” (i.e. the search for the cultural aspect of public service ethics with a cultural perspective), which is quite an important task for the students of public administration.

2.1. Background Information about the Turkish Socio-Political Culture affecting Public Service Ethics in Turkey²

Turkish governments have tried to make some legal-administrative regulations and institutional reorganisations under the name of “administrative reform” in order to cope with structural and operational dysfunctions, including ethical problems, in public administration since the World War II (see KAYA, 1991), but these attempts could not bring a successful result because of their ignorance of the cultural (socio-political culture) dimension of the problems (Emre, Hazama and Mutlu, 2003: 438).

Since the public service ethics concerns with the values and behaviour of civil servants, ethical problems of public administration should be analysed not only in legal-administrative context but also within a cultural context (see Emre, Hazama and Mutlu, 2003). Most of the authors on the issue of public service ethics and corruption advise considering cultural relativity when searching for applicable prescriptions for unethical conducts, particularly in non-Western settings (for example, see Kernaghan and Dwivedi, 1983; Khassawneh, 1989; Cooper, 1990; and Emre, Hazama and Mutlu, 2003). Therefore, in an examination of the ethical dimension of Turkish public administration, analysing some features of the Turkish bureaucratic culture is helpful to understand the feasibility of proposed solutions to ethical problems (Emre, 1993; Emre, Hazama and Mutlu, 2003: 438).

Public bureaucrats, depends on the bureaucratic tradition of the country concerned, may adopt various personal missions, which are not always in accordance with the general interest of the public, in the lack of well-defined ethical codes for the public service. Either they become an elite group isolated

from the public and identify their personal interests with the public interest in accordance with their worldview (i.e. modernising mission) or they become an entrepreneurial group and clearly put their personal or group interests before the public interest (i.e. enterprising mission) (see Stever, 1988: 88).

With the effect of “bureaucratic ruling tradition” inherited from the Ottoman Empire, the founders of the Republic (i.e. the political and bureaucratic elites) established a highly bureaucratic state in Turkey in the 1920s and 1930s. Although they put emphasise on law and order, they perceived themselves as the “state elite”, whose mission was “modernising” Turkey. The state elite could keep control of the country with a “étatist” economic and bureaucratic system until the end of the World War II. Since the bourgeoisie were a dependent ally of the state elite and the peasants were living in a closed world, there was no serious organised opposition against the state elite and its political party (i.e. the Republican People’s Party/*Cumhuriyet Halk Partisi*). A guardian type of bureaucracy in a state-centred polity was the essential feature of the single-party politics. With the transition to multi-party politics after the World War II, the state elite was challenged by a new and “anti-state” political elite represented by a new political party (i.e. the Democrat Party/*Demokrat Parti*). The Democrat Party and its successors (the Justice Party/*Adalet Partisi* in the 1960s and 1970s and the Motherland Party/*Anavatan Partisi* after 1980) were actually grand coalitions of liberal intellectuals, bourgeoisie, and peasants and came to power with the society’s demands of change since 1950. The new political elite attempted to substitute a party-centred polity for the state-centred one. Within this framework, they aimed to create a bureaucracy subservient to their governments (i.e. party-book bureaucracy) instead of a guardian-type of bureaucracy through strategies politicising and financially depriving the bureaucracy. The politicisation of civil bureaucracy by the anti-state political parties was also facilitated by the fragmentation of the bureaucratic elite during the 1960s and 1970s as a consequence of socio-cultural and economic policies of these parties. During these decades, the earlier official ideology of Republic (i.e. Kemalism) came to be rivalled by various leftist and rightist, as well as religious ideologies. In the second half of the 1960s, the primary purpose behind the politicisation of bureaucracy was to bring to the higher levels of the bureaucracy those sympathetic to the government. In the 1970s, this basic motive was coupled with unbridled political patronage and the staffing of the bureaucracy with partisans (see Heper, 1985). As Emre and his colleagues point out, all these developments led to the corrosion of ethical values in the bureaucracy on the one hand, and the opening the door for traditional elements of social values to enter into the bureaucracy on the other. This meant the stabilisation of “allaturca” administration (i.e. a type of administration with heterogeneous cultural values) (2003: 440).

In spite of all negative developments against the bureaucratic ruling tradition, which can be criticised in terms of democratic values such as participation, accountability, and transparency, a “law and order” understanding still remained and the bureaucratic control mechanism against corruption was still in effect more or less until the so-called “liberal revolution” of the early 1980s. The Motherland Party (MP) Governments under the premiership of Mr. Turgut Özal were not late to catch the liberalisation and globalisation movements in international settings. The major slogans of the MP governments were “open to outside world”, “liberalisation of the economy”, “privatisation”, “minimal state”, “de-bureaucratisation”, “being the government of the people”, “pulling down taboos” within the general framework of “big transformation” claim of Mr. Özal. All these slogans refer, in practice, to a struggle against the established “bureaucratic and moral values” (Emre, Hazama and Mutlu, 2003: 440-441).

Prime Minister Özal and his close entourage wanted to decrease the influence of the bureaucracy as a whole in accordance with their so-called “liberal revolution” because bureaucrats could not summon the dynamism their government’s policies required. They also believed that the bureaucrats had an aloof and condescending attitude toward the people. Despite this liberal rhetoric, the MP governments were under no compulsion to convert the bureaucracy with some legal-patrimonial characteristics into a rational-productive or even a legal-rational one in the Weberian sense. Instead, during the 1980s, they tried to turn the bureaucracy into a virtually their subordinate arm (i.e. the party-book bureaucracy) through further politicisation and reorganisation policies. Almost all authority and responsibility in public affairs were concentrated in the hands of the prime minister and his close entourage. The relegation of career bureaucrats to virtually insignificance or the side-stepping of the traditional bureaucracy accelerated the de-bureaucratisation process in general, a particular manifestation being increasing disregard for rules and regulations in the name of “getting things done without delay” (“*işbitiricilik*”). With little respects for legal-administrative rules, bureaucracy and business worlds were freed from all control mechanisms (see Heper, 1989 and 1990; and Heper and Sancar, 1998).

Nevertheless, this tendency gave rise to serious erosion in social and economic ethic (i.e. “personal achievement whatever the social and moral costs may be!”/“*köşeyi dönme!*”); and to bureaucratic corruption (i.e. “My civil servant knows how to survive well!”/“*Benim memurum işini bilir!*”) in the long run (see Birand and Yalçın, 2001: 267, 341-343; Kafaoğlu, 2001: 21-22). Although Turkey has been suffering from big, interventionist, and cumbersome government (see Aktan, 1995), launching some economic and managerial strategies, without understanding and adopting the essence of the policy of

withdrawal of government, resulted in further corruption through damaging public service ethics. Corruption in the economic sphere around Prime Minister Özal, his family and his close entourage was the primary public concern in the 1980s (Aktan, 1992: Chp. 2/III; Emre, Hazama and Mutlu, 2003: 441-442).

Corruption in the economic sphere has soon spread to other spheres of the Turkish society during the Coalition governments of the 1990s. In the triangle of corrupt politicians, corrupt bureaucrats-security forces, and Mafia, many legal and ethical rules and standards were ignored in the name of sorting out the economic and domestic security problems of the country (Emre, Hazama and Mutlu, 2003: 442). In spite of progress in the early 2000s in recovering the loss occurred for government because of some bankrupt banks and firms, some irregularities are still seen in some national and local privatisation and public contract bids. Various corruption allegations about national and local politicians of the governing party (Justice and Development Party/*Adalet ve Kalkınma Partisi*), which is a more conservative-religious form of Democrat Party-type grand coalition, have increased recently. There is no progress can be reported either concerning the issue of changes to the extent of parliamentary immunity. This is, of course, not a good record for the Government (Ömürğönülşen and Öktem, 2007: 131-132).

In brief, political instabilities since the mid-1970s and socio-economic policies pursued since the early 1980s have accelerated social disintegration and caused erosion in the value system of the Turkish society. Political and administrative corruption has increased with the degeneration of judicial system and bureaucratic control mechanisms.

This is obviously not an optimistic picture of Turkey in relation to public service ethics. Many questions might be come into minds about the socio-political and cultural factors hinder the enforcement of legal-administrative regulations and mechanisms for combating corruption.

Recent researches on the cultural base of the values in the Turkish bureaucracy (see Emre, 1993; and Özen, 1996) have provided us an opportunity to make an assessment on this issue. The results of these researches show that the significant element of Turkish bureaucratic culture is “collectivism, solidarity and harmony” in “community” or “groups”. The literature on the Turkish culture also supports this finding (see Ergun, 1991; and Güvenç, 1993). In contrast to “individualistic” culture, the special characteristics of “collectivist” culture are loyalty to his/her own community, solidarity and harmony with the other members of the community, and individual irresponsibility. In a collectivist culture, community (i.e. family in the broader sense, friendship groups, membership of a profession or a government

department) is responsible for taking care of individuals and community leaders have an extraordinary prestige in communities concerned (see Emre, 1993: 136-137). Like ordinary Turkish people, the Turkish bureaucrats feel secure themselves only in a community. They try to develop good interpersonal relations in the community (i.e. the public bureaucracy) in order to survive in the political and bureaucratic arena. The guardianship for group interests is also the easiest way to get beneficial posts in the bureaucracy. This also means the development of negative attitudes against other communities or groups. The forming of a community or a group as a way of getting extra benefits makes impartiality impossible in practice in the Turkish bureaucracy. That is why, independent or impartial ethics committees might not function in Turkey. The extraordinary prestige of political and bureaucratic elite and their poor personal responsibility also facilitate the expansion of corruptive activities in the public sector (Emre, Hazama and Mutlu, 2003: 450-451).

The “unquestionable state” is strong cultural value, which is a negative aspect of the bureaucratic ruling tradition, in Turkey by itself. This is the main obstacle to transparency and accountability of government. As is mentioned above, “protecting the interests of the State” is one of the official duties of civil servants. Every kind of activities which are done in the name of protecting the interests of the State, even if it is a crime or offence, might be seen, not legally but morally right. Also, some other cultural values encourage the concealment of crimes or offences committed in the name of the State. A Turkish proverb clearly defines the collectivist mentality of the Turkish people on this manner: “a broken arm should remain inside the sleeve” (“*kol kırılır yen içinde kalır*”). It means “you should not wash your dirty linen in public” (Emre, Hazama and Mutlu, 2003: 451-452).

In spite of the existence of a value such as “unquestionable state”, it should be emphasised that ordinary people who long took place in the periphery of the society and were isolated from the government of the country by the state elite do not show any respect, in practice, to the protection of public money and property against any kind of corruption. A general expression, “the property of the State is belong to everybody but nobody” (“*devletin malının herkese ait olması ama hiç kimseye ait olmaması*”) might explain this attitude. Furthermore, ordinary people are not refrain from capturing some parts of it in illegal ways since they regard that public resources were controlled by the Sultans or the state elite for a long time in the history and now it is their time to use them. As a matter of fact, another Turkish proverb perfectly explain this manner: “the property of the State is plentiful and the one who does not possess it is obstinate” (“*devletin malı deniz yemeyen domuz*”). This general attitude can also be explained through an ancient tradition of the Turks. Traditional Turkish folk stories tell about “feast (*toy*) tradition” in which tribe leaders open their

tents once a year for pillage. Since that was an egalitarian society, no personal wealth was tolerated but distributed. This method of wealth distribution would continue in one way or another. This attitude reminds that the word of Calvin Coolidge: “Nothing is easier than spending the public money. It does not appear to belong to anybody. The temptation is overwhelming to bestow it on somebody”.

However, a new wave of ethics has emerged in Turkey since the early 2000s. Both recent struggles for accession to the EU and serious economic crisis of 2001 are real turning points in Turkey’s combating corruption. On the one hand, Turkish governments are required to adjust Turkish national anti-corruption legislation to that of the EU in the process of accession to the EU. Developing ethical legal-institutional infrastructure is seen one of the significant criteria for enhancing the administrative capacity of Turkish public administration. On the other hand, Turkish governments are strongly asked to take some institutional and legal-administrative measures for anti-corruption in order to get financial aid from international financial institutions such as the IMF and the World Bank in the process of economic recovering. In addition, widespread political and bureaucratic corruption is regarded by the Turkish public opinion as the main cause of economic and financial crisis of 2001 (see Ömürğönülşen and Öktem, 2007: 112-113). Such domestic and global developments have affected both academic works (see Şen et al., 2005) and the programmes of governments (e.g. new laws and by-laws were enacted, international conventions were ratified, a national supervisory board for ethics was established) (see Ömürğönülşen, 2008) in Turkey as well. When the steam for reform gets dense, governments take more serious steps towards ethical administration (i.e. early 2000s) and when they lose their interest for reform (i.e. mid and late 2000s), corruption allegations increase significantly.

2.2. The Case of Public Service Ethics in Turkey

In this section of the paper, the task which links the “normative research” to the “empirical research” is going to be done through searching answer for the research question mentioned in Introduction within the framework of the findings of the research previously conducted for a different aim (i.e. “understand the legal-institutional and cultural pillars of the ethical administration in Turkey”) by the authors (see Ömürğönülşen and Öktem, 2005 and 2006).

In the authors’ aforementioned research, the importance of the link between the “normative research” (i.e. the search for the normative dimension of public service ethics in Turkey) and the “empirical research” (i.e. the search for the cultural aspect of public service ethics in Turkey) was just indicated in

order to understand the true nature of public service ethics in Turkey. In accordance with this aim, firstly, the “normative dimension of the question” was revealed by the critical review of legal and administrative documents based on ethical norms (e.g. basic norms in codes of ethics) and elaborating on the institutions and mechanisms (e.g. courts, council and commissions of ethics, anti-corruption bodies, inspection offices) of Turkish public administration. Thus, the strong and weak aspects of legal and institutional infrastructure of ethical administration in Turkey were discovered at “general level” (see Ömürgönülşen and Öktem, 2005). This review was, of course, done in the light of a framework designed in accordance with both international (Western) standards and the particular needs of Turkey. So, mainly “ought questions” (about norms, regulations and mechanisms) were dealt with on this dimension.

The findings of the research indicate that although the Turkish public administration had some necessary legal instruments and institutional mechanisms against many kinds of unethical conducts (including various types of corruption) at the time of research conducted, legal-institutional deficiencies in the system (e.g. a general code of ethics for all public servants and a single independent authority for combating corruption as the EU suggests, see European Commission, 2004) could (or should?) be developed in time. As a matter of fact, some of the insufficient aspects of legal instruments and institutional mechanisms have recently been rectified in the process of accession to the EU. If so, why has the Turkish public administration experienced a serious ethical crisis since the second half of the 1980s? It was also indicated by the findings of the research that whether such new instruments work or not in practice (i.e. proper enforcement of rules and proper functioning of institutions) partly depends on the political-administrative culture of the country. This fact led the authors to search for the cultural dimension of the question on mainly empirical basis.

Thus, secondly, the “behavioural (cultural) dimension of the question” was tried to uncover at a Turkish state university’s political science and public administration department which educates potential candidates for the public service (see Ömürgönülşen and Öktem, 2005 and 2006). In order to conduct a qualitative empirical research about the cultural dimension of the question, Schein’s (1999) “interview model” was adopted and then adjusted in accordance with the aim of research.

Since culture is “deep, extensive, and complex covering all aspects of reality and human functioning”, if an organisation is not achieving goals or can do better, one does need to “get in touch with the deeper cultural assumptions that are driving” him/her (Schein 1999: 58). Schein claims that surveys and questionnaires to measure culture do not reach “tacit shared assumptions” of

organisations since one would not know what to ask about, or asking about a shared phenomenon is inefficient and possibly invalid (1999: 59-60). In order to uncover those assumptions which are tacit and out of awareness, Schein's interview model (1999) is likely to be more effective. Since the authors are well aware of the methodological and practical limitations of technique of questionnaire and they believe that it is highly difficult to obtain honest answers from respondents in a very sensitive topic such as public service ethics, Schein's interview model was preferred and then adjusted³.

This adjusted model had a facilitator component (the authors in this case) who created the setting for three separate working (self-study) groups composed of "academic colleagues" (six academics of whom two were newcomers), "undergraduate students" (twelve senior students) and "graduates" (twelve graduates who were working as public servants at the time of research done)⁴. The interviews with first two groups were made in April 2005 (see Ömürğönülşen and Öktem, 2005) and the interviews with the last group were made in April 2006 (see Ömürğönülşen and Öktem, 2006). This model with all these three components was employed to bring some tacit shared assumptions of Turkish public administration on public service ethics to consciousness within the "modest limits of this research". The effects of cultural factors (e.g. historical traditions, artefacts, proverbs, moral and religious sanctions, public shame, cognitive preparations, cooperation) in the ethical development process of Turkish public bureaucracy were assessed through this model with the help of modest findings related to the case of a Turkish state university. Even cultural and religious norms which are in essence are normative ethical norms derives from moral traditions (see Lewis, 2008: 46) were examined through an empirical (behavioural) analysis. Thus, both normative and behavioural aspects of the question were analysed in that research by taking normative research-empirical research links into consideration.

2.3. Methodological Limitations of such an Endeavour

Although cultural perspective is very important to understand both whole bureaucracy and individual bureaucratic organisations (see Ott, 1989), even Schein (1985) warns that this perspective has its own problems, limitations and dangers. Therefore, both the problems of cultural perspective used to understand the cultural foundations of ethical/unethical conducts in the Turkish public service and the limitations of adjusted interview model used to uncover the cultural dimension of the issue empirically were taken into account in this qualitative empirical study.

First of all, measurement in social phenomena is a classic debate (see Dooren and de Walle, 2008). Especially, culture with its social, organisational

and individual dimensions in public administration is not an easy variable to measure. What and how we are measuring some aspects of it is a critical matter. Furthermore, such an attempt does not produce a static picture in each time (Freeman and Sherwood, 1970: 159). So, the results of adjusted interview model, which was used by the authors to assess the effects of cultural factors in the ethical development process of Turkish public bureaucracy should be taken into consideration within the framework of such limitations.

Second, there is a close relationship between the perceptions, attitudes and behaviours of public officials and national culture as we mentioned above. The findings of a cross-cultural study, to which the authors contributed, indicate relationship among nationality, cultural orientation and attitudes of people toward different ethical applications (Park et al., 2008) based on Hofstede's (1980) dimensions of cultural orientations. This study refers to the works of Palau (2001), Tsui and Windsor (2001), Thomas and Au (2002) and Smith and Hume (2005) in order to give evidence of the "influence of culture ethics generally". It also mentions that most cross-cultural studies on ethical attitudes and perceptions have reported that "national culture has a significant influence on ethical attitudes and behaviors" (see Ahmed et al., 2003; Christie et al., 2003; and Su, 2006) and national culture is "an important factor in explaining individual ethical attitudes preferences" (Su, 2006). Culture is also shown "to be closely linked to ethical decision making through its influence on valuations, reasoning, attitudes, and individual preferences" (Leung et al., 1995; Chen et al., 1997; Lu et al., 1999). Therefore, it can be expected that culture to have an influence "through shaping people's perceptions" on: "what kind of activities are perceived as wrongdoing", and "what is considered the appropriate response to wrongdoing" (Park et al., 2008: 929-930). In order to take culture and especially national culture into account in their analysis, the authors conducted their research in the light of discussion on the Turkish socio-political culture affecting public service ethics in Turkey.

Third, there are some difficulties, which are faced by researchers in the field of cultural study of organisations, in the areas of conceptualisation, operationalisation, data collection and interpretation and the focus (see Tayeb, 1994). For this reason perhaps, the students of organisational behaviour usually work in the context of middle (meso) level (Merton, 1957 cited in Bacharach, 1989: 512) rather than a macro level. The subject of "bureaucratic culture" can also be reviewed at macro (i.e. the whole Turkish bureaucracy), meso (i.e. particular public organisation, public service or corpse of public servants) and micro (i.e. individual public servant) levels. The authors also attempted to enter into this problematic research area with this preliminary step at meso (i.e. a state university and different public organisations in various public service areas) and micro (i.e. academics, students and graduates who were working as public

servants) levels rather than at a macro level. They tried to derive some significant clues about the common values, perceptions and attitudes of Turkish public bureaucracy in respect to public service ethics from the actual values, perceptions and attitudes of the individual respondents.

Fourth, closely related with the problem emphasised above, particular and limited findings of a local research cannot be generalised to the whole public bureaucracy. Although there are some common cultural elements in the Turkish public bureaucracy, Turkish bureaucrats' values, perceptions and attitudes about public service ethics may vary to some extent from one service class to another (see Ömürğönülşen, Öktem and Bilgin, 2009a) and from older generation to younger one (see Ömürğönülşen and Öktem, 2009b). Authors are very well aware of this problem and would not claim that this study easily overcome the methodological difficulties associated with this type of research. To what extent do those students bring their own cultural values to the Turkish public bureaucracy? To what extent are those graduates who work as a public servant in different public organisations under the influence of common values and behavioural patterns of Turkish public bureaucracy? These are highly difficult questions to answer and require more comprehensive empirical field studies.

Although it is not wise to generalise the findings of a study covering just one organisation or one group to the whole public sector since each public organisation or a group of public servants is expected to have its own unique administrative culture and socio-political environment, public organisations or groups of public servants usually resemble to one another and have similar cultural characteristics. State universities, especially those with a relatively strong traditional background based on public funding and strict public financial control, have quite similar bureaucratic tendencies from which any large bureaucratic public organisation would benefit and/or suffer (Öktem et al., 2003: 178-9, 182, 184). Those academics, students and graduates in the authors' research are affiliated with a Turkish state university's political science and public administration department, which educates potential candidates for the public service. Those students are from, more or less, similar socio-economic background (i.e. urbanised middle class) and inclined to enter to the public service. As a matter of fact, most of them are likely to do so like graduates who were interviewed by the authors. So, in the face of existence of very limited empirical research in this field, the findings of such a preliminary research can be an important clue in the way to understand the general picture.

CONCLUDING REMARKS

In this paper, the issue of analysis of a normative issue in public administration on the basis of empirical data within a methodological framework has been dealt with a special reference to public service ethics in Turkey within the boundaries of the design and findings of the research previously conducted for a different aim by the authors. This attempt shows that how a normative issue in public service ethics (i.e. establishing and proper functioning of an ethical administration in accordance with all internationally accepted standards and norms in Turkey) can be assessed on the basis of empirical data (i.e. the cultural strengths and weaknesses of Turkish public administration in combating unethical conducts). The findings of the empirical research also constitute an input for legal-administrative measures to be taken by politicians and public administrators and those measures can be elaborated by a normative approach. Those findings may also give rise to other normative questions (e.g. how could/could not commonly adopted but inherently passive traditional religious-moral rules and sanctions be utilised in public service ethics beside to secular measures in a secular state?) which can be discussed in another study. Thus, there is a close connection between normative research and empirical research and the communication of different research findings should be provided.

NOTES

¹ The First Transatlantic Dialogue on Ethics and Integrity of Governance, 2-5 June 2005, Leuven-Belgium, the Public Management Institute of the Catholic University of Leuven&ASPA&EGPA.

² For further discussion in the similar lines (however in connection with values in public administration) see Ömürgönülşen and Öktem (2009b: 143-146).

³ The technique of interview is, without any doubt, much time consuming than the technique of questionnaire in collecting data (i.e. organising and conducting interviews) and analysing the qualitative data gathered (e.g. decoding, classifying and then interpreting the data) and it has also its own objectivity and reliability problems stemming from its qualitative nature. Although it seems that this technique has been used recently more often than before in social sciences including the field of administrative sciences, questionnaire-type techniques are still more preferred among researchers (see Kutanis, Bayraktaroglu and Yıldırım, 2007).

⁴ In this model, the interview session takes at least half a day for each working group. The facilitators, who create the setting and provide the model, ask provocative questions until the working group brings some important shared tacit assumptions of the culture to consciousness. This interview session is about problem areas that matter to the “continuing success” and performance of an organisation (Schein 1999: 65-66, 68). Those steps are: (1) meeting in a room with a bunch of flipcharts, to focus on “ethics

performance” to improve; (2) reviewing the concept of culture existing at levels of “visible artifacts”, “espoused values”, and “shared tacit assumptions”; (3) identifying the artifacts characterising the organisation; (4) (after an hour or so) identifying the organisation’s values (often written down and published); (5) comparing values and artifacts in the same problem areas where they do not support each other, and there are inconsistencies and conflicts indicating that “a deeper tacit assumption is operating and driving the systems”; and (6) assessing the pattern of shared assumptions identified in terms of how they aid or hinder accomplishing the goals (achieving an ethical public administration).

REFERENCES

- Ahmed, M.M., K.Y. Chung and J.W. Eichenseher (2003) “Business Students’ Perception of Ethics and Moral Judgment: A Cross-Cultural Study”, **Journal of Business Ethics**, 43(1-2), 89-102.
- Aktan, C.C. (1992) **Politik Yozlaşma ve Kleptokrasi: 1980-1990 Türkiye Deneyimi**, Ankara: Yeni Türkiye.
- Aktan, C. C. (1999) **Kirli Devletten Temiz Devlete**, Ankara: Yeni Türkiye.
- Bacharach, S. B. (1989), “Organisational Theories: Some Criteria for Evaluation”, **Academy of Management Review**, 14(4), 496-515.
- Behnke, N. (2002) “A Nolan Committee for the German Ethics Infrastructure”, **European Journal of Political Research**, 41(5), 675-708.
- Berlin, I. (1979) **Concepts and Categories**, New York: Viking Press.
- Bowman, S.J. (2000) “Towards a Professional Ethos: From Regulatory to Reflective Codes”, **International Review of Administrative Sciences**, 66, 673-687.
- Chen, C. C., J. R. Meindl and R. G. Hunt (1997) “Testing the Effects of Vertical and Horizontal Collectivism: A Study of Reward Allocation Preferences in China”, **Journal of Cross-Cultural Psychology**, 28, 44-70.
- Christie, P.M.J., I.G. Kwon, P.A. Stoeberl and R. Baumhart (2003) “A Cross-Cultural Comparison of Ethical Attitudes of Business Managers: India, Korea and the United States”, **Journal of Business Ethics**, 46(3), 263-287.
- Cooper, T.L. (2004) “Big Questions in Administrative Ethics: A Need for Focused Collaborative Effort”, **Public Administrative Review**, 64(4), 395-407.
- Demirci, M. (2007) “Kamu Yönetimi Etiğinin Normatif Temelleri”, B. Eryılmaz, M. Eken ve M.L. Şen (eds.), **Kamu Yönetimi Yazıları**, Ankara: Nobel, 200-219.

- Denhardt, K.G. (1988) **The Ethics of Public Service**, New York: Greenwood Press.
- Dooren, W.V. and S.V. de Walle (2008) "Reality is Merely an Illusion, Albeit a Persistent One: Introduction to the Performance Measurement Symposium", **International Review of Administrative Sciences**, 74(4), 531-534.
- Emre, C., Y. Hazama and S. Mutlu (2003) "Cultural Values, Morality and Public Administration in Turkey" (in C. Emre, **Yönetim Bilimi Yazıları**), Ankara: İmaj (The original edition of this article was published in Y. Hazama (ed.), *Emerging Changes in Turkish Politics and Society*, Tokyo: IDE, 30-47).
- European Commission (2004) **2004 Regular Report on Turkey's Progress Towards Accession**, (6.10.2004;SEC-2004-1201), (<http://www.abgs.gov.tr/www.euturkey.org.tr>, 21.03.2005).
- Fountain, J.E. (1994) "Comment: Disciplining Public Management Research", **Journal of Policy Analysis and Management**, 13, 269-277.
- Freeman, H.E. and C.C. Sherwood (1970), **Social Research and Social Policy**, New York: Prentice Hall.
- Gore, A. (1993) **From Red Tape to Results: Creating a Government that Works Better and Costs Less**, Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Goss, R.P. (1996) "A Distinct Public Administration Ethics", **Journal of Public Administration Research and Theory**, 6(4), 573-597.
- Guba, E.G. and Y.S. Lincoln (1989) **Fourth Generation and Evaluation**, Newbury Park, CA.: Sage.
- Hofstede, G. (1980) **Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values**, Beverly Hills, CA: Sage.
- Huberts, L.W.J.C., J. Maesschalck and C.L. Jurkiewicz (eds.) (2008a), **Ethics and Integrity of Governance**, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Huberts, L.W.J.C., J. Maesschalck and C. L. Jurkiewicz (2008b) "Global Perspectives on Good Governance Policies and Research", L.W.J.C. Huberts, J. Maesschalck and C. L. Jurkiewicz (eds.), **Ethics and Integrity of Governance: Perspectives Across Frontiers**, Cheltenham: Edward Elgar, 239-264.
- İTO (1997) **Araştırma**, İstanbul: İTO.
- KAYA (1991) **Kamu Yönetimi Araştırması (KAYA): Genel Rapor**, Ankara: TODAİE.

- Kernaghan, K. (2003) "Integrating Values into Public Service: The Values Statement as Centerpiece", **Public Administrative Review**, 63(6), 711-719.
- Kettl, D. (1990) "The Perils-and-Prospects of Public Administration", **Public Administration Review**, 50, 411-419.
- Kuçuradi, İ. (2000), "Felsefî Eik ve Mesleki Etikler", H. Tepe (Yay. Haz.), **Etik ve Meslek Etikleri**, Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu.
- Kutanis, R.Ö., S. Bayraktaroğlu ve E. Yıldırım (2007) "Nitel Araştırmanın Dayanılma Hafifliği: İdealler ve Gerçekler", **XV. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı**, 25-27 Mayıs 2007, Sakarya: Sakarya Üniversitesi, 233-244.
- Leung, K., M.H. Bond and S.H. Schwartz (1995) "How to Explain Cross-cultural Differences: Values, Valences, and Expectations?", **Asian Journal of Psychology**, 1(2), 70-75.
- Lewis, C.W. and S.C. Gilam (2005) **The e-Ethics Challenge in Public Service**, San Fransisco: John Wiley&Sons.
- Lewis, C.W. (2008) "Ethical Norms in Public Service: A Framework Analysis", L.W.J.C. Huberts, J. Maesschalck and C. L. Jurkiewicz (eds.), **Ethics and Integrity of Governance, Cheltenham**, UK: Edward Elgar, 44-64.
- Lu, L.C., G.M. Rose and J.G. Blodgett (1999) "The Effects of Cultural Dimensions on Ethical Decision Making in Marketing: An Exploratory Study", **Journal of Business Ethics**, 18, 91-105.
- Lynn, L.E., Jr. (1994) "Public Management Research: The Triumph of Art over Science", **Journal of Policy Analysis and Management**, 13, 231-259.
- Menzel, D.C. (2005) "State of the Art of Empirical Research on Ethics and Integrity in Governance" in H. G. Frederickson and R. K. Ghore (eds.), **Ethics in Public Management**, New York: M.E. Sharpe, 16-46.
- Mills, A. (1999) "Ethics go Global: The OECD Council of Recommendation on Improving Ethical Conduct in the Public Sector", **Australian Journal of Public Administration**, 58(2), 61-69.
- Mintzberg, H. (1996) "Managing Government: Governing Management", **Harvard Business Review**, May-June Issue, 75-83.
- NDPA Research Group at Leiden University (2005)
(<http://www.publicadministration.leidenuniv.nl/index.php3?m=1&c=221>).

- Neuman, W. L. (2003) **Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches**, (5th ed.), Boston: A&B.
- Osborne, D. and P. Plastrik (1997) **Banishing Bureaucracy: The Five Strategies for Reinventing Government**, New York: Addison Wesley.
- Ott, J.S. (1989) **The Organizational Culture Perspective**, Pacific Grove C.A.: Brooks/Cole.
- Öktem, M.K., M. Arslan, M. Kılıç, D.N. Leblebici and M.D. Aydın (2003) “Girişimci Örgütsel Kültür ve Çalışanların İç Girişimcilik Düzeyi: Uygulamalı Bir Çalışma”, **Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi**, 21(2), 169-188.
- Ömürgönülşen, U. (2008) “Legal and Institutional Infrastructure of Ethical Administration in Turkey: Adequate or Not?” **International Conference on Social Sciences**, (21-22 August 2008), Social Sciences Research Society (SOSRES), İzmir-Turkey, 17-31.
- Ömürgönülşen, U. and M.K. Öktem (2005) “The Feasibility of an Ethical Administration in Turkey: Legal-Institutional and Cultural Pillars of Public Service Ethics” Ethics and **Integrity of Governance: The First Transatlantic Dialogue**, (2-5 June 2005), Catholic University of Leuven-Public Management Institute&IIAS&ASPA, Leuven-Belgium.
- Ömürgönülşen, U. and M.K. Öktem (2006) “Towards an Understanding of the Cultural Pillars of Ethical Administration in Turkey: A Qualitative Research Endeavour”, **EGPA Annual Conference: Public Managers under Pressure between Politics, Professionalism and Civil Society**, (6-9 September 2006), Bocconi University, Milan-Italy.
- Ömürgönülşen, U. and M.K. Öktem (2007) **Avrupa Birliği’ne Üyelik Sürecinde Türk Kamu Yönetimi**, Ankara: İmaj.
- Ömürgönülşen, U., M.K. Öktem and K.U. Bilgin (2009a) “Kamu Yönetiminde Performansa Etik Yansımalar”, **Kamu Etiği Sempozyumu**, 25-26 Mayıs 2009, Ankara, Sempozyum Bildiriler Kitabı 2, Ankara: TODAİE, 587-598.
- Ömürgönülşen, U. and M.K. Öktem (2009b) “Is there any Change in the Public Service Values of Different Generations of Public Administrators? The Case of Turkish Governors and District-Governors”, **Journal of Business Ethics**, 88(1), 137-156.
- Palau, S.L. (2001) “Ethical Evaluations, Intentions, and Orientations of Accountants: Evidence from a Cross-Cultural Examination”, **International Advances in Economic Research**, 7(3), 351-364.

- Park, H., J. Blenkinsopp, Author and Author (2008) "Cultural Orientation and Attitudes Toward Different Forms of Whistleblowing: A Comparison of South Korea, Turkey, and the U.K.", **Journal of Business Ethics**, 82(4), 929-939.
- Rohr, J.A. (1986) **To Run a Constitution: The Legitimacy of the Administrative State**, Lawrence, Kansas: University Press of Kansas.
- Rohr, J.A. (2004) "On Cooper's Big Questions" **Public Administrative Review**, 64(4), 408-409.
- Rosenbloom, D.H. (1999) "Administrative Reform in the New Millenium: Diagnosis, Prescription, and the Limits of Transferability", **Administrative Theory and Praxis**, 21(4), 491-496.
- Sarantakos, S. (1998) **Social Research**, (2nd ed.), London: Macmillan.
- Schein, E.H. (1985) **Organizational Culture&Leadership**, San Fransisco: Jossey-Bass.
- Schein, E.H. (1999) **The Corporate Culture Survival Guide: Sense and Nonsense About Culture Change**, San Francisco: John Wiley & Sons, Inc..
- Simon, H. (1945/1976) **Administrative Behavior: A Study of Decision Making Processes in Administrative Organizations**, (3rd ed.), New York: MacMillan.
- Simon, H. (1946/1997) "The Proverbs of Administration", J. M. Shafritz and A. C. Hyde (eds.), **Classics of Public Administration**, (4th ed.), Fort Worth: Harcourt Brace, 127-141.
- Smith, A. and E.C. Hume (2005) "Linking Culture and Ethics: A Comparison of Accountants' Ethical Belief Systems in the Individualism/Collectivism and Power Distance Context", **Journal of Business Ethics**, 62, 209-220.
- Spicer, M.W. (2005) "The History of Ideas and Normative Research in Public Administration", Keynote Address presented at the "Working-Conference on Normative Dimensions of Public Administration", November 10-11 2005, Leiden University, Faculty of Social and Behavioral Sciences, Department of Public Administration, Leiden-Netherlands.
- Stillman, R.C. II (1998) **Creating the American State: The Moral Reformers and the Modern Administrative World They Made**, Tuscaloosa, Alabama: University of Alabama Press.
- Stivers, C. (2000a) **Bureau Man, Settlement Women: Constructing Public Administration in the Progressive Era**, Lawrence, Kansas: University Press of Kansas.

- Stivers, C. (2000b) "Resisting the Ascendancy of Public Management: Normative Theory and Public Administration", **Administrative Theory and Praxis**, 22(1), 10-23.
- Su, S. (2006) "Cultural Differences in Determining the Ethical Perception and Decision-Making of Future Accounting Professionals: A Comparison between Accounting Students from Taiwan and the United States", **Journal of American Academy of Business**, 9(1), 147-158.
- Şen, M.L. *et al.* (ed.) (2005) **Siyasette ve Yönetimde Etik Sempozyumu Bildiriler Kitabı**, Sakarya: Sakarya Üniversitesi.
- Tayeb, M. (1994) "Organizations and National Culture: Methodology Considered", **Organization Studies**, 15(3), 429-445.
- Thomas, D.C. and K. Au (2002) "The Effect of Cultural Differences on Behavioral Responses to Low Job Satisfaction", **Journal of International Business Studies**, 33(2), 309-326.
- Thompson, F.D. (1985) "The Possibility of Administrative Ethics", **Public Administration Review**, 45(5), 555-561.
- Tsui, J. and C. Windsor (2001) "Some Cross-Cultural Evidence of Ethical Reasoning", **Journal of Business Ethics**, 31, 143-150.
- TÜGİAD (1997) **2000'li Yıllara Doğru Türkiye'nin Önde gelen Sorunlarına Yaklaşımlar: Kamu Yönetiminde Yozlaşma ve Rüşvet**, Ankara: TÜGİAD.
- Waldo, D. (1984) **The Administrative State**, New York: Holmes and Meier.

YAZARLARA DUYURU

1. Dergiye gönderilecek yazılar, makale ve kitap tanıtma-eleştirisini türlerinde olacaktır.
2. Makaleler, Türkçe veya İngilizce olabilir. Her makalede, ana başlığın hemen altında, biri Türkçe biri İngilizce olmak üzere 150-200 kelimeyi aşmayan iki öz/abstract yer almalıdır. "Öz"lerin altında, altı kelimeyi aşmayan anahtar sözcükler/keywords bulunmalıdır. Diğer bir deyişle makaleler, Ana Başlık, Öz, Anahtar Sözcükler, Abstract, Keywords, Makale Metni, Notlar ve Kaynakça sırası ile kaleme alınmış olmalıdırlar.
3. Yazıların 8 000 kelimeyi geçmemesi, A4 kağıdının bir yüzüne çift aralıklı, sol, üst, alt ve sağ marjlar en az 2.5cm olarak yazılmaları gerekmektedir. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
4. Yazıların alt başlıkları, küçük harflerle, koyu ve sol marjdan başlamak üzere yazılmalıdır.
5. Yazılar, Yayın Kurulu'na basılı üç kopya ve CD/disket ortamında word dosyası olarak gönderilmeli; bir kopya hariç, hakemlere gönderilecek iki kopyaya yazar(lar)ın ad ve soyad(lar)ı yazılmamalıdır. Yazar(lar)ın ad-soyad ve yazışma adres(ler)i ayrı bir A4 kağıdında kopyalara eklenmelidir. Formata uygun makalelerin şu adrese gönderilmesi gereklidir.

Şerife Güran
H.Ü. İİBF Dergisi Yayın Kurulu Sekreterliği
Hacettepe Üniversitesi
İİBF İşletme Bölümü
06800 Beytepe/ANKARA
6. Dergi Yayın Kurulu'na ulaşan yazılar, öncelikle içerik, sunum, yazım kuralları vd. yönlerden Yayın Kurulu tarafından incelenir ve daha sonra değerlendirilmek üzere isimsiz (şifre numaralı) olarak konu ile ilgili iki hakeme gönderilir. Hakemlerden gelecek görüşler doğrultusunda yazının doğrudan veya kısmen düzeltilerek yayımlanmasına veya reddine karar verilir ve sonuç yazar(lar)a bildirilir. Düzeltme istenen yazıların, en geç bir ay içinde Yayın Kurulu Sekreterliği'ne ulaştırılması gerekir. Belirtilen sürede geri gönderilmeyen yazılar, daha sonraki sayılarda yeniden değerlendirilmek üzere kabul edilirler.
7. Dergiye gönderilen yazılar ile ilgili yazışmalar için posta masrafı olarak, Hacettepe Üniversitesi İİBF'nin T.C. Ziraat Bankası Beytepe Şubesi 11308781-5006 nolu hesabına (dergi için olduğu belirtilerek) 15 YTL yatırılması ve makbuzun fotokopisinin metin kopyaları ile birlikte gönderilmesi gerekmektedir

8. Yayımlanan yazılar için yazar(lar)a telif ücreti karşılığında her makale için iki adet basılmış dergi ile 10 (on) adet ayrı basım gönderilir ve ilgili yazının telif hakkı Hacettepe Üniversitesi'ne devredilmiş olur. Yayımlanması kabul edilmeyen yazılar geri gönderilmez. Yazar(lar)a bilgi verilir.

9. Yazılarda verilecek dipnotları, yazının sonuna kaynakçadan önce eklenmelidir.

10. Kaynaklara göndermeler, metnin içinde açılacak ayraçlarla yapılmalıdır. Ayraç içindeki sıra şöyle olmalıdır: yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları. Karşılaşılabilecek farklı durumlar şöyle örneklenebilir:

.....ifade edilmiştir (Alkin, 1982).
belirtilmiştir (Alkin, 1982: 210-215).
Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.
 (Gupta vd., 1982: 286-287).
 (Einstein ve Amir, 2003: 399-432; Dornbusch, 1980: 19-23).

Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, kaynakçada belirtilmeli; gönderme yapılmayan kaynaklar, kaynakçaya konmamalıdır. Kaynaklar, ayrı bir sayfada alfabetik sırayla yazılmalıdır. Dergi ve derlemelerdeki makalelerin sayfa numaraları kesinlikle belirtilmelidir. Kaynakçada, aşağıdaki örneklenen biçim kurallarına uyulmalıdır:

Kıtaplar: Kenen, P.B. (1989) **The International Economy**, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Dergiler: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985) "Graduate Integration", **Journal of Common Market Studies**, 23 (3), 185-197.

Derlemeler: Krugman, P. (1995) "The Move Toward Free Trade Zones" in P. King (ed.), **International Economics and International Economic Policy: A Reader**, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Ayata-Güneş, Ayşe (1998) "Etnik Kimlik ve Toplumsal Cinsiyet: Ankara'da Çerkes Kadınlar" iç. Oya Çitçi (der) **20. Yüzyılın Sonunda Kadınlar ve Gelecek**, Ankara: TODAİE Yayın No: 285, 71-80.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001) **2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler**, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara. <http://www.tcmb.gov.tr/>

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. The Journal publishes academic papers, not published or submitted for publication elsewhere, both in Turkish and English.

2. Manuscripts including bibliography should be double-spaced and typed on one side of A4 sized sheets, with margins at top, bottom and side of at least one inch (25 mm) and should be written in Word format with Times New Roman 12 font. Manuscripts should normally not be longer than 8000 words.

3. The manuscripts should contain; (i) title, (ii) abstracts-both in English and Turkish, no longer than 150 words with key words – no more than 6 words, (iii) text, (iv) notes –if there is any, and (v) bibliography. For authors who do not know Turkish, the Editor can translate their English abstract into Turkish.

4. Tables and figures should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the graphs, figures and tables should be placed at the heading of the table. Decimals should be separated by a full-stop. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.

5. The received manuscript will firstly be investigated in terms of format, content and publishing rules by the Editorial Board. The Board has right to refuse improperly prepared manuscripts.

6. Manuscripts that appear in the Journal are subject to the academic process of anonymous reviewing of at least two referees. The refereeing procedure normally takes 2-3 months. To protect anonymity, the name(s) and address(es) of author(s) should be typed on a separate sheet, and three copies of manuscripts with a CD copy should be sent to the following address:

Mrs. Serife Guran, the Secretary
Hacettepe University
Faculty of Economics and Administrative Sciences
Department of Business Administration
06800 Beytepe/Ankara/TURKEY

Phone: +90-312-297 87 00(01)/134, **Fax:** +90-312-299 20 84
e-mail: iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr - www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr

7. All rights are reserved. Except for short passages for the purpose of review and criticism, no part of this publication may be reproduced in any form or by any means without written permission of the Editorial Board.

8. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has been argued (Alkin, 1982: 210-215)....
Griffin (1970a: 15-20) states....
(Gupta *et al.*, 1982: 286-7).
(Einstein and Amir, 2003: 399-432; Dornbusch, 1980: 19-23).

9. Notes should be given at the end of the text, before Bibliography.

10. References should appear at the end of the text as follows:

Books: Kenen, P.B. (1989) **The International Economy**, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Periodicals: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985) "Graduate Integration", **Journal of Common Market Studies**, 23(3), 185-197.

Articles in Edited Books: Krugman, P. (1995) "The Move Toward Free Trade Zones" in P. King (ed.), **International Economics and International Economic Policy: A Reader**, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003) **Financial Stability**, Press Release. March 24. Ankara, <http://www.tcmb.gov.tr/> .