

THE TOTAL QUALITY MANAGEMENT AND QUALITY CONTROL GROUPS

Gülay ARIKAN*

Abstract:

The Total Quality Management has been gaining importance as a system having economic, sociological and psychological qualifications. For the employees, it is very important to make working conditions and working environment meet human needs, to meet their economic, psychological and social needs, expectations and desires, to decrease the problems of business life; it is important to increase the productivity and profitability for the enterprise. Quality Control Groups contribute a lot to the development of the organization in solving problems related to the work by the application of the Total Quality Management.

The aim of this study is to reveal the necessity of the applications of the Total Quality Management in enterprises and the importance of human factor in the organization management.

Özet:

Toplam Kalite Yönetimi ve Kalite Kontrol Grupları

Toplam Kalite Yönetimi ekonomik, sosyal ve psikolojik nitelikleri olan bir sistem olarak gün geçtikçe büyük önem kazanmaktadır. Burada çalışanlar açısından, çalışma koşullarının ve çalışma çevresinin insana uygun duruma getirilmesi, çalışanların ekonomik, psikolojik ve toplumsal gereksinimlerinin, özlem ve isteklerinin karşılanması, çalışma yaşamından kaynaklanan sorunların en aza indirilmesi; işletme açısından ise verimlilik ve kârlılık önem taşımaktadır. Bir işletmede Toplam Kalite Yönetimi uygulamasında, işe ilişkin sorunların çözümünde Kalite Kontrol Grupları etkin rol oynayarak örgütün gelişmesine katkıda bulunurlar.

* Ass. Prof. Hacettepe University, Department of Sociology.

Key words: The Total Quality Management, Quality Control Groups, Productivity
Anahtar Sözcükler: Toplam Kalite Yönetimi, Kalite Kontrol Grupları, Verimlilik

Bu çalışma; günümüz işletmelerinde Toplam Kalite Yönetimi uygulamalarının gerekliliğini ve örgüt yönetiminde insan faktörünün önemini konu edinmiştir.

Introduction

Globalization requires small scale enterprises follow the modern technological developments while integrating into macro economies. Making use of the best and the newest management and production technologies is not luxury but obligation. In other words, the necessity of the development of the quality of organizations came into being for surviving an enterprise in a competitive condition in a rapidly changing business life. Two conditions for competition are the production at a lower cost and the production of qualified products. Quality is the prerequisite to open to a market and to survive in that market. Having poor quality is stemming from deficiencies and irregularities in the process of production. Consequently, enterprises have begun to search new competition strategies in order to be able to compete. One of these new competition strategies is "The Total Quality Management".

The Total Quality Management is to give responsibility and authority to the employees in a simple organization structure by making them participate actively; to increase the productivity of human sources; to establish an effective network all around the organization; to produce qualified goods and services by directing the cross functional groups to team work (Imai 1986:15).

It is necessary to support the Total Quality studies in the organization by an effective motivation program. The following points should be included in this motivation program: the human factor should be emphasized as in Mc Gregor's Y-type management model in which the human factor is important in the understanding of management; working conditions should be ameliorated; a demand for an active total quality program should be raised; a reward and being known system should be developed (Ersen 1997: 129).

The main idea of the Total Quality Management is the question of "for whom product and service are produced?". This discussion continuing for years has an end by accepting the idea that quality is equal to the satisfaction of the client. The Total Quality Management is an enterprise strategy and management activity at the same time. Quality Control is a unit in the management activities. Here if we look at the definition of the quality concept, we come across with the following points:

Quality has saved its prior position in the science of management from the very beginning. Arguments within this context have been focused on the inverse proportion of quality/cost. Quality is expensive, on the other hand cost must be kept low. So, demands of people for purchasing quality at a reasonable price are forwarded. In management science, concepts like quality control, quality assurance and the definition of the quality reflect the reality of the necessity for increasing the productivity in order to decrease the costs. Today quality is defined as the degree of the appropriateness of the goods and services and meeting the expectations of consumers. Shortly, quality is expressed as "appropriateness for utility" (Morgil and Küçükçirkin 1995: 29).

Moreover, since Total Quality is one of the modern management techniques, it necessitates the analysis of the sociological and psychological factors beside technical, mechanical subjects and solutions because it has close relations with the branches of science like sociology and psychology which are related to human being, as well as with the approaches in engineering (Ersen 1997: 21).

It is generally understood from the development of the business life quality, to make working, working conditions and its environment suitable for human being, to meet employees' economical, psychological and social needs and their desires and demand, efforts for decreasing the problems originated from business life to the minimum level (İncir 1991:231). In other words, the quality of business life is a concept which clarifies behaviors and ideas about various system facts like employees' payment, physical working conditions, organization of the establishment, culture, leadership, cooperation conditions, communication, independence, knowledge and skill improvement, devotion to work, being known and appreciated, planning, solving problems, participating in decisions.

According to Denis and Cheras, efforts for increasing the quality of business life can be actualized in the following areas; ameliorating working conditions (job-safety, work health and regulations related to environment); job-assurance; suitable payment for life conditions; payment equality and other encouraging factors; autonomy of working; social interaction; self-respect and ability to participate in decisions; work satisfaction. In short, participating in decisions, restructuring the nature of the work, ameliorating working environment and determination of the structure of rewards are basic principles on which business life quality development programs are based (Hian-Einstein 1990:18).

There are four functions in developing the quality of business life or the Total Quality Management; a.) to solve problems work-related; Quality Control

Groups; Zero Error Circles; Project Teams; b.) to make cooperation among groups; manager-worker participation programs, c.) to organize the work and to ameliorate working conditions; to enrich and enlarge working schedules, self-managing teams, using flexible working hours; d.) the management of human sources; plans of sharing income, in-service training (Hian-Einstein 1992:19).

Industrialization puts forward "group dynamics" as well as the increase in occupational specialization as a result. Beside occupational specialization, it also emphasizes the education of adults in organizational life. Organization and the organizational life and as a result of industrialization, working together as great masses may cause people excessively individualized and alienated from the society in which they live. Being excessively individualized, being alone and being alienated may bring some problems related to business life. In order to solve these problems, "group dynamics" should be used, so the education of employees is very important. In this study, Quality Control Groups will be explained in terms of "group dynamics" concept.

The most important concept in Quality Control Groups is voluntarily participation, and the fact that collective working is essential in practice instead of individual working. According to Likert system, industrialized nations at a higher level use authority system less while moving towards "participant-group" system. Many research also show that successful managers have the same intention (Likert 1976: 124). For example, European, Japanese and American samples reveal that participation in management develops high morale, high productivity and high work-satisfaction at work.

As an example, the basic idea of the Japanese people's success is the continuously improvement, that is "Kaizen approach". The most important quality signal in Japanese society is low cost and zero error. Japanese organizations show respect to their employees' ideas and thoughts. Specialisation is not important for them. The person who enters the organization becomes a specialist of that organization as a whole by working at different units of the organization. Employment for whole life is the most important feature of Japanese work-culture. Team work is essential because of not having a negative competition among the staff. A succesful application of the Total Quality Management is based on respect human beings as in Japan (Ersen 1997:35).

Shortly, two basic aims can be mentioned in the improvement of the business life quality; providing the employees' satisfaction; increasing the productivity and profit at the enterprise. If a management wants to be successful, they must be careful about their personnel's satisfaction. On the other hand, trade unions have the equal responsibility with managers in terms of

improving the business life quality. They are expected to play creative role in this matter. In this study, the necessity of applications of the Total Quality Management at enterprises and the importance of human factor in the organization management are investigated. Here our hypothesis are as the follows;

Hypothesis 1: Today's organizations in which a continuous development is necessary need "human resources management".

Hypothesis 2: Communication in the organization is a link which makes employees work harmoniously as a social group and ties them to each other.

Hypothesis 3: While transmitting into the Total Quality Management in Organizations, it is important to give information to employees and to make them participate in decisions.

1. Historical Development of the Total Quality Management

1.1. Quality Management before the Industrial Revolution

Productions done by employees in small number in small workshops and producers' relations were regulated by guilds before the industrial revolution. Guilds as autonomous and social systems were related to both human and production quality. There were also regulations related to work morality. Besides having worked at all steps of the job, a worker knew all details about his job in the guild system (Özevren 1997:7). Today "job rotation" and "job enriching" techniques are also used for the same purpose.

1.2. Quality Management after the Industrial Revolution

While foremen and masters of the traditional production have become the qualified labour power of the new system coming out as a result of the transition from workshop style production to mass production and fabrication after the industrial revolution, it is seen that the quality began to decrease when the unqualified employees are employed in parallel with the increase in production.

F. Taylor tried to put forward a solution for this problem by "Scientific Management Approach". He recognised the effect of the group and "group" fact on individuals while trying to make employees produce more and work more productively. Based on this point, he emphasised that employees should be worked as a group (Taylor 1947:51-52). At the same time, Taylor disagreed

with daily or hourly payment and developed the piece rate system. In this system, the individual is paid in terms of the work done by him, when he exceeds the determined rate, his payment will increase in terms of over rate.

On the other hand, he evaluated management-worker relation on the basis of "functional rationality" concept; supposing that people behave by economical motivations he defended that management-worker cooperation could be increased by the common profits, in other words by the increasing of production (Kırçıl-Arkış 1984:10-11). Shortly, Taylor saw working people as the elements of a machine. Taylor's "Scientific Management" approach reflects the mechanical model which is one of the Total Quality Management Models.

In the same period with Taylor M. Weber tried to conceptualize the most rationalist structure by using his "Bureaucratic Organization" model, in which there were human activities. He wanted to put forward the ideal way of an organization. Weber's model is a theoretical model which can be used in the transition period from small scale enterprises to large scale enterprises. Weber established this model on the basis of "authority", "legitimacy" and "social behavior" concepts (Kırçıl-Arkış 1984:17). As a result, classical theory emphasized totally the anatomy of formal organizations and the functions of managers. The structures of organizations and the functions of managers were taken into consideration in the frame of "functional rationality" concept which is valid in technological area.

These approaches had good results under the conditions of those times, but by the time they caused some problems like estranging employees and decreasing of employees' loyalty. Some piece of research were made in order to solve these problems. Especially Elton Mayo and his friends' study at Hawthorne Electricity Co Lt. put forward the importance of "the human being factor in management" (Koçel 1995:45; Tolun 1985: 157-159). In other words, the importance of Hawthorne studies is just due to the fact that they showed the invalidity of "rational human behavior" or "economic human" concepts and the necessity to evaluate human behaviors as social behaviors not as individual behaviors.

According to the studies of E. Mayo and his team, it was seen that job productivity of small teams got increase under every physical condition because the relations within these teams were warm, sincere and unhierarchical. Moral encouragements are more important than materialistic encouragements. By this way, people work more enthusiastically and faithfully. It also increases the quality and productivity. It is also possible to see that these studies are the basis of today's "Quality Control Groups" and "Team works".

Weber's "Bureaucratic Organization" approach and E. Mayo and his team's "Hawthorne Studies" can be given as examples for "Social Model" which is one of the models in The Total Quality Management area.

"Social People" period began after the "Hawthorne Studies". In 1950s "social people" or "human relations" approach was ended, "industrial humanism" or "human being who realizes himself" period began (Kıral-Arkıç 1984:56-58). Here it is suitable to mention the "socio-technical system" concept which is developed by the Institute of London Tavistock Human Relations and the first general and systematic approach related to the business life quality. The socio-technical system was coming into being as a new alternative organization project for Taylor's production organization and management, and for bureaucracy which is increasing and defined by Weber together with the development of the technology level and scale. This system proposed the fair profit share among management, employees and consumers by developing the business life quality to provide productivity increase.

2. Models Related to the Total Quality Management

Models related to the Total Quality Management can be studied in three sections:

2.1. Mechanical Model

In this model, organization is seen as a machine and employees are seen as the parts of this machine. Management is the commanding panel. While planning job processes, mechanical organization is at the first step. Employees are not allowed to have authority and all things that are ordered are seemingly applied. In this model, in which employees are not appreciated, the application of Total Quality stays among the files (Ersen 1997:62).

2.2. Biological Model

According to the biological model, organization is like an organism. Brain is the upper management, employees are arms and legs. The elements which are out of the necessities of human physiology are not important in the planning of job processes (Ersen 1997:63).

2.3. Social Model

Here organization is seen as a social unit. All employees have their own ideas and aims. The success of management is to provide the reciprocal

interaction among employees in order to reach at the general aims. Job processes are planned for employees' conscious participation. The most important task among the manager's basic tasks is to provide employees' success feeling. Because employees are the most important source for managers. To keep the performance of this source at the maximum level is the success of management. The performance of the employees is maintained by open communication atmosphere, motivation in organization, participation, which create the organization culture at the same time (Ersen 1997: 63).

3. The Ideas of Three Leading Authorities on Quality Who Were Famous in the Total Quality Management in 1950s.

According to E. Deming who is an American quality control specialist known all over the world, a participant management system - quality control groups etc.- creates effective working conditions by establishing relations among employees in a job, and also develops the quality and makes the organization be objective (Bowman-French 1992:58). According to him, the reason of the illness and the unemployment of American Industry are the faults of the higher rank managers (March 1986: 180). Deming mentions that low costs at business life, more happy people, more job and better competitive positions for enterprises can be created by developing quality.

J. M. Juran, another important figure on quality, defines quality as the trust of users for the quality of product and/or service, they are the ones who use the product or the service by knowing his own needs and his aim to use them. Juran defends that higher level management has to have the whole leadership and encouragement in order to be successful in organization.

Another famous authority on quality is P. B. Crosby. Crosby's message, who founded "Crosby Quality College", was for the managers; his aim was to change their ideas and behaviors about quality. Generally quality is thought as a concept which is difficult and needs high technology. But according to Crosby, quality means the appropriateness for conditions; the product can be produced with high technology, in other words, each product must meet its own quality necessities (March 1986:188).

Managers should provide quality in order to compete with other establishments. According to Crosby, if the quality is improved, then, total costs will decrease and the firm will actualize an increase in productivity; so, he defines quality as "free". The aim of the improvement of quality is zero fault, this can be achieved by prevention long before the last control step (Crosby 1979: 1).

As a summary, each authority agreed that the development of quality is due to a team work. Managers and professions who emerge as new unit in organizations have great responsibilities in determining the quality objectives in organization, formation of the philosophy of quality, the precision of parameters, training of employees and keeping them to participate in the programs. Although each authority has his own program, similarities of their programs are observed. Especially the common points of Deming and Crosby in the improvement of quality can be expressed as the following;

Providing the management's contribution, determining the objectives, establishing the new quality philosophy, specifying the quality parameters, improving the process, altering the system continuously, improving on-job training, forming modern supervising groups, training the advisors, informing any errors and problems created by employees without hesitation to the management, removing the barriers of communication among the units of the organization, organizing the quality teams and consulates and making them work actively and properly.

4. Quality Control Groups (Quality Control Circles)

Some concepts and processes like "The Total Quality Management", "Quality Control Groups" or "Quality Circles" are based on studies done by experts on motivation. Maslow, Mc Gregor, Herzberg and Mc Clelland are the famous figures. These concepts were developed in 1960s in Japan. By using above mentioned concepts, Japanese managers have increased the quality of product and labour-power productivity (Yager 1982:2).

"Quality Control Groups" are formed in order to improve the quality in an organization. They are also called "Problem Solving Groups". Although they are not obligatory, these groups as a Japanese management application have 4-12 people who are volunteer employees/working people coming together in order to solve problems related to the job and to offer the solutions to the management.

The aims of these Quality Control Groups are to contribute to the development of the establishment, to make the workplace lively, to increase the respect for human and to make use of the labour-power's skills (Ishikawa 1980:21). Shortly, the application of Quality Control Groups is to unify working people and the organization by increasing their devotion to the job and working team.

In fact, Hawthorne Studies are the application of Quality Control Group and both of them have similar philosophy. Lack of relation among people in an organization, monotony, employees' indifference for their organizations and

feeling invaluable in their organization decline the productivity. In order to prevent these problems, a better working condition for employees should be created. Being in a group, feeling of belonging to a group are important human needs. Voluntarily participation gives opportunity to continuous and long-term relations and makes the group members participate in decisions. Here there is a continuous relation with the management. By this way, unification of management-worker in order to reach at the establishment's objectives comes into being.

Shortly, in Quality Control Groups, employees take their own decisions about their own subject and they have close cooperation with the management to apply these decisions. Work-groups meet the employees' needs and they cause to unite people at the very low rank and the management. In this way, the unification of formal organization and social organization is actualized.

Quality Control Groups can be applied not only in industrial enterprises but also in all areas like higher education and health services. Total Quality Management anticipates that universities analyze accurately their weak and powerful points, put forward clearly the opportunities and dangers for themselves and determine their goals to increase the quality in this direction. Deming's principle "constancy of purpose" has been accepted as the most influential principle for organisations to keep up with the changes and to compete (Bonser 1992). Mathews (1993) explains that the university management and the quality management come across at four points: details, operation, general management, education and researching. When the universities apply the Total Quality Management, they will play an effective role in science and country's development by getting hold of dynamism through carrying out a mission which cannot be fulfilled by other universities. According to Özcan, by the application of the Total Quality Management philosophy to health services in Turkey, it can be transmitted into the recognition step for the solutions of hitches by analyzing the present condition of the health system which has a complex structure and a dead end. In other words, quality in services, employees' satisfaction and motivation, flow in the decision mechanisms, documentation of information systems, working of communication mechanism, patients' pleasure, development of team soul and team work, and the most important one, economical profits gained in terms of "public interest" will be provided by the application of the Total Quality Management system to hospitals (Özcan 1996:14).

4.1. Some Techniques Related to Quality Control Groups

The aim of forming Quality Control Groups is to determine the problems and to solve them. So, techniques related to this subject are brought forth with

the Quality Control Groups activities. Some of these techniques are as the following: Brain storming, data collection, data analysis, pareto analysis, cause-result analysis, histogram, etc. Here only brainstorming, pareto analysis and cause-result analysis will be handled.

4.1.1. Brainstorming Technique

This technique is a process which is planned carefully to produce ideas, avoiding untimely evaluations. This process is a discussion which is not limited and realized at a condition in which new ideas and approaches related to the solutions of the problems have come out. Brainstorming overlaps with "Group Discussion without Criticism" which is one of the experimental techniques applied in "Small Groups Sociology". Group members are expected to express their opinions about the solution of two problems, as they feel them and without any fear of being criticized. With the application of "Brainstorming Technique" effectively, the group will get more powerful and attain itself-trust (Prokopenko 1992:180). "Brainstorming Technique" helps a lot in the process of problem solving, enables the integration among the group members in the meeting environment which is formed by the technique, helps for a collectively performed work by eliminating such problems as interpersonal strife.

The rules for the efficient usage of Brainstorming are as the following:

- The leader should make brief reminders about the rules in each meeting. The members should be encouraged and supported. The atmosphere of the meeting should be relaxed provided that it should not be beyond the purpose of the meeting. The ideas which are put forward during the meeting should be written on a chart board by the leader, none of them being excluded. At this stage, it is important that as many ideas as possible should be let to emerge (Arkiş-Kırçıl 1990:62).
- No positive or negative criticism should be done during the meeting.
- If the members go out of the context of the meeting, the main subject should be returned by projecting such questions as Who, What, Which, Where, How and Where, in order to maintain the flow of the meeting again.
- Members select with their votes one or two ideas to get them examined thoroughly (Prokopenko 1992:181). These ideas are made use of in the solution of the problems.

4.1.2. Pareto Analysis

“Pareto Analysis” is named after the Italian economist Pareto who has attracted attentions with his principle also known as the 80/20 principle which suggests that the 80% of the result is attained with the 20% of the input effort. Since the Pareto analysis concentrates attention on the few important subjects or problems, and since it helps for the determination of priorities, it is a useful research for efficiency analysis. This principle of the analysis is being used in various production and management areas such as marketing, quality control, stock analysis, purchasing, sales analysis, and waste minimising procedures (Propenko 1992:160).

4.1.3. Cause and Result Analysis

After brainstorming, selecting the problem and narrowing the limits of the problem by making Pareto Analysis, the reasons of this problem should be determined. The classification of the problem reasons under certain titles and showing their interrelations is a more productive way. It is useful to draw a cause-result chart for revealing reasons like this. While drawing this chart, firstly the problem is written at one side of a large paper in a frame, then a line is drawn on top of this frame in order to write the reasons of the problem, then titles of four main reason groups are written in separate frames on top of the previously drawn frames and they are attached to the biggest line drawn firstly. After this procedure, group members determine the possible reasons in these main groups by brainstorming. Each reason expressed by each member appropriately in accordance with the brainstorming rules is written in the suitable group. After writing all reasons, 3-4 ones seeming more valid are selected with votes. The leader counts the positive votes by tackling each reason, each member can vote for every reason those s/he wants. Several reasons that take the most votes are separated from the others by putting into a frame and they are voted together. This time each member votes just for one and the most valid one is selected (Arkiş-Kırçıl 1990:69-71).

5. Management of Human Resources

In recent years, developments in management area, specifically in the Total Quality Management, have changed organizations; individual studies and successes of units in classical organizations have left their places to “team work” understanding. Organizations have become more simple, hierarchical steps are decreased as much as possible. In this frame, modern “Human Resources Management” combining the future of organization with today’s individual - group work relations and system has come out. Human Resources

Management should provide change in management by constructing a dynamic structure in the organization (Ersen 1997:101). Today Human Resources Management is considered as "Change Management".

In this context, it is thought that Human Resources Management is a complementary element of Total Quality. Organization should work in coordination with human sources unit while planning the total quality politics and they should determine these politics together. For, the employees of an organization are the ones who will develop the quality of the product. While providing the Total Quality improvement, basic politics should be formed about education, communication, present behaviors and manners, efficiency studies and analysis used in planning and structuring of the performance management programs. All of them are among the tasks of Human Resources Management (Ersen 1997:55).

The productivity of an organization goes parallel with the sum of qualifications and skills of employees. Human Resources Management has the greatest responsibility in increasing the qualification of the employees. If the organization does not take care its employees, whatever high technology it has, it has to accept the high cost stemming from the badly usage of the equipment. On the other hand, being fair of all the systems in the organization, showing respect to the ideas of the employees, ameliorating the workplace conditions, social and cultural activities, open communication, sensitive high rank management are the factors that can make inside-clients (employees) happy and productive. The relation between productivity and quality production is also valid in the relation between inside client and outside client. One of the approaches that should not be forgotten by organizations is "the happiness of outside client is based on inside client's happiness". Human Resources Management is active in all kinds of studies on the inside clients. In order to establish the inside client - outside client link, it is necessary for organizations to prepare Total Quality and human sources politics for the same purposes in parallel with each other (Ersen 1997: 71).

The Total Quality Management is also applied in banking as well as other fields like industry, military services, high education and nearly all other areas. The Ottoman Bank can be given as an example. In an interview with Aclan Acar, the general director of The Ottoman Bank, using the word "team" continuously, defines the mission of The Ottoman Bank as making "employee, client and shareholder" triple coexist at the minimum common points, establishing and keeping a structure in which the satisfaction of this triple is provided for a long time and in a balanced way. While mentioning the most important factor in service sector as "human resource", Acar also says that "the human resource of an establishment" is the most outstanding factor which

separates the establishment from the others in the last analysis, in spite of the increasing importance of technology (Hürriyet- İnsan Kaynakları 1998:1). The most important investment on human resource is education. There are two types of education given at the Ottoman Bank: education for improving job knowledge, education for interpersonal improvement.

Acar explains the new structuring at the Ottoman Bank as the following: "We train our personnel as to work in a team; we transfer the bank into a structure in which a group of people work as a team and have common interests. The basic idea of the change at the Bank is a team work having "we" consciousness".

As in the above example, it is emphasized the importance of team work and education given to the human source of banking by the applications of The Total Quality Management at the Ottoman Bank in order to compete with the other banks and to be the leading one in the sector.

6. The Importance of Communication in the Total Quality Management

Communication is the basic procedure providing individuals' and organization's harmony and interaction with other people and organizations in the system. In short, communication is a mean to provide human-human, human-organization and organization-social system relations. Moreover, communication is a procedure of transition knowledge and understanding from one individual to another (Ersen 1997: 130). There are 6 elements in communication:

Message: Sent knowledge, demand, need, expectation, result, satisfaction

Sender: The person who sends the message (client or personnel)

Channel: The way of conveying the message (sign, written or oral)

Receiver: The person who receives the message (clients or employees)

Feedback: Sender's perception

Environment: Factors which effect sender and receiver of the message

6.1. Organizational Communication

Organizational communication is a way of communication which is realized in terms of certain rules in order to provide the control of taking decisions, education, evaluation, flow of information, coordination, which are

all necessary for production and management process to reach at the goals of the organization.

The functions of the organizational communication can be ordered as the following:

- Organizational communication is a basic sub-system to connect the employees and units in an organization.
- Organizational communication is message dealings done by the individuals and groups in an organization in parallel with the common goals of the organization.
- Organizational communication may provide a healthy knowledge dealing with the outer world and the organization.
- Organizational communication is the most important mean of the organization management. Planning, coordination, decision-making, motivation, providing control in the organization necessitates organizational communication.
- Organizational communication has an important role in determining the hierarchical steps and establishing the authority.
- Organizational communication plays an important role in constructing the relations among each small group of employees in the organization and the whole organization.
- Organizational communication helps the amelioration of the industrial relations among organizations, the regulation and improvement of the employee-employer-syndicate relations (Ersen 1997:132).

Productivity and quality can not be obtained without good communication and human relations in an organization.

On the other hand, there is a close relationship with the communication increase and democratization of the management. Communication channels have two directions; bottom-up and top-down. A well-organized communication network in an organization is incentive for both managers and employees.

Although quality control groups seem as small groups working separately, they communicate with other groups through their leaders.

Another fact about communication is its effect on change. Changes in management systems go parallel with the communication increase and the improvement of technology.

7. Applications of the Total Quality Management in Turkey

The Total Quality Management in Turkey began with the application of Quality Control Cycles in some enterprises in 1983. The second attempt about QCC was realised in 1988. A study done in 1989 reveals that there were 23 enterprises having 168 circles and these enterprises were among the biggest 150 industrial establishment of ISO.

According to this study, these enterprises applied these Quality Control Circles for the following reasons:

- To improve the team soul among their employees (86.96%)
- To decrease the unquality costs (68.87%)
- To solve communicational problems (52.17%)
- To create a participation condition for the personnel of management (34.78%)
- To complete the efforts of re-structuring (17.39%) (Düren 1990: 119-120).

Turkish companies who could not withstand the competition stemming from globalization and big companies of foreign countries, who tried to pierce the quotas, began to merge in terms of their common benefits. Turkish enterprises who merged especially with Japanese and American enterprises began to learn the basic principles and applications of the Total Quality Management by the help of their partners. For example, Lassa which is a holding company of Sabancı changed its name as "Brisa" by emerging with Japanese Bridges Stones Company. Brisa who applies the Total Quality Management techniques gained the TÜSİAD-KALDER quality reward in 1993 and the European Quality Reward in 1996 (Özveren 1997:31). This is a good example showing the applicability of the Total Quality Management techniques successfully in Turkey.

The intensive application of ISO 9000 system standards since 1989 in Turkey, is another fact which supports the Total Quality Management in our country. ISO 9000 is a useful application in terms of firm's gaining consciousness of a standard system, who have difficulties in meeting the clients' expectations changing all the time. This application is a client oriented study which guarantees a system to produce the qualified products that the client demands (Özveren 1997: 32). But it is not a prerequisite for the transmission into the Total Quality Management at a firm.

The Total Quality Management in Turkey has been applied mostly at big firms and international firms having foreign partners. On the other hand, the main aim is to attain this application to small and medium scale firms.

8. Advantages of the Total Quality Management

With the application of TQM, a quality consciousness has been occurred and people have begun to research better and more beautiful things. Especially by the help of ISO 9000 studies, a quality system has been established at enterprises.

On the other hand, productivity and activity studies at enterprises existing for a long time get rapidity and become being done more consciously.

The client's satisfaction has gained importance.

Factories have become more clean and neat.

Inside and outside communication of firms have increased. Gaining importance of communication has necessitated the establishment of the information flow network.

With quality management, new management, control mechanisms and new organization structures have been established.

Procedure management has gained importance.

Lucrativeness and depending on this, ability to compete has increased. Enterprises have inclined to be the leader of the world.

Academic studies have gained importance.

The personnel have become more productive, willing to participate, creative and renewals.

The idea of team work has been enforced by the quality management, participatory management applications have begun.

Self-control has gained importance, individuals have begun to self-criticize (Özevren 1997:33).

Conclusion and Suggestions

Stephen R. Covey says that "the perfectionist movement completed its period, now the goal is to be an establishment known all over the world". It is necessary to develop qualified organizations in order to survive in a competitive environment of the rapidly changing business world.

Consumers of 1990s are getting more consciousness, attempts to purchase the qualified products and services at a reasonable price have become more dense; conditions of business life have been developing very rapidly; employees can express themselves more freely and talk about the firm's problems about working conditions and wages in both in-organization cycle-type groups (quality control cycles) and at syndicates without hesitation. On the other hand, it is difficult to say that traditional management understanding has been disappeared totally together with these optimistic relations. But it is a truth that this revolutionary approach to the quality is widening in the world.

According to the modern organization theories, organizations which are sufficient for themselves and think of long-term profit can be more successful in today's world. Another important point is that organizations should not pay attention to the result but the procedure itself. This approach will bring also the continuous development and profit. Besides, factors like the coordination of human sources, team work, responsibility etc. can be overcome by this organizational approach. (Saraph and Sebastian 1993:6).

In the application of the Total Quality Management, human and technological views are together: human sources are important, the base is the humanization of the job. The improvement of the quality of business life serves for the improvement of both the enterprise and the government. The quality of business life has been gaining importance day by day as a system having economical, social and psychological qualifications. Here, efforts for making working conditions and environment suitable for human, meeting the employees' economical, psychological and social needs, desires and demands, decreasing the problems stemming from business life have been gaining importance.

In order to continue the applications of the Total Quality Management successfully and permanently, some rules should be obeyed. Ralph Bettman's suggestions(Bettman 1993: 105-107) related to the subject are as the following:

High and middle rank managers' participation should be provided in the Total Quality Management applications. Employees should be informed about the functioning of the organization. Everybody who completes their quality

training programs must be given the chance to participate in quality control groups. Quality Control groups must be motivated. The practice of quality control groups must be appreciated as a cultural transformation. If the behaviors of the employees are to be changed, the environment in which they work must also be changed. Successful organizations accept quality as a long-term strategy; at this point, it is of essential use that the employees accept the concept of continuous change as a routine of their work.

Despite the fact that Quality Control Groups having tasks like increasing the quality, guessing the organization problems and solving them, job-training, increasing the motivation of employees, supplying the manager-employee harmony, realizing the in-organization communication and participation are practiced in big-scale enterprises, they also have some advantages that contribute to the success of the practice, as they could be effective for the authorities of the small-scale managements. The most obvious disadvantage of small-scale managements against big-scale ones is that they have difficulties in competition in respect of quality as they make use of a more retarded technology. Their greatest advantage, however, is that they do not have rigid and limiting bureaucratic structures as opposed to big-scale enterprises. The distinguishing specification of small-scale enterprises is that they neither have an expert team to apply quality control techniques, nor a department to actualize quality control function. For this matter, Quality Control Groups is a more suitable method for small-scale enterprises (Kırçıl 1987: 10-11). Small-scale enterprises, which do not have the financial possibilities that big-scale enterprises do have, can put into practice Quality Control Groups by making use of the advantages of their human sources and the structure of their organization, so that they could increase the productivity of production duration and the quality of their products.

There are some people who liken the Total Quality Management applications in Turkey to sowing seed on a barren ground. If there is a negative situation in Turkey, it is necessary to widen the Total Quality Management applications whose basics are to arrive at zero-fault, correct the mistakes, faults and wastes. Some suggestions can be put forward for the creation of quality consciousness and widening The Total Quality Management studies as the following;

The studies of the Total Quality Management should be spreaded even to the lowest units by beginning from the highest rank as widening of the politics. State, media and voluntary groups should work in cooperation in order to raise the quality consciousness among politicians and statesmen about the Total Quality Management. Universities have important place in the matter of quality. Universities should apply the Total Quality Management firstly at their own

establishments. There is a great mass of waste and irregularity in Turkey not just due to the lack of source but the lack of quality consciousness. Strategies in order to prevent this prodigality should be determined (Özevren 1997:37).

The improvement of the Total Quality Management in Turkey depends on the quality consciousness of high rank managers. The manager should be the leader in the Total Quality Management. S/he can combine the knowledge, experience and skills of the employees with the inside and outside clients' satisfaction. S/he should establish and operate all the systems for this purpose. S/he should create a safety and cooperative environment in the organization. S/he should give importance to team and group work and help the employees to improve themselves. S/he should be open to the new things and take care the ideas of the employees and put them into practice. S/he should take care all the works done by everybody in the rank from the unqualified workers to the manager.

Another point is that s/he should give importance to in-job-training in the frame of a program in the organization. The given education should change the behaviors and the learned things should be applied in the organization. Every enterprise should keep a separate budget for the Total Quality Management. The Total Quality Management should be applied not only at the production level but also at all units and at all levels. It is also important that the sub-structure should be established in order to apply the Total Quality Management. As a result, the economic development of Turkey depends on the creation of the quality consciousness among all people and enterprises. Its prerequisite is education (Özevren 1997:38).

References

- Bettman, J.B. (1993), "Is Your Quality Program Dragging?", *Quality Progress*, Oct. pp. 105-107.
- Bonser, C.E. (1992). "Total Quality Education". *Public Administration Review*, 52:5 Sep./Oct. 1992, pp. 504-512.
- Bowman, J. and French, B. (1992), "Quality Improvement in a State Agency Revised", *Public Productivity & Management Review*, Vol. XVI, No:1, Fall, pp. 53-64.
- Crosby, P.B. (1979), *Quality is Free*, New York, Mc Graw Hill Company.
- Düren, Z. (1990), *İşletmelerde Kalite Çemberleri*, İstanbul, Evrim Basım Yayın Dağıtım.

Ersen, H. (1997), **Toplam Kalite ve İnsan Kaynakları Yönetimi İlişkisi - Verimli ve Etkin Olmanın Yolu**. İstanbul, Sim Matbaacılık.

Hürriyet-İnsan Kaynakları,(12.7.1998), s.1.

Hian, C and Einstein, W. (1990), "QWL: What Can Unions Do?", *Sam Advanced Management Journal*, pp. 17-22.

İmai, M. (1986). **Kaizen**, New York, Mc Graw Hill Book Company.

Ishikawa, K. (1980), "Quality Circle Koryo", Tokyo, QC Circle Headquarters, Juce.

Incir, G. (1991), "Çalışma Hayatının Kalitesinin Geliştirilmesi", **ODTÜ-MPM 3. Ergonomi Kongresi**, Ankara, MPM Yayınları, No:441.

Kırçıl, O ve Arkış, N. (1984), **Yönetim Uygulamalarında Kültürel Faktörlerin Önemi**, Ankara: MPM Yayınları 300.

Kırçıl, O. (1987), "Küçük İşletmeler ve Kalite Kontrol Grupları", **Verimlilik**, Ankara, MPM Yayınları, Cilt 16, Sayı 11.

Koçel, T. (1995), **İşletme Yöneticiliği, Yönetici Geliştirme, Organizasyon ve Davranış**, İstanbul, Beta Basım Yayıncılık.

Likert, R. and Likert, J.G. (1976), **New Ways of Managing Conflict**, New York, Mc Graw Hill Book Company.

March, A. (1986), "A Note on Quality: The Views of Deming, Juran and Crosby", MA: Harvard Business School Case Study.

Mathews, W.E. (1993) "The Missing Element in Higher Education". *Journal for Quality Participation*. 16:1, Jan./Feb. 1993, pp. 102-108.

Morgil, O ve Küçükçirkin, M. (1995), "TOBB'nin Sağlıkta Toplam Kalite Yönetimine Bakışı", **I. Basamak Sağlık Hizmetlerinde Toplam Kalite Yönetimi**, Ankara, Haberal Eğitim Vakfı, s. 29-37.

Özevren, M. (1997), **Toplam Kalite Yönetimi - Temel Kavramlar ve Uygulamalar**, Bursa, Alfa Basım Yayım Dağıtım.

Özcan, C. (1996), "Devlet Hastanelerinde Toplam Kalite Yönetiminin Uygulanabilirliği" (Der. Mithat Çoruh), **Sağlık Hizmetlerinde Toplam Kalite Yönetimi ve Performans Ölçümü**, Ankara, Haberal Eğitim Vakfı, s. 9-15.

Prokopenko, J. (1992), **Verimlilik Yönetimi: Uygulamalı El Kitabı**, (Çev. O. Baykal vd), Ankara, M.P.M Yayınları, No 476.

- Saraph, J. and Sebastian, R.J. (1993), "Developing a Quality Culture: Quality Progress", **Bizden Haberler**, İstanbul, Koç Yayınları.
- Taylor, F. (1947), **Principles of Scientific Management**, New York: Harper and Brothers Inc.
- Tolan, B. (1985), **Toplum Bilimlerine Giriş**, Ankara, Gazi Üniversitesi Yayınları, Yayın No:48.
- Yager, E. (1979), "Examining the Quality Control Circle", **Personnel Journal**, Oct., pp. 682-85.

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE YOKSULLUK SORUNU VE YOKSULLUĞUN ANALİZİ: 1987-1994

Özcan DAĞDEMİR*

Özet :

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisinde makro-ekonomik daralmanın yaşandığı 1987-1994 döneminde yoksulluk sorununun nasıl etkilendiği araştırılmaktadır. Çalışmada, yoksulluğun sadece sayısal değişimi değil, aynı zamanda yoksulluk açığı ve yoksullararası gelir eşitsizliği gibi yoksulluk ölçütleri yardımıyla yoksulluğun şiddetindeki değişimin de değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Türkiye'deki yoksulluk sorunu bölgesel ve kırsal yerler-kentsel yerler ayrımında ele alınmış ve yoksulluk ölçütleri yardımıyla yoksulluğun yapısal değişiminin analizi yapılmıştır. Yoksulluk ölçütlerindeki değişim, yoksul hanehalklarının gelirlerindeki göreceli büyüme ve gelirin yeniden dağılımı gibi iki temel faktörün etkisiyle açıklanmıştır. Buradan hareketle, gelirin yeniden dağılımı ve büyümenin yoksulluk ölçütlerindeki toplam değişime etkileri araştırılmıştır.

Abstract:

Problems of Poverty in Turkish Economy and An Analysis of Poverty: 1987-1994

The purpose of this study is to find out the effects on poverty of macro-economic down-turn in Turkish economy during 1987-1994. Not only the change on the aggregate poverty is taken into account, but also the poverty measures like "the average income shortfall of the poor", "the

* Yrd.Doç.Dr., Osmangazi Üniversitesi , İ.İ.B.F. Öğretim Üyesi

Anahtar Sözcükler: Türkiye ekonomisi, yoksulluk, yoksulluk sınırı, yoksulluk ölçütü, mutlak yoksulluk, büyüme, gelirin yeniden dağılımı.

Keywords: Turkish Economy, poverty, poverty line, poverty measure, absolute poverty, growth, income redistribution

extent of income inequality among the poor" are elaborated to find out the severeness of the poverty. The problem of poverty in Turkey is examined on the regional, rural and urban basis. The structural changes on poverty are analyzed by using the poverty measures. The changes on the poverty measures were found to be related to the growth on the poor households income and the redistribution of the income in general terms. The changes in poverty measures are explained by decomposing the growth and redistribution effects.

Giriş

Türkiye ekonomisi 1987-1994 dönemini Körfez Savaşı sonrasında daralan dış ekonomik ilişkiler ile iç siyasal gelişmelerin etkisinde, ekonomik istikrar programlarına başvurmayı gerektirecek kadar zorlu şartlar altında geçirmiştir. Ele alınan dönemde ekonomik büyümedeki istikrarsızlık, yüksek enflasyon oranları ve kırdan kente göçün büyüttüğü işsizlik sorunu ile hızlı kentleşmenin yarattığı rantların etkisiyle gelir dağılımındaki eşitsizliğin artmış olduğu bilinmektedir. Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) tarafından 1987 ve 1994 yıllarında yapılan Hanehalkı Gelir Dağılımı Anketi sonuçlarına göre, nüfusun en düşük gelire sahip olan yüzde 20'si 1987 yılında ulusal gelirin yüzde 5.24'ünü alırken, 1994 yılında bu oran yüzde 4.86'ya gerilemiştir. En yüksek geliri elde eden nüfusun yüzde 20'si ise ulusal gelirden aldığı payı yüzde 49.94'ten yüzde 54.88'e artırmıştır.

Ekonomik istikrarsızlığın hanehalkı refahı üzerinde olumsuz etkiler yaratmakla birlikte bu olumsuzluğun yoksul nüfusu daha fazla etkisi altına aldığı açıktır. Bu çalışmada 1987-1994 döneminde yaşanan ekonomik gelişmelerin hanehalkı yaşam düzeyi ve yoksulluğun boyutlarını ne yönde etkilediğinin araştırılması ve 1987-1994 döneminde ekonomik büyüme ve gelirin yeniden dağılımı gibi iki temel faktörün yoksulluk ölçütleri üzerindeki etkilerinin ayrıştırılması amaçlanmaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde, yoksulluk kavramları ile yoksulluğun ölçülmesi aşamasında gerekli olan yoksulluk sınırı ve yoksulluk ölçütleri konusunda teorik çerçeve oluşturulmaktadır. İkinci bölümde ise Türkiye'de yoksulluk sorununun boyutları ve gelişimi ile ele alınan dönemde geçirdiği değişimin bölgeler ve kırsal yerler-kentsel yerler ayrımında yapısal analizi yapılmaktadır.

1. Yoksulluk Kavramı ve Yoksulluğun Ölçülmesi

1.1. Yoksulluk Kavramı

Genel anlamıyla yoksulluk, asgari yaşam standardına erişilememiş olma durumu olarak tanımlanmaktadır (World Bank, 1990: 26). Bu tanım aynı zamanda yaşam standardının nasıl ölçüleceği, asgari yaşam standardının ne anlam ifade ettiği ve yoksulluğun şiddetinin bir ölçüt veya indeks ile ifadesinin mümkün olup olmadığı sorularını da beraberinde getirmektedir. Bu soruların yanıtları yoksulluk kavramına verilen farklı anlamlarda aranmıştır.

Bir yaklaşıma göre yoksulluk, insanların kendileri için yeterli kabul edebilecekleri tatmin düzeyini sağlamaya yetecek bir gelire sahip olup olmadıklarına ilişkin beyanına bağlı olarak tanımlanmaktadır. Subjektif yoksulluk kavramı olarak ifade edilen bu yaklaşım, bireylerin gelir, tüketim ve tasarruflarını gözleyen araştırmacının kendi yorumuna da yer vermektedir (Drewnowski, 1977: 183).

Yoksulluğu görel bir kavram olarak yorumlayan bir diğer yaklaşım, yoksulluğu bireyin gereksinmelerini karşılama derecesi yönüyle toplumun diğer bireyleri karşısındaki durumuna göre tanımlamaktadır. Yoksulluğun görel olarak tanımlanmasında ya nüfusun düşük gelirliliği bir oranı yoksul olarak alınmakta ya da ortalama gelir düzeyinde bir sınır saptanarak bu sınırın altında gelire sahip olanlar yoksul olarak tanımlanmaktadır (Ahluwalia, Carter, Chenery, 1979:299).

Yoksulluk kavramını asgari yaşam standardının gerektirdiği temel gereksinmelerin karşılanabilmesi için yeterli gelirin elde edilememesi durumu olarak tanımlayan bir diğer yaklaşımla, yoksulluk kavramının mutlak bir standarda bağlanması amaçlanmıştır. Bu standart, yaşamın vazgeçilmez gereksinimleri olan yiyecek, giyecek, konut gibi maddi olanakları sağlayabilecek gelir düzeyidir. Bireyin bu gereksinimleri karşılayacak bir gelire sahip olması esastır ve bu gelire sahip olmadığı durumda o kişi yoksul sayılır (Drewnowski, 1977: 189).

Görüldüğü gibi, farklı kriterlerden hareketle yoksulluğa farklı anlamlar katan üç ayrı yoksulluk kavramı türetilmiştir. Farklı yoksulluk kavramları, kendi ölçüm yöntemlerini de beraberinde geliştirmiştir. Her yoksulluk kavramı için ayrı ölçüm yöntemlerinin geliştirilmiş olması yoksulluğu ölçmenin evrensel bir yönteminin olmadığını göstermektedir. Subjektif yoksulluk ve görel yoksulluk kavramlarının konu dışında tutulduğu bu çalışmada, mutlak yoksulluk kavramı ve bu kavrama dayalı olarak geliştirilmiş olan yoksulluk ölçüm yöntemleri esas alınacaktır.

1.2. Yoksulluğun Ölçülmesi

1.2.1. Yoksulluk Sınırının Tanımlanması

Yoksulluğun ölçülmesi için atılacak ilk adım, yoksul ve yoksul olmayanı birbirinden ayıracak bir yoksulluk sınırı tanımlamaktır. Yoksulluk sınırının tanımlanması konusunda bir dizi sorunla karşılaşmaktadır. Yoksulluk sınırının gelir düzeyi üzerinden mi, yoksa harcama düzeyi üzerinden mi, tanımlanması gerektiği konusu, bu alanda karşılaşılan ilk sorundur (Balisacan, 1995: 35). Yoksulluk sınırının birey düzeyinde mi, yoksa hanehalkı düzeyinde mi, tanımlanması gerektiği konusu üzerinde durulması gereken bir başka sorundur (Fields, 1994: 89). Yoksulluk sınırının tanımlanmasında karşılaşılan bir diğer sorun da hanehalkı düzeyinde tanımlanacak bir yoksulluk sınırının, hanehalkının büyüklüğüne göre değişecek olmasından kaynaklanmaktadır. Kalabalık ailelerin küçük ailelerden daha fazla tüketimde bulunduğu ve daha yüksek bir gelire gereksinim duyduğu açıktır. Bu nedenle, farklı hanehalkı büyüklükleri için farklı yoksulluk sınırlarının tanımlanması gerekmektedir (Fields, 1994: 89).

Yoksulluk sınırının hesaplanmasında "gıda-enerji alımı yöntemi (the food-energy intake method)" ve "temel gereksinimler maliyeti yöntemi (cost-of-basic needs method)" olarak ifade edilen iki farklı yöntem benimsenmiş ve uygulama olanağı bulmuştur. Gıda-enerji alımı yöntemi ile yoksulluk sınırı, ekonominin farklı bölge ve kesimleri için bir dönem boyunca; önceden belirlenmiş gıda enerjisi ihtiyacına denk kalori değeri içeren gıda maddelerine yapılacak harcamalar tutarının hesaplanması yoluyla saptanmaktadır (Paul, 1989).

Temel gereksinimler maliyeti yöntemine göre yoksulluk sınırı, farklı kesim ve bölgeler itibarıyla, normatif temel ihtiyaçları içeren mal sepetinin maliyeti olarak tanımlanmaktadır (Atkinson, 1975: 82). Bu mal sepeti, öngörülen kalori düzeyini almayı sağlayacak, yoksul nüfusun tüketim alışkanlıklarını temsil eden mal ve hizmetlerden oluşturulmaktadır. Yaşanılan bölge ve kesimlere göre değişen kalori ihtiyacına bağlı olarak, mal sepetine dahil mal ve hizmetlerin miktarları ve dolayısıyla harcama düzeyi de değişmektedir.

Yoksulluk sınırı, hangi yöntemle hesaplanırsa hesaplanırsa, yaşam standardının zamanla değişmesi kaçınılmazdır. Ekonomik gelişme sürecinde olan bir ülkede yaşayan ve iletişim çağının sunduğu olanaklarla tüketim alışkanlıklarını sürekli yenileyen bir hanehalkının, gelirini paylaştırmak durumunda olduğu mal sepeti ve bu sepete giren mal ve hizmet çeşidi ve

kalitesi bir yıldan diğer bir yıla sürekli değişmektedir. Bu nedenle, yoksulluk sınırı için tanımlanmış bir mal sepetini satın alabilecek bir satınalma gücünü sabitlemek ve sadece fiyat değişimleri üzerinden dönemsel analiz yapmak bu önemli noktayı gözden kaçırmak demek olacaktır (Dağdemir, 1992: 98). Yoksulluk sınırının zamanla değişkenlik göstermesi nedeniyle gelir düzeyindeki değişimleri ve ortalama yaşam standardındaki gelişmeleri yansıtacak şekilde zaman içinde dönüştürülmesi gerekmektedir. Bu nedenle tanımlanacak yoksulluk sınırı ve yoksulluğun boyutları, gelir düzeyinin veya yaşam standardının bir fonksiyonu olarak tanımlanabilir (Atkinson, 1987: 751).

1.2.2. Yoksulluk Ölçütleri

En basit yoksulluk ölçütü, yoksulluk sınırı altında bulunan yoksul birey veya hanehalkı sayısıdır ve bir ülke veya bir bölgedeki yoksul sayısını gösterir. Yoksul sayısı tek başına somut bir anlam ifade etmediği için, yoksulların toplam nüfus veya toplam hanehalkı sayısı içindeki oranı, yoksulluk ölçütü olarak daha anlamlı kabul edilmektedir. Yoksulluğun belirlenmesinde kullanılan Yoksul Kişi Oranı(H)¹, yoksulluk sınırı altında bulunan nüfusun toplam nüfus içindeki yüzdesini ifade eden en temel yoksulluk ölçütüdür (Ravallion, Sen, 1996: 772).

Yoksul Kişi Oranı yoksulluğun derecesi hakkında bilgi vermez ve yoksullararası gelir hareketlerini yansıtmaz. Bu yetersizliğin yerini doldurmak üzere "Yoksulluk Açığı Oranı (I)"² ve "Yoksullararası Gelir Eşitsizliği Katsayısı (G)"³ olarak ifade edilen iki ayrı ölçüt daha geliştirilmiştir.

Yoksulluk Açığı Oranı, yoksulların yoksulluk sınırının üzerine çıkarılabilmeleri için gerekli ortalama gelir düzeyini gösteren veya yoksulluk sınırına göre yoksulun ortalama gelir azlığını ifade eden bir derinlik ölçütü olarak tanımlanmaktadır. Yoksulluk açığının artıyor olması yoksulluğun daha da derinleştiğini, şiddetlendiğini gösterir. Yoksulluk Açığı Oranı yoksulluğun derinliğini göstermekle birlikte, yoksullar arası gelir eşitsizliğindeki değişmelere karşı duyarsızdır. Yoksullar arası gelir eşitsizliğini tanımlamak amacıyla bir gelir eşitsizlik ölçütüne gerek duyulmuştur. Gini Katsayısı bu

¹ $H = q_z / n$ q_z , yoksulluk sınırı altındaki nüfus; n , toplam nüfus

² $I = \sum_{z \in S(z)} z - y_i / q_z$ z ; yoksulluk sınırı; q_z , yoksulluk sınırı altındaki nüfus; y_i , i 'inci

yoksulun geliri

³ Yoksullar arasında hesaplanmış Gini Katsayısı

eksigi tamamlayabilecek ideal bir gelir eşitsizlik ölçütü olarak kabul edilmektedir. Yoksullararası gelir eşitsizliğinin artması, yeterince beslenemeyenlerden iyi durumdaki yoksullara, yoksullararası gelir dengesizliğini artıran bir gelir transferine işaret ederken, yoksulluğun şiddetinin artmış olduğunu gösterir.

Yoksulluğu farklı boyutlarıyla sergileyen Yoksul Kişi Oranı, Yoksulluk Açığı Oranı ve Yoksullararası Gelir Eşitsizliği gibi ölçütler yoksulluğu ifade etmekte tek başlarına kullanılabilirler. Bu üç unsuru da bünyesinde taşıyan ve hesaba katan geniş kapsamlı bir yoksulluk ölçütünün hesaplanması, yoksulluğun ölçülmesi konusuna yeni bir boyut getirmiştir. Bu ölçütler dar kapsamlı yoksulluk ölçütleri olarak sınıflandırılmaktadırlar. Yoksulluğa dair bu üç unsuru da bünyesinde taşıyan ve hesaba katan geniş kapsamlı yoksulluk ölçütü Amartya Sen tarafından tanımlanmıştır (Sen, 1976). Sen, Yoksulluk İndeksi olarak bilinen bu ölçüt (P); Yoksul Kişi Oranı (H), Yoksulluk Açığı Oranı (I) ve Yoksullararası Gelir Eşitsizliği Katsayısı'nı (G) birlikte dikkate almaktadır.

$$P = H [I + (1 - I) G]$$

Diğer kapsamlı yoksulluk ölçütü P_α yoksulluk indeksi olarak Foster-Greer ve Thorbecke tarafından geliştirilmiştir (Foster, Greer, Thorbecke, 1984).

$$P_\alpha = \sum_{i=1}^q [(z - y_i) / z]^\alpha / n$$

Yukarıdaki formül ile ifade edilen ölçütte nüfus veya hanehalkı sayısı (n); yoksul nüfus veya hanehalkı (q); yoksulluk sınırı (z); kişi başına gelir veya harcama düzeyi (y_i); yoksulluk ağırlık parametresi (α) sembolleriyle tanımlanmıştır. Büyük parantez içindeki terim, $[(z - y_i) / z]$, yoksulluk sınırı ile i'inci yoksul hanehalkının geliri arasındaki farkı, yoksulluk sınırının bir yüzdesi olarak ifade etmektedir. $[(z - y_i) / z]^\alpha$ ifadesi i'inci hanehalkı gelir açığının üssel bir anlatımıdır. i'inci hanehalkı için yapılan işlem tüm yoksul hanehalkları için yapılmakta ve n ile ifade edilen toplam nüfusa bölünerek P_α indeksine ulaşılmaktadır. Eşitlikte yoksulluk ağırlık parametresine (α); 0, 1 ve 2 değerleri verilmektedir. α parametresine verilen değer büyüdükçe indeksin en yoksulu temsil etme oranı artmakta, bir başka ifadeyle yoksulluğun derecesi α parametresine verilen değer ile ağırlıklandırılmış olarak indekse yansıtılmaktadır.

α parametresi sıfıra eşit olduğu zaman P_0 indeksi Yoksul Kişi Oranı'nı; α parametresi 1'e eşit olduğu zaman P_1 indeksi Yoksulluk Açığı Oranı olarak ifade

edilen yoksulluğun derecesini; α parametresinin 2 olması durumunda P_2 indeksi, yoksullar arası gelir eşitsizliğini ölçme olanağı sağlayan Yoksullararası Gelir Eşitsizliği Katsayısı'nı temsil etmektedir.

2. Türkiye Ekonomisinde Yoksulluk Sorunu ve Analizi

2.1. Veri Kaynakları

Türkiye'de yoksulluk sorununun boyutlarının değerlendirilmesi ve daha önce tanımlanmış olan ölçütlere göre ifade edilebilmesi için gerekli olan istatistikler, Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından yapılan Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi sonuçlarından elde edilmiştir.

1987 yılında Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından kır-kent ve bölgeler ayrımında Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi uygulanmış ve anket bulguları 1990 yılında yayınlanmıştır. Bu anketin ardından, 1995 yılında yine Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından 1994 Hanehalkı Gelir Dağılımı Anketi yapılmış ve anketin bulguları 1997 yılında yayınlanmıştır. Hanehalkı düzeyinde hazırlanmış her iki araştırmada da; kişisel kullanılabilir gelir ortak tanımlanmaktadır. Araştırmalarda kullanılabilir gelirin ortak tanımlanmış olması, 1987 ve 1994 yılları için yoksulluğun karşılaştırmalı analizine olanak vermektedir.

1987 ve 1994 yılı araştırmalarında kır ve kent kavramlarının ortak tanımlanmış olmaları, yoksulluk analizinin kırsal yerler ve kentsel yerler ayrımında yapılmasına da olanak vermektedir. Anketlerde nüfusu 20.000'in altında olan yerleşim yerleri kırsal yerler, 20.001 ve daha fazla olan yerleşim yerleri ise kentsel yerler olarak tanımlanmıştır.

Bölgeler bazında ise 1987 ve 1994 yılları araştırmalarında farklı bölge tanımları kullanılmış olması yapılacak analizlerde yeknesaklığı ortadan kaldırmaktadır. 1987 yılı gelir dağılımı araştırmasında Marmara ve Ege Bölgeleri 1. Bölge, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri 5. Bölge olarak birlikte tanımlanırken; 1994 yılı gelir dağılımı araştırmasında, Marmara Bölgesi ve Ege Bölgesi ile Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri birbirinden ayrı bölgeler olarak tanımlanmıştır. Bu çalışma kapsamında, yoksulluk sorununun bölgesel düzeyde analizi amacıyla, 1994 yılı gelir dağılımı araştırmasında ayrı tanımlanmış bölgeler birleştirilerek, 1987 yılı bölge tanımlarına uygun hale getirilmiştir.

2.2. Yoksulluk Sınırının Tanımlanması

Türkiye'de yoksulluk sınırının saptanması amacıyla Dumanlı (1993) tarafından 1988-1992 yıllarını kapsayan bir çalışma yapılmıştır. Gıda-enerji alımı yöntemini benimsemiş olan Dumanlı, günlük asgari 2450 kaloriyi tamamlayan gıda maddelerinden oluşan mal sepetinin değerini DİE Tüketim Ağırlıklı Fiyat İndeksi yardımıyla hesaplamış ve günlük asgari kalori gereksinmesini karşılayacak harcama tutarını, günlük yoksulluk sınırı olarak çalışmasına esas almıştır.

Türkiye'de yoksulluk sınırını saptamayı amaçlayan bir başka çalışma Erdoğan (1996) tarafından yapılmıştır. Temel gereksinmeler maliyeti yöntemini esas alan bu çalışmada öncelikle, kişinin yaşamını devam ettirebilmesi için yapması gereken gıda harcaması tutarı dikkate alınmıştır. Sonrasında, diğer temel gereksinmelerden barınma, ulaşım, giyim ve ev eşyası maliyetleri de gıda harcaması maliyetine eklenerek yoksulluk sınırına ulaşılmıştır. Erdoğan, minimum gıda maliyeti ve temel gereksinmeler maliyeti olarak ifade ettiği harcama düzeylerini Türkiye, kırsal, kent ve 7 coğrafi bölge ayrımında hesaplayarak iki farklı yoksulluk sınırı tanımlamıştır:

Bu çalışmada, Erdoğan tarafından minimum gıda maliyeti (MGM) ve temel gereksinmeler maliyeti (TGM) 'ne göre hesaplanmış olan yoksulluk sınırları veri kabul edilerek, buradan 1994 yılına ait yoksulluk sınırları tahmin edilmeye çalışılmıştır. Coğrafi bölgeler ve kırsal-kent ayrımında fert başına nominal gelir artışları baz alınarak, 1994 yılı yoksulluk sınırı 1987 yılına deflate edilmiştir. Böylelikle fert başına yoksulluk sınırları, 1987 ve 1994 yılları arasında yaşam standardındaki değişimlere duyarlı olarak tanımlanmıştır. Bunun yanında, hanehalkı düzeyinde yoksulluk sınırı tanımlanırken bölgeler ve kırsal-kent ayrımında ortalama hanehalkı büyüklüğündeki değişimler de dikkate alınmıştır.

2.3. Yoksulluk Sorununun Boyutları ve Gelişimi

Türkiye'de yoksulluğun boyutları ve 1987 yılından 1994 yılına gelişimi, kırsal yerler-kentsel yerler ve coğrafi bölgeler ayrımında Tablo: 1'de düzenlenmiştir.

Türkiye'de 1987-1994 yılları arasında yaşam düzeyindeki artışa paralel olarak yoksulluk sınırları da değişmiştir. Minimum gıda maliyetine göre yoksulluk sınırı 1987 yılında 105 dolardan 1994 yılında 138 dolara; temel gereksinmeler maliyetine göre 152 dolardan 198 dolara yükselmiştir. Bu dönemde yoksul hanehalkı gelirleri ancak gıda harcamalarındaki artışa paralel

bir artış göstermiş ve minimum gıda maliyetini karşılayamayan hanehalkı oranı değişmemiştir. Gıda ile birlikte giyim, barınma, konut gibi gereksinmelerini karşılayabilecek gelire sahip olmayan yoksul hanehalkı oranı ise yüzde 27'den yüzde 29'a yükselmiştir.

Minimum gıda maliyetine göre yoksulluk oranı, 1987-1994 döneminde kentsel yerlerde yüzde 6.9'dan yüzde 8.7'ye artarken, kırsal yerlerde yüzde 21.2'den yüzde 20.2'ye gerilemiştir. Türkiye'de 1994 yılı itibarıyla gıda gereksinmesini dahi karşılayamayan yoksul hanehalkının yüzde 64.4'ü kırsal yerlerde yaşamaktadır. Temel gereksinmeler maliyetine göre 1987 yılında yüzde 14.3 olan kentsel yerler yoksulluk oranı 1994 yılında yüzde 20'ye artarken, kırsal yerlerde bu oranın yüzde 41.5'den yüzde 42.5'e artmış olduğu görülmektedir. Artış oranlarındaki farklılık dikkate alındığında yoksulluğun kentsel yerlerde hızla artmakta olduğu anlaşılmaktadır. Kırsal yerlerdeki yoksulluğun genel yoksulluk içindeki oranının yüzde 72.5'ten yüzde 62.4'e gerilemiş, kentlerdeki yoksulluğun genel yoksulluk içindeki oranının ise yüzde 27.5'ten yüzde 37.6'ya artmış olması yoksulluk sorununun kırdan kente taşınmakta olduğunu göstermektedir.

Yoksulluk sorunu bölgeler bazında değerlendirildiğinde, yoksulluk sınırının, hayat pahalılığı ve hanehalkı büyüklüğü gibi faktörlerin etkisiyle bölgelere göre değiştiği görülmektedir. Minimum gıda maliyetine göre, 1987 yılı için aylık ortalama 135 dolar yoksulluk sınırı ile Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yaşayan hanehalkı yoksulluk sınırını aşabilmek için diğer bölgelerde yaşayan hanehalkına göre daha fazla kazanmak zorundadır. Yoksul Kişi Oranı'na göre yapılan sıralamada ilk sırayı Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi alırken; Karadeniz Bölgesi, Akdeniz Bölgesi, İç Anadolu Bölgesi ve Ege ve Marmara Bölgeleri giderek azalan yoksulluk oranları ile bu bölgeyi izlemektedir.

1994 yılında Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yoksulluk sınırı, aylık ortalama 135 dolardan ancak 137 dolara artmış ve yoksulluk oranı yüzde 21.9'dan yüzde 16.5'e gerilemiştir. Ele alınan dönemde bölgelerin yoksulluk sıralaması değişmiş, yoksulluk sınırı Ege ve Marmara Bölgesi'ndeki artışa paralel bir artış gösteren Karadeniz Bölgesi, yoksulluk oranı sıralamasında ilk sırayı almıştır. Karadeniz Bölgesi'ni sırasıyla; Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi, Akdeniz Bölgesi, İç Anadolu Bölgesi ve Ege ve Marmara Bölgesi izlemektedir.

Temel gereksinmeler maliyetine göre, 1987 yılında, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yaşayanların yoksulluk sınırı diğer bölgelere göre daha yüksektir. 1994 yılında bu bölgenin yerini Akdeniz Bölgesi almıştır. Minimum gıda maliyetine göre Karadeniz Bölgesi yoksulluk sınırı en yüksek bölge olarak

görüldürken, temel gereksinimler maliyetine göre Akdeniz Bölgesi'nin öne çıkması; Akdeniz Bölgesinde gıda-dışı harcamaların maliyetinin hızla yükselmiş olmasından kaynaklanmıştır. Bu gelişme bölgelerin yoksulluk oranı sıralamasını da etkilemiştir. 1994 yılında temel gereksinimler maliyetine göre yoksulluk oranının en yüksek olduğu bölge Akdeniz Bölgesi'dir. Bu bölgeyi Doğu ve Güneydoğu Anadolu, Karadeniz ve İç Anadolu Bölgeleri izlemektedir.

Türkiye'de yoksulluğun en yoğun olduğu bölge Ege ve Marmara Bölgesi'dir. 1994 yılına gelindiğinde temel gereksinimler maliyetine göre yoksul hanhalklarının yüzde 32.1'inin, minimum gıda maliyetine göre yüzde 26.8'inin bu bölgede yaşadığı görülmektedir. Ege ve Marmara Bölgesi ile Karadeniz Bölgeleri'nin, genel yoksulluk içinde artan oranları ile dikkati çeken bölgeler oldukları tespit edilmiştir. Akdeniz Bölgesi ve İç Anadolu Bölgeleri'nde ise -yoksulluk oranları artmakla beraber- genel yoksulluk oranlarının azalmış olduğu görülmektedir.

Tablo 1 : Türkiye Ekonomisinde Yoksulluk (1987 - 1994)

Yerleşim Yerleri	Yoksulluk Sınırı (Aylık)				Hanehalkı Büyüklüğü				Yoksul Kişi Oranı		Genel Yoksulluk Oranı	
	1987		1994		1987		1994		1987		1994	
	TL	\$ *	TL (1.000)	\$ **	1987	1994	%	%	%	%	%	%
Minimum Gıda Maliyeti												
Ege ve Marmara Bölgesi	79.882	93	3.624	122	4.1	4.0	5.6	7.2	18.9	26.8		
Marmara Bölgesi	84.682	99	3.520	132	---	4.2	---	7.0	---	61.0		
Ege Bölgesi	68.088	79	3.089	104	---	3.8	---	7.6	---	39.0		
Akdeniz Bölgesi	75.858	88	3.772	127	4.8	4.5	13.3	13.6	16.2	14.8		
İç Anadolu Bölgesi	72.560	85	3.208	108	4.6	4.3	10.1	10.1	22.1	16.0		
Karadeniz Bölgesi	93.322	109	4.247	143	5.1	4.7	14.2	18.8	13.6	21.1		
Doğu ve Güneydoğu Anadolu	116.101	125	4.069	137	6.7	5.6	21.9	16.5	29.2	21.1		
Doğu Anadolu Bölgesi	141	4.277	144	---	5.6	---	14.7	---	41.9	---		
Güneydoğu Anadolu Bölgesi	121.308	3.891	131	---	5.8	---	19.6	---	58.1	---		
Kent	81.233	95	4.040	136	4.3	4.3	6.9	8.7	26.5	35.5		
Kır	108.069	126	4.010	135	5.3	4.7	21.2	20.2	73.5	64.4		
Türkiye	90.456	105	4.099	138	4.8	4.5	11.5	11.5	100.0	100.0		
İsamel Gerçekleşmeler Maliyesi												
Ege ve Marmara Bölgesi	168	6.386	215	4.1	4.0	19.75	22.1	27.0	32.1	65.7		
Marmara Bölgesi	141.000	165	6.514	220	---	4.2	---	23.4	---	34.4		
Ege Bölgesi	144.300	168	6.178	208	---	3.8	---	20.8	---	20.6		
Akdeniz Bölgesi	151.715	177	7.545	254	4.8	4.5	41.5	46.7	20.8	19.8		
İç Anadolu Bölgesi	114.860	134	5.049	170	4.6	4.3	23.2	27.2	20.8	16.5		
Karadeniz Bölgesi	126.600	148	5.762	194	5.1	4.7	23.0	32.2	9.0	13.9		
Doğu ve Güneydoğu Anadolu	163.200	191	5.733	193	6.7	5.6	41.1	35.7	22.4	17.6		
Doğu Anadolu Bölgesi	187	5.643	190	---	5.6	---	24.9	---	34.2	---		
Güneydoğu Anadolu Bölgesi	160.070	194	5.822	196	---	---	46.2	---	65.8	---		
Kent	112.295	131	5.584	188	4.3	4.3	14.3	20.0	27.5	37.6		
Kır	169.130	198	6.268	211	5.3	4.7	41.5	42.5	42.5	62.4		
Türkiye	129.810	152	5.881	198	4.8	4.5	27.0	29.5	100.0	100.0		

* 1 \$ = 855 TL ** 1 \$ = 29.700TL

Kaynak: DIE, 1987 ve 1994 Hanehalkı Gelir Dağılımı Anketi Sonuçlarından Yarımlanarak Hazırlanmıştır

2.4. Yoksulluk Ölçütlerine Göre Yoksulluğun Boyutları

Yoksulluk ölçütleri yardımıyla Türkiye'de yoksulluğun analizi, sorunun daha detaylı görülmesine olanak vermektedir. Yoksulluğun büyüklüğü kadar derinliğini ve yoksullararası gelir eşitsizliğini de hesaba katan Sen Yoksulluk İndeksi Türkiye ekonomisi için kırsal ve kentsel yerler ayrımında, minimum gıda maliyeti ve temel gereksinmeler maliyetine göre hesaplanmıştır.

Sen Yoksulluk İndeksi, minimum gıda maliyetine göre, 1987 ve 1994 yılları arası dönemde Türkiye'de yoksulluk sorunundaki iyileşmeye işaret etmektedir (Bkz.Tablo:2). İndeksin kentsel yerlerde artmış olmasına karşın, ulusal düzeyde yoksulluğun azalması, kırsal yerler yoksulluk indeksinin azalmış olmasına bağlanabilir. Temel gereksinmeler maliyetine göre hesaplanan Sen Yoksulluk İndeksi, ulusal yoksulluğun 1987 yılından 1994 yılına artmış olduğunu göstermektedir.

Yoksulluğun derinliğini ve yoksullararası gelir eşitsizliğini hesaplamak amacıyla P_{α} yoksulluk indeksinden yararlanılmıştır. Tablo :2 'de; P_1 yoksulluk indeksi yoksulluk açığını, P_2 yoksulluk indeksi ise yoksullararası gelir eşitsizliğini temsil etmektedir.

1987 yılından 1994 yılına minimum gıda maliyetine göre hesaplanmış olan Yoksulluk Açığı Oranı, 1987'den 1994 yılına artmıştır. Sen Yoksulluk İndeksi'nin ifade ettiği yoksulluk oranındaki azalmaya karşın Yoksulluk Açığı Oranı'nın artması, kırsal kesimde gıda harcamalarını bile karşılama gücünden uzak, çok yoksul hanelerin olduğunu göstermektedir. Bu sonucu P_2 katsayısındaki artış da doğrulamaktadır. Yoksullararası Gelir Eşitsizliği Katsayısı ele alınan dönemde artmıştır.

Temel gereksinmeler maliyetine göre Yoksulluk Açığı Oranı ve Yoksullararası Gelir Eşitsizliği Katsayısı değişmezken, kırsal ve kentsel yerlerde farklı sonuçlarla karşılaşılmıştır. Kırsal yerler için hesaplanmış olan Yoksulluk Açığı Oranı ve Yoksullararası Gelir Eşitsizliği Katsayısı değerleri azalırken, kentsel yerler için yapılan hesaplamalar tam tersi sonuçlar vermiştir.

Tablo : 2 Yoksulluk Ölçütlerine Göre Türkiye'de Yoksulluk

Sen İndeks *	Yoksul Kişi Oranı		Yoksulluk Açığı Oranı		Y. Gelir Eşitsizlik Katsayısı			
	MGM	TGM	P ₀ MGM	TGM	P ₁ MGM	TGM	P ₂ MGM	TGM
Türkiye :								
1987	0.06	0.14	11.5	27.0	0.34	0.31	0.15	0.14
1994	0.05	0.16	11.5	29.5	0.38	0.31	0.17	0.14
Kent :								
1987	0.02	0.06	6.9	14.3	0.13	0.24	0.06	0.08
1994	0.03	0.11	8.7	20.0	0.19	0.26	0.06	0.10
Kır :								
1987	0.12	0.26	21.2	41.5	0.36	0.40	0.18	0.21
1994	0.11	0.25	20.2	42.5	0.32	0.38	0.14	0.19

- MGM : Minimum Gıda Maliyeti

- TGM : Temel Gereksinimler Maliyeti

* Sen Yoksulluk İndeksi hesaplanırken yoksullararası gelir eşitsizlik ölçütü olarak Değişme Katsayısı kullanılmıştır.

Kaynak: DİE, 1987 ve 1994 Yılları Hanehalkı Gelir Dağılımı Anketi sonuçlarından hesaplanmıştır

Türkiye'de yoksulluğun kentsel yerler kaynaklı artış gösterdiği ve kırsal yerlerde yoksulluk oranındaki artışın ötesinde yoksulluğun derinleştiği ve yoksullararası gelir eşitsizliğinin artarak sorunu daha da ağırlaştırdığı görülmektedir.

2.5. Yoksulluk Ölçütlerindeki Değişimin Bileşenleri

Türkiye ekonomisinde 1987 ve 1994 döneminde yoksulluk sorununun gösterdiği gelişme; ekonominin ele alınan dönem boyunca geçirdiği yapısal değişimden, ekonomi politikalarının sonuçlarına kadar çok sayıda faktörün etkisiyle açıklanabilir. Yoksulluğun geçirdiği değişimde etkili olan tüm faktörlerin bir model çerçevesinde tanımlanması ve modelin çözümlenerek söz konusu değişkenlerin etkilerinin yönü ve derecesinin saptanmasındaki güçlük, yoksulluğun temel belirleyicilerinin saptanmasıyla aşılabılır. Türkiye'de yoksulluğun değişimi, yoksul hanehalklarının gelirlerindeki görece büyüme ve gelirin yeniden dağılımı gibi iki temel faktörün bileşik etkisiyle açıklanabilir.

Büyüme ve gelirin yeniden dağılımının yoksulluk ölçütleri üzerindeki etkilerini aydınlatan çalışmalarında Datt ve Ravallion (1992), yoksulluk ölçütlerindeki değişmeyi; hanehalkı ortalama harcama düzeyindeki artışın,

gelirin yeniden dağılımı ve bu iki faktörün karşılıklı etkileşiminin toplam etkisiyle açıklamaktadırlar.

Datt ve Ravallion'un yaklaşımları esas alınarak, Türkiye'de yoksulluk ölçütü açıklayıcı değişkenleriyle birlikte aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$P_{\alpha, t} = P_{\alpha} (M_p / M_t, D_t) \quad (1)$$

Bu eşitlikte $P_{\alpha, t}$, t yılındaki yoksulluk ölçütünü; M_p / M_t , t yılında yoksul olarak tanımlanan hanehalkları ortalama gelirlerinin, toplam hanehalkı ortalama gelirine oranını; D_t , t yılında hanehalkı düzeyinde gelir dağılımını göstermektedir.

Yoksulluk ölçütlerinde 1987 yılından 1994 yılına meydana gelen değişmeyi açıklamak üzere aşağıdaki eşitlik yazılabilir:

$$P_{\alpha, 94} - P_{\alpha, 87} = \underbrace{G(87, 94; r)}_{\text{Büyüme bileşeni}} + \underbrace{D(87, 94; r)}_{\text{Yeniden dağılım bileşeni}} + \underbrace{R(87, 94; r)}_{\text{Artık Terim}} \quad (2)$$

Büyüme ve yeniden dağılım bileşenleri 1987 yılına göre aşağıdaki eşitlikler şeklinde tanımlanabilir:

$$G(87, 94; 87) = P_{\alpha}(M_p / M_{94}, D_{87}) - P_{\alpha}(M_p / M_{87}, D_{87}) \quad (3)$$

$$D(87, 94; 87) = P_{\alpha}(M_p / M_{87}, D_{94}) - P_{\alpha}(M_p / M_{87}, D_{87}) \quad (4)$$

Eşitlikte yer alan artık terim, büyüme ve gelirin yeniden dağılımındaki değişmeler arasındaki karşılıklı ilişkiyi temsil etmektedir:

$$R(87, 94; 94) = G(87, 94; 94) - G(87, 94; 87) \quad (5)$$

$$D(87, 94; 94) = D(87, 94; 94) - D(87, 94; 87) \quad (6)$$

Büyüme bileşeni; 1987 yılı gelir dağılımının değişmediği varsayımı altında, 1987 ve 1994 yılları arasında yoksul hanehalklarının ortalama gelirlerindeki oransal değişimin, yoksulluk üzerindeki açıklayıcı etkisini ifade etmektedir. Gelirin yeniden dağılımı bileşeni de; 1987 yılındaki yoksul hanehalkı ortalama gelir düzeyinin sabit olduğu varsayımı altında, 1987 ve 1994 yılları arasında gelirin yeniden dağılımının yoksulluk ölçütleri üzerindeki açıklayıcı etkisini ifade etmektedir.

Tablo : 3 Yoksulluk Ölçütlerinde Değişimin Bileşenleri (x 100)

	Büyüme	Gelirin yeniden Dağılımı	Artık	Toplam Değişim
Minimum Gıda Maliyeti				
<i>Türkiye (1987 - 1994)</i>				
P ₀	0.00	0.00	0.00	0.00
P ₁	0.80	3.84	-0.64	4.00
P ₂	0.42	1.81	-0.23	2.00
Sen İndeks	-0.36	-0.16	-0.48	-1.00
<i>Kent (1987 - 1994)</i>				
P ₀	-1.48	1.42	1.86	1.80
P ₁	1.39	4.01	0.60	6.00
P ₂	0.00	0.00	0.00	0.00
Sen İndeks	0.23	0.66	0.11	1.00
<i>Kır (1987 - 1994)</i>				
P ₀	0.47	-0.48	-1.00	-1.00
P ₁	-0.17	-1.80	-2.00	-4.00
P ₂	-0.93	-1.70	-1.37	-4.00
Sen İndeks	0.10	-0.45	-0.65	-1.00
Temel Gereksinmeler Maliyeti				
<i>Türkiye (1987 - 1994)</i>				
P ₀	0.40	2.80	-0.70	2.50
P ₁	0.00	0.00	0.00	0.00
P ₂	0.00	0.00	0.00	0.00
Sen İndeks	0.43	1.76	-0.19	2.00
<i>Kent (1987 - 1994)</i>				
P ₀	1.30	4.00	0.40	5.70
P ₁	0.38	2.70	-1.08	2.00
P ₂	0.45	1.65	-0.10	2.00
Sen İndeks	1.18	3.00	0.82	5.00
<i>Kır (1987 - 1994)</i>				
P ₀	2.10	0.30	-1.40	1.00
P ₁	0.87	-0.90	1.98	-2.00
P ₂	0.08	-0.89	-1.19	-2.00
Sen İndeks	0.67	-4.59	-0.58	-4.50

Kaynak: Tablo: 1 ve Tablo: 2'den yararlanılarak hesaplanmıştır

Tablo: 3'de, P₀, P₁, P₂ ve Sen İndekslerinde 1987 ve 1994 yılları arasındaki değişim ve değişimin bileşenleri gösterilmektedir. Tablo 'nun ortaya koyduğu çarpıcı sonuç, Türkiye'de yoksulluk sorununun büyük ölçüde gelirin yeniden dağılımı tarafından belirlendiğidir. Aynı sonuç, kırsal yerler ve kentsel yerler için de geçerlidir. Bunun anlamı, 1987 ve 1994 yılları arası dönemde gelir dağılımındaki değişimin yoksulluk sorununu artıran temel faktör olduğudur. Gelirin yeniden dağılımı bileşeninin yoksulluk ölçütlerini yönlendirici etkisi, kentsel yerler için pozitif değerler alırken, kırsal yerler için negatif değerlere sahiptir. Büyüme bileşeni ise, temel gereksinmeler maliyetine göre, kırsal yerler

ve kentsel yerler ile Türkiye geneli için aldığı pozitif değerleri ile yoksulluğu olumsuz yönde etkilemiş durumdadır. Minimum gıda maliyetine göre hesaplanmış Sen İndeksi'ndeki negatif değişim, yoksullararası gelir eşitsizliğinin azaldığını göstermektedir. Yoksul hanhalkları arasında gelir eşitsizliğinin azalmasında ise büyüme bileşeni, gelirin yeniden dağılımı bileşenine göre daha belirleyici olmuştur.

Sonuç

Türkiye ekonomisinde yoksulluğun boyutlarının ve yoksulluğun 1987-1994 dönemindeki değişimi ile yoksulluk sorununun yapısal analizinin amaçlandığı bu çalışmanın ortaya koyduğu somut gerçek, yoksulluk sorununun dün olduğu gibi bugün de önemini koruduğudur.

Mutlak yoksulluk kavramını esas alan minimum gıda maliyetine göre, 1987-1994 döneminde istikrarsız da olsa yaşanan ekonomik büyümeye ve hanhalkı ortalama fert sayısının azalmasına rağmen yoksulluk oranı azalmamıştır. Asgari gıda harcamaları ile birlikte gıda dışı harcamaları da esas alan yaklaşıma göre, yoksul hanhalklarının oranı 1987 yılından 1994 yılına artmıştır.

Araştırmanın ortaya koyduğu sonuçlara göre; yoksulluk sorunu, nüfusun kırdan kente yapısal dönüşümü ile birlikte kente taşınmıştır. Ancak yoksulluğun büyük ölçüde kırsal yerlerde yoğunlaştığı görülmektedir. Kentlerde hanhalkı ortalama büyüklüğü değişmezken, toprağın miras yoluyla parçalanması, pazar ekonomisiyle bütünleşme ve kente göç gibi faktörlerin etkisiyle kırsal yerler ortalama hanhalkı fert sayısı önemli oranda azalmıştır.

Yoksulluk sorunu bölgeler düzeyinde ele alındığında yoksulluğun bölgesel görünümünün değiştiği saptanmıştır. Minimum gıda maliyetine göre; 1987 yılı için hesaplanmış yoksulluk oranı en yüksek bölge, Doğu ve Güneydoğu Bölgesi iken, 1994 yılında Karadeniz Bölgesi yoksulluk oranındaki artış ile öne çıkmıştır. Temel gereksinmeler maliyeti yöntemine göre; yaşam maliyetlerinin diğer bölgelere oranla daha yüksek olması nedeniyle yoksulluk oranı en yüksek olan bölge Akdeniz Bölgesi'dir. Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde, yoksulluk oranı azalmıştır.

Yoksulluk ölçütlerine göre yoksulluk, 1987-1994 döneminde nitelik olarak da değişime uğramıştır. Asgari gıda harcamalarına yetecek bir gelire sahip olmayan hanhalkları oranının ele alınan dönemde değişmemiş olmasına karşın, Sen Yoksulluk İndeksi'ne göre, yoksul hanhalklarının durumları iyiye gitmiştir. Yoksul tanımı içinde yer alan ve 1987 yılında yeterince beslenemeyenlerin durumu 1994 yılında iyileşmiş, fakat 1987 yılında yoksul

tanımı içinde yer almayanlar yoksulluk sınırının altına düşmüşlerdir. Temel gereksinimler maliyetine göre, 1987-1994 döneminde hanehalklarının değişen yaşam standartlarının gerisinde kaldıkları sonucuna varılmıştır.

Yoksulluğun derinliğini ve yoksullar arası gelir eşitsizliğini hesaplamak amacıyla tanımlanan yoksulluk ölçütleri, temel gereksinimler maliyetine göre değişmemiş, minimum gıda maliyetine göre artmıştır. Bu sonuç, 1987 yılından 1994 yılına, yaşam standartlarındaki artışı yakalayamayan hanehalklarının yoksulluk sınırının hemen altında yoğunlaşmaları ve bu nedenle yoksulluk açığı ile yoksullararası gelir eşitsizliği değişmezken, yoksulluk oranlarının artmış olması ile açıklanabilir. Yoksulluk ölçütleri de kırsal yerlerde yoksulluğun iyileştiğini, sorunun kentsel yerlerde ağırlaştığını göstermektedir.

1987-1994 döneminde Türkiye ekonomisinde iç ve dış nedenlere bağlı istikrarsızlıkların yoksulluk oranları ve yoksulluk ölçütleri üzerindeki etkileri, büyüme ve gelirin yeniden dağılımı gibi iki faktörle açıklanmıştır. Türkiye ekonomisinde 1987-1994 yılları arasında yoksulluk sorunundaki değişimin temel belirleyicisi, gelirin yeniden dağılımıdır. Türkiye' de yoksulluğun artmış olması, ekonomik istikrarsızlıkların ortaya çıkardığı, makro-ekonomik gelişmelerin etkisiyle daha da dengesiz hale gelen gelir dağılımı faktörü ile açıklanmaktadır. Gelirin yeniden dağılımı bileşeninin kırsal yerler yoksulluk sorunu üzerinde iyileştirici etkisi, kentsel yerlerde tam tersi sonuçlar ortaya koymuştur. Büyüme bileşeninin yoksulluğu genelde artırıcı etkisi; istikrarsız da olsa dönem boyunca gerçekleşen büyümenin, yoksullararası eşitsizliğini azalttığı fakat, yoksulların gelirini yoksulluk sınırının üzerine çekemediği şeklinde değerlendirilmiştir.

Kaynakça

- Ahluwalia, M. and Carter, G.N. and Chenery, B. H. (1979), "Growth and Poverty in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, Vol.6, pp.299-341.
- Atkinson, Anthony B. (1987), "On The Measurement of Poverty", *Econometrica*, Vol.55, No.4, pp.749-764.
- Atkinson, Anthony B (1975), *The Economics of Inequality*, Clarendon Press, Oxford.
- Balisacan, Arsenio M.(1995), "Anatomy of Poverty During Adjustment: The Case of the Philippines", *Economic Development and Cultural Change*, Vol.44, No.1, pp.33-62.
- Dağdemir, Özcan (1992), *Türkiye Ekonomisinde Yapısal Değişim ve Gelir Dağılımı*, T.C. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir.

- Datt, Gaurau and Ravallion, Martin (1992), "Growth and Redistribution Components of Changes in Poverty Measures, Decomposition with Applications to Brazil and India in the 1980's" *Journal of Development Economics*, Vol.38, No.2, pp.275-295.
- Devlet İstatistik Enstitüsü (1990), 1987 Gelir Dağılımı Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi Sonuçları, Ankara.
- Devlet İstatistik Enstitüsü (1997), 1994 Hanehalkı Gelir Dağılımı Anketi Sonuçları, Türkiye-Kent-Kır ve Bölgelere Göre %20, %10, %5 ve %1'lik Gelir Dağılımı, Ankara.
- Drewnowski, Jan (1977), "Poverty: It's Meaning and Measurement", *Development and Change*, Vol.8, No.2, pp.183-208.
- Dumanli, Recep (1993), Fakirlik- Dünyada ve Türkiye'de, SPGM, Ankara.
- Erdoğan, Güzin (1996), Türkiye'de Bölge Ayrımında Yoksulluk Sınırı Üzerine Bir Çalışma, DİE Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Fields, Garry S.(1994), "Poverty and Income Distribution Data for Measuring Poverty and Inequality Changes in the Developing Countries", *Journal of Development Economics*, Vol.44, No.1, pp. 87-102.
- Foster, J. and Greer, J. and Thorbecke, E. (1984), "A Class of Decomposable Poverty Measures", *Econometrica*, Vol.52 , pp.761-765.
- Paul, Satya (1989), "A Model of Constructing the Poverty Line", *Journal of Development Economics*, Vol. 30, pp.129-144.
- Ravallion, Martin and Sen, Binayak (1996), "When Method Matters: Monitoring Poverty in Bangladesh", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 44, No. 4, pp.761-792.
- Sen, Amartya (1976), "Poverty: An Ordinal Approach To Measurement", *Econometrica*, Vol.44, No. 2, March 1976, pp.219-231.
- World Bank (1990), World Development Report.

ÖZENDİRME TURİZMİ VE TÜRKİYE POTANSİYELİ

Bilgehan GÜLCAN*

Özet:

İşletmelerin, değişik hedeflere erişmek için kullandığı özendirme araçlarından bir tanesi olan seyahatler, günümüzde önemli bir turizm ürünü olarak ortaya çıkmaktadır. Turizm literatüründe bu seyahatler 'özendirme seyahatleri' olarak adlandırılarak, "özendirme turizmi" başlığı altında ele alınmaktadır.

1990'lı yılların başında dünyada 17 milyar dolar olarak belirlenen özendirme seyahatleri pazar payının, 2000'li yıllarda 56 milyar dolara çıkacağı tahmin edilmektedir. Özendirme turizmi alanında Türkçe literatür oldukça yetersizdir. Bu sebeple konu, çoğunlukla yabancı literatür taranarak, değişik yönleriyle ele alınıp tanıtılmaya çalışılmıştır.⁽¹⁾ Dolayısıyla bu makalenin temel katkısı, Türkçe literatürde bu konudaki yetersizliği gidermektir. Ayrıca, özendirme araçlarının etki derecelerini belirlemeye yönelik yapılan araştırmalar incelenerek, seyahatin diğer özendirme araçlarına göre etkili araçlardan biri olduğu tartışılmaya çalışılacaktır. Şimdiye kadar özendirme seyahatleri, genellikle yönetim ve pazarlama alanları içinde ele alınmış ve bu açılardan tanımlanmaya çalışılmıştır. Özellikle son 15 yıldır turizm endüstrisindeki artan pazar payı ile dikkat çeken özendirme seyahatlerinin, turizm cephesinden de tanımlanması gerekmektedir. Makalede, bu eksiklikten yola çıkılarak yeni bir tanım denemesi de yapılmıştır.

* Arş. Gör., Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi, Turizm Eğitimi Bölümü.
Anahtar Sözcükler: Seyahat, Özendirme Seyahati, Özendirme Araçları, İş seyahatleri.
Keywords: Travel, Incentive Travel, Incentive Tools, Business Travel.

Abstract:**Incentive Tourism and Turkey's Potential**

Today, travel is a substantial tourism product which is one of the most effective özendirme tool that have been used by companies to reach their various objectives. In tourism literature these travels refers to as 'incentive travel' and it has handled within 'incentive tourism' subject. For the companies, these travels have been used not only as a özendirme tool but also been used to reach various business objectives.

Begining of the1990's, monetary amount of incentive travel worldwide is some \$17 bn, and was predicted that this total amount will grow to \$56 bn by the end of the century. Turkish literature is quite inadequate about incentive tourism. For that reason the subject was investigated through reviewing foreign literature and was handled by various aspects. (1) Basic cotribution of this research is to fill this gap in Turkish literature. On the other hand researches that try to measure the degree of efficiency of özendirme tools were reviewed. According to findings, travel was found as one of the most effective incentive tools. The incentive travels have been handled from management and marketing aspects and have been defined from these aspects so far. Especially last 15 years, incentive travel's market share has increased and, these travels must be defined from tourism aspects. According to these findings, incentive travel was redefined.

1. Özendirme Seyahatinin Tanımı

Bu seyahat türünde ilk göze çarpan özellik, seyahatin katılımcılarına, onlardan herhangi bir ücret talep edilmeksizin, sadece gösterdikleri performansa göre ilişkili buldukları işletme tarafından, çeşitli amaçlar gözetilerek, hediye olarak sunulmasıdır. İşletme amaçları ve çalışanların performansı söz konusu olduğu için konu, daha çok motivasyon, yönetim ve pazarlama cephelerinden ele alınmaktadır.

Özendirme seyahati konusunda uzman işletmelerin bir araya gelerek kurmuş oldukları ve bu alanda en büyük otorite sayılan Özendirme Seyahati Yöneticileri Birliği veya kısaca SITE (Society Of Özendirme Travel Executives) özendirme seyahatini "işletme amaçlarını gerçekleştirmekte kullanılan, katılımcıları ödüllendirme yoluyla onlara bu amaçlara ulaşmadaki payları üzerinden olağanüstü bir seyahat deneyimi sunan modern bir yönetim aracı" olarak tanımlamaktadır(Ricci, Holland 1992:288). Mehta ve diğerlerine göre (1991:68) "özendirme seyahati, satış elemanlarını, bayileri, üretimde rol alan iş görenleri, destek personeli ve bazı durumlarda da müşterileri motive etmek ve ödüllendirmek için kullanılan bir yönetim aracıdır". Bu ikinci tanım, özendirme seyahatlerinin yönetim aracı olarak hangi gruplara verilebildiğini

veya uygulanabildiğini vurgulaması açısından önemlidir. Dolayısıyla özendirme seyahatleri, işletme personeline, işletmeye doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunan acenta veya bayilere ve işletmenin ürününü kullanan son kullanıcılara verilebilir. Westwood da alternatif bir tanımla yine yönetim cephesinden konuya yaklaşmaktadır. Ona göre "özendirme seyahati, belirli bir program dönemi içerisinde açık bir şekilde tanımlanmış ve erişilebilir hedefler karşılığında, çok arzu edilen bir destinasyona ziyaretin, ödül olarak sunumudur" (Witt, Gammon, White 1992: 276).

Avrupada ilk kez yapılan Özendirme Seyahati Araştırması, 1990 yılında Monaco'da gerçekleştirilen II.Avrupa Özendirme Seyahat Konferansı'nda delegelere sunulmuştur.⁽²⁾ Söz konusu araştırmada Ken Gazzard'ın "özendirme seyahati, önceden sponsor işletme tarafından belirlenen hedefleri gerçekleştiren katılımcıları ödüllendirmek için tasarlanmış, titizlikle hazırlanmış motivasyon programları içinde oldukça etkili bir ödüldür" şeklindeki tanımı benimsenmiştir (Wason 1990:68). Tanımın, özendirme seyahatlerini motivasyon programları içinde ele alması ve oldukça etkili olduğunu vurgulaması önemlidir. Adı geçen konferansa katılan bir SITE delegesi ise bu seyahati pazarlama alanı içinde değerlendirerek şöyle bir tanım geliştirmiştir: "özendirme seyahati, seyahat ödülü ile bir amacı gerçekleştirmek için, bir işletme tarafından kullanılan pazarlama aracıdır" (Wason 1990:68).

Yapılan hemen tüm tanımlarda konu, ya yönetim ya da pazarlama açısından ele alınmıştır. Dolayısıyla özendirme seyahatleri bir turizm ürünü olarak , şu şekilde tanımlanabilmektedir:

Özendirme seyahati, paket bir seyahatin bir işletmenin kendi bünyesindeki satış gücüne, araçlarına veya son kullanıcılara yönelik olarak pazarlama, personel yönetimi, üretim gibi amaçlarını gerçekleştirmek için özendirici bir araç olarak kullanılmasına dayanan, oldukça etkili turistik bir üründür.

2. Günümüze Kadar Özendirme Turizmi

Bir başarıyı seyahat ile ödüllendirme fikri, Roma İmparatorluğu' nda zafer kazanan generalleri resmi geçit ve marşlarla seyahate göndermeleri şeklinde ortaya çıkmakta ve tarihte çok eski dönemlerde bile örneklerine rastlanmaktadır. Avrupa ve Amerika'daki endüstri devrimi sırasında tatille ödüllendirilen verimli yönetici örnekleri olmasına rağmen, bunların çoğunun mevki sahibi veya elit sınıfla sınırlı olduğusöylenebilmektedir. Seyahatin, çalışanları yaygın olarak motive etmek için benimsenmesinin ancak 19.yüz yılda ABD'den çıktığı görülmektedir. Ohio/Dayton'daki National Register Cash Company adlı firma 1906'da ilk kez modern anlamda özendirme seyahatini

kullanmıştır. Firma 70 adet merkez bürosuna bağlı satış elemanını elmas kol düğmesi ve 'ücretsiz bir tatil' ile ödüllendirmiştir. Böylece sözkonusu seyahat, turizm cephesinden bakıldığında özendirme seyahati adı ile anılan turizm ürününün ilk kayda değer kullanımıdır. 1930 ve 1940'lardaki savaş ve dünya çapında yaşanan depresyon, turistik seyahatleri engellemiş ve diğer turistik gezilerde olduğu gibi, özendirme seyahatlerinin kullanımını da sınırlandırmıştır (Ricci ve Holland 1992:288).

Kitle turizmi ve rekreasyon amaçlı seyahatlerin daha fazla yaygın olduğu 1960'lı yıllarda, özendirme seyahatlerinin kullanımı da artmaya başlamıştır. Holloway (1993:38) bu tür seyahatlerin A.B.D. orijinli olup, 1960'lı yıllarda başladığını belirtmektedir. 1970'li yıllarda hava ulaşımındaki ekonomik fiyat uygulamaları uzak yerlere ulaşılabilirlik imkanını da arttırmıştır. Böylece, günümüzde özendirme seyahatlerinin niteliksel ve niceliksel boyutları da genişlemiştir. 1980'li yıllarda binlerce işletme, bu özendirme aracı için her yıl 1 milyar dolardan fazla para harcama noktasına gelmiştir (Ricci ve Holland 1992:288).

1990'lı yıllarda ise, özendirme endüstrisi olarak ifade edilen pazar içindeki özendirme seyahatleri, çok sık kullanılan ve diğer özendirme unsurları içinde gerek etki derecesi ve gerekse yapılan harcamalar açısından önemli bir yere sahip, bir turizm türü haline gelmiştir. "1990'da 17 milyar dolar olarak tespit edilen özendirme turizm harcamalarının, yüzyıl sonunda yaklaşık %300 oranında bir artışla 56 milyar dolara çıkacağı da tahmin edilmektedir." (Wason 1990:70).

3. Özendirme Aracı Olarak Seyahatler

İşletme yönetimleri, nakit para, eşya ve seyahat gibi veya bu üçünün bir kombinasyonu da olabilen özendirme araçlarından, iş görenlerinin olağanüstü bir performans seviyesini yakalamaları ve devam ettirmeleri için yararlanmaktadır.

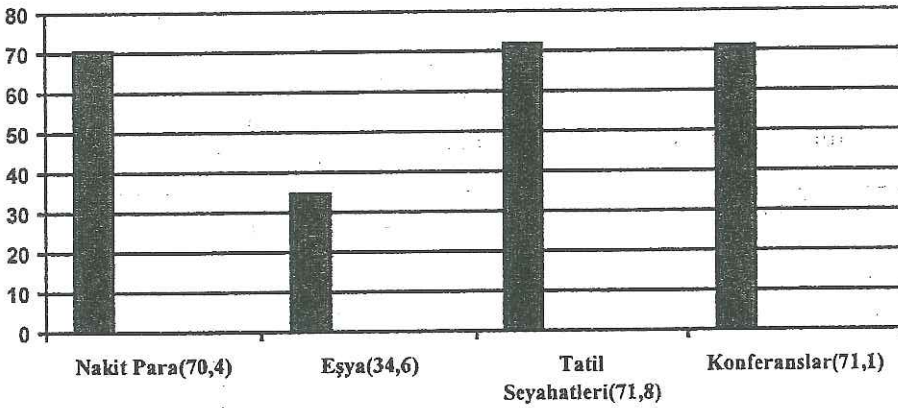
Seyahat özendiricisi, diğer özendirme araçlarına göre daha etkili olabilmektedir. Kısa bir tatil ve onun hatıralarıyla oluşan dostluk ve firma bağlılığı, katılımcıların iş verenlerine karşı hislerini güçlendirmede daha fazla işe yaramaktadır. Bundan başka bir seyahat ödülünün "hatıra değeri" olduğundan, ödülün etkisi kalıcı olmakta ve bu da güdülendirme etkisini güçlendirerek pozitif bir destek vermektedir (Szathmary 1992:110).

Literatürde özendirme turizmine yönelik yapılan bazı araştırmalarda satış gücünün performansını güdüleyen özendirme araçlarından, nakit para, eşya ve seyahat arasında karşılaştırmalar yapılmıştır. Caballero'nun araştırmasında, üst

düzey satış personeli üç gruba ayrılarak, her grup için ayrı özendirme programı organize edilmiştir. Her gruba uygulanan özendirme aracı; nakit, seyahat ve eşya olarak belirlenmiştir. Buna göre, seyahat grubu Meksika'ya bir gezi, nakit para grubu 500 dolar ve eşya grubu da 500 dolar değerinde bir eşya kazanmışlardır. Sonuçlara göre, Meksika'ya seyahati içeren özendirme paketinin uygulandığı grubun, diğer iki gruptan önemli bir şekilde üstün performans gösterdiği tespit edilmiştir. Ayrıca yazar, seyahat grubundaki satış personelinin geçen yılların performansının üzerinde, %39'luk yeni müşteri satışları sağladığını belirtmiştir. (Shinew ve Backman 1995: 288).

Benzer bir çalışma Shinew ve Backman tarafından (1995:286) özendirme seyahati uygulayan başlıca hayat sigortası işletmelerinde gerçekleştirilmiştir. Yazarlar, sözkonusu araştırmada, 433 kişiye uyguladıkları anketlerle, özendirme araçlarının güdüleyici etkilerini ölçmeye çalışmışlardır. Özendirme araçları olarak nakit para, eşya, tatil içerikli seyahat ve konferansları ele almışlardır. Sonuçta özendirme araçları içinde en etkili 'tatil içerikli seyahatler' olarak tespit edilmiştir (Şekil 1).

Şekil 1. Özendirme Araçlarının Etki Dereceleri (%)



Kaynak: SHINEW, J. Kimberly; BACKMAN, J. Sheila (1995), "Incentive Travel: An Attractive Option", *Tourism Management*, Volume 16, No 14, s.290.

4. Özendirme Seyahatinin Kullanıcıları ve Kullanım Sebepleri

Özellikle dağıtımda bayilik sisteminin yaygın olduğu ve satış elemanlarının yoğun olarak kullanıldığı hemen tüm endüstrilerde özendirme seyahati oldukça sık kullanılmaktadır. "Özendirme seyahatlerini en fazla kullananlar sigorta, elektronik, otomotiv parçaları, araba ile kamyon ve tarım

ekipmanları endüstrileridir. Bu işletmelerin 3/4'ü, satış artırmak amacıyla özendirme seyahatlerini kullanmaktadır. Diğer önemli amaçlar, morali ve işletmeye olan güveni yükseltmek ve yeni bir ürünü tanıtmak olarak belirtilmiştir" (Mill ve Morrison 1992:142). Belirtilen bu amaçlar, özendirme seyahatlerinin kullanım amaçları içinde sadece birkaçıdır.⁽³⁾ Özendirme seyahati ile ulaşılmak istenen işletme amaçlarını Witt, Gammon, White (1992:272)'de beş ana başlıkta gruplandırmıştır:

1. İşletme hedeflerine erişmek (genel olarak veya belirli ürünlerin satışlarını arttırmak, yeni bir ürün tanıtımı yapmak, stokları azaltmak, vb.),
2. Özellikle işletme yöneticileri ile ilişki kurmak ve karşılıklı bilgi alışverişini kolaylaştırmak,
3. Firma kültürü ve sosyal etkileşimi özendirmek,
4. Takip eden işletme süreci için heyecan ve coşku oluşturmak,
5. İşletmeye bağlılığı özendirmek.

Sheldon (1995:24) Amerika'da yaptığı bir araştırmada özendirme seyahatini en çok kullanan endüstrinin hizmet endüstrisi olduğunu, belirtmiştir (Tablo 1). Sözkonusu araştırmada işletmelerin coğrafi dağılımlarına bağlı olarak özendirme seyahatleri kullanmaları arasındaki ilişki de incelenmiştir. Sonuçta yazar anlamlı ilişkiler bulmuş ve daha geniş coğrafi dağılım gösteren işletmelerin özendirme seyahatlerini daha fazla kullandığını tespit etmiştir (Tablo 2).

Tablo 1. Endüstrilere Göre Özendirme Seyahati Kullanımları

ENDÜSTRİLER	ÖZ. SEYAHATI VEREN (n=51)	ÖZ. SEYAHATI VERMEYEN (n=76)*
Hizmet	45.1 %	46.1 %
Üretim	37.3	34.2
Toptancı	11.8	7.9
Perakendeci	3.9	7.9
Diğer	2.0	3.9

Kaynak: Sheldon, Pauline (1995), "The Demand For Incentive Travel: An Empirical Study", *Journal Of Travel Research*, Spring, s.24.

*Diğer özendirme araçları kullananlar

**Tablo 2. İşletmelerin Coğrafi Dağılımlarına Göre
Özendirme Seyahati Kullanımları**

COĞRAFİK KAPSAM	ÖZ. SEYAHATI KULLANAN (n=51)	ÖZ. SEYAHATI KULLANMAYAN* (n=76)
Uluslararası	56.9 %	47.4 %
Ülke içi	35.3	13.2
Bölgesel	5.9	15.8
Sadece Bir Şehirde	2.0	22.4

Kaynak: Sheldon, Pauline (1995), "The Demand For Incentive Travel: An Empirical Study", *Journal Of Travel Research*, Spring, s.25.

*Diğer özendirme araçları kullananlar

Kendilerine özendirme seyahati sunulan gruplar 'özendirme seyahati katılımcıları' olarak isimlendirilmektedir. İşletmelerin, katılımcı gruplara göre seyahat özendircisi kullanımı ve bunun diğer özendircilerle karşılaştırılması Tablo 3'te görülmektedir. Buna göre, satış elemanları ve yöneticilerin motivasyonunda seyahat, nakit para ve eşya özendircilerine göre daha az kullanılmaktadır.

Tablo 3. Özendirme Seyahati Katılımcıları

KATILIMCILAR	ÖZ. SEYAHATI (%)	DİĞER ÖZENDİRİCİLER (%)
Satış Elemanları	61 %	65.2 %
Yöneticiler	25	43.9
Bayiler	16	9.1
Toptancılar	14	9.1
Müşteriler	8	3.0
Satışçı Olmayan Diğer Personel	8	19.7
Diğer	14	7.6

Kaynak: Sheldon, Pauline (1995), "The Demand For Incentive Travel: An Empirical Study", *Journal Of Travel Research*, Spring, s.26.

5. Özendirme Seyahatlerinin Türleri

5.1. Saf Özendirme (pure incentive) Seyahatler

Turistik bir ürün olarak özendirme seyahatinin ilk çıkışı saf özendirme seyahatleri biçimindedir. Bu özendirme türü, sadece iyi vakit geçirmek için

düzenlenmiş, rekreasyon faaliyetleri ile dolu, herhangi bir tur paketindekinde sunulanlardan daha fazla çekicilikleri içeren tatil programlarından oluşmaktadır.

5.2. Karma Özendirme (incentive plus) Seyahatler

Bu türde tatil ile işletme aktiviteleri bir arada yer almaktadır. Özendirme seyahatlerinin %70 'ini daha fazla popüler olan bu tür kapsamakta ve tatil zevkini, yeni ürün tanıtımını veya bazı toplantı şekillerini bir araya getirmektedir. Dolayısıyla işletmeler, özendirme seyahate harcadıkları paranın faydasını maksimize etmekte ve başka bir yerde ek bir toplantı düzenlemeksizin önemli bilgileri bu yolla iletebilmektedirler" (Lewis ve diğ.1995:267).

5.3. Hafta Sonu Özendirme (weekend incentive) Seyahatleri

Hafta sonu özendirme seyahatleri, kapsamı daha dar nitelikteki başarı performanslarını ödüllendirmek için kullanılmaktadır. Yönetici bakış açısından diğer özendirme seyahatlerine göre daha az maliyetli olduğu için günümüzde artan bir oranda tercih edilmektedir.

6. Özendirme Seyahat Türleri ile İlgili Tartışmalar

Özendirme seyahat konusunda SITE, 1990'lı yıllarda kapsamlı bir sertifika programının sponsörlüğünü yapmıştır. CITE (Certified Incentive Travel Executives) olarak anılan bu program şimdiye kadar endüstride ortaya konulan en önemli program olmuştur. Yaklaşık 2.000 SITE üyesinden sadece 29 tanesi CITE'ye seçilmiş ve başarı ile programı tamamlamışlardır. Özendirme seyahati konusunda dünyanın önde gelen uzmanları olarak nitelendirilen ve sözkonusu programı bitiren bu kişilerin ortak görüşü, özendirme seyahatlerine yönelik gelişmenin devam edeceği yönündedir.

Özendirme seyahatleri ve uygulamalarla ilgili tartışmalar şöyledir: California Fremont'tan The Business Group'un genel yönetici ve bir özendirme pazarlama danışmanı olan Robert Davson, özendirme seyahatleri ile toplantıların bir arada olmaması gerektiğine inanmaktadır. Davson, katılımcılarla yaptığı müzakerelerle elde ettiği sonuca göre, katılımcıların %80'inin özendirme seyahatleri içinde toplantıları istemediklerini belirlemiştir. Davson'a göre katılımcılar bir toplantıya katılma hakkını değil, bir özendirme seyahatini hak ettiklerini hissetmektedirler. CITE'ye katılan uzmanlar ile yaptığı mülakatı yayınlayan Weiland da, bir özendirme seyahati ile bir iş toplantısının birleştirilmesini 'zeytinyağı ile suyun birleştirilmesine' benzeterek, birbirlerine kesinlikle karışamayacaklarını belirtmektedir. Massachusetts' te Salem firmasında yer alan The Journeymasters'in başkanı Bob Guerriero, ulusal bir toplantıyı, 'katılımcıları eğitmek için tüm satış gücünün zorunlu olarak bir araya

gelmesi' olarak ve bir özendirme gezisini de 'olağanüstü performans karşılık verilen bir ödül' olarak tanımlamaktadır. Guerriero'ya göre bu ikisini bir araya getiren her deneme ne etkileyici bir özendirme ile ne de iyi bir toplantı ile sonuçlanabilir (Weiland 1995:38). Weiland, çoğu işletmenin özellikle en üst düzeyde performans gösteren çalışanlarına hitap etme fırsatından yararlanamadığı için saf özendirme konusunda isteksiz davrandığını, fakat buna rağmen bu türün hala endüstride yer aldığını belirtmektedir.

New York, EGR International'ın başkanı John Kiley: "Katılımcıların destinasyondan hoşlanacakları yeteri kadar boş zamanları olduğu sürece, iyi düzenlenmiş bir toplantı, özendirme programını kıymetli bir eşya gibi yapabilir ve olumsuz olarak görülmemelidir" (Weiland 1995:38) şeklinde açıklayarak, böyle bir kombinasyonun olumlu olabileceğini belirtmektedir. Incentives International'ın kurduğu Toronto'nun başkanı Duff Shaw ise 'saf özendirme seyahatlerinin yıllar önce öldüğünü belirtip, karma programların daha mantıklı olduğunu söylemektedir. (Weiland 1995:38).

7. Turistik Ürün Olarak Özendirme Seyahatleri

Kotler ve Armstrong (1996:274) "Bir ürün, istek ve ihtiyaçları tatmin edebilen, ilgi uyandırma, kazanım, kullanım veya tüketim için bir pazara sunulabilen her şey" olarak tanımlamakta ve ürün kavramının fiziksel objeleri, hizmetleri, kişileri, yerleri, organizasyonları ve fikirleri de kapsadığını belirtmektedirler.

Genel olarak herhangi bir ürün üç ana düzeyde ele alınmaktadır: Buna göre ilk düzey 'temel ürün' veya 'öz ürün' olarak ifade edilen ve satın alınan, gerçekten neyi satın aldığı sorusuna cevap verilebilecek olan düzeydir. Tüketici bu düzeyde üründen temel faydayı bekler. Temel ürün etrafında 'gerçek ürün' bulunur. Gerçek ürünün beş temel karakteristiği vardır: kalite seviyesi, ayırıcı özellikleri, dizaynı, marka adı ve ambalajı (Kotler ve Armstrong 1996:275). Kimi yazarlara göre ise, bu düzeydeki ürün somut ürün olarak isimlendirilir. Son düzey, ürünle beraber tüketiciye sunulan ek fayda ve hizmetler bütününden oluşan 'zenginleştirilmiş ürün' düzeyidir.

7.1. Özendirme Seyahat Ürününün Düzeyleri

Özendirme seyahat ürününün düzeyleri ve bu düzeylerdeki özellikler, 'ücretsiz bir tatil' temel ürünü etrafında incelenmiştir (Şekil 2). Temel ürüne eklenen yüksek hizmet standardı, destinasyonda bulunan sıra dışı cazip özellikler, güvenlik unsuru ile yaratıcı yetenekler kullanılarak hazırlanan çekici aktiviteler gibi elemanlar somut ürünü ortaya çıkarmaktadır.

Şekil 2. Özendirme Seyahat Ürününün Düzeyleri



- Temel ürün
- Özendirme seyahat ürünü (gerçek ürün)
- Üst düzey(High-end) özendirme seyahati ürünü (zenginleştirilmiş ürün)

Kaynak: MEHTA, C.Subbash; LOH, C. M. James; MEHTA, Sanjay (1991), "Incentive Travel Marketing: The Singapore Approach", *The Cornell H.R.A. Quarterly*, October, s.67-74.

Son düzeydeki zenginleştirilmiş özendirme seyahati ürünlerinde ise, kalite ve hizmet standardı ile yaratıcılıktaki seviye gibi nitelikler maksimuma yükselecek, program bu yönleri ile benzerlerine hiç rastlanamayan bir paket haline dönüşebilecektir. Zenginleştirilmiş bir ürün olarak, halktan birinin herhangi bir tur operatöründen satın alamayacağı ve genellikle egzotik destinasyonlarda gerçekleşen bir ürün halini alan üst düzey-lüks (High-end) özendirme programlarını üretebilmek ve organize edebilmek için bu alanda faaliyet gösteren profesyonel kuruluşlara ihtiyaç vardır.

8. Özendirme Seyahatin Organizasyonu ve Özendirme İşletmeleri

8.1. Özendirme Seyahatlerinin Organizasyonu

Bir özendirme programında olması gereken husular şunlardır: yeterli bütçenin olması, ölçülebilir ve rekabete dayanan hedeflerin varlığı, işletmenin

bu program için atadığı bir sorumlu ve özendirme şirketinden de bir uzman, kotaların belirlenmesi, ödül döneminin kısıtlılığı, ödülün duyurulmasına yönelik haberleşme, seyahatin doğru zamanlanması ve destinasyonun arzulan ve/veya sıra dışı olması (Gee, Makens ve Choy 1989:216).

İşletmeler düzenlemek istedikleri özendirme seyahati programlarını, ya kendileri organize ederler ya da bu alanda faaliyet gösteren özendirme firmaları, seyahat acentaları gibi uzman kuruluşlardan satın alırlar (Kotler ve diğ. 1996:230). Bazı işletmeler ise programın belirli bir kısmını kendileri hazırlayarak, belirli oranlarda işletme dışı söz konusu uzman kuruluşlardan yardım alabilirler. Özendirme seyahati düzenlemek isteyen işletmelerin eğilimi, işletme içi organizasyonlardan daha fazla uzman kuruluşların organizasyonlarını tercih etmek şeklindedir (Kotler ve diğ. 1996:230). Uzman kuruluşların kullanımını etkileyen en önemli iki değişken, seyahatin sınırları ve maliyet avantajlarıdır. Ulusal hatta bölgesel sınırları aşan seyahatlerde işletme dışı seyahat organize eden kuruluşlarla ilişki kurma zorunluluğu vardır. Ayrıca seyahat için gerekli olan otel odaları ve uçak koltuklarının satın alınması gibi hususlar, söz konusu uzman kuruluşların toplu alımlar yapması nedeniyle maliyet avantajı sağlanmaktadır.

Cockerell'in (1991:83) tüm Avrupa ülkelerini kapsayan özendirme seyahati araştırmasında, kendi programını organize eden ve özendirme seyahati paketlerini kullanan işletmelerin %50'sinin, herhangi bir seyahat acentası, tur operatörü veya özendirme seyahati konusunda hizmet veren bir kuruluş olan özendirme bürolarını (incentive house) kullanmadıkları saptanmıştır. Yazar, bu durumun ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğini; mesela Fransız ve İtalyan'ların, Alman ve İngiliz'lere oranla daha fazla uzman kuruluşlar kullandığını belirtmektedir. İngiliz şirketlerinin sadece %4'ü ve Alman şirketlerinin %3'ü dış ülkelere yönelik programlarında, dış pazara yönelik özendirme seyahati düzenleyen uzman kuruluşlar ile ilişkiye geçmektedirler.

8.2. Özendirme Seyahati İşletmeleri

"Özendirme seyahat firmaları, değişik gruplar, işletmeler, birlikler ve kişiler için prim, hediye ve ödüllerin beraberce uyarlanması ve satışı konularında uzmanlaşmışlardır. Özendirme seyahat gezisi veya turu, kullanıcı organizasyona, bütün bir motivasyonel paketin bir kısmı olarak satılır. Özendirme seyahati sıkça pazarlama ve satış alanında kilise veya diğer birlikler gibi bir grup için para sağlamak veya yeni bir ürüne ilgi uyandırmak için kullanılır. Özendirme seyahati firması, kullanıcılar için diğer yaratıcı yeteneklere ek olarak tur hazırlar" (Nykiel 1989:39).

Genel bir ifade olarak bu alanda hizmet veren işletmeler 'özendirme büroları' (incentive house) olarak tanımlanmaktadır. Ancak profesyonel anlamda özendirme seyahat firması denince, ilk ifadede yer alan ve tüm çalışması özendirmelerle ilgili olup, bu çalışmanın en önemli bölümünden biri olan seyahat olayını da kendi organize eden işletmeler anlaşılır.

"Bir seyahat planlayıcısından daha kapsamlı olarak anlaşılması gereken bir özendirme seyahat firmasının esas işi, işletmelerin seyahat ödülü kullanımı vasıtasıyla pazarlama, verimlilik, satış veya motivasyon problemlerini çözmektir. Tam özendirme süreci müşterilerin işini; işi tamamlayan ödüllerin türlerini anlamak için potansiyel ödüller, tanıtım programlarının ilanı, çalışanların performansının izlenmesi, kazananların tanınması için gerekli pazar araştırması ve seyahat ödülünün planlanması, programlanması ve yönetimi için analiz yapmayı kapsar" (Ricci ve Holland 1992:291). Özendirme seyahati firmaları üç başlık altında sınıflandırılabilir:

a) Tam Kapasiteli Özendirme Firmaları (Full-Service Incentive Company)

Tam kapasiteli bir firma, özendirme seyahati programı ile kotaların oluşturulması, işletme içi iletişimin geliştirilmesi ve satışı şevkinin kamçılanmasını kapsayan bütün aşamalarda müşterisine yardım eder. Bu tür işletmeler özellikle özendirme seyahatlerinde uzmanlaşmışlardır. Bunlar, seyahatin planlanması, organizasyonu ile idaresinde ve müşterisi olan kişi ve kuruluşların bünyesindeki özendirme programlarının yönetimi ve geliştirilmesinde yardım sunabilirler. Kimi yazarlar tam kapasiteli firma başlığı altında iki firma türünden de söz ederler: İlki, *tam kapasiteli özendirme pazarlama şirketleri*'dir (*full-service incentive marketing company*). Bu tür firmalar, tanıtım araçlarıyla, işletme faaliyetlerinin yönetiminde özendirme aracı olarak yer alan seyahat ve diğer ticari ürünlerle meşgul olurlar. İkincisi ise, *tam kapasiteli özendirme büroları*'dır (*full-service incentive house*). Bunlar da özendirme pazarlama firmalarına benzemektedirler. Ancak bu tür işletmeler mala dayalı ödüllerde değil de, özendirme seyahatlerinde uzmanlaşmışlardır (Ricci ve Holland 1992:290).

Sözkonusu edilen iki grubu farklı isimler altında toplayan yaklaşımlar da mevcuttur. Literatürde bir yaklaşım bunları, 'özendirme büroları' ve 'tam kapasiteli özendirme büroları' olarak ayırmaktadır: Özendirme bürosu, önce ana firma ile şube ve bayiler arasında haberleşmeyi sağlamakta, ödül olarak verilecek olan tatil programını açıklamakta, satış hedeflerini duyurmakta ve yarışmalar düzenlemektedir. Tüm özendirme programını yürüten firmalar, 'tam kapasiteli özendirme bürosu' olarak adlandırılmaktadır (Peköz ve Yarcan 1994:26).

b) Taşeron Özendirme Firmaları (Fulfillment Type Of Incentive Company)

Genellikle daha önce tam kapasiteli bir firmanın yöneticisi olarak çalışan bir kimse tarafından kurulan daha küçük bir işletmedir. Bir taşeron özendirme firması, paketin seyahat kısmının satışında uzmanlaşmaya yönelmekte ve özendirme programının planlanmasında ücret karşılığı profesyonel bir hizmet sunmamaktadır. Çalışmasının karşılığını normal seyahat komisyonlarından almaktadır.(Gee, Makens ve Choy 1989:214).

c) Seyahat Acentalarının Özendirme Seyahati Bölümleri

Bazı seyahat acentaları özel olarak özendirme seyahati bölümleri kurmaktadır. Bu firmalar, özendirme planlaması aşamasında profesyonel bir müşteri yardımı sunabilir ve tam kapasiteli bir firma gibi fiyat isteyebilirler (Gee, Makens ve Choy 1989:214). Bu grupta yer alan işletmeler, iki şekilde faaliyette bulunmaktadırlar: Bunlardan ilki, pazarlama hizmeti sunmadan, yalnızca özendirme seyahati programları sağlanmasında uzmanlaşmış bir özendirme bölümüne sahip olan seyahat acentalarıdır. Diğeri ise, özendirme seyahatlerinin sadece belli aşamasında rol alan ve tipik bir seyahat düzenleme hizmeti sunan perakendeci işletmelerdir (Ricci ve Holland 1992:291). "Özendirme düzenlemelerinde yerel hizmetler paketini düzenleyen uzmanlaşmış firmalar DMC (Destinasyon Management Company) olarak adlandırılırlar" (Peköz ve Yarcan 1994:26). DMC, özendirme programının gerçekleştiği ülkedeki yerel hizmetleri veren seyahat işletmesidir. Yerel hizmetleri sunan acentaların görevleri şu şekilde özetlenebilmektedir:

- Özendirme bürosu ile bağlantı kurmak,
- Yerel hizmetleri hazırlamak, vermek (otel,lokanta,müze,yöre gezileri)
- Özendirme seyahat programını hazırlamak, önermek,
- Fiyat çıkarmak,
- Özel aktiviteleri hazırlamak (gala yemeği, business session v.b.)
- Transferleri ve yerel ulaşımını gerçekleştirmek,
- Alışveriş olanağı sağlamak,
- İşletmenin denetleme gezisi hazırlıklarını yapmak,

•Organizasyonun başarısı için gerekli düzenlemeleri yapmak (Kibar 1993:112).

9. İş Amaçlı Seyahatler ve Özendirme Turizmi

Bir ülkenin özendirme seyahat destinasyonu olarak dikkate alınması, özendirme turizmiyle beraber kongre, seminer vb. gibi seyahat türlerinin de içinde yer aldığı 'iş amaçlı turizm'in gelişmesi ile çok yakın ilgilidir. "Hemen her kongre katılımcısı doğal olarak bir özendirme seyahati kullanıcısı olabilmektedir" (Kibar 1993:108). Mesela uluslararası tekstil kongresine katılan her firma yetkilisi, kongre yapılan destinasyonu kendi işletmesi için bir özendirme seyahati destinasyonu olarak tanıma fırsatı bulabilmektedir.

İş(business) turizmi içinde önemli bir yere sahip olan bu seyahat türünü Mill ve Morrison 'melez seyahat türü' (hybrid trip) olarak görmektedirler. Çünkü bir tür zevk (pleasure) seyahat türü olan özendirme seyahatleri, işletme amaçları için finanse edilirler. Ancak, özendirme seyahatindeki kişiler zevk seyahatine ve satın alanlar da iş seyahatine dahil olmaktadır (Mill ve Morrison 1992:144). Bu durum sınıflandırma yapma ve dolayısıyla sağlıklı istatistiki verilerin elde edilmesinde karışıklıklara sebebiyet vermektedir. Dolayısıyla bazı araştırmaların kapsamı, *iş turizmi* yerine, kongre, konferans, seminer, özendirme seyahatleri ve satış toplantılarını da içeren *toplantı endüstrisi* kavramı ile sınırlandırılmaktadır.

Avrupa Seyahat Veri Merkezi'ne göre 1990 yılında sadece Batı Avrupa'da yaklaşık 30 milyon iş amaçlı seyahat gerçekleşmiştir ve bu sayının yaklaşık %5'ini özendirme seyahatleri oluşturmaktadır (Tablo 4).

Tablo 4. Batı Avrupa'daki Amaçlarına Göre İş Seyahatleri

Seyahatin Türü	Toplam Seyahat (000)	Toplamın %'si
Geleneksel	17,452	59,1
Konferans, Kongre, Seminer	5,537	18,8
Sergiler, Ticaret fuarları	5,011	17,0
Özendirme seyahatleri	1,508	5,1
TOPLAM	29,509	100

Kaynak: COCKERELL, Nancy, (1991) "The European Incentive Travel Market", EIU Travel & Tourism Analyst, No 4:83.

"Birleşik Devletler Seyahat Veri Merkezi 'ne göre toplantı endüstrisi pazarında 1993' de sadece Birleşik Devletler içinde 36 milyonun üzerinde katılımcı yer almıştır. İş seyahatleri pazarı sadece en büyük ana bölüm değil, aynı zamanda fiyat konusunda en az duyarlı mevcut pazar olarak da dikkate alınmaktadır" (Lewis ve diğ. 1995:216). Fiyat konusunda, turizm sınıflamasında

yer alan diğer ürünlere göre daha az esnek olması, toplantı endüstrisindeki yer alan ürünlerin önemini ön plana çıkarmaktadır. Bu yüzden toplantı endüstrisinde yer alan ürünler, zenginleştirilmiş düzeyde ürünler olmaktadır. Dolayısıyla bu pazardan pay alabilmek için ülkeler arasında önemli bir rekabet yaşanmaktadır.

"1991'de A.B.D.'deki toplantı endüstrisi üzerindeki direkt harcama yaklaşık 75.6 milyar dolardır. 25 adet toplantı ,seyahat ve konaklama organizasyonunu temsil eden bir şemsiye grup olan Convention Liasion Council tarafından yaptırılan araştırma sonucuna göre bu rakam, önceki yıla oranla 8 milyar dolar daha fazla bir artış olduğunu göstermektedir " (Crystal 1993:1). Aynı araştırmaya göre, toplam ekonomik etkisi 225 milyar dolar olan bu endüstri, 3 milyon tam zamanlı işe denk bir işgücü ile desteklenmektedir. Yine aynı araştırmaya göre; özendirme seyahatleri, toplantı endüstrisi içinde 2.67 milyar dolar ile %3.5 oranında pay almaktadır.

Bu araştırmada, literatürdeki diğer araştırmalarda özendirme seyahati kapsamında ele alınmış olan karma özendirme seyahati olarak anılan 'özendirilmiş eğitim seminerleri', 'satış toplantıları' v.b. gibi türler, ayrı bir başlık altında değerlendirmiştir. Buna göre satış toplantıları hemen hemen 28,6 milyar dolarlık direkt bir ekonomik değere sahiptir. Yani bu grubun yaklaşık 1/3'ü bile özendirme seyahatlerinin bir türü olarak kapsam dahilinde ele alınırsa, pazarın A.B.D. için değeri; (saf özendirme:2,7, karma özendirme :9,5) yaklaşık 12 milyar dolar olarak hesaplanabilir. Bu rakamın özendirme seyahatlerinin değerini belirlemede gerçeğe daha yakın olması muhtemeldir. Çünkü Touch Ross'un yaptırdığı 1990 tarihli araştırmada özendirme seyahatlerinin dünya çapındaki toplam değeri 16.9 milyar dolar olarak tespit edilmiştir (Wason 1990:70).

Avrupa orijinli özendirme seyahatlerinde Kuzey Amerika orijinli seyahatlere göre daha fazla dış destinasyon tercih edilmesi dikkat çekicidir. Avrupa ülkelerinin moda turistik destinasyonlara olan yakınlığı, dış destinasyon kullanımını artırmaktadır. Bu farkın temel sebeplerinden birincisi; özendirme seyahat programlarında Birleşik Devletler'in iç destinasyon kullanımında sürenin bir hafta olması ve dolayısıyla zaman tasarrufu sağlanması, ikincisi ise; özendirme seyahati giderlerinden Kuzey Amerika ile sınırlandırılmış bir alanda vergi indirimi sağlayabilme imkanındır" (Mill ve Morrison 1992:143). Ayrıca Touch Ross'un yine aynı araştırmasına göre yılda yaklaşık 11 milyon kişi özendirme seyahat ödülü almakta ve eğer eşler de hesaba katılırsa bu sayı 17-18 milyona ulaşmaktadır (Wason 1990:70).

10. Özendirme Turizminde Sezon Durumu

"Özendirme seyahatleri genellikle ilkbahar ve sonbaharda odaklanmaktadır. Bu zaman dilimleri Londra (alıcı işletmeler tarafından en popüler Avrupa özendirme seyahat şehri ve seyahat ticaretinde yer alan işletmeler tarafından da ikinci) ve Paris (alıcıların ikinci ve seyahat ticaretinde yer alan işletmelerin de birinci tercihi) gibi popüler destinasyonların en yoğun olarak talep edildikleri zamanlardır (Wason 1990:73). Dolayısıyla ilkbahar ve sonbahar aylarının özendirme seyahatlerine yönelik talebin Avrupa'daki en yoğun dönemleri olduğu anlaşılabilir (Tablo 5).

Tablo 5. Özendirme Seyahatlerinde Sezon Durumu (%)

	Aralık-Şubat	Mart-Mayıs	Haziran-Ağustos	Eylül-Kasım	Tüm yıl süren
Avrupa'lı alıcılar	13	29	11	29	18
Kuzey Amerika'lı alıcılar	16	34	14	22	14
Seyahat Ticareti	11	30	9	36	14
Özendirme Büroları	17	35	4	35	9

Kaynak: Wason, Graham (1990), Incentive Travel Market In Europe, Travel & Tourism Analyst, No3, 73.

Sonbahar ve ilkbahar aylarında talebin tepe noktaya ulaşması İspanya, Malta, Monako ve Kıbrıs gibi bir çok sayfiye destinasyonlarının kapasitesini tam kullanamadıkları bu dönemleri değerlendirmek için yarar sağlamaktadır (Wason 1990:73).

Hizmetlerin özelliklerinden bir tanesi stoklamanın imkansızlığıdır⁽⁴⁾ (Üner 1994:3). Bu yüzden turizm talebinin belirli dönemlerde yoğunlaştığı ülkeler, ürünlerinin tüketimini tüm yıla yaymak isterler. Bunun için de düşük sezonların değerlendirilmesini ve sonuçta toplam turizm ürününü en verimli şekilde kullanmayı sağlayacak ürün çeşitlendirmesi gerekmektedir. Bu amaçla ülkeler, farklı turizm türlerine ait talebe yönelmektedirler. Aynı durum Türk turizmi için de geçerlidir. Türk turizmi için *mevsime bağımlılık* önemli sorunlardan birisini oluşturmaktadır. Bu sorunun çözümünde, talebin daha az sezona bağımlı olduğu ve özellikle ilkbahar ve sonbaharda yoğunlaştığı özendirme turizmi önemli bir alternatif olabilir. Özellikle Avrupa orijinli özendirme turizmi %70 oranında dış destinasyon kullanılmaktadır ve Türkiye, Avrupa'nın önemli özendirme turizmi destinasyonu olabilmesini sağlayabilir.

11. Özendirme Turizminde Yerli Acentalar ve Türkiye Potansiyeli

Türkiye'de henüz profesyonel anlamda bir özendirme firması bulunmamaktadır. Fakat özendirme seyahatlere ağırlık vermiş, bu pazara yönelik faaliyetleri bulunan seyahat acentaları mevcuttur.

11.1. Özendirme Seyahatlerinde Türkiye'deki Acentaların Durumu

Yabancı seyahat acentaları özendirme seyahati düzenleyen yerli seyahat işletmesinin önerdiği program ve fiyatı pazarlıksız olarak kabul etmektedirler. Bu durum yerli seyahat acentaları için büyük bir avantaj sağlamaktadır. Zira diğer seyahat firmaları çok küçük kar marjları ile çalışırken ve çok yoğun rekabet içindeyken, özendirme seyahati düzenleyen acentaların %10 kar marjı ile önerdiği paket programların fiyatlarına itiraz olmamakta ve doğrudan kabul edilmektedir. Tour Select Seyahat Acentası'nın yetkilisine göre 300 kişilik bir özendirme grubundan kazanılan miktar, tatil için gelen 3000 kişiden daha fazla olmaktadır(Türsab 1995:30). Başka bir avantaj da, diğer tür seyahatlerde olduğu gibi acentanın uzun zaman dilimlerinde tek tek turist rezervasyonu yapmayıp, firmalar tarafından gönderilen kalabalık grupları toplu halde ağırlamalarıdır (Kibar 1993:109).

Türk seyahat acentaları özendirme seyahat pazarına oldukça önem vermektedirler. 1995 yılında yapılan Cenevre EITBM fuarına Türkiye, Turizm Bakanlığı ve özel sektör kuruluşlarının işbirliği ile 16'sı ana Türkiye standında, 9'u tatil standlarında olmak üzere toplam 25 kuruluş (otel ve seyahat acentası) olarak 350 m²'nin üzerinde bir alanda katılmıştır. Burada üç gün boyunca randevu esasına göre görüşmeler yapılmış ve bu esnada video gösterileri eşliğinde brifing verilmiştir(TÜRSAB 1995:29). Aynı fuara 86 ülkeden 1000'in üzerinde kuruluş katılmıştır. Seyahat acentaları 16 firma olarak aşağı yukarı her biri 10.000 dolar olmak üzere, toplam olarak 160.000 dolar harcamışlardır.

11.2. Türkiye'deki Özendirme Turizmi Potansiyeli

Özendirme seyahatlerinde Türkiye, hak ettiği payı alamamakta, tüm dünya ve özellikle de Avrupa pazarı için ciddi bir potansiyele sahip görünmektedir. Türkiye'nin bu pazardaki avantajları bir kaç başlık altında özetlenebilir:

1- Konaklama tesislerindeki avantaj, 2- Coğrafi avantaj, 3-Ülkedeki turistik zenginlik, 4- Fiyat avantajı, 5- Destinasyonun yenilik avantajı.

Özendirme seyahatleri DMC olarak çalışan Türk seyahat acentaları için olduğu kadar, Türk konaklama işletmeleri için de önemlidir. Çünkü "bir

özendirme seyahatine harcanan tüm miktarın yaklaşık %50'sini konaklama, özel aktivite, toplantı alanları ve yiyecek-içecek tedarikiyle konaklama işletmeleri kazanmaktadır” (Mehta ve diğ. 1991:68). Türkiye, konaklama ünitelerinin %62'sinin 5 yaşının altında olması yönünden dünyadaki en genç turizm ülkelerinden biri durumundadır. Akdeniz çanağındaki Tunus, Uzakdoğu'daki bir çok ülke, bu yarışta Türkiye'nin gerisinde kalmakta, İspanya, İtalya, Fransa gibi ülkeler ise tesis, kaliteleri ve yaşları açısından Türkiye yanında hantal kalmaktadır (Türsab 1995:26). Türkiye'nin özendirme, kongre, konferans gibi iş amaçlı turizmin ana pazarı olan Avrupa'nın bir parçası olması, ulaşım kolaylığı avantajını getirmektedir. Uzakdoğu ve Amerika'ya kısa süreli özendirme seyahatleri Avrupa için avantajlı olmadığından, Türkiye avantajlı durumda yer alabilir. Ülkemizde özendirme veya kongre turizmine hizmet verebilen İstanbul, Antalya, İzmir vb. gibi belli başlı turizm merkezlerinin hemen hepsi kültürel ve tarihi zenginliğe sahiptir. Bu merkezlerdeki konaklama işletmelerine en fazla 1 saat mesafede en az 2-3 günde gezilebilecek programlar yapılabilme olanağı vardır. Bir diğer konu da ülkemizdeki mevcut fiyatların durumudur. Düşük fiyatlar rakip ülkelere göre, Türkiye'yi avantajlı duruma getirebilmektedir. Fakat özendirme seyahatleri turizm endüstrisi içinde de-lüks dilimde yer aldığından talep fiyata karşı esnek değildir (Gee ve diğ. 1989:182). Bu durumda düşük fiyat avantajının özendirme seyahatlerinde ilk sırada yer alan kalite unsurunu zedelememesi gerekmektedir. Dolayısıyla özendirme seyahatlerinde fiyat konusu üzerinde çok hassas bir biçimde durulmalı, fiyat avantajı bir dezavantaj haline getirilmemelidir. Ayrıca bu seyahatlerin etkileyici olması için programların birbirine benzememesi ve farklı, geleneksel olmayan destinasyonların kullanılması da gerekmektedir. Türkiye bu açıdan oldukça iddialı konumdadır. Çünkü Türkiye henüz kullanılmamış, yeni bir destinasyon sayılmaktadır. Oysa eski doğu bloğu ülkeleri hariç, rakip Avrupa ülkelerinin hemen hepsi demode destinasyonlardır. Türsab(1995:28)'a göre İngiltere veya Avrupa'nın diğer şehirlerine yapılan özendirme seyahatlerinde eşli katılım İstanbul'a göre daha düşük gerçekleşmektedir. Eşli katılımlarda alış-veriş oranı daha artmakta, dolayısıyla, özendirme seyahatlerden Türkiye bu ülkelere göre daha fazla ekstra satış imkanı sunabilmektedir. Üç ya da dört geceleme yapan bir özendirme turistinin, otel dışı harcama miktarı 450-500 dolar civarında(Türsab 1995:30) ve bu miktarın büyük bölümü alış-veriş olduğuna göre eşli katılımlar da büyük bir avantaj olarak düşünülmektedir.

Bu pazarda Türkiye'nin rakipleri ülkelere ziyade şehirler olmaktadır. Daha doğrusu, özendirme turizminde rekabet ülkeler arasında değil, şehirler arasında olmaktadır. Buna göre en büyük özendirme seyahati merkezi olan İstanbul'un başlıca rakipleri Malta, Lizbon, Güney Kıbrıs ve Fas olarak sayılabilir (Türsab1995:28). Bu arada Doğu Avrupa Ülkeleri de yeni rakip destinasyonlar olarak görünmektedir. Yukarıda sayılan avantajların bir çoğuna sahip olan ülkeler Avrupa özendirme pazarında çok ciddi bir çıkış yapmışlardır.

Doğu Avrupa ülkelerinin Avrupa kültürüne yakın olmaları, özendirme seyahatler için bir avantaj gibi görünse de, Türk insanının sahip olduğu özgün kültür, Türkiye için farklı bir avantaj olarak değerlendirilmektedir.

Sonuçlar

Özendirme seyahat, paket seyahatin bir işletmenin kendi bünyesindeki satış gücüne, aracılara veya son kullanıcılara yönelik olarak özendirici bir araç olarak kullanılmasına dayanan turistik bir üründür. Kısa bir tatil ve onun hatıralarıyla oluşan dostluk, firmaya olan bağlılığın, katılımcıların işverenlerine karşı hislerinin güçlendirilmesinde diğer özendirme araçlarına göre daha etkili olabilmektedir. Bundan başka, seyahat ödülünün "hatıra değeri" olduğundan, ödülün etkisi uzun sürmekte ve bu da motivasyonel etkisine eklenerek daha olumlu katılımcı desteği sağlanabilmektedir.

Bu tür gezi ile ulaşılmak istenen işletme amaçları: İşletme hedeflerine erişmek (genel olarak veya belirli ürünlerin satışlarını arttırmak, yeni bir ürün tanıtımı yapmak, stokları azaltmak, vb.), özellikle firma yöneticileri ile ilişki kurmak ve karşılıklı bilgi alışverişini kolaylaştırmak, işletme kültürü ve sosyal etkileşimi özendirmek, takip eden işletme süreci için heyecan ve coşku oluşturmak ve firmaya bağlılığı özendirmek gibi genel başlıklarda incelenebilir.

1990'da 17 milyar dolar olarak tespit edilen özendirme turizmi harcamalarının yüzyılın sonunda yaklaşık %300 oranında bir artışla 56 milyar dolara çıkacağı tahmin edilmektedir. Aynı yılda sadece Batı Avrupa'da gerçekleşen yaklaşık 30 milyon iş amaçlı seyahatin %5'i özendirme seyahatidir. Yazarlar bu artış eğiliminin devam edeceğini belirtmektedirler. 1993'teki pazarın sadece A.B.D. için değerinin yaklaşık 12 milyar dolar olarak hesaplanabilmesi, bu eğilimin devam etmekte olduğunu göstermektedir.

Türkiye bu pazar için, konaklama tesisleri, coğrafi konum, barındırdığı turistik zenginlik, fiyat ve turistik destinasyon olarak yenilik gibi oldukça önemli avantajlara sahiptir. Özellikle, Avrupa orijinli özendirme seyahatleri %70 oranında dış destinasyon kullanılmaktadır. Dolayısıyla Türkiye, Avrupa'nın önemli özendirme turizm destinasyonu olmaya adaydır. Üç ya da dört geceleme yapan bir özendirme turistinin, otel dışı harcama miktarı 450-500 dolar olduğuna ve bu miktarın büyük bölümünü alış-veriş harcamaları oluşturduğuna göre eşli katılımlar büyük bir avantaj olarak görülmektedir. İngiltere veya Avrupa'nın diğer şehirlerine yapılan özendirme seyahatlerinde eşli katılım, özellikle İstanbul'a göre daha düşük gerçekleşmektedir. Dolayısıyla özendirme seyahatlerinden Türkiye, bu ülkelere göre daha fazla ekstra satış imkanı bulmaktadır.

Özendirme turizminde talep, sezona fazla bağımlı olmamakla birlikte, talebin nispeten yoğunlaştığı sezon genellikle ilkbahar ve sonbahar aylarıdır. Bu nokta Türk turizminin en önemli sorunlarından olan *mevsimsel yoğunluk* sorununun giderilmesine de yardımcı olabilecektir.

Öneriler

Tanıtım çabalarının yetersizliği ve Türk turizminin hemen her türünü olumsuz etkileyen terör olaylarının etkisi, bu turizm türünün gelişebilmesinin önündeki en temel engel olarak görünmektedir. Ancak özendirme turizminde ülkeden çok şehirlerin yarışması, dolayısıyla nokta tanıtımının yapılması sayesinde bu olumsuz etki bir derece azaltılabilir. Ayrıca, Türkiye daha çok saf özendirme ve hafta sonu özendirme seyahatlere uygun durumdadır. Çünkü karma özendirme seyahatlerde konaklama tesisinin bünyesinde olması gereken toplantı salonlarındaki simultane çeviri gibi teknik konfor birçok tesiste bulunmamaktadır. Bu gibi olumsuzlukların giderilebilmesi durumunda Türkiye, çok yakın gelecekte, dünyanın ve özellikle Avrupa'nın önemli bir özendirme seyahat destinasyonu olabilecektir.

Notlar:

- (1)Bu çalışma, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde 1997 tarihinde tamamladığım yüksek lisans çalışmamın özeti niteliğindedir.
- (2)Bu araştırma hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Wason, Graham (1990).
- (3)Özendirme seyahatlerin kullanım amaçları hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Cleverdon ve O'Brien (1988).
- (4)Hizmetler konusunda ayrıntılı bilgi için bkz. Üner, Mithat (1994).

Kaynakça

- COCKERELL, Nancy (1991), "The European Incentive Travel Market", *EIU Travel & Tourism Analyst*, No 4, s.76-89.
- CLEVERDON, Robert; O'BRIEN, Kevin (1988), *International Business Travel 1988*, The Economist Intelligence Unit, Special Report No:1140, London.
- CRYSTAL, Susan (1993), "What Is The Meeting Industry Worth?", *Meeting News*, July, s.1.
- GEE, Y. Chuck; MAKENS, C. James; CHOY, J. L. Dexter (1989), *The Travel Industry*, Van Nostrand Reinhold, Second Edition, New York.

- HOLLOWAY, J. Christopher (1993), *The Business Of Tourism*, Pitman Publishing, ABTA-National Training Board, Third Ed., London.
- KİBAR, Sarım (Derl.Şükrü YARCAN)(1993) "Incentive Seyahat", *Seyahat Yönetimi içinde*, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, Yayın No 528, İstanbul.
- KOTLER, Philip; AMSTRONG, Gary (1996), *Principles Of Marketing*, Prentice Hall, Upper Saddle River, 7th. Edition, New Jersey.
- KOTLER, Philip; BOWEN, John; MAKENS, James (1996), *Marketing For Hospitality & Tourism*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
- LEWIS, C. Robert; CHAMBERS, E. Richard; CHACKO, E. Harsha (1995), *Marketing Leadership In Hospitality*, Van Nostrand Reinhold, New York.
- MEHTA, C.Subbash; LOH, C. M. James; MEHTA, Sanjay (1991), "Incentive Travel Marketing: The Singapore Approach", *The Cornell H. R. A. Quarterly*, October, s.67-74.
- MILL, R. Christie; MORRISON, M. Alastair (1992), *The Tourism System*, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, Second Ed., New Jersey.
- NYKIEL, A. Ronald (1989), *Marketing In The Hospitality Industry*, Van Nostrand Reinhold, New York.
- PEKÖZ, Metehan; YARCAN, Şükrü (1995), *Seyahat İşletmeleri*, Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, Yayın No 549, İstanbul.
- RICCI, R. Peter; HOLLAND, M. Stephen (1992), "Incentive Travel: Recreation As A Motivational Medium", *Tourism Management*, September, s.288-296.
- SHELDON, J. Pauline (1995), "The Demand For Incentive Travel:An Emperical Study", *Journal Of Travel Research*, Spring, s.23 - 28.
- SHINEW, J. Kimberly; BACKMAN, J. Sheila (1995), "Incentive Travel: An Attractive Option", *Tourism Management*, Volume 16, No 14, s.285-293.
- SZATHMARY, R. (1992), "Better Than Cash: Industry Insiders Share Their Views Of Why Incentive Programs Work", *Sales And Marketing Management*, April, s.110-112.
- TÜRSAB (1995), "Özendirme Turizmi: Türkiye Şansını Kullanabiliyor Mu?", *Haziran*, Sayı 139, s.26-30 .

ÜNER, Mithat (1994) "Hizmet Pazarlamasında Pazarlama Karması Elemanları Değişiklik Gösterir Mi?", *Pazarlama Dünyası*, VIII., Sayı 43, s:2-11.

WASON, Graham (1990), "The Incentive Travel Market In Europe", *EIU Travel & Tourism Analyst*, No3, s.65-78.

WEILAND, Ross (1995), "Ask The Experts: Incentive Travel", *Successful Meetings*, July, s.38-41.

WITT, F. Stephen; GAMMON, Susan; WHITE, Jill (1992), "Incentive Travel: Overview and case study of Canada as a Destination for UK market", *Tourism Management*, September, s.275-287.

KAMU KESİMİNDE TOPLAM KALİTE YÖNETİMİNİN UYGULANABİLİRLİĞİ

Doğan Nadi LEBLEBİCİ*
Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN**

Özet:

Bu çalışma kamu kesimindeki reform çabalarına Toplam Kalite Yönetimi felsefesi çerçevesinde yeni bir bakış açısı sunmayı amaçlamaktadır. Çalışma, kalite, toplam kalite yönetimi felsefesi, kamu hizmetlerinde kalite gibi kavramları açıklamakta ve toplam kalite yönetimi yaklaşımının ilkelerinin kamu kesimine uygulanabilirliğinin şartlarını ve olanaklarını tartışmaktadır. Sonuç olarak, toplam kalite yönetimi yaklaşımının kamu kesimine uygulanabilmesi için evrensel yönetim ilkelerinden faydalanmak suretiyle kamu hizmetlerinin doğası ve farklı ülkelerin deneyimlerinin dikkate alınması ve üst yönetimin programa olan inanç ve desteğini göstermesi gerektiği vurgulanmıştır.

Abstract:

Feasibility of The Total Quality Management in Public Sector

This study aims at presenting a new viewpoint for reform efforts in the public sector in connection with the philosophy of Total Quality Management. The study mentions about the concepts such as quality, the philosophy of total quality management, quality in public services and

* Yrd.Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Kamu Yönetimi Bölümü

** Araş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Kamu Yönetimi Bölümü

Anahtar Sözcükler: Kalite, Toplam Kalite Yönetimi, Kamu Hizmeti

Keywords: Quality, Total Quality Management, Public Service

discusses the conditions and possibilities of applying the principles of total quality management approach into the public service. It concludes that total quality management approach could be applied to the public service by taking the nature of public services and the experiences of different countries into consideration, through utilizing universal management principles, and with strong support and belief of top management on the programme.

Giriş

Günümüzde, mal ve hizmetlerin ulusal sınırları aşan hareketliliği, uluslararası alanda yoğun bir rekabeti gündeme getirmekte, "ulus devlet" ve "ulusal şirket" gibi yapıların kendine yeterli birimler olarak varolmasına ve işlemesine olanak tanımayan bir sistem ortaya çıkmaktadır. Gerek hükümetler ve gerekse ticari kuruluşlar varlıklarını sürdürebilmek için yeni arayışlara yönelmektedir. Vatandaş ve tüketici kavramlarının klasik tanımları anlamını yitirmektedir. Bu kavramlar, iç içe geçmişlik görüntüsü içerisinde, vatandaş-tüketici ve tüketici-vatandaş biçiminde, sadece özel sektörün ürettiği mal ve hizmetlerin tüketimi anlamında değil, aynı zamanda devletin ürettiği mal ve hizmet anlamında da yeniden şekillenmektedir. Piyasanın fiyat-müşteri bağlantısı, vergi-vatandaş bağlantısının egemen olduğu kamu kesimini de etkilemektedir. Bireylerin kamu mal ve hizmetlerini bedel ödmeden aldıkları söylenemez. Kaldı ki, "vergi veren vatandaş bilinci" toplumda geliştikçe, bireylerin sadece vatandaş olma kavramının arkasına sığınarak, kamu mal ve hizmetlerinin topluca tüketilmesinden kaynaklanan avantajları kullanarak, kamu hizmetlerini bedel ödmeden elde etme imkanları giderek sınırlanmaktadır.

Bu durum karşısında, bedel ödenerek alınan mal ve hizmetin kaliteli olmasını beklemek, bireylerin en doğal hakkı haline gelmektedir. Friedman'a (1962) göre, kalite ve fiyat arasındaki bağlantı, kaynakların kimin tarafından ve kim için kullanıldığı esasına göre dört şekilde ortaya çıkmaktadır; (a) başkasının parasını başkası için harcıyorsa ne fiyatı ne de kaliteyi önemseyecektir; (b) başkasının parasını kendisi için harcıyorsa fiyatı önemsemeyecek, fakat kaliteye önem verecektir; (c) kendi parasını başkası için harcıyorsa kaliteyi önemsemeyecek, fakat fiyata önem verecektir; (d) kendi parasını kendisi için harcıyorsa fiyata ve kaliteye önem verecektir. Kamu hizmetlerinin sunumunda, önemli miktarda kaynak harcanmasına rağmen, verimlilikten bahsedilemiyor ise, kamu kuruluşlarının başkasının parasını başkaları için harcayan, kalite ve fiyata önem vermeyen anlayışa sahip olduklarını söyleyebiliriz. Kamu kuruluşlarının kendileri için

aptıkları harcamalarda ise, başkasının parasını kendisi için harcayan, kaliteyi önemseyen fakat fiyatı önemsemeyen bir tutum içerisinde oldukları göze arpmaktadır.

Kaynak ve kalite ikilemi, özellikle kamu hizmetlerinin sunumu açısından önem taşımaktadır. Kamu hizmetlerinin sunumu için gerekli kaynaklar üzerinde, "belirsizliğe" işaret eden kavramsal bir tartışma yaşanmamaktadır. Ana kaynak vergiler olmakla birlikte, kamunun mal, hizmet, menkul satışı ve tahvil satışı yoluyla borçlanma gibi yan kaynaklar yaratması olasıdır. Ancak, kamu hizmetlerinde "kalite" olgusu ciddi bir tartışma konusudur. Çünkü, tekel konumunda olan pek çok kamu hizmetinin piyasa koşullarında değerlendirilmesi çok güçtür. Bu durumda, piyasanın kaliteli hizmeti ortaya çıkarması da söz konusu olamaz. Piyasa koşullarında alım-satım işlemi gören mal ve hizmetler için belirli ölçütlere dayanan kalite standartları geliştirmek nispeten kolay olmasına rağmen, piyasa işlemlerine tabi olmayan tekel konumundaki mal ve hizmetlerin kalite standartlarını belirleyebilmek oldukça zor ve hatta bazen imkansızdır. Piyasanın da kaliteyi ortaya çıkarması da her zaman kolay olmayabilir. Örneğin; konaklama ve turizm hizmeti veren bir kuruluşun kalite standartları, klimalı ve televizyonlu odalar, yüzme havuzu, spor ve rekreasyon alanları gibi ölçütlerle belirlenebilir. Ancak, bu, o kuruluşun, sadece fiziki yapıya ait kalite standartları açısından değerlendirilmesini sağlayacak, sunduğu hizmetin kalitesi hakkında fikir sahibi olunmasına yetmeyecektir. Diğer taraftan, başarılı olmanın, kısa vadedeki yegane koşulunun kalite olmadığı göz önüne alındığında, belirli bir dönemde elde edilen başarının bir kalite standardı sayılamayacağını da kabul etmek durumundayız. Piyasa bile kalitenin belirlenmesi konusunda bazen yetersiz kalırken, piyasa koşulları dışında işleyen bir sistemin ürettiği hizmetler için belirli kalite standartları ortaya koymanın ne kadar zor olduğu, fakat denenmesinin de o derecede önemli olduğu ortadadır.

Kalite Kavramı

Kalite konusunda yapılan bazı tanımlar kaliteyi "standart açısından gereklilik," "gereksinimleri karşılama" ve "koşullara uygunluk" gibi değişken kavramlara müracaat ederek açıklamaktadırlar. Piyasa açısından kalite, bir mal veya hizmetin, tüketicilerin ihtiyaç ve beklentilerine göre tespit edilmesini, buna uygun bir tasarımın yapılmasını, üretimi, dağıtımını, satışı gibi işlemlerin güvenilir bir biçimde sağlanmasını; üretilen mal veya hizmetin performans ve güvenilirliğinin belgelenmesini, kullanımı ile ilgili özelliklerin açık bir şekilde ortaya konulmasını, satış sonrası hizmetlerinin etkin biçimde sunulmasını ifade eder. Nitekim bugün, bu

koşullara uyulduğunun belgelendirmesi yapılmakta ve bu belgelendirme kalitenin güvencesi olarak tanınmaktadır. Nitekim, bir ürünün belirli özelliklere sahip olmasına göre değil, ürünün sürekli bir iyileştirme programına sahip olup olmadığına ve programın süreçlerinde belirli ölçütlerin karşılanıp karşılanmadığına göre verilmekte olan ISO 9000 kalite uygunluk belgesi buna güzel bir örnektir (Rabbit ve Bergh, 1994). Kaliteyi, sadece gereksinimlerine uygun standartlara uygunluk açısından değerlendirmek, onun zaman içerisinde kalıcı olmasını engelleyecektir. Dolayısıyla, kalite, sabit ve değişmez değildir. Kalite konusundaki tanımlar içerisinde göze çarpan ortak özelliklerin; "standartlara uyma," "tüketiciyi tatmin etme," "kusursuzluğu arama," "müşterinin beklentilerini, onları değiştirecek biçimde tahrik etme," "üretimin asgari koşullarına rağmen azami performans," "süreklilik" gibi unsurlar olduğu görülmektedir. Kalite konusunda yapılan tanımların tek başına yeterli olmadığı ve ancak birbirlerini tamamladığı söylenebilir. Buradan yola çıkarak, kalitenin üç yönünün olduğu söyleyenebilir: (1) kalitenin yaratılması, (2) kalitenin korunması, (3) kalitenin geliştirilmesi.

Toplam Kalite Yönetimi (TKY) Felsefesi

İnsanoğlunun sahip olabileceği en yüksek kalite standardı Tanrı'nın veya doğanın kalite standardının sürekli gerisinde olacaktır. Ancak, insanoğlu, kaliteyi veya mükemmeliği aramaktan da vazgeçmeyecektir! TKY bu arayışa ışık tutan bir yaklaşımdır. TKY, iki temel ilke üzerine kuruludur: (1) kalitenin tüm faaliyetler zinciri üzerinde sağlanması; (2) yönetimin kalite sorumluluğunu üzerine alması. TKY'nde kalite kavramı, sadece standartlara ulaşmak değil, zaman içerisinde değişmesi muhtemel standartların da göz önüne alınmasını ifade eder. TKY'nde, sistemin giderek geliştirilmesi, süreç ve yapıların sürekli olarak yenilenmesi esastır. Özetle, TKY, "sürekli gelişme" anlamına gelir (Bowman, 1994).

TKY, "örgüt geliştirme," "yeniden yapılanma," "stratejik yönetim," "yeniden keşfetme," "yeniden boyut belirleme" ve "değişim mühendisliği" gibi yaklaşımlarla anlam kazanabilir. Çünkü, TKY, kendiliğinden ayrı program veya yönetim alanı ya da tekniği değil, topyekün sistem anlayışı olarak üst-düzey stratejilerin bir parçasıdır (Rampey ve Roberts, 1992). Diğer bir ifadeyle, TKY, "toplam kalite kontrolü," "kalite kontrol çemberleri," "sıfır-hata," "tam zamanında yönetim" gibi sürekli kalite iyileştirmeye yönelik tekniklerin kullanıldığı ve bu tekniklerden fazlasını ifade eden bir "felsefe"dir. Bunun yanında, TKY, müşteri beklentilerini herşeyin üzerinde tutan ve müşteri tarafından tanımlanan kaliteyi, tüm faaliyetlerin yürütülmesi sırasında mal ve hizmet bünyesinde oluşturan bir yönetim anlayışıdır (TKY Araştırması Komitesi, 1993). Hangi yaklaşım ve teknik kullanılırsa

kullanılsın, kalite açısından, üretimin bütün süreçleri üç tür faaliyetin yürütülmesine bağlı olacaktır: (1) planlama; (2) uygulama; (3) değerlendirme. Bu faaliyetlerin yürütülebilmesi ise: (1) çalışanların toplam kalite yönetimine uygun kültürel birikime sahip olması, (2) müşterilerin kalite ve kalitesizlik konusunda bir duyarlılığa sahip olması, (3) yönetimdekilerin sürekli gelişme felsefesine sahip olması ile mümkündür. Kısaca, TKY'nin bütün özelliklerinin hayata geçirilmesi, "sürekli değişim stratejisi" veya "sürekli iyileştirme" (kaizen) ile mümkün olabilir.

TKY felsefesine göre, üretim yapan bir örgüt içerisinde, her birim kendi faaliyetlerini takibeden süreçleri yürüten birimleri müşteri olarak benimser ve icra ettiği faaliyeti müşterisini memnun edecek şekilde geliştirir. Bu yönüyle TKY, örgüt içi takım çalışması ve katılımcılığı teşvik eder, örgüt içi çatışmayı en aza indirir, karar sürecinin geliştirilmesi ve maliyetlerin düşürülmesinde etkili olur (Milakovich, 1992). TKY, özel sektörde, maliyetlerin azaltılması ve hizmet etkililiğinin artırılması aracı olarak uygulanmaktadır. Kamu kesiminin karşı karşıya kaldığı mali sıkıntılar gözönünde tutulacak olursa, TKY'nin kamu sektöründe de uygulanmasının önemi ve gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Kamu Hizmetlerinin Sunumunda Kalite Arayışı

1970'li yıllarda dünya ekonomisinin yaşadığı kriz, devletin doğrudan üretici rolünden sıyrılıp, gerektiğinde piyasaları düzenleyici ve destekleyici bir rol üstlenmesini kabul ettirmiştir (Jackson ve Price, 1994; Bailey, 1995). Bu anlayış değişikliğine paralel olarak, bürokratik yönü ağır basan geleneksel kamu yönetimi yaklaşımı terkedilmekte; girişimcilik ve rekabete, tüketici isteklerine, etkinlik ve etkililiği artırıcı örgütlenme şekillerine yönelen "Yeni Kamu Yönetimi" (the new public management) yaklaşımı ortaya çıkmaktadır (Aucoin, 1990; Hood, 1991; Pollitt, 1993). Kamu kesimi bu yeni yönetim anlayışı çerçevesinde yeniden düzenlenmektedir (Osborne ve Gaebler, 1993; Farnham ve Horton, 1996; Foster ve Plowden, 1996). 1980'lerde "etkinlik" arayışı ön plana çıkmışken, 1990'larda "kalite" arayışı popüler hale gelmiştir (Pollitt ve Harrison, 1992: 13-14).⁽¹⁾ Pek çok Batı ülkesinde kamu hizmetlerinde kalitenin artırılması yönündeki taahhütler resmi politikalar haline dönüştürülmüştür (Örneğin British Citizen's Charter, 1991).

Kalitenin sürekliliğine işaret eden tanımlar, hem özel hem de kamu kesimi açısından geçerlidir. Ancak özel kesim kuruluşlarının temel güdüsü olan kâr motifi,

(1) Kamu hizmetlerinde kalite kavramının tanımlanması, ölçülmesi ve sağlanması konusundaki güçlükler için bkz. Jackson ve Palmer (1992: Chp.5); Gaster (1995).

kalite kavramına yeni bir boyut daha eklemektedir: maliyet/fiyat ilişkisi. Oysa, kamu hizmetlerinde fiyatlandırma sorunu karşısında, nihai kalite ölçütü vatandaş tatmini olmaktadır. Bunun, kamu kesimi için vazgeçilmez bir ölçüt olduğu söylenebilir. Çünkü, kamu hizmetlerinin, piyasa koşullarında işlem görenleri hariç, kalitesini belirleyebilmenin belki de tek geçerli yolu budur. TKY felsefesinin temel dayanaklarından birisinin "müşteri tatmini" olduğu düşünülecek olursa, kamu hizmetlerinin kalitesi konusunda ölçüt geliştirmede TKY felsefenin kullanılabileceği görülebilir. Amerika Birleşik Devletleri kamu kesimi, bu alanda öncülük yapmış ve TKY'ni hem federal hükümet düzeyinde hem de federe devletler ve mahalli idareler düzeyinde uygulamaya koymuştur. 1987 yılından itibaren verilen ulusal kalite ödülleri (the Malcolm Baldrige National Quality Awards) özellikle Amerikan federal yönetiminin kalite iyileştirme taahhüdünü kuvvetlendirmiştir (Milakovich, 1992).

Diğer taraftan, özel kesim açısından müşteri tatmini ile kamu kesimi açısından vatandaş tatmini, içerdikleri unsurlar açısından birbirlerinden farklılaşırlar. Bir mal veya hizmetin, özel kesim açısından müşteri tatminini etkileyen; performans, çekicilik, uygunluk, güvenilirlik, dayanıklılık ve estetik gibi unsurları var iken, kamu kesiminin tekel konumunda sunduğu hizmetler açısından bu unsurların hemen tamamı anlamını yitirmektedir. Çünkü, vatandaş, sözü edilen unsurların hiçbirisine sahip olmasa bile, o mal veya hizmeti almak zorundadır. Ancak unutulmamalıdır ki, zorunlu olduğu için bir hizmeti devletten almak durumunda kalan vatandaş, devlete karşı ya tepkisel olacak ya da tepkisini açıkça ortaya koymayan fakat devlete güven duymayan, devletle barışık olmayan bir vatandaş olacaktır.

Kamu hizmetlerinin sunumunda kalitenin sağlanması ve sürekliliğinin korunması sorunu hâlâ ortada durmaktadır. Kamu kesimi açısından bu sorunun çözümü oldukça güçtür. Bununla beraber, hizmet kalitesini sürekli değişen ortamlarda belirleyebilecek bir mekanizma kurulabilir. Böyle bir mekanizma, piyasa mekanizmasının unsurlarını kamu kesimine aktarmaya çalışan girişimler sayesinde ve mutlaka demokratik bir ortamda kurulmalıdır.

Kamu kesiminde, seçilenler ile atananlar arasındaki çekişmeler, siyasal karar ölçütleri ve bürokratik gerekler ile toplam kalite yönetiminin öngördüğü ilkelerin birbirleriyle uyumu, çoğu zaman, TKY'nin kamu sektöründe uygulanmasında en önemli sorun alanı olarak görülmektedir. Hatta, siyaset, kalite ve etkinlik bu bağlamda uzlaşmaz kavramlar olarak ileri sürülmektedir. Siyasetçilerin, kaynakların verimli kullanılması ile kaliteli kamu hizmeti sunulması gibi uzun-

dönemli amaçları tercih etmedikleri, kısa-dönemde etkisini gösteren siyasal ödüllere peşinden koştukları bilinmektedir. Sorun, elbetteki, sadece siyasetin kendi içerisinde değildir. Siyasetçiler, önemli reform projelerine bürokrasinin direnç gösterdiğini ileri sürmektedirler. Buna karşılık, bürokratlar bu tür reform projelerinin arkasında güçlü bir siyasi iradenin mevcut olmadığı savını sürdürmektedir. Böylece, her iki taraf da, yönetsel reform konusunda sorunluluk almaya yanaşmamaktadırlar. Bu tür çekişmelerin kamu hizmetlerinin etkinliğini ve kalitesini artırmada herhangi bir yarar sağlamayacağı, tersine, olumsuz etkiye bulunacağı da bir gerçektir (Milakovich 1992). Dolayısıyla, seçilenler ve atanananların, verimli kamu hizmeti sunmaya dönük ortak bir yönetsel felsefede buluşmaları, sadece bir zorunluluk değil, demokrasinin de vazgeçilmez bir koşuludur. Diğer bir ifadeyle siyaset ve yönetim ikilemi belirli bir denge noktasında aşılmalıdır.

Bu denge tek başına yeterli değildir. Bürokrasinin bütün yönetim sürecine yayılan "TKY felsefesini" benimsemesi ve uygulaması önemlidir. Bürokrasi, girdileri ve yönetsel süreçleri kendi içerisinde denetleyerek bunu yapabilir, ancak çıktılarını kendi içerisinde değerlendiremez. Bürokrasinin çıktıları, hukuka uygunluk ve ekonomik etkinlik denetimlerinin yanısıra, müşteri konumundaki vatandaşlar tarafından da denetlenmelidir. Bunun için, en başta vatandaş, verdiği vergilerle kamu hizmetlerini finanse eden taraf olduğunun bilincine varmalı, ödediği vergilerin nasıl harca edildiği konusunda hesap sorabilmelidir. Kaliteyi arayan vatandaşın bunu yapabilmesi demokratik kültür sorunu olduğu kadar, bir psikolojik algılama sorunudur.

Hiç kuşkusuz, kamu ve özel kesim kuruluşları arasında kimi önemli farklılıklar söz konusudur (Rainey, Backoff ve Levine, 1975; Rainey 1983; Perry ve Rainey 1988). Bu farklılıklar, TKY'nin kamu örgütlerinde kullanılabilirliğini de belirli ölçülerde sınırlamaktadır. TKY'nin, kamu örgütlerinde belirli denemeleri olsa bile, bu denemelerin sonuçlarını değerlendirmek için zaman henüz çok erkendir. Bu alanda yapılan kimi deneme sonuçlarının umut verici olmamasının ardında yatan nedenlerden birisi, kamu kesiminde TKY felsefesinin yeterince anlaşılabilmesi, kamu yöneticilerinin, TKY'ni kısa dönemde etkili sonuçlar verecek bir yönetsel araç olarak algılamalarıdır (Wilson ve Durant, 1994). Bu yanlış algılamamanın etkilerini ortadan kaldırmak için, kamu yöneticilerinin TKY'nin uzun dönemli etkileri ve katkıları konusunda ikna edilmeleri gerekir.

TKY'nin özel kesimde başarılı olduğunu gösteren örnekler mevcuttur. Bu örneklerde, etkinlik, kalite ve rekabet düzeyleri açılarından söz konusu firmaların

önemli kazançlar elde ettikleri görülebilir (Walton, 1986). Bunun, "kalitenin zincirleme reaksiyonu" ilkesi gereğince, kamu sektöründe de elde edilebileceği söylenebilir (Milakovich, 1992). Ancak bu tür uygulamalarda, "kamu sektörünün" özellikleri gözönünde tutulmalıdır (Kano ve Gitlow, 1988-1989).

Kaliteli ve yüksek performanslı kamu hizmeti sunulması için hem dünyada hem de ülkemizde TKY anlayışına giderek daha fazla önem verilmeye başlanmıştır. Özellikle Türk özel kesiminin son yıllarda TKY uygulamalarında gösterdiği büyük başarı, kamu kesimi için de önemli bir güdüleyici olmaktadır. Merkezi yönetimin çeşitli birimlerden ve değişik hizmet alanlarından (Örneğin, eğitim, sağlık), Silahlı Kuvvetlere kadar uzanan geniş bir yelpazede kalite çalışmalarının başladığı görülmektedir. Kalite konusunda başlatılan çalışmaların bir kısmının da, TKY çalışmalarına bir başlangıç olarak, TSE tarafından verilen ISO 9000 Kalite Güvence Sistem belgesinin alınmasına yönelik olduğu görülmektedir (Aydın, 1998).

Toplam Kalite Yönetiminin Kamu Sektöründe

Uygulanmasının Sonuçları

Ünlü yönetim gurularından Drucker (1980) kamu sektöründe iyileştirme yapmanın önünde yapısal ve tutumsal pekçok engelin (Örneğin, performans hedeflerinin belirsizliği; performans değerlendirmenin eksikliği; deneysel tutum eksikliği) bulunduğunu belirterek, bunları kamu yönetiminin "ölümcül günahları" (deadly sins) olarak nitelemiştir. Alanın bir diğer önde gelen ismi Deming (1986) ise, kamu kesimi için bütünleştirilmiş bir TKY felsefesi oluşturmaya çalışmıştır. Deming'in ortaya attığı ilkeler ışığında, TKY'nin kamu sektörüne uygulanması için yapılması gerekenler özetle: (a) öncelikle, örgütün felsefesi ve amaçları bütün çalışanlara anlatılması ve benimsetilmesi; (b) çalışanların kalitenin önemi ve artırılması yönünde eğitilmesi; (c) motivasyonu artıracak ve kendini-geliştirmeyi sağlayacak davranışsal yönetim tekniklerinin örgüt kültürünün değiştirilmesinde kullanılması; (d) yönetime katılma, takım ruhu ve örgüte bağlılığın özendirilmesi; (e) kamu çalışanlarının vergi mükelleflerine kaliteli hizmet sunmak zorunda olduklarının bilincine kavuşturulması ve vatandaş tatmininin kamu örgütlerinin en önemli amaçlarından birisi haline getirilmesidir.

TKY'nin kamu sektöründe başarıyla uygulanması: (1) uygulamanın yapılacağı devlet organına (yürütme, yasama ve yargı); (2) hizmet düzeyine (merkezi hükümet, mahalli idareler); (3) hizmet alanına (sağlık, eğitim, savunma, bayındırlık, vb.); (4) örgüt büyüklüğüne, yapısına ve kültürüne; ve hizmetin coğrafi

dağılımına; (5) yöneticinin seçilmiş veya atanmış olmasına; (6) gelir kaynağının niteliğine (vergi veya diğer kamu geliri türleri), (7) gerekli teknoloji düzeyine, (8) kamu örgütünün özel sektör ve gönüllü kuruluşlarla olan ilişkilerine bağlıdır (Milakovich, 1992 ve 1995). Bu koşulların, TKY'nin kamu sektörüne uygulanmasında kolaylaştırıcı olduğu gibi zorlaştırıcı etkilerde de bulunabileceği düşünülmelidir.

Deming'in ilkelerinin, kamu kesimindeki uygulanması sırasında başarı derecesini sınırlayan engellerin bir kısmı yönetsel tutumlarla, bir bölümü ise doğrudan yönetimin yapısı ile ilgilidir (Milakovich, 1992). Kamu görevlilerinin TKY konusundaki bilgi eksiklikleri, statüleri ve iş güvenceleri konusundaki kaygıları tutumsal engellerin oluşumuna etkide bulunmaktadır. Kamu yönetiminin tekelci, merkeziyetçi, hiyerarşik-bürokratik yapısı ise yeni düşüncelerin ve rekabetin ortaya çıkmasını engellemektedir. Öte yandan, son yıllarda, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaşanan kimi ölçüsüz özelleştirme uygulamaları, yöneticileri sadece maliyetleri düşürerek etkinliği arama yoluna sevk etmiş ve kamu hizmetlerinin kalitesinin artırılması konusunu ikinci planda bırakmıştır (Jackson ve Price, 1994). Bu durum TKY'nin kamu sektöründe uygulanmasında bir engel olarak görülmesi bile, kesinlikle, bir ihmal olarak nitelendirilebilir.

Hükümetler, özel kesimdeki başarılı uygulamalar sayesinde TKY'nin önemini yavaş da olsa kavramaktadırlar (Nelson, 1989). Hükümetlerin, bu tür tutumsal ve yapısal engellerin nasıl aşılacağı konusunda, bürokrasisinin yapısı ve kültürünü değiştirmeye yönelik ciddi reform projeleri üretmeleri gerekmektedir. Merkeziyetçi olmayan bütçe ve yönetim modelleri ile müşteriye yönelik hizmet kültürü bu reform projelerinin en önemli unsurlarını teşkil etmektedir. Son yıllarda ortaya atılıp, giderek kabul gören ve bürokratik-merkeziyetçi olmayan, piyasa ve müşteri yönelimli bir kamu hizmeti sunumunu öngören "Yeni Kamu Yönetimi" yaklaşımı bu yönden ümit vadetmektedir (Milakovich, 1995; Ömürgönülşen, 1997).

TKY felsefesi kamu kesimine uygulandığı takdirde, vatandaş isteklerinin karşılanması yönünde, (1) bürokrasisinin örgütlenme yapısında ve kültüründe; (2) yönetim işlevinin niteliğinde; (3) insan kaynaklarının niteliğinde; ve (4) sunulan hizmetlerin kalitesinde sürekli bir iyileştirmeyi ifade edecektir. TKY, kamu kesiminde yalın fakat etkili, merkeziyetçi olmayan, katılımcı, müşteri odaklı ve kalite öncelikli bir örgütlenmeyi kolaylaştırır. TKY ilkelerinin hayata geçirilmesi için uygun bir atmosferin oluşturulması, üst düzey kamu yöneticilerinden başlamak üzere, örgütsel dengelerin, ilişkilerin ve alışkanlıkların değiştirilmesini gerektirir. Üst düzey kamu yöneticileri öncelikle kendilerini değişen koşullara uygun olarak

sürekli olarak yenilemeli, TKY anlayışının başlatılmasında ve yerleştirilmesinde aktif bir rol üstlenmelidir. Bu ise hem yönetim işlevinin niteliğinin değiştirilmesini hem de kalitenin yükseltilmesini zorunlu kılar. Örgüt çalışanları da TKY'nin gerektirdiği kültür doğrultusunda hizmet-içi eğitime tabi tutulmalıdır.

Örgütlerde geniş kapsamlı ve etkili değişimleri başlatmak için en uygun zamanın "kriz" dönemleri olduğu; kriz dönemlerinin, değişimin başlatılması, benimsetilmesi ve uygulamasını kolaylaştırdığı ileri sürülmektedir. Kamu kesimi de, 1990'larda, uluslararası düzeyde bu tür bir kriz geçirmektedir. Kriz koşullarından çıkışa yardımcı olabilecek, girişimci, rekabete açık, müşteri-odaklı, merkezîyetçi olmayan, etkin ve etkili yeni kamu yönetimi anlayışı TKY ilkelerinin kamu bürokrasisinde hayata geçirilmesini kolaylaştırabilir. Kamu yöneticileri de, bu çerçevede, "idare-i maslahat" tarzından kurtularak gerçek anlamda bir yöneticilik tarzına kavuşabilirler.

Sonuç

TKY'nin, kamu bürokrasisinin reformu amacıyla uygulanması bir fantazi değildir. Ancak, kamu kesiminin zaman zaman özel kesim kaynaklı bu tür yeniliklerle çalkalandığı, fakat bu yeniliklerin, çok büyük ümitler bağlandığı için en ufak başarısızlık halinde etkilerini çok çabuk kaybettikleri bilinmektedir. TKY'nin de aynı kaderi paylaşmaması için, kamu kesiminin kendine özgü özellikleri ve farklı ülkelerdeki deneyimlerin kamu bürokrasisinde uygulanabilirliği dikkatle değerlendirilmelidir. Kamu kesiminin kendine özgü özellikleri olmakla birlikte, yönetsel tekniklerin kullanılması açısından kamu ve özel kesimler arasındaki yakınlaşma olgusu (Murray, 1975), TKY felsefesinin kamu kesiminde uygulama şansını artırmaktadır. Vergi mükellefleri ve kamu görevlileri, TKY'nin başarılı uygulamalarını gördükçe, TKY'nin hantal ve problem yaratıcı kamu bürokrasisinin küçük fakat etkili ve problem çözücü bir yapıya dönüştürülmesindeki etkisini daha iyi kavrayacaklardır. Bunun için de, siyasi otorite ve bürokrasinin üst yönetiminin bu tür programlara olan inançlarını açıklayarak kesintisiz destek vermeleri gerekmektedir.

Kaynakça

- Aucoin, P. (1990), "Administrative Reform in Public Management: Paradigma, Principles, Paradoxes and Pendulums." *Governance*, Cilt.1, Sayı.2.
- Aydın, M. D. (1998), *Kamu Sektöründe Hizmet Kalitesinin Geliştirilmesinde Çağdaş Bir Yaklaşım: Toplam Kalite Yönetimi*, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Bailey, S. J. (1995), *Public Sector Economics: Theory, Policy and Practice*. MacMillan, London.
- Bowman, I. S. (1994), "At Last, An Alternative to Performance Appraisal: Total Quality Management." *Public Administration Review*, Cilt.54, Sayı.2.
- Citizen's Charter (1991), Cm 1599, July 1991, HMSO, London.
- Deming, W. E. (1986), *Out of the Crisis*, MIT Center for Advanced Engineering Study. Cambridge, Massachusetts.
- Drucker, P. (1980), "The Deadly Sins in Public Administration." *Public Administration Review*, Cilt.40, Sayı.2.
- Farnham, D. ve S. Horton. (Der.) (1996), *Managing the New Public Services* (2.Bası), MacMillan, London.
- Foster, C. D. ve F. J. Plowden (1996), *The State Under Stress: Can the Hollow State be Good Government ?* Open University Press, Buckingham
- Friedman, M. (1962) *Capitalism and Freedom*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Gaster L. (1995), *Quality in Public Services: Managers' Choices*. Open University Press, Buckingham.
- Hood C. (1991), "A Public Management for All Seasons." *Public Administration*, Cilt.69, Bahar Sayısı
- Jackson, P. M. ve B. Palmer (1992), *Developing Performance Monitoring in Public Sector Organisations*. Leicester University, Management Centre, Leicester.

- Jackson, P. M. ve C. M. Price (Der.) (1994), **Privatization and Regulation: A Review of the Issue**. Longman, London.
- Kano, N. ve H. Gitlow. (1988-1989), (Yayınlanmamış ders notları) "Lectures in Total Quality Control and the Deming Method of Quality Improvement." University of Miami, Institute for the Study of Quality in Manufacturing and Service, Carol Gables, Florida.
- Milakovich, M. E. (1992), "Total Quality Management for Public Service Productivity Improvement." M. Holzer (Der.) **Public Productivity Handbook**, Marcel Dekker Inc., New York.
- Milakovich, M. E. (1995), **Improving Service Quality**. St. Lucie Press, Florida.
- Murray, M. (1975), "Comparing Public and Private Management: An Exploratory Essay." **Public Administration Review**, Cilt.35, Sayı.4.
- Nelson, D. (1989), "PACER SHARE Project Manager, Performance Appraisal: Fact or Fancy." **Quality Improvement Seminar Paper**, 2 Ağustos 1989, Newport Beach, California.
- Osborne, D. ve T. Gaebler (1993), **Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector**. Plume, New York.
- Ömürgönülşen, U. (1997) "The Emergence of A New Approach to the Public Sector: The New Public Management," Prof.Dr. Cemal Mihçiođluna Armađan, A.Ü. S.B.F. Dergisi, C.52, Sayı.1-4.
- Perry, J. L., H. G. Rainey (1988), "The Public-Private Distinction in Organization Theory." **Academy of Management Review**, Cilt.13, Sayı.2.
- Pollitt C. (1993), **Managerialism and the Public Services**, Blackwell, Oxford.
- Pollitt C. ve Harrison (Der.) (1992), **Handbook of Public Services Management**, Blackwell, Oxford.
- Rampey J. ve H. Roberts (1992), **Perspectives on Total Quality. Proceedings of Total Quality Forum IV**. November 1992, Cincinnati, Ohio.
- Rabbit, John T. ve Peter A. Bergh (1994), **The ISO 9000 Book: A Global Competitor's Guide to Compliance and Certification**. Quality Resources Pub., New York.

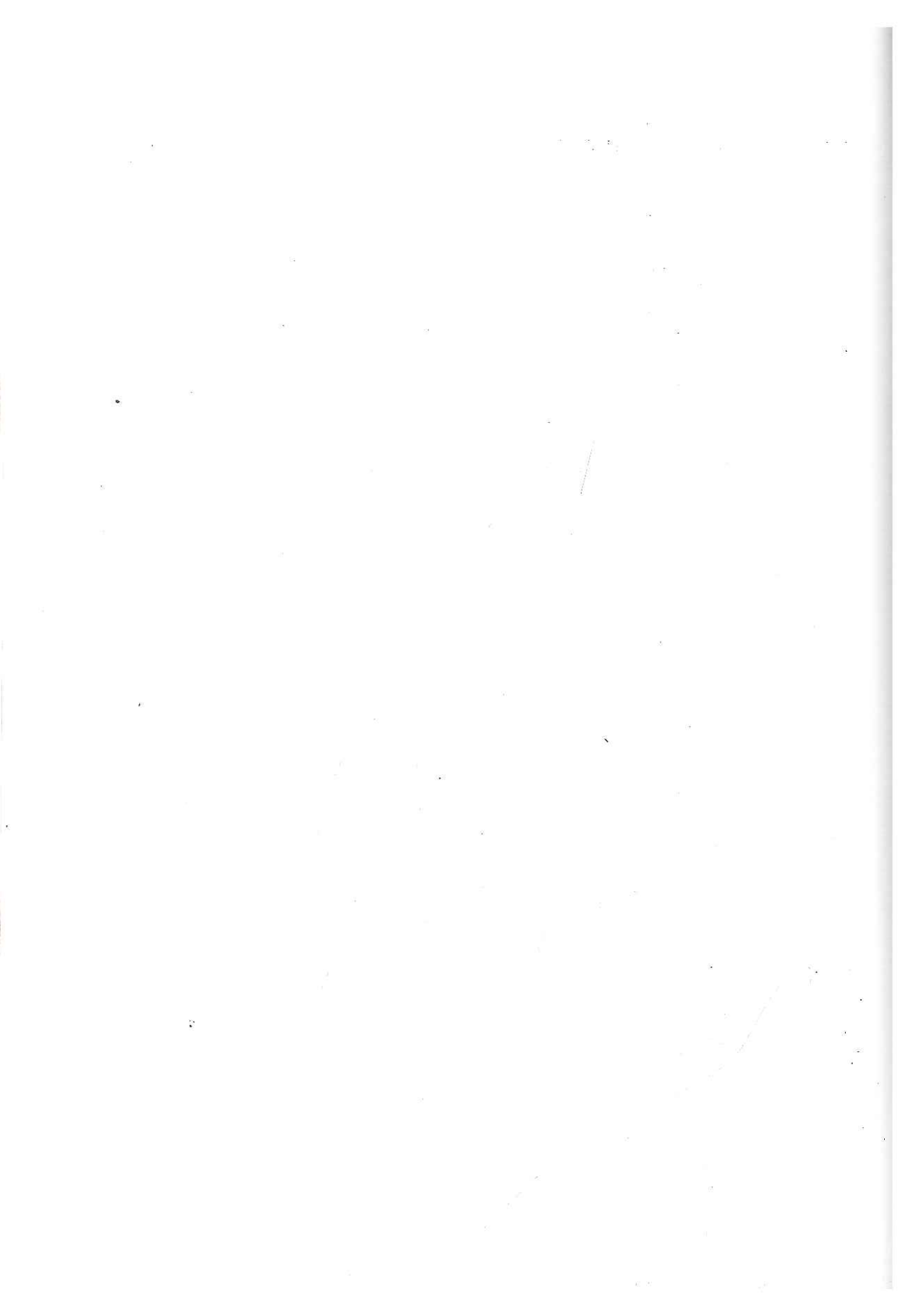
Rainey, H. G. (1983), "Public Agencies and Private Firms: Incentive Structures, Goals and Individual Roles." *Administration and Society*, Cilt. 15, Sayı.2.

Rainey, H. G., R. W. Backoff ve C. H. Levine (1976), Comparing Public and Private Organizations. *Public Administration Review*, Cilt.36, sayı.2.

TKY Araştırma Komitesi (1993), Toplam Kalitenin Kapsamı. *Değişen Kalite Anlayışı ve Toplam Kalite Yönetimi Sempozyumu*, Kasım 1993.

Walton, M. (1986) *The Deming Management Method*. Dodd, Mead, New York.

Wilson L. A. ve R. F. Durant (1994), "Evaluating TQM: The Case for a Theory Driven Approach." *Public Administration Review*, Cilt.54, Sayı.2.



TÜRK EKONOMİSİNDEKİ DEVRESEL DALGALANMALAR:

BETİMSSEL BİR ÇALIŞMA

Hacer OĞUZ*

Özet:

Çalışmada 1960-1994 döneminde Türk ekonomisinde devresel dalgalanmaların özellikleri Kydland -Prescott (1990) yöntemiyle belirlenerek bazı teorik ve ampirik değerlendirmeler yapılmaktadır. (i) Türk ekonomisinde devresel dalgalanmalarda harcama kalemlerinin reel gayri safi milli hasılayla (RGSMH) birlikte hareketinin zamanlaması ve yönü diğer ülkelerden farklıdır. (ii) Parasal büyüklükler (M1 ve M2) RGSMH ile ters yönde; özel kesim sabit sermaye yatırımları ve kamu harcamaları aynı yönde ve önden gelen bir dalgalanma göstermektedir. Bu bulgular para arzı şokları dışındaki talep şoklarının yarattığı bir dalgalanma yapısına işaret etmektedir. Ancak fiyat seviyesinin ve faiz oranının RGSMH ile ters yöndeki hareketi bu ihtimali zayıflatmaktadır. (iii) Fiyat seviyesinin RGSMH ile ters yönde, reel ücret ve verimliliğin ise aynı yöndeki hareketi arz yönlü şokların neden olduğu bir dalgalanma yapısına uymaktadır. Diğer değişkenlerin hareketi bu uyumu güçlendirmektedir.

Abstract:

Business Cycles Facts of the Turkish Economy: A Descriptive Study

In the paper, business cycle (BC) facts of the Turkish economy are identified by accommodating Kydland and Prescott's method (1990) and by using the 1960-1994 period Turkish economic data. In the light of the findings some theoretical and empirical judgements are made. (i) The

* Yar. Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü.

Anahtar Sözcükler: Devresel Dalgalanmalar, Devresel Dalgalanma Olguları, Kyland-Prescott Yöntemi, Hodrick-Prescott Trendden Arındırma Prosedürü.

Keywords: Business Cycles, Business Cycles Facts, Kydland-Prescott Method, Hodrick-Prescott Detrending Procedure.

Turkish economy's some BCs facts do not conform to international facts. Comovements of expenditure components of output with real gross national product (RGNP) are different with respect to timing and direction. (ii) Monetary aggregates' (M1 and M2's) comovements with RGNP are countercyclical whereas private fixed capital investments and public expenditures' comovements are procyclical and leading. This finding remarks to nonmonetary demand-driven BCs pattern in data. But the countercyclical movements of price level and interest rate with RGNP weaken this possibility. (iii) The countercyclical movement of price level and procyclical movements of real wages and productivity with RGNP are in accord with supply-driven BCs pattern. Other variables' comovements with RGNP strengthen this conformity.

I. Giriş

Devresel dalgalanmalar, ekonomik faaliyetlerin toplulaştırılmış göstere değişkenlerinde gözlenen yinelenen hareketlerdir. Devresel dalgalanmaların gerçekleşme mekanizmaları teorik olarak tartışılmalı olmakla birlikte, devresel dalgalanmaları şokların başlattığı ve yayma mekanizmaları yoluyla bu şokların etkisinin bir süre devam ettiği görüşü hakimdir.⁽¹⁾ Son yıllarda devresel dalgalanma teorisinde ve dalgalanmaların ampirik olarak araştırılmasında önemli gelişmeler olmuştur. Özellikle Kydland ve Prescott (1982, 1990, 1991) konunun güncelleşmesine ve gelişmesine öncülük etmiştir. Teorinin ve tekniklerin gelişmesine önemli katkı sağlayan bu iktisatçılar yeni bir yaklaşımla devresel dalgalanmaları araştırmaktadır. Kydland ve Prescott'un yaklaşımında ilk olarak gerçek ekonomideki devresel dalgalanmaların istatistiksel özellikleri belirlenmektedir. İkinci olarak, iktisadi bir model (büyüme modeli) kurularak bu modelin saptanan bu özellikleri karşılama yeteneği değerlendirilmektedir. Kydland ve Prescott (1990), Lucas'ın (1977) devresel dalgalanma tanımı ile devresel dalgalanma özelliklerine metodolojik yaklaşımını Hodrick ve Prescott'un (1980) trend belirleme prosedürüyle birleştiren bir yöntem izleyerek devresel dalgalanma özelliklerini belirlemektedir.

Bu çalışmanın esas amacı Türk ekonomisindeki devresel dalgalanma özelliklerini ve bunların gösterdiği genel yapıyı Kydland ve Prescott'un yöntemiyle belirlemektir. Elde edilen sonuçlar diğer ülkeler için yapılan benzer çalışmaların sonuçlarıyla karşılaştırılmaktadır. Saptanan olguları teorik olarak açıklayabilecek bir modelin geliştirilmesi amaçlanmamaktadır. Ancak, bulgular doğrultusunda mevcut teoriler değerlendirilmektedir. Kydland ve Prescott'un yöntemi Backus ve Kehoe (1992), Blackburn ve Ravn (1992), Christodoulakis, Dimelis ve Kollintzas (1995), Danthine ve Girardin (1989), Englund, Persson ve Svensson (1992), Fiorito ve Kollintzas (1994) ve Kydland ve Prescott (1990) tarafından çok sayıda ülkenin verilerine uygulanmıştır. Bu uygulamalara göre toplulaştırılmış iktisadi faaliyetlerin temel göstergesi olan reel gayri safi milli

hasıla (veya reel gayri safi yurtiçi hasıla) ülkeler arasında ve zaman içinde değişen dalgalanma büyüklüğüne sahiptir. Reel gayri safi milli hasıladaki (RGSMH) dalgalanma kısa sürede yok olmayıp önemli derecede kalıcılık arz etmektedir. Ekonomi yönetimlerinin kontrolündeki kamu harcamaları, para stoku gibi değişkenlerin RGSMH'daki dalgalanmaya göre zamanlaması ve yönü ülkeler arasında farklılık sergilemektedir. Benzer şekilde, reel ücretin devresel dalgalanmalar sırasındaki davranışı da ülkeler arasında farklılık göstermektedir. Genel olarak ülkeler arasında bir kısım değişkenlerin devresel dalgalanma mekanizmalarının (ekonomik yapının) farklılığına işaret edilmektedir.

Anılan çalışmalar, incelenen ülkelerde genel olarak fiyatların toplam üretimle ters yönde, reel ücret ile verimliliğin ise toplam üretimle aynı yönde hareket ettiğini göstermiştir. Bu son bulgular mevcut teorilerin sorgulanmasına neden olmuştur. Tespit edilen bu özellikler geleneksel talep yönlü devresel dalgalanma görüşünün sonuçlarıyla uyuşmamaktadır. Bu bulgulara dayanarak geleneksel görüş eleştirilmiş; belirtilen değişkenlerin davranışıyla ilgili düşünceler yanlış ve hayali olarak nitelendirilmiştir. Fakat, daha sonra açıklanacak olan gerekçelerle bu tarz çalışmalardan bu yönde sonuç çıkarılması doğru değildir.

Çalışmanın 2. bölümünde yöntem tanıtılmaktadır. 3. bölümde yöntem Türkiye ekonomisi verilerine uygulanmaktadır. Bu bölümde ilk olarak istatistiksel analizler yapılarak yöntemin uygunluğu çeşitli yönleriyle araştırılmaktadır. Elde edilen sonuçlar değerlendirilerek çalışmada nasıl bir strateji izleneceği belirlenmektedir. Bunu izleyerek Türk ekonomisi için saptanan devresel dalgalanma özellikleri sunulmakta, bunlara ilişkin değerlendirmeler ve karşılaştırmalar yapılmaktadır. 4. Bölümde ise sonuç kısmı yer almaktadır. Bu bölümde elde edilen devresel dalgalanma özelliklerine ve kullanılan yönteme ilişkin genel değerlendirmeler yapılmaktadır.

II. Yöntem

Kydland ve Prescott'un genel yaklaşımının birinci aşamasında gerçek ekonomideki devresel dalgalanma özellikleri saptanmaktadır. Kydland ve Prescott devresel dalgalanma özelliklerini saptarken iktisadi büyüme ve devresel dalgalanmalara genel bakışlarını yansıtan bir yöntem izlemektedirler. Kydland ve Prescott'a göre (1990:17) iktisadi büyümeyi ve devresel dalgalanmaları aynı faktörler etkilemektedir; bu nedenle trend ve trendden sapmalar şeklindeki bir ayırım iktisadi olarak anlamsızdır; bu ayırım ancak istatistiksel bir gerekçeyle yapılabilir. Kydland ve Prescott, trend ve trendden sapma ayırımına dayanarak büyüme teorisinin trendle, devresel dalgalanma teorisinin trendden sapmalarla ilgilenmesini doğru bulmayıp aynı teoriyle

(büyüme teorisiyle) ikisini birlikte açıklamaya çalışırlar. Kendi geliştirdikleri Reel Devresel Dalgalanma Teorisinde bu iki unsur birlikte açıklanmaktadır. Bu teori yatırımların gecikmeli olarak üretici sermayeye katıldığı bir yayma mekanizması içeren neoklasik büyüme modelinin teknoloji (verimlilik) şokları altında iktisadi büyümeyle birlikte devresel dalgalanmaları da açıklayabildiğini göstermiştir.

Kydland ve Prescott geliştirdikleri iktisadi modelin başarısını diyagonistik testlerle saptamak yerine modelin işleyişine ilişkin özellikleri kullanarak belirlemektedir. Modelin işleyiş özellikleri ise bir kısım istatistiksel özelliklerle tanımlanmaktadır. Modelin simulasyonu ile elde edilen serilerin istatistiksel özellikleri modelin işleyiş özellikleri olarak gerçek serilerdeki istatistiksel özelliklerle karşılaştırılmaktadır. Bu istatistiksel özelliklerin belirlenmesi aşamasında gerçek ve yaratılan seriler, daha sonra açıklanacak olan istatistiksel bir gerekçeyle trende ve devresel kısma ayrılmaktadır. Bunu izleyerek devresel kısma ait istatistiksel özellikler belirlenmektedir. Bu noktada ayırımın nasıl yapıldığı önem kazanmaktadır.

Kydland ve Prescott trende ve devresel kısma ilişkin bakışlarını yansıtan bir yöntem izleyerek bir seriyi kısımlara ayırmaktadır. Yazarların yöntemini göstermek için öncelikle seçtikleri devresel dalgalanma tanımına bakmak gerekir. Seçilen tanım devresel dalgalanmaların hangi özellikleri, yönleri üzerinde durulması gerektiğini empoze ettiğinden dolayı da önemlidir. Bu iktisatçılar Lucas'ın (1977:217) devresel dalgalanma kavramını esas almaktadır. Lucas, öncelikle, toplam üretimin kendi trendinden yinelenen sapmasını devresel dalgalanma olarak kabul etmektedir. Ancak, toplam üretimdeki devresel dalgalanmalarda değişmeyen bir özellik göremeyen Lucas, değişkenler arasındaki birlikte hareketlerde değişmeyen özellikleri araştırmış ve belirlediği bu özellikler yönünden devresel dalgalanmaları tanımlamıştır. Toplam üretimdeki devresel hareketler ne süre ve ne de şiddet yönünden birörneklik sergilememektedir. Buna karşın, toplam üretimdeki devresel hareketler sırasında diğer değişkenlerle olan birlikte hareketlerde (comovements) değişmeyen özellikler bulunmaktadır. Lucas, toplam üretimin kendi trendinden sapması ile diğer değişkenlerin kendi trendlerinden sapmaları arasındaki birlikte hareketlerde gözlenen, niteliği değişmeyen, tüm devresel dalgalanmalarda aynı kalan özellikleri sıralayarak bunları devresel dalgalanmaların değişmeyen olguları (regularities) olarak adlandırmıştır. Lucas (1977:217), "Devresel dalgalanma" kavramı ile açıkça bu özellikleri vurgulamış, ekonomik zaman serilerinin bu özellikleriyle bir devresel hareketi nitelemiştir. Kydland ve Prescott devresel dalgalanmaların özelliklerini belirlemeye çalışırken Lucas'ın toplam üretimin kendi trendinden yinelenen sapması şeklindeki devresel dalgalanma kavramı ile devresel dalgalanmaların değişmeyen olguları tanımlamasına birlikte yer verirler (Prescott 1986:10). Bu genel tanım değişkenlerdeki dalgalanmaların boyutu (amplitude), kalıcılığı (persistence),

toplam üretimdeki dalgalanmaya göre zamanlaması ve yönü üzerinde durulmasını gerektirmektedir. Yazarlar bunları yine Lucas'ı izleyerek standart sapma, otokorelasyon ve çapraz korelasyon gibi istatistiklerin gösterdiği istatistiksel özellikler olarak alırlar (Kydlan ve Prescott 1990:4). Devresel dalgalanmalara ilişkin özellikler amaca uygun olarak seçilen ilgili istatistiklerin aldığı değerler kullanılarak belirlenir.

İktisadi faaliyetlerin sürekli büyüdüğünden hareketle, devresel dalgalanmaları toplam üretimin trendinden sapması olarak gören Lucas, trendin kendisini ise açıkça tanımlamamıştır. Kydlan ve Prescott (1990), Lucas'ın devresel dalgalanma tanımını bir trend hesaplama yöntemi getirerek tamamlar. Kydlan ve Prescott (1990:8) Lucas'ın tasarladığı trendin Solow ve Swan'ın aynı karar büyüme teorisindeki trende karşılık geldiği düşüncesindedir. Kendileri de aynı karar büyüme trendini seçerler. Aynı karar büyüme teorisinde dışsal, sabit bir hızda gerçekleşen ve işgücü tasarruf eden teknolojik değişme varsayılmaktadır. Teknolojik değişme işgücünün etkinliğini aynı hızda artırarak işgücü tasarrufu sağlamakta ve büyümeyi sürdürmektedir. Bu çerçevede, değişkenler zamanın doğrusal bir fonksiyonu olan deterministik bir trende sahiptir. Fakat, bu teoride kabul edildiğinin aksine, işgücü tasarruf eden teknolojik değişme hızı sabit değildir. Teknolojik değişme hızı değişken iken serilerdeki trend stokastiktir. Dolayısıyla, devresel dalgalanmalar da stokastik trendden sapmaları göstermektedir. Trend stokastik iken trendin kendisindeki değişimleri gözeterek trend ve devresel kısım ayırımının yapılması gerekir. Trendin stokastik olduğunu kabul eden Kydlan ve Prescott seriyi kısımlara ayırırken bu yapıyı dikkate alan bir yöntem izlemektedir.

Kydlan ve Prescott'un (1982) reel devresel dalgalanma teorisinde devresel dalgalanmalara neden olan reel şoklar aynı karar büyüme yolağını stokastik hale getirmektedir. Bu teoriye göre işgücü tasarruf eden ve hızı değişken olan teknolojik değişimin yönlendirdiği yavaşça değişen bir aynı karar büyüme yolağı geçerlidir. Bu yolağın yavaşça değişmesine neden olan aynı faktörler bu yolaktan sapmalar şeklinde devresel dalgalanmalara neden olmaktadır. Bu nedenle Kydlan ve Prescott'a göre (1990:8) trend ve devresel kısımlara ilişkin her tanım mutlaka istatistikseldir. Böyle bir ayırım ancak istatistiksel bir gerekçeyle yapılabilir. Büyümeyi ve dalgalanmaları birlikte açıklamaya çalışan bir teorinin gerçekleri açıklama gücünün, başarısının belirlenmesinde trend ve devresel kısım ayırımı yapmanın tek nedeni serilerdeki trendin stokastik olmasıdır. Bir serideki trend stokastik iken serinin yığın momentleri bulunmamaktadır. Dolayısıyla, serilerin istatistiksel özellikleri belirlenememektedir. Momentleri mevcut değişkenler elde etmek için serilerin istatistiksel olarak kısımlara ayrılması gerekir (Plosser 1989:61). Trend ve devresel kısımlara ilişkin her tanımın mutlaka istatistiksel olduğundan hareketle, Kydlan ve Prescott bazı kriterlerin karşılandığı bir trend tanımı ile

buna uyan bir trend eğrisinin seçilmesi taraftarıdır. Önerdikleri kriterler ise aşağıdaki gibi özetlenebilir (Kydlund ve Prescott 1990:8):

(i) Trend eğrisi büyüme ve devresel dalgalanmalarla ilgilenen öğrencilerin bir zaman serisinin serpmeye diyagramına el yordamıyla çizebilecekleri yaklaşık bir eğri olmalıdır.

(ii) Veri bir zaman serisinin trendi, serinin doğrusal transformasyonu ile elde edilmelidir. Aynı transformasyon diğer seriler için de geçerli olmalıdır.

(iii) Örnek döneminin uzatılması, uç bölgeler dışında, veri bir tarihteki sapmanın değerini fazla etkilememelidir.

(iv) Böyle bir trendi belirleyecek prosedür tam olarak tanımlanmış, yargılardan bağımsız ve yeniden elde edilebilir olmalıdır.

Bu kriterleri karşılayan bir yöntemi ise daha önce Hodrick ve Prescott (1980) tarafından sunulmuştur.⁽²⁾ Hodrick-Prescott yöntemi, trend unsurunun ikinci farklarının kareler toplamına ilişkin bir kısıtlama altında, y_t gibi logaritmik bir zaman serisinin trendden sapmalar kareler toplamını minimize eden bir trend serisi (τ_t) belirlemektedir. Formal olarak bu kısıtlamalı minimizasyon problemi aşağıdaki gibi tanımlanabilir:

$$\sum_{t=1}^T (y_t - \tau_t)^2 + \lambda \sum_{t=2}^{T-1} [(\tau_{t+1} - \tau_t) - (\tau_t - \tau_{t-1})]^2 \quad (1)$$

Minimizasyon probleminin birinci sıra koşulları bulunarak τ_t için çözülür. τ_t belirlendikten sonra devresel kısım ($y_t - \tau_t$) elde edilir. λ 'nın değeri araştırmacı tarafından belirlenmektedir. (1) nolu denklemdeki ilk toplam, trendden sapmaların kareler toplamıdır. Bu terim trend eğrisinin verilere uyumunu ölçmektedir. İkinci toplam, trend unsurunun ikinci farklarının kareler toplamıdır ve trendin düzgünlük derecesini göstermektedir. λ , Lagrange çarpanıdır ve trend unsurundaki dalgalanmaları cezalandıran bir düzeltme parametresidir. λ , trendin verilere uyumu ve düzgünlüğü şeklindeki iki özelliğinden birini diğerine tercih etme düzeyini yansıtan kritik bir parametredir. $\lambda=0$ iken trendin düzgünlüğü yönünde bir tercih yoktur; ve trend ayırımının yapılmadığı ilk seriye özdeştir. Bu durumda, uyum mükemmel, trenddeki dalgalanma maksimum ve devresel kısım sıfırdır. $\lambda=\infty$ iken trend doğrusaldır ve verilere uyumu düşüktür. Bu durumda ise trenddeki dalgalanma sıfır olup devresel kısım büyüktür. λ 'nın büyük değerlerinde Hodrick-Prescott yöntemi trendde belirgin bir dalgalanmaya ($\Delta\tau_{t+1} - \Delta\tau_t$) izin vermemektedir. λ 'nın değeri büyüdükçe trend doğrusallaşmaktadır.

Büyüme ve dalgalanmalarla ilgili olarak Kydland ve Prescott'un yaptığından farklı olarak belirli bir teorik modele bağlı kalmak istenmediğinde devresel kısma ulaşmak için serideki trendin yapısını belirlemeye yönelik istatistiksel testler uygulanabilir. Fakat bu amaçla kullanılacak testlerin gücü zayıftır. Bu durumda değişik trendden arındırma yöntemleri denenebilir. Yöntemlerin her biri serideki trendin yapısı ve trend ile devresel kısım arasındaki ilişki hakkında farklı varsayımlara dayanmaktadır. Ayrıca yöntemlerin bir kısmı iktisadi, bir kısmı ise istatistiksel gerekçelerle trend-devresel kısım ayırımı yapmaktadır (Canova 1994:616). Bu durumda yöntemlerden bir tanesi uygun olduğu düşüncesiyle seçilebilir ve sonuçların diğer yöntemlere duyarlılığı araştırılabilir. Devresel dalgalanma olgularıyla ilgili uygulamalı çalışmalar bir kısım sonuçların trendden arındırma yöntemine duyarlı olduğunu, bir kısmının ise duyarlı olmadığını göstermiştir. Bu noktadan hareketle, son yıllarda, trendden arındırma yönteminin seçiminde "modern devresel dalgalanma araştırmalarında en fazla kullanılmış olma" kriteri uygulanmaktadır. Seçimin bu şekilde yapılması başka araştırma sonuçlarıyla karşılaştırma yapma imkanı vermektedir. Son yıllarda bu tür çalışmalarda en fazla Hodrick-Prescott yönteminin kullanıldığı görülmektedir. Hodrick-Prescott yönteminin kullanıldığı çalışmalarda λ 'nın değeri de genellikle 1600 olarak alınmaktadır. Bu çalışmada da Hodrick-Prescott yöntemi benimsenmiş ve $\lambda=1600$ seçilmiştir. Ancak, sonuçların λ 'nın değerine duyarlılığını belirlemek için $\lambda=400$ durumu da denenmektedir.

Seçilen devresel dalgalanma tanımı devresel dalgalanmaların üzerinde durulması, aktarılması gereken yönlerini belirlemektedir. Lucas'ın tanımı bir serideki dalgalanmanın boyutu, dalgalanmanın kalıcılığı ve RGSMH'daki dalgalanmaya göre yönü ve zamanlaması üzerinde durulmasını gerektirmektedir. Bir serideki dalgalanmanın boyutu istatistiksel olarak devresel kısmın standart sapması ile gösterilmektedir. Bir değişkenin RGSMH'ya göre nispi dalgalanması ise standart sapması RGSMH'nın standart sapmasına oranlanarak bulunmaktadır. Devresel kısmın kalıcılığı istatistiksel olarak devresel kısma ait otokorelasyon ile gösterilmektedir. Bir serinin RGSMH ile birlikte hareketi bu değişkenlerin devresel kısımları arasındaki çapraz korelasyon ile tanımlanmaktadır. RGSMH ile diğer bir değişkenin devresel kısmı arasında hesaplanan çapraz korelasyon bu değişkenler arasındaki birlikte hareketin derecesi, yönü (procyclical, countercyclical) ve zamanlaması (leading, synchronize, lagging) hakkında bilgi sunmaktadır. $k=t$ 'deki RGSMH ile bir z değişkeninin $k \in \{t-n, \dots, t-1, t, t+1, \dots, t+n\}$ aralığındaki çapraz korelasyonları, $\rho(k)$, hesaplınsın. Mutlak değer olarak en büyük çapraz korelasyon $\{t-n, \dots, t-1\}$ aralığında çıkıyor ise z değişkenindeki dalgalanma RGSMH'daki dalgalanmaya göre daha önce gerçekleşmektedir. Bu durumda z değişkeni önden gelen bir değişkendir (leading). En büyük çapraz korelasyon değeri $k=t$ çıkıyor ise bu değişkenler eşzamanlıdır (synchronize). En büyük çapraz korelasyon değeri

{t+1,.....,t+n} aralığında çıkıyor ise z'deki dalgalanma RGSMH'daki dalgalanmayı geriden izlemektedir. Bu durumda z değişkeni geriden gelen bir değişkendir (lagging). z değişkeni ile RGSMH arasındaki istatistiksel olarak anlamlı çapraz korelasyonlar pozitif işaretli ise bu değişkenler aynı yönde (procyclical), negatif işaretli ise zıt yönde (countercyclical) hareket etmektedir.

III. Türk Ekonomisindeki Devresel Dalgalanmalar

Türk ekonomisinde devresel dalgalanmaların özellikleri RGSMH, özel tüketim harcamaları, özel kesim sabit sermaye yatırımları, kamu harcamaları, stok yatırımları, ihracat, ithalat, net ihracat, istihdam, işgücü verimliliği, ücret, faiz oranı, M1, M2, M1 ile M2'nin dolaşım hızları, fiyat seviyesi ve enflasyon değişkenleri üzerinde araştırılmaktadır. Veri yetersizliği nedeniyle yıllık veriler kullanılmıştır. Para stoku, paranın dolaşım hızı ve fiyat serileri hariç tüm değişkenler reel olarak tanımlanmıştır. Dolaşım hızı değişkenleri ile negatif değerler içeren stok yatırımlar, net ihracat ve reel faiz değişkenleri hariç tüm değişkenlerin logaritmaları kullanılmıştır. Bu değişkenlerin devresel kısımları trendlerinden yüzde (%) sapmaları göstermektedir. Stok yatırımları ile net ihracat değişkenleri RGSMH'daki payları yönünden tanımlanmıştır. Reel faiz ve dolaşım hızı değişkenleri dönüşüme tabi tutulmamıştır. Reel faiz= $[1+(\text{nominal faiz}/100) \cdot (\text{fiyat}(t) / (\text{fiyat}(t-1)))]$ şeklinde hesaplanmıştır. Verimlilik, RGSMH'nın istihdama bölünmesiyle elde edilmiştir. İhracat ve ithalat ise TL cinsinden olup yurtiçi fiyat indeksi ile deflate edilmiştir.⁽³⁾

Bu çalışmada Kydland ve Prescott'un yöntemi izlenerek Türk ekonomisindeki devresel dalgalanma özellikleri belirlenmektedir. Bu yöntem ise Lucas'ın (1977) devresel dalgalanma tanımı ile istatistiksel özellikler yönünden devresel dalgalanmalara metodolojik yaklaşımına; ve Hodrick ve Prescott'un (1980) trend belirleme yöntemine dayanmaktadır. Kydland ve Prescott yöntemi en fazla Hodrick-Prescott yöntemine dayandığı için tartışılmıştır. Hodrick-Prescott yöntemi devresel dalgalanmalar ve büyümeyle ilgili belirli bir teorik modele dayanmayı gerektirmektedir. Bu çalışmada bu yönde bir tercih yapılmamaktadır. Dolayısıyla, bu bölüme Hodrick-Prescott yönteminin verilere uygunluğunun istatistiksel olarak araştırılmasıyla başlanmaktadır.

Hodrick-Prescott yöntemi serideki trendin stokastik olmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla, ilk olarak, serideki trendin stokastik olup olmadığı saptanmalıdır. Herhangi bir türden trend içeren bir seri durağan değildir. Birim kök testleri serilerin durağan olup olmadığını; durağan değil ise bunun ne tür bir trendden kaynaklandığını belirlemektedir. Bu amaçla serilere Dickey-Fuller (1979,1981) birim kök testi uygulanmıştır.⁽⁴⁾ Birim kök testinde ise en geniş modelden başlayan aşamalı test yöntemi izlenmiştir. Aşamalı test

yönteminde birim kök testinin uygulandığı modelin deterministik değişkenleri (sabit ve zaman trendi) Dickey-Fuller (1981) olabilirlik oran testiyle belirlenmektedir. Birim kök test sonuçlarına göre (Tablo 1) tüm değişkenlerde birim kök bulunmaktadır. Tüm değişkenler stokastik trend içermektedir. Bu sonuçlar Hodrick- Prescott yönteminin uygun olduğunu göstermektedir. Ancak birim kök testlerinin birim kökün varlığını iddia eden H_0 hipotezini reddetme gücü zayıftır (Enders 1995:251). Birim kök testi deterministik açıklayıcı değişkenler olarak sabit ve/veya zaman trendi terimlerinin testin yapıldığı modelde bulunmasından etkilenmektedir. Bu deterministik terimler serbestlik derecesini düşürerek testin gücünü azaltmaktadır. Diğer taraftan, deterministik terimlerin varlığını belirlemeye yönelik testler de birim kökten etkilenmektedir (Enders 1995:255). Ayrıca, seride bir defalık kalıcı bir değişme (yapısal kırılma) mevcut ise birim kök testi birim kökün varlığını kabul eden H_0 hipotezinin kabulü yönünde yanlıdır (Enders 1995:243).

Hodrick- Prescott yöntemi trendin stokastik yapısını gözetmekle birlikte bazı zayıf yönleri vardır (Harvey ve Jeager 1993; Stadler 1994). (i) Devresel kısmı küçük göstermektedir. (ii) Bir seride ayırım yapılmadan önce devresel dalgalanmaların varlığına ilişkin bulgulara rastlanmasa dahi bu yöntem uygulandıktan sonra bulunabilmektedir. (iii) λ 'nın değerine araştırmacı karar vermektedir. λ 'nın büyüklüğü ise sonuçları etkilemektedir. Ancak, tüm bunların gerçek bir sorun teşkil edip etmediği genel amaca bağlıdır. Devresel dalgalanmaları yaratan mekanizmalar hakkında sonuçlar çıkarmak amaçlanıyor ise bunlar gerçek bir sorun teşkil edebilir. Bu çalışmada Türk ekonomisindeki devresel dalgalanmaların özelliklerinin belirlenmesi başlı başına bir amaç olmakla birlikte bu özelliklerin oluşturduğu genel dalgalanma yapısından hareketle devresel dalgalanmaları yaratan mekanizmalarla ilgili değerlendirmeler de hedeflenmiştir. Dolayısıyla, bu durum en azından sonuçların diğer yöntemlere duyarlılığının araştırılmasını gerektirmektedir.

Bir serideki trend stokastik iken devresel kısmı elde etmek için uygulanabilecek bir başka yöntem ise farkalmadır. Birim kök testleri serilerin birim kök içerdiğini gösterdiğine göre farkalma yoluyla seriler trendden arındırılabilir. Fakat, farkalma yöntemi serideki trendin sabit (drift) içermeyen rastgele yürüyüş (random walk) süreci izlediğini varsaymaktadır (Canova 1994::616). Ancak, stokastik trendli serilerin yükselen bir seyir izlemesi trendin ayrıca sabit terimli olduğuna işaret etmektedir. Dickey-Fuller olabilirlik oran testine göre (Tablo 1) bir çok değişken sabit terim içermektedir. M1 ve M2 değişkenleri sabit terim yanında deterministik zaman trendi de içermektedir. Farkalma yöntemi bu terimleri dikkate almamaktadır. Bu durum serilerin devresel kısımları arasındaki birlikte hareketi etkilemektedir. Seriler arasında birlikte hareketi doğrulayan anlamlı bir yapı ortaya koymamaktadır.

Bir serideki trendin yapısını belirlemeye yönelik birim kök testlerinin zayıflığına, yanlılığına ilişkin değerlendirmeler doğrultusunda deterministik trend kalıplarının uygunluğu ayrıca araştırılmıştır. Burada uygunluk, deterministik trend kalıplarının istikrarlılığı bağlamında ele alınmıştır. İncelenen gözlem döneminde ekonomide yapısal bir kırılma gerçekleşmiş ise trend istikrarlı değildir. Belirli bir deterministik trend varsayımı altında değişkende yapısal kırılmanın gerçekleşip gerçekleşmediği Chow testiyle belirlenmektedir (Danthine ve Girardin 1989:33-35). Bu test bir anlamda varsayılan trendin istikrarlılığının testidir. Yapısal kırılma mevcut ise trend istikrarsızdır. Farklı örnekleme dönemlerinde trend (büyüme hızı) farklılık göstermektedir. Trend istikrarsız iken tüm dönemi kapsayan genel bir deterministik trend kalıbına dayanarak yapılan trendden arındırma işlemi uygun değildir.

y değişkeni, t zamanı göstermek üzere deterministik trend kalıpları olarak doğrusal trendin istikrarlılığını test etmek için $y_t = \alpha_1 + \alpha_2 t$ formunda, kuadratik trendin istikrarlılığını test etmek için ise $y_t = \alpha_1 + \alpha_2 t + \alpha_3 t^2$ formunda regresyonlar genel ve alt örnekleme dönemleri için hesaplanmıştır. 1960-1994 genel örnekleme dönemini 1960-1979 ve 1980-1994 alt örnekleme dönemlerine ayırarak yapılan Chow testine göre (Tablo 2, Blok 1; Tablo 3, Blok 2) doğrusal trend sadece özel kesim sabit sermaye yatırımları ve enflasyon değişkenleri için, kuadratik trend ise sadece özel tüketim harcamaları için istikrarlıdır. Chow testinin serilerde yapısal kırılma tespit etmesi yukarıda özetlenen birim kök test sonuçlarının geçerliliğini de risk altına sokmaktadır.

Uygun trend formunun belirlenmesi amacıyla yapılan testlerin sonuçları test yöntemlerinin kendilerine özgü problemler ihmal edilerek genel olarak değerlendirilirse, serilerdeki trendin stokastik karakterde olduğu söylenebilir. Gerek birim kök testleri, gerekse deterministik trend kalıplarının istikrarlılıklarıyla ilgili testler bu sonuca götürmektedir. Stokastik trend gerektiren yöntemler olarak Hodrick-Prescott ve farkalma yöntemleri birlikte değerlendirildiğinde ise Hodrick-Prescott yöntemi daha üstündür. Hodrick-Prescott yöntemi farkalma yöntemine göre bir serideki trendi daha iyi yakalamaktadır. Hodrick-Prescott yöntemi yöntemin kendisinin bir gereği olarak diğer yöntemlere göre yapısal kırılmaları yakalama üstünlüğüne sahiptir. Stokastik ve zaman içinde düzgün biçimde ilerleyen bir trendi seriden optimal biçimde çıkarabilmektedir. Tüm bu gerekçelerle Hodrick-Prescott yöntemi yukarıda sunulan eleştirilere rağmen diğer yöntemlere tercih edilmektedir. Bu çalışmada Hodrick-Prescott yöntemi esas alınmakla birlikte bu yöntemin kendisinin ve ilgili test yöntemlerinin taşıdıkları problemler dikkate alınarak diğer trendden arındırma yöntemlerine göre de devresel dalgalanma özelliklerinin araştırılması uygun bulunmuştur. Bu amaçla doğrusal trend, kuadratik trend ve farkalma yöntemleri denenmektedir. Bu şekilde sonuçların trendden arındırma yöntemlerine duyarlılığı belirlenmektedir.

Belirli bir yöntemle bir serideki devresel kısım trendden ayrıldıktan sonra devresel kısmın istatistiksel özelliklerini gösteren istatistiksel değerler hesaplanmıştır. Bunu izleyerek devresel kısımlara ilişkin hesaplanan istatistiksel değerlerin dinamik olarak istikrarlılıkları ve anlamlılıkları test edilmiştir. Tanım gereği değişmeyen devresel dalgalanma özellikleriyle ilgilenildiğinden bu istatistiksel değerlerin dinamik olarak istikrarlı olması arzulanmaktadır. Standart sapmaların (varyansların), otokorelasyonların ve çapraz korelasyonların dinamik istikrarlılıklarını belirlemek için F ve Chow testleri uygulanmıştır (Blackburn ve Ravn 1992:399).⁽⁵⁾

Standart sapmaların dinamik istikrarına ilişkin F testi sonuçlarına göre (Tablo 2, Blok 2; Tablo 3, Blok 3) $\lambda=1600$ altında RGSMH, stok yatırımları, ithalat, istihdam, işgücü verimliliği, reel faiz, M2, M1'in dolaşım hızı ve M2'nin dolaşım hızı değişkenlerinin standart sapmaları istikrarlı değildir. $\lambda=400$ altında RGSMH, işgücü verimliliği ve M2 hariç bu liste geçerliliğini sürdürmektedir. $\lambda=400$ altında dinamik olarak istikrarsız değişken sayısı daha azdır. Özel tüketim harcaması, sabit sermaye yatırımları, ihracat, net ihracat, fiyat seviyesi ve enflasyon değişkenlerinin standart sapması tüm yöntemler altında istikrarlıdır. İstihdamın standart sapması ise tüm yöntemler altında istikrarsızdır. Kamu harcamaları, reel ücret ve M1'in standart sapması Hodrick-Prescott yöntemi altında istikrarlı iken diğer yöntemler altında istikrarsızdır. M2'nin standart sapması ise sadece $\lambda=1600$ altında istikrarsızdır. İstikrarsız bulunan değişkenlerdeki dalgalanmanın boyutu iki alt örnekleme döneminde birbirinden farklıdır. $\lambda=1600$, doğrusal trend ve farkalma altında RGSMH'daki dalgalanmanın boyutu istikrarsız olduğundan bu yöntemler altında ayrıca diğer değişkenlerdeki dalgalanmanın RGSMH'daki dalgalanmaya oranları da istikrarsızdır. Dolayısıyla, standart sapma oranlarına bakarak dalgalanmaların nispi büyüklükleri yönünden değişmeyen özelliklerden bahsedilemez. $\lambda=400$ ve kuadratik trend altında ise RGSMH'nın standart sapması sabit olduğundan bir kısım değişkenlerdeki dalgalanmanın RGSMH'daki dalgalanmaya oranı sabittir.

Standart sapmalar genel olarak doğrusal trend altında en büyük iken bunu sırasıyla kuadratik trend, $\lambda=1600$ ve $\lambda=400$ altında hesaplananlar izlemektedir. Farkalma yöntemi altında hesaplanan standart sapmalar diğer yöntemlere göre belirli bir büyüklük sıralaması içinde değildir. Değişkenlerin standart sapmasının RGSMH'nın standart sapmasına oranı ise genel olarak farkalma yöntemi altında en büyük iken bunu sırasıyla kuadratik trend, $\lambda=400$, $\lambda=1600$ ve doğrusal trend izlemektedir. Diğer bir ifadeyle, farkalma yöntemi altında değişkenlerdeki dalgalanmaların RGSMH'daki dalgalanmaya oranı en büyük iken doğrusal trend altında en küçüktür. Bu sonuçlar trendden arındırma yöntemlerinin dalgalanmaların boyutu ve RGSMH'daki dalgalanmaya göre nispi büyüklüklerini etkilediğini göstermektedir. Beklenildiği gibi, Hodrick-Prescott yöntemi altında λ 'nın büyük değerinde devresel kısmın standart

sapması da büyük çıkmıştır. Değişkenlerdeki devresel kısmın kalıcılığının göstergesi olan otokorelasyonların dinamik istikrarlılığının belirlenmesi amacıyla yapılan Chow testi sonuçlarına göre (Tablo 2, Blok 3; Tablo 3, Blok 4) $\lambda=1600$ altında M1, M2 ve fiyat seviyesinin, $\lambda=400$ altında sadece M2'nin 1. derece otokorelasyonları dinamik olarak istikrarsızdır. Diğer yöntemler altında genel olarak bu liste değişmemektedir. Daha yüksek dereceden otokorelasyonlara geçildiğinde tüm yöntemler altında sayılan bu değişkenler ile M1'in dolaşım hızının otokorelasyonlarının istikrarsız olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar parasal büyüklükler ile fiyat seviyesi dışında kalan değişkenlerdeki dalgalanmaların kalıcılığının alt örnekleme dönemlerinde değişmediğini göstermektedir. Çeşitli yöntemlere göre 1. derece otokorelasyonların büyüklük sıralaması standart sapmaların büyüklük sıralamasını yansıtmaktadır. Bu sonuç ise dalgalanmaların kalıcılık düzeyinin yöntemlere duyarlı olduğunu göstermektedir.

Otokorelasyonların bireysel olarak anlamlılık testine göre $\lambda=1600$ ve $\lambda=400$ altında faiz oranı hariç tüm değişkenlerin 1. derece otokorelasyonları bireysel olarak anlamlıdır. (Tablo 2, Blok 3; Tablo 3, Blok 5).⁽⁶⁾ Kuadratik trend altında bu durum devam etmektedir. Doğrusal trend altında tüm değişkenlerin otokorelasyonları anlamlıdır. Farkalma yöntemi altında ise çok sayıdaki değişkenin otokorelasyonu anlamlı değildir. Otokorelasyonları anlamlı çıkan değişkenlerdeki dalgalanmalar kalıcılık özelliğine sahiptir. Daha yüksek dereceden otokorelasyonlara geçildiğinde çok sayıdaki değişken için bireysel anlamlılıkların tüm yöntemler altında 2. dereceden sonra kaybolduğu görülmüştür.

Bireysel olarak sıfırdan farklı olduğu tespit edilen otokorelasyon değerlerinin tesadüfi olarak sıfırdan farklı çıkmış olabileceği düşüncesiyle her bir değişken için 8. dereceye kadar otokorelasyonlar hesaplanarak blok olarak anlamlılıkları test edilmiştir. Bu amaçla Ljung-Box Q testi kullanılmıştır.⁽⁷⁾ Bazı değişkenlerin 1. derece otokorelasyonları bireysel teste göre anlamlı bulunur iken blok anlamlılık testine göre anlamsız bulunur. $\lambda=1600$ altında özel tüketim harcamaları, özel kesim sabit sermaye yatırımları, net ihracat, reel faiz ve M1'in dolaşım hızı değişkenlerine ait otokorelasyonlar blok olarak anlamsızdır. $\lambda=400$ altında bu listeye kamu harcamaları da girmektedir. Doğrusal ve kuadratik trend kalıpları altında kamu harcamaları ve M1'in dolaşım hızı hariç bu sonuçlar geçerliliğini sürdürmektedir. Farkalma yöntemi altında ise çok az sayıdaki değişken için hesaplanan otokorelasyonlar blok olarak anlamlıdır. Otokorelasyonların blok olarak anlamlı çıkmadığı değişkenlerdeki dalgalanmalar kalıcı değildir.

RGSMH ile diğer değişkenlerin devresel kısımları arasındaki birlikte hareketin özelliklerini belirlemek amacıyla RGSMH'nın gecikmesiz değeri ile her bir değişkenin 6. gecikmesinden 6. ön dönemine kadar çapraz korelasyonları

hesaplanmıştır. Her bir değişkenin RGSMH ile sahip olduğu en yüksek çapraz korelasyon değeri yönünden $\lambda=1600$ altında ithalatın, net ihracatın ve reel faizin; $\lambda=400$ altında ise sadece net ihracatın çapraz korelasyonları dinamik olarak istikrarsızdır (Tablo 2, Blok 4; Tablo 3, Blok 7). Hodrick-Prescott yöntemi altında işgücü verimliliği ve M1'in RGSMH ile çapraz korelasyonları dinamik olarak istikrarlı iken diğer yöntemler altında istikrarlı değildir.

Her bir değişkenin en yüksek çapraz korelasyon değerine sahip olduğu blok için yapılan Ljung-Box Q testine göre, farkalma yöntemi altında reel ücretin RGSMH ile çapraz korelasyonu hariç, tüm yöntemler altında tüm değişkenlerin çapraz korelasyonlar blok olarak anlamlıdır (Tablo 2, Blok 4; Tablo 3, Blok 8). Ayrıca, bu çapraz korelasyonların tümü bireysel olarak da anlamlıdır (Tablo 2, Blok 4; Tablo 3, Blok 9).

Farkalma yöntemi altında birbirini izleyen çapraz korelasyonların, birbirini izleyen otokorelasyonlar gibi, genel olarak, gerek işaret gerekse büyüklük yönünden düzgün, sistematik bir yapı göstermeyip ani sıçramalar yaptığı gözlenmiştir. Bu sonuç farkalma yönteminin verilerde anlamlı bir yapı ortaya koyacak biçimde trend ve devresel kısım ayırımı yapamadığını göstermektedir.

Tablo 2'de sunulan otokorelasyon, standart sapma oranları ve çapraz korelasyonlar değerlerinin gösterdiği istatistiksel özellikler devresel dalgalanma özellikleri olarak Tablo 4'te özetlenmektedir. Her bir değişkendeki dalgalanmanın RGSMH'daki dalgalanmaya oranı yönünden $\lambda=1600$ altında net ihracat, M1'in dolaşım hızı, M2'nin dolaşım hızı, stok yatırımları, fiyat seviyesi, ihracat, M2, ithalat, M1, sabit sermaye yatırımları, reel ücret, reel faiz, özel tüketim harcaması, kamu harcamaları, işgücü verimliliği, enflasyon ve istihdam şeklinde değişkenler sıralanmaktadır. (Tablo 4, Blok 1). Bu sıralama diğer yöntemler altında da genel olarak korunmaktadır. Sıralamanın başında yer alan değişkenler tanımlarından dolayı daha büyük dalgalanma göstermiş olabileceği ihtimali bulunmaktadır. Ayrıca, $\lambda=1600$ altında RGSMH'daki dalgalanma dinamik olarak istikrarlı bulunmadığından bu sıralama güvenilir değildir. 1980 öncesi ve sonrası genel olarak karşılaştırıldığında $\lambda=1600$ altında RGSMH, stok yatırımları, ithalat, istihdam, işgücü verimliliği ve M2 değişkenlerindeki dalgalanmanın boyutunun 1980 sonrasında büyüdüğü görülmüştür. Buna karşın reel faiz, M1'in dolaşım hızı ve M2'nin dolaşım hızı değişkenlerindeki dalgalanma 1980 sonrasında küçülmüştür. Tüm yöntemler birlikte değerlendirildiğinde bu listeye dalgalanması büyüyen değişken olarak kamu harcamaları; dalgalanması küçülen değişken olarak reel ücret ve M1 dahil olmaktadır.

$\lambda=1600$ altında özel tüketim harcaması, özel kesim sabit sermaye yatırımları, stok yatırımları, kamu harcamaları, net ihracat, faiz oranı ve M1'in

dolaşım hızı dışında kalan değişkenlerdeki dalgalanmalar önemli derecede kalıcıdır. Bu değişkenler için hem birinci derece otokorelasyonlar 0.5'in üstündedir hem de daha yüksek dereceden otokorelasyonlar istatistiksel olarak anlamlıdır. Genel olarak dalgalanmaların nispi kalıcılığı yönünden sıralamanın başında bulunan değişkenler dinamik olarak istikrarsız iken sıralamanın sonunda bulunanlar istikrarlı ancak önemli derecede kalıcı olmayan bir dalgalanma göstermektedir. Farkalma yöntemi dışarıda tutulursa, değişkenlerdeki dalgalanmanın kalıcılık düzeyi yönünden yöntemler farklılık göstermekle birlikte, değişkenler arasındaki nispi kalıcılık yapısı yöntemler arasında çok fazla değişmemektedir (Tablo 4, Blok 2). Genel olarak dalgalanmaların kalıcılığının istikrarlı olduğu değişken sayısı dalgalanmaların büyüklüğünün istikrarlı olduğu değişken sayısından fazladır. Dalgalanmaların kalıcılığı yönünden istikrarsız bulunan M1, M2 ve fiyat seviyesi dalgalanmaların büyüklüğü yönünden istikrarlı bulunmuştur. Özetle, dalgalanmaların büyüklüğü yönünden değişmeyen bir yapıdan bahsetmek güçtür. Ancak dalgalanmaların kalıcılığı yönünden yukarıda sayılan üç değişken dışında değişmeyen bir yapı olduğu söylenebilir. Devresel dalgalanmaların kalıcılığına ilişkin bu sonuçlar Türk ekonomisinde şokları yayma mekanizmalarının gelişmiş olduğunu göstermektedir.

Stok yatırımları, kamu harcamaları, ihracat, istihdam, işgücü verimliliği, reel ücret, reel faiz, M1, M2, fiyat seviyesi ve enflasyondaki dalgalanmanın RGSMH'daki dalgalanmaya göre yönü tüm yöntemler altında aynıdır (Tablo 4, Blok 3). Buna karşın sadece istihdamın, işgücü verimliliğinin ve reel faizin RGSMH'daki dalgalanmaya göre zamanlaması tüm yöntemler altında aynıdır (Tablo 4, Blok 4). Genel olarak birlikte hareketin yönü birlikte hareketin zamanlamasına göre trendden arındırma yöntemlerine daha az duyarlıdır. Birlikte hareketin gerek zamanlaması gerekse yönü itibarıyla $\lambda=1600$ ve kuadratik trend birbirine oldukça yakın sonuçlar vermiştir. Çok az sayıdaki değişken için iki alt örnekleme döneminde RGSMH ile birlikte hareketin derecesi farklılık göstermektedir. $\lambda=1600$ altında ithalat, net ihracat ve reel faiz için bu sonuç geçerlidir. Tüm yöntemler birlikte değerlendirildiğinde ise bu listeye işgücü verimliliğini, reel ücreti ve M1'i dahil etmek gerekir. Bu sonuçlar 1980'deki politika değişikliğine uygundur. Bu sonuçlar dalgalanmaların kalıcılığı ve boyutuyla ilgili dinamik istikrarlılık sonuçlarıyla birleştirilirse, Türkiye'de dalgalanmaların kalıcılığı ve değişkenlerdeki dalgalanmanın RGSMH'daki dalgalanmaya göre birlikte hareketi itibarıyla değişmeyen bir yapıdan bahsedilebileceğini göstermektedir.

Tablo 4'de özetlenen Türk ekonomisindeki devresel dalgalanma özelliklerinin bazıları oldukça ilginçtir ve üzerinde durmayı gerektirmektedir. Bu özellikler şu şekilde sıralanabilir:

(i) Türk ekonomisinde özel kesim sabit sermaye yatırımları ve kamu harcamaları RGSMH'ya göre pozitif ve önden gelen hareket sergilemektedir. Bu durum talep şoklarının dalgalanmalarda katkısının olduğuna işaret etmektedir. Ayrıca, kamu harcamalarının pozitif ve önden gelen hareketi, Türkiye'de kamu harcamalarının ekonomideki istikrarsızlığı giderici yönde bir istikrar politikası aracı olarak kullanılmadığı izlenimini vermektedir. Ancak, bu sonuçlar trendden arındırma yöntemlerine duyarlıdır.

(ii) Türk ekonomisinde M1 ve M2 negatif yönde hareket etmektedir. M1 ve M2'nin birlikte hareketinin zamanlaması deterministik trend yapıları altında değişmektedir. Kuadratik trend altında M1 önden gelirken doğrusal trend altında M2 eşzamanlıdır.

(iii) Teorik olarak faiz oranının RGSMH ile aynı yönde hareket etmesi beklenmektedir. Türk ekonomisinde ise faiz oranı birlikte tüm yöntemler altında beklenenin tam aksi yönde hareket etmektedir. Ayrıca, bu hareket eşzamanlı olarak gerçekleşmektedir.

(iv) Paranın dolaşım hızının da faiz oranı gibi RGSMH ile aynı yönde hareket etmesi beklenmektedir. Bu beklentiyi M1'in dolaşım hızı sadece kuadratik trend altında karşılar iken M2'nin dolaşım hızı $\lambda=1600$ ve kuadratik trend altında karşılamaktadır. Paranın dolaşım hızı ve faiz oranının RGSMH ile birlikte hareketlerinin yönü arasında genel olarak uyum bulunmaktadır. Ayrıca bu sonuçlar parasal büyüklüklerin RGSMH ile negatif yöndeki hareketiyle de uyumludur.

(v) Türk ekonomisinde fiyatlardaki dalgalanma RGSMH'daki dalgalanma ile negatif yönde, reel ücret ile verimlilik ise RGSMH'daki dalgalanma ile pozitif yönde hareket etmektedir. Ayrıca, M1 ve M2 RGSMH'ya göre negatif yönde dalgalanmaktadır. Bu son bulgular trendden arındırma yöntemlerine duyarlı değildir.

$\lambda=1600$ altında elde edilen Türk ekonomisi devresel dalgalanma özellikleri Backus ve Kehoe (1992), Blackburn ve Ravn (1992), Christodoulakis, Dimelis ve Kollintzas (1995), Danthine ve Girardin (1989), Englund, Persson ve Svensson (1992), Fiorito ve Kollintzas (1994) ve Kydland ve Prescott (1990)'un sonuçlarından genel olarak yurtiçi harcama kalemlerindeki dalgalanmaların RGSMH'daki dalgalanmaya göre zamanlaması yönünden farklılık göstermektedir. Türkiye'de bu kalemlerdeki dalgalanmalar önden gelmektedir. RGSMH ile birlikte hareketinin yönü itibarıyla ise özel tüketim harcaması, dış ticaret kalemleri, M2 ve M2'nin dolaşım hızı farklı davranmaktadır. Bu sonuçlar trendden arındırma yöntemlerine çok duyarlı değildir. Değişkenlerdeki dalgalanmanın RGSMH'daki dalgalanmaya nispi büyüklüğü yönünden Türkiye'de stok yatırımları diğer ülkelere göre daha fazla, çalışan sayısı ise oldukça küçük bir dalgalanma göstermektedir. Türk

ekonomisinde fiyatların, enflasyonun RGSMH ile negatif yönde, reel ücret ile verimliliğin pozitif yönde, M1 ve M1'in dolaşım hızının negatif yöndeki hareketi ise sözkonusu çalışmaların sonuçlarıyla uyumludur.

IV. Sonuç

Kydland ve Prescott'un yöntemini kullanan çalışmalar devresel dalgalanmaların özellikleri yönünden ülkeler arasında tam bir benzerlik olmadığını göstermektedir. Bu durum özellikle ekonomi yönetiminin kontrolündeki değişkenler için geçerlidir. Genel olarak ülkeler arasında devresel dalgalanma özellikleri arasında görülen farklılıklar bu ülkelerde dalgalanmalara neden olan şoklar ile bunları yayma mekanizmalarının farklılığını göstermektedir. Türk ekonomisinde değişkenlerdeki dalgalanmanın RGSMH'daki dalgalanmaya göre zamanlaması itibarıyla ihracat dışındaki harcama kalemleri, dalgalanmalarının yönü itibarıyla ise özel tüketim harcaması, dış ticaret kalemleri, M2 ve M2'nin dolaşım hızı diğer ülkelerden farklılık göstermektedir. Diğer taraftan, fiyat seviyesinin, enflasyonun, reel ücretin, işgücü verimliliğinin, M1'in ve dolaşım hızının ve faiz oranının davranışı diğer ülkelerle benzerlik göstermektedir. Ancak, bunların davranışı geleneksel talep yönlü devresel dalgalanma görüşünü destekler nitelikte değildir. Sanıldığı aksine, fiyat seviyesi, enflasyon, M1, M2, M1'in dolaşım hızı ve faiz oranı RGSMH ile negatif yönde; reel ücret ile verimlilik değişkenleri ise RGSMH ile pozitif yönde hareket etmektedir. Fakat, bu uyumsuzluk geleneksel teorinin bu değişkenlerin davranışı yönünden yanlış içinde olduğunu söylemeye yeterli değildir.

Kydland ve Prescott'un yöntemi bir indirgenmiş form yöntemidir. Doğrudan bir neden sonuç ilişkisi göstermemektedir. Ancak, tüm devresel dalgalanma özellikleri bir bütün olarak değerlendirildiğinde devresel dalgalanmalardaki yapıya ilişkin belirli bir fikir verebilmektedir. Kydland ve Prescott'un yönteminde devresel dalgalanma özellikleri seçilen istatistiklerin aldığı değerlerden hareketle tanımlamaktadır. Bu istatistikler ise ortalama durumu yansıtmaktadır. Bu nedenle bu yöntemle ortaya konan devresel dalgalanma yapısı belirli bir şok türünün dalgalanma yaratıp yaratmadığına ilişkin bir bilgi sunmayıp sadece incelenen dönemde baskın durumda olan dalgalanma kaynağını göstermektedir. Teorik olarak belirli bir şok türünden beklenen devresel dalgalanma yapısı ortaya çıkmış olsa bile bu diğer şok türlerinin etkin olmadığı anlamına gelmez. Ulaşılan sadece diğerlerine göre incelenen dönemde daha baskın dalgalanma kaynağıdır. Dolayısıyla mevcut teoriler de ancak bu çerçevede değerlendirilebilir.

Fiyat seviyesinin RGSMH ile ters yönde, işgücü verimliliği ve reel ücretin RGSMH ile pozitif yönde hareket etmesi Türk ekonomisinde talep

yönlü şoklardan ziyade arz yönlü şokların dalgalanmalarda katkısının olduğunu göstermektedir. Harcama kalemlerinin genel olarak RGSMH ile pozitif yönden gelen hareketine karşı fiyatların, işgücü verimliliğinin, reel ücretin ve faiz oranının RGSMH ile birlikte hareketinin yönü talep şoklarının devresel dalgalanmalardaki payının azlığına işaret etmektedir. Genel olarak bulgular geleneksel görüşten ziyade reel devresel dalgalanma teorisini desteklemektedir. Bu sonuçla uyumlu olarak reel devresel dalgalanma teorisinin dalgalanmalara müdahale edilmemesi fikri bir politika önerisi olarak kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Ancak böyle bir öneri sonuçlar nedensellik ilişkisi göstermediğinden uygun değildir. Sonuçlar ne belirli bir şok türünün ekonomide etkin olmadığı ne de bu şokların birbirini telafi eden etkilerinin bulunmadığını göstermemektedir. Reel devresel dalgalanma teorisinin politika önerisi kabul edilse dahi şoklar değişkenlerin büyüme unsurunu (trendi) olumsuz etkiliyor ise müdahale gerekebilir. Dolayısıyla, doğru bir politika önerisinde bulunabilmek için şokların büyüme unsuru üzerindeki etkisinin de bilinmesi gerekir.

Son olarak, bir serideki devresel kısım belirleme yönteminin kısmen de olsa sonuçları etkilediği söylenebilir. Ancak, asıl önemli olan devresel kısmın hangi yöntemle belirlendiğinden ziyade devresel kısma ilişkin özelliklerin istatistiksel değerlerden hareketle çıkarılmasıdır. Genel olarak diğer çalışmalarda olduğu gibi bu çalışmada da bir kısım değişkenlerin davranışının beklentileri karşılamaması bu metodolojik yaklaşımdan kaynaklanmış olabilir. Dolayısıyla, yöntemin bu yönünün daha fazla sorgulanması gerekir.

Notlar:

(1) Modern devresel dalgalanma teorileri ve yöntemleri için bkz. Oğuz (1995).

(2) İktisatta Hodrick- Prescott trend belirleme yöntemi adıyla bilinen yöntem doğal bilimlerde 20. yüzyılın başından beri bilinmekte ve uygulanmaktadır. Yöntem Hodrick ve Prescott'un yayınlanmamış makalesiyle (1980) iktisat alanına girmiştir.

(3) Gayri safi milli hasıla, M1, M2, kamu harcamaları, ihracat ve ithalat 1992'ye kadar Devlet İstatistik Enstitüsü'nün (DİE) "1923'den 1992'ye İstatistik Göstergeler" yayınından; 1992 sonrası ise DİE'nin "Türkiye Ekonomisi İstatistik ve Yorumlar" (Ekim, 1995) yayınından alınmıştır. Özel tüketim harcamaları, özel kesim sabit sermaye yatırımları ve stok yatırımları 1962'ye kadar Ege (1989)'dan; 1962 sonrası ise Devlet Planlama Teşkilatı'nın yıllık raporlarından alınmıştır. Ücretler, DİE'nin "Çalışma İstatistikleri" yayınından; istihdam, 1970'e kadar Ege (1989)'dan, 1989 sonrası ise DİE'nin çalışma istatistikleri yayınından alınmıştır. Fiyatlar genel seviyesinin göstergesi olarak İstanbul Ticaret Odası'nın 1963 bazlı İstanbul Ürettiler Geçirime İndeksi serisi ve faiz oranı için Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın 1 yıllık vadeli tasarruf mevduatı faiz oranı serisi kullanılmıştır.

(4) Birim kök testleri dışında tüm işlemler Doan'ın (1992) RATS paket programında gerçekleştirilmiştir. Birim kök testleri ise Pesaran ve Pesaran'ın (1991) MICROFIT paket programında yapılmıştır.

(5) Standart sapmaların (varyansların) istikrarı için F testinde F değeri aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır. x_t bir zaman serisini \bar{x} ise bu serinin ortalamasını gösterebilir.

$$F = \frac{(T_2 - 1) \sum (x_{1t} - \bar{x})^2}{(T_1 - 1) \sum (x_{2t} - \bar{x})^2}$$

Burada, T_1 1980-1994 dönemi; T_2 ise 1960-1979 dönemi gözlem sayılarıdır. F'nin Kritik değeri ise $F_{\gamma/2 (T_1-1), (T_2-1)}$ 'dir. 1980 öncesi standart sapmalar daha büyük iken bu denklemde pay ile payda yer değiştirmektedir. Bu ikinci durumda ise $F_{\gamma/2 (T_2-1), (T_1-1)}$ 'dir. H_0 hipotezinde iki farklı dönemde standart sapmaların aynı olduğu varsayılmaktadır. Hesaplanan F değeri kritik değerden büyük iken H_0 hipotezi reddedilmektedir.

Hesaplanan çapraz korelasyonların dinamik istikrarlılıklarını belirlemek için Chow testi yapılırken RGSMH'nın ilgili değişkene göre 1960-1994, 1960-1979 ve 1980-1994 dönemleri için regresyonları oluşturularak regresyon hata kareler toplamları (RSS , RSS_1 ve RSS_2) hesaplanmaktadır. Chow testinde F değeri aşağıdaki gibi belirlenmektedir:

$$F = \frac{(T - 2k)(RSS - RSS_1 - RSS_2)}{k(RSS_1 + RSS_2)}$$

Burada, T toplam gözlem sayısını; k, regresyondaki parametre sayısını göstermektedir. Bu şekilde hesaplanan F istatistiğinin kritik değeri ise $F_{\gamma/2 (k, T-2k)}$ 'dir. H_0 hipotezinde iki farklı dönemde çapraz korelasyonların aynı olduğu varsayılmaktadır. Hesaplanan F değeri kritik değerden büyük iken H_0 hipotezi reddedilmektedir.

Hesaplanan otokorelasyonların dinamik istikrarını belirlemek için Chow testi yapılırken bir önceki paragrafta sunulan regresyon işlemleri değişkenin kendisi ile geçimeli değerleri arasında kurulmuştur. Bunun dışında bir farklılık yoktur.

(6) Bu amaçla, hesaplanan korelasyonlar $\frac{1}{\sqrt{T}}$ değeri ile karşılaştırılır. $T=35$ iken bu değer 0.169, $T=34$ iken 0.171'dir. Örnek hacmi 35 iken 0.169'dan, 34 iken 0.171'den büyük otokorelasyon değerleri istatistiksel olarak anlamlıdır.

(7) Ljung-Box Q testinde Q değeri aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$Q = T(T+2) \sum_{k=1}^s \frac{\rho_k^2}{(T-k)}$$

Ljung-Box Q istatistiği Ki-kare dağılımına sahip olup serbestlik derecesi s'ye eşittir. s ise otokorelasyonun (veya) çapraz korelasyonun derecesini göstermektedir. T, gözlem sayısıdır. H_0 hipotezinde değişken için hesaplanan otokorelasyonların (veya çapraz korelasyonların) blok olarak sıfıra eşit olduğu varsayılmaktadır. Hesaplanan Q değeri kritik değerden büyük iken H_0 hipotezi reddedilmektedir.

Kaynakça

- Backus, D.K. ve P.J. Kehoe (1992); "International Evidence on the Historical Properties of Business Cycles", *American Economic Review*, 82 (4), 864-888.
- Blackburn, K. ve M.O. Ravn (1992); "Business Cycles in the United Kingdom: Facts and Fictions", *Economica*, 40, 383-401.
- Canova, F. (1994), "Detrending and Turning Points", *European Economic Review*, 38, 614-623.

- Christodoulakis, N., S.P. Dimelis ve T. Kollintzas (1995); "Comparision of Business Cycles in the EC: Idiosyncracies and Regularities". *Economica*, 62, 1-27.
- Danthine, J-P. ve M. Girardin (1989); "Business Cycles in Switzerland", *European Economic Review*, 33, 31-51.
- Dickey, D.A. ve A. Fuller (1979); "Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Journal of The American Statistical Association*, 74, 427-431.
- _____ (1981); "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, 40, 1057-1072.
- Doan, T. (1992); *RATS User's Manual*, Version 4, Evanston: Estima.
- Ege, A. (1989); *Economic Fluctuations in Turkey (1950-1980): An Econometric Study*, (Doctorate Thesis), University of Kent at Canterbury.
- Enders, W. (1995); *Applied Econometric Time Series*, New York: John Wiley & Sons Inc.
- Englund, P, T. Persson, E.O. Svensson (1992); "Swedish Business Cycles:1861-1988", *Journal of Monetary Economics*, 30, 343-371.
- Fiorito, R. ve T. Kollintzas (1994); "Stylized Facts of Business Cycles in the G7 from a Reel Business Cycles Perspective", *European Economic Review*, 38, 235-269.
- Harvey, A.C. ve A. Jeager (1993); "Detrending, Stylized Facts and the Business Cycles", *Journal of Applied Econometrics*, 8, 231-247.
- Hodrick, R. ve E.C. Prescott (1980); "Post-war U.S. Business Cycles: an Empirical Investigation", (Mimeo), Carnegie Mellon University.
- Kydland, F.E. ve E.C. Prescott (1982); "Time to Build and Aggregate Fluctuations", *Econometrica*, 50 (6), 1345-1370.
- _____ (1990); "Business Cycles: Real Facts and a Monetary Myth", Federal Reserve Bank of Minneapolis, *Quarterly Review*, Spring, 3-18.
- _____ (1991); "The Econometrics of the General Equilibrium Approach to Business Cycles", *Scandinavian Journal of Economics*, 93 (2), 161-178.
- Lucas, R.E. (1977); "Understanding Business Cycles", R.E. LUCAS (1981) *Studies in Business Cycle Theory* içinde, Massachusetts: The MIT Press, 215-239.
- Oğuz, H. (1995); *Devresel Dalgalanma Teorileri ve Türk Ekonomisindeki Devresel Dalgalanmalar*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- Pesaran, M.H. ve B. Pesaran (1991); *MICROFIT 3.0: An Interactive Econometric Software Package*, London: Oxford University Press.
- Plosser, C.I. (1989); "Understanding Real Business Cycles", *Journal of Economic Perspectives*, 3 (3), 51-77.

- Prescott, E.C. (1986); "Theory Ahead of Business Cycle Measurement", Federal Reserve Bank of Minneapolis, *Quarterly Review*, Fall, 9-22.
- Stadler, G.W. (1994); "Real Business Cycles", *Journal of Economic Literature*, 30 (1), 1750-1783.

Tablo 1: Dickey-Fuller Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Geçkine Sayısı ⁽¹⁾	Lagrange Çarpım Tesiti (Hesaplanan Değerleri ⁽²⁾)			Dickey-Fuller Olabilirlik Oranı Tesiti (Hesaplanan Değerleri ⁽⁴⁾)				Dickey-Fuller Birim Kök Tesiti ⁽³⁾		
		A ⁽¹⁾	B	C	ϕ_1	ϕ_2	ϕ_3	ϕ_4	T ₁	T ₂	τ
Real (SMMI)	0	0.42(0.51)	0.36(0.34)	1.04(0.30)	3.11	5.97	9.27	-	-	-2.533	-
Özel Tüketicin Harcaması	0	2.23(0.14)	0.03(0.36)	0.93(0.85)	4.81	4.71	2.49	DF	DF	-	1.885
Sabit Sermaye Yatırımları	0	2.12(0.14)	0.10(0.74)	0.18(0.66)	5.54	4.89	1.44	DF	DF	-	1.672
Stok Yatırımları	0	1.71(0.19)	0.61(0.43)	1.36(0.24)	6.38	4.31	2.41	DF	DF	-	-1.732
Kısmi Harcamaları	1	2.05(0.15)	2.17(0.14)	1.07(0.29)	1.26	5.31	7.58	ADF(1)	ADF(1)	-	-1.277
İlhamat	1	0.18(0.74)	2.61(0.10)	2.43(0.11)	3.97	3.48	3.05	DF	DF	-	2.249
Net İhracat	0	0.05(0.81)	0.27(0.60)	1.67(0.19)	6.36	4.36	4.84	DF	DF	-	-0.404
İstihdam(Calışan Sayısı)	0	0.28(0.65)	0.39(0.53)	0.17(0.67)	1.21	22.92	31.98	DF	DF	-	-2.577
İçgüç verimliliği	0	0.48(0.48)	0.45(0.50)	0.93(0.33)	3.10	3.63	5.61	DF	DF	-	0.619
Real Döret	0	0.53(0.42)	0.49(0.48)	0.10(0.74)	0.84	1.02	1.58	DF	DF	-	-
Real Fiyat	2	0.02(0.87)	0.01(0.91)	0.22(0.63)	4.05	5.45	6.72	ADF(2)	ADF(2)	-	2.248
M1	0	0.29(0.58)	0.08(0.76)	10.3(0.01)	46.64	201.71	264.74	DF	DF	-0.465	-
M2	0	0.11(0.73)	1.09(0.29)	9.35(0.02)	32.15	136.60	168.65	DF	DF	-0.602	-
M1'in Doluşum Hızı	0	0.19(0.65)	0.72(0.39)	0.22(0.63)	2.73	3.65	4.22	DF	DF	-	2.820
M2'in Doluşum Hızı	0	0.53(0.46)	0.45(0.50)	0.45(0.50)	3.04	2.14	1.67	DF	DF	-	0.293
Fiyat Servisi	2	0.51(0.47)	0.03(0.84)	0.15(0.69)	5.80	4.69	4.94	ADF(2)	ADF(2)	-	-
Enflasyon	1	0.67(0.49)	1.02(0.31)	1.30(0.25)	6.22	14.362	1.06	ADF(1)	ADF(1)	-	0.509
Kritik Değerler					%95	%95	%95			%5	
n=Çözlem Sayısı					n=25	n=25	n=25			n=25	n=25
					n=50	n=50	n=50			n=50	n=50
					%90	%90	%90			%10	%10
					n=25	n=25	n=25			n=25	n=25
					n=50	n=50	n=50			n=50	n=50

(1) Dickey-Fuller denkleminde regresyon hata teriminin otokorelasyonuna rastlanmadığı en küçük otoregresif terim sayıdır.
(2) τ parametre içinde testin marjinal anlamlılık seviyesi (p-değerler) gösterilmektedir. Seçilen anlamlılık düzeyi p-değerinden küçük iken hıta teriminde otokorelasyonun olmadığını ifade eden t10 hipotezi reddedilmektedir.
(3) A₁ da sabit ve trend terim Dickey-Fuller denklemleri kullanılmıştır. B₁ de sabit terim Dickey-Fuller denklemleri kullanılmıştır. C₁ de ise sabit ve zaman trendi terimlerini içermeyen Dickey-Fuller denklemleri kullanılmıştır.
(4) Olabirlik oran testleri en geniş modelden başlayarak hangi modelin Dickey-Fuller testi için uygun olduğunu belirlemektedir. Diğer bir ifadeyle modelin deterministik değişkenleri belirlenmektedir. Hesaplanan değer kritik değerden büyük iken modeldeki deterministik değişkenlerin anlamlı olduğunu kabul edilir.
(5) Hesaplanan birim kök test istatistiği kritik değerden küçük iken birim kökünü varlığını ifade eden t10 hipotezi reddedilmektedir.

Tablo 2: İstatistiksel Değerler ve İstatistiksel Testler

Değişkenler	BLOK 1			BLOK 2										BLOK 3					
	Trend İstikrarlılığı için Chow Testi F değerleri ⁽¹⁾			Devresel Kesimlerin Standart Sapması ⁽²⁾⁽³⁾										Standart Sapmaların Dinamik İstikrarı F Testi Hesaplanan Değerleri ⁽⁴⁾			Okokorelasyonlar ⁽⁵⁾⁽⁶⁾		
	D ⁽³⁾	K	D	K	F	II-P $\lambda=600$	II-P $\lambda=600$	D	K	F	II-P $\lambda=600$	II-P $\lambda=600$	D	K					
Reel GSMİİ	28.55	4.02	0.204	0.106	0.088	0.097	0.118	3.16	2.33	3.58	2.50	3.77	0.83(61.5)	0.70(40.8)					
Özel Tüketim Harcaması	7.3	0.95	0.15(0.74)*	0.13(1.21)	0.15(1.65)	0.13(1.28)	0.13(1.09)	1.00*	1.35	2.54	1.37	1.24	0.53(12.1)	0.33(9.45)					
Sabit Sermaye Yatırımları	2.15	3.38	0.11(1.03)*	0.21(1.96)*	0.21(2.37)*	0.19(1.99)*	0.21(1.73)*	1.11*	1.12*	1.82*	1.18*	1.15*	0.48(13.8)	0.41(13.4)					
Stok Yatırımları	10.45	5.44	0.62(3.00)	0.59(3.66)	0.66(7.49)	0.53(3.66)	0.58(4.90)	1.36	3.32	3.19	7.10	6.66	0.42(19.3)	0.30(23.4)					
Karın Harcamaları	44.97	8.22	0.18(0.89)	0.12(1.12)	0.14(1.34)	0.10(1.05)	0.12(1.01)	3.34	1.01	1.37	1.58	2.25	0.66(60.4)	0.38(15.8)					
İhracat	10.16	16.74	0.31(1.13)*	0.30(2.86)*	0.23(2.53)*	0.24(2.69)*	0.29(2.43)*	1.18*	1.72*	1.44*	1.12*	1.36*	0.74(37.4)	0.72(61.8)					
İthalat	4.82	2.61	0.28(1.38)	0.26(2.47)	0.22(2.31)	0.24(2.46)	0.26(2.16)	1.44	3.26	1.77	4.92	2.78	0.66(37.3)	0.64(48.8)					
Net İhracat	3.35	2.46	1.16(3.80)	1.33(4.00)	1.75(19.0)*	1.40(14.0)	1.48(13.6)	1.00	1.25	2.21*	1.11	1.14	0.36(13.6)	0.32(13.4)					
İstihdam(Calışan Sayısı)	24	6.23	0.02(0.10)	0.02(0.15)	0.01(0.14)	0.01(0.14)	0.02(0.14)	4.58	6.64	6.55	7.56	9.68	0.82(66.2)	0.62(47.0)					
İşgücü verimliliği	22.89	4.79	0.19(0.93)	0.10(0.97)	0.09(1.02)	0.09(0.98)	0.11(0.97)	3.01	2.12	4.01	2.38	3.38	0.80(41.9)	0.67(50.2)					
Reel Ücret	39.66	36.5	0.22(1.09)*	0.22(2.07)*	0.13(1.46)*	0.16(1.60)*	0.19(1.66)*	2.03*	2.67*	3.80*	1.74*	2.32*	0.70(66.0)	0.71(66.9)					
Reel Faiz	23.62	2.4	0.24(1.16)	0.14(1.33)*	0.20(2.24)*	0.14(1.47)*	0.16(1.30)*	1.47	18.9*	34.9*	14.9*	4.89*	0.48(24.3)	0.01(12.6)					
M1	127	12.81	0.59(2.89)	0.08(0.79)*	0.15(1.66)*	0.11(1.20)*	0.22(1.83)*	1.44	3.27*	1.60*	1.43*	1.54	0.84(74.4)	0.63(33.3)					
M2	292.3	31.49	0.66(3.33)	0.14(1.34)*	0.17(1.94)*	0.14(1.41)	0.26(2.19)	1.90	1.98*	2.44*	1.73	3.35	0.55(42.2)	0.74(62.6)					
M1'in Dolgunluğu	49.12	7.68	1.80(8.85)	0.89(8.38)	1.01(11.4)	0.82(8.44)	1.02(8.67)	2.02*	2.35*	6.18*	4.07*	3.58*	0.71(40.4)	0.40(16.2)					
M2'nin Dolgunluğu	3.80	14.97	0.67(3.31)*	0.61(5.77)*	0.56(6.38)*	0.54(6.52)*	0.59(5.05)*	5.80*	3.65*	2.61*	3.14*	4.32*	0.63(30.8)	0.39(29.8)					
Fiyat Seviyesi	127.4	18	0.90(4.42)	0.17(1.57)*	0.21(2.39)	0.19(1.93)*	0.35(2.96)	1.59	1.57*	1.21	1.19*	1.84	0.84(75.1)	0.53(79.6)					
Enflasyon	0.65	9.10	0.09(0.46)*	0.09(0.88)*	0.09(0.97)*	0.09(0.97)*	0.09(0.79)*	1.13*	1.07*	2.03*	1.15*	1.12*	0.57(27.9)	0.58(26.1)					

(1) Hesaplanan F değerleri 2.6'den büyük iken yepesil kırılmamış olduğunu, dolayısıyla, trendin istikrarlı olduğunu iddia eden F10 hipotezi reddedilmektedir.

(2) Doğrusal, K kuantil, II-P Hodrick-Prescott terimlerinin kuantilidir.

(3) Parantez içinde listede bulunan standart sapmasının RGSMİİ'nin standart sapmasına oranı gösterilmektedir.

(4) ** işaretli olanlar 2.84'den, diğerleri ise 2.62'den büyük iken standart sapmanın istikrarlı olduğunu iddia eden F10 hipotezi reddedilmektedir.

(5) 0.169'den büyük okokorelasyon değerleri istatistiksel olarak anlamlıdır.

(6) Parantez içinde 8. dereceye kadar hesaplanan okokorelasyonların blok olarak anlamlandırılması Ljung-Box Q testi hesaplanan değerleri göstermektedir. Bu değerler 15.50'den büyük iken okokorelasyonların blok olarak sıfıra eşit olduğu şeklindeki H0 hipotezi reddedilmektedir. Bu durumda hesaplanan okokorelasyonlardan en az bir tanesi sıfırdan farklıdır.

Tablo 2 (Devam)

Değişkenler	BİLGİ 3										BİLGİ 4									
	Okoteknolojiler					1. Derece Okoteknolojilerin Dinamik İstikrarlılığı İçin Chow Testi Hesaplanan F Değerleri ^(a)					Çapraz Korelasyonlar ^(b) ($\alpha=0,1$)					Çapraz Korelasyonlar ^(b) ($\alpha=0,1$)				
	F	I-P $\lambda=100$	I-P $\lambda=1600$	D	K	F	I-P $\lambda=100$	I-P $\lambda=1600$	D	K	F	D	K	F	I-P $\lambda=100$	I-P $\lambda=1600$				
Reel GSMİİ	0,16(0,9)	0,66(41,1)	0,73(66,1)	2,53(0,09)	0,07(0,93)	0,76(0,47)	0,04(0,96)	0,13(0,87)	0,38(0)	0,26(3)	0,20(1)	0,38(0)	0,26(3)	0,20(1)	0,21(1)	0,17(5)				
Özel Tüketim Harcaması	-0,07(3,9)	0,36(11,3)	0,37(6,68)	0,89(0,43)	0,42(0,66)	0,15(0,86)	0,48(0,65)	0,57(0,37)	0,33(0)	0,21(0)	0,21(0)	0,33(0)	0,21(0)	0,21(0)	0,26(4)	0,38(3)				
Sabit Sermaye Yatırımları	-0,07(3,4)	0,46(11,2)	0,43(7,2)	0,55(0,76)	0,33(0,72)	0,55(0,58)	0,33(0,72)	0,31(0,73)	0,33(0)	0,21(0)	0,21(0)	0,33(0)	0,21(0)	0,21(0)	0,26(4)	0,38(3)				
Stok Yatırımları	-0,23(14,7)	0,30(24,9)	0,36(23,6)	1,89(0,17)	0,94(0,40)	0,82(0,44)	0,66(0,43)	1,14(0,33)	0,22(2)	0,50(3)	0,22(2)	0,22(2)	0,50(3)	0,22(2)	0,26(3)	0,32(3)				
Karın Harcamaları	-0,46(11,3)	0,17(4,80)	0,36(16,8)	2,11(0,14)	0,70(0,30)	1,15(0,33)	0,98(0,38)	1,65(0,21)	0,71(0)	0,50(3)	0,21(2)	0,71(0)	0,50(3)	0,21(2)	0,26(3)	0,32(3)				
İhracat	0,05(6,7)	0,63(53,8)	0,69(59,2)	2,01(0,15)	1,03(0,37)	1,39(0,26)	0,97(0,39)	1,23(0,30)	0,36(0)	0,19(6)	0,19(6)	0,36(0)	0,19(6)	0,19(6)	0,26(3)	0,32(3)				
İthalat	0,18(7,6)	0,56(45,0)	0,60(44,8)	0,66(0,93)	0,87(0,42)	0,79(0,46)	0,76(0,46)	0,43(0,65)	0,36(0)	0,19(6)	0,19(6)	0,36(0)	0,19(6)	0,19(6)	0,26(3)	0,32(3)				
Net İhracat	-0,23(12,5)	0,22(9,06)	0,28(11,2)	1,38(0,26)	2,55(0,09)	0,95(0,39)	2,41(0,11)	2,29(0,12)	0,31(0)	0,19(6)	0,19(6)	0,31(0)	0,19(6)	0,19(6)	0,26(3)	0,32(3)				
İstihdam(Çalışan Sayısı)	-0,06(5,7)	0,56(34,0)	0,67(41,9)	0,76(0,47)	0,01(0,98)	0,83(0,44)	0,06(0,94)	0,24(0,78)	0,84(2)	0,70(2)	0,66(2)	0,84(2)	0,70(2)	0,66(2)	0,71(2)	0,78(2)				
İlgileli verimlilik	0,15(3,9)	0,60(44,4)	0,69(38,0)	2,32(0,11)	0,08(0,92)	0,60(0,55)	0,08(0,92)	0,15(0,85)	0,97(0)	0,98(0)	0,97(0)	0,97(0)	0,98(0)	0,97(0)	0,98(0)	0,97(0)				
Reel Ücret	0,03(4,3)	0,67(48,9)	0,73(61,1)	0,17(0,84)	0,12(0,88)	0,21(0,40)	0,42(0,66)	0,17(0,84)	0,31(1)	0,62(1)	0,31(1)	0,31(1)	0,62(1)	0,31(1)	0,46(2)	0,49(2)				
Reel Faiz	-0,18(18,8)	0,00(12,3)	0,11(7,76)	3,03(0,06)	0,83(0,44)	1,57(0,22)	1,30(0,28)	3,40(0,05)	0,76(0)	0,28(0)	0,28(0)	0,76(0)	0,28(0)	0,28(0)	0,32(3)	0,46(0)				
M1	0,63(67,4)	0,60(25,1)	0,77(51,6)	34,0(0,01)	0,35(0,39)	6,13(0,01)	1,15(0,33)	4,55(0,02)	-0,89(0)	-0,66(-1)	-0,39(-2)	-0,89(0)	-0,66(-1)	-0,39(-2)	0,54(-2)	-0,66(0)				
M2	0,56(54,5)	0,61(26,1)	0,78(63,7)	30,3(0,01)	1,90(0,17)	9,39(0,01)	8,94(0,01)	7,79(0,02)	-0,86(0)	-0,73(-2)	-0,39(-2)	-0,86(0)	-0,73(-2)	-0,39(-2)	0,54(-2)	-0,66(-1)				
M1'in Dolayım İhrası	0,03(0,3)	0,30(15,3)	0,46(12,5)	2,08(0,14)	0,66(0,32)	2,04(0,15)	0,32(0,72)	0,43(0,65)	0,66(0)	0,33(3)	0,16(-2)	0,66(0)	0,33(3)	0,16(-2)	-0,25(3)	-0,32(-2)				
M2'nin Dolayım İhrası	-0,11(2,8)	0,48(22,4)	0,56(29,0)	0,37(0,60)	0,40(0,67)	0,04(0,96)	0,26(0,82)	0,34(0,71)	-0,28(-1)	0,45(-2)	-0,28(-1)	-0,28(-1)	0,45(-2)	-0,28(-1)	0,39(-1)	0,31(-4)				
Fiyat Seviyesi	0,83(81,5)	0,75(49,2)	0,81(53,6)	4,37(0,01)	0,01(0,99)	1,01(0,37)	0,73(0,48)	7,48(0,01)	0,91(0)	-0,81(-1)	-0,31(0)	0,91(0)	-0,81(-1)	-0,31(0)	-0,67(0)	-0,74(0)				
Enflasyon	0,11(9,0)	0,54(24,1)	0,57(26,4)	0,93(0,39)	1,34(0,27)	0,14(0,83)	1,01(0,37)	1,07(0,35)	-0,31(0)	-0,45(-1)	-0,45(-1)	-0,31(0)	-0,45(-1)	-0,45(-1)	-0,44(0)	-0,49(0)				

(a) Parametre içinde testin marjinal anlamlılık seviyesi (p-değerleri) gösterilmektedir. p-değeri seçilen anlamlılık seviyesinden küçük iken okoteknolojilerin dinamik olarak istikrarlı olduğunu ifade eden Ho hipotezi reddedilmektedir.
 (b) RGSMİİ'nin geçimsiz değeri ile ilgili değerlendirme arasında elde edilen en yüksek çapraz korelasyonlardır.
 (c) Parametre içinde en yüksek çapraz korelasyonun ilgili değişkenin geçimsiz değeri gösterilmektedir.
 (d) 0,169'dan büyük çapraz korelasyon değerleri bireysel olarak anlamlıdır.

Tablo 2 (Devamı)

Değişkenler	BLOK 4									
	Çapraz Korelasyonların Dinamik olarak İstikrarlılığı İçin Chow Testi Hesaplanan F Değerleri ^(1a)					Çapraz Korelasyonların Büyük Ölçekli Anlamlılıklarının Ljung-Box Q Testi Hesaplanan Değerleri ^(1b)				
	D	K	F	11-p λ=100	11-p λ=1600	D	K	F	11-p λ=100	11-p λ=1600
Reel GSMİİ	0.90(0.41)	1.13(0.33)	2.64(0.08)	2.58(0.09)	0.64(0.53)	135.9**	839.2*	1127*	2859*	1.49
Özel Tüketim Harcamaları	2.99(0.06)	1.10(0.34)	1.38(0.26)	0.59(0.53)	0.50(0.56)	19.37	235.9**	86.9**	201.5*	24.76
Sabit Sermaye Yatırımları	1.90(0.16)	1.26(0.30)	0.69(0.51)	1.09(0.35)	0.29(0.82)	211.7*	37.20	1990*	24.13	17.90
Konut Harcamaları	0.74(0.48)	0.94(0.40)	0.75(0.48)	1.18(0.33)	3.12(0.06)	187.3**	44.75	2351*	24.05	42.97
İhracat	4.97(0.14)	0.41(0.66)	0.80(0.46)	0.37(0.69)	0.003(0.99)	470.0*	42.37	1165*	26.16	23.86
İthalat	2.34(0.11)	13.1(0.001)	1.03(0.16)	0.63(0.53)	7.52(0.002)	143.94**	735.9*	84.05**	169.0**	333.3*
Net İhracat	3.10(0.06)	6.37(0.005)	12.61(0.001)	6.76(0.004)	9.74(0.0006)	41.88	3878*	101.2*	6305*	4706*
İstihdam(Çalışan Sayısı)	4.34(0.12)	1.97(0.16)	1.51(0.24)	0.24(0.79)	0.16(0.83)	107.2	59.53	21.37	53.58	79.84
İşgücü verimliliği	0.28(0.75)	0.44(0.65)	0.88(0.42)	0.53(0.59)	0.83(0.44)	151.3**	97.24**	41.31**	88.36**	97.75**
Reel Ücret	23.67(0.00)	1.62(0.21)	6.11(0.006)	0.64(0.54)	2.38(0.11)	187.4*	51.18	3.79	40.54	29.11
Reel Fark	6.56(0.004)	0.84(0.44)	2.64(0.059)	0.17(0.84)	0.79(0.76)	178.4**	99.16**	67.09**	60.31**	64.27**
M1	1.85(0.17)	4.23(0.023)	0.54(0.59)	1.14(0.33)	1.23(0.30)	183.7**	44.92	186.4**	125.6**	139.9**
M2	0.56(0.57)	0.99(0.38)	0.25(0.78)	0.33(0.70)	2.22(0.13)	143.4**	220.2*	11.26	376.6*	13.81
M2'nin Dolayım Hızı	2.36(0.11)	1.22(0.31)	0.67(0.51)	1.03(0.37)	0.27(0.75)	118.5**	34.07	100.7*	88.19*	16.26
M2'nin Dolayım Hızı	1.89(0.16)	0.32(0.72)	0.67(0.51)	-0.17(0.84)	0.31(0.67)	172.0**	52.74	125.0**	112.3**	126.3**
Fiyat Seviyesi	1.41(0.26)	0.34(0.70)	1.03(0.36)	0.11(0.89)	0.048(0.95)	81.46**	35.64	63.19**	26.93	26.93
Enflasyon	1.99(0.15)	0.34(0.58)	3.20(0.055)	0.11(0.89)	0.048(0.95)	81.46**	35.64	63.19**	26.93	26.93

(1a) Parametre içinde F istatistiğinin marjinal anlamlılık seviyesi (p-değeri) gösterilmektedir. p- değeri seçilen anlamlılık düzeyinden küçük iken çapraz korelasyonların dinamik olarak istikrarlı olduğu sekteindeki 10 hipotezi reddedilmektedir.

(1b) Yarımadayı ifade eden birim köklü seriler için 1980-2008 dönemi için 6'ya kadar ötden önce çapraz korelasyonlar bloğu için. Yarımadayı ifade eden birim köklü seriler için 1980-2008 dönemi için 6'ya kadar ötden önce çapraz korelasyonlar bloğu için. Bu son blok için aynı anlamlılık düzeyinde kritik değer 23.30'dur. Ljung-Box Q istatistiği kritik değerin büyük iken korelasyonların blok olarak sıfıra eşit olduğunu ifade eden 10 hipotezi reddedilmektedir.

Tablo 3: İstatistiksel Testlerin Özet Sonuçları

Değişkenler	BLOK 1		BLOK 2				BLOK 3				BLOK 4				BLOK 5				BLOK 6									
	Birim Kök Var(1)	Yapısal Kritik Yar	D	K	D	Standart Sapmalar Dinamik Olarak İstikrarlıdır		D	K	F	I. derece Otokorelasyonlar Dinamik Olarak İstikrarlıdır		D	K	F	I. Derece Otokorelasyon Bireysel Olarak Anlamlıdır		D	K	F	Otokorelasyonlar Blok Olarak Anlamlıdır		D	K	F	11P $\lambda=160$	11P $\lambda=160$	
						11P $\lambda=160$	11P $\lambda=160$				11P $\lambda=160$	11P $\lambda=160$																
Real GSMİ																												
Özel Tüketim Harcaması																												
Sabit Sermaye Yatırımları																												
Stok Yatırımları																												
Kamu Harcamaları																												
İhracat																												
İthalat																												
Net İhracat																												
İstihdam(Calışan Sayısı)																												
İşgücü verimliliği																												
Real Üret																												
Real Fıviz																												
M1																												
M2																												
M1'in Dolayım İhrizi																												
M2'nin Dolayım İhrizi																												
Fiyat Seviyesi																												
Enflasyon																												

10-R ile test sonucunda her bir blokta ki ifadenin tersinin geçerli olduğu gösterilmektedir.

Tablo 3 (Devamı)

Değişkenler	BLOK 7					BLOK 8					BLOK 9				
	Çapraz Korelasyonlar Dinamik Olarak İstikrardır ⁽¹⁾					Çapraz Korelasyonlar Blok Olarak Anlamlandır					Çapraz Korelasyonlar İriyssel Olarak Anlamlandır				
	D	K	F	$\lambda=100$	$\frac{11 \cdot F}{\lambda=1600}$	D	K	F	$\frac{11 \cdot F}{\lambda=100}$	$\frac{11 \cdot F}{\lambda=1600}$	D	K	F	$\frac{11 \cdot F}{\lambda=100}$	$\frac{11 \cdot F}{\lambda=1600}$
Reel GSMH															
Özel Tüketim Harcaması															
Sabit Sermaye Yatırımları															
Sık Yatırımları															
Kamu Harcamaları															
İhracat															
İthalat															
Net İhracat		R			R										
Net İhracat		R	R		R										
İstihdam(Çalışan Sayısı)															
İşgücü verimliliği		R													
Reel Ücret		R													
Reel Faiz			R					R							
M1		R													
M2															
M1'in Dolgunluğu															
M2'nin Dolgunluğu															
Fiyat Seviyesi															
Enflasyon															

(1) 'R' ile rest sonucunda her bir blokta ki tıradanın tersinin geçerli olduğu gösterilmektedir.

Tablo 4: Türk Ekonomisindeki Devresel Dalgalanmaların Özellikleri

Değişkenler	BLOK 1										BLOK 2										BLOK 3										BLOK 4									
	Değişkenlerdeki Dalgalanmanın RGSMII'deki Dalgalanmaya Oranı Yönelen Değişkenlerin Döyüklük Sıralamasındaki Yeri										Dalgalanmanın Kaldık Düzeyi Yönelen Değişkenlerin Döyüklük Sıralamasındaki Yeri										Değişkenlerdeki Dalgalanmanın RGSMII'deki Dalgalanmaya Göre Yönlüğü										Değişkenlerdeki Dalgalanmanın RGSMII'deki Dalgalanmaya Göre Yönlüğü									
	D	K	F	A=400	H-P A=1600	D	K	F	A=400	H-P A=1600	D	K	F	A=400	H-P A=1600	D	K	F	A=400	H-P A=1600	D	K	F	A=400	H-P A=1600	D	K	F	A=400	H-P A=1600										
Reel GSMII	15	12	12	13	13	14	16	18	13	14	16	18	13	14	16	18	13	14	16	18	13	14	16	18	13	14	16	18	13											
Özel Tüketim Harcaması	12	8	8	7	10	16	12	13	12	13	14	15	15	16	17	17	18	13	14	16	18	13	14	16	18	13	14	16	18											
Sabit Sermaye Yatırımları	6	4	3	3	4	17	14	6	14	15	16	17	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33											
Stok Yatırımları	14	13	13	14	14	10	15	4	17	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35											
Kamu Harcamaları	8	5	5	5	6	8	4	17	8	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26											
İhracat	9	6	6	6	6	11	7	8	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28											
İthalat	2	1	1	1	1	18	17	5	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36											
Net İhracat	17	17	17	17	17	4	9	14	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29											
İstihdam(Calışan Sayısı)	13	14	15	15	15	6	6	10	6	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25											
İşgüç verimliliği	11	7	14	10	11	7	2	15	2	4	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22											
Reel Üret	10	11	9	11	12	15	18	7	18	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37											
Reel Faiz	7	16	11	8	9	3	8	2	7	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26											
M1	4	10	10	10	12	7	2	2	3	5	2	2	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18											
M1'in Dalgalanm İhriz	1	2	2	2	2	9	13	16	15	12	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11											
M2'nin Dalgalanm İhriz	5	5	5	4	4	12	10	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11											
Ehvat Seviyesi	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1											
Enflasyon	16	15	16	16	16	13	11	12	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10											

Not: 'P' ilgilil değişkenin RGSMII ile aynı yönde, 'N' ise ters yönde hareket ettiğini göstermektedir. 'D' ise geriden izlendiğini göstermektedir. 'O' ilgilil değişkenin RGSMII'deki dalgalanmaya göre önden geldiğini, 'F' eşzamanlı olduğunu, 'G' ise geriden izlendiğini göstermektedir.



DEĞİŞEN İŞ ÇEVRESİ VE İŞLETMECİLİK EĞİTİMİNDE YENİ EĞİLİMLER*

Zeynep ONAY**

Özet :

Ekonomi politikalarında liberalleşme, küreselleşme; iletişim, bilgi ve üretim teknolojilerinin hızla yaygınlaşması, kamu ve özel kuruluşların yapılanma ve işleyişlerini etkilemektedir. Bu makalede değişen iş çevresinin işletme mezunlarından beklenen özelliklere, dolayısıyla işletmecilik eğitimine dünyadaki ve Türkiye'deki yansımaları, derece veren programlar ve sürekli eğitim açılarından incelenmektedir. Lisans ve yüksek lisans programları için genel bir yaklaşımın yanı sıra, müfredat ve eğitim yöntemlerine ilişkin öneriler sunulmaktadır. Sürekli eğitim boyutunda ise, yönetici eğitimi programlarına olan ihtiyaç ve bu alanda üniversitelere rakip yeni oluşumlar anlatılarak, üniversitelerin bu büyüyen pazarda daha etkili olmaları için gereken bazı unsurlara değinilmektedir. Zaman ve mekan kısıtlarını büyük ölçüde ortadan kaldırarak yüksek öğretimde yeni bir çığır açan, İnternet'e dayalı 'asen kron öğrenme' yaklaşımının uygulamaları örneklenmekte, işletmecilik eğitimindeki etkililiği tartışılmaktadır. Makalede geliştirilen önerilerin, mevcut darboğazlara karşın, Türk üniversitelerinde uygulanabilirliğine işaret edilmektedir. Oluşturulan bu çerçeve işletmecilik eğitiminin içerik, yöntem ve öncelikler değerlendirmesinde yol gösterici olacaktır.

* Bu çalışmaya görüş ve önerileriyle değerli katkıları için Prof. Dr. Ahmet Acar'a teşekkür ederim.

** Y. Doç. Dr. Orta Doğu Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü Öğretim Üyesi ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi Enformatik Enstitüsü Müdür Yardımcısı

Anahtar Sözcükler: İşletmecilik Eğitimi, Sürekli Eğitim, Asenkron Öğrenme

Keywords: Management Education, Continuous Education, Asynchronous Learning

Abstract :**The Changing Work Environment and New Trends in Management Education**

The liberalisation of economic policies, globalization and the rapid propagation of communication, information and new process technologies are affecting the structure and operations of public and private enterprises. This paper examines the impact of the changing work environment on the skills required from management graduates and consequently the expectations from management education, in terms of degree programs and continuous education. Proposals concerning a general approach, curricula and instructional methods for undergraduate and graduate programs are presented. The demand for management development programs, the emergence of new competitors in continuous education, and the factors to be considered for universities to play a more central role in this growing market are outlined. Asynchronous learning applications on the Internet and their effectiveness on management education are discussed. Despite existing constraints, the proposals developed in this paper are deemed to be applicable in Turkish universities. This framework constitutes a guide for the evaluation of content, methods and priorities in management education.

1. Giriş

20. yüzyılın sonlarında, işletme bölümlerinin verdikleri eğitimi ve meslekten beklentileri derinden etkileyen çok sayıda değişimler olmuştur. Ekonomi politikalarında liberalleşme, küreselleşme; iletişim ve bilgi teknolojilerinde hızlı gelişme ve yaygınlaşma sonucu bilgi toplumuna geçiş; üretim teknolojilerindeki yenilikler, iş çevresinde geleneksel dengeleri değiştirmektedir. Liberal politikalar ve küreselleşme sonucunda uluslararası alanda ticaret hacmi, sermaye hareketliliği ve kuruluşlar arası rekabet önemli ölçüde artış göstermektedir. İletişim ve bilgi teknolojileri, kurum içi ve kurum dışı bilgi akışına yeni düzenler getirerek, şirketlerde bürokrasiyi azaltmaktadır. Yeni üretim teknolojileri, ürün ve hizmetlerin yaşam döngülerinin kısalmasına, küçük ölçekli-büyük ölçekli işletmelerin rekabet ilişkilerinin değişmesine yol açmaktadır. Dolayısıyla, iş dünyasında değişen koşullarla birlikte ortaya çıkan yeni beklentilere cevap verebilecek geleceğin yöneticilerinin eğitimi büyük önem taşımaktadır.

Bu makalede önce çalışma ortamındaki bazı değişiklikler irdelenecek, bu bağlamda işletme mezunlarından beklenen özellikler sunulacaktır. Daha sonra işletmecilik eğitime ilişkin, ülkemizde ve dünyada yapılan değerlendirmeler derece veren programlar ve sürekli eğitim açılarından incelenecektir. Lisans ve yüksek lisans programları için bir genel yaklaşımın yanı sıra, müfredat ve eğitim yöntemleriyle ilgili bir dizi öneri sunulacaktır. Sürekli eğitim konusunda ise, üniversitelerin ve hızla gelişen rakip oluşumların yöneticilerin eğitimindeki rolleri irdelenecektir. İnternet'in sağladığı etkileşimli ortam ve sınırsız bilgiye ulaşabilme olanağıyla yüksek öğretimde yeni bir çığır açan bilgisayar ağına dayalı 'asen kron öğrenme' yaklaşımının işletmecilik eğitiminde Türkiye ve dünyadaki bazı uygulamaları örneklenecek ve etkililiği incelenecektir. Son olarak, makalede geliştirilen önerilerin ülkemizde uygulanabilirliği darboğazlar çerçevesinde tartışılacaktır.

2. İş Çevresindeki Değişiklikler

Özel ve kamu sektöründeki örgütlerin faaliyet gösterdiği iş çevresinde son yıllarda yaşanan önemli değişiklikleri, bu yazının amaçları açısından, üç ana faktörle bağlantılandırmak mümkündür:

- Ekonomi politikalarında liberalleşme ve küreselleşme;
- Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki atılımlar;
- Üretim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler.

Bilindiği gibi, liberalleşme ve küreselleşme sürecinin sonuçları: uluslararası ticaret ve doğrudan yatırımlarda izlenen artış eğilimi ve uluslararası sermayenin artan hareketliliği; kamu sektörünün küçülmesi ve bir çok ülkede izlenen özelleştirme/özerkleştirme uygulamaları; korumacılığın ve devlet teşvik/sübvansiyonlarının azaltılması; uluslararası rekabetin şiddetlenmesi ve daha fazla sayıda sektörün uluslararası ticarete açılması; dış pazarlara çıkıp çıkmama kararsızlığını yaşayan firmaların uluslararası rekabeti yerel pazarlarında hissetmeleri şeklinde yaşanmaktadır.

Diğer taraftan, bilgi ve iletişim teknolojilerinde hızlı gelişme, sermaye piyasalarının bütünleşmesine olanak sağlamaktan ticaret ve faaliyetlerin daha fazla küreselleşmesine; çokuluslu şirketlerin örgütlenme ve yönetim uygulamalarından

en küçük firmaların iş yapma şekline kadar uzanan çok geniş bir yelpaze içinde yeni ufuklar açmış ve kapsamlı dönüşümlere neden olmuştur.

Yine son 10-15 yıl içinde, üretim teknolojilerindeki yenilikler, kullanıcı firmalar için rekabette yeni avantajlar getirmiş ve belki de en önemlisi, küçük ölçekli-büyük ölçekli işletmelerin rekabet ilişkisinde ve geleneksel avantaj dengelerinde önemli değişiklikler yaratmıştır (Meredith 1987). Bu yenilikler sadece imalat sanayinde değil, tüm sektörlerde firmaların rekabet stratejilerinde, örgütlenme ve yönetim şekillerinde yeni düzenleme gereği getirmiştir.

Bu eğilimlerin sonucu olarak günümüz işletmeleri, her zamankinden daha karmaşık, daha hızlı değişen, daha rekabetçi ve daha fazla risklerin algılandığı bir iş çevresinde faaliyet gösterme durumundadırlar. Dünyada ve ülkemizde faktör maliyetlerine dayalı rekabet avantajlarının ve korumacılığın aşınması, diğer taraftan ürünlerin ve üretim teknolojilerinin yaşam döngülerinin kısılması ve pazarlama ve yönetim alanına giren yenilikler alışılanın dışında ve daha rekabetçi bir iş çevresi yaratmaktadır. Bu ortamda, teknoloji ve pazardaki değişiklikleri daha yakından takip edebilecek; talebe daha duyarlı ve hızlı hareket edebilecek; daha esnek ve daha çabuk uyum sağlayabilen örgütlerin başarı şansı artmaktadır. Talebe yönelik olma gereği; gelişen tüketici beklentileri ve kalite temelinde rekabetin artmasıyla birlikte, üretim ve hizmet sektörlerinde toplam kalitenin yönetim felsefesi olarak yaygınlaşması izlenmektedir.

Rekabet nedeniyle ürün-pazar-teknoloji karmalarında daha fazla çeşitlenmeye giden firmaların bünyelerinde barındırmak zorunda oldukları uzmanlık yelpazesi de genişlemektedir. İşletmelerin faaliyetlerinde artan ölçek, çeşitlenme ve belirsizlik, yönetim görevini daha da karmaşık hale sokmaktadır (Covin ve Slevin 1997). Yönetimde karmaşıklığı azaltma amacıyla örgütlerde kullanılan 'hierarchy oluşturma' ve 'standartlaştırma/formelleşme' uygulamaları yetersiz kalmakta, 'yetki verme' ve 'otonom birimler oluşturma' çözümleri daha ağırlık kazanmaktadır. Bu bağlamda, mevcut büyük kuruluşların yeniden yapılanma çabalarında 'maliyet merkezleri' yanında 'kâr merkezleri' ve 'strateji (yatırım) merkezleri'nin oluşturulması ve alt-birim yöneticilerine daha fazla yetki ve inisiyatif verilmesi son yıllarda artarak devam etmektedir.

Yoğunlaşan rekabetin ve bilgi-iletişim teknolojilerindeki gelişmenin doğal sonucu olarak, daha çok sayıda firma için "*algılanan riskler*" artmakta ve "*çevreden geri-iletim*" çabuklaşmaktadır (Deal ve Kennedy 1983; Chatman ve Jehn 1994). Bu yöndeki baskıları hisseden firmaların, rekabet edebilmek için "*bürokratik*

kültür"den uzaklaşması; yukarıda belirtildiği üzere daha esnek, insan kaynaklarına ve çalışanların becerilerine daha duyarlı politika ve uygulamalara yönelmesi kaçınılmazdır.

Son yıllarda, ülkemizde ve tüm dünyada girişimcilik ve küçük-orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) hızla gelişmesi yönetim/işletmecilik bilimini yakından ilgilendirmektedir. KOBİ'lerin sorunlarının incelenmesi, başarılı yönetim modellerinin geliştirilmesi ve destek mekanizmalarının oluşturulması giderek daha fazla tartışılmaktadır. Bunların yanı sıra, sivil toplum kuruluşları ve kâr amacı gütmeyen dernek, vakıf ve benzeri kuruluşların hukuki konumları, örgütlenme ve yönetim sorunları işletmecilik alanında farklı talepler doğurmakta; yeni öncelikler, uygun çerçeve ve çözümler gerektirmektedir.

Teknolojinin gelişmesiyle üretim sektöründe yaygınlaşan otomasyon, hizmet sektörünün büyümesine de ivme kazandırmıştır. Aynı zamanda, kuruluşların bazı hizmetleri fason olarak dış kurumlara yaptırması, bu ihtiyaçları karşılamak üzere sadece imalat sektöründe değil, hizmet sektöründe de (temizlik, güvenlik, vb.) taşeron firmaların yaygınlaşmasına neden olmuştur. Bugün birçok ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de işgücünün büyük bir kısmı hizmet sunumuna kaymaktadır. Buna ek olarak, İnternet'in yaygınlaşmasıyla gelişen 'elektronik ticaret' yeni hizmetlerin oluşmasına ve hatta sanal şirketlerin kurulmasına yol açmıştır (Benjamin ve Wigand 1995:62; Quelch ve Klein 1996:60).

İş çevresinde değiştiğimiz bu ana eğilimler, firmaların stratejik davranışlarını etkilemek yanında, iç uygulamalarında da önemli yenilikler getirmektedir. Bilindiği gibi, bilgi ve iletişim teknolojileri, şirketlerde bürokrasiyi büyük ölçüde azaltarak, örgütlere yeni iletişim düzenleri ve hiyerarşik yapılar getirmektedir (Gurbaxani ve Whang 1991). Bilgisayar ağları yoluyla farklı coğrafi konumlarda bulunan çalışma grupları, birbirleriyle, tedarikçi firmalarla ve müşterilerle iletişim kurabilmekte, ortak veri tabanları kullanabilmektedirler (Navarro 1994). Bilgi sistemleri kurum-içi ve kurum dışı iletişim, bilgiye erişim ve denetleme faaliyetlerini kolaylaştırmaktadır. Böylece, yetki devri olanağı çoğalmakta, ara yönetim kademeleri azalmakta ve çalışanların işyerlerinden mekansal bağımsızlığı artmaktadır (Laudon ve Laudon 1998; Malone 1997:23).

Doğal olarak bu değişimlerin tümü her örgüt tarafından hissedilmediği gibi, değişim hızı ve baskının ağırlığı da sektörden sektöre değişmektedir. Burada vurgulanan, işyerlerinde yeni eğilimlerin genel nitelikleridir. Bu akımlar işletme ve diğer mesleki alanlarda farklı eğitim taleplerini gündeme getirmektedir.

3. İşletme Mezunlarından Beklenen Özellikler

Yeni eğilimleri en çabuk hisseden ve en sık değişen alanların başında işletme alanı gelmektedir. İşletme eğitiminin başarısının değerlendirilmesinde işverenlerin ihtiyacına yönelik olması her zaman önemli bir ölçüt olmuştur. İş çevresindeki değişimler örgütlerin gerek duyduğu işletmeci/yönetici profilini şekillendirmektedir. İşletme bölümü mezunlarından beklenen özellikler:

1. Kişilik özellikleri: kendine güven, liderlik özelliği, sorumluluk duygusu ve inisiyatif alabilme, açık fikirli, yenilikçi ve sorgulayıcı olma, baskı altında ve belirsizlik ortamında sağlıklı karar verebilme, takım çalışmasında uyumluluk;

2. Temel beceriler: sözlü, yazılı iletişim yetenekleri, ikna ve takdim, bilgisayar kullanımı, analitik düşünme, sorun çözme ve sentez;

3. Teknik beceriler: muhasebe, finans, pazarlama, üretim yönetimi gibi fonksiyonel alanlarda uzmanlık, işletmecilik ve yönetim anlayışı bilgi ve birikimi, mesleki becerinin yanı sıra genel kültür birikimi olmak üzere üç grupta toplanmaktadır (Acar 1998).

Geleneksel ve bürokratik kurumlarda eleman seçiminde teknik becerilerin ağırlıklı olarak arandığı bilinmektedir. Bu kurumlarda işe eleman alınırken yazılı bilim sınavı uygulaması teknik becerilere verilen önceliğin göstergesidir. Ancak, daha rekabetçi, tüketiciye yönelik kuruluşlarda (örneğin özel sektör bankaları), ikinci grup özelliklere giderek ağırlık verildiği gözlenmektedir. Temel becerilerin değerlendirilmesi amacıyla iş mülakatlarının yaygınlaşması ve yazılı sınavlara oranla öncelikli hale gelmesi bunun somut göstergesidir. Belirsizlik, hızlı değişim ve ağır rekabetten etkilenen, özellikle ihracata yönelik kurumlarda, çalışanların gerekli becerileri arasında kişilik özellikleri daha da öne çıkmaktadır. Bu bağlamda, Arçelik dahil olmak üzere (Berkman 1998), bazı Türk firmaları işe alınacak elemanları değerlendirmek için örnek olay ve benzetim laboratuvarları kullanmaya başlamışlardır.

4. İşletmecilik Eğitimine İlişkin Değerlendirmeler

Değişen iş çevresi ve bu kapsamda işletme mezunlarından beklenen özellikler ışığında, işletmecilik eğitimi iki boyutta incelenecektir. Bunlardan birincisi derece veren programlar çerçevesinde lisans ve yüksek lisans

programlarına ilişkin değerlendirme ve önerileri, ikincisi ise sürekli eğitim boyutunda yönetici geliştirme programlarını kapsayacaktır.

4.1 Derece Veren Programlar

Yeni asrın dönemecinde eğitim gereklerini saptamak üzere ve işletmecilik lisans ve yüksek lisans programlarının etkililiğini artırmak amacıyla çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu bölümde, yapılan çalışmalar sonucunda ortaya çıkan eleştirilerin ortak yanları vurgulanacak, genel bir yaklaşım sunulacaktır. Daha sonra müfredat ve eğitim teknikleriyle ilgili bir dizi öneri ele alınacaktır.

4.1.1 Genel Eleştiri ve Öneriler

Yapılan araştırmalarda öğretim üyeleri, işveren ve mezunlar tarafından işletmecilik programlarına yönelik ortak bazı temel eleştiriler gözlenmektedir (Association of Business Schools 1997a; Mutch 1997; National Committee of Inquiry into Higher Education 1997a, 1997b, 1997c; Orta Doğu Teknik Üniversitesi İİBF 1998; Porter ve McKibbin 1988; Thomas 1997). Bunlardan ilki, programların bütünlüğüne bakıldığında, üretim yönetimi, insan kaynakları yönetimi, muhasebe, finans ve pazarlama gibi fonksiyonel alanlar arasında gerekli entegrasyonun sağlanamamasıdır. Dolayısıyla, giderek karmaşıklaşan ve hızla değişen iş dünyasında belli bir alandaki uzmanlığı bütünlük bir yaklaşımla uygulayabilecek yöneticilerin yetiştirilmesi birincil bir amaç olarak belirlenmektedir.

Vurgulanan bir diğer husus ise, özellikle fonksiyonel alan derslerinde, iç işleyişe dönük bilgilerin verildiği, bunun yanı sıra modern işletmeleri derinden etkileyen hukuki, politik ve sosyal dış etkenlere yeterince yer verilmediğidir. Ayrıca, sayısal ve davranışsal içerikli derslerin dağılımına dikkat çekilmektedir. Lisans ve yüksek lisans programlarında genellikle sayısal yöntemlere fazla ağırlık verildiği söylenmektedir. Öğrencilerde liderlik ve insan ilişkileri becerilerinin geliştirilmesine gereğince özen gösterilmediği, yazılı ve sözlü iletişim becerilerinin yetersiz kaldığı gözlenmektedir.

Günümüz koşullarında uluslararası boyutun daha fazla işlenmesi gerekliliğine ayrıca dikkat çekilmektedir. Öte yandan, mezunların yalnızca büyük ve yerleşik kurumlarda çalışmayacakları göz önüne alınarak girişimcilik hakkında bilgilendirilmeleri, küçük işletmelerin kuruluşu ve yönetimine programlarda yer verilmesi önerilmektedir. İş hayatında etik unsurların kapsanması da öneriler arasında yer almaktadır.

Üniversite eğitiminin sadece teknik becerileri değil, temel beceri ve kişilik özelliklerini geliştirmeye yönelik olması görüşünden hareketle, programların kişiliği geliştiren, kendine güvenmeyi sağlayan bir genel yapıda olması hedeflenmelidir. Bunu gerçekleştirmekte danışmanlık sisteminin büyük rolü vardır. Sağlam bir akademik danışmanlığın yanı sıra, öğrenci-öğretim üyesi arasında ilişkilerin güçlendirilmesi için, danışmanlık mekanizması kişisel boyutu da kapsamalıdır. Liderlik, takım çalışması gibi yetenekleri yaşatarak geliştirmek açısından, sosyal faaliyet olanaklarını da içeren İşletme Topluluğu gibi öğrenci toplulukları faaliyetleri desteklenmelidir. Bu faaliyetler, üniversite dışı çevrelerle bağlantı kurulması için de yararlıdır. Üniversite ortamının sağlayacağı farklı olanak ve deneyimlerin staj, endüstriyle ortak uygulama projeleri yoluyla desteklenmesi, sınıf ortamı dışında öğrenmeyi teşvik eden, işletmecilik uzmanlıklarını bütünleştiren bir yapının oluşturulmasını kolaylaştıracaktır.

4.1.2 Müfredata İlişkin Değerlendirmeler

Son yıllarda işletmecilik bilim dalları arasında disiplinler arası bir yaklaşımın giderek yaygınlaştığı gözlenmektedir. Babson, Pennsylvania (Wharton), Indiana, Tennessee, Minnesota, SMU ve Case Western gibi üniversitelerde programların yapı ve içerikleri yeniden oluşturulmaktadır. Öğretim üyeleri arasında sıkı bir işbirliğiyle, örtüşen veya entegrasyonu sağlamak için eksik kalan konular tespit edilerek, değişik bilim dalları arasında bütünlük aranmaktadır (International Association for Management Education 1995a).

Müfredatın kapsadığı konular itibariyle, uzmanlaşmaya karşın daha geniş bir konular yelpazesinin sunulması gündeme gelmektedir. Ancak bu konuda görüşler üniversiteler arasında ve üniversite, işveren ve mezunlar arasında farklılık göstermektedir. ABD'de yüksek lisans programlarına ilişkin değerlendirmelere bakıldığında lisans programlarının tersine, yüksek lisans programlarında daha fazla uzmanlaşmaya yer verilmesi gerektiği vurgulanmaktadır (Porter ve McKibbin 1988). İngiltere'de ise yüksek lisans programlarında uzmanlaşma yerine genel işletmecilik ağırlığının korunması gerektiği belirtilmektedir (Association of Business Schools 1997b).

Ders bazında detaya inildiğinde, işletmecilik derslerinin dışında Uygarlıklar Tarihi gibi genel kültür derslerinin sıklıkla lisans programlarında yer aldığı görülmektedir. Bu gibi derslerin öğrencinin temel formasyonunu ve dünya görüşünü zenginleştireceği düşünülmektedir. Bunun yanı sıra, küreselleşen dünyamızda en az bir yabancı dilin öğretilmesi kaçınılmaz olmuştur.

Bilgi çağında mezunların çalıştıkları örgütlerde çeşitli iletişim ve bilgi sistemleriyle karşılaşacakları ortadadır. Bu nedenle, temel bilgisayar becerileri ve bilgi sistemlerinin geliştirilmesi ve uygulamalarıyla ilgili İletişim ve Bilgi Teknolojilerine Giriş ve Yönetim Bilgi Sistemleri derslerinin müfredata dahil edilmesi gerekmektedir (Akpınar 1998; Association of Business Schools 1997b; International Association for Management Education 1997; National Committee of Inquiry into Higher Education 1997b).

Ayrıca, daha önce açıklanan iş çevresindeki değişimler çerçevesinde, dünyada ve ülkemizde İşletmelerde İletişim, Uluslararası İşletmecilik, Girişimcilik ve İş Etiği gibi derslere müfredatta yer verilmesi konusunda bir görüş birliği vardır (Erdoğan 1998; Ergeneli 1997; Porter ve McKibbin 1988). Dinamik iş dünyasında hızla değişen koşullar karşısında, geleceğin yöneticilerinin Değişim Yönetimi konusunda bilgilendirilmeleri gerekmektedir. Bunların yanı sıra, günümüzde rekabette üstünlük kazandıran ve müşteri memnuniyetini ilke olarak alan Toplam Kalite Yönetimi'nin felsefesi ve teknikleri ders programlarında bulunmalıdır. Hizmet sektöründeki büyüme, geleneksel üretim yönetimi dersine ek olarak, bu sektördeki farklılıkları vurgulayan Servis Yönetimi unsurlarının da kapsanmasını gündeme getirmektedir.

Ürün ve teknolojilerin giderek kısalan yaşam döngüleri ışığında Yenilik ve Teknoloji Yönetimi konusunda bilgi ve beceri, yöneticilerden aranan nitelikler arasındadır. Benzer bir şekilde, liberalleşen bir ekonomide yöneticilerin etkililiğini arttıracak Rekabet ve Stratejik Yönetim konuları da giderek ağırlık kazanmaktadır.

Yukarıda değinilen konular yelpazesindeki tüm dersleri mevcut müfredatlara dahil etmek kuşkusuz mümkün olmayacaktır. Ancak farklı işletme bölümlerinin hedefledikleri mezun profiline bağlı olarak ve anabilim dallarının dağılımına bakılarak, bunlardan bazılarının zorunlu ders, bazılarının ise, öğretim kadrosunun el verdiği ölçüde, seçmeli ders olarak ders programlarına katılabileceği düşünülmektedir.

4.1.3 Eğitim Yöntemleri

Dünyada ve ülkemizde, mezunlardan beklenen üç grup özelliği geliştirmek üzere, derslerin verilmiş/işleniş biçimleri değişmektedir. Bu kısımda, teknik becerilerin kazandırılmasında geleneksel 'öğretme' yerine öğrenmeyi teşvik etmek; kişilik ve temel becerilerin geliştirilmesini destekleyecek daha fazla etkileşimli bir

ortam yaratmak; öğrencilere iş hayatı ve koşullarını daha yakından tanıtmak için uygulanan bazı yöntemler ele alınacaktır.

Bu yöntemler çerçevesinde, derslerde ses ve görsel malzeme içeren çokluortam eğitim teknolojilerinin kullanımı, sınıfta ders anlatımının yanı sıra, uygulamaya yönelik projelerin yaptırılması, örnek olayların tartışılması, öğrenme sürecini zenginleştirici faktörler olarak görülmektedir. Öğrenciler tarafından yazılı ve sözlü sunumlara yer verilmesi kişilik ve temel becerilerin geliştirilmesini destekleyecek, daha katılımcı bir ortamının yaratılmasını sağlayacaktır. Takım çalışmasını pekiştiren grup projeleri, aktif öğrenmeyi ön plana çıkartacaktır. Bunlar, aynı zamanda derslerde teorik ve pratik dengenin kurulmasını, ders içeriğiyle iş yaşamı arasında paralelliğin gösterilmesini kolaylaştıracaktır. Özellikle iş çevresinden konuşmacıların katılımıyla düzenlenecek seminerlerin bu süreci daha da etkili kılacağı düşünülmektedir.

Mezunlar ve işverenlerle yapılan araştırmalar, üniversite ve iş dünyası arasında kurulan köprülerin her iki taraf açısından da olumlu ve yararlı yönlerini ortaya koymaktadır (Orta Doğu Teknik Üniversitesi İİBF 1998).

Üniversite ile işveren arasında bağların güçlendirilmesi ve öğrencilerin iş hayatına hazırlanması için işletmelerle ortaklaşa yapılan projeler önem kazanmaktadır (International Association for Management Education 1995a). Bu yoldan öğrencilerin 'öğren, uygula, öğren' döngüsünü derslik ve iş dünyası arasında gerçekleştirebilmeleri amaçlanmaktadır. Hedef, teknik işletme bilgi ve becerilerini iş hayatında doğrudan uygulayabilecek, takım çalışmasına alışkın, işlevler arası işbirliğine açık, daha iyi iletişim kurabilen, belirsizlik ve karmaşıklığa karşı hazır yöneticiler yetiştirmektir.

Bu bağlamda bir diğer yaklaşım ise, 'sandviç' program diye anılan ve öğrencinin eğitim süresi içinde bir yıl bir kurumda çalışmasını öngören uygulamadır (National Committee of Inquiry into Higher Education 1997a; Peattie 1996). Bu tür programlarda uygulamalı ve teorik içerik arasında denge sağlanması hedeflenmektedir. Ancak bu yaklaşım ülkemizde 4 yıllık lisans eğitiminin yapısında temel değişiklikler gerektirmektedir. Bu nedenle, daha dar kapsamlı olan staj programlarının yaygınlaştırılması ve desteklenmesinin uygun olacağı düşünülmektedir. Örnek olarak, Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) İşletme Topluluğu, her yıl yaklaşık 80 firmayla bağlantı kurarak, İşletme Bölümü öğrencilerine staj olanakları sunmakta, bunları her yıl yayınlanan staj kataloğunda ve İnternet üzerinden duyurmaktadır.

İnternet üzerinden asenkron öğrenme yeni bir eğitim teknolojisi olarak giderek yaygınlaşmaktadır (Bartolacci 1996; Bourne 1998; Hanna 1998; National Committee of Inquiry into Higher Education 1997d; Pelton 1997). Bugün birçok üniversite derslerini İnternet ortamına taşımaktadır. İnternet'in sağladığı etkileşimli ortam ve sınırsız bilgiye ulaşabilme özellikleriyle bu yaklaşım, öğretme yerine öğrenmeyi, yani eğitici yerine öğrenci merkezli bir eğitim sistemini kolaylaştırmaktadır. Çokluortam uygulamaları içeren asenkron derslerin aktif öğrenmeyi desteklediği ve konuların kavranmasında büyük kolaylıklar getirdiği gözlenmiştir (Schank 1994). İşletmecilik eğitiminde bu konudaki uygulamalar ileride ele alınacaktır.

4.2 Sürekli Eğitim

Değişen iş dünyası, yöneticilerin sürekli eğitime olan ihtiyaçlarını artırmaktadır. Birçok ülkede, işletmecilik alanında yönetici eğitim programlarına talebin önümüzdeki yıllarda çoğalacağı beklenmektedir (International Association for Management Education 1995b; National Committee of Inquiry into Higher Education 1997a, 1997c).

Yönetici eğitiminde iki tür ihtiyaç gözlenmektedir. Bunlardan birincisi, daha çok teknik becerilerin desteklenmesine, yeniliklerin (örneğin yeniden yapılanma, toplam kalite yönetimi, yönetim bilişim sistemleri gibi konuların) öğrenilmesine duyulan gereksinimdir. Bu ihtiyacı karşılamak üzere somut amaçlı eğitim modüllerinin oluşturulması söz konusudur. Öte yandan, uzmanlık alanı işletmecilik olmayan (örneğin mühendis) orta ve üst düzey yöneticilerin işletmecilik ve profesyonel yöneticilik formasyonuna ihtiyacı vardır. Buna yönelik olarak genel amaçlı programların sunulması gerekmektedir.

Yüksek öğretim kurumlarınca geleneksel olarak ikincil derecede önemli, yan bir faaliyet olarak görülen bu tür programlar üniversitelerde giderek yaygınlaşmaktadır (International Association for Management Education 1998a). Amerika Birleşik Devletleri'nde, 1950'li yıllarda sadece Chicago Üniversitesi'nde bulunan Üst Düzey Yöneticilik Yüksek Lisans programına artık birçok üniversitede yer verilmektedir (Porter ve McKibbin 1988:262). Türkiye'de, aralarında Hacettepe, İstanbul, Koç, Marmara ve Orta Doğu Teknik Üniversitelerinin bulunduğu birçok yüksek öğretim kurumunda, yüksek lisans derecesi ve sertifika veren, somut ve genel amaçlı yönetici eğitimi programları vardır.

Sürekli eğitimin hızla büyüyen bir pazar olması, eğitim hizmetlerinin sunumunda üniversitelere rakip farklı oluşumların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Birçok ülkede olduğu gibi, Türkiye’de de uluslararası kuruluşlarla bağlantılı olabilen yerel, özel sektör eğitim-danışmanlık firmaları yaygınlaşmaktadır. FED Training, Franchise and Moore ve UFRAD, Data Expert, Management Centre Türkiye, TDR Birleşmiş Beyinler, ARGON bunlardan bazılarıdır. Ayrıca, şirketlerin kendi elemanlarını yetiştirmek için kurdukları eğitim mekanizmaları bugün Amerika Birleşik Devletleri’nde ‘Şirket Üniversiteleri’nin kurulmasına kadar gitmiştir. 1988’de sayıları 400 olan ‘Şirket Üniversiteleri’nin sayıları 1995 yılında 1000’i aşmıştır (International Association for Management Education 1996). En büyükler arasında sayılan AT&T ve Motorola üniversiteleri gibi kurumlar, yalnız kendi yöneticilerine değil, müşteri ve tedarikçi firmaların yöneticilerine de eğitim sunmaktadırlar. Üstelik Şirket Üniversiteleri’nin üçte birinin 2000 yılında yüksek öğretim kurumlarıyla işbirliği yaparak akademik derece vermeyi hedefledikleri belirtilmektedir (International Association for Management Education 1996).

İnternet veya uydu aracılığıyla iletişim olanakları yeni bir ‘eğitim sanayii’ yaratmaktadır. The Global Network Academy, Virtual University Enterprises gibi kuruluşlar, yönetici eğitimini kapsayan programlar ve yüzlerce ders sunmaktadırlar. Uzaktan eğitimde yeni teknolojilerin kullanımı sayesinde, yönetici eğitiminde yer ve zaman bağımsızlığının yanı sıra, çok geniş seçenekler sunarak önemli avantajlar sağlayan bu kuruluşlar, sürekli eğitimde geleneksel yüksek öğretim kurumlarına ciddi bir rekabet oluşturmaktadırlar (Marchese 1998).

Bu olgular, yüksek öğretim kurumlarının işletmecilik bölüm ve fakültelerini kaygılandırmaktadır (International Association for Management Education 1996:13; National Committee of Inquiry into Higher Education 1997d). Yönetici eğitimi programları önemli bir gelir kaynağı teşkil etmenin yanı sıra, iş dünyasıyla bağlantıların güçlendirilmesinde etkili bir vasıta olarak görülmektedir.

Yüksek öğretim kurumlarının bu pazardan paylarını alabilmeleri için bazı kritik unsurları göz önünde bulundurmaları gerekmektedir:

1. Programın süresi: yöneticilerin çalıştıkları kurumdan uzun süreli uzak kalmaları hem kişi hem kurum açısından sakıncalıdır. Bu nedenle programın toplam süresi ve haftalık ders saatlerinin dağılımına dikkat etmek gerekmektedir.

2. Teorik içeriğin yanı sıra, katılanların birikimlerini derse taşıyabilecekleri, uygulamaya yönelik, örnek olaylara yer veren bir yaklaşım benimsenmelidir.

3. Değişik yönetici düzeyleri için farklı programlar oluşturulmalıdır. Orta düzey yöneticilerin eğitimi fonksiyonel alanlarda uzmanlaşmayı gerektirirken, üst düzey yöneticilerin eğitimi dış etkenler ve uzun vade stratejiler üzerinde yoğunlaşmalıdır.

Gerek uzun süreli sertifika programları, gerekse seminer boyutunda sunulan eğitim paketlerinin oluşturulmasında, çalışma ortamının yarattığı gereksinimlerin karşılanması temel amaç olarak benimsenmelidir. İçeriklerin belirlenmesi iş dünyasıyla etkileşimli olarak yapıldığı ölçüde bu tür programların başarısı ve etkililiği artacaktır.

5. Bilgisayar Ağına Dayalı Eğitim

İnternet ve çokluortam teknolojilerinin gelişmesiyle herhangi bir yerde ve herhangi bir zamanda öğrenme olanağı sağlayan 'asen kron öğrenme', üniversite eğitiminde yeni bir çığır açmıştır. Geleneksel ders saati ve derslik ortamından uzak, zaman ve mekan kısıtlarını İnternet yoluyla büyük ölçüde ortadan kaldıran bu yaklaşımda, daha geniş ve farklı öğrenci kitlelerine ulaşma imkanı vardır. Yalnızca örgün eğitim değil, özellikle yaygın eğitimde kursların, sertifika programlarının, kurumlara özel olarak geliştirilen eğitim paketlerinin 'uzaktan' sunulması gündeme gelmiştir.

Eğitimcilerin görüşü, yüksek öğretimde İnternet gibi yeni teknolojilerin kullanılmasının giderek kaçınılmaz olacağıdır (Association of European Universities 1996:5-9). Artık birçok ders İnternet aracılığıyla dünya çapında sunulmaktadır. Yalnız bir siteden (New Promise 1999), 100 kurumun sunduğu 3700 derse ulaşılabilir. Athena, Western Governors University gibi sanal üniversiteler günümüzde yaygınlaşmaktadır. Bu gelişmeler doğrultusunda, Washington State (Web University), Penn State (World Campus), Wisconsin, Illinois, California State, Michigan State, California-Berkeley üniversiteleri ve Massachusetts Institute of Technology (MIT) gibi birçok yüksek öğretim kurumu da geleneksel programlarına ek olarak sanal yerleşkelerini kurmuşlardır (Hanna 1998; International Association for Management Education 1998b).

Mevcut uygulamalar incelendiğinde asenkron öğrenmenin hangi yoldan yaygınlaştırıldığı, ne tür ders ve öğrenci kitlelerine öncelik verildiği, sistemin yapısı

ve işleyişi gibi konularda bazı farklılıklar gözlenmekle birlikte, bu yeni yaklaşımın beraberinde getirdiği değişimlerin idari, teknik ve eğitim boyutlarının genellikle üniversite çapında, kurumsal düzeyde irdelendiği ortaya çıkmaktadır. Kurumsal yapılanma, faaliyetlerin bir çatı altında (genellikle bu amaçla kurulmuş veya görevlendirilmiş tek bir birimde) toplanmasını, merkezi kaynak desteğiyle hızlandırılmasını ve çalışmaların eşgüdümlü olarak yürütülmesini sağlamaktadır.

Asenkron derslerin verilmesinde temel olarak üç model hakimdir. Birinci modelde, ders tümüyle İnternet üzerinden asenkron olarak verilmektedir. İkinci modelde, sınıfta yüz yüze yapılan ders saatleri azaltılarak ders kısmen asenkron olarak yürütülmektedir. Üçüncü modelde ise yüz yüze ders saatinde azaltmaya gidilmeksizin, İnternet'te hazırlanan ders, sınıf ortamında destek olarak kullanılmaktadır. Hangi modelin kullanıldığı dersin içeriğine, hedef öğrenci kitlesine ve altyapı gereklere göre belirlenmektedir.

İşletmecilik dersleri İnternet ortamında sunulan ve yoğun talep gören derslerin başında gelmektedir. Duke Üniversitesi'nin Fuqua Küresel Üst Düzey Yönetici Yüksek Lisans programı İnternet üzerinden verilen en başarılı programlardan birisidir. 1996 yılında başlayan program 1998 de, 4 kıtada 19 ülkeden katılan 40 üst ve orta düzey yöneticiyi mezun etmiştir. AT&T üniversitesi de yönetici eğitiminin %40'ını İnternet üzerinden asenkron olarak sunmaktadır (International Association for Management Education 1998b).

Bilgisayar ağına dayalı eğitim, daha önce yeterli sayıda öğrenciye ulaşmakta zorluk çeken uzmanlaşmış işletmecilik yüksek lisans programlarının artmasına da olanak sağlamıştır (örneğin Kanada'da Athabasca Üniversitesi'nin Ziraat İşletmeciliği programı ve ABD'de Tennessee Üniversitesi'nin tıp doktorlarına yönelik işletmecilik yüksek lisans programı gibi). İçerikleri itibarıyla kısıtlı pazar kesimlerine hitap eden bu tür programlar artık dünyanın her yerinden öğrenci çekebilme ve eğitimde odaklanma stratejisi daha olanaklı hale gelmektedir.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Enformatik Enstitüsü, 1997 yılında bu konuda başlattığı çalışmaların ürünü olan METU-Online sistemiyle, 1998-99 akademik yılının Güz döneminde, üniversitenin değişik fakültelerinden 9 lisans ve yüksek lisans dersini 1000'e yakın öğrenciye sunarak ilk uygulamayı gerçekleştirmiştir. Dersler ODTÜ öğrencilerinin yanı sıra, dışarıdan başvuran kişilere 'özel öğrenci' statüsünde verilmektedir. METU-Online sistemi ülkemizde asenkron öğrenme alanında kurumsal yapılanmanın ilk örneğidir.

Yazar, METU-Online'da Yönetim Bilişim Sistemleri dersini hazırlamış, 1998-99 Güz döneminde, İşletme Bölümü'nün lisans programında zorunlu olan bu dersi 174 öğrenciye vermiştir. Dersin etkililiğine ilişkin ölçme ve değerlendirme sonuçları, asenkron ortamda öğrenci motivasyonunun yüksek olduğunu, başarı düzeyinin de sınıf ortamında verilen derslerle eşit veya daha yüksek olduğunu göstermektedir.

METU-Online'da açılan derslerden biri Dokuz Eylül Üniversitesi'ne tümüyle asenkron olarak verilmiş, aynı zamanda ODTÜ'de sınıfta yapılan dersin video çekimleriyle desteklenmiştir. Böylece üniversiteler arası ders alış-verişi konusunda önemli bir deneyim elde edilmiştir. Bir üniversitede hazırlanan dersin bir diğer üniversitenin öğrencilerine sunulabilmesi, sınırlı öğretim elemanı kaynağının daha verimli kullanımı açısından önem taşımaktadır. Ayrıca bu yoldan, öğrencilere sunulan dersler yelpazesi genişletilebilmektedir. Asenkron derslerin üniversiteler arası alış-verişi konusunda Yüksek Öğretim Kurulu çalışmalar başlatmıştır.

ODTÜ Enformatik Enstitüsü'nün bir diğer asenkron uygulaması ise, Türkiye'deki çeşitli üniversitelerden 50 öğretim elemanına verilen Enformatik Sertifika Programıdır. Şubat 1999'da başlatılan programın süresi 8 aydır ve 6 ders (toplam 240 saat) içermektedir. Katılımcılar, programın başında iki hafta ODTÜ'de bulunmanın dışında, dersleri tümüyle asenkron olarak kendi üniversitelerinden izlemektedir.

İnternet'e Dayalı Eğitim_Asenkron, kısa adıyla İDE_A ise, ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği tarafından asenkron olarak yürütülen ücretli bir meslek sertifika programıdır. Bilgi Teknolojileri Sertifika Programı'na ülkenin değişik yörelerinden bu konuda bilgi tazelemek ve yenilemek isteyen yetişkinler katılmaktadır. Program 4 dönemden oluşmakta, 10 ayda 8 dersi kapsamaktadır.

Asenkron öğrenme yaklaşımı öğretim elemanı ve öğrencinin geleneksel rollerini değiştirmektedir. Bu yaklaşımda öğretim elemanının işlevi öğretmek değil, yönlendirici olmak; İnternet ortamında etkileşimli sorular ve alıştırmalarla öğrenmeyi teşvik etmek; öğrenciler arası ve öğretim üyesiyle öğrenci arasındaki iletişimi sürekli kılmaktır. Öğrenci ise pasif bir dinleyici değil, aktif bir katılımcı olmalıdır. Bu değişim öğrencide motivasyon, disiplin ve olgunluk gerektirmektedir. Böylece öğrenme sürecini zenginleştirmek, hem öğretim üyesinin hem de öğrencinin katkılarıyla mümkün olabilmektedir.

Asenkron derslerin etkililiğine ilişkin yapılan değerlendirmeler, bu ortamın 'öğrenmeyi' teşvik ettiği (Almeda 1998:10-12; Hiltz 1995:4-7) ve verimliliği arttırdığı (Bourne 1998:7-8) yönündedir. İşletmecilik eğitiminde, mezunlardan beklenen özellikler çerçevesinde, bilgisayar ağına dayalı eğitimin iletişim ve takım çalışmasını ön plana çıkartması açısından kişilik özelliklerini pekiştirdiği; aktif öğrenme gereğinden dolayı temel becerileri güçlendirdiği; İnternet üzerinden zengin kaynaklara ulaşım olanakları sayesinde teknik becerileri desteklediği söylenebilir. Özellikle yönetici eğitiminde yer ve zaman bağımsızlığının kazandırdığı esneklik, asenkron öğrenme yaklaşımının önemli bir avantajı olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca bu yoldan gerçekleştirilebilen üniversiteler arası ders alış-verişi, kısıtlı öğretim elemanı kaynağının paylaşımına, dolayısıyla öğrencilere sunulan derslerde çeşitlenmeye olanak sağlamaktadır.

Yukarıda bahsedilen özelliklerinden dolayı etkili bir yaklaşım olarak ortaya çıkan asenkron öğrenmeyi gerçekleştirebilmek için kuşkusuz büyük yatırımlar gerekmektedir. Ancak 2000'li yıllarda bu yöntem, işletmecilik eğitiminin etkililiğini ve kalitesini arttıracak bir araç olarak görünmekte, daha geniş kitlelere ulaşabilme özelliğinden dolayı giderek yaygınlaşacağı beklenmektedir.

6. Sonuç

Türk firma ve kurumlarının başarısında ve uluslararası rekabet şansında işletme eğitimi kuşkusuz artan bir rol oynayacaktır. Diğer taraftan, iş çevresindeki dinamik ve kapsamlı değişiklikler nedeniyle, ülkemizde ve dünyada işletmecilik eğitiminin etkililiği daha da fazla sorgulanmaktadır. Bu yazıda, işyerlerinde önemli görülen bazı değişikliklerin altı çizilmiş, işletme eğitimine içerik ve yöntem olarak bazı yansımalar incelenmiş, öneriler sunulmuştur. Türk üniversitelerinin işletme eğitiminde başarısı, doğal olarak mevcut darboğazların aşılmasına bağlıdır.

Türk üniversitelerinde:

- Her konuda yeterli sayıda öğretim elemanı bulunamaması;
- Artan öğrenci sayıları ve öğretim üyesi/öğrenci oranlarının dengesizliği;
- Yüksek öğretim öğrencisi başına kamu kaynaklarından ayrılan payda görülen reel düşüş (Gürüz 1999);
- Maddi olanakların kısıtlı olması nedeniyle bilgisayar alt yapısı, eğitim malzemesi ve mekan açılarından yaşanan eksiklikler;

- Anabilim dallarının katı alt-disiplinlere bölünmesinin değişimlere uyma hızını engellediği oranda esnek müfredat programlarının geliştirilmesinde ortaya çıkabilecek sorunlar;

- Mezunlar ve işverenlerle ilişkilerin genelde zayıf olması, iş çevreleriyle ilişkilerin kurumlaşmaması, büyük ölçüde kişisel çabalara bağlı kalmasından dolayı bu çevrelerle yakın işbirliğinin sürekli kılınmaması, başlıca darboğazları oluşturmaktadır.

Bu kısıtlarla dahi bir dizi iyileştirmeler mümkün gözükmemektedir. Bu iyileştirmeler için öncelikle akademik birimlerin kendi amaçlarını ve hedefledikleri mezun profillerini ortaya koymaları gerekmektedir. Farklı birimlerce geliştirilen amaç ve hedeflerin farklılaşması doğaldır. Bu çerçevede müfredat programlarının geliştirilmesi, ders içeriklerinin düzenlenmesi, eğitim-öğretim yöntem ve tekniklerinin gözden geçirilmesi anlam kazanacaktır. Bu değerlendirme, mevcut kaynak ve mevzuat kısıtlamaları altında akademik yöneticilerin hareket esnekliği az da olsa, işletmecilik programlarının gözden geçirilmesine, harcama ve yatırım önceliklerinin belirlenmesine ışık tutacaktır.

Değişen koşullar, işletmecilik eğitime yeni boyutlar katmaktadır. İşletmecilik programlarının ulusal ve uluslararası platformlarda kalite ve güncellik açısından değerlendirilmelerinde kuşkusuz Avrupa Yönetim Geliştirme Vakfı, Uluslararası İşletmecilik Eğitimi Birliği gibi kuruluşların akreditasyon faaliyetleri yol gösterici olacaktır.

Kaynakça

- Acar, A. (1998), 'Nasıl bir Üniversite? Nasıl bir Mezun? Nasıl bir İşyeri?', Panel, ODTÜ Kariyer Planlama Merkezi, 23 Kasım, Ankara.
- Akpınar, H. (1998), 'Enformasyon Teknolojisi ve İşletmecilik Eğitime Etkileri', 6. Ulusal İşletmecilik Kongresi, Bildiriler Kitabı, 12-14 Kasım, Antalya, 32-43.
- Almeda, M. B. (1998), 'University of California Extension Online: From Concept to Reality', *Journal of Asynchronous Learning Networks*, 2 (2), 1-15.
- Association of Business Schools (1997a), 'Pillars of the Economy'.
<http://www.leeds.ac.uk/bes/abs/pillars/summary.htm>
- Association of Business Schools (1997b), 'Guidelines for the Master of Business Administration Degree'. <http://www.leeds.ac.uk/bes/abs/gmba5.htm>

- Association of European Universities (1996), 'Restructuring the University: Universities and the Challenge of New Technologies', CRE DOC No.1.
- Bartolacci, M. (1998), 'Integration of the World Wide Web and Teaching: A Work in Progress', *OR/MS Today*, October, 46-47.
- Benjamin, R., Wigand, R. (1995), 'Electronic Markets and Virtual Value Chains on the Information Superhighway', *Sloan Management Review*, 36 (2), 62.
- Berkınan, M. A. (1998), 'Nasıl bir Üniversite? Nasıl bir Mezun? Nasıl bir İşyeri?', Panel, ODTÜ Kariyer Planlama Merkezi, 23 Kasım, Ankara.
- Bourne, J. R. (1998), 'Net-Learning: Strategies for On-Campus and Off-Campus Network-Enabled Learning', *Journal of Asynchronous Learning Networks*, 2 (2), 1-14.
- Chatman, J. A., Jehn, K. A. (1994), 'Assessing the Relationship Between Industry Characteristics and Organizational Culture', *Academy of Management Review*, 37 (3), 522-553.
- Covin, J. G., Slevin, D. P. (1997), 'High Growth Transitions; Theoretical Perspectives and Suggested Directions', D. L. Sexton ve R. W. Smilor (der.), *Entrepreneurship 2000*, Upstart Publishing, Chicago, Illinois, 99-126.
- Deal, T. E., Kennedy, A. A. (1983), 'Culture – A New Look Through Old Lenses', *Journal of Applied Behavioral Science*, 19 (4), 498-505.
- Erdoğan, N. (1998), 'İşletme Yönetiminde Başarının Sırrı: Üniversite-İş Hayatı İşbirliği', 6. Ulusal İşletmecilik Kongresi, Bildiriler Kitabı, 12-14 Kasım, Antalya, 77-84.
- Ergeneli, A. (1997), 'Business Ethics: Future Managers' Ethical Thinking Profile', *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15 (2), 71-83.
- Gurbaxani, V., Whang, S. (1991), 'The Impact of Information Systems on Organizations and Markets', *Communications of the ACM*, 34 (1), 59-73.
- Gürüz, K. (1999), 'Türk Yüksek Öğretim Sistemi'. YÖK Başkanı'nın Cumhurbaşkanına Sunumu. <http://www.yok.gov.tr/rapor.html>
- Hanna, D. E. (1998), 'Higher Education in an Era of Digital Competition: Emerging Organizational Models', *Journal of Asynchronous Learning Networks*, 2 (1), 1-29.

- Hiltz, R. S. (1995), 'Impacts of College-Level Courses Via Asynchronous Learning Networks: Focus on Students', Sloan Conference on Asynchronous Learning Networks, Philadelphia, October.
- International Association for Management Education (1995a), 'MBA Program Changes Prove Value Does Not Come Cheaply', Newsline, Fall.
- International Association for Management Education (1995b), 'Business Schools and the New Demography of Higher Education', Newsline, Fall.
- International Association for Management Education (1996), 'The Corporate University Boom: B-School Threat or Opportunity', Newsline, Spring.
- International Association for Management Education (1997), 'Where Are Business Schools in the Computerization Process? 14th Annual UCLA Computer Usage Survey: Business Schools Information Technology and Uses', Newsline, Fall.
- International Association for Management Education (1998a), 'Survey Finds Corporate/College Alliances Continue to Grow', Newsline, Summer.
- International Association for Management Education (1998b), 'Virtual Campuses Offer Compelling Reasons for B-Schools to Improve Their Distance Vision', Newsline, Spring.
- Laudon, K.C., Laudon, J.P. (1998), **Management Information Systems: New Approaches to Organization and Technology**, Prentice Hall Inc, New Jersey, 19-25.
- Malone, T.W. (1997), 'Is Empowerment Just a Fad? Control, Decision-Making and IT', *Sloan Management Review*, 38 (2), 23.
- Marchese, T. (1998), 'Not-So-Distant Competitors: How New providers Are Remaking the Postsecondary Marketplace', *Bulletin of the American Association for Higher Education*, May, 3-7.
- Meredith, J. (1987), 'The Strategic Advantages of New Manufacturing Technologies for Small Firms', *Strategic Management Journal*, 8 (3), 249-258.
- Mutch, A. (1997), 'Rethinking Undergraduate Business Education', *Management Learning*, 28 (3), 301-312.

- National Committee of Inquiry into Higher Education (1997a), "Evidence from the Association of Business Schools: Section I Definition and Purposes of Higher Education". <http://www.leeds.ac.uk/bes/abs/jobads/section1.htm>
- National Committee of Inquiry into Higher Education (1997b), "Evidence from the Association of Business Schools: Section IV The Wider Contribution of Higher Education to National Life". <http://www.leeds.ac.uk/bes/abs/jobads/section4.htm>
- National Committee of Inquiry into Higher Education (1997c), "Evidence from the Association of Business Schools: Section III The Size, Shape and Structure of Higher Education". <http://www.leeds.ac.uk/bes/abs/jobads/section3.htm>
- National Committee of Inquiry into Higher Education (1997d), "Evidence from the Association of Business Schools: Outside Threats". <http://www.leeds.ac.uk/bes/abs/jobads/threats.htm>
- Navarro, J. J. (1994), "Computer supported self-managing teams". *Journal of Organizational Computing*, 4 (3), 317-342.
- Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (1998), 'İİBF Lisans Programlarının Etkinliğinin Değerlendirilmesi', 1-29. AFP-97-04-01-01.
- New Promise Online Education, 1999. <http://www.caso.com>
- Peattie, K. (1996), 'Action Learning in Action – The Teaching Company Scheme', *Management Learning*, 27 (1), 87-112.
- Pelton, J. N. (1997), 'Cyberlearning vs. The University: An Irresistible Force Meets An Immovable Object', *IEEE Engineering Management Review*, Fall, 110-113.
- Porter, L. W., McKibbin, L.E. (1988), *Management Education and Development: Drift or Thrust into the 21st Century?*, McGraw-Hill Inc, New York, 64-87, 262.
- Quelch, J.A., Klein, L.R. (1996), 'The Internet and International Marketing', *Sloan Management Review*, 37 (3), 60.
- Schank, R.C. (1994), 'Active learning through multimedia', *IEEE Multimedia*, 1 (1), 69-78.
- Thomas, A.B. (1997), 'The Coming Crisis of Western Management Education', *Systems Practice*, 10 (6), 681-701.

DIFFERENT POSITIONS CONCERNING THE MANAGEMENT FUNCTION IN THE PUBLIC AND PRIVATE SECTORS AND THE DISTINCTIVE PLACE OF PUBLIC MANAGEMENT IN THE SPECTRUM OF THESE POSITIONS

Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN*

Abstract:

There has been a profusion of approaches and then confusion in describing the study and practice of management in the public sector. The similarities and differences between organisations and management functions in the public and private sectors are a constant source of controversy. What does management mean in the public sector? What makes public management new and different?

In this study we have developed eight different positions concerning the similarities and differences between management functions in both sectors: (i) public administration is unique; (ii) public administration and private (business) management are alike in unimportant respects; (iii) there is a unique management for the public domain; (iv) public management is an integrative paradigm; (v) the new public management (NPM) is a new paradigm; (vi) there is a convergence between public management and private management; (vii) management is generic; (viii)

* Research Assistant, Hacettepe University, Department of Public Management

**Hakem görüşleri doğrultusunda, Yayın Kurulu Kararı ile 44 sayfa olarak yayınlanması uygun bulunmuştur.

Keywords: Traditional public administration, public management, the new public management, convergence between the public and private sectors, paradigm shift in the public sector.

Anahtar Sözcükler: Geleneksel kamu idaresi, kamu yönetimi, yeni kamu yönetimi, kamu sektörü ve özel sektör arasındaki yakınlaşma, kamu sektöründe paradigma değişimi.

public management is only a less efficient form of private (business) management.

A "general public management approach", which can be developed from positions (iii), (iv) and (v) by integrating the contributions of politics, public law, economics and management, will be a new and enriched approach to the study and practice of the public sector. However, it should be kept in mind that this approach is only a promising direction rather than a full panacea or a miraculous elixir for all problems of the public sector.

Özet:

Kamu ve Özel Sektördeki Yönetim Fonksiyonuna Farklı Bakış Açıları ve Kamu Sektöründeki Yönetimin Bu Bakış Açıları Çerçevesindeki Özel Yeri

Kamu sektöründe yönetim ile ilgili akademik çalışma ve uygulamanın tanımlanması konusunda yaklaşım bolluğu ve bunun sonucu olarak bir karmaşa mevcuttur. Kamu ve özel sektör örgütleri ve bu sektörlerdeki yönetim fonksiyonları arasındaki benzerlikler ve farklılıklar sürekli bir anlaşmazlık kaynağı oluşturmaktadır. Kamu sektöründe yönetim neyi ifade etmektedir? Kamu yönetimini ("kamu işletmeciliğini") yeni ve farklı kılan nedir?

Bu çalışmada, her iki sektördeki yönetim fonksiyonları arasındaki benzerlik ve farklılıklar ile ilgili olarak sekiz farklı pozisyon geliştirilmiştir: (i) kamu idaresi benzeri olmayan bir fonksiyondur; (ii) kamu idaresi ve özel yönetim (işletme yönetimi) ancak önemli olmayan hususlarda birbirlerine benzerler; (iii) kamusal alan için benzersiz bir yönetim fonksiyonu mevcuttur; (iv) kamu yönetimi bütünleştirici bir paradigmadır; (v) yeni kamu yönetimi (YKY) yeni bir paradigmadır; (vi) kamu yönetimi ve özel yönetim arasında bir yakınlaşma mevcuttur; (vii) yönetim her iki sektörde de geçerli genel nitelikli bir fonksiyondur, (viii) kamu yönetimi, özel (işletme) yönetimin sadece daha az etkili bir türüdür.

Siyaset, kamu hukuku, ekonomi ve yönetim disiplinlerinin yaptıkları katkıların bütünleştirilmesi suretiyle ve yukarıdaki (iii), (iv) ve (v) numaralı pozisyonlardan hareketle geliştirilebilecek olan "genel kamu yönetimi yaklaşımı" kamu sektörüne yönelik akademik çalışma ve uygulamalar için yeni ve zenginleştirilmiş bir yaklaşım olacaktır. Bununla birlikte, unutulmamalıdır ki, sözkonusu yaklaşım, kamu sektörünün bütün sorunlarına cevap verecek bir devayı kıl veya mucizevi bir iksir olmaktan ziyade umut vadeden bir istikameti ifade etmektedir.

Introduction

There has been a profusion of approaches and then confusion in describing the study and practice of the public sector in the second half of the twentieth century. In the 1950s and early 1960s the "traditional public administration approach" was a dominant approach to the machinery of government. This approach was defined but also delimited by its parent disciplines of political science, organisation theory and-in particular in continental European context-administrative law. In the 1960s and early 1970s many academics were influenced by the policy analysis literature developed mainly in the United States. This was coincided with the planning mood in some Western European governments and the development of think-tanks and rationalist exercises in strategic policy-making. Public organisation was considered as an integral to the political process since bureaucrats play an important role in formulating public policies and its implementation. This was the denial of the traditional dichotomy of politics and administration. Thus, the traditional approach was, to some extent, overtaken by the more interdisciplinary "public policy" approach.

Until two decades ago government was accepted as a principal means to solve problems. The traditional public administration and public policy approaches flourished in this ideological atmosphere. Since the mid-1970s, government has become identified by some political and academic circles as the problem in the face of serious financial crisis, and then the practical concern of governments, almost all over the world, has been with rolling-back the frontiers of government including the pursuit of efficiency in government through more "business-like" values, techniques and practices. Thus, management function has become more critical to the current problems rather than administration and policy-making (1). Within this context, a management approach to the public sector has been developed over the last two decades (see Garson and Overman, 1983; Perry and Kraemer, 1983; Bozeman and Strausman, 1984; Rainey, 1991; Bozeman, 1993a; Lynn, 1996). The term *public management* has been offered as a rival to, a substitute for, or sometimes a synonym of public administration (Bozeman, 1993a: xiii). Public management is actually different from the previous approaches to the public sector. During the 1980s and 1990s it has been derived from different positive influences of public administration (normative procedures), public policy (policy-making) and private sector management (strategy). It has also been taken into consideration the weaknesses of each approach. Traditional public administration is highly discursive and skill poor (Allison, 1983; Perry and Kraemer, 1983). Public policy gives too little attention to management function (Beyer, Stevens and Trice, 1983). Generic management and private sector management are inattentive to essential features of the public sector (Rainey, 1990). The public management approach seems to replace traditional public administration and

public policy approaches which have hitherto dominated academic thinking and the practice of public affairs (see Perry and Kraemer, 1983; Gunn, 1987; Bozeman, 1993a; Hughes, 1994).

As Metcalfe and Richards argue, public management is not a self-explanatory, fully-developed concept (1990: viii). What does management mean in the public sector? What is new and different about public management? In practice, there are divergent views and some misconceptions about public management. Debate about public management runs along contradictory lines. The similarities and differences between organisations and management functions in the public and private sectors are a constant source of controversy and confusion. For some, public management is just public administration carried on under another but more fashionable name. For others, there are sharp contrasts in context and process between the two sectors which largely preclude the adoption of private sector practices. Some considers that public management can be subsumed under a generic concept of management which is characterised by universally applicable principles. Another view is that private sector practices offer a set of ready-made solutions to management problems in the public sector. In order to understand the true nature of public management we should be aware of such positions.

Gunn (1987) assumes that there is a spectrum of positions between the extremes of "public administration is unique" and "public management is only a less efficient form of private (business) management". He has developed Perry and Kraemer's integrative "public management" approach and then located it in between these extremes. We have also added two new positions - "a unique management for the public domain" and the "new public management" - to this spectrum considering the recent developments in the literature. Therefore, we have now eight different positions concerning the similarities and differences between management functions in both sectors as follows:

- (1) "Public administration is unique";
- (2) "Public administration and private (business) management are alike in unimportant respects";
- (3) "A unique management for the public domain";
- (4) "Public management is an integrative paradigm";
- (5) "The new public management (NPM) as a new paradigm";
- (6) "A convergence between private management and public management";

(7) "Management is generic";

(8) "Public management is only a less efficient form of private (business) management".

We believe that a "general public management approach" which can be developed from positions (3), (4), (5), will be a new approach to the study and practice of the public sector. Its position between the traditional public administration approach and the private management approach makes public management different and significant for academics who deal with the future of the field and practitioners who deal with recent public sector reforms. In order to make distinctive and integrative features of the public management approach clear, in this paper review each of these positions will be reviewed critically.

1) "**Public administration is unique**": The view that public sector is unique or at least significantly different from the private sector is longer-standing the "traditional public administration approach". Therefore, this position is advocated by mainly public administration scholars and practitioners.

The theoretical foundations of the traditional public administration approach can be derived from several sources. Wilson put forward the "politics-administration dichotomy" in order to make public administration an independent discipline and to achieve political neutrality in public services; the Northcote-Trevelyan Report (UK) in 1854 and the Pendleton Act (the US Civil Service Act) in 1883 brought the "merit system" against the patronage system; and Weber developed the "theory of bureaucracy". Also, Taylor's "Scientific Management" (the one best way) and classical writers' (e.g. Fayol, Gulick, and Urwick) "universal principles of administration" indirectly affected this approach. Thus, the traditional approach was initially established, in particular in the Anglo-American world, on a "technical" base in order to separate public administration from political science.

While the politics-administration dichotomy was used to establish an independent discipline of public administration from political science, the demarcation line between public administration and private management has become blurred. Political neutrality guaranteed efficiency in administration, and efficiency concern legitimised political neutrality (Bouckaert, 1990: 55). As administration was seen politically neutral and technical, there would be nothing unique about the operational procedures and techniques used in the public sector. As a matter of fact, most of the major classical figures in this field claim that their theories and insights apply to most or all types of organisations (Rainey, 1991: 4-5; 16-18). As a result, a series of techniques were imported from the private sector. The main concern of the traditional approach was, therefore, efficiency though the means to achieve this aim (e.g.

monolithic structures, centralisation, uniformity, bureaucratic processes) were different from the means of today. In the continental Europe, the traditional approach had more normative aspects, despite the discipline of public administration struggled to have its independence from general public law.

Theorisation in this field began in the second-half of the nineteenth century and became formalised in the first quarter of the twentieth century. The traditional approach was, of course, modified in time by the effects of theoretical and ideological developments. For example, although the mechanisms set up against spoils system were totally adopted and supported, the politics-administration dichotomy was denied by political science-oriented perspectives. Although bureaucratic structures were constructed in accordance with the principle of separation between politics and administration, this principle was widely regarded as a "myth" (Caiden, 1982: 82; Peters, 1989: 4). The attempt to be a "non-political" was also considered as a reluctance to recognise the distinctive (mainly political) nature of public services. Countless studies and common sense observation by practitioners testify the fact that ethical judgements by administrations intrude into the policy formation process at all levels. As a matter of fact, this myth has been called into question since the late 1940s (see Marx, 1946; Appleby, 1949) and then discredited to a great extent (see Shick, 1975).

As Kingdom points out, if one accepts the unreality of the distinction between politics and administration, it becomes logically necessary to assert the distinction between public and private administration, because policy-making in the public sector profoundly differs from that in the private sector in terms of process, content and ethical purpose (1986a: 3). Although its main bureaucratic characteristics were largely remained, the "public" aspects of the approach were asserted more often and loudly (i.e. more realist interpretation of the politics-administration dichotomy on the base of political neutrality rather than a fictitious separation between policy-making and administration functions; direct public service provision; public service professionalism; public service unionism; more humanistic employee relations) by the political science-oriented perspectives such as "new public administration" and "public policy", with the effect of social-democratic post-war consensus. Thus, the distinctive political nature of the traditional approach was emphasised in addition to its technical expertise.

There is no shortage of literature on the differences between public and private organisations and between management functions in these organisations. Numerous scholars and practitioners, mainly educated in political science or public administration schools, have addressed the issue of differences (2). A useful summary as well as a good argument is offered by Rainey, Backoff and Levine (1976; see also Rainey, 1989 and 1991). Neither

legal status/ownership criteria nor economic (nature of goods and services produced) criteria can succeed in drawing a clear line between the two sectors on its own. Therefore, they have provided main points of consensus in the literature on the differences between public and private organisations. They have grouped these points into three major categories: (i) environmental factors (e.g. less market exposure and high reliance on budget appropriations; legal and formal constraints; and more political influences); (ii) organisation-environment transactions (e.g. coercive, monopolistic, and unavoidable nature of many government activities; broader impact of public actions; greater public scrutiny; and greater public expectations about fairness, honesty, responsiveness, and accountability); (iii) internal structure and processes (e.g. diversity, multiplicity, complexity of objectives, decision, and measurement criteria and conflicts among them; less decision-making autonomy and flexibility of public managers due to more fragmented authority, legal and political constraints; lower organisational performance due to greater cautiousness, rigidity, turnover of top managers, and less innovativeness; variations in devising and valuation of incentives by public officials; and variations in personal characteristics of public officials related to job satisfaction, job achievement, and organisational commitment). Although private organisations are now more open to political influences and public scrutiny and their objective function (i.e. profit-maximisation) is now including some social aims, the distinctiveness between the two sectors are not eliminated. Public enterprises are always much more like their private counterparts, but these distinctions are most marked for public service organisations which are largely financed by general government budget through taxation. All these points which are put forwarded as important differences between public and private organisations, must not be ignored in the considerations of research, training and practice in the public sector.

At the end of this sort of analysis, Rainey, Backoff, and Levine concluded that:

« [O]ur inquiry into this comparative question points to the conclusion that it is premature to discount the significance of public-private differences (1976: 233). ... It is difficult to see how a core curriculum in "generic management" could extend beyond a handful of joint courses ... Beyond these few subjects, optimal preparation for management in the two types of organizations would call for different emphases ... [which] would result in such divergence ... that there seems no particular utility in establishing "generic" curricula» (1976: 242).

Greenwood and Wilson also argue that:

« ... public administration is more than private management writ public. The public sector has a political environment, theoretical foundations, an ethos, a culture, and a sheer diversity which makes it distinctive from the private sector» (1989: 141).

Decision criteria of public and private sectors are different. Decision criteria used in the private sector based on the objectives of efficiency and profit-making whereas decision criteria used in the public sector based on the objectives of compromise, consensus and a democratic participation which are highly political. Comparing unlike objects ("apples and oranges syndrome") is the major mistake in this field. Therefore, it is usually argued that it is unfair and illogical to use the "efficiency criteria" alone and apply to it to both the private and public sectors. It is clear that what may be acceptable in the private sector in the technical sense may be completely unsatisfactory in the public sector where social and political questions cannot be subordinated to technical approaches.

Therefore, public administration needs its own wider focus (see Kingdom, 1986a and 1986b; 1990; Elcock, 1991, Chandler, 1991a and 1991b). In other words, public administration is considered as different, if not wholly unique. "Publicness" dimension, in particular, is and will be significant element of distinction of the public sector (3). Even as a further step, Moe (1988) claims that public administration is unique and that the deliberate blurring of the public and private characteristics constitutes a challenge not only to the practice of public administration but also to the theoretical basis of the discipline.

However, it should be pointed out that some authors warn about oversimplified distinctions between organisations and management functions in the two sectors (see Weinberg, 1983; Baldwin, 1987; Bozeman, 1987; Rainey, 1991). Clear demarcations between the public and private sectors are impossible and oversimplified distinctions between public and private organisations are misleading. For example, Rainey's (1991: Chp. 1) perspective is moderate. As Bozeman (1993d) aptly argues, he is not convinced that public organisations are unique, nor is he convinced by the generic theorists' claim that publicness is largely inconsequential. His view is that there are many important ways in which public and private organisations are similar and, thus, there is an important role for generic organisation theory. At the same time, there are many ways in which public organisations seem distinctive and he builds an argument for public organisation theory based on these distinctions.

2) "Public administration and private (business) management are alike in unimportant respects": The previous position claims that the differences between the two sectors are fundamental and, therefore, these differences require a unique administrative model for the public sector. However, the proponents of a more qualified position argue that the public sector is sufficiently different and needs its own form of management and not just that of the private sector.

This more qualified position was adopted by Allison (1983). He queried the assumption that private sector values, practices and techniques are transplantable in their entirety to the public sector. The fit of concepts, such as strategy, control, financial management and personnel management which are mostly derived from the business world in which executives manage hierarchies, to the problems that confront public managers is not clear. Although there are few empirical studies on managerial work in the public sector, Allison argues that managers in both sectors have to perform broadly similar functions such as strategy (establishing objectives and priorities, devising operational plans), managing internal components (organising and staffing, directing personnel, controlling performance), and managing external constituencies (dealing with field units, other organisations and press and public).

Allison carries on his argument, however, that these functions bear identical labels but take on different meanings in public and private settings. Beneath these surface similarities, Allison see many differences and then take up Sayre's often quoted "law" (public and private management are fundamentally alike in all unimportant respects) to speculate about the critical differences. He concludes that:

« Public and private management are at least as different as they are similar, and ... the differences are more important than the similarities» (1983: 87).

In other words, for Allison, these different meanings are critical differences that outweigh the similarities. Allison cited the testimony of managers in both the public and private sectors: «All judge public management different from private management - and harder!» (1983: 77). He also reviewed three recollections (Rainey, Backoff and Levine, 1976; Dunlop, 1979; Neustadt, 1979) to illustrate these "critical" differences. According to him, the sharpest distinction between public management and private management is a fundamental "constitutional" difference (1983: 80). To Allison and others who seek to identify critical differences, these features are perceived as having a considerable impact on the overall character of management in the public sector.

Allison accepts that government is often less efficient than business but he also admits that:

« the notion that there is any sufficient body of private management practices and skills that can be transferred directly to public management tasks in a way that produces significant improvement is wrong» (1983:87-88).

Lynn also suggests that the difference between government and business is:

« a difference in degree so great as to be a difference in kind ... If government and business are in crucial aspects dissimilar ... applying business management concepts may be futile or even counter productive» (1981: 115, 104).

In brief, there may be advantages in adapting and using some practices and techniques pioneered in the private sector but what the proponents of this position claim is that the basic task is different in each sector.

3) "**A Unique Management for the Public Domain**": This position, we added to the spectrum, is another qualified version of the view that the public sector needs its own style of management. The major proponents of this position, Ranson and Stewart, argue that management in the public domain is unique. They produced a "public domain model". They claim that this model captures the distinctive rationale of the public sector rather than simply sticking to the traditional model of public administration (Stewart and Ranson, 1988; Ranson and Stewart, 1994).

According to Stewart and Ranson (1988), the public domain has its own distinctive values, conditions, purposes and tasks. Economists may see the public domain as required to correct market imperfections, to provide services which cannot be provided by the market or to redistribute resources. Such statements are, however, inadequate because they define the public domain negatively. In contrast, it is possible to see the public domain as a public arena, not merely where the defects of the market can be corrected but where distinctive values (e.g. equity, justice, and citizenship) can be realised. These values set the purposes for management, determine its conditions and specify its distinctive tasks. They constitute the basis for a model of management in the public domain that has its own rationale distinguished from management in the private domain. The public domain model, therefore, contains collective choice in the polity (rather than individual choice in the market), need for resources as a criteria for rationing (rather than demand at a given price), openness for public action (rather than closure for private action), the equity of need (rather than the equity of the market), the search for justice (rather than search for market satisfaction), citizenship as a basic value (rather than customer sovereignty), collective action as the instrument of the polity (rather than competition as the instrument of the market), and voice as the expression of public opinion (rather than exit as the stimulus).

The dominance of the private management approach, however, led to the neglect of distinctive features of the public domain. Under the influence of New Right ideology a new spectrum of values (i.e. freedom rather than equality;

individualism rather than community; efficiency rather than justice; competition rather than cooperation) has sought to erode the distinctive nature of the public domain. The public domain has looked beleaguered by the private sector values for almost two decades. The concept of "publicness" has been questioned. The private management approach ignores the political process which governs activities in the public domain or considers it as an obstacle to effective management. In contrast, Ranson and Stewart (1994) argue that management in the public domain should rather be designed to support and express the political process that governs that domain, informing public discourse, realising public consent and enabling collective choice in order to search for the public interest. The mistake is to assume that management in the public domain can have any meaning apart from the political process. Although the mutual and intertwined relationship between politics and management is often pointed out in the literature concerning public services (see Heyman, 1987: 189; Willcocks and Harrow, 1992: xxiv), Ranson and Stewart (1989, 1994) put a special emphasis on this issue that involvement in the political process in central, not marginal, to the manager's role.

The inappropriate application of the private management approach resulted in treating the public solely as customer, ignoring the public as citizen and distorted the reality that many services in the public domain are rationed according to criteria of need rather than supplied according to demand at a given price. The emphasis on the customer of public service has the merit of forcing public organisations to look outward to those who use and receive their services. However, the language of customerism cannot encompass the scope of public action. For a public service the proper scope of policy is the community as a whole, not specific customer. Therefore, a more appropriate language has to be developed to express the complexity of public purpose. The "public" cannot be perceived as "client" as was in the post-war welfare state or as "customer" is in the language of private sector management defined by the neo-liberal polity. Customerism neglects the inescapable duality of the public domain. The defining task of public management is to mediate that the "duality of democratic citizenship" that citizens are many, yet also members of one community. The public is a citizen both as a participant in public discourse leading to collective choice and as an individual entitled to public service. In other words, the citizen is both an individual and a member of the collectivity (Ranson and Stewart, 1994). The "public service orientation" (PSO) approach (i.e. local public services *for* the public) can also be considered within this context (see Clarke and Stewart, 1986 and Stewart and Clarke, 1987). With the effect of public domain and PSO approaches, the impoverished concept of management, with its narrow concern for efficiency, is rejected in favour of politically aware, decentralised, responsive, networking form of management.

According to Stewart and Ranson:

« [t]here are dangers if, consciously or unconsciously, management in the public domain adopts models drawn from outside organisations. That is not to say that management in the public domain cannot learn from management in the private sector, or vice versa. Specific management ideas can be transferable. What is not transferable is the model of management - its purposes, conditions and tasks» (1988: 13).

There is no universal package of management and management has to be understood in its context. Therefore, Ranson and Stewart's (1994) argument is for the development of public management which understands the distinctive nature of the public domain. Management for the public domain will challenge both the traditional approach of welfare state era and the private management approach recently applied in the public domain. It will support the development of a reformed public domain in order to enable political judgement based on public discourse. The task of management for the public domain is to involve the "public" more than ever before in the life of polity. Ranson and Stewart claim that the "public" entered the space of the public domain in the post-war polity only on the terms of the professional or welfare bureaucracies. According to them, the real "vacuum" in the post-war polity was the absence of the public. As a matter of fact, when the public service cuts occurred, the public did not resist enough since they were alienated from "public space". However, they argue that a new culture of serving and "empowering" the public is now emerging in the public domain.

4) **"Public management is an integrative paradigm"**: The position which was expressed by Allison indicated that the public sector needed its own type of management. However, Allison did not elaborate this argument. The argument for a specialised form of management in the public sector rests on the view that there are sufficient differences between management functions in the two sectors. At a time in which values, techniques and practices in the public sector are derived from the private sector, the question of difference becomes particularly important. If there are reasons why the two sectors are not the same, and cannot be the same, the case for a special form of management for the public sector becomes stronger. This does not mean that the traditional model of public administration is the only valid way of managing the public sector. There is no reason why a managerial model cannot be developed that applies itself even better to the unusual features of the public sector (Hughes, 1994: 273-77). Some writers argue that public management is, indeed, and should be, a new and integrative perspective on the management of public affairs (e.g. Perry and Kraemer, 1983; Gunn, 1987, 1988; Metcalfe and Richards, 1990; Kettl, 1990, 1993).

Is public management simply public administration or public policy, rediscovered and relabeled? Is public administration, in particular public management, simply private management writ public? What innovations does

public management introduce to the study of the public sector? These questions were increasingly posed in recent years (Chandler, 1988; Greenwood, 1988a; 1989; Kettl, 1993).

The concept public management is of American origin and it entered the vocabulary of both Anglo-American and Western European commentators. In spite of growing interest in the management problems in the public sector in the last two decades, few attempts have been made to elaborate the meaning of the concept of public management. On the contrary, both in the public debate and scholarly writing the vague concept of management in the private sector has been borrowed more or less uncritically. Although there are some common threads (normative-political rules and efficient-effective solutions) running through the definition of public management, the exact meaning of public management is found difficult to define (Kooiman and Eliassen, 1987:7-8).

In parallel to the vagueness in its definition, vitality and diversity in theoretical standpoints, empirical research and practices that mainly stem from the effects of its different strands (i.e. economic, managerial, and newly developing normative publicness strands) can easily be traced within general management approach (4). Especially, a new and distinctive model or approach of management for the public sector within this general public management framework has been on the agenda since the early 1980s. This new approach has actually several incarnations. "Public management" (Perry and Kraemer, 1983), "supply-side management" (Carroll, Fritschler and Smith, 1985), "managerialism" (Pollitt, 1993-first edition in 1990), "new public management" (Hood, 1990, 1991; Pollitt, 1993; Mascarenhas, 1990), "entrepreneurial government" (Osborne and Gaebler, 1992) are the most well-known versions of this general public management approach.

Perry and Kraemer's "public management" (1983) approach can be considered as a significant step in searching a special form of management for the public sector. In fact, this is the "middle of the road" position which considers public management as a "new and integrative paradigm" drawn upon both "public and private perspectives".

Perry and Kraemer states that the educational philosophy of a generic school differs markedly from that of either a school of business or a school of public administration. The central organising principle of generic schools is that the knowledge, techniques and skills necessary for effective administration or management are similar for organisations in a variety of sectors of society. This philosophy, they suggest, contrasts with the "uniqueness of public administration" that many public administration scholars claim. They make it clear that they can no longer subscribe to the "public administration is different" tradition in which they have been educated. However, they also see some

dangers in the "management is generic" approach which is familiar to them thanks to their academic careers in a generic school of management. In their experience of the generic viewpoint, good management typically means good business management since generic management is dominated by business values, practices and techniques. It neglects to develop skills to interact with and manage diverse external, and mainly political interests which are highly regarded in the public sector. Since their education has familiarised them with the former orientation and their experience has familiarised them with the latter, they have had the opportunity to evaluate both views and they have become increasingly aware of the inadequacies of each orientation (1983: ix).

With the effect of this background of unease with both approaches they argue that:

« Our view is that there are similarities between public and private management. But there are also differences, and these differences are sufficiently clear and important to warrant the consideration of public management as a special professional field and object of study» (1983: 56).

And they introduced the term "public management" and the meaning they attach to it:

« We believe the term "public management" represents a new approach that has grown naturally from weakness in the other prevailing educational philosophies. Public management is a merger of the normative orientation of traditional public administration and the instrumental orientation of generic management» (1983: x).

By "normative orientation" of public administration, they mean a concern with the relation between democracy and administration and with values such as equity, consistency and equality which are more salient in the public sector than in the private sector. Traditional public administration emphasises "process" perspective to answering these issues. Their view of the "instrumental orientation" of generic management is, in essence, that the public sector shares the need to achieve its purposes efficiently and effectively with business, via coherent strategies and well-judged tactics, appropriate structures, motivated personnel and mastery of relevant managerial techniques for deploying and controlling the use of organisational resources (1983: x).

In other words, public management is an attempt to combine much that is relevant in the traditional approach that public administration is different, with the insights of the generic management approach which holds that managers in the public and private sectors face many common problems and are engaged in processes and activities which are as much similar as they are different. When they say that public management is a "merger" of these normative and

instrumental orientations, they mean that it recognises the normative context of management as important, but it also presupposes that, whatever the context, management strategy and tactics will usually depend on pragmatic and organisational considerations as much as on political philosophies. Therefore, public managers need tangible administrative competence to manage organisations successfully in a political environment. The public management approach emphasises that the individual manager must be able not only to understand and analyse the unique institutional and organisational systems in which he or she is embedded, but must also be able to bring an array of techniques and skills to bear in directing these systems (1983: x).

Perry and Kraemer interestingly argue that public management as a special focus of modern public administration is new, but its roots extend back to the founding essay of Wilson, "The Study of Administration" dated 1887 (1983: 1). In his essay, Wilson called for establishing a new science of administration that would make the business of government more "businesslike", improve the quality of personnel in government, and improve the organisation and methods of government. The focus of this new science of administration was to be on the executive function in government because this function was outside the proper sphere of politics. Within this context, he suggested that politics and administration could and should be separated in both the practice and the academic study of government. While these points emphasised what Perry and Kraemer call the instrumental orientation in Wilson's thought, Wilson did also show a concern with the need for public administration to be accountable and responsive to the public and their elected representatives which forms what Perry and Kraemer call the normative orientation (see Gunn, 1987: 37, 35-36). This shows the similarities between Wilson's position and Perry and Kraemer's public management.

It is generally accepted that Perry and Kraemer (1983) have brought thought-provoking thesis about public management. Gunn (1987), argued that he was unconvinced, however, that their version of *public management* is a new and integrative paradigm. According to Gunn,

«The analysis is a little too simple, the compromise too bland, and it was difficult to see what radically new questions are being posed or novel patterns of thought are emerging from the so-called "paradigm"» (1987: 43).

In the US, a union of sorts does seem to have been taking place between public administration and generic management "congregations", but the result is considered by Gunn as a very "broad church" (1987: 37, 43), just like the readings selected by Perry and Kraemer (1983). Although it is not the same extent, this sort of synthesis is on the way in Western Europe, notably in the UK, by means of the pressures for more "business-like" management for the public sector. Recent official reports released by government authorities and

international organisations, the activities of government-funded research agencies, the change in the names and curricula of graduate and post-graduate schools and courses and the change in the names and contents of major journals indicate this development (see Chandler, 1991a; Midwinter, 1990; Gray and Jenkins, 1995: 82; Pollitt, 1996: 84-85). Actually, Gunn was aware of this development in his article dated 1987. Therefore, he argued that the public management approach had to be further investigated. According to him, the academic members of the public administration fraternity should not be on the defensive grounds that:

« [they] face a choice between adapting their traditional approach to reflect current pressures and allowing themselves to be pushed aside by their colleagues in the business schools. My own view is that there are more positive arguments for moving away from traditional public administration to a wider concern with public management and even generic management. My recent teaching ... has convinced me that "generic management" approaches need not be dominated by business problems, values, methods and techniques. Thus I am more sympathetic to the overlapping "public management" and "generic management" approaches than my earlier discussion might have suggested, since they offer a way ahead which seems more attractive than blind adherence to the outdated view that public administration is "unique"» (1987: 44).

Gunn also points out another significant difference between his position and that of Perry and Kraemer. This is specifically concerns Perry and Kraemer's "rediscovery" of Wilsonian politics-administration dichotomy. According to Gunn, if we are not concerned with the formulation and accomplishment of missions, public management will offer a very "impoverished" analysis and then it will thereby also impoverish its own future. Therefore, he is much more sympathy with Allison (1983) who deplores such dichotomy as unrealistic simplification and claims that the management process will affect the political process and outcome. Gunn argues that the opposite also applies, so that management outcomes will be deeply influenced by the political process and the policies it generates. For Gunn, this is a good lesson for some governments which often seem to pursue expenditure reduction and alleged efficiency in a "political vacuum" (1987: 44-45).

Within this framework, Gunn aptly argues that as European academics,

« we must develop our own perspective upon "public management", one which should be less truncated than that offered by Perry and Kraemer. There should certainly be major inputs from "public policy" to public management teaching and research, as well as from "business management" and "generic management". Finally, we should not forget what is relevant from the older "public administration" tradition, since there remain several

important respects in which management of the public sector is necessarily and properly different from management of the business concern» (1987: 45).

Not only Gunn, but also Pollitt criticises Perry and Kraemer's position concerning the politics-administration dichotomy. He argues that the public management approach's realism seems flawed by its resuscitation of the old and discredited Wilsonian dichotomy (1993: 162).

Although Gunn criticises Perry and Kraemer's views, in particular, from the point of politics-administration dichotomy, it is obvious in his articles dated 1987 and 1988 that he is very much influenced by the public management approach developed by these authors. As a matter of fact, Gunn (1988) is critical of the over-simplistic view held by the traditional public administration approach that little, if anything, can be learned across the sectional divide. He is equally critical of the private management approach that claims that the public sector has everything to learn from efficient business practices and should, literally, become more business-like. He suggests that a third approach is necessary. That is the public management approach, which avoids both the public administration and business management extremes, while combining appropriate elements of both. Thus, his position, in essence, is not so much different from that of Perry and Kraemer.

Gunn argues that public management offers:

« a third (or middle) way, with its acceptance that there are certain respects in which management in the public sector is necessarily and properly "different", but other respects in which management is "generic", with scope for mutual learning across the sectoral divide. While some practices and methods can be directly carried over to the other sector, there are likely to be many more cases where intelligent adaptation will have to precede adoption. This is, of course, to leave the argument in broad and unresolved terms [as in the case of Perry and Kraemer] but, perhaps, on a more realistic and positive basis that provided by either of the extreme alternatives» (1988: 25).

In sum, both the perspectives of Perry and Kraemer and Gunn are trying to gather the best parts of both worlds. The ambiguity about the meaning of public management, however, still exists in spite of their strong arguments (5). The public management approach was developed in the hope that it would provide some defence against the anti-public service arguments of the New Right and neo-Taylorism (Pollitt, 1993: 160, 164) as well as a reaction of outdated aspects of the traditional public administration. Therefore, it is quite vague in meaning and does not score particularly highly in terms of coherence. Tensions between normative and instrumentalist orientations have only been papered over rather than resolved. According to Pollitt, « to assert that public management needs to take account of both is obviously sensible, but it hardly constitutes a new "paradigm"» (1993: 161). Although public management

proved a reasonably attractive label, different writers feel themselves to take markedly different stands on the priority to be accorded to the different elements in the package (Pollitt, 1993: 157, 161).

Actually, Gunn is well aware of the problem of vagueness. He argues:

« Much seems to depend on where any particular preacher places the emphasis, whether on: (1) *public* management, implying that we can learn something from generic management but that the public sector is still much more dissimilar than similar to the business sector; or (2) *public management*, with the implication that management is management and the claims to uniqueness of the public sector are overstated» (1987: 43).

Actually, this indicates that the "publicness puzzle" (Bozeman, 1987) - how the public aspects of organisations affect their management - is the core conundrum in this field. Without theoretical framework of public management which clarifies the crucial differences between the public and private management, the "public" in management is easily viewed as a minor problem (Bozeman, 1993b: 28). Thus, taking a further step from the Perry and Kraemer's standpoint, we can argue that a delicate emphasis should be placed on the "public" aspect of public management. We are, of course, aware that, as Kooiman and Eliassen emphasised, « any effort at ... putting an accent may open not only Pandora's box of beliefs, disbeliefs, preconceptions, judgements but even of prejudices and bias» (1987: 8). However, we believe that we would not be able to cope with the identity problem without taking such a position even if it is quite delicate.

This integrative approach is expressed and amplified by other authors under either same or different labels. For example, recent collections of papers review European experience with the public management approach (Kooiman and Eliassen, 1987; Eliassen and Kooiman, 1993). These collections reflect a marginally greater willingness to address the political elements as integral to the manager's role but lack coherence in other respects (Pollitt, 1993: 239).

In brief, the historic "separate but equal" thesis has been challenged by this integrative approach. Although the last decade was devoted to legitimising the public management approach, the key issue is still how the inherent conflict between the private management model with its criterion of economic rationality and the public administration model with its criterion of political rationality can be resolved. The public management approach has raised this issue correctly but there is a long way to sort out this issue successfully.

5) "The new public management (NPM) as a 'new' paradigm": Another distinctive approach of management for the public sector within general public management framework has been on the agenda since the early

1990s: the "new public management" (NPM) (see Hood, 1990, 1991; Mascarenhas, 1990; Pollitt, 1993). In our opinion, the best heading which identifies the recent changes in the study and practice of the public sector is NPM. We believe that NPM is a new approach to the study and practice of the public sector and its position between the traditional public administration approach and the private management approach is very special. It contains a set of values, norms, techniques and practices concerning management in the public sector. With NPM « ... higher priority is given to the "management" of people, resource, and programmes compared to the "administration" of activities, procedures and regulations» (Aucoin, 1988: 152). Implicit in the shift towards NPM has been the assumption that traditional administrative function should be superceded by a more economic and managerialistic function.

The emergence of NPM has started lively debate around its origin, perceived purpose and content. As Hood points out, there was no single academic classical text which set out NPM ideas explicitly at the beginning since NPM is mainly "consultant-driven" and "practitioner-driven" approach (1989: 349). The innovations have almost all come from either private sector studies (e.g. Peters and Waterman, 1982) and practices or the official reports of government departments and parliamentary commissions in many Anglo-American countries (e.g. the ESRC's "Management in Government" initiative in the UK in 1985) rather than from academics within the mainstream public administration (see Hood, 1989; Rhodes, 1991; Dunsire, 1995). International economic organisations such as OECD have also influenced the emergence and development of NPM.

NPM has aroused strong and varied emotions among academic scholars and bureaucrats. At one extreme, they consider NPM as the only way to correct the shortcomings of the traditional model of public administration (see Keating, 1988; Hughes, 1994); at the other extreme, they see NPM as the conscious destruction of distinctive public service culture and ethic (see Martin, 1988; Nethercote, 1989b; Pollitt, 1993; Ranson and Stewart, 1994; Haque, 1998). This is an understandable reaction when the scale of the changes, guided by NPM, occurred in the public sector are taken into account.

NPM refers to the structural, operational, cultural changes which have taken place in the public sector since the late 1970s. The traditional public sector culture, values, structures and practices have been challenged and then replaced, to some extent, by a more managerial culture, business-like values, disaggregated and decentralised structures and market-type practices in order to make the public sector more efficient and effective in accordance with the general aim of limited government. Although authors' views differ greatly in respect to the desirability of these changes or to emphasising on certain aspects

of these changes, there is substantial agreement among them as to the kind of changes involved (6).

It is widely accepted that NPM principles have gained ground in both academic and government circles in many countries. There are various explanations why NPM "caught on" so easily and quickly. Hood argues that there is no single agreed explanation of why NPM found favour in those circles and then mentions some abstract possibilities (Hood, 1990; Hood, 1991; Hood and Jackson, 1991). According to Hughes, Hood somehow neglects a far simpler explanation while he is dealing with more abstract ones. Hughes argues that the main reason for the eclipse of the traditional public administration approach is simply that it did not work any more, and was widely perceived as not working (1994: 21, 66-67). It is our opinion, NPM has emerged as a new response to the outstanding ideological and socio-economic changes occurred in the public sector since the late 1970s. The problems and the general dissatisfaction associated with the traditional public administration approach also facilitated the rise of NPM.

There is a growing consensus on the theoretical bases of NPM in the literature: "economics" and "management" (see Hood, 1991; Aucoin, 1990; OECD, 1991a: 11; Hughes, 1994: 74-77). Therefore, NPM's origin can be interpreted as a "marriage of two different streams of ideas" (Hood, 1991: 5). Managerialism is only one dimension of NPM in addition to economic one. With several exceptions (e.g. Jackson, 1990; Aucoin, 1990; Hood, 1991; Rhodes, 1991; Dunleavy and Hood, 1994; Dunleavy, 1994), authors have mainly dealt with the "managerial" side of NPM whereas its "economic" side is as important as its managerial one. Actually all managerial developments have centred around efficiency concept which is the crux of the matter since the early 1980s. NPM is, therefore, different from the "entrepreneurial government" approach with its emphasis on economics. It also marks a shift from the earlier American usage of public management (or "old" public management) which is considered as a technical sub-field of public administration.

The economic basis to NPM, backed by a more rational/realist motivational theory of how people act instead of rather vague notions and theories of public administration, offers precision, prediction and empiricism (Hughes, 1994: 74). Actually, the rise of NPM gave us a good opportunity to emphasise the links between public sector economics and public management which was unfortunately ignored in the past by mainstream scholars from each field. The recognition of stronger symbiotic relationship between them will give us fresh insights into the financial and managerial problems in the public sector and then offer improvements in public sector efficiency (Jackson, 1990). NPM has also been influenced by the theories and practices of management, especially of private sector management. Although the public sector has a

political character, its managerial aspect cannot be denied. Management factors are sufficiently important to be considered in their own right, even if they also have economic roots. As a matter of fact, we have witnessed some radical managerial changes in the public sector with antecedents in the private sector (Hughes, 1994: 74-77).

Hood specified the effects of economics and management on the emergence of NPM by naming more particular strands of them: the "new institutional economics" and the "managerialism" (1991: 5; for a similar approach, see Aucoin, 1990). The "new institutional economics" has been built on public choice, principal-agent, transaction-costs and property rights theories. It has helped to generate an administrative reform programme built on ideas of "contestability", "competition", "customer choice and satisfaction", "transparency", "accountability" and stress on appropriate "incentive structures" to control the behaviour of bureaucrats. All these ideas have certainly been part of a broad climate of attitudes to the public sector within which NPM emerged and developed (Hood and Jackson, 1991: 179).

The other theoretical base of NPM is the "managerialism" (7) in the public sector. The assumption which underlies managerialism is that the capacities of complex organisations to realise their objectives can be enhanced by management structures, techniques and practices which debureaucratise the organisational system. The appeal of managerialism in the public sector has, therefore, two dimensions. First, it represents "a critique of bureaucracy" as a mode of organisational design and management. Giant and bloated bureaucracies can be trimmed of fat and become more efficient and effective by paying closer attention to the organisation's mission and its resources, outcomes and customers. Second, it reflects a strong belief in the "superiority" of private sector management over public administration. Thus, the effect of private sector management on managerialism is quite obvious (see Aucoin, 1990: 117-18). Managerialism has contributed to generate the public sector reform programme in its concern with standard corporate management assumptions (e.g. the right to manage; management as a portable skill; increased focus on organisational output and performance measurement in order to eliminate waste and make control effective) and with quality and responsiveness aspects. However, NPM can be considered as a modest progress in some neglected aspects (e.g. culture; quality; responsiveness to customers) of managerialism in addition to its highly developed economic arguments. In other words, NPM contains some new aspects such as quality and customer-responsiveness as well as many elements (e.g. control techniques) of what Pollitt (1993) called managerialism in neo-Taylorian character.

Whether the sources of NPM are fully compatible remains to be discussed. This is, to some extent, because they do not have a single theoretical

origin. Each strand of NPM has its own distinctive characteristics and therefore they might contradict. There is a potential incompatibility of the new institutional economics (public choice) which provides "governance level" and managerialism which provides "managerial level" of administrative reform (see Scott and Gorringer, 1989: 81-82; Aucoin, 1990; Campbell, 1995: 484-85). Furthermore, there are some internal tensions within each strand (see Pollitt, 1993: Chp. 5). However, these tensions cannot falsify the argument that NPM can be considered as a paradigm shift. In our opinion, Aucoin's (1988 and 1990) efforts on this subject and some other recent academic work (e.g. Hoggett, 1991, 1996; Holmes and Shand, 1995) combined with practical developments in reform programmes suggest that these tensions can be resolved. After the necessary ("tight") political control is established, a "selective" centralisation/decentralisation, coordination/deregulation and control/delegation in accordance with the "tight-loose" principle (see Peters and Waterman, 1982) is likely to be more practical solution to the current problems of the public sector (8).

There has been extensive discussion of the shifting values that underly the transition from traditional approach to NPM (see Hood, 1990, 1991; Mascarenhas, 1990; Rhodes, 1991; Pollitt, 1993; Dunleavy and Hood, 1994; Hughes, 1994). Does the emergence of NPM represent the development of a "new paradigm"? (9). Undoubtedly its rhetoric suggests so. It is known that NPM represents a hostility to the values of traditional public administration. The consequence is the redefinition, isolation or relocation of the areas of study of public administration and the launching a comprehensive reform agenda in the public sector. Therefore, some authors mentioned above consider this shift as an "emerging paradigm". For more critical eyes, how far NPM justifies a "new paradigm" remains an open question. This shift naturally gives rise to the question, "what is new here?" Some aspects of NPM might be new in comparison with the traditional public administration approach. Thus, Eliassen and Kooiman say: « we feel a change is in the air» (1987: 16) in this respect. But, what is new in terms of general public management? Lynn (1996) explains in his review of the literature on public management that there is absolutely nothing new about the use of marketlike mechanisms, privatisation, decentralisation, an emphasis on quality, or even customer orientation. At this point Thompson asks: «Does this mean that the "new" in the New Public Management is to be found, therefore, entirely in modifiers like "bold" or "intensified"»? And he answers himself thus « [p]erhaps it is, but probably not» (1997: 166).

The best point to begin to answer these questions is with public management because a *New Public Management* logically implies an *old* public management which was developed in the 1970s and 1980s. Although it is sometimes argued that public management is only a renewed interest in long-

standing issues of the public sector exposed by the traditional approach, with an emphasis on contemporary applications (see Allison, 1983; Rourke, 1984; Ingraham and Ban, 1986; Lynn, 1987; Rainey, 1990), there are some significant differences between the public management and traditional approaches. According to Garson and Overman (1983), public management has a strong philosophical link with management studies in lieu of close ties to political science. Therefore, there is a focus on the organisation itself rather than a focus on laws, institutions, and political-bureaucratic processes, a focus on management values and functions rather than social and political values and conflicts between bureaucracy and democracy, and a focus on middle-level managers rather than political (or policy) elites. Thus, a more generic tendency to minimise the differences between the public and private sectors in lieu of accentuating them has been adopted.

As a matter of fact, the proponents of the NPM approach have not focused on social and political values and institutions either, although all have given more or less attention to the political feasibility of reform. Instead, they have tended to focus on managerial values and mechanisms by establishing close ties to generic and business management studies. For example, business gurus are all cited positively and far more frequently than are the giants of public administration. As Thompson (1997) argues, NPM has a lot in common with the *old* public management, but there are also some important differences which make NPM a different version of the general management approach. It is less interested in organisations *per se* than in institutional design and choice. It seeks to privatise public services that can be privatised; to contract in or out support services; to establish bottom-line bureaus governed by contracts as appropriate; to take advantage of competition where possible; and to restrict direct bureaucratic provision to core public services. In addition to strong links with management studies, NPM has close ties to economics, especially the economics of organisations and public choice. This distinctive feature of NPM is also a result of its relation with New Right ideology (see Pollitt, 1993, 1996; Mascarenhas, 1993; Gray and Jenkins, 1995; Rhodes et al., 1995; Farnham and Horton, 1996a: 42).

Although some of its values and practices are not new, they are reinterpreted or reformulated under the new circumstances. For example, control and efficiency concerns of Taylorism have become popular again under the label of "neo-Taylorism" (see Pollitt, 1993). Also the politics-administration dichotomy has come to the agenda again with a new interpretation. While political and technical rationalities are effectively blended by increased politicisation at the governance level (with the effect of public choice arguments on tight control of higher-level bureaucrats due to their vested interests), policy making-management dichotomy is strictly pursued at management level (with the effect of managerial arguments on loose control -

devolution and autonomy - on managers at middle and lower-levels). This has facilitated the application of NPM principles to the public sector (10). With value for money (VFM: economy, efficiency and effectiveness) analysis, economic concerns are renewed. However, NPM is not one in which old truths can be reasserted. It is one in which "new principles" have to be developed. Government must face the challenge of innovation rather than rely on imitation. Improving public management is not just a matter of catching-up with what is already being done in business; it also involves breaking new ground (Metcalf and Richards, 1990: 36).

Some authors consider NPM as a "revolution" or a "paradigm shift", but others see it as "explorations" towards a new paradigm or a "competing vision" (see Kooiman and Eliassen, 1987; Gray and Jenkins, 1995; Mathiasen, 1996). If NPM is a real paradigm shift, how could we explain the new interest in or need for "governance"? (11). It seems that such arguments will lead to another long lasting theoretical debate in the field. Although the weights of these terms are obviously different and these various terms reflect different views of what is occurring, they do have common points to indicate the same phenomenon: improving management in the public sector by replacing traditional public administration with a new approach. Whether these developments are so great as to call them a "revolution" or "paradigm shift" is subject to an endless debate, and especially is a matter for empirical investigation, but one thing is certain: the structure, practices and culture of the public sector are changing significantly. Despite its highly rhetorical and ritualistic aspect, nobody can deny or ignore the scope and effect of the recent changes in the public sector. These changes have already had substantial impacts on the relationships between government, bureaucracy and citizens/customers. Moreover, all these changes are legitimised by using the "government failure" argument and the severe critique of the traditional approach.

In our opinion, the instrumental aspect of NPM is more developed than its normative aspect (see also Butler, 1994). If "public management" is seen as an integrative approach to the study and practice of the public sector, it can be argued that "a unique management for the public domain" position refers to the normative aspect of public management while "NPM" position is representing the instrumental aspect of public management. It is undeniable that management practices are universal since public management and private management have common problems, a common unit of analysis (i.e. organisation) and some similar management procedures and techniques. However, public management is and should be a significant part of the socio-political dynamics of the society. An opposite understanding would facilitate the identification of public management with generic or private management. Eventually public management would die out in the field of generic management. Departing from this point, NPM should be reconsidered as an

approach beyond the narrow concept of the technology of public administration; and not only its instrumental aspect but also its normative aspect should be developed.

6) **"A convergence between private management and public management"**: This position refers to the view that the boundaries of the public and private sectors are now so blurred and the distinctions between management functions in the two sectors have largely disappeared.

Analysis of similarities and differences between public and private organisations raises semantic, legal and analytic difficulties in searching for a clear definition of "public" and "private" organisations (see Rainey, Backoff and Levine, 1976). Organisations, in fact, can rarely be separated into two homogenous camps: "pure public" and "pure private". Rather a spectrum between the two extremes can be posited, and different mixed types can be located on this spectrum (see Tomkins, 1987; and Perry and Rainey, 1988). Differences between public and private organisations and management functions are not so simple and clear as often suggested. Comparisons made against the standard of political environment of a public organisation and the standard of an idealised private firm leads us to a *cul-de-sac* (Yates, 1985: Chp. 1). Therefore, the public-private distinction should not be overstated (12). There are always intermediate types and overlaps on various dimensions. "Gray areas" where the two sectors are mixed has long been recognised (see Waldo, 1977). Observers now refer to "indirect government", "third-party government" and "government by proxy" to describe how the public sector is increasingly relying on a number of organisational arrangements to carry out public services (Salamon, 1981; Seidman and Gilmour, 1986; Kettl, 1988). The more or less same dynamics are occurring in both developed Western countries (Kettl, 1988) and developing countries (White, 1987: Chp. 7). In the future the public sector may become even more congested and complex, with the co-existence of services which have been contracted-out to private firms and others which are provided by public agencies enjoying a very high degree of operating and even policy autonomy. Therefore, a phenomenon of "blurring" or "convergence" of the sectors has been frequently noted since the mid-1970s (for example, see Murray, 1975; Musolf and Seidman, 1980; Bozeman, 1984, 1987; Rainey, 1991; Jordan, 1994:Chp. 6).

The "blurring" phenomena seems to involve two interrelated developments. First, there is an intermingling of governmental and nongovernmental activities (e.g. government regulation, mixed undertakings, contracting-out). In practice, much of what takes place in the public sector is accomplished with the collaboration of numerous private organisations (e.g. political parties, pressure groups, private contractors). Equally, private business depends heavily upon public authorities to supply a host of services (e.g. health,

education, roads). The interdependence of the two sectors quickly becomes apparent. Second, there is an increasing similarity of function of the organisations in the two sectors. There are discussions of the need for greater efficiency in public organisations, and for greater social responsibility on the part of private organisations. In other words, there are pressures on the public sector to be more businesslike and the private sector is heavily influenced by the government (see Rockefeller, 1971; Nader, 1973; Nadel, 1975; Peters and Waterman, 1982; Yates, 1985: Chp.1; Chandler, 1988; Greenwood and Wilson, 1989: 8; Jordan, 1994: Chp. 6). Furthermore, the "publicness" of business organisations (i.e. responsiveness to the public interest and citizens rights and demands) and the "privateness" of government organisations are argued with a dimensional approach (i.e "external governmental constraints" imposed on the basic activities of organisations) to the "publicness" issue (Bozeman, 1984).

This blurring certainly complicates the delineation of the sectors, but even a blurred distinction can still be meaningful. Therefore, there are differences among analysts who involve the weighing of similarities and differences between organisations and management functions. The central question is whether the similarities are more important than the differences. Perspectives of analysts are very influential on their conclusions on this matter (Perry and Kraemer, 1983: 55; Yates, 1985: 38). For example, both Murray (1975), Allison (1983), Perry and Kraemer (1983), and Yates (1985) identify certain generic management functions (i.e. POSDCORB) that are similar in both sectors. However, on the one hand, Allison argues that these functions bear identical labels but take on different meanings in public and private settings. And then he seeks to identify critical differences which have a considerable impact on the character of management in the public sector. In a middle-ground position Perry and Kraemer try to form an integrative approach out of the strenghts of the two sectors. Yates argue that without specifying the character of management context we could be caught in a somewhat fruitles debate about whteher the glass is half-full or half-empty. He also concludes that this does not mean that public management does not have distinctive characteristics. On the other hand, Murray points out to a "blurring" of the distinctions between the two sectors rather than to a "bifurcation".

Murray (1975), as the principal exponent of the "convergence" thesis, argues that the boundaries of the two sectors are now so blurred and the distinctions between management function in them have largely disappeared. Public and private organisations are converging and facing similar constraints and challenges. Management in all type organisations is increasingly viewed as a "generic" function. Traditional barriers and distinctive patterns in decision-making and goal definition are breaking down. Therefore, the typical contrast between public administration and private management which stresses the

uniqueness of public organisation is no longer operational in the post-industrial society.

According to Murray (1975), public and private management are not "inherently" different. The similarities are many and clear-cut and the distinctions are blurred. The differences are more a matter of appearance than reality, perception than fact, degree than real substance and kind (Murray, 1975; Vinten, 1992). For example, private firms can no longer think in terms of profits as their single, simple objective and measure of ultimate performance. Managers of multinational corporations, in particular, see their environment as being as multi-dimensional and pervasive as that of any government agency. Conversely, public organisations have increasingly to justify the resources they consume by reference to benefits obtained. Therefore, arguing that profit is the sole reason for the existence of private business and that efficiency is never the objective of public organisations are both misleading. Bureaucratic tendencies are rampant in most large undertakings, whether public or private. Differences in public visibility and accountability exist but are less sharp in a society where every large organisation is politicised and open to media investigation and legislative scrutiny. Private managers are increasingly held accountable to investors, customers, employees, media and entire communities. Businessmen appear to be reasonably effective when recruited to governmental posts and former public officials are prime candidates for top corporate positions. In sum, all these are differences of "degree" and not of "kind".

Rather than conceptualising management in the public sector as a direct extension of private sector values and practices, Murray argues that «[p]ublic and private management procedures, operations, and goals cannot be viewed as separate processes» (1975: 371). According to him, « ... once general priorities are established, private and public bureaucracies operate about the same» (1975: 365).

As a matter of fact, Dunsire reminds us, it is a mistake to draw too firm a line between public and private management. Often the internal distinctions between public sector bodies are much more significant than contrasts with the private sector (1973: 179). Since the public sector is not a monolithic structure, the variations within the "public" category (by agency, functional type, policy area, and level of government) should be taken into consideration (see Rainey, 1993: 9-10). Therefore, Dunsire points out that any preoccupation with the boundary between the "state" and "non-state" has become increasingly "a distraction and an irrelevance". He also suggests that "institutionalised traffic across the state/non-state boundary is heavy" (1982: 15, 16). On the one hand, the public sector can and have learned a great deal from private management practices. Public organisations have begun to resemble business firms as user charges and other quasi-market techniques become more common. On the other

hand, in certain contexts it is even appropriate to recognise the "colonisation of the private sector by government" (Pitt and Smith, 1981: 39).

From the managerial perspective Drucker (1973) discounted most of the alleged differences between profit and non-profit organisations. With the advent of "managerialism" (see Pollitt, 1993) or the "new public management" (see Hood, 1990 and 1991; Mascarenhas, 1990a), distinct sets of beliefs and practices have developed across all kinds of organisations in the Western world in order to change the culture of public organisations and improve their performances. Government policies about restructuring public organisations in the direction of the prescriptions of these movements have served to reinforce Dunsire's conclusion. Moreover, between the pure types of public and private organisations hybrid forms have become more common.

Murray's type of argument is, in fact, a fairly familiar one. However, the point of convergence in the 1980s and 1990s requires the public sector to move much further towards the criteria and practices associated with the business world (Gunn, 1987: 42). Moe (1988) warns us about this convergence (blurring) tendency which is meshing or mushing the two sectors and, therefore, may result in an erosion of democratic polity since political accountability becomes divorced from managerial responsibility. Each sector can learn a great deal from each other. The growing convergence does not mean that the public sector must sit at the feet of the private sector and learn from it. Both must be in a "reciprocated learning" attitude, and can mutually benefit (Chandler, 1988: 9; and Vinten, 1992: 3).

7) "**Management is generic**": This position is not fixed and in principle it could be developed from the view that the processes of managing the private sector could be adapted to the public sector, as vice versa (see Weinberg, 1983; and Baldwin, 1987). It is usually expressed by management scholars and management gurus and consultants.

The view of management as largely a generic set of structures and activities common to all organisations had actually its origins in the early classical school of theorists. Leading figures such as Weber, Taylor, Gulick and Simon worked to build a general body of knowledge about organisations and management, arguing that their insights applied across the commonly differentiated types of organisations (see Rainey, 1991). A range of management writers, from Drucker to Mintzberg, in the post-war period created a body of "modern management principles" which they applied to both public and private organisations. Some studies of organisational variables such as size, task and technology in public organisations supported their view that those variables may influence public organisations more than anything related to their public auspices (e.g. Haas, Hall, and Johnson, 1966; Pugh, Hickson, and

Hinings, 1969). Such studies also bolstered the idea that public-private distinction is inadequate for a general typology or taxonomy of organisations (McKelvey, 1982).

Although there is no one best way of organising and conducting business, management is considered as a "universal" activity, across organisations. According to Henry, this understanding, with the creation of the journal of "Administrative Science Quarterly", has started to proselytise the theory that "public, business, and institutional administration were false distinctions" (1975: 382). A "new wave" generic management emerged in North America in the 1980s and found its way into some leading edge Western companies during the decade. This focuses on the managing of "culture, quality and excellence". It drives from the ideas articulated largely by American management gurus who are seeking to provide sets of prescriptions to managers for corporate success. Their ideas have had a major influence on business literature, education and practice (Farnham and Horton, 1996a: 30-32). It has also spread to the public sector. The drive towards managerialism in the public sector has found its most established academic justification in generic management position (Chandler, 1988: 1-2).

This generic approach has dominated management literature and practice since the 1950s. In practice, as Gunn points out, it is much more usual to identify the processes and practices associated with private management and to suggest that these also apply, with minimal adaptation, to the public sector (1987: 42). The perceived superiority of private management has led to the inescapable conclusion that the distinction between public and private management is an "illusion". According to this argument, "management is management" (see Peters, 1996: 21, 28). Thus many business schools began as such but later added on a public sector dimension. The obvious danger is that such an approach will be dominated by business problems, values, techniques and practices (Gunn, 1987: 42). The main proponents of this position are usually from private firms, business schools or private consulting firms. Perry and Kraemer indicate that: « In our experience of generic viewpoint, good management typically meant good business management» (1983: ix). However, many prescriptions of generic management will require considerable adaptation before they will fit in the distinctive character of the public sector (Pollitt and Harrison, 1992: 2). As a matter of fact, transferring private sector management practices to the public sector unquestioningly results in limited success, mediocre outcomes or even failures time to time (Thomas, 1993: 38). It also causes the disillusionment of managers who migrated from the private sector to the public sector and find themselves unable to operate effectively in the new circumstances (Rainey, 1990: 159).

8) "Public management is only a less efficient form of private (business) management": This position refers to the view that management in the public sector is simply a less efficient form of private (business) management. Less market exposure and more political-bureaucratic influence may result in less incentive to X-efficiency and allocative efficiency. Therefore, it is usually argued that traditional political-bureaucratic and legal concepts used in the public sector provide no clear criteria that compete successfully with economists' more widely agreed upon market concepts used in the private sector. Therefore, business values, techniques and practices should be applied as quickly and as comprehensively as possible to the public sector.

This position is not one that is to be found written down, but it is more usually expressed orally, colloquially, and over expense-account business lunches. Adherents of this position are, therefore, often found among practitioners came from the private sector or scholars and management gurus involved in private consulting firms. In the 1980s it also appeared to have permeated government circles in the US and Western Europe.

However, this view is based upon a lack of understanding of the complexities and constraints which necessarily apply to the public sector (Gunn, 1987: 43). This results in the application of "impoverished concept of management" to the public sector (Metcalf and Richards, 1987, 1990: 17, 216). The irony is that the challenge, mainly the New Rightist, to the uniform model of traditional public administration has substituted a new simplistic uniformity of the market (Ranson and Stewart, 1994: 23). Ambiguity, complexity, multiple and incompatible objectives and the conflict of competing values of different stakeholders are the meat of internal organisational politics and political discourse in the external policy-making arena of public organisations. However, too often, this obvious political dimension of the public sector is forgotten when simplistic private sector managerial prescriptions are recommended for public organisations whose missions are often impossible (Jackson and Palmer, 1992: 35). The problem of getting things done in government is, however, often approached as if politics were a minor inconvenience and politicians are a footnote to the process of management. In reality, the nature of political process profoundly affects the context for management in the public sector. It would be imprudent, to say the least, to try to change all the factors which complicate managerial life in the public sector simply in the interest of promoting managerial efficiency. Although there is certainly room for the adoption of some private sector techniques and practices, government is not, as some people seem to think, simply a "sort of mismanaged business corporation" (Plumptre, 1988: 343, 344).

Conclusion

Improving the performance of the public sector is the crucial point of the recent reform efforts all over the world. The very nature of the purpose of improving efficiency in the public sector makes «the adoption of a managerial approach *necessary*, but the kind of management must be *specific* to the conditions of the public sector» (OECD, 1991b: 10). Managing the public sector well will require an understanding of the "distinctive nature" of management in this sector, and in public service in particular. Any initiative must show an understanding of the particular legal and socio-political environment within which the public sector operates in addition to economic and financial constraints. Therefore, the public sector must develop its own management ethos and style, based around the concept of public service which has always been its guiding principle (Boyle, 1992: 245-46). In fact, as Hughes aptly points out: « what we are witnessing may be a new theory of management, but, thus far, it is a theory of *public management* and not a generic management» (1994: 86). Public management will not be derived merely by transferring private management techniques to the public sector, but rather by consideration of what the general management function entails, what the peculiar features of management in the public sector are and the derivation of a new system of management which suits that sector (Hughes, 1994: 86).

Public management is neither a function of mere application of public law and administrative procedures nor a function focusing only on achieving objectives by using some economic criteria and managerial techniques without considering any social and political criteria. On the one hand, the denial of the importance of cost-consciousness and sticking to the bureaucratic rules are among the main causes of bureaucratic inertia. Therefore, there is no doubt that economics and management are necessary pillars of public management. Significant improvements in the performance of public organisations can be expected from improved approaches to management. On the other hand, economics and management cannot solely form an adequate foundation for public management. An exclusive focus on value for money and management may never be entirely appropriate in the public sector. The denial of the different demands on management in government and therefore the application of generic management principles is a dangerous fallacy. Public management does not exist apart from socio-political issues (e.g. equity, participation) and public law (i.e. the constitutional order). A study and practice of public management without legal and socio-political contents should be seen as pointless and artificial (see Chandler, 1991a). It may also pose a threat to democratic governance (see Terry, 1998). As we mentioned above, an opposite understanding would facilitate the identification of public management with

generic or private management and then, public management would die out in the field of generic management. Departing from this point, public management should be reconsidered as an approach beyond the narrow concept of the technology of public administration; and not only its instrumental aspect but also its normative aspect should be enriched (see Butler, 1994). The problem, which we are now facing, is that of how the best of both approaches can be synthesised. Unfortunately, both the advocates of traditional public administration and public management have showed relatively little concern in this crucial matter (see Wilson, 1996).

In our opinion, public management should be a coherent combination of applications of legal, economic and managerial rules in order to provide public services expediently, efficiently and effectively. In the long-run more efficient and effective public management based on a greater concern for economically rational results may be vital to sustaining support for government policies to improve social aims (see also Keating, 1991: 238, 262-63). A new approach to the public sector therefore, should be developed with an integrative understanding of the contribution of politics, public law, economics and management (for a similar argument, see Ranson and Stewart, 1994: 30-31; Johnston and Callender, 1997: 54).

The last decade was devoted to legitimising public management with considerable success to a great extent. As Perry argues, now we are entering a more serious stage, in which valued knowledge must be developed (1993: 16). The value of public management will be limited unless we establish a conceptual bridge between political rationality and economic rationality (see Levine, 1979: 471, 484, 485) and between managerial rationality and the rationality of public law (see OECD, 1991b: 13; and also Peters, 1989: 296). This sort of synthesis may be an idealistic view since the management of public affairs is not an easy task, but it should be done (see Hughes, 1994: 257-58). Thus, the key substantive issue - the inherent conflict between the private management model with its criteria of economic efficiency and public administration model with its criteria of public interest - could be resolved. The public management approach has raised this issue correctly, but a long and painstaking road is waiting for it to resolve the issue meaningfully.

We hope that an enriched public management approach will provide a broader perspective from which to analyse the phenomenon of limited but efficient government. We are aware of the difficulties and contradictions of this task but we believe that in the late 1990s enough knowledge and experience has accumulated to permit such an approach to be developed. Perry and Kraemer's "integrative public management" approach provides us with a general framework. While Ranson and Stewart's "a unique management for the public domain" approach is opening the way to develop the "normative" aspect of

public management, NPM supports its "instrumental" aspect. However, it should be kept in mind that public management is not a certain remedy for all public illnesses (see Kooiman and Eliassen, 1987: 15-16). Indeed, public management is only a promising direction rather than a full panacea. It does not represent some miraculous elixir for all problems of the public sector (see Rainey, 1990: 172, 173). Therefore, public sector is not likely to be the comfortable place for both academics and practitioners in the following decade.

Notes

- (1) For the difference between "administration" and "management" functions, in particular in the public sector context; and for the phenomenon of transition from administration to management, see Hughes (1994: Chp.1).
- (2) Although not all of them are convinced by the dictum of "public administration is unique", a number of authors have cited significant differences, in addition to some similarities, between public and private organisations and between management functions in the public and private sectors.. The literature on this topic has sprang up with the rise of debate on public management, including NPM. For example, see Fottler (1981); Meyer (1982); Perry and Kraemer (1983); Gunn (1987 and 1988); Ring and Perry (1985); Kingdom (1986a, 1986b); Baldwin (1987); Kooiman and Eliassen (1987); Metcalfe and Richards (1987, 1990); Perry and Rainey (1988); Moe (1988); Coursey and Rainey (1990); Dopson and Stewart (1990); Chandler (1991b); Elcock (1991); Osborne and Gaebler (1992); Vinten (1992); Goodsell (1994); Ranson and Stewart (1994).
- (3) For "publicness dimension", see Bozeman (1984, 1987); Ventriss (1987, 1989, 1991); Stewart and Ranson (1988); Dilulio (1989); Coursey and Bozeman (1990); Frederickson (1991); Ranson and Stewart (1994); Haque (1996a); and Antonsen and Beck Jørgensen (1997). As Pollitt warns, sometimes the nature of the public dimension is indicated in general terms and some commentators are not referring to quite the same thing when they talk about publicness (1993: 148). This is a serious inherent weakness in the field. The public constitutes the field's basic foundation and distinguishes it from private management. Therefore, it is argued by some authors that proper understanding of the concept of "public" and a more comprehensive "public perspective" are crucial for overcoming intellectual vulnerability and alienation in public administration (see Ventriss, 1987, 1989, 1991; Coursey and Bozeman, 1990; Frederickson, 1991, Haque, 1996a). Dominant modes of conceptualising the public in public administration (i.e. identifying the public with the state, interest groups or customers) are inadequate to capture the essence of the notion of the public. Thus an alternative conceptual reconstruction of the public should be proposed. It should not only encompass the structural realm of the public related to the state, market and society, but it should also emphasises meaningful interaction and critical discourse as the essential dimensions of the public (Haque, 1996a: 528). The duality proposed by Ranson and Stewart (i.e. public as "collectivity" - the whole but also the public as "plurality" - the many) (1994: 60-61) might be a helpful starting point. The notion of "citizen" also perfectly expresses this duality since citizen is both an individual and a member of the collectivity.
- (4) For wide variations in approach, see Rainey (1990). For a stronger argument, see Bozeman (1993c: 361-2).
- (5) Perry and Kraemer's collection (1983), in particular, does not generate any clear summary of the specific characteristics of the approach which results from merger. Indeed the contributors to this collection seem to adopt a variety of positions on the basic issues of how and to what

- extent public management is different. Perry and Kraemer themselves dwell rather more on the instrumental than the normative issues (Pollitt, 1993: 157, 164).
- (6) The features of NPM and their impact on recent administrative reform programmes in many OECD countries have been identified by a number of writers. For example, see Hood (1989, 1991); OECD (1995); Rhodes (1991); Thomson (1992); Mascarenhas (1993); Massey (1993); Pollitt (1993); Hughes (1994); Dunleavy (1994); Dunleavy and Hood (1994); Ranson and Stewart (1994); Holmes and Shand (1995); Boston (1996); Farnham and Horton (1996b); Foster and Powell (1996).
 - (7) We can distinguish two different strands of managerialism: "neo-Taylorian managerialism"(see Pollitt, 1993) and "new wave of management" (variously called new managerialism, post-bureaucratic management, the 'excellence' approach, the new human resource management and even entrepreneurial government) (see Peters and Waterman, 1982; Peters and Austin, 1985; Peters, 1989; Wood, 1989; Osborne and Gaebler, 1992).
 - (8) Due to the short of space we cannot elaborate this point. For a detailed information, see Aucoin (1988, 1990); Hoggett (1991, 1996); and Holmes and Shand (1995).
 - (9) For detailed information about the debate on "paradigm shift" or "paradigmatic crisis" in this field, see Lovrich (1985), Üstüner (1992, 1995); and Haque (1996a, 1996b).
 - (10) For detailed information about NPM's different position in terms of this dichotomy, see Omurgonulsen (1998, footnote 6).
 - (11) For recent debate on governance, see Kooiman (1993).
 - (12) According to Bozeman (1993b), much of what is believed about the differences between public and private organisations and management come from the "wisdom literature": practitioners' reports of personal experience, suggestive anecdotes, ordinary knowledge, prescriptive studies of various types, rhetorical exchanges, and polemics. Bozeman also argues that the propositions of the wisdom literature are not always supported by empirical research. The relative configuration of public and private organisations in society reflects economic reasons and also political choices and priorities. In the face of this reality, Tomkins (1987) warns us that the focus should be on the appropriate form of management for each type of activity rather than ideological support for its location in either the private or public sector. For the problems and difficulties in public-private comparisons, see Rainey (1991: 30-32).

References

- ALLISON, Jr. G. T. (1983), "Public and Private Management: Are They Fundamentally Alike in All Unimportant Respects?" in J. L. Perry and K. L. Kraemer (eds.), *Public Management: Public and Private Perspectives*, (Palo Alto: Cal.: Mayfield). (This article was originally presented as part of the Public Management Research Conference, Brookings Institution, Washington, D.C., November 1979).
- ANTONSEN M. and T. BECK JORGENSEN (1997), "The 'Publicness' of Public Organizations", *Public Administration*, Vol. 75, Summer Issue.

- APPLEBY, P. H. (1949). *Policy and Administration*, (University, Ala.: University of Alabama Press).
- AUCOIN, P. (1988), "Contraction, Managerialism and Decentralisation in Canadian Government", *Governance*, Vol. 1, No. 2.
- AUCOIN, P. (1990), "Administrative Reform in Public Management: Paradigms, Principles, Paradoxes and Pendulums", *Governance*, Vol. 3, No. 2.
- BALDWIN, J. N. (1987), "Public Versus Private: Not That Different, Not That Consequential", *Public Personnel Management*, Vol. 16.
- BEYER, J. M., J. M. STEVENS and H. M. TRICE (1983), " The Implementing Organization: Exploring the Black Box in Public Policy Research", in R. C. Hall and R. E. Quinn (eds.), *Organization Theory and Public Policy*, (Beverly Hills: Sage).
- BOSTON, J. (ed.) (1996). *Public Management: The New Zealand Model*, (Auckland: Oxford University Press).
- BOUCKAERT, G. (1990), "The History of the Productivity Movement", *Public Productivity&Management Review*, Vol. 14.
- BOYLE, R. (1992), "Civil Service Management Trends: Challenges for the 1990s", *Administration*, Journal of the Institute of Public Administration of Ireland, Vol. 39, No. 1.
- BOZEMAN, B. (1984), "Dimensions of "Publicness": An Approach to Public Organization Theory" in B. Bozeman and J. Strausmann (eds.), *New Directions in Public Administration*, (Monterey, Cal.: Brooks/Cole).
- BOZEMAN, B. (1987). *All Organizations Are Public: Bridging Public and Private Organizational Theories*, (San Fransisco, Cal. Jossey-Bass).
- BOZEMAN, B. (ed.) (1993a). *Public Management: The State of the Art*, (San Fransisco, Cal.: Jossey-Bass).
- BOZEMAN, B. (1993b), "Theory, 'Wisdom', and the Character of Knowledge in Public Management: A Critical View of the Theory-Practice Linkage" in B. Bozeman (ed.), *Public Management: The State of the Art*, (San Fransisco, Cal.: Jossey-Bass).
- BOZEMAN, B. (1993c), "Conclusion: Searching for the Core of Public Management" in B. Bozeman (ed.) *Public Management: The State of the Art*, (San Fransisco, Cal.: Jossey-Bass).
- BOZEMAN, B. (1993d), "Putting the *Public* Back in Public Management", (Book Review), *Public Administration Review*, Vol. 53, No. 2.
- BOZEMAN, B. and J. STRAUSSMAN (eds.) (1984). *New Directions in Public Administration*, (Monterey, Cal.: Brooks/Cole).

- BUTLER, Sir R. (1994), "Reinventing British Government", *Public Administration*, Vol. 72, No. 1.
- CAIDEN, G. E. (1982). *Public Administration*, (2nd ed.), (Pacific Palisades: Palisades Pub.).
- CARROLL, J. D., A. L. FRITSCHLER, and B. L. R. SMITH (1985), "Supply-Side Management in the Reagan Administration", *Public Administration Review*, Vol. 45, No. 6.
- CHANDLER, J. A. (1988), "Public Administration or Public Management", *Teaching Public Administration*, Vol. VIII, No.1.
- CHANDLER, J. A. (1991a), "Public Administration: A Discipline in Decline", *Teaching Public Administration*, Vol. XI, No. 2.
- CHANDLER, J. A. (1991b), "Public Administration and Private Management: Is There a Difference?", *Public Administration*, Vol. 69, Autumn Issue.
- CLARKE, M. and J. STEWART (1986). *The Public Service Orientation: Developing the Approach*, (April, 1986, mimeo), (Luton: Local Government Training Board).
- COURSEY, D. and B. BOZEMAN (1990), "Decision-Making in Public and Private Organizations: A Test of Alternative Concepts of "Publicness", *Public Administration Review*, Vol. 50, No. 5.
- COURSEY, D. and H. G. RAINEY (1990), "Perceptions of Personnel System Constraints in Public, Private and, Hybrid Organisations", *Review of Public Personnel Administration*, Vol. 10.
- DILULIO, J. J. (1989), "Recovering the Public Management Variable: Lessons from Schools, Prisons, Armies, *Public Administration Review*, Vol. 49, No.2
- DOPSON S. and R. STEWART (1990), " Public and Private Sector Management: The Case for a Wider Debate", *Public Money&Management*, Vol. 10, No. 1.
- DRUCKER, P. F. (1973), "Managing the Public Service Institution", *The Public Interest*, Vol. 33.
- DUNLEAVY, P. (1994), "The Globalization of Public Services Production: Can Government be 'Best in World'?", *Public Policy and Administration*, Vol. 9, No. 2.
- DUNLEAVY, P. and C. HOOD (1994), "From Old Public Administration to New Public Management", *Public Money&Management*, Vol. 14, No. 3.
- DUNLOP, J. T. (1979), "Public Management", draft of an unpublished paper and proposal, Summer, 1979 (quoted in Allison, 1983).

- DUNSIRE, A. (1973). **Public Administration: The Word and the Science**, (London: Martin Robertson).
- DUNSIRE, A. (1982), "Challenges to Public Administration in the 1980s", **Public Administration Bulletin**, No. 39, August Issue.
- DUNSIRE, A. (1995), "Administrative Theory in the 1980s: a Viewpoint", **Public Administration**, Vol. 73, Spring Issue.
- EICOCK, H. (1991). **Change&Decay? Public Administration in the 1980s**, (Harlow, Essex: Longman).
- ELIASSEN, K. A and J. KOOIMAN (1993). **Managing Public Organizations: Lessons from Contemporary European Experience**, (2nd. ed.) (London: Sage).
- FARNHAM, D. and S. HORTON (1996a), "Managing Private and Public Organisations" in D. Farnham and S. Horton (eds.), **Managing the New Public Services**, (2nd. ed.), (London: Macmillan).
- FARNHAM, D. and S. HORTON (1996b), "Public Service Managerialism: A Review and Evaluation" in D. Farnham and S. Horton (eds.), **Managing the New Public Services**, (2nd ed.), (London: Macmillan).
- FOSTER, C. D. and F. J. PLOWDEN (1996). **The State Under Stress: Can the Hollow State be Good Government?**, (Buckingham: Open University Press).
- FOTTLER, M. (1981), "Is Management Really Generic?", **Academy of Management Review**, Vol. 6.
- FREDERICKSON, H. G. (1991), "Toward a Theory of the Public for Public Administration", **Administration&Society**, Vol. 22, No.4.
- GARSON, G. D. and E. S. OVERMAN (1983). **Public Management Research in the United States**, (New York: Praeger).
- GOODSELL, C. T. (1994). **The Case for Bureaucracy: A Public Administration Polemic**, (3rd ed.), (Chatham, N.J.: Chatham).
- GRAY A. and B. JENKINS (1995), "From Public Administration to Public Management: Reassessing a Revolution?", **Public Administration**, Vol. 73, Spring Issue.
- GREENWOOD, J. R. (1988), "Mrs. Thatcher's Whitehall Revolution: Public Administration or Public Management?", **Teaching Politics**, Vol. 17, No.2.
- GREENWOOD, J. R. and D. J. WILSON (1989). **Public Administration in Britain Today**, (2nd ed.), (London: Unwin Hyman).
- GUNN, L. (1987), "Perspectives on Public Management" in J. Kooiman and K.A. Eliassen (eds.), **Managing Public Organizations**, (London: Sage).

- GUNN, L. (1988), "Public Management: A Third Approach", *Public Money&Management*, Vol. 8, No. 1.
- HAAS, J. H., R. H. HALL, and N. J. JOHNSON (1966), "Toward an Empirically Derived Taxonomy of Organizations" in R. V. Bowers (ed.), *Studies in Behavior in Organizations*, (Athens: University of Georgia Press).
- HAQUE, M. S. (1999a), "The Intellectual Crisis in Public Administration in the Current Epoch of Privatization", *Administration&Society*, Vol. 27, No. 4.
- HAQUE, M. S. (1996b), "Public Service Under Challenge in the Age of Privatization", *Governance*, Vol. 9, No. 2.
- HAQUE, M. S. (1998), "Legitimation Crisis: A Challenge for Public Service in the Next Century", *International Review of Administrative Sciences*, Vol. 64, No. 1.
- HENRY, N. (1975), "Paradigms of Public Administration", *Public Administration Review*, Vol. 35, No. 4.
- HEYMANN, P. (1987). *The Politics of Public Management*, (New Haven, Conn.: Yale University Press).
- HOGGETT, P. (1991), "A New Management in the Public Sector?", *Policy and Politics*, Vol. 19, No. 4.
- HOGGETT, P. (1996), "New Modes of Control in the Public Service", *Public Administration*, Vol. 74, Spring Issue.
- HOLMES, M. and D. SHAND (1995), "Management Reform: Some Practitioner Perspectives on the Past Ten Years", *Governance*, Vol. 8, No. 4.
- HOOD, C. (1989), "Public Administration and Public Policy: Intellectual Challenges for the 1990s", *Australian Journal of Public Administration*, Vol. 48, No. 4.
- HOOD, C. (1990), "Beyond the Public Bureaucracy State? Public Administration in the 1990s", Inaugural Lecture, London School of Economics, January 16, 1990.
- HOOD, C. (1991), "A Public Management for All Seasons", *Public Administration*, Vol. 69, Spring Issue.
- HOOD, C. and M. JACKSON (1991). *Administrative Argument*, (Aldershot, Hants.: Dartmouth).
- HUGHES, O. E. (1994). *Public Management&Administration: An Introduction*, (London: The MacMillan).
- INGRAHAM, P. W. and C. R. BAN (1986), "Models of Public Management: Are They Useful to Public Managers in the 1980s?", *Public Administration Review*, Vol. 46, No. 2.

- JACKSON, P. M. (1990), "Public Choice and Public Sector Management", *Public Money and Management*, Vol. 10, No. 4.
- JACKSON, P. M. and B. PALMER (1992). *Developing Performance Monitoring in Public Sector Organisations: A Management Guide*, (Leicester: Leicester University Management Centre).
- JOHNSTON, J. and G. CALLENDER (1997), "Vulnerable Governments: Inadvertent De-Skilling in the New Global Economic and Managerialist Paradigm?", *International Review of Administrative Sciences*, Vol. 63.
- JORDAN, G. (1994). *The British Administrative System: Principles versus Practice*, (London: Routledge).
- KEATING, M. (1988), "Quo Vadis? Challenges of Public Administration", *Australian Journal of Public Administration*, Vol. 48.
- KEATING, M (1991), "Management of the Public Sector" in J. Llewellyn and S. J. Potter (eds.) *Economic Policies for the 1990s*, (Oxford: Blackwell).
- KETTL, D. F. (1988). *Government by Proxy*, (Washington: Quarterly Press).
- KETTL, D. F. (1990), "The Perils-and Prospects-of Public Administration", *Public Administrative Review*, Vol. 50, No. 4.
- KETTL, D. F. (1993), "Searching for Clues About Public Management: Slicing the Onion Different Ways" in B. Bozeman (ed.) *Public Management: The State of the Art*, (San Francisco, Cal.: Jossey-Bass).
- KINGDOM, J. (1986a), "Public Administration: Defining the Discipline-Part I", *Teaching Public Administration*, Vol. VI, No. 1.
- KINGDOM, J. (1986b), "Public Administration: Defining the Discipline-Part II", *Teaching Public Administration*, Vol. VI, No. 2.
- KOOIMAN, J. (ed.) (1993). *Modern Governance: New Government-Society Interactions*, (London: Sage).
- KOOIMAN, J and K. A. ELIASSEN (1987). *Managing Public Organizations: Lessons from Contemporary European Experience*, (London: Sage).
- LEVINE, C. H. (1979), "Public Management: First Approximations", *International Journal of Public Administrations*, Vol. 1, No. 4.
- LOVRICH, N.P. Jr.(1985), "Contending Paradigms in Public Administration": A Sign of Crisis or Intellectual Vitality?", *Administration&Society*, Vol.17, No.3.
- LYNN, L. E. Jr. (1981). *Managing the Public's Business: The Job of the Government Executive*, (New York: Basic Books)
- LYNN, L. E. Jr. (1987). *Managing Public Policy*, (Boston: Little, Brown).

- LYNN, L. E. Jr. (1996). *Public Management as Art, Science, and Profession*, (Chatham, N. J.: Chatham House).
- McKELVEY, B. (1982). *Organizational Systematics*, (Berkeley: University of California Press).
- MARTIN, J. (1988). *A Profession of Statecraft? Three Essays on Some Current Issues in the New Zealand Public Service*, (Wellington: Victoria University Press).
- MARX, F. M. (1946). *Elements of Public Administration*, (New York: Prentice Hall).
- MASCARENHAS, R. C. (1990), "Reform of the Public Service in Australia and New Zealand", *Governance*, Vol. 3, No. 1.
- MASCARENHAS, R. C. (1993), "Building an Enterprise Culture in the Public Sector: Reform of the Public Sector in Australia, Britain, and New Zealand", *Public Administration Review*, Vol. 53, No. 4.
- MASSEY, A. (1993). *Managing the Public Sector: A Comparative Analysis of the United Kingdom and the United States*, (Aldershot: Edward Elgar).
- MATHIASSEN, D. G. (1996), "The New Public Management and its Critics", *International Public Management Journal*, Vol. 1, No. 3.
- METCALFE, L. and S. RICHARDS (1987), "The Efficiency Strategy in Central Government: An Impoverished Concept of Management", *Public Money*, June Issue.
- METCALFE, L. and S. RICHARDS (1990). *Improving Public Management*, (2nd ed.), (London: Sage-European Institute of Public Administration).
- MEYER, M. W. (1982), " 'Bureaucratic' vs. 'Profit' Organisation" in B. L. Staw and L. L. Cummings (eds.), *Research in Organisational Behavior*, (Greenwich, Conn.: JAI Press).
- MIDWINTER, A. F. (1990), "Editorial: What New Managerialism?", *Public Policy and Administration*, Vol. 5, No. 1.
- MOE, R. C. (1988), " 'Law' versus 'Performance' as Objective Standard", *Public Administration Review*, Vol. 48, No. 2.
- MURRAY, M. M. (1975), "Comparing Public and Private Management: An Exploratory Essay", *Public Administrative Review*, Vol. 35, No. 4.
- MUSOLF, L. and H. SEIDMAN (1980), "The Blurred Boundaries of Public Administration", *Public Administration Review*, Vol. 40, No. 1.
- NADEL, M. V. (1975), "Corporate Secrecy and Political Accountability", *Public Administration Review*, Vol. 35, No. 1.

- NADER, R. (ed.) (1973). *The Consumer and Corporate Accountability*, (New York: Harcourt and Brace).
- NETHERCOTE, J. R. (1989), "Public Service Reform: Commonwealth Experience", paper presented to the Academy of Social Sciences of Australia, 25 February 1989, Australian National University.
- NEUSTADT, R. E. (1979), "American Presidents and Corporate Executives", a paper prepared for a meeting of the National Academy of Public Administration's Panel on Presidential Management, October 7-8, 1979 (quoted in Allison, 1983).
- OECD (1991a). *Serving the Economy Better*, Occasional Paper on Public Management, (Paris: OECD).
- OECD (1991b). *Public Management Developments, 1991*, (Paris: OECD-PUMA).
- OECD (1995). *Governance in Transition: Public Management Reforms in OECD Countries*, (Paris: OECD).
- OSBORNE, D. and T. GAEBLER (1992). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*, (Reading, Mass.: Addison-Wesley).
- ÖMÜRGÖNÜLSEN, U. (1998), "The Emergence of a New Approach to the Public Sector: The New Public Management" in Cemal Mihcioglu'na Armagan, (Ankara: A.Ü. S.B.F.) (in print)
- PERRY, J. L. (1993). "Public Management Theory: What Is It? What Should It Be?" in B. Bozeman (ed.) *Public Management: The State of Art*, (San Fransisco, Cal.: Jossey-Bass).
- PERRY, J. L. and K. L. KRAEMER (1983). *Public Management: Public and Private Perspectives*, (Palo Alto, Cal.: Mayfield).
- PERRY, J. L. and H. G. RAINEY (1988), "Public-Private Distinction in Organization Theory: A Critique and Research Strategy", *Academy of Management Review*, Vol. 13, No. 2.
- PETERS, B. G. (1989). *The Politics of Bureaucracy*, (3rd ed.), (London: Longman).
- PETERS, B. G. (1996). *The Future of Governing: Four Emerging Models*, (Lawrence, KS: University Press of Kansas).
- PETERS, T. (1989). *Thriving on Chaos*, (London: Pan).
- PETERS, T. and N. AUSTIN (1985). *A Passion for Excellence: The Leadership Difference*, (London: Fortana).
- PETERS, T. and R. H. WATERMAN Jr. (1982). *In Search of Excellence: Lessons from America's Best-Run Companies*, (New York: Harper&Row).

- PITT, D. and B. SMITH (1981). *Government Departments* (London: Routledge&Kegan Paul).
- PLUMPTRE, T. W. (1988). *Beyond the Bottom Line: Management in Government*, (Halifax, Nova Scotia: The Institute for Research on Public Policy).
- POLLITT, C. (1993). *Managerialism and Public Services*, (2nd. ed.), (Oxford: Blackwell).
- POLLITT, C. (1996), "Antistatist Reforms and New Administrative Directions: Public Administration in the United Kingdom", *Public Administration Review*, Vol. 56, No. 1.
- POLLITT, C. and S. HARRISON (eds.) (1992). *Handbook of Public Services Management*, (Oxford: Blackwell).
- PUGH, D. S., D. J. Hickson, and C. R. Hinings (1969), "An Empirical Taxonomy of Work Organizations", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 14.
- RAINEY, H. G. (1989), "Public Management: Recent Research on the Political Context and Managerial Roles, Structures, and Behaviours", *Journal of Management*, Vol. 15, No. 2.
- RAINEY, H. G. (1990), "Public Management: Recent Developments and Current Prospects" in N. B. Lynn and A. Wildavsky (eds.) *Public Administration: The State of the Discipline*, (Chatham, N. J.: Chatham House).
- RAINEY, H. G. (1991). *Understanding and Managing Public Organizations*, (San Fransisco: Jossey-Bass).
- RAINEY, H. G. (1993), "Important Research Questions" in B. Bozeman (ed.) *Public Management: The State of the Art*, (San Fransisco, Cal.: Jossey-Bass).
- RAINEY, H. G., R. W. BACKOFF and C. H. LEVINE (1976), "Comparing Public and Private Organizations", *Public Administration Review*, Vol. 36, No. 2.
- RANSON, S. and J. STEWART (1989), "Citizenship and Government: The Challenge for Management in the Public Domain", *Political Studies*, Vol. 37, No. 1.
- RANSON, S. and J. STEWART (1994). *Management for the Public Domain: Enabling the Learning Society*, (New York: St. Martin's Press).
- RHODES, R. A. W. (1991), "Theory and Methods in British Public Administration: The View from Political Science", *Political Studies*, Vol. XXXIX.
- RHODES et al. (1995), "The State of Public Administration: a Professional History, 1970-1995", *Public Administration*, Vol. 73, Spring Issue.
- RING, P. S. and J. L. PERRY (1985), "Strategic Management in Public and Private Organizations: Implications of Distinctive Contexts and Constraints", *Academy of Management Review*, Vol. 10, No. 2.

- ROCKEFELLAR, R. C. (1971), "Turn Public Problems to Private Account", *Harvard Business Review*, Jan./Feb. Issue.
- ROURKE, F. E. (1984). *Bureaucracy, Politics, and Public Policy*, (Boston: Little, Brown).
- SALAMON, L. (1981), "Rethinking Public Management: Third-Party Government and the Changing Forms of Government Action", *Public Policy*, Vol. 29, Summer Issue.
- SCOTT, G. and P. GORRINGE (1989), "Reform of the Core Public Sector: The New Zealand Experience" *Australian Journal of Public Administration*, Vol. 48
- SEIDMAN, H. and R. GILMOUR (1986). *Politics, Position and Power*, (4th ed.), (New York: Oxford University Press).
- SHICK, A. (1975), "The Trauma of Politics: Public Administration in the Sixties" in F. C. Mosher (ed.), *American Public Administration: Past, Present, Future*, (Syracuse: Maxwell School of Citizenship and Public Affairs and the National Association of Schools of Public Affairs and Administration).
- STEWART, J. and M. CLARKE (1987), "The Public Service Orientation: Issues and Dilemmas", *Public Administration*, Vol. 65, Summer Issue.
- STEWART, J. and S. RANSON (1988), "Management in the Public Domain", *Public Money&Management*, Vol. 8, No. 1-2.
- TERRY, L. D. (1998), "Administrative Leadership, Neo-Managerialism, and the Public Management", *Public Administration Review*, Vol. 58, No. 3.
- THOMAS, P. G. (1993), "Coping with Change" in F. L. Seidle (ed.), *Rethinking Government: Reform or Reinvention?*, (Montreal: IRPP).
- THOMPSON, F. (1997), "Book Review", *Journal of Policy Analysis&Management*, Vol. 16, No. 1.
- THOMSON, P. (1992), "Public Sector Management in a Period of Radical Change: 1979-1992", *Public Money&Management*, Vol. 12, No. 3.
- TOMKINS, C. R. (1987). *Achieving Economy, Efficiency and Effectiveness in the Public Sector*, (London: Kogan Page and Institute of Chartered Accountants of Scotland).
- ÜSTÜNER, Y. (1992). *In Search of an Identity: Considerations on the Theory and the Discipline of Public Administration*, Unpublished Ph. D. Thesis, (Ankara: Middle East Technical University).
- ÜSTÜNER, Y. (1995), "Kamu Yönetimi Disiplininde Kimlik Bunalımı" in *Kamu Yönetimi Disiplini Sempozyumu Bildirileri*, Vol. I, (Ankara: TODAİE).

- VENTRISS, C (1987), "Two Critical Issues of American Public Administration: Reflections of a Sympathetic Participant, *Administration & Society*, Vol. 19, No. 1.
- VENTRISS, C (1989), "Toward a Public Philosophy of Public Administration: A Civic Perspective of the Public", *Public Administration Review*, Vol. 49, No. 2.
- VENTRISS, C (1991), "Contemporary Issues in American Public Administration Education: The Search for an Educational Focus", *Public Administration Review*, Vol. 51, No. 1.
- VINTEN, G. (1992), "Reviewing the Current Managerial Ethos" in L. Willcocks and J. Harrow (eds.), *Rediscovering Public Services Management*, (London: McGraw-Hill).
- WALDO, D. (1977), "The Prospects of Public Organizations", *The Bureaucrats*, Vol. 6, Fall Issue.
- WEINBERG, M. (1983), "Public Management and Private Management: A Diminishing Gap?", *Journal of Policy Analysis and Management*, Vol. 3.
- WHITE, L. G. (1987). *Creating Opportunities for Change*, (Boulder, Co.: Rienner).
- WILLCOCKS, L. and J. HARROW (eds.) (1992). *Rediscovering Public Services Management*, (London: McGraw-Hill).
- WILSON, V. S. (1996), "Public Administration Reform and the "New Managerialism": A Comparative Assessment of a Fundamental Challenge Confronting Canadian Public Administration", *International Journal of Public Administration*, Vol 19, No.9.
- WILSON, W. (1887), "The Study of Administration", *Political Science Quarterly*, Vol. 2, No. 1.
- WOOD, S. (1989), "New Wave Management", *Work, Employment and Society*, Vol. 3, No. 3.
- YATES Jr., D. (1985). *The Politics of Management: Exploring the Inner Workings of Public and Private Organisations*, (San Fransisco, Cal.: Jossey-Bass).

THORSTEIN VEBLEN'İN DÜŞÜNÇESİNDE 'İŞADAMI' ve 'TEKNOLOJİK GELİŞME' KAVRAMLARI ÜZERİNE BİR İNCELEME*

A. Müge ÖZMAN**

Özet:

Bu çalışmada, kurumcu paradigmanın öncüsü olan Thorstein Veblen'in analizinde yer alan işadami ve teknolojik gelişme kavramları incelenmektedir. Bu bağlamda, Veblen'in neoklasik iktisadi analize yönelttiği eleştiriler ile Veblen'in analizinin temel unsurları üzerinde durulmuştur. Veblen'in iktisadi sistemi, en genel tanımı ile alışkanlıklar, kurumlar, içgüdüler ve teknolojik değişim olguları arasındaki sürekli ilişkinin analizidir. Veblen'in evrimci analizinde, işadami ve teknolojik gelişme olguları sürekli değişim gösteren bir sistem dahilinde merkezi bir konuma sahiptir. Bu çalışmada, insan içgüdülerinin, makine sürecinin, mühendislerin rolünün ve kurumların temelini teşkil ettiği Veblen'in iktisadi sisteminde işadaminın ve teknolojik gelişmenin konumu incelenmiştir.

Abstract:

An Investigation upon the Concepts of Entrepreneur and Technological Change in the Economic Thought of Thorstein Veblen

In this paper, an effort is made to present an overview of the concepts of 'businessman' and 'technological change' as they were analysed in the work of Thorstein Veblen, the pioneer of institutionalist economics. In this respect, several aspects of Veblen's attack on neoclassical economics,

* Yazar, olabilecek tüm hata ve eksiklikler konusundaki sorumluluğu üstlenmekle birlikte, çalışma sürecindeki değerli katkılarından dolayı İbrahim Tanyeri'ye ve görüş ve önerileri için Hüseyin Özel ve Hakan Mihçı'ya teşekkür eder.

** Araştırma Görevlisi, Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü.

Anahtar Sözcükler: Thorstein Veblen, işadami, teknolojik değişim, kurumculuk
Keywords: Thorstein Veblen, businessman, technological change, institutionalism

as well as an overview of the key elements of Veblen's analysis is presented. In the most basic sense, Veblen's system is an analysis of the interaction between habits of thought, instincts, institutions and technological change. In the framework of an ongoing process of change, businessman and technological change can be considered to be the central themes in Veblen's evolutionary approach. In the context of the paper, the concepts of business man and technological change are analysed within the framework of a system characterised by the human instincts, the machine process, the role of engineers and the institutions in Veblen's system.

Giriş

19. Yüzyılın sonlarında Amerika'da iktisat biliminin gelişimi, Avrupa'daki gelişmelerden oldukça farklı bir yol izlemiştir. Avrupa'da ve özellikle İngiltere'de geliştirilmiş olan kuramların, Amerika'daki sosyal ve ekonomik gelişmeler çerçevesinde yeniden gözden geçirilmesi, Amerikan iktisat biliminin "eklektik" olarak nitelendirilmesine büyük ölçüde olanak vermektedir (Ekelund ve Hebert, 1990: 454).

Thorstein Veblen, 19. yüzyılda yaşamış olan bir Amerikan iktisatçısı olarak, 'kurumcu' paradigmanın kurucusu olarak anılmaktadır. Eserlerinde, neoklasik ve klasik iktisadi analizleri oldukça sert bir dil ile eleştirdiği göze çarpar. Veblen'in nükteli ve alaycı olarak nitelendirilebilecek anlatım tarzını, Hill şu şekilde anlatır: "Nükteli bir şüphecilik, keskin alaycılık, incelikle gizlenmiş sosyal eleştiri...duygu yüklü terimler ve sloganlar..."(Hill, 1965: 129).

Veblen'in yaşadığı dönem olan 19. Yüzyılın sonları ve 20. Yüzyılın başlarında, Amerika'da tarımın daha geri planda kalması pahasına, sanayileşmenin önem kazandığı vurgulanmalıdır. 1860-1880 yılları arasında Amerika'da çok hızlı bir sanayileşme yaşanmıştır. Veblen ise, tarımsal kesimde çalışan bir ailenin çocuğudur. Amerika'da 1880'lerde, tarım dışı ürünlerde şiddetli bir üretim artışı olmuş; 1800'lerin sonlarında hem sosyal hem ekonomik organizasyonda büyük değişiklikler gerçekleşmiş ve Amerikan kapitalizmi hızlı bir tırmanış göstermiştir. 20. Yüzyılın başlarından itibaren sosyal ve ekonomik yapıdaki değişmelere paralel olarak büyük ölçekli işletmelerin sayısı artmıştır. Büyük işletmelerin hızla artmaya başlaması, küçük ölçekli rekabetçi firmaların sonu olmuş ve şirketleşen büyük firmalar, yeni organizasyonel değişimin kurumsal simgesi haline gelmiştir.

Veblen'in kurucusu olduğu kabul edilen "kurumcu" paradigmanın temel olarak evrimci iktisat kuramlarının başlangıcını temsil ettiği birçok araştırmacı tarafından belirtilmiştir¹. Çalışmanın önemi, bu noktada açıklık kazanmaktadır. Günümüzde teknolojik gelişmenin, hem ulusal hem de uluslararası platformda iktisadi birimlerin rekabet güçlerinin belirlenmesinde, ayrıca ülkelerin iktisadi büyümesinde ve kalkınmasında merkezi bir rolü olduğu kabul edilmektedir. Evrimci iktisadi analiz, en geniş tanımı ile, teknolojik ve kurumsal değişim olgularını dışsal olarak ele almak yerine iktisadi analizin merkezine koyan bir yaklaşım olarak betimlenebilir. Evrimci iktisadi analizin teknolojik gelişme olgusuna bu yaklaşımı ise, iktisadi analizin gelişimini, neoklasik iktisadi analizin "statik" yaklaşımından uzaklaştırarak teknolojik gelişmenin toplumsal ve iktisadi platformda yarattığı dinamik gelişimi açıklamaya yaklaşan bir konuma yöneltmektedir. Evrimci iktisadi analizin temel yaklaşımı bu çalışmanın kapsamı dışında olmasına rağmen, tarihsel perspektif içinde incelendiğinde, bir çok evrimci iktisatçıya göre kurumsal paradigmanın evrimsel iktisadi analizin temellerinin atılmasında önemli bir konuma sahip olması, teknolojik gelişme olgusunun iktisadi analize sokulmasının temellerine ışık tutulması açısından bu çalışmanın önemini pekitmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, Veblen'in işadamları ve teknolojik gelişme kavramları ile ilgili düşüncelerini incelemektir. Birinci bölümde, neoklasik iktisadi analizdeki firma, işadamları ve teknolojik gelişme kavramlarına Veblen'in getirdiği eleştiriler ve Veblen'in iktisadi sisteminin temel unsurları incelenecektir. Böylece, Veblen'in bireyin davranışları ile ilgili varsayımları açıklık kazanacak, ayrıca, tarihsel gelişim sürecinde sosyal ve ekonomik yapıda ortaya çıkan değişikliklere paralel olarak Veblen'in çizdiği işadamları portresi ortaya konacaktır. İkinci bölümde, Veblen'in analizinde önemli bir yeri olan endüstriyel süreç ve makina süreci kavramları incelenecek, üçüncü bölümde Veblen'in düşüncesinde işadamları ve teknolojik gelişme kavramları ortaya konacak ve sonuç bölümünde genel bir değerlendirme yapılacaktır.

1. Neoklasik İktisadi Analizin Eleştirisi ve Veblen'in Sistemi:

Temel Unsurlar

Tam rekabet ortamı ve beraberinde homojen ürün üreten sonsuza yakın sayıda firmanın varlığı, neoklasik iktisadi analizin temel varsayımlarından birisidir. Oysaki Veblen'in analizinde, 19. yüzyıl sonlarında ortaya çıkan organizasyonel değişim ve hızla gelişen finans piyasalarının da etkisiyle, büyük ölçekli firmaların analizinin daha baskın olduğu gözlenmektedir. Ayrıca Veblen'in, tam rekabet varsayımından uzaklaşarak, aksak rekabet piyasaları

¹Örneğin, Saviotti ve Metcalfe (1991), Clark (1991), Hodgson (1991), Clark ve Juma (1988), Murphree (1993).

analizine doğru yöneldiği ve eserlerinde ürün farklılaşması, marka ve reklam gibi faktörler üzerinde de durduğu dikkat çekmektedir (Arrow, 1973:6).

Veblen, neoklasik iktisatın rasyonel ve faydacı varsayımlarına, ayrıca iktisat biliminde matematiksel ve istatistiksel araçların kullanılmasına kökten karşı çıkmaktadır. İnsanlar, Veblen'e göre, neoklasik iktisatta analiz edildiğinden daha kompleks varlıklardır ve davranışları da içgüdüleri, alışkanlıkları ve en önemlisi de içinde buldukları kültürel bütün tarafından yönlendirilmektedir. Bu bağlamda, Veblen'e göre teknoloji düzeyi ve kurumlar sürekli bir değişim içindedir. Neoklasik iktisadi analizde varsayıldığı gibi sabit tutulamazlar. Böylece 'ceteris paribus' varsayımı altında yapılan analizler, gerçekçilikten uzaktır, çünkü statik olarak kabul edilen bu yaklaşımlar çerçevesinde, sistemin davranışları, sistemi etkileyen diğer faktörler sabit tutulmak kaydıyla tahmin edilebilir. Neoklasik iktisadi analiz kapsamında teknoloji, "üretim fonksiyonu" yaklaşımı çerçevesinde ele alınmakta ve sabit olarak analize sokulmaktadır. Üretim teknik katsayılarının aynı miktarda girdi ile daha fazla çıktı üretilebilecek şekilde veya aynı miktarda çıktıyı daha az girdiyle üretilebilecek şekilde değişme olanaklarının ortaya çıkması, teknolojik değişim, ya da üretim fonksiyonunun dışarıya doğru kayması olarak ele alınmaktadır. Sözkonusu analizde, teknoloji ekonomide dışsal bir faktördür. Ancak, neoklasik iktisadi analizde, teknolojik gelişmenin ne şekilde gerçekleştiği, nedenleri ve teknolojik gelişme süreci üzerinde durulmamakta, analizde dışsal bir faktör olarak yer almaktadır. Böylece, teknoloji geleneksel iktisat öğretisinde, daha çok bilimadamları ve mühendislerin uğraş alanına giren bir "bilinmeyen" olmuş, iktisatçıların uğraş alanının tamamen dışında tutulmuştur (Freeman, 1994). Aynı zamanda, neoklasik iktisadi analiz çerçevesinde yeni bir üretim tekniği geliştirildiğinde, dileyen her firma bedava ve serbestçe kullanabilir. Teknoloji bir firmadan diğerine sorunsuz olarak aktarılabilir ve üretim fonksiyonunun tüm özellikleri de sarıh ve herkes tarafından anlaşılabilir durumdadır. Veblen, bir çok eserinde, neoklasik iktisadi analizde teknoloji düzeyinin "dışsal" bir olgu olarak ele alınmasını eleştirmiştir. Veblen'in analizindeki teknolojik gelişme ise, endüstriyel süreç, makina süreci ve bu çerçevede işadınının konumunun incelenmesiyle açıklık kazanacaktır.

Sowell (1993: 127), Veblen'in, genel olarak iktisata ve özellikle de marjinal fayda kuramına yönelttiği eleştirilerin temelinde iki unsur etrafında yoğunlaştığını ifade etmektedir. Bunlardan birincisi insan doğasıyla ilgili gerçekçi olmayan varsayımları, ikincisi ise, analizin iktisadi olguları açıklama sürecinde 'evrimci' bir yaklaşımdan yoksun olmasıdır. Veblen'in analizinde, neoklasik iktisadın bireyselci yaklaşımından farklı olarak, sosyal psikolojiyi baz alan, bireylerin davranışlarının ve alışkanlıklarının temelinde yaratıldıkları sosyal ve kültürel ortamın etkisi olduğunu savunan bir yaklaşım görülmektedir. Veblen'in bu yaklaşımı, O'nun ekonomik bireylerin davranışlarını incelerken

içinde buldukları ekonomik ve sosyal ortamı gözönünde bulundurarak analiz yapmasını sağlamıştır. Veblen'in analizinde kültürel bütün, onu oluşturan bireylerin davranışlarından bağımsız bir bütün oluşturmaktadır. Veblen iktisadi faaliyeti, kurumların, teknolojinin, zevklerin ve sosyal organizasyonların sürekli değişim içinde olduğu bir süreç olarak tanımlar. Dolayısıyla, belli bir andaki durumdan ziyade, o duruma geçiş süreci önem kazanmıştır. Burada belirtilmesi gereken bir nokta da, Veblen'in eserlerinde kurumları ne şekilde analiz ettiği ile ilgilidir. Veblen'in eserlerinde kurumların incelenmesi, organizasyonel yapıların mekanik anlatımından ziyade, toplumda belli fikirlerin türetilmesini analiz etmeye yöneliktir (Sowell, 1993: 137).

Bu çerçevede üretim ve üretkenlik artışı, Veblen'e göre, sadece bireye mal edilemez. Birey, içinde yaşadığı toplumun bir parçası olarak varlığını sürdürür. Üretim, ancak endüstriyel topluluğun varlığında gerçekleşebilir. Soyutlanmış birey, üretken birim olamaz. Aynı zamanda, teknik bilgiden yoksun üretim faaliyeti olamaz; böylece, birikim ve servet kavramları da olmaz. Teknik bilgi de, endüstriyel toplumdan bağımsız olamaz (Veblen, 1954a: 34).

Veblen'in neoklasik iktisadi analize yönelttiği eleştirilerden yukarıda kısaca bahsedilmişti. Veblen'in, "işadami"na bakışını daha iyi kavrayabilmek için, neoklasik iktisadi analize yönelttiği eleştirilerin temelinde bulunan insan davranışlarıyla ilgili varsayımların, Veblen'in analizinde nasıl ele alındığına bakmak daha yararlı olacaktır. Böylece bireyle ilgili varsayımların temelini oluşturduğu işadaminin davranışlarını kavramak mümkün olacaktır.

Neoklasik iktisadi analizdeki işadami, rasyonel birey varsayımına dayandırılmakta ve ekonomideki diğer bireyler gibi faydasını ve dolayısıyla karını ençoklaştırmaya çalışmaktadır. Burada belirtilmesi gereken husus "işadami" kavramının tanımına yöneliktir. Burada işadami, yatırımcı ve endüstriyel sürecin organizatörüdür. Temel amacı ise karın ençoklaştırılmasıdır. Firma ise, işadaminin bir uzantısı olmaktadır. Tam rekabet varsayımı altında, aynı amaçlı bir çok firmada üretim süreci gerçekleştirir ve endüstride homojen bir ürün üretilir.

Öte yandan, neoklasik iktisadi analizde yer alan sözkonusu bireye ilişkin varsayımlar, Veblen'in eleştirilerini yoğunlaştırdığı bir alandır. Yukarıda değinildiği gibi, Veblen'in analizinde insan içinde bulunduğu kültürün bir ürünüdür ve davranışları da yaşadığı kültürden ve toplumdan bağımsız tutulamaz. Bu kültür içinde, insan içgüdüleriyle yaşar. Veblen, insana ait dört temel içgüdüden bahsetmektedir. Bunlar, ebeveyn içgüdüğü, atıl merak içgüdüğü (idle curiosity), çalışma(workmanship) içgüdüğü ve ilkel içgüdüğüdür. İnsan, kültürüyle birlikte yoğrulmuştur. İnsanın bu içgüdüleri kültürel sistemdeki kurumlarla sınırlandırılmakta ve ortaya çıkmaktadır.

Temel olarak, Veblen'in analizindeki işadımı ve neoklasik analizde ele alınan işadımı aynı amacı gütmektedirler; yani parasal kazanç ve servet birikimi. Ancak her iki analiz arasındaki temel farklılaşma, kazanç elde etme yönteminde kendini göstermektedir (Nabers, 1965: 82). Veblen'in üzerinde durduğu esas nokta, kültür sisteminin şekillendirdiği içgüdüleriyle hareket eden insanın parasal kazançlarını çoğalttırmak için izlediği yol ile üretim sürecinde verimliliğin çoğaltılmasını sağlamak için izlediği yolun birbiriyle uyum içinde olup olmadığıdır. Bu soruşturma sırasında ise Veblen, "maliyet eğrisinin minimum noktasına ulaşmak" amacını güden, ve böylece hem karını hem de verimliliği arttırmaya çalışan işadımının, finans piyasalarındaki "manipülasyonlar"la maksimum parasal kazanç sağlamaya çalışan işadımı yanında önemini azaldığına dikkati çekmektedir. Finans piyasalarındaki "manipülasyonlar"la para kazanan işadımının giderek önem kazanması, yukarıda değinilmiş olan ekonomik organizasyondaki yapısal değişimlere bağlanmaktadır.

Veblen'e göre, 19. Yüzyıldaki sanayileşme sürecinde makinalaşmanın başlamasından önceki zamanlarda üretim birimleri, temel olarak küçük ölçekli üretim, ticaret, bankacılık, ulaştırma gibi faaliyetler ile uğraşıyorlardı. Bu dönemde, ulaştırma ve haberleşmenin doğal şartlara bağımlılığı, üretimin de doğal koşullara bağımlılığını beraberinde getiriyordu. 20. Yüzyılın başlarındaki endüstriyel sistemden farklı olarak daha önceki zamanlarda işadamlarının faaliyetleri, "günlük, ya da kısa vadeli parasal güdüler" den ziyade, üretimi, verimliliği, ürünün hizmet potansiyelini arttırmak gibi amaçlar da güdüyordu. Veblen'e göre, 19. Yüzyıldaki işadımı, 20. Yüzyılın başlarındaki işadımıyla karşılaştırıldığında, bir "finans stratejisti" değil, talep ve arzı dengelemeye çalışan ve doğal şartların olanak verdiği ölçüde karını çoğalttırmaya çalışan bir ekonomik karar birimi niteliğindedir (Veblen, 1994: 10).

Kısaca Veblen, kapitalist gelişme sürecinin başlangıcındaki işadımının rolü ile 20. Yüzyıl başlarındaki kapitalist toplumlarda gözlemlenen işadımının rolü arasında bir ayırım yapmıştır. Bu ayırım esnasında, temel olarak, 19. Yüzyıldaki endüstri ortamı ile 20. Yüzyıl başlarındaki endüstri ortamı arasındaki farklar üzerinde durmuştur. Böylece, iktisadi ortamdaki gelişmelere paralel olarak işadımının işlevlerini de yeniden değerlendirme yoluna gitmiştir (Veblen, 1994).

Bu bağlamda, 19. Yüzyıldaki işadımı ve dolayısıyla sermaye sahibi, tüketici ile üretici arasındaki mübadele sürecinde, "üretken kapasiteyi arttırmak amacını güden işadımı" rolünden, üretim sürecindeki makinalaşmayla beraber uzaklaşmaya başlamıştır. 20. Yüzyılın başlarında işadımı yukarıda belirtildiği gibi bir "finans stratejisti" durumuna geçmiştir. İşadımı, sahip olduğu firmanın hisselerinin finans piyasalarında pazarlandığı ve binlerce hissedarının olduğu

büyük firmanın yöneticisi durumundadır. Böylece işadımı, üretim alanından gittikçe uzaklaşmıştır. Dolayısıyla, ilk zamanlardaki işadımının temel faaliyetlerinden biri doğal şartları önceden kestirerek iktisadi faaliyetlerini düzenlemek iken, modern zamanlarda işadımının rolü, endüstriyel konjonktürü önceden kestirebilmek ve endüstriyel birimler arasındaki ilişkileri mümkün olduğunca kendi parasal amaçları lehine çevirerek kontrol altına almaya çalışmak olmuştur (Veblen, 1994: 22-23).

Veblen'e göre 19. Yüzyılda sermaye sahibi, kendi faaliyet alanındaki üretim süreci ve mübadelelerde yönetici konumunda idi. Aynı zamanda bu dönemde, üretimin dayandırıldığı temel düşünce üretkenlik kavramı idi. Bu dönemde iktisadi faaliyetlerde, ekonomik birimin "hayatını kazanması" endişesi, salt kar elde etme amacından daha ön plandaydı (Veblen, 1994: 23-24).

Kapitalist gelişme süreci içinde sanayi birimleri arasındaki ilişkiler yoğunlaştıkça, işadımı için üretimden ziyade, parasal kazancın ençoklaştırılması ön plana geçti. Böylece, ekonomik organizasyonda kontrol edilecek öğeler, üretkenlikten ziyade, finans piyasalarına doğru bir kayma gösterdi. İşadımının görevi ise, organizasyonun üretken kapasitesinin kontrolü ve organizasyonun finansal durumunun kontrolü olarak ikiye ayrıldı. Bu işlevsel ayırım ilk zamanlarda daha çok üretken kapasiteye dönük durumda iken; 19. Yüzyılın sonlarında ve 20. Yüzyılın başlarında, yönetim ve üretim fonksiyonlarının tamamen ayrılmasıyla yönetim daha büyük önem kazanmaya başladı. Organizasyonun parasal yanı sıra daha dikkatli kontrol edilmesi gereken ve sürekli ilgi bekleyen bir unsur haline dönüştü (Veblen, 1954b: 34). Çünkü, kapitalist sanayi sisteminde, sadece üretkenliğin artırılmasıyla elde edilebilecek kazançların yanısıra, iş ilişkilerinin yönetilmesi suretiyle daha farklılaşmış ve genişlemiş bir yelpazede parasal kazanç elde etme olanakları ortaya çıktı. Veblen bu durumu şu şekilde ifade etmektedir:

... işadamlarının temel kaygısı, hayatını kazanmanın esas amaç olduğu bir endüstriyel işin/üretimin düzenlenmesinden ve eski moda hayatta kalma endişesinden, yatırımların daha az karlı olanaklardan daha çok karlı olanaklara doğru dağılımını sağlamak kaygısına doğru yöneldi... (Veblen, 1994: 24).

Yukarıda değinildiği gibi, Veblen'in analizinde, işadımına atfedilen sözkonusu işlevsel dönüşüm, toplumda mühendis ve teknisyen sınıfının işlevlerinin yeniden tanımlanmasına neden olmuştur. Aşağıda endüstriyel süreç ve makina süreçlerinin incelenmesinden sonra ele alınacak olan sözkonusu

işlevsel bölünme kapsamında, Veblen'in analizinde teknolojik değişim olgusu açıklanacaktır.

2. Endüstriyel Süreç, Makina Süreci ve İşadammının Konumu

Veblen'in analizindeki endüstriyel sürecin temelinde "makina süreci" kavramı bulunmaktadır. Veblen, analizinde çok önemli bir yeri olan makina sürecini, kapitalist ekonominin motor gücü olarak nitelendirir. Makina süreci, kendisini kapsayan bütün unsurların birbiriyle sürekli bağımlılık içinde olduğu bir süreç olarak ele alınmaktadır (Veblen, 1994). Sözkonusu bağımlılık, makina sürecini teknolojik gelişmeyle eşanlamli bir konuma yaklaştırır. O dönemin ifadesiyle, makina sürecinin "endüstriyel teknoloji" süreci haline geldiğini söylemek mümkündür.

Veblen'in 1994 yılında yazdığı "The Theory of Business Enterprise", makina süreci kavramının iktisadi süreç üzerindeki etkisini analiz etmektedir. Veblen'in analizinde makina süreci, kitle üretiminin sonucu olan makinalaşma anlamını aşmış, daha ziyade teknolojik gelişme olarak ele alınmıştır. Makina süreci, Veblen'in endüstriyel sisteminin temelini oluşturmaktadır. Modern kültürün ve modern endüstrinin temelinde makina süreci vardır.

Veblen'in analizinde, "mühendis ve teknisyen" sınıfının işlevi makina sürecinde ortaya çıkar. Üretimde kullanılan makineler, hammaddeler, üretim teknikleri, Veblen'in analizinde önemli bir sınıfı oluşturan mühendislerin, kaşiflerin, ve teknolojik keşifleri uygulayan işgücünün denetimindedir. Böylece, mühendisler ve teknisyenler makina sürecinin temel unsuru olmuştur.

Veblen'e göre endüstriyel süreç, kendisini oluşturan endüstrilerin birbirleriyle sürekli bağımlılık içinde olarak sistemde yer almasını mümkün kılan süreçtir. Kendi sözleriyle:

Endüstriyel süreçte, herhangi bir noktadaki bozukluk, yani sistemde herhangi bir endüstri biriminin kendi payına düşen işi yapamaması durumunda, anında, kendisinden önce yada sonra gelen komşu endüstriler etkilenir. Sözkonusu bozukluk sistemin uzak noktalarına doğru belli bir hızla yayılma gösterir (Veblen, 1994: 17)

Endüstriyel birimlerin veya süreçlerin oluşturduğu bu sistem, aslında, "işbölümü" kavramıyla aynı anlamda kullanılmaktadır Veblen'in analizinde.

Veblen'in tanımıyla, "endüstriyel işlemler harmonisi" makina sürecini oluşturur. Makina süreci, büyük ölçekli üretime fırsat verir. Büyük ölçekli

üretim işletmenin anonim şirket biçimine dönüşmesine yol açar. Anonim şirketlerin kurulmasıyla hisse senedi sahipliği yaygınlaşır ve finansal piyasalar oluşur. Bütün bunlar Veblen'in analizinde, küçük ölçekli üretimden büyük ölçekli üretime geçişi ve klasik iktisadi analizdeki sermaye sahibi kavramından, modern işadamları kavramına geçişi ifade eder. Böylece, toplumsal ihtiyaçları giderecek ürün ve hizmetlerin üretiminin yönetiminden ziyade, hisselerin satışı ve nakit akışı gibi finansal manipülasyon işlevlerinin ağırlık kazandığı konuma doğru kayan bir işadamları portresi çizilmektedir.

Burada belirtilmesi gereken önemli bir nokta, Veblen'in analizinde işadamlarına düşen roldür. Veblen'e göre, para kazanma amacı ön planda olan işadamları, endüstriyel sistemin yöneticisidir. Tamamen parasal güdülerden kaynaklanan iş ilişkilerinin ve iş ilişkilerini yine tamamen parasal güdülerle yöneten işadamlarının merkezi rolü, endüstrilerin birbirleriyle uyum içinde olabilmesini sağlamak olmaktadır ve dolayısıyla endüstri birimleri arasındaki ilişkileri düzenlemesiyle ortaya çıkmaktadır. Böylece Veblen'in analizinde işadamları, karar verici ve endüstriyel süreci yönetici olarak endüstriyel sisteme sokulmaktadır.

3. Üretim ve Parasal Güdü: İşlevsel Bölüşüm ve Teknolojinin Konumu

Veblen'e göre, modern iktisadi hayat tamamıyla işadamları tarafından yönetilmektedir. Dolayısıyla iktisadi analiz, işadamlarının penceresinden bakılarak gerçekleştirilmelidir.

Aşağıda daha detaylı anlatılacağı gibi, Veblen, salt para kazanma amacıyla hareket eden işadamları ile, teknolojik gelişme, yani, makina sürecini yöneten "mühendisler, teknisyenler" arasında işlevsel bir ayrım yapmaktadır. Dolayısıyla Veblen'in analizinde, endüstriyel gelişmenin temelini teşkil eden üretim ve teknolojik gelişme ile işadamlarının görevi olan endüstriyel ilişkileri yönetme arasında bir ayrım vardır. Böylece Veblen endüstriyel işlev, yani üretimin artan miktarlarda sürdürülmesi işlevi ile bu endüstriyel işlevleri yönetme faaliyetlerini birbirinden ayırmış ve ikinciyi oluşturan iş hayatını tamamen para kazanma amacı yönlendirirken, endüstri sisteminin temelinde üretimin bulunduğunu ileri sürmüştür. Veblen'in üretim süreci ile iş hayatının birbirinden ayrılması şeklinde ortaya çıkan bu ayrımı, hemen hemen bütün eserlerinde göze çarpmakta ve analizini, endüstriyel sürecin kapsadığı bu iki sınıfın birbirleriyle olan ilişkilerinin incelenmesine dayandırmaktadır. Yani Veblen'e göre firmanın öncelikli amacı, mühendis ve teknisyenlerce gerçekleştirilen üretimin artırılarak sürdürülmesi değil, işadamlarına maledilen,

üretileni satmak ve finansal manipülasyonlar ile daha çok kazanmaktır. Veblen bu durumu şöyle açıklamaktadır:

Endüstride iş yapan bir firma, işin yönetilmesi ve devam etmesi için teknik uzman istihdam eder. Fakat sözkonusu işletme, teknik personelden oluşmuş bir organizasyon değildir. Şirket üretken işten ziyade, karlı iş yapmak için vardır. Ve yürütülen işler de, üretim ve işçilik niteliğinde değil "satıcılık" niteliğindedir. Organizasyon, parasal bir kurumdur, endüstriyel verimlilik ifade etmek zorunda değildir" (Veblen, 1964b: 83).

Bu noktada Veblen'in öne sürdüğü insan davranışlarının iki temel boyutundan bahsetmek faydalı olacaktır. Veblen'e göre, insan davranışlarının teknolojik ve törensel olmak üzere iki temel boyutu bulunmaktadır. Teknolojik boyut, yapısı gereği sürekli faal olup, belirli bir üretken amaca yöneliktir. Törensel boyut ise, daha ziyade statü ve iktidar olguları ile özdeşleştirilmiştir. Törensel boyut, daha çok parasal kazançlara yönelik faaliyetlerde kendini gösterir. Veblen'e göre zaman içinde, endüstriyel organizasyonda teknolojik boyut, törensel boyutun yanında ikinci planda kalmıştır (Lawson ve Lawson, 1990).

Dolayısıyla Veblen, para kazanma amacı ile üretimin arttırılarak sürdürülmesi kavramlarını bir ölçüde birbirinden ayırmaktadır. Bu çerçevede girişimciye atfedilen rol ise, üretime yönelik faaliyetlerden ziyade finansal alana yönelik faaliyetler olmuştur. Veblen'e göre, iş hayatının temel güdüsü parasal kazanç, yöntemi ise, alım ve satım faaliyetleridir. Hatta Veblen'e göre, amacı parasal kazanç olmayanlar iş hayatına girmez (Veblen, 1994: 20).

Bu noktada, Veblen'in görüşlerinin pratik hayatta ne şekilde ortaya çıktığının daha iyi anlaşılması açısından aşağıdaki paragraf ilginçtir. Veblen'in görüşlerinin savunucularından ve Veblen'in aile dostu olan Hans Otto Storm, Veblen'in görüşlerini, edebi roman kurgularıyla kaleme dökmesiyle bilinmektedir. Aşağıdaki paragraf, Storm'un "Made in U.S.A" adlı kitabından yukarıda bahsi geçen ayırım ile ilgili bir alıntı olup, açık denizlerde arızalanmış bir geminin sahibisiyle, gemideki mühendislerden birinin arasında geçen diyalogu anlatmaktadır. Geminin sahibi, kurtarma maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı geminin radyosunu bozmuş, ve geminin tamirini mühendise yaptırmaya çalışmaktadır.

...Mr. Bent'e, birlik olup olmadıklarını sormadı, gayet pratikti. Sadece sordu: "...Aydınlatma, hava ve soğutma teçhizatımız olmak zorunda. Bunu yapacak

mısınız? Siz yapmazsanız, bir başkası yapacak ve ben de sizin yapıp yapmayacağınızı soruyorum". Mr. Bent bunun üzerine "sorumluluğumuzda olan işi yaparız, ben bu teçhizatı ve gereken herşeyi yapacağım. Bunları kimin için yaptığım da önemli değil, Sovyetler Birliği için yada sizin için. Fakat yeterki sizler makina odasından uzak durun, birteyi bozabilir ya da yaralanabilirsiniz"²

Yukarıdaki paragrafta da görüldüğü gibi, sistemde, teknik kadro ile yöneticiler tamamen birbirinden ayrı tutulmakta ve teknolojik gelişmenin temelinde "mühendis, teknisyen" sınıfı bulunmaktadır. Mühendis ve teknisyen sınıfının kontrolünde bulunan üretim ve teknoloji, toplumun dayanağı, büyümenin ve gelişmenin temelidir ve mühendisler de birey olarak değil bir sınıf olarak anılmaktadır. J.H. Tufts, Veblen'in analizindeki işadami-teknisyen kutuplaşmasını şu şekilde yorumlamıştır:

Endüstriyel sistem içinde yer alan işlemlerin, sürekli varolamamasına neden olabilecek kurallar bütünü, yine endüstriyel sistem tarafından körüklenmektedir. Operasyonlar, makina süreci olmadan olamaz, ama sürecin bütün mantıksal sonuçları gerçekleştiği takdirde, iş kavramı da olamayacaktır. (Tufts, 1973: 648)

Veblen'in analizinde, işadaminin parasal çıkarları doğrultusunda sistemi sabote edebileceği teması sık sık işlenmektedir. Hatta, 1921 yılında yayımlanan, "Engineers and the Price System" isimli kitabı, "sabotaj" kelimesinin anlamını içeren bir bölümle başlar. Veblen'in sabotaj kavramını, Mitchell'in kullandığı gibi "kapitalist sabotaj" olarak adlandırmak daha anlamlı olacaktır. Söz konusu kapitalist sabotaj, daha ziyade, üretkenlik artışını sınırlamaya yada azaltmaya yöneliktir ve işadamları tarafından uygulanır. İşadamları, ürün fiyatlarını maksimum kazanç sağlayacak noktada belirlemek isterlerken, mühendis ve teknisyenler, endüstriyel verimliliği arttırmak için sistemde bulunmaktadırlar. Dolayısıyla, ürün arzının çok olması durumunda, fiyatların çok fazla düşeceğini düşünen işadamları, çoğu zaman üretim sürecinde ürün miktarını arttırmak yerine azaltmaya yöneleceklerdir. Sistem mühendislere bırakılırsa, misyonu verimliliği arttırmak olan mühendisler ürün miktarını arttırmak için çaba göstereceklerdir. İşadami ise, kar miktarını ön planda tuttuğu için, karını arttırmayacak ürün artışını engelleyebilecektir. Veblen'in analizinde bu durum kapitalist sabotaj olarak geçmektedir (Mitchell, 1947: xlv.). Bu çerçevede,

² Storm'dan aktaran, P. Morrison, "The Ideology of Engineers", D. Dowd (ed.), *Thorstein Veblen: A Critical Reappraisal* içinde, Cornell University Press, 1965, 238.

işadamları, en iyi ihtimalle sisteme müdahale etmeyerek sistemin işleyişine izin vermekte, en kötü ihtimalle de “yıkıcı” olmaktadırlar (Sweezy, 1965: 182). Ayrıca Veblen’in sözleriyle:

Anonim şirket biçimindeki örgütlenme, ortaya çıktığında yönetime açık olan iki politika yönü vardı: (a) ürün miktarını kısıtlayarak kar oranlarını arttırmak (b) artan ürün miktarını daha az maliyetle üretme yoluna giderek karını arttırmak...Çoğu zaman, daha az riskli görülen ve üretimle direk ilişkisi olmayan ilk yol tercih edildi. (Veblen, 1954b: 42).

Teknolojik gelişmenin temelinde yatan ve hatta eşanlamli kullanılan makina sürecinin Veblen’in analizinde sosyal bir süreç olduğuna daha önce değinilmişti. Veblen’e göre toplumsal gelişme, “atıl merak” ve “çalışma” içgüdüleri ile ortaya çıkar. Dolayısıyla, mühendislerin temelini oluşturduğu teknolojik gelişme ve makina süreci, Veblen’in analizindeki atıl merak ve çalışma içgüdülerinden kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan, işadamları için parasal kazanç ön plandadır. Yeni teknoloji üretim sürecine ancak sonunda parasal bir kazanç olduğu zaman girebilecektir, bu durum ise işadamlarının kararına bağlı olmaktadır (Rutherford, 1984: 338).

Veblen, kapitalist süreçle başlayan değişimin, bölüşümde yer alan faktörlerin tekrar gözden geçirilmesi gerekliliğini de beraberinde getirdiğini belirtmektedir (Veblen, 1954b: 27). Yukarıda belirttiği gibi, Veblen endüstriyel sistemde, teknolojik gelişme ve endüstriyel verimlilik fonksiyonlarını “mühendis, teknisyen vb” sınıfına atfetmektedir. Dolayısıyla Veblen’e göre, modern sistemde “endüstriyel sanat” olarak tanımlanan teknolojik gelişmenin, faktör bölüşümü içinde kendi yerini alması gerekir. Teknolojik gelişmenin belli bir ekonomik birime değil, topluma atfedilmesi gerekir. Dolayısıyla neoklasik iktisadi analizde teknolojik gelişme, belli bir ekonomik birimin faaliyeti olarak tanımlanmadığı için yer almamıştır. Veblen, teknolojik gelişmeyi, toplumsal bir olgu olarak şu şekilde tanımlamaktadır:

Teknolojinin belirli bir andaki durumu, geçmiş tecrübelerden türetilmiş, birleşik bilgi stokudur. Bölünmez bir mülk olarak toplum tarafından tutulur ve aktarılır... Üretken endüstrinin temel taşıdır... ve hiç kimsenin bireysel malı olamaz. Dolayısıyla bir üretim faktörü olarak benimsenmemiştir... (Veblen, 1954b: 28).

Veblen’in analizinde toplumsal kurumlar ile teknolojik gelişme sürekli bağlantıdadır. Teknoloji, kurumların gelişimini, ve kurumlar da teknolojinin

gelişimini etkilemektedirler (Rutherford, 1984: 335-336). Bu bağlamda, teknolojik değişim, toplumsal evrimin doğasında bulunan bir unsurdur ve iktisadi faktörlerden bağımsız olarak gerçekleşir (Clark ve Juma, 1988). Endüstriyel sistemin ve kapitalist hayatın motor gücü, makina süreci, yani teknolojik gelişme ve üretimin artırılarak sürdürülmesi olup, bu sürecin gelişimi kümülatiftir. Böylece Veblen'e göre, teknolojik gelişme, tecrübe birikiminin gelecek nesillere aktarıldığı, tedrici bir süreçtir ve topluma mal edilmiştir (O'Donnell, 1973: 205).

Temel olarak, Veblen'in analizinde teknolojik gelişme kavramı, birbiriyle bağlantılı iki açıdan incelenebilir. Bunlardan ilki, teknolojinin kültürel evrim sürecindeki rolü ile ilgilidir. Teknolojik gelişme kültürel evrimin ayrılmaz bir parçasıdır. İkinci olarak, insan davranışlarının teknolojik ve törensel boyutu, yani davranışsal öğeler önem kazanmaktadır. Yukarıda da belirtildiği gibi, teknolojik ve törensel boyutlar, Veblen'in işlevsel ayrımının temelinde bulunmaktadır. Lower (1988:213), teknolojik boyutun üretimi arttırmak için problem çözmeye ve dolayısıyla bilgi üretmeye yönelik olduğunu, ve böylece sosyal bir süreç haline geldiğini ifade etmektedir. Kültürel evrim ve teknolojik gelişmenin temelinde, sözkonusu davranışsal unsurlar bulunur.

Veblen'in analizinde rastlanan teknik bilginin tedrici ve kümülatif bir süreç olması ve topluma mal edilmesi, günümüzde iktisat teorisi kapsamında teknolojik gelişmeyi analizin merkezine koymuş olan kuramlarla bir ölçüde yakınlık teşkil etmektedir. Örneğin Rosenberg (1994) teknolojik gelişmenin "izlek bağımlı" (path dependent) olma özelliği üzerinde durmuştur. Diğer bir deyişle, Rosenberg'e göre, ve O'nu izleyen çağdaş bir çok iktisat kuramcısının kabul ettiği gibi, teknolojik gelişme süreci kümülatiftir. Aynı zamanda, tarihsel perspektif içinde, belirli bir anda bir buluşun gerçekleşmesi, onu takip eden diğer buluşların yolunu açar ve teknolojik gelişmenin izleyeceği belli bir yolun belirginleşmesini sağlar³.

Ayrıca günümüzde, bilgi birikiminin bedava ve herkese kullanılabilirliği ölçüde kamu malı, diğer taraftan diğer ekonomik birimlerin kullanımının engellenebildiği ölçüde özel mal niteliğinde olduğu kabul edilmektedir. Veblen'in analizinde bilgi birikiminin topluma mal edilmesi, bilginin, bugünkü kullanımı ile, "kamu malı" niteliğinde olması anlamını pekiştirmektedir. Diğer taraftan Veblen'in analizinde, yeni teknolojilerin üretim sürecine katılmasının,

³ Rosenberg (1994) bu kavramı şu şekilde açıklamaktadır: "...teknolojik gelişmelerin sırası çoğu zaman belirli bir mantıksal diziyi takip eder...belirli bir tarihsel olay, onu izleyen bir takım teknolojik gelişmelerin yolunu kesin hatlarıyla çizmese de, en azından teknolojik gelişmenin izleyeceği belirli bir yörüngeyi, daha kolay ulaşılabilir, daha ucuz ve daha olası hale getirir..." (Rosenberg, 1994: 15).

sadece sonucunda parasal kazanç bulunduğu ölçüde gerçekleşebileceğine dair bir izlenim bulunmaktadır. Bilginin üretimi sonucunda ortaya çıkan parasal kazancın, bilgiyi üreten ekonomik birime dönmesi ise, ancak diğer ekonomik birimlerin üretilen bilgiyi kullanmalarının engellenebildiği ölçüde gerçekleşecektir. Bilginin özel mal niteliğinin ağırlık kazanmasının, 20. yüzyıl içerisinde, fikri mülkiyet hakları ve bilginin yayılımını engelleyen benzeri toplumsal ve hukuksal kurumların gelişimiyle gerçekleştiğini ifade etmek yanlış olmayacaktır. Dolayısıyla, Veblen'in analizinde işlenen toplumsal kurumların gelişimi ile teknolojik gelişme arasındaki bağlantı, kanımızca 20. Yüzyılın ikinci yarısındaki bu gelişmeler kapsamında daha da açıklık kazanmıştır.

Sonuç Yerine

Bu çalışmada genel hatlarıyla Thorstein Veblen'in düşüncesinde işadamları ve teknolojik gelişme kavramları incelenmiştir. Veblen'in analizinde, işadamlarının kapitalist gelişme sürecinde önemli bir rolü vardır. Veblen, iktisadi analizin işadamlarının penceresinden bakılarak yapılması gerektiğini ifade etmiştir. 20. yüzyıl başlarında, endüstriyel organizasyonda gerçekleşen yapısal değişimlere paralel olarak, Veblen'in analizinde işadamları, parasal güdülerini, üretime yönelik faaliyetlerden daha önde olan bir ekonomik birim portresi çizmektedir. İşadamlarının, kazancını çoğaltmak için gerçekleştireceği faaliyetler, üretim sürecinden ziyade finansal manipülasyonlara yönelmiştir. Veblen'in analizinde teknolojik gelişme ise, topluma mal edilmiş ve toplumsal hayatın gelişim yönünü tayin etmektedir. Teknolojik gelişmeyi ve üretkenlik artışını sağlayan sınıf ise mühendis ve teknisyen sınıfıdır. Clark ve Juma (1988: 211) ya göre, Veblen eserlerinde, iktisadi analiz için yeni açılımlar önermiş, ancak bunları tam olarak geliştirip kuramsallaştırmakta bir takım engellerle karşılaşmıştır. İktisadi evrim sürecinde, teknolojik gelişmenin kuramsal analizi ise, Schumpeter'in eserleri ile gerçekleştirmiştir.

Veblen 19. yüzyıl sonlarında ve 20. yüzyıl başlarında yaşamış olan bir iktisatçı olarak kurumcu akımın öncülerindedir. Eserlerinde neoklasik iktisadi analize yönelttiği eleştiriler, iktisat yazınında önemli tartışmalara yol açmıştır. Kurumcu akım, iktisadi analize 20. Yüzyılın başlarından itibaren yeni bir soluk getirmiş ve evrimci iktisat kuramlarının ortaya çıkışında da önemli bir rolü olmuştur. Fikrimizce, çağdaş iktisat temalarının anlaşılmasında ve yaygınlaşmasında, Veblen'in biraz nükteli ve bir ölçüde reformist yaklaşımının çok önemli bir rolü bulunmaktadır.

Kaynakça

- Arrow, K.(1973) "Thorstein Veblen as an Economic Theorist", *American Economist*, (19): 5-9.
- Blaug, M. (1985) *Economic Theory in Retrospect*, 4th ed., Cambridge, Cambridge University Press.
- Clark, N. (1991) "Organization and Information in the Evolution of Economic Systems", P.P. Saviotti ve J.S. Metcalfe (ed.) *Evolutionary Theories of Economic and Technological Change* içinde, Switzerland, Harwood Academic Publishers.
- Clark, N. ve Juma, C. (1988) "Evolutionary Theories in Economic Thought", G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete (eds.) *Technical Change and Economic Theory* içinde, London and New York, Pinter Publishers.
- Ekelund R.B. ve Hebert R.F.(1990) *A History of Economic Theory and Method*, 3rd ed., New York, Mc Graw Hill.
- Freeman, C. (1994), "Critical Survey, The Economics of Technological Change", *Cambridge Journal of Economics*, (18), 463-514.
- Hill, F.G. (1965) "Veblen and Marx", D.F. Dowd (ed.), *Thorstein Veblen: A Critical Reappraisal*, içinde, 2nd ed., Ithaca, New York, Cornell University Press.
- Hodgson, G. (1991) "Evolution and Intention in Economic Theory", P.P. Saviotti ve J.S. Metcalfe (ed.) *Evolutionary Theories of Economic and Technological Change* içinde, Switzerland, Harwood Academic Publishers.
- Lawson, C.L ve Lawson, L.L. (1990) "Financial System Restructuring: Lessons from Veblen, Keynes and Kalecki", *Journal of Economic Issues*, (24): 115-131.
- Lower, M.D. (1988) "The Concept of Technology Within the Institutional Perspective", M.R. Tool (ed.) *Evolutionary Economics*, içinde, Armonk, New York.
- Mitchell, W.C. (1947) "Thorstein Veblen", W.C. Mitchell (ed), *What Veblen Thought*, içinde, 3rd ed., New York, Viking Press.
- Morrison, P. (1965), "The Ideology of Engineers", D. Dowd (ed.), *Thorstein Veblen: A Critical Reappraisal* içinde, Ithaca, New York, Cornell University Press.
- Murphree, I. (1993) "Darwinism in Thorstein Veblen's Economics", J.C. Wood (ed.) *Thorstein Veblen, Critical Assessments Volume I* içinde, London, Routledge London and New York.

- Nabers, L. (1965) "Veblen's Critique of Orthodox Economic Tradition", D. Dowd, **Thorstein Veblen: A Critical Reappraisal** içinde, 2nd ed., Ithaca, New York, Cornell University Press.
- O'Donnell L.A.(1973) "Rationalism, Capitalism and the Entrepreneur: The Views of Veblen and Schumpeter", **History of Political Economy**, (5): 199-214.
- Rosenberg, N. (1994) **Exploring the Black Box: Technology, Economics and History**, New York, Cambridge University Press.
- Rutherford M.(1984) "Thorstein Veblen and the Process of Institutional Change", **History of Political Economy**, (16): 331-348.
- Saviotti, P. P. ve Metcalfe J.S. (1991) "Present Development and Trends in Evolutionary Economics", P.P. Saviotti ve J.S. Metcalfe (ed.) **Evolutionary Theories of Economic and Technological Change** içinde, Switzerland, Harwood Academic Publishers.
- Sowell, T. (1993) "The Evolutionary Economics of Thorstein Veblen", J.C. Wood (ed) **Thorstein Veblen, Critical Assessments Volume I** içinde, London, Routledge London and New York.
- Sweezy, P. M.(1965) "On American Capitalism", D. Dowd (ed.), **Thorstein Veblen: A Critical Reappraisal** içinde, Ithaca, New York, Cornell University Press.
- Tufts, J.H.(1973) "Review: The Theory of Business Enterprise", Dorfman J. (ed.), **Thorstein Veblen, Essays, Reviews and Reports, Previously Uncollected Writings**, Clifton Augustus M. Kelley.
- Veblen, T. (1994) **The Theory of the Business Enterprise**, London, Routledge Thoemmes Press (1932).
- _____, (1954a) **Essays on Our Changing Order**, New York, Viking Press.
- _____, (1954b) **Engineers and the Price System**, 10th ed., New York, The Viking Press (1921).
- _____, (1964a) **Vested Interests and the Common Man**, New York, Augustus M. Kelley, (1919).
- _____, (1964b) **Absentee Ownership and the Business Enterprise in Recent Times**, New York, The Viking Press (1923).

YAZARLARA DUYURU

1. Dergimizde Türkçe, İngilizce, Fransızca ve Almanca yazılar yayınlanır. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayınlanmamış veya yayınlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.
2. Yazılar üç kopya olarak A4 boyutunda kağıdın bir yüzüne çift aralıkla, *Times New Roman* karakterinde 12 punto ile yazılmalıdır ve 25 sayfayı geçmemelidir. Yazının 3.5'lik diskete, Microsoft Windows Word 5.0 veya daha sonraki sürümünde kaydedilmiş bir kopyası yazı ile birlikte gönderilmelidir.
3. Tablo ve şekiller yazı içindeki yerleri belirtilerek ayrı sayfalara yazılmalıdır. Yazının ilk sayfasında şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar); (iii) Yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kuruluş ve kurum adresi, varsa e-mail adresi; (iv) en çok 150 kelimelik Türkçe özet; (v) en çok 150 kelimelik İngilizce özet; (vi) varsa, yazar(lar)ın yardımlarını gördüğü kişi/kurumlara teşekkür; ve (vii) Türkçe ve İngilizce anahtar sözcükler.
4. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar, tabloların üzerinde, şekillerin altında yer almalı, kaynaklar ise tablo ve şekillerin altına yazılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemiş ise, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
5. Yazılarda verilecek notlar yazının sonuna eklenmelidir.
6. Kaynaklara göndermeler metin içinde, aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi yapılmalıdır:

.....belirtilmiştir. (Alkin, 1982: 210-5).

Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.

(Gupta vd., 1982:286-7).

(Rivera-Batiz ve Rivera-Batiz, 1989: 274-9; Dornbusch, 1980: 19-23)

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, kaynakçada belirtilmeli, gönderme yapılmayan kaynaklar kaynakçaya konulmamalıdır. Dergi ve derlemelerdeki makalelerin sayfa numaraları belirtilmelidir. Kaynakçada aşağıda örneklenen biçim kurallarına uyulmalıdır:

Kitaplar:

Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J. 07632: Prentice-Hall, Inc.

Dergiler:

Langeheine, B. ve U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Derlemeler:

Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", P. King (der.), *International Economics and International Economic Policy: A reader* içinde, New York: Mc Graw-Hill, Inc., 163-82.

8. Bu kurallara uymayan yazılar, gerekli düzeltmelerin yapılması için yazarlara geri gönderilir. Yazının yayımlanması halinde makalenin yer aldığı derginin 1 kopyası (10 adet ayrı basım) yazarlara ücretsiz gönderilir.

