

# UTEAD JITER

ULUSLARARASI TİCARET VE  
EKONOMİ ARAŞTIRMALARI  
DERGİSİ

JOURNAL OF  
INTERNATIONAL TRADE AND  
ECONOMIC RESEARCHES

Doç. Dr. Cuma ERCAN

Lojistik Maliyetler ve Muhasebeleştirilmesi

Öğr. Gör. Dr. Emel ABA ŞENBAYRAM

İş Görenlerin Sosyal ve Beşeri Sermaye  
Düzeyleri ile İşten Ayrılma Niyetleri  
Arasındaki İlişkinin Tespitine Yönelik  
Bir Alan Araştırması

Prof. Dr. Sadettin PAKSOY  
Yeşim BAYRI  
Hakan SELCİ

Maastricht Kriterlerine Göre  
Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Giriş Sürecinin  
Değerlendirilmesi

# UTEAD JITER

ULUSLARARASI TİCARET VE  
EKONOMİ ARAŞTIRMALARI  
DERGİSİ

JOURNAL OF  
INTERNATIONAL TRADE AND  
ECONOMIC RESEARCHES

ISSN (Online): 2618-6225

Cilt/Volume: 2

Sayı/Issue: 2

Aralık/December 2018

[dergipark.gov.tr/utead](http://dergipark.gov.tr/utead)

## İmtiyaz Sahibi/Owner

Doç. Dr. Mehmet ŞENTÜRK

## Baş Editör/Editor in Chief

Doç. Dr. Mehmet ŞENTÜRK

## Editör/Editor

Yrd. Doç. Dr. Engin DÜCAN

## Dil Editörü/Language Editor

Doç. Dr. Selim KAYHAN

## Yardımcı Editör/Co-Editor

Aslı ŞENTÜRK

## Yayın Kurulu/Editorial Board

Prof. Dr. Selim KAYHAN

Doç. Dr. Mehmet ŞENTÜRK

Doç. Dr. Tayfur BAYAT

Dr. Öğr. Üyesi Engin DÜCAN

Dr. Öğr. Üyesi Eda DİNERİ

## Yayın Sekreterliği/Publication Secretary

Aslı ŞENTÜRK

## **Yazışma Adresi**

Doç. Dr. Mehmet ŞENTÜRK  
Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü  
79000 Kilis/Türkiye

## **Submission Address**

Assoc. Prof. Dr. Mehmet SENTURK  
Kilis 7 Aralık University, Faculty of Economics and Administrative  
Sciences, Department of International Trade and Logistics  
79000 Kilis/Turkey

**Tel:** +90 348 814 93 34/1513

**Faks/Fax:** +90 348 814 26 60

**e-posta/e-mail:** [utead@hotmail.com](mailto:utead@hotmail.com)

[dergipark.gov.tr/utead](http://dergipark.gov.tr/utead)

UTEAD'da yayımlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına ait olup, kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

The scientific and linguistic responsibility of the articles published in JITER belongs to the authors and can not be used without reference to the source.

**İndeksler/Indexing:** Academic Keys, ASOS, CiteFactor, DIIF-Directory of Indexing and Impact Factor, ESJI-Eurasian Scientific Journal Index, ISIFI-International Services for Impact Factor and Indexing, ISRA-International Society for Research Activity, JIFACTOR, Journal Factor, Journals Directory, ResearchBib-Academic Resource Index, Scientific World Index, Society of Economics and Development, Science Library Index, Scientific Impact Factor.

## Uluslararası Danışma Kurulu/International Advisory Board

Prof. Dr. Ali ŞEN, İnönü Üniversitesi

Prof. Dr. Costas AZARIADIS, Washington University / USA

Prof. Dr. Elsadig AHMED, Multimedia University / MALAYSIA

Prof. Dr. Hüseyin AĞIR, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi

Prof. Dr. Krzysztof PIASECKI, Poznan University of Economics / POLAND

Prof. Dr. M. Hanifi ASLAN, Hasan Kalyoncu Üniversitesi

Prof. Dr. Mohammad Kabir HASSAN, University of New Orleans / USA

Prof. Dr. Muhsin KAR, Ömer Halisdemir Üniversitesi

Prof. Dr. Ömer ÖZÇİÇEK, Gaziantep Üniversitesi

Prof. Dr. Pasrun ADAM, Universitas Halu Oleo / INDONESIA

Prof. Dr. Selami SEZGİN, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi

Prof. Dr. Selim KAYHAN, Necmettin Erbakan Üniversitesi

Prof. Dr. Tahsin KARABULUT, Necmettin Erbakan Üniversitesi

Doç. Dr. Emine KOBAN, Gaziantep Üniversitesi

Doç. Dr. H. Murat MUTLU, Gaziantep Üniversitesi

Doç. Dr. İbrahim Halil EKŞİ, Gaziantep Üniversitesi

Assoc. Prof. Dr. Kamilla MARCHEWKA-BARTKOWIAK, Poznan University of Economics/POLAND

Assoc. Prof. Dr. Maria Asuncion PRATS, University of Murcia / SPAIN

Doç. Dr. Mehmet MUCUK, Selçuk Üniversitesi

Doç. Dr. Mehmet ŞENTÜRK, Kilis 7 Aralık Üniversitesi

Assoc. Prof. Dr. Nanthakumar LOGANATHAN, Universiti Teknologi Malaysia / MALAYSIA

Assoc. Prof. Dr. Rebeca JIMENEZ-RODRIGUEZ, Universidad de Salamanca / SPAIN

Assoc. Prof. Dr. Siong Hook LAW, Universiti Putra Malaysia / MALAYSIA

Doç. Dr. Tayfur BAYAT, İnönü Üniversitesi

Doç. Dr. Uğur ADIGÜZEL, Necmettin Erbakan Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Ahmet AYSU, Erciyes Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Ali Eren ALPER, Ömer Halisdemir Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Ceyhan Can ÖZCAN, Necmettin Erbakan Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Doğan BAKIRTAŞ, Ömer Halisdemir Üniversitesi

Asst. Prof. Dr. Edgardo SICA, Università di Foggia / ITALY

Dr. Öğr. Üyesi Engin DÜCAN, Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi

Asst. Prof. Dr. Mohamed Ibrahim MUGABLEH, Irbid National University / JORDAN

Asst. Prof. Dr. Mounir Ben MBAREK, University of Sfax Tunisia / TUNISIA

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa GERÇEKER, Selçuk Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Nahit YILMAZ, Necmettin Erbakan Üniversitesi

Asst. Prof. Dr. Raveesh KRISHNANKUTTY, ICFAI Business School / INDIA

Dr. Ratbek DZHUMASHEV, Monash University / AUSTRALIA

Res. Asst. Jyoti KUMARI, Indian Institute of Technology Kharagpur / INDIA

**Amaç ve Kapsam:** Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (UTEAD) bağımsız bir yayın organıdır. UTEAD, başta İktisat, Uluslararası Ticaret, Lojistik,

Ekonometri, İşletme, Finans, Bankacılık ve Sermaye Piyasaları olmak üzere Siyaset Bilimi, Turizm, Kamu Yönetimi ve Uluslararası İlişkiler gibi alanlarda ortak bir akademik zemin oluşturmak üzere Türkçe ve İngilizce dillerinde bilimsel ve özgün araştırma makaleleri yayımlamaktadır. Ayrıca, farklı disiplinlerden de bu alanlarla ilgili çalışmalar değerlendirmeye alınmaktadır. UTEAD, 2017 yılında yayın hayatına başlamış uluslararası hakemli bir dergi olup, yılda iki kez Haziran ve Aralık aylarında yayımlanmaktadır. UTEAD, dergipark üzerinden erişime açıktır. UTEAD'da yayımlanan makalelerde belirtilen düşünce görüşlerden yazar(lar) sorumludur. UTEAD'da yayımlanmak üzere hakem değerlendirmeleri sonucunda kabul edilen makalelerin tüm yayın hakları süresiz olarak UTEAD'a aittir.

**Aims and Scope:** Journal of International Trade and Economic Researches (JITER) is an independent publication. JITER, publishes scientific and original research articles in Turkish and English languages to create a common academic background in fields such as economics, international trade, logistics, econometrics, business, finance, banking, capital markets, political sciences, tourism, public administration and international relations. In addition, studies on these areas are taken into consideration from different disciplines. JITER, is an internationally refereed journal that began publication in 2017 and is published twice a year in June and December. JITER is open access via Dergipark. The author(s) are responsible for the opinions expressed in the articles published in JITER. All publishing rights of articles accepted as referee evaluations for publication in JITER belong to the JITER for an indefinite period of time.

**Açık Erişim Politikası:** Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (UTEAD) "Açık Erişim Politikası" izleyen bir dergidir. Dergide yayımlanan makaleler doğrudan açık erişime sunulmaktadır. UTEAD, yayımladığı makalelerle bilimin Açık Erişim Politikasıyla desteklenmesine ve bilgiye erişimin kolaylaştırılmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.

**Open Access Policy:** Journal of International Trade and Economics Researches (JITER) is a journal that follows the "Open Access Policy". The articles published in the journal are offered directly to the public. JITER aims to contribute to the promotion of published science by the Open Access Policy and to facilitating access to information.

**Değerlendirme Süreci:** UTEAD'a ulaşan makaleler, öncelikle editörler ve danışma kurullarımız tarafından bilimsellik ve yazım kuralları yönünden incelenir.

Uygun bulunan makaleler daha sonra alanında en az doktora derecesine sahip iki ayrı hakeme gönderilir. Hakemlerin kabul veya red yönünde aynı görüşü bildirmeleri durumunda karar aynen uygulanır. Ancak, hakem görüşleri aynı doğrultuda olmaz ise, makale üçüncü hakeme gönderilir. Üçüncü hakemin kararı doğrultusunda makale yayımlanır ya da yayımlanmaz. Hakem raporları makale yazarlarına gönderilir ve dergi arşivinde de saklanır. UTEAD'da kör hakemlik sistemi uygulanmaktadır.

**Evaluation Process:** The articles reached by us are first examined by our editors and advisory boards in terms of scientific and author guidelines. Eligible articles are then sent to two separate referees with at least the doctorate degree in the related area. If the referees give the same opinion in the direction of acceptance or rejection, the decision will be applied in the same way. However, if the referee's views are not in the same direction, the article is sent to the third referee. The article will be published or not published in the direction of the decision of the third referee. Referee reports are sent to the article authors and are kept in the journal archive. In JITER, blind referee system is applied.

**İntihal Denetimi:** UTEAD yayın politikası gereği hakem değerlendirmesinden geçirdiği her makalenin özgünlüğünü korumak amacıyla intihal denetiminden geçirilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda, UTEAD'a değerlendirilmek üzere gönderilen tüm makaleler URKUND intihal analiz yazılımından geçirilir. Ortaya çıkan eşleşmeler detaylı bir biçimde incelenerek atıfı doğru olan eşleşmeler çıkarılır. Kalan eşleşmeler yayın kurulu tarafından raporlanır. Raporda yer alan hataların yazarlar tarafından düzeltilmesi istenebilir veya çalışma yazarlara iade edilebilir.

**Plagiarism Detection:** JITER requires that the review policy be subject to a plagiarism detection in order to preserve the authenticity of each article it reviews. In this context, all articles submitted to JITER for evaluation are passed through URKUND plagiarism analysis software. The resulting matches are examined in detail and the correct matches are extracted. The remaining matches are reported by the editorial board. Errors in the report may be requested to be corrected by the authors or may be returned to the authors.

## YAZIM KURALLARI

**Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (UTEAD)**'da yayımlanması için değerlendirilmek üzere gönderilecek makaleler daha önce hiçbir yaygın organında yayımlanmamış ve değerlendirilmek üzere sunulmamış olmalıdır. Makaleler, aşağıda belirtilen kurallar doğrultusunda hazırlanmalıdır. Bu kurallara uygun olmayan makaleler değerlendirmeye alınmayacak ve yazarlara iade edilecektir.

**UTEAD**'a gönderilecek makaleler **Türkçe** veya **İngilizce** olabilir. Yazının uzunluğu **20 sayfayı** geçmemelidir. Yazının elektronik kopyası Microsoft Word programında **Cambria** yazı karakteri ile hazırlanmalıdır. Marj ayarları; **üstten ve alttan 2 cm, sağ ve soldan 2 cm** olmalıdır. Kağıt boyutu **17.5 cm en** ve **24 cm boy** olacak şekilde ayarlanmalıdır.

**Başlık**, makale hangi dilde ise önce o dilde büyük harflerle **11 punto, koyu** ve **sayfaya ortalı** olarak verilmelidir. Makalenin diğer dildeki karşılığı ise, **bir satır boşluk bırakılarak** büyük harflerle, **11 punto, koyu** ve **sayfaya ortalı** olarak verilmelidir.

**Yazar(lar)ın, adı, soyadı** ikinci başlığın altında **11 punto, koyu** ve **sayfaya ortalı** olarak verilmelidir. Yazar(lar)ın unvanları, bağlı bulunduğu kurum ve bölümü ile e-posta adresi sayfa altında **dipnot** olarak yazılmalıdır. **UTEAD**'da kör hakemlik sistemi uygulanmaktadır. Makale Türkçe ise önce **en çok 100 kelimelik** bir **"Öz"** ve altında İngilizce dilinde **en çok 100 kelimelik** ikinci bir **"abstract"** italik olarak verilmelidir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, **anahtar kelimeler (en çok 5, en az 3)** ile İngilizce özetin altında **Journal of Economic Literature (JEL)** sınıflaması numarası verilmelidir.

Metin içinde başlıklar numaralandırılmalı (1., 1.1., 1.1.2. gibi) ve **derinlik üçten fazla olmamalıdır**. **Tüm başlıklar 10 punto** ve **koyu** olarak verilmelidir.

**Metin, 10 punto** ve **tek satır aralıkla** yazılmalıdır. Her paragraftan sonra **6 nk boşluk** bırakılmalı ve paragraflar **iki yana yaslı** olmalıdır. Başka kaynaklardan yapılan aktarmalar üç satırı geçmiyor ise tırnak içinde italik olarak, üç satırı geçiyor ise ayrı bir paragrafta sağdan ve soldan birer santim içeri çekilerek **10 punto** ve **italik** olarak verilmelidir.

**Tablo ve şekillere** başlık ve sıra numarası verilmeli, başlıklar tabloların ve şekillerin üzerinde (Tablo 1. Tablo adı), şekillerin ise (Şekil 1. Şekil adı) olarak yer almalıdır. Tablo ve şekiller dikey olarak **(tam sayfa olan tablo ve şekiller yatay olarak yerleştirilebilir)**.

**Denklemler**, sayfaya **sola yaslı** olarak verilmeli ve denklemlerin sıra numaraları parantez içinde olup sayfanın sağ tarafına yaslanmalıdır.

**Kaynaklara göndermeler**, metin içi **parantez yöntemi** ile yapılmalıdır. Parantez içindeki sıra; yazar/yazarların soyadı, (yazarı olmayan kaynaklarda eser adının ilk üç kelimesi ve hemen izleyen üç nokta) kaynağın yılı, sayfa numarası/numaraları şeklinde olmalıdır (örneğin: Soyad, tarih: sayfa numarası).

Metin içinde, yukarıdaki gibi gönderme yapılan bütün kaynaklar, referanslar listesinde **APA** biçimine uygun olarak yazılmalı, gönderme yapılmayan kaynaklar bu listede yer almamalıdır. Kaynaklar alfabetik sırayla yazılmalıdır.

Makalelerin basıma girecek son şeklini yazım kurallarına uygun olarak sunmak yazarlara aittir. Makaleler yazım kurallarına uygun bir biçimde hazırlanana kadar yayımlanmaz.

## GUIDELINES FOR AUTHORS

The articles to be submitted for publication in the **Journal of International Trade and Economics Researches (JITER)** should not have been published in any publications previously and have not been submitted for evaluation. The articles should be prepared in accordance with the following rules. Articles that are not in line with these rules will not be evaluated and will be returned to the authors.

Articles that are not in line with these rules will not be evaluated and will be returned to the authors. The articles to be submitted to JITER may be in **Turkish** or **English**. The length of the article should not exceed **20 pages**. Electronic copy of the manuscript should be prepared in Microsoft Word program with **Cambria** font. Margin settings; **2 cm from the top, 2 cm from the bottom, 2 cm from the right and left**.

The **title** should be given in **bold, 11 pt, bold, and centered on the page**, whichever is on the top. In the case of the **English version** of the manuscript, a line must be left blank, in capital letters, **10 pt, bold, and centered on the page**.

Author (s) should be written as a footnote under the page with the institution and department to which it is affiliated and the e-mail address.

In **JITER**, blind referee system is applied. The article should be given in "**abstract**" of **up to 100 words** in **English**. The **keywords (maximum 5, minimum 3)** and the **Journal of Economic Literature (JEL)** classification under the English abstract should be given under Turkish and English abstracts.

Titles should be numbered in the text (such as 1, 1.1, 1.1.2) and the depth should not be more than three.

All **titles** should be given in **10 point font and bold**. The **text** should be written in **10 point and single line spacing**. After **each paragraph, 6 nk** should be **left blank** and the paragraphs should be justified.

**Transmissions** made from other sources should be given in italics in quotation if they do not exceed three lines, in **10 point and italic** in a separate paragraph if they pass by one inch from the right and left.

**Tables and figures** should be given titles and sequence numbers, titles should be placed on tables and figures (Table 1. Table name) and figures (figure 1. figure name). Tables and figures can be placed vertically (full-page tables and figures can be placed horizontally).

The **equations** should be left-justified on the page and the equations must be numbered in parentheses and should lie on the right side of the page.

They should be sent to the sources using the in-text **parenthesis method**. The order in brackets is; The surname of the author / authors (the first three words of the work in non-spelling sources and the next three spots) must be in the form of the year, page number / number of the source (eg: Lastname, date: page number).

In the text, all **referenced sources**, as above, should be listed in the references list in accordance with **APA** format, and non-referenced sources should not be listed in this list. Sources should be written in alphabetical order.

It is up to the authors to present the final form of the prints in accordance with the writing rules. The articles are not published until they are prepared in accordance with the writing rules.





## İÇİNDEKİLER

Lojistik Maliyetler ve Muhasebeleştirilmesi.....86

**Doç. Dr. Cuma ERCAN**

İş Görenlerin Sosyal ve Beşeri Sermaye Düzeyleri ile İşten Ayrılma Niyetleri  
Arasındaki İlişkinin Tespitine Yönelik Bir Alan Araştırması.....96

**Öğr. Gör. Dr. Emel ABA ŞENBAYRAM**

Maastricht Kriterlerine Göre Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Giriş Sürecinin  
Değerlendirilmesi.....109

**Prof. Dr. Sadettin PAKSOY**

**Yeşim BAYRI**

**Hakan SELCİ**

## **LOJİSTİK MALİYETLER VE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ**

### **LOGISTICS COSTS AND ACCOUNTING RECORDS**

**Doç. Dr. Cuma ERCAN \***

#### **Öz**

*Küreselleşme süreciyle birlikte lojistik maliyetlerin toplam işletme maliyetleri içinde payı giderek artmaktadır. Lojistik maliyetlerin bu önemine rağmen, birçok işletme tarafından ayrıntılı bir şekilde izlenmemektedir. Lojistik maliyetler ne kadar doğru olarak hesaplanıp, iyi yönetebilirlerse, işletmelere o kadar düşük maliyet ve verimlilik artışı sağlayacaktır. Bu durum maliyetlerle ilgili bilgi gereksiniminin karşılanması ve bu bilgilerin bir sistem içinden sağlanması gereğini ortaya çıkarmıştır. İşletmelerin gereksinim duyduğu maliyet bilgilerinin ancak etkin bir muhasebe bilgi sistemi ile karşılanması mümkündür. Lojistik maliyetlerin analiz edilebilmesi ve birtakım kararlarda kullanabilmesi için, öncelikle bu maliyetlerin uygun hesaplar kullanılarak tasnif edilmesi ve izlenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda lojistik maliyetler genel muhasebe kapsamında ayrı ayrı hesaplar kullanılarak muhasebeleştirilebileceği gibi, aynı anda işletme içine yönelik bilgi üretmek amacıyla yönetim muhasebesi kapsamında da muhasebeleştirilebilir. Bu çalışmada, lojistik maliyetlerin Tekdüzen Hesap Planı (THP) kapsamında muhasebeleştirilmesi açıklanarak, uygulama örneklerine yer verilecektir.*

**Anahtar Kelimeler:** *Lojistik, Lojistik Maliyetler, Muhasebe.*

**JEL Kodları:** *M40, M41.*

#### **Abstract**

*With the globalization process, the share of logistics costs in total operating costs is increasing. Despite this importance of logistics costs, it is not monitored in detail by many companies. The more accurate the logistics costs can be calculated and managed, the lower the costs and efficiency increases. This situation revealed the need to meet the information needs related to costs and to provide this information from within a system. It is possible to meet the cost information required by the enterprises with an effective accounting information system. In order to be able to analyze logistics costs and to use them in some decisions, these costs should be classified and monitored using appropriate accounts. In this context, logistics costs can be accounted for using separate accounts in the general accounting context, and can also be recognized within the scope of managerial accounting in order to generate information for the enterprise at the same time. In this study, the application of the logistics costs in the scope of Uniform Accounting Plan (THP) will be explained and application examples will be given.*

**Keywords:** *Logistics, Logistics Costs, Accounting.*

**JEL Codes:** *M40, M41.*

## **1. GİRİŞ**

Lojistik, günümüzde işletmeler açısından gittikçe artan bir önem kazanmaktadır. Bunun en önemli nedenlerinden birisi, işletmelerin maliyet kalemleri içerisinde lojistik maliyetlerin önemli bir paya ulaşmasıdır. Bu maliyetlerde yapılabilecek bir tasarruf işletmelerin karlılığını olumlu yönde etkileyecektir. Bu durum işletmeleri lojistik maliyetlerinin hesaplanması ve yönetimi konusunda ciddi girişimlerde bulunmaya itmiştir.

Lojistik maliyetlerinin artan önemine rağmen muhasebeciler, lojistik maliyet analizleri için gerekli olan verileri toplama konusunda yeterli özeni göstermemektedirler. Lojistik maliyetinin hesaplanabilmesi için; söz konusu maliyetlerin biriktirilmesi, faaliyet yerlerine dağıtılması ve maliyet taşıyıcılarına, yani çıktı olarak nitelendirilen lojistik hizmetlere yüklenmesi gerekmektedir. Bu aşamaların doğru ve zamanında gerçekleştirilmesi için işletmelerin teknolojik ve bilgi sistemlerinden en iyi şekilde yararlanması gerekmektedir (Demir, 2012: 125).

Diğer taraftan küreselleşme ile birlikte artan rekabet, farklılaşan ürün, gelişen teknoloji ve önemli hale gelen çevre koşullarındaki gelişmeler, geleneksel maliyet yöntemleri ile ürün ve hizmetlerin maliyetlerinin hesaplanmasını zorlaştırmıştır (Karahana, 2018: 366). Bundan dolayı, tüm ürün veya hizmetlerin maliyetleri içinde yer alan lojistik maliyetlerin yönetilmesi, planlanması, kontrolü ve stratejik yaklaşımla etkinliğin optimum seviyelere ulaşması için çeşitli yaklaşımlar ile sürece katkı sağlanması hedeflenmektedir.

Bu çalışmada, lojistik maliyetlerin Tekdüzen Hesap Planına (THP) göre muhasebeleştirme esasları ele alınacaktır. Bu çerçevede öncelikle lojistik kavramı, lojistik faaliyetler ve lojistik maliyetler üzerinde durulacaktır. Daha sonra Lojistik maliyetlerin THP kapsamında muhasebeleştirilmesi açıklanarak, uygulama örneklerine yer verilecektir.

## **2. LOJİSTİK KAVRAMI VE LOJİSTİK FAALİYETLER**

Lojistik, Yunanca “logistikos” kelimesinden türemiş olup, hesap yapmada yetenekli anlamına gelmektedir. Lojistik, ürünlerin kaynağından nihai kullanıcılarına ulaşmalarını planlamak, organize etmek, taşıma ve depolama işlemlerini gerçekleştirmek, bu süreci verimli ve optimal düzeyde çalıştırmak olarak tanımlanabilir (Çancı ve Erdal, 2003: 86).

Türk Dil Kurumu (TDK) tarafından hazırlanan sözlükte lojistik; kişilerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla her türlü ürünün, hizmetin ve bilgi akışının çıkış noktasından varış noktasına kadar taşınmasının etkili ve verimli bir biçimde planlanması ve uygulanması olarak tanımlanmıştır (<http://tdk.gov.tr/>).

Lojistik kavramı en basit tanımıyla işletmeye gelen ve giden malların ve malzemelerin nakliyesini (taşınmasını) ifade etmek için kullanılmaktadır (Doğruer, 2005: 403). Lojistik askeri kökenli bir kavram olarak ortaya çıkmakla birlikte, günümüzde işletmeler tarafından da sıklıkla kullanılan bir kavram haline gelmiştir. Lojistik çoğu zaman taşıma ile eş anlamlı olarak kullanılmasına rağmen, taşımadan daha geniş

kapsamlı bir kavramdır. Bu anlamda lojistik; ilk madde ve malzemenin temini ile başlayan ve üretilen ürünlerin son tüketiciye devrine kadar geçen süreçteki tüm malzeme ve ürün hareketlerinin yönetimini ve planlanmasını içine almaktadır. Dolayısıyla işletmecilik uygulamalarında lojistik; hammadde, malzeme, ara malları ve diğer hizmetlerin tedarik edilmesini, stoklanmasını, işletme içindeki hareketini ve üretilmiş olan ürünlerin tüketicilere ulaştırılmaları ile söz konusu ürünlerin herhangi bir nedenle geri dönüşleri için gerekli tüm faaliyetleri kapsamaktadır (Ceran, 2009: 128).

Lojistik faaliyetlerin kapsamını, malzeme yönetimi ve fiziksel dağıtım olarak ikiye ayırmak mümkündür. Malzeme yönetimi; ilk madde ve malzemeler ile diğer parçaların tedarik kaynaklarından alınarak üretim noktalarına getirilmesini kapsamaktadır. Fiziksel dağıtım ise, mamullerin üretim noktalarından alınarak mamul stoklarına, dağıtım depolarına, perakende satış noktalarına ve son kullanıcı olan tüketicilere ulaştırılmasına kadar olan faaliyetleri kapsamaktadır (Gümüş, 2007; 139). Diğer taraftan lojistik faaliyetler, geriye dönük lojistik faaliyetler ve ileriye dönük lojistik faaliyetler olmak üzere ikiye ayırmak mümkündür. Geriye dönük lojistik faaliyetler, tedarikçilerle işletme arasındaki satın alma faaliyetini kapsamaktadır. İleriye dönük lojistik faaliyetler ise, işletme ile dağıtım kanalları ve tüketiciler arasındaki Siparişlerin alınması, faturalama ve irsaliye hizmetleri, nakliye, dağıtım kanalındaki aracılardan seçimi gibi satış faaliyetlerini kapsamaktadır (Sürmen ve Aygün, 2006: 55).

Yapılan açıklamalar çerçevesinde lojistik faaliyetleri; taşıma, depolama, elleçleme, sipariş işleme ve bilgi yönetimi, stok yönetimi, diğer lojistik faaliyetler (üçüncü parti lojistik hizmeti sağlayıcıların yönetimi, üretim planlaması, zamanlama, paketleme, montaj, müşteri hizmetleri, bilişim sistemleri ve bilgi teknolojileri ile ilgili faaliyetler) olarak gruplandırılmak mümkündür (Tokay, Deran ve Arslan, 2011:227).

Lojistik faaliyetler günümüzde tedarik zincirinin bir parçası olarak kabul edilmekte ve kişilerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, ilk madde ve malzeme, yarı mamul, mamul ve bilgilerin üretim noktasının başından tüketim noktasına kadar etkin ve düşük maliyetli bir şekilde akışının ve depolanması süreçlerinin planlanması, uygulaması olarak tanımlanmaktadır (Deran, 2006: 173).

### **3. LOJİSTİK MALİYETLER**

Lojistik maliyetleri, işletmelerin lojistik faaliyetlerle ilgili olarak katlandıkları fedakârlıkların parasal tutarı olarak tanımlayabiliriz. Bu çerçevede lojistik maliyetler, bir ürünün tedarik edilmesinden, müşteriye teslim edildiği ana kadar yapılan bütün faaliyetlerle ilgili maliyetleri kapsar.

Lojistik maliyetler, lojistik süreç içinde yer alan; taşıma, depolama, stok yönetimi, elleçleme (yükleme-boşaltma), sipariş işleme, ambalajlama, satın alma ve bilgi yönetimi faaliyetleri için katlanılan maliyetler toplamı olarak ifade edilmektedir. Lojistik maliyetlerini genel olarak üç başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar (Deran, 2006: 175-185):

- Giriş lojistiğine (kabul) ilişkin maliyetler,
- Depolama ve elleçlemeye (yükleme-boşaltma) ilişkin maliyetler,
- Çıkış lojistiğine (sevkiyat-yollama) ilişkin maliyetlerdir.

Günümüzde işletmelerin birçoğu lojistik maliyetleri ayrı bir maliyet kalemi olarak hesaplamamaktadır. Bu işletmeler lojistik maliyetleri; satışların bir yüzdesi olarak, geçmiş deneyime veya sezgiye dayalı olarak hesaplayabileceği gibi geleneksel maliyet hesaplama yöntemine göre veya faaliyete dayalı maliyetleme yöntemini kullanarak da hesaplayabilmektedirler. Günümüzde lojistik maliyetlerin toplam işletme maliyetleri içindeki payı giderek artmaktadır. Diğer taraftan lojistik maliyetler içinde en yüksek maliyeti taşıma faaliyetlerine ilişkin maliyetler oluşturmaktadır. Bu durum taşıma faaliyetlerini lojistik faaliyetler içinde önemli kılmaktadır (Tokay vd., 2011:228).

#### **4. LOJİSTİK MALİYETLERİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ**

Bilindiği gibi ülkemizde 1 Nolu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği ile 01.01.1994 tarihinden itibaren THP işletmeler tarafından zorunlu olarak kullanılmaya başlanmıştır. Lojistik maliyetler çoğunlukla THP'deki 7 no'lu hesap sınıfını oluşturan maliyet hesapları kullanılarak muhasebeleştirilmektedir. Uygulamada esneklik sağlamak amacıyla maliyet hesapları 7/A ve 7/B olmak üzere iki seçenek halinde sunulmuştur. Tebliğe göre 7/A seçeneğinde maliyet hesabında toplanan giderler defter-i kebirde fonksiyon esasına göre, 7/B seçeneğinde ise çeşit esasına göre muhasebeleştirilmektedir.

Muhasebe kuram ve standartlarına göre bir mamul veya hizmet için katlanılan bütün maliyetler ilgili mamul veya hizmetin maliyetine dahil edilir. Muhasebe sistemi ve Türk Vergi Mevzuatına göre de aynı durum söz konusudur. Bu bağlamda birçok lojistik maliyet unsuru üretilen mamul veya hizmetin maliyetine eklenirken, birçoğu da dönem gideri olarak kayda alınır. Lojistik maliyetler oluşturulacak bir hesap planı sayesinde bu yaklaşım esasına göre kaydedilebilir. Lojistik maliyetler genel muhasebe kapsamında ayrı ayrı hesaplar kullanılarak muhasebeleştirilebileceği gibi, aynı anda yönetim muhasebesi kapsamında THP'de boş bırakılan 8 ile başlayan hesaplar kullanılarak da muhasebeleştirilebilir. Ancak bu iki seçenek birbirinin alternatifi değildir. Lojistik maliyetlerin 8.sınıf hesaplar kullanılarak kaydedilmesi işletme içine yönelik bilgi üretmek amacıyla genel muhasebe kayıtları yanında yapılabilecek kayıtlardır (Deran, 2012: 156).

Lojistik maliyetlerin analiz edilebilmesi ve birtakım kararlarda kullanabilmesi için, öncelikle bu maliyetlerin uygun hesaplar kullanılarak tasnif edilmesi ve izlenmesi gerekmektedir. Lojistik maliyetler birden fazla ana hesabı ilgilendirebileceği gibi, birden fazla gider merkezinde de ortaya çıkabilir. Bu bağlamda lojistik maliyetleri ilgili ana hesapların altlarında, birbirine paralel olarak açılmış alt hesaplarda takip etmek mümkündür (Şen, 2014: 100).

Lojistik faaliyetler, tedarik ile başlayıp dağıtım ve satış sonrası müşteri hizmetlerini de içine alacak şekilde uzun bir süreci kapsamaktadır. Dolayısıyla bu süreçle ilişkin maliyetlerin tespiti ve lojistik maliyet unsuru olarak ayrı bir kalem şeklinde kaydedilmesi çok zordur. Bu nedenle literatürde lojistik faaliyetlerin girdi (tedarik) lojistiği, üretim lojistiği ve çıktı (dağıtım) lojistiği şeklinde bir ayırıma tabi tutulduğu

görülmektedir. Bu çerçevede lojistik maliyetler genel muhasebe kapsamında aşağıdaki gibi yapılandırılarak takip edilebilir (Deran, 2012: 156-163):

#### **GİRDİ (TEDARİK) LOJİSTİK MALİYETLERİ**

##### **150 İLK MADDE VE MALZEME**

150.01 Alış Bedeli

150.10 Girdi Lojistik Maliyetleri

150.10.001 Taşıma Maliyeti

150.10.002 Depolama Maliyeti

150.10.009 Diğer Lojistik Maliyetler

#### **ÜRETİM LOJİSTİK MALİYETLERİ**

##### **710 DİREKT İLK MADDE VE MALZEME GİDERLERİ**

710.10. 10 Nolu Gider Merkezi

710.10.001 Hammadde

##### **730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ**

730.10.10 Nolu Gider Merkezi

730.10.001 Üretim Lojistiğı

730.10.001.001 Taşıma Maliyeti

730.10.001.002 Depolama Maliyeti

730.10.001.005 Elleçleme Maliyeti

730.10.001.009 Diğer Lojistik Maliyet

#### **ÇIKTI (DAĞITIM) LOJİSTİK MALİYETLERİ**

##### **760 PAZARLAMA, SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ**

760.10 Çıktı Lojistik Maliyetleri

##### **770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ**

770.10 Çıktı Lojistik Maliyetleri

770.10.001 Depolama Maliyetleri

770.10.005 Sipariş Süreci, Bilgi Sistemi Maliyeti

770.10.006 Elleçleme Maliyetleri

Çalışmanın bu bölümünde, girdi lojistiğı, üretim lojistiğı ve çıktı lojistiğı şeklindeki ayırım esas alınarak, lojistik maliyetlerin finansal muhasebe kapsamında muhasebeleştirilmesine ilişkin örneklere yer verilecektir.

Örnek: A İşletmesi gömlek üretiminde kullanmak amacıyla Sri Lanka'da kumaş almaktadır. Tüm ödemeler banka aracılığıyla yapılmıştır.

Girdi Lojistiğine ilişkin işlemler aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

- İşletme kumaş bedeli olarak 200.000 TL ödemiştir.
- İşletme kumaşların Mersin Limanına taşınması için 5.000 TL ödemiştir.
- İşletme depo kirası olarak 1.000 TL, sigorta için 2.000 TL ödeme yapmıştır.

----- //

150 İLK MADDE VE MALZEME HS.	223.500.-
150.01 Alış Bedeli	200.000.-
150.10. Girdi Lojistik Maliyetleri	8.000.-
150.10.001 Taşıma Maliyeti	5.000.-
150.10.002 Depolama Maliyeti	1.000.-
150.10.009.Diğer Lojistik Maliyetler	2.000.-

100. KASA 223.500.-

----- //

Üretim lojistiğine ilişkin işlemler aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

- Kumaşlar gömlek üretimi için 2 No'lu Gider merkezine gönderilmiştir.
- İşletme bu aşamada üretim lojistiği ile ilgili olarak toplam 10.000 TL ödeme yapmıştır.

----- //

710 DİREKT İLK MADDE VE MALZEME GİDERLERİ	200.000.-
710.10. 2 Nolu Gider Merkezi	
710.10.001 Hammadde	200.000.-
730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ	
730.10. 10 Nolu Gider Merkezi	
730.10.001 Üretim Lojistiği	10.000.-

200.000.- 150 İLK MADDE VE MALZEME

10.000.- 100 KASA



----- // -----

Çıktı lojistiğine ilişkin işlemler aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

- İşletme gömleklerin 400.000 TL'ye üretimini tamamlamış ve depoya göndermiştir.
- İşletme depo kirası olarak 5.000 TL ödemiştir.
- İşletme ambalajlama ve raflara yerleştirme için 2.000 TL ödemiştir.
- İşletme siparişleri hazırlamak için 500 TL maliyete katlanmıştır.
- İşletme malların müşteriye gönderilmesi için bir taşıma şirketine 1.000 TL ödemiştir.

----- // -----

760 PAZARLAMA, SATIŞ VE DAĞITIM GİDERLERİ	1.000.-
760.10 Çıktı Lojistik Maliyetleri	1.000.-
760.10.001 Nakliye Giderleri	1.000.-
770 GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	7.500.-
770.10 Çıktı Lojistik Maliyetleri	
770.10.001 Depolama Maliyetleri	5.000.-
770.10.005 Sipariş Süreci, Bilgi Sistemi Maliyeti	500
770.10.006 Elleçleme Maliyetleri	2.000.-
	100
8.500.-	KASA

----- // -----

Diğer taraftan lojistik maliyetler yönetim muhasebesi kapsamında THP'de boş bırakılan 8 no'lu hesap sınıfı kullanılarak muhasebeleştirilebilir. Bunun için öncelikle uygun bir hesap planının oluşturulması gerekmektedir. Bu bağlamda her işletme kendi iş akışı ve işleyişine göre hesap planını oluşturabilir. Bunun için 8 sınıfı hesapları aşağıdaki şekilde yapılandırılabilir. Bu hesaplardan 811-831-851 numaralı hesaplar yapılacak kayıtlarda alacaklı hesap olarak kullanılmalıdır (Deran, 2012: 164-166):

## 8 LOJİSTİK MALİYETLER

### 810 GİRDİ (TEDARİK) LOJİSTİK MALİYETLERİ

- 810.01 Taşıma Maliyetler
- 810.02 Depolama Maliyeti
- 810.03 Stok Bulundurma Maliyeti
- 810.04 Sipariş Süreci ve Bilgi Sistemi Maliyeti
- 810.06 Parti Birim Miktar Maliyeti
- 810.09 Diğer Lojistik Maliyetler
- 811 GÖRDÜ (TEDARİK) LOJİSTİK MALİYETLERİ
- 830 ÜRETİM LOJİSTİK MALİYETLERİ
  - 830.01 İşletme İçi Taşıma Maliyetleri
  - 830.02 Depolama Maliyeti
  - 830.03 Stok Bulundurma Maliyeti
  - 830.05 Elleçleme Maliyetleri
  - 830.06 Parti Birim Miktar Maliyeti
  - 830.09 Diğer Lojistik Maliyetler
- 831 ÜRETİM LOJİSTİK MALİYETLERİ
- 850 ÇIKTI (DAĞITIM) LOJİSTİK MALİYETLERİ
  - 850.01 Taşıma Maliyetleri
  - 850.02 Depolama Maliyeti
  - 850.03 Stok Bulundurma Maliyeti
  - 850.05 Elleçleme Maliyetleri
  - 850.06 Parti Birim Miktar Maliyeti
  - 850.09 Diğer Lojistik Maliyetler
- 851 ÇIKTI (DAĞITIM) LOJİSTİK MALİYETLERİ

## **5. SONUÇ**

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerle birlikte ticari hayattaki rekabet küresel boyuta taşınmıştır. Rekabetin küresel boyuta taşınması ile birlikte, ürünlerin küresel ölçekte dolaşım miktarı ve hızı da artmıştır. Bu gelişmeler neticesinde işletmelerin katlanmak zorunda oldukları maliyetler içerisinde lojistik maliyetlerin payı da artmıştır. Bu süreçte lojistik faaliyetlerin yerinde ve zamanında yapılması işletmeler açısından ne kadar önemli ise, lojistik maliyetin doğru olarak belirlenmesi de o kadar önemlidir. Bundan dolayı, lojistik maliyetlerinin kesin ve ölçülebilir hale getirilmesi işletmeler açısından son derece önemlidir.

Lojistik maliyetlerin belirlenerek kontrol altında tutulması işletmelerin maliyetlerini düşürecek, bu da işletmelere karlılığı artırma ve rekabet avantajı sağlayacaktır. Lojistik maliyetlerin bu önemine rağmen, birçok işletme tarafından ayrıntılı bir şekilde izlenmemektedir. Bu nedenle lojistik maliyetlerin ayrıntılı bir şekilde izlenmesi ve kontrol edilmesi son derece önemlidir. Bu noktada lojistik maliyetlerin THP aracılığı ile kaydedilip, izlenmesi mümkündür.

Lojistik maliyetler finansal muhasebe kapsamında ayrı ayrı hesaplar kullanılarak kaydedilebileceği gibi, aynı anda işletme içine yönelik bilgi üretmek amacıyla, yönetim muhasebesi kapsamında THP'da boş bırakılan 8 sınıfı hesaplar kullanılarak da kaydedilebilir. Ancak bu iki yöntem birbirlerine alternatif olmayıp, bir arada kullanılabilir. Bu noktada yapılması gereken ilk iş, bu bilgilerin üretimini sağlayacak bir muhasebe bilgi sisteminin kurulmasıdır. Lojistik maliyetler ne kadar doğru olarak hesaplanıp, iyi bir şekilde yönetebilirlerse, işletmelere o kadar düşük maliyet ve verimlilik artışı sağlayacaktır.

## **KAYNAKÇA**

- CERAN, Y. (2009), Maliyet Bilgilerine Dayalı Stratejik Pazarlama Kararları İçin Stratejik Pazarlama Muhasebesi, Tablet Yayınları, Konya.
- ÇANCI, M., Erdal, M. (2003). Lojistik Yönetimi Freight Forwarder El Kitabı-1, UTİKAD Yayını, İstanbul.
- DEMİR, V. (2012). “Lojistik Maliyetlerin Belirlenmesi ve Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ile Hesaplanması”, Tokay, S.H. ve Kaya, E. (Ed.), Lojistik Maliyetleri ve Raporlama I içinde (s.124-146). T.C.Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2549, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1519. Eskişehir.
- DERAN, A. (2006). Stratejik Maliyet Yönetimi, T.C. Kara Kuvvetleri Komutanlığı, Eğitim ve Doktrin Komutanlığı, Ankara.
- DERAN, A. (2012). “Lojistik Maliyetlerin Tekdüzen Hesap Planına Göre Kayıtlanması”, Tokay, S.H. ve Kaya, E. (Ed.), Lojistik Maliyetleri ve Raporlama I içinde (s.144-167). T.C.Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2549, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1519. Eskişehir.
- DOĞRUER, İ., M.(2005). Üretim Organizasyonu ve Yönetimi, (: Alfa Basım Yayın, 1. Basım, İstanbul.
- GÜMÜŞ, Yusuf. (2007). Üretim İşletmelerinde Lojistik Maliyetlerinin Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yöntemine Göre Hesaplanması ve Bir Uygulama. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, İzmir. (Basılmamış Doktora Tezi).
- KARAHAN, M. (2018). Hedef Maliyetleme: Halı İşletmesinde Bir Uygulama, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 17, Sayı 65, Sayfalar 366 – 382.
- KIYMETLİ Şen, İ. (2014). Lojistik Faaliyetlerin Yönetimi ve Maliyetleme Yaklaşımları. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4(1), 83-106.
- Sürmen, Y. ve Aygün, D. (2006). Türkiye’de Lojistik Faaliyetler ve Muhasebe İşlemleri – I, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 30, 54-65.
- Tokay, S.H., Deran, A. ve Arslan, S. (2011). Lojistik Maliyet Yönetiminde İzlenebilecek Stratejiler ve Muhasebe Eğitiminden Beklentiler, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 29, 225-244.
- [http://tdk.gov.tr/index.php?option=com\\_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5c3795d1d15015.61866084\(E.T:20.12.2018\)](http://tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5c3795d1d15015.61866084(E.T:20.12.2018))

**İŞGÖRENLERİN SOSYAL VE BEŞERİ SERMAYE DÜZEYLERİ İLE İŞTEN AYRILMA NİYETLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ALAN ARAŞTIRMASI\***  
**A FIELD STUDY TO DETERMINE THE SOCIAL AND HUMAN CAPITAL LEVELS OF WORKERS AND THEIR INTENTION TO LEAVE WORK**

**Öğr. Gör. Emel ABA ŞENBAYRAM†**

**Öz**

*Tarafların ekonomik alandaki başarısı sadece sahip olduğu finansal varlık, yetenekler veya sosyal ağlara bağlı değil aynı zamanda çalışanlarının da beşeri ve sosyal yeteneğine bağlıdır. Sosyal ve beşeri anlamda güçlü olan iş görenler buldukları yerlere maddi, manevi katkılar sağlarken yokluklarıyla söz konusu yerlerde bir takım kayıplara sebep olabilmektedirler.*

*Çalışmada, işgörenlerin sosyal ve beşeri sermaye birikimleri ile işten ayrılma niyetleri ile arasındaki ilişkinin tespiti amaçlanmıştır. Bu amaçla, GAP Bölgesini temsilen Őanlıurfa, Gaziantep ve Diyarbakır'daki banka yetkililer üzerinde bir araştırma yapılmıştır. Araştırma sonucunda işgörenlerin sosyal ve beşeri sermaye birikimlerinin iş tatmin düzeyleri üzerinde etkili olduğu ve işten ayrılma niyeti ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal Sermaye, Beşeri Sermaye, İş Tatmini, İşten Ayrılma Niyeti

**Abstract**

*The success of the parties in the economic area depends not only on the financial assets, capabilities or social networks they possess but also on the human and social capabilities of their employees. Occupations that are strong in social and human sense can provide material and moral contributions to the places where they live, but they can cause a lot of losses in the places where they do not exist.*

*In the study, it was aimed to determine the level of job satisfaction of the employees with high social and human capital accumulation and the degree of importance of their intention to leave the job. For this purpose, a survey was conducted on the authorities of the banks in Őanlıurfa, Gaziantep and Diyarbakır to represent the GAP Region. As a result of the research, it was determined that the social and human capital accumulation of the occupants has an effect on the level of job satisfaction and with the intention to leave the job.*

**Keywords:** Social Capital, Human Capital, Business Satisfaction, Occupant, Intent to Leave

---

\*Bu çalışma Kilis 7 Aralık Üniversitesi SBE İşletme ABD'de, Emel ABA ŞENBAYRAM tarafından hazırlanan "Bankaların, Sosyal Sermayesi Güçlü İşgören Kayıplarına Karşı Tutumu: GAP Bölgesi Örneği konulu doktora tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

† Harran Üniversitesi Suruç Meslek Yüksek Okulu, emel.aba@harran.edu.tr

## **1. GİRİŞ**

Ekonomik katkılarının yanında toplumsal yaşam kalitesine de olan katkıları sayesinde sosyal sermaye, iş piyasasında bireylerin bilgi beceri ve tecrübelerinin birikimi ile oluşan beşeri sermaye kadar tercih edilmektedir. Bireyler çalışanı oldukları örgütlere performansları ile katkı sağlarken varlıkları ile de olumlu yönde etkileyebilmektedirler. Özellikle beşeri sermayelerinin yanında sağlıklı iletişim ağlarına sahip olan ve bu ağları değere dönüştürebilme kabiliyetine sahip olan işgörenler, bireysel ve örgütsel getiriye arttıracaktır. Aynı koşullar altında yer alan işgörenler arasında sosyal sermayesi yüksek olan ve bunu işyerinin lehine kullanabilen işgörenler kuşkusuz tercih edilenler arasında yer alacaklardır. Günümüzde beşeri sermayelerinin yanı sıra güçlü sosyal sermaye birikimine sahip olan işgörenler, işgücü piyasasında işgörenler arasında tercih edilmeyi bekleyen değil, işi ve/veya iş yerini tercih edebilme fırsatına sahip olan kişilerdir denilebilmektedir.

Önceleri işgücü piyasasına girebilmek kalifiye olmayı gerektirirken şimdilerde sosyal çevre kişiye önemli bir fark yaratmaktadır. Çevresi ile etkin ve verimli ilişkiler kurabilen işgören bireysel ve örgütsel açıdan fırsat ve olanaklara erişme imkânı elde edebilecek, bilgi paylaşımını sağlayabilecek, işlem maliyetini azaltabilecek, kamuoyuna olumlu izlenim bırakabilecek ve bu sayede iş hacmini arttıracaktır. Sosyal çevresi güçlü ve işgücü piyasasının gerekli beşeri donanıma sahip bireyler buldukları yerlere maddi, manevi katkılar sağlarken, yokluklarıyla da söz konusu yerlerde birtakım kayıplara sebep olabilmektedirler. Bu durum, temelini “güven” olgusunun oluşturduğu bankacılık sektöründe oldukça fazladır.

Müşterileri ile karşılıklı güvene dayalı ilişkiler kuran ve bunu olumlu yönde kullanabilen banka çalışanı, bir zaman sonra artarak büyüyen bir müşteri portföyüne sahip olacaktır. İş tatminsizliği sebebiyle A bankasında çalışan işgörenin işten ayrılarak B bankasına geçmesi, iletişim halinde olduğu müşterilerinin de transferine neden olabilecektir. Dolayısıyla A bankası hem sosyal sermayesi güçlü işgöreni hem de belli bir müşteri potansiyelini kaybetmiş olacaktır. Günümüzde söz konusu kayıpların ölçümü veya minimize edilebilmesi hususunda kesin bir yargı bulunmamaktadır.

## **2. KAVRAMSAL ÇERÇEVEDE SOSYAL VE BEŞERİ SERMAYE**

19. yüzyıldan itibaren ekonomi, bilim, teknoloji ve daha birçok alanda hızlı bir değişim ve gelişim süreci başlamıştır. Kişi, kurum ve ülkeler bu süreci en uygun seviyede tamamlamak için yoğun çaba sarf etmektedir. Bu durum aktif iletişimin, nicel ve nitel boyutta bilgi birikiminin ve etkin ve verimli iş potansiyelinin gerekliliğini gözler önüne sermektedir. İletişim ve bilgi teknolojisinde gelinen son nokta, dünyanın küçük ve tek bir pazara dönüştüğünün kanıtı niteliğindedir. Dolayısıyla bu durum iş hayatında “neyi bildiğin değil, kimi tanıdığın önemli” sözünün neden sıkça kullanıldığını açıklamaktadır. Günümüzde çalışanlar arası diyalog ve ortak paydada buluşabilme imkân ve gayretleri, kurumların performans değerlemesi açısından bu dinamikleri göz ardı etmelerinin mümkün olmadığını göstermektedir.

Alvin Toffler (1980), ikinci dalga sanayi toplumundan üçüncü dalga bilgi toplumuna geçiş yapan ülkelerde üretim kalıplarıyla birlikte üretim faktörlerinin de değiştiğini belirtmiştir. Bu durum günümüz koşul ve imkânlarıyla temel üretim faktörlerinden olan fiziki ve mali sermayenin yalnız başına yeterli olmadığını, bilgi

toplumunun gereği olan beşeri ve sosyal sermaye ile birlikte ele alınması gerektiğini ifade etmektedir. Dolayısıyla günümüz ekonomik ve politik sisteminde, benzer koşullara sahip olmalarına rağmen kıtalar, ülkeler, bölgeler, kentler, kurumlar ve hatta bireyler arasındaki gelişmişlik düzeyi farkı, ekonomik büyümenin ekonomik kalkınma olmadığını kanıtlamaktadır. Bu nedenle beşeri sermayenin etkinlik koşulları ile sosyal sermayenin etkinlik şartlarının çok iyi analiz edilmesi gerekmektedir.(Karagül, 2003:84)

### **3.1. Sosyal Sermaye**

Son yıllarda oldukça yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanan sosyal sermaye kavramı için söylenebilecek ilk şey, toplumda maddi varlıklar dışında kalan ne varsa onların hepsi olduğudur. Sosyal sermaye, ekonomik ve toplumsal kalkınma, aile ve gençlik sorunları, eğitim ve eğitimde etkinlik, topluluk yaşamı, çalışma hayatı ve örgütlenme, demokrasi ve yönetim, kolektif eylemler, toplumsallık, ahlaki değerler gibi manevi varlıklar alanı gibi sınırsız bir araştırma alanına sahiptir. Kavramın kapsamındaki bu genişliğe, nasıl tanımlanacağına ilişkin belirsizlikler eşlik etmektedir. En yalın haliyle "güvene dayalı karşılıklı ilişkiler" şeklinde açıklanabilecek olan sosyal sermaye için bireylerin aynı platformda yer almaları gerekmektedir. Aynı ortamda inanç ve sadakatle perçinlenen karşılıklı iletişim, bireyleri ortak paydada buluşarak bireysel olarak yapılmasının güç olan işleri el birliği ile yapmaya itmektedir.

Sosyal sermaye; en az iki taraf arasında kurulabilen güvene dayalı, yatay (aynı toplum kesimleri arası) ve dikey (yönetenle yönetilen, farklı toplum kesimleri arası) karakterli ilişkilerin yoğunluğudur. (Karagül, 2012: 93) Yani sosyal sermaye; ilgili toplumdaki ekonomik, sosyal ve siyasal alandaki başarı ve istikrarla yakından ilişkilidir. Bu nedenle insana ve sosyal değerlerin gelişimine yatırım yapmak, küresel rekabette başarılı olmayı kolaylaştırmaktadır(Karagül ve Dündar, 2006: 64). Dünya Bankası ise sosyal sermaye ile ilgili şu açıklamayı yapmaktadır ; (Word Bank, 1998: 1)

"bir toplumun sosyal sermayesi, insanlar arasındaki etkileşimi yöneten ve ekonomik ve sosyal kalkınmaya yardımcı olan kurumları, ilişkileri, davranışları ve değerleri içermektedir. Bununla birlikte sosyal sermaye, sadece toplumu destekleyen kurumların bir toplamı değil; aynı zamanda onları bir arada tutan bir yapıştırıcıdır. Kişisel ilişkiler, güven ve toplumu "bireylerin topluluğu" olarak tanımlayan ortak bir "yurttaşlık" hissi olarak ifade edilen sosyal davranış için paylaşılan tüm değerler ve kuralları içermektedir."

Sosyal sermaye kavramının ilgi çekici olmasının, farklı disiplinlerin ortak noktası olmasından mı yoksa kavramın çok yönlü bir anlatım zemininde olmasından mı kaynaklanır bilinmez ama net bir tanımlamaya sahip olmamasının temelinde farklı bakış açılarının yattığı kesindir. Bu doğrultuda, sosyal sermaye genel çerçevede dört temel özelliğe sahiptir; (Altan, 2007:225)

1. Sosyal sermaye, karşılıklı güven esasına dayalı, ortak paydada sahip tarafların varlığına bağlı ve zamanla değerinde değişikliklerin yaşandığı sosyal bir olgudur.

2. Sosyal sermaye, taraflar arasındaki işbirliğini arttırarak ortak hedefleri, ağ bağlarının gücü ve çeşitliliği ile ilişkiyel altyapıya dayandırarak hızlandırmakta ve

kolaylaştırmaktadır.

3. Sosyal sermaye, küreselleşmenin neden ve sonucunu oluşturan bilginin üretilmesi ve bilgi ulaşımın sağlanması ve asimetrik bilgi önüne geçme noktasında kilit rol oynamaktadır.

4. Sosyal sermaye, kişi kurum ve ülkelere rekabet avantajı sağlarken tarafları çağın bir gereği olarak güncel strateji ve politikalara sahip olmaya itmektedir.

Sosyal sermaye kavramının tanımlanmasındaki güçlük ancak onu oluşturan unsurların belirlenerek izahı ile mümkün olmaktadır. Bu sebeple literatürdeki birçok çalışmada sosyal sermayenin unsurları; normlar, güven ve ağlar şeklinde özetlenmektedir. Sosyal sermayenin unsurları, sosyal sermayenin oluşturulmasını ve geliştirilmesini sağlayan ve birbirleriyle etkileşim içerisinde olan kaynaklar ve aynı zamanda sosyal sermayenin de birer sonucu olabilen olgulardır.

Sosyal sermayeden etkin bir biçimde faydalanabilmek için öncelikle, beşeri sermayeye ihtiyaç duyulmaktadır. Çalışan kişinin bilgi ve beceri düzeyi olarak değerlendirilen beşeri sermaye ile sosyal sermaye birbirini tamamlayıcı iki farklı değerdir. Çünkü sosyal sermayenin olmadığı ve buna bağlı olarak sosyal sorumluluğun gelişmediği bir toplumda beşeri sermaye, toplumsal çıkarlar lehine değil, bireysel menfaat veya toplum aleyhine kullanılabilir.

### **3.2. Beşeri Sermaye**

Ekonomide ve ekonomik büyümede rol oynayan temel faktörlerden biri olan beşeri sermaye, "üretken sermaye" olarak adlandırılırken, bireylerin işgücü piyasasında üretkenliğini sağlayacak bilgi, beceri ve yetenekler toplamıdır şeklinde tanımlanabilmektedir. Literatürde beşeri sermayeye ilişkin pek çok tanımlama yapılmasına rağmen genel olarak kabul edilmiş bir tanımlama mevcut değildir. Fakat genel bir ifadeyle beşeri sermayenin ekonomide ve ekonomik büyümede rol oynayan temel faktörlerden biri olduğu söylenebilir. Günümüzde üretken bir sermaye olarak kabul edilen beşeri sermaye, klasik iktisatçılardan günümüze kadar birçok iktisatçı tarafından incelenmiş ve kullanıldığı alana göre çeşitli şekillerde ele alınmıştır.

Beşeri sermaye kavramının geniş bir tanımını yapmak gerekirse; üretim faktörlerinin özellikle fiziki faktörlerin daha verimli kullanılmasına imkan sağlayan, toplam nüfustaki çalışabilir işgücünün niteliğini ve niceliğini artıran, mesleki donanım ve kalifiye özelliklerini geliştirici bilgi, görgü ve deneyimlerin kazandırıldığı ve sağlık ve yaşam standardının durumu ile milli ve moral değerlerin kazandırıldığı ve sosyal ilişkilerin bir araya gelmesinden meydana gelen değerler bütünüdür diyebiliriz.(Aksu,2015:52) Bu doğrultuda beşeri sermaye teorisi, bilgi, tecrübe ve niteliklerini arttırmak amacıyla yaptıkları yatırım ile kazançları arasındaki ilişkiyi açıklamak üzere geliştirilmiştir. Beşeri sermaye yatırımları; eğitim beslenme ve sağlık başta olmak üzere, işgücünün verimliliğini etkileyen faaliyetler için yapılan harcamalardan oluşmaktadır.(Çalışkan ve Meriç, 2011: 14) Bu çerçevede, bir toplumda beşeri sermaye yatırımları mikro ve makro düzeyde gerçekleşmektedir. Mikro düzeyde beşeri sermaye yatırımları, bireylerin kendilerine yaptıkları eğitim, insanın çalışma ve yaşam gücünü etkileyen sağlık hizmetleri ve daha iyi iş olanakları sağlayan göçlerdir. Makro düzeyde beşeri sermaye yatırımları ise kamu ve özel sektör tarafından genellikle alt yapı, yarı kamusal mal ve hizmetlere yönelik harcamaları içermektedir. (Hornbeck ve



Salamon, 1991: 8) Dolayısıyla beşeri sermaye kavramı; ekonomi, politik, sanayi, sosyoloji, demografi, hukuk, biyoloji, psikoloji, sağlık, eğitim, tarih, coğrafya, askeri, teknolojik gelişim, ar-ge, inovasyon gibi pek çok bilim dalıyla ya da konusuyla iç içe geçmiş stratejik unsurları barındıran bir ekonomi kavramıdır. (Aksu, 2015: 45)

### **3.3. İşgörenlerde Sosyal ve Beşeri Sermaye Birikiminin İş Tatmin Düzeyine Etkisi**

Son yıllarda bilginin çok yönlü araç ve yöntemlerle elde edilmeye başlanması ve değere dönüştürebilme fırsatlarının yakalanabilir olmaya başlanması kalifiye eleman sayısının artmasını sağlamıştır. Önceleri işe alma sürecinde tek önemli kriter olarak görülen eğitim, şimdilerde yeterli olarak görülmemektedir. Bilişim teknolojisinin gelişimi ile birlikte çeşitli yollarla elde edilen bilginin uygun zaman ve şekilde kullanımı önem kazanmıştır. Diğer bir deyişle üniversite mezunu bireylerin kolaylıkla işe girebilecekleri düşüncesi yerini iyi iş imkânlarının yakalanabilmesi ve elde edilebilecek beşeri ve sosyal sermayenin fiile dökülebilmesi için illa da mezuniyet sonrasına bırakılmasına gerek olmadığı düşüncesine bırakmıştır. Zaman içerisinde kalifiye eleman olma algısındaki değişim, bireylerin bu husustaki eğilimlerini de değiştirmiştir. İş piyasasında bireylerin beşeri sermayelerinin yanı sıra etkin ve verimli bir şekilde kurulan iletişim ağlarının güven esası ile sosyal sermaye dönüştürülebilmesi ve bunun doğru zaman ve yerde kullanılabilmesi önem kazanmıştır. İşgörenlerin bu bilince sahip olması ve bu doğrultuda sisteme yön vermesi tek taraflı bir güç değildir elbette ki. Söz konusu bilincin sağlanması ve yönetilmesinde yöneticilerin beklentileri, ekonomik koşullar, insan ihtiyaçları, teknoloji, küreselleşme gibi birçok faktör etkili olmaktadır. Özellikle bilgi teknolojisinin iş hayatında ivme kazanması örgüt ve yöneticileri bu yönde plan ve stratejiler yaratmaya itmıştır.

Sosyal bilimcilerin en çok ilgisini çeken konulardan biri olan iş tatmini, insanların fiziksel ve zihinsel sağlıklarının yanı sıra, verimlilik, etkinlik ve üretkenlik gibi, iş ile ilgili davranışlar üzerindeki etkisi nedeniyle önemi artan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. (Baş ve Ardic, 2002:72) Bu durum, çalışan bireylerin yaşamlarının önemli bir bölümünü geçirdikleri çalışma ortamlarında ekonomik bir varlığın da ötesinde sosyal bir varlık olarak görülmeye başlamasıyla paralellik göstermektedir. Bu çerçevede iş tatminini, kişinin, işin kendisinden, yöneticilerden, çalışma grubundan ve iş organizasyonundan yani toplam iş çevresinden elde etmeye çalıştığı rahatlatıcı ve iç yatıştırıcı bir duygudur şeklinde tanımlanabilmektedir.(Cribbin, 1972:155)

İş tatmini, iş görenin, bir sonraki gün aynı istekle iş yerine gelesini sağlayan, çevresel etmenlerden doğrudan veya dolaylı olarak etkilenebilen, iş yeri verimliliği ve performansında etkili olan ve sürdürülebilirlik açısından hassas olan unsurlar bütünüdür. Günümüz ekonomik koşulların ve imkânların hızla değişmesi, işgören ve işverenleri bu dinamik yapıya ayak uydurmaya zorlamaktadır. Özellikle teknolojik gelişmelere paralel olarak artan ihtiyaçlar bireyleri yaşadıkları toplumun aktif bir parçası olmaya itmekte ve onları en az bir konuda uzmanlaşmaya mecbur bırakmaktadır. Bireysel faydanın ehemmiyeti toplumsal hayata da yansımakta ve bireyleri kendilerini beşeri ve sosyal anlamda geliştirmeleri konusunda uyarıcı olmaktadır. Dolayısıyla bilinçli birey ile birlikte hareket eden bilinçli bir toplumdaki da söz edilebilmektedir. Sürekli yenilik ve olası risklerin söz konusu olduğu iş piyasasında önemli olan, yeterli maddi çıkarın sağlandığı iş veya işgören değil, sürdürülebilirliği olan, maddi-manevi

kazançların sağlandığı, bireysel ve kurumsal menfaatin aynı ölçüde önem arz ettiği ve her konuda yukarıya doğru bir ivmeye sahip iş veya işgörenlerdir. Bu çerçeveden bakıldığında, çalışanların mevcut iş, işyeri, işveren, iş koşulları gibi doğrudan veya dolaylı olarak etkilendiği ve etkilediği tüm unsurlar karşı duyduğu güven, inanç ve beklentisi ile ilgilidir.

Sosyal ve beşeri sermayenin bireysel ve örgütsel boyutta gerekliliğinin nasıl ve ne kadar önemli olduğunu ve birbirini ne denli etkilediğini örnek yardımı ile açıklayalım. Örneğin; beşeri sermayesinin yanında sosyal sermaye düzeyi de yüksek olan bir banka çalışanını güven esasına dayalı olan bankacılık işlemlerini yerine getirirken samimi ve güvenilir bir tutum sergileyerek, bankaya çok daha fazla müşteri çekmenin yanında onların devamlılığını da sağlamayı hedefleyecektir. Bu şekilde belli bir müşteri potansiyeline sahip, sosyal ve müşteriler tarafından tercih edilebilirliği olan bir işgörenin bankasına sağladığı fayda kaçınılmazdır. Bu durumda işgörenin sahip olduğu sosyal sermaye örgütün performansını etkilediği görülmektedir. Aynı şekilde örgüt içi ve dışı tüm çevreleri ile iletişim ve işbirliği içerisinde olan bir örgütün sürdürmüş olduğu AR-GE projesi ile bu alanda faaliyet gösteren işgörelere yeni iş fırsatları ve imkânlardan yararlanma fırsatı sağlayacaktır. Bu şekilde işgörelere söz konusu imkân ve fırsatları sağlarken beşeri ve sosyal sermayelerini de artırma şansını elde etmiş olacaktırlar. Beşeri ve sosyal sermaye açısından belirli bir düzeye erişmiş olan ve bu sermaye birikimlerini olumlu çıktılara dönüştürebilme kabiliyetine sahip olan işgörenin, iş yerine bağlılığı yöneticiler tarafından istenilen bir durumdur. Aynı şekilde söz konusu işgörelere de örgüt ve yöneticilerden yüksek ücret, mevki, maddi olanaklar, terfi vb. gibi bir takım beklentilere sahiptir. Bu beklentilerin gerçekleşmesi veya gerçekleştirilebilecek fırsatların yaratılması işgörenin iş yerine bağlılığını artırırken, aksi durum işgörenin işinde tatminsizlik yaşamasına ve nihai sonuç olarak işten ayrılma düşüncesi ile karşı karşıya gelmesine sebep olabilecektir. Bu durum, şu bakış açısı ile de irdelenebilir: Eğer işgören beşeri ve sosyal sermaye birikimini iş yeri sayesinde elde edebilmiş ve bundan istediği düzeyde getiri elde etmiş ise iş yerine minnet duygusu ile bağlanacaktır. Eğer işgören beşeri ve sosyal sermaye birikiminde iş yerinin herhangi bir katkısı yok ise, işgören beklentilerinin gerçekleşmemesi halinde kendini iş yerine bağlı hissetmeyecek ve daha iyi fırsatları değerlendirebilecektir.

## **4. YÖNTEM**

### **4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi**

Örgütlerin ekonomik alandaki başarısı sadece sahip olduğu finansal varlık, yetenekler veya sosyal ağlara bağlı değil aynı zamanda çalışanlarının da beşeri ve sosyal yeteneğine bağlıdır. Önceleri işgücü piyasasına girebilmek çetin ve kalifiye olmayı gerektirirken şimdilerde ise sosyal çevre kişiye önemli bir fark yaratmaktadır. Çalışanların sahip oldukları sosyal ve beşeri sermaye birikimi, bireylerin iş hayatındaki başarısını arttırdığı gibi iş yerinin de piyasa içerisindeki başarısını ciddi oranda etkilemektedir. Sosyal çevresi güçlü ve istenilen bilgi birikimine sahip olan bireyler buldukları yerlere maddi, manevi katkılar sağlarken yokluklarıyla söz konusu yerlerde bir takım kayıplara sebep olabilmektedirler. Günümüzde söz konusu kayıpların tespiti ve minimize edilebilmesi hususunda kesin bir yargı bulunmamaktadır. Ayrıca firmalar, güçlü sosyal sermaye sahip işgörelere işten ayrılmaları sonucu oluşan risklerin

değerlendirilmesi ve bu risklere karşı tedbir almayı gerektiren plan ve stratejilere sahip değillerdir. Bu bağlamda, bu çalışma ile iřęörenlerin sosyal ve beşeri sermaye birikimleri ile işten ayrılma niyetleri ile arasındaki ilişkinin tespiti amaçlanmıştır.

#### **4.2. Araştırmanın Kapsamı ve rneklem Seçimi**

Araştırmanın kapsamını, hedef kitle olarak GAP Bölgesi'nde faaliyet gösteren tüm bankalar oluşturmaktadır. Ancak araştırmanın başladığı tarihlerde ülke gündemindeki terör olayları, birçok il ve ilçede başlatılan sokağa çıkma yasakları ki söz konusu olayların çoğunlukla GAP Bölge İllerinde gerçekleşmiş olması araştırmayı sınırlandırmıştır. Bölgedeki güvenlik problemi ve kaos ortamı sebebiyle araştırma GAP Bölgesi'ni temsilen bölgenin en büyük üç ili olan Diyarbakır, Gaziantep ve şanlıurfa ile sınırlandırılmıştır.

GAP Bölgesi'inde Adıyaman'da 42, Batman'da 30, Kilis'te 12, Mardin'de 54, Siirt'te 20, Gaziantep'te 167, Diyarbakır'da 97 ve şanlıurfa'da 82 olmak üzere toplamda 504 banka şubesi bulunmaktadır. Araştırma kapsamındaki illerde, 52 banka ve 346 şube ile toplamda 398 birim belirlenerek tam sayıma gidilmiştir. Bu, araştırmaya dahil edilen banka sayısının Bölge'yi edebilecek yeterlilikte olduğu göstermektedir. Süreç sonunda toplamda 310 banka çalışanından veriler elde edilerek sonuçlar analiz edilmiştir. Kalan 36 bankanın araştırmaya dhil edilememesi, Diyarbakır'ın bazı illerindeki bir takım güvenlik sorunları ve bazı banka yöneticilerinin anketi doldurmayı reddetmesinden kaynaklanmaktadır.

#### **4.3. Araştırmanın Hipotezleri**

Araştırmanın amacına uygun olarak test edilmek üzere ilişki hipotezleri geliştirilmiştir. Bu kapsamda geliştirilen ilişki hipotezleri şunlardır:

**H<sub>1</sub>:** alışanların iş tatmini ile sosyal sermaye algıları arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

**H<sub>2</sub>:** alışanların beşeri sermaye algısı ile iş tatmini arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

**H<sub>3</sub>:** alışanların iş tatmin algısı ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

**H<sub>4</sub>:** alışanların sosyal sermaye algısı ile beşeri sermaye algıları arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

**H<sub>5</sub>:** alışanların sosyal sermaye ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

**H<sub>6</sub>:** alışanların beşeri sermaye ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

### **5. BULGULAR ve DEğERLENDİRME**

#### **5.1. Verilerin Elde Edilmesi ve Değerlendirme Yöntemi**

Araştırmada birincil veri toplama yöntemlerinden biri olan anket uygulaması kullanılmıştır. Araştırma verilerinin toplanmasında tesadüfi olmayan örneklem yöntemi kolayda örneklem tercih edilmiş ve araştırma yüz yüze uygulanmak suretiyle 10.06 2016-

01.09.2016 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Anket formunun birinci bölümünde demografik sorular yer alırken ikinci, üçüncü, dördüncü ve beşinci bölümlerinde 5'li Liket ölçeğine göre düzenlenmiş ifadeler yer almaktadır.

Anket formlarının değerlendirilmesinde ve sonuçların elde edilmesinde Tablo 3.1'den yararlanılmıştır. Söz konusu tabloya göre aritmetik ortalamalarının 1'e yakın olması değişkenlerin yüksek derecede algılandığını, 5'e yakın olması ise değişkenlerin düşük derecede algılandığını göstermektedir.

**Tablo 1.** Aritmetik Ortalamaların İsabet Ettiği Sonuç Değerlendirme Tablosu

<b>Değer (Aritmetik Ortalama)</b>	<b>Sonuç</b>
00,1-1,00	Oldukça Yüksek Algı
1,01-1,99	Yüksek Algı
2,00-2,99	Orta Düzey Algı
3,00-3,99	Düşük Algı
4,00-5,00	Oldukça Düşük Algı

Verilerin analizinde kullanılan tanımlayıcı analizler kapsamında frekans ve yüzde analizi, aritmetik ortalama ve standart sapma değerlerinin elde edilmesinde SPSS 16.0 istatistik paket programından yararlanılmıştır. Ölçeklerin güvenilirliğinin değerlendirilmesinde en yaygın metot olan Cronbach alfa testinden yararlanılmıştır. Değişkenlerin alfa değerleri aşağıdaki Tablo 3.2'de görülmektedir. Literatürde Cronbach alfa katsayısı 0,70'den büyük olması sosyal bilimlerde içsel güvenilirlik için yeterli kabul edilmiştir. (Baum ve Wally, 2003:1119) Tabloda da görüldüğü üzere araştırmada kullanılan ölçeklerin t alfa değerlerinin 0,70'den büyük olduğu tespit edilmiş olup, her iki ölçeğin güvenilirliğinin ise yüksek düzeyde olduğu ifade edilebilir.

**Tablo 2.** Ölçeklerin Güvenilirlik Değerleri

<b>Değişkenler</b>	<b>Soru Sayısı</b>	<b>Cronbach Alfa (a) Değerleri</b>
İş Tatmini Ölçeği	13	0,84
Sosyal Sermaye Algısı Ölçeği	11	0,83
Beşeri Sermaye Algısı Ölçeği	10	0,79
Tedbir ve Yaptırımlar Ölçeği	13	0,91
<b>Tüm Değişkenler için Alfa Katsayısı</b>	<b>46</b>	<b>0,94</b>

## **5.2. Demografik Bulgular**

Katılımcıların %51,6'sı kadın ve %48,4'ü erkek katılımcılardan oluşması sebebiyle örneklemin cinsiyet faktörüne göre dengeli bir dağılıma sahip olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların %2,9'u 18-24 yaş arası, %46,1'i 25-34 yaş arası, %43,2'si 35-44 yaş arası, %15,2'si 45-54 yaş arası iken %1,6 'sı 55 yaş üzeridir. Katılımcıların medeni durumları incelendiğinde ise, %74,8'i evli, %21,9'u bekâr ve %3,2'si ve dul/boşanmış olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların eğitim durumlarına bakıldığında, % 1,6'sı lise, % 7,7'si ön lisans, % 81,9'u lisan, % 8,4'ü yüksek lisans ve % 0,3'ü de doktora mezunu oldukları görülmektedir. Katılımcıların, % 62,9'u yabancı dil bilirken, %37,1'i ise yabancı dil bilmedikleri sonucu elde edilmiştir.

Katılımcıların buldukları ilde ne kadar süre yaşadıkları sorulduğunda % 25,2'si 1-5 yıl arası, % 17,7'si 6-10 yıl arası, % 4,8'i 11-15 yıl arası ve % 52,3'ü 16 yıl ve üzeri buldukları ilde yaşadıkları bilgisi elde edilmiştir. Yine katılımcıların mevcut iş yerinde ne zaman süreden beri çalıştıkları sorulduğunda % 45,5'i 1-5 yıl arası, % 33,9'u 6-10 yıl arası, % 7,1'i 11-15 yıl arası ve % 13,5'i 16 yıl ve üzeri çalıştığı bilgisi elde edilmiştir. Ayrıca katılımcıların % 80,3'ü işinden memnun iken % 6,1'nin işinden memnun olmadığı ve % 13,5'nin ise işinden kısmen memnun oldukları belirtilmiştir. Diğer taraftan katılımcıların mevcut iş yerindeki pozisyonları sorulduğunda % 28,7'sinin şube müdürü, % 22,6'sının müdür yardımcısı, % 7,7'sinin uzman, % 24,2'sinin servis yetkilisi ve % 16,8'nin ise diğer personellerden oluştuğu tespit edilmiştir. Son olarak katılımcıların iş yerindeki pozisyonlarından memnun olup olmadıkları sorulduğunda % 71,6'sının pozisyon olarak istedikleri yerde olduğu ve % 28,4'nün de istedikleri pozisyonda çalışmadığı bilgisi elde edilmiştir.

### 5.3. Değişkenler Arası Korelasyon Analiz

Değişkenlerin birbiri ile ilişkisi olup olmadığını belirlemek için spearman korelasyon analizi yapılmıştır. Bu analiz parametrik olmayan veriler üzerinde hesaplama yapan ve en çok bilinen analiz türüdür. Korelasyon analizi verilerin birbirleriyle olan ilişki türlerini ve ilişkinin boyutunu ortaya koymayı amaçlayan bir analiz tekniğidir. Bu analiz tekniğinde korelasyon katsayısı -1, 0 ve +1 arasında değerler alır. İlişkinin eksi 1'e yakın olması değişkenler arasında negatif yönlü ve güçlü bir ilişki olduğunu, artı 1'e yakın olması ise ilişkiler arasında pozitif yönlü ve güçlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Değişkenler arasındaki ilişkinin düzeyi 0-0,29 arasındaysa zayıf veya düşük korelasyon, 0,30 ile 0,64 arasındaysa orta düzeyde korelasyon, ilişki 0,65 ile 0,84 arasındaysa değişkenler arasında yüksek korelasyona sahip olduğu ifade edilir. Korelasyon katsayısının 0,85 ile 1 arasında yer alması ise değişkenlerin çok yüksek düzeyde bir korelasyona sahip olduğunu göstermektedir. ( Kılıç ve Ural, 2013: 243)

Değişkenler arasında yapılan korelasyon analizi sonucunda elde edilen bulgular Tablo 3.5'de gösterilmektedir.

**Tablo 3.** Spearman Korelasyon Analizi

Değişkenler	İş Tatmini	Sosyal Sermaye	Beşeri Sermaye	Tedbir ve Yaptırımlar
İş Tatmini	1	(r=0.529)** ,000	(r=0.529)** ,000	(r=0.462)** ,000
Sosyal Sermaye		1	(r=0.731)** ,000	(r=0.710)** ,000
Beşeri Sermaye		(r=0.731)** ,000	1	(r=0.768)** ,000
Tedbir ve Yaptırımlar		(r=0.710)** ,000	(r=0.768)** ,000	1

\*\* : Spearman Korelasyon p<0,01 düzeyinde anlamlı

Korelasyon analizi sonuçlarına göre; çalışanların iş tatmini ile sosyal sermaye algısı arasında pozitif yönlü, orta düzeyde (r=0,529) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir (,000). Bu kapsamda **H<sub>1</sub> hipotezi kabul edilmektedir.**

Çalışanların beşeri sermaye algısı ile iş tatmini arasında pozitif yönlü, orta düzeyde ( $r=0,529$ ) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir ( $,000$ ). Bu kapsamda ***H<sub>2</sub> hipotezi kabul edilmektedir.***

Çalışanların iş tatmini ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında pozitif yönlü, orta düzeyde ( $r=0,462$ ) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin var olduğu tespit edilmiş ( $,000$ ) ve geliştirilen ***H<sub>3</sub> hipotezi kabul edilmiştir.***

Çalışanların sosyal sermaye algıları ile beşeri sermaye algıları arasında pozitif yönlü, yüksek düzeyde ( $r=0,731$ ) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir ( $,000$ ). Bu kapsamda ***H<sub>4</sub> hipotezi kabul edilmiştir.***

Çalışanların sosyal sermaye ile tedbir ve yaptırımlar değişkenleri arasında pozitif yönlü, yüksek düzeyde ( $r=0,710$ ) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin varlığı tespit edilmiş ( $,000$ ) ve ***H<sub>5</sub> hipotezi kabul edilmiştir.***

Beşeri sermaye ile tedbir ve yaptırımlar değişkenleri arasında pozitif yönlü, yüksek düzeyde ( $r=0,768$ ) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir ( $,000$ ). Bu kapsamda geliştirilen ***H<sub>6</sub> hipotezi ise kabul edilmiştir.***

Araştırmanın amacına ulaşabilmek için geliştirilen ilişki hipotezleri ve bu hipotezlerden elde edilen sonuçlar ise tablo 3.6'de gösterilmektedir.

**Tablo 4.** Değişkenler Arası İlişki Hipotezlerinin Ölçüm Sonuç Bilgileri

<b>Hipotez Numarası</b>	<b>Hipotez</b>	<b>Sonuç</b>
<b>H<sub>1</sub></b>	Çalışanların iş tatmini ile sosyal sermaye algıları arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır	<b>Kabul</b>
<b>H<sub>2</sub></b>	Çalışanların beşeri sermaye algısı ile iş tatmini arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır	<b>Kabul</b>
<b>H<sub>3</sub></b>	Çalışanların iş tatmin algısı ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır	<b>Kabul</b>
<b>H<sub>4</sub></b>	Çalışanların sosyal sermaye algısı ile beşeri sermaye algıları arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır	<b>Kabul</b>
<b>H<sub>5</sub></b>	Çalışanların sosyal sermaye ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır	<b>Kabul</b>
<b>H<sub>6</sub></b>	Çalışanların beşeri sermaye ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır	<b>Kabul</b>

## 6. SONUÇ

Özellikle temelinde insan ilişkilerinin bulunduğu hizmet sektöründe işgörenlerin sahip oldukları sosyal sermaye düzeyi son derece önemlidir. Sosyal ve beşeri sermaye birikimine sahip işgörenlerin bankacılık sektörü için önemi bahse değerdir. Banka müşterileri, birikim veya yatırımlarını güvendikleri banka çalışanın bilgilendirme ve yönlendirmeleri ile birtakım işlemlere tabi tutmaktadırlar. Dolayısıyla güven esasına göre gerçekleştirilmiş müşteri-çalışan ilişkisi, müşterinin bankadan çok çalışana bağlılığını arttırmaktadır. Bankada faaliyet gösteren işgörenlerin müşterilerle kurdukları sağlıklı ve güvene dayalı ilişkiler, bireysel ve örgütsel açıdan değer yaratmaktadır. Belirli bir sosyal sermaye düzeyine sahip işgörenler, müşteri sayısının artmasını sağlarken, bu müşterilerin sürekliliğini de sağlayacaktır. Belirli bir süre sonunda müşteriler bankadan çok işgörene duydukları güven ile iş ilişkilerini devam ettireceklerdir. Bu şekilde belirli bir müşteri portföyüne sahip olan işgören, sosyal sermaye birikimi sayesinde banka çalışanları arasında fark yaratacak ve getirisini arttıracaktır. Söz konusu işgörenin herhangi bir sebepten dolayı çalıştığı bankadan ayrılarak başka bir bankaya geçmesi sahip olduğu müşteri portföyünün de bu değişiklikten etkilenmesine sebep olabilecektir. Bu durum, işgörenin önceki çalıştığı banka için dezavantaj doğururken, çalışana olduğu yeni banka için avantaj olabilmektedir. Bu noktadan hareketle özellikle belirli bir beşeri ve sosyal sermaye düzeyine sahip olan işgörenlerin iş ve işyeri memnuniyetleri ile örgüte bağlılıklarının önemini vurgulamak gerekmektedir.

Araştırma sonucunda elde edilen bulguları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:

- Araştırmanın bağımlı değişkenlerini oluşturan iş tatmini, sosyal sermaye, beşeri sermaye, ve tedbir ve yaptırımların birbirleri ile ilişkisinin düzeyini belirlemek için spearman korelasyon analizi yapılmıştır. Değişkenler arasında yapılan korelasyon analizi sonucunda elde edilen bulgulara göre çalışanların iş tatmini ile sosyal sermaye algısı arasında pozitif yönlü, orta düzeyde ( $r=0,529$ ) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir ( $,000$ ). Bu kapsamda “İşgörenlerin iş tatmini ile sosyal sermaye algıları arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır” hipotezi kabul edilmektedir. İşgörenin işine, iş yerine, iş arkadaşlarına, devlete, kural ve hükümlere ve topluma güven duyması onun gelecek kaygısı olmadan içsel huzura kavuşmasını ve hayata umutla bakmasını sağlayacaktır. Bu, işgörenin memnuniyetini artırırken onu işe kaşı motive edecektir. Dolayısıyla bu durum işgörenin iş performansını artırırken bireysel ve örgütsel getiri sağlayacaktır. İşinden tatmin duyan, işverene ve iş yerine güven duyan işgören kendi menfaatini örgütün menfaatinden üstün görmeyecek ve örgüt lehine faaliyet girişiminde bulunmayacaktır. Ayrıca söz konusu bu işgörenin örgütün amaçlarına ulaşabilmek için menfaatlerini koruma altına almak için almış olduğu karar ve belirlemiş olduğu yaptırımlara saygı duyacak ve uyum sağlayacaktır. Araştırma kapsamında işgörenlerin iş tatmini ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında ilişki incelendiğinde pozitif yönlü, orta düzeyde ( $r=0,462$ ) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin var olduğu tespit edilmiştir ( $,000$ ). Bu sonuç geliştirilen İşgörenlerin iş tatmin algısı ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır” hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir.

- Bireylerin bilgi, beceri ve tecrübelerinden oluşan beşeri sermayeleri, günümüz koşullarına ayak uydurabilmek için güncel ve sürekli bir yapıda olmayı gerektirmektedir. Eğitim imkanlarının artması ve ulaşılabilir olması ile bireylerin beşeri

sermaye düzeyleri de arttırmaktadır. Söz konusu dinamik yapı içerisinde sürdürülebilirliğini sağlamak isteyen örgütler işgörenlerinin beşeri sermaye düzeylerini önemsemekte ve arttırmak için imkân sağlamaktadır. Dolayısıyla bu durum işgörenlerin örgüte bağlılığını sağlarken bireyin iş hayatında kendine olan güven duygusunu arttıracaktır. Bu noktadan hareketle araştırma sonuçları bireylerin beşeri sermaye algısı ile iş tatmini arasında pozitif yönlü, orta düzeyde ( $r=0,529$ ) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur ( $,000$ ). Bu kapsamda “İşgörenlerin beşeri sermaye algısı ile iş tatmini arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır” hipotezi kabul edilmektedir. Öte yandan günümüz ekonomik koşullarında işgörenler, beşeri sermayelerini kullanabilecekleri mecralara ulaşabilmeleri için sosyal sermayeye ihtiyaç duymaktadırlar. İşgörenlerin sahip oldukları bilgi beceri veya tecrübeleri, sağlıklı kurulan ilişkiler aracılığı ile fiile dönüştürülemediği sürece atıl kalmaktadır. Bu kapsamda işgörenlerin beşeri sermaye algıları ile sosyal sermaye algıları arasındaki ilişki incelendiğinde pozitif yönlü, yüksek düzeyde ( $r=0.731$ ) ve istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir ( $,000$ ). Bu kapsamda “İşgörenlerin sosyal sermaye algısı ile beşeri sermaye algıları arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır” hipotezi kabul edilmiştir.

- Örgütlerin küresel rekabete direnebilmelerinin ön koşulu işgörenlerin beşeri sermayelerini arttırırken bunu sağlayabilecek plan ve programlara sahip olmasıdır. Bu doğrultuda örgütler bireysel ve örgütsel bazda sürekli bir yenilenme anlayışı ile işgörenlerin beşeri sermayelerini arttırmak adına eğitim programları düzenlemektedirler. Diğer taraftan küreselleşme ile birlikte artan risk örgütleri belirli bir koruma kalkanı oluşturmaya itmektedir. Söz konusu bu riskler içerisinde örgüt tarafından sağlanan eğitim ve imkânlarla sosyal ve beşeri sermaye düzeyi güçlenen işgörenlerin rakip örgütlere transferi de yer almaktadır. Özellikle bankalar belirli bir sosyal ve beşeri sermaye düzeyine erişen işgörenini kaybetmemek adına birtakım önlem alabilecektir. Bu husustan hareketle işgörenlerin beşeri sermaye ile tedbir ve yaptırımlar değişkenleri arasındaki ilişkiye bakıldığında pozitif yönlü, yüksek düzeyde ( $r=0.768$ ) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir ( $,000$ ). Bu kapsamda geliştirilen “İşgörenlerin beşeri sermaye ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında pozitif yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır” hipotezi kabul edilmiştir. Diğer taraftan katılımcıların sosyal sermaye ile tedbir ve yaptırımlar değişkenleri arasındaki ilişkiye bakıldığında pozitif yönlü, yüksek düzeyde ( $r=0.710$ ) ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmektedir ( $,000$ ). Böylece “İşgörenlerin sosyal sermaye ile tedbir ve yaptırımlar değişkeni arasında pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır” hipotezi kabul edilmiştir.



### **KAYNAKÇA**

- AKSU L., (2015), Türkiye’de Beşeri Sermayenin Önemi: Ekonomik, Sosyal Ve Stratejik Analizi Akademik Araştırmalar Dergisi , ( 66): 41-88
- ALTAN R. (2007). Sosyal Sermaye ve Kalkınma, Türk İdare Dergisi, s.223-229
- BAŞ T. ve ARDIÇ K. (2002), Yüksek Öğretimde İş Tatmini Ve Tatminsizliği. İktisat,İşletme ve Finans,( 17): 72-81
- BAUM J. Robert ve WALLY S. (2003). Strategic Decision Speed and Firm Performance, Strategic Management Journal, 24(11), ss.1107-1129.
- CRIBBIN J.J. (1972) Effective Managerial Leadership, American Management Association, New York
- ÇALIŞKAN Ş ve MERİÇ O. (2011). Sosyal ve Beşeri Sermayenin Bireysel Ekonomik Getirisi Üzerine Uygulamalı Bir Analiz, Eskişehir İli Örneği, Paradoks Ekonomi, Sosyoloji Ve Politika Dergisi, 2011, 7(02):07-26
- FIELD J. (2008). Sosyal Sermaye, (Çev.) Bahar Bilgen ve Bayram Şen, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul
- HORNBECK D. W. ve SALAMON L. M. (1991), Human Capital And America’s Future: An Economic Strategy For The ‘90s’, The John Hopkins University Pres, London.
- KARAGÜL M.(2003) Beşeri Sermayenin Ekonomik Büyümeyle İlişkisi ve Etkin Kullanımı, Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi,(5): 79-90
- KARAGÜL M. ve DÜNDAR S. (2006). Sosyal Sermaye Ve Belirleyicileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma, Akdeniz LLB.F. Dergisi (12),ss. 61-78
- KARAGÜL M. (2012). Sosyal Sermaye (Kapitalizmin Kör Noktası), Nobel Yayınevi.
- KILIÇ İ. ve URAL A. (2013), Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS İle Veri Analizi, Detay Yayıncılık, 3. Baskı, s. 243-244
- WORLD BANK. (1998).The Initiative on Defining, Mentoring and Measuring Social Capital: Over view And Program Description”, Social Capital Initiative Working Paper No: 1, pp.1-33.

**MAASTRICHT KRİTERLERİNE GÖRE TÜRKİYE'NİN AVRUPA BİRLİĞİ'NE GİRİŞ  
SÜRECİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ**  
**ACCORDING TO MAASTRICHT CRITERIA EVALUATION OF TURKEY'S ENTRY TO THE  
EUROPEAN UNION**

**Prof. Dr. Sadettin PAKSOY<sup>1</sup>**

**Yeşim BAYRI<sup>2</sup>**

**Hakan SELCİ<sup>3</sup>**

**Öz**

*Bu çalışmanın amacı, Maastricht Kriterleri'ne göre Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne giriş üyeliğini değerlendirmektir. Bilindiği gibi Avrupa Birliği ya da kısaca AB, yirmi sekiz üye ülkeden oluşan ve toprakları büyük ölçüde Avrupa kıtasında bulunan siyasi ve ekonomik bir örgütlenmedir. 7 Şubat 1992 tarihinde imzalanan, Avrupa Birliği Antlaşması olarak da bilinen Maastricht Anlaşması'nın 1 Kasım 1993 tarihinde yürürlüğe girmesi sonucu, var olan Avrupa Ekonomik Topluluğu'na yeni görev ve sorumluluk alanları yüklemesi ile kurulmuştur. Avrupa Birliği, üye ülkelerin Parasal Birliğe uygun olup olmadıklarının belirlenmesinde kullanılacak kriterleri Maastricht Antlaşması'nda ortaya koymuştur. Maastricht Yakınsama Kriterleri olarak bilinen bu ilkeler şunlardır: Enflasyon oranı; enflasyon oranı, en düşük enflasyon oranına sahip üç üye ülkenin ortalamasının en çok 1,5 puan üzerinde olabilir. Faiz oranı; uzun vadeli devlet tahvili ve faiz oranları, en düşük enflasyon oranına sahip ülkelerin orantılı ortalamasında en çok 2 puan fazla olabilir. Bütçe açığı; genel bütçe açığı GSYH'nin %3'ünden az olmalıdır. Kamu borcu; toplam kamu borcunun GSYH'ye oranı %60'dan az olmalıdır. Devalüasyon; son iki yıl itibariyle üye ülke parası diğer bir üye ülke parası karşısında devalüe edilmiş olmamalıdır. Bu kriterlere göre Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne giriş üyeliği biraz zor görünmektedir. Bu çalışmada, Maastricht Kriterleri'ne göre Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne giriş üyeliği incelenmiştir. Çalışmada, konu ile ilgili yazılmış ve yayınlanmış makale, kitap, dergi, tez ve istatistiki bilgilerden yararlanılmıştır. Elde edilen veriler yorumlanmış ve Maastricht Kriterleri'ne göre Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne giriş üyeliği ortaya konulmuştur.*

**Anahtar Kelimeler:** *Avrupa Birliği, Maastricht Kriterleri, Türkiye.*

**Abstract**

*The purpose of this study is to evaluate Turkey's European Union membership according to Maastricht Criteria. As it known, the European Union, or simply the EU, is a political and economic organization consisting of twenty-eight member countries whose territories are largely European-centered. The conclusion of the Maastricht Treaty, signed on 7 February*

<sup>1</sup> Kilis 7 Aralık Üni. İİBF, sadettinpaksoy@gmail.com

<sup>2</sup> Kilis 7 Aralık Üni. Sos. Bil. Enst. İktisat ABD YL öğrencisi, ysmbyri@gmail.com

<sup>3</sup> Kilis 7 Aralık Üni. Sos. Bil. Enst. İktisat ABD YL öğrencisi, hhkanselci@gmail.com

1992, also known as the Treaty of the European Union, on 1 November 1993, was established by posting new tasks and areas of responsibility to the existing European Economic Community. The European Union has described the criteria to be used in determining whether Member States are in compliance with the Monetary Union in the Maastricht Treaty. These principles, known as the Maastricht Convergence Criteria, are: Inflation rate; the inflation rate may be up to 1.5 points higher than the average of the three Member States with the lowest inflation rate. Interest rate; long-term government bonds and interest rates may be up to 2 points higher than the proportional average of the countries with the lowest inflation rate. Budget deficit; the overall budget deficit should be less than 3% of GDP. Government debt; the ratio of total public debt to GDP should be less than 60%. Devaluation; the member state must not have been devalued against another member state for the last two years. According to these criteria Turkey's entry to the European Union membership seem a bit difficult. In this study, Turkey's entrance to the European Union membership according to the Maastricht Criteria were examined. In the study, articles, books, journals, thesis and statistics about the subject were used. The obtained data are interpreted and have been demonstrated Turkey's entry to the European Union membership according to the Maastricht Criteria.

**Keywords:** European Union, Maastricht Criteria, Turkey.

## 1. GİRİŞ

Avrupa Birliği (AB), 2. Dünya Savaşı'ndan sonra büyük bir yıkıma uğrayan bölgede, barış ve istikrarın sağlanması ve ekonomik yeniden yapılanma amacıyla oluşturulan siyasi ve ekonomik bir topluluktur. Avrupa Birliği, üye ülke ekonomileri arasındaki farklılıkların giderilebilmesi için, bazı makro kavramlar açısından, 7 Şubat 1992 tarihinde imzalanan ve 1 Kasım 1993 tarihinde yürürlüğe giren "Maastricht Antlaşması" olarak adlandırılan yakınlaşma kriterleri ile üye ülkelerin Ekonomik ve Parasal Birliğe uygun olup olmadıklarının belirlenmesinde kullanılacak ilkeleri ortaya koymuştur.

Çalışmanın amacı, Maastricht Kriterleri'ne göre Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne giriş üyeliğini değerlendirmektir.

Çalışmanın önemi, çalışma konusunun belirlenmesi ve belirlendikten sonra çalışmanın hazırlanmasıyla ilgililiteratür taraması esnasında, konuyla ilgili pek çok araştırmanın yapıldığı tespit edilmiştir. Bu çalışmanın diğer çalışmalardan farkı ise, Maastricht Kriterleri'ne göre Türkiye'nin Avrupa Birliği üyesi ülkelerle karşılaştırılmasına yönelik olarak yapılmasıdır.

Çalışmanın yöntemi, konu ile ilgili yazılmış ve yayınlanmış makale, kitap, dergi, tez ve istatistiki bilgilerden yararlanılarak elde edilen veriler yorumlanmıştır.

## 2. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ORTAYA ÇIKIŞI

18 Nisan 1951 Paris Anlaşması ile Avrupa Kömür-Çelik Topluluğu (AKÇT) altılılar adı verilen ülkeler arasında (Almanya, Belçika, Fransa, Hollânda, İtalya ve Lüksemburg) kurulmuştur (Özpençe, 2008:17). Böylece, savaşın ham maddeleri olan

kömür ve çelik, barışın araçları oluyor; dünya tarihinde ilk defa devletler kendi iradeleri ile egemenliklerinin bir kısmını ulus üstü bir kuruma devrediyordu. Daha sonra altı üye devlet, işgücü ile mal ve hizmetlerin serbest dolaşımına dayanan bir ekonomik topluluk kurmaya karar verdiler. Böylece, kömür ve çeliğin yanı sıra diğer sektörlerde de ekonomik birliği kurmak amacıyla (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 2013:1), 25 Mart 1957 tarihinde imzalanan Roma Anlaşması ile Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) kuruldu (Eren, 2003:157). Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun amacı, malların, işgücünün, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaştığı bir ortak pazarın kurulması ve en nihayetinde siyasi bütünlüğe gidilmesiydi. Avrupa Ekonomik Topluluğu gibi, Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (EURATOM) da 1 Ocak 1958 tarihinde yürürlüğe giren Roma Antlaşması ile kuruldu. Topluluğun amacı, nükleer enerjinin barışçıl amaçlarla ve güvenli biçimde kullanılmasını sağlamak amacıyla üye devletlerin araştırma programlarını koordine etmek olarak belirlendi. 1965 yılında imzalan Füzyon Antlaşması (Birleşme Anlaşması) ile, yukarıda adı geçen üç topluluk (Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu, Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu) için tek bir Konsey ve tek bir Komisyon oluşturularak bu topluluklar, Avrupa Toplulukları adı altında anılmaya başlandı (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 2013:1). Sonrasında ise Avrupa Tek Senedi (1986) ve 7 Şubat 1992'de Maastricht Anlaşması ile Avrupa Birliği bugünkü şeklini almıştır (Özpençe, 2008:17).

Üye ülkelerin ekonomik ve sosyal yönden olumlu şekilde gelişmeleri, zenginlik ve refah seviyelerindeki artışlar komşu ülkelerin bu birliğe üye olma isteklerini arttırmıştır. Bu ülkeler, Roma Antlaşması'nın üye olmayı düzenleyen "her Avrupa ülkesi Avrupa Topluluğu'na üyelik için başvurabilir" şeklindeki 237. Maddesi'ne dayanarak üyelik başvurusunda bulunmuştur (Özpençe, 2008:18). Altılarla başlayan Avrupa bütünlüşmesi şu ana kadar toplam 7 genişleme yaşamış ve 28 üye ülkeli bir birlik halini almıştır (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 2013:1). Birinci genişleme ile 1973'de İngiltere, Danimarka ve İrlanda; ikinci genişleme ile 1981'de Yunanistan; üçüncü genişleme ile 1986'da İspanya ve Portekiz; dördüncü genişleme ile 1995'de Finlandiya, İsveç ve Avusturya; beşinci genişleme ile 2004'te Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Polonya, Slovakya, Slovenya, Kıbrıs ve Malta (Bayraktutan ve Bayraktar, 2004:5); altıncı genişleme ile 2007'de Bulgaristan ve Romanya; yedinci ve son genişleme ile 2013'de Hırvatistan Avrupa Birliği'ne katılmıştır (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 2013:1).

### **3. AVRUPA BİRLİĞİ-TÜRKİYE İLİŞKİLERİ**

Türkiye, Avrupa Ekonomik Topluluğu için ilk başvurusunu kuruluşundan hemen sonra Temmuz 1959'da yapmıştır. Türkiye'nin Avrupa Ekonomik Topluluğu tarafından üyelik talebi, Türkiye'nin kalkınma düzeyinin tam üyeliğin gereklerini yerine getirmeye yeterli olmadığı gerekçesiyle geri çevrilmiş ancak, tam üyelik koşulları gerçekleşinceye kadar geçerli olacak bir ortaklık anlaşması imzalanması önerilmiştir (Yiğit, 2006:95). İlk başvuru tarihinden itibaren dört yıl süren görüşmeler, ortaklık antlaşması niteliğindeki 12 Eylül 1963 tarihinde imzalanan ve 1 Aralık 1964 tarihinde yürürlüğe giren Ankara Antlaşması ile resmen başlamıştır (Özpençe, 2008:153). Ankara Anlaşması, Türkiye'nin Avrupa Ekonomik Topluluğu'na entegrasyonu için hazırlık dönemi, geçiş dönemi ve nihai dönem olmak üzere üç devre öngörmüştür. İlk dönem, Anlaşma'nın yürürlüğe girdiği 1 Aralık 1964 tarihi itibarıyla başlamıştır. Taraflar arasındaki ekonomik farklılıkları

azaltmaya yönelik “Hazırlık Dönemi” olarak belirlenen bu dönemde, Türkiye herhangi bir yükümlülük üstlenmemiştir (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 2017:1). Anlaşmada belirlenen hazırlık döneminin sona ermesiyle, 13 Kasım 1970 tarihinde imzalanan ve 1 Ocak 1973 tarihinde yürürlüğe giren “Katma Protokol” ile geçiş döneminin hükümleri ve tarafların üstleneceği yükümlülükler belirlenmiştir. Geçiş döneminin amacı, karşılıklı ve dengeli yükümlülükler esasına göre gümrük birliğinin, gelişen bir şekilde yerleşmesini sağlamak, Türkiye’nin ekonomi politikalarını topluluğun politikalarına yaklaştırmaktır (Özpençe, 2008:154). Bu dönemde taraflar arasında sanayi ürünleri, tarım ürünleri ve kişilerin serbest dolaşımının sağlanması ve Gümrük Birliği’nin tamamlanması öngörülmüştür (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 2017:1). Gümrük Birliği’nin gerçekleşmesi için Avrupa Topluluğu, 1971 yılından itibaren Gümrük Birliği’nin kapsadığı sanayi mallarında, gümrük vergilerini Türkiye lehine sıfırlamıştır. Türkiye ise aynı indirimleri 22 yıllık bir süre boyunca, 1973 yılından başlayarak aşamalı olarak gerçekleştirmeyi taahhüt etmiştir. Türkiye, üzerine düşen indirimleri 1978 yılına kadar gerçekleştirmiş, ancak bu yıldan sonra indirimlerin dondurulmasını talep etmiştir (Yiğit, 2006:95-96).

Türkiye-Avrupa Topluluğu ilişkileri, 1970’li yılların başından 1980’lerin ikinci yarısına kadar, siyasi ve ekonomik nedenlerden dolayı istikrarsız bir seyir izlemiştir. 12 Eylül 1980 askeri darbesinin ardından ilişkiler resmen askıya alınmıştır (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 2017:1).

Türkiye’nin Avrupa Topluluğu’na tam üyelik başvurusu 1987 yılında yapılmış, topluluk Türkiye’nin başvurusunu inceleyerek, bu ülkenin tam üyelik için gerekli koşulları yerine getirmemiş olduğunu ifade eden kararını 1989’da açıklamıştır (Yiğit, 2006:96). Türkiye’nin 1987 yılında Avrupa Topluluğu’na tam üyelik için yaptığı başvurunun 1989 yılında reddedilmesinin ardından Avrupa Topluluğu ile Türkiye arasında öngörülen Gümrük Birliği, 1 Ocak 1996’dan itibaren fiilen başlayarak ortaklık ilişkisinin “Son Dönem” ine geçilmiş, gerek Türkiye’nin bu süreçteki başarısı, gerekse Avrupa Topluluğu’nun 1990’lara kadar Avrupa Topluluğu üyeliği için adları bile geçmeyen Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinden çok sayıda ülkeyi entegrasyon sürecine alması, Türkiye’nin Avrupa Topluluğu’na tam üye olma çabalarını artırmıştır (Özer, 2018:67).

1997 Lüksemburg Zirvesi’nde Türkiye için diğer aday ülkelerden farklı özel siyasi koşullar öne sürülmesi üzerine ilişkilerde yaşanan soğukluğun ardından, 1998 Cardiff Zirvesi’nde Türkiye’nin üyelik konumunda ilerleme sağlanmış, dönüm noktası olan 1999 Helsinki Zirvesi’nde de Türkiye diğer aday ülkelerle eşit şartlarda Avrupa Birliği’ne aday ülke olarak kabul edilmiştir. Avrupa Birliği, aday ülkelerin uyması gereken 1993 yılında kabul edilen Kopenhag kriterleri çerçevesinde Türkiye’nin, Avrupa Birliği müktesebatının benimsenmesine ilişkin bir Ulusal Program hazırlaması öngörülmüştür. Zirvede, Türkiye ile katılım müzakerelerinin Türkiye’nin Kopenhag kriterlerini yerine getirmesinin ardından başlatılacağı ifade edilmiştir. Bu doğrultuda hazırlanan Ulusal Program, 19 Mart 2001’de Bakanlar Kurulu tarafından kabul edilmiştir (Özer, 2018:67).

17 Aralık 2004 tarihli Brüksel Zirvesi’nde, Avrupa Birliği-Türkiye ilişkilerinde bir dönüm noktası daha yaşanmış ve Zirve’de Türkiye’nin siyasi kriterleri yeteri ölçüde karşıladığı belirtilerek 3 Ekim 2005’te müzakerelere başlanması kararı alınmıştır. Böylece, Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki inişli çıkışlı ilişki, çok önemli bir dönüm noktasını aşarak yepyeni bir sürece girmiştir (T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, 2017:1).

#### **4. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN EKONOMİK KRİTERLERİ VE TÜRKİYE**

Avrupa Birliği (AB), Avrupa'daki demokratik ulusları birleştiren en eski uluslararası örgütlerden biridir (Dinçkol, 2006:25). Bugün dünyanın en ileri ekonomik bütünleşme aşamasındaki bölgesel blok olan AB, kuruluşundan bugüne kadar yedi genişleme süreci yaşayarak 28 üyeli bir birlik haline gelmiştir. Avrupa Birliği'nin zaman içinde gösterdiği performansla uluslararası ekonomide ulaştığı güç, diğer ülkeler için bu blok içinde yer almayı cazip hale getirmiştir. Artan üyelik müracaatları, Avrupa Birliği'nin genişleme konusunda yeni stratejiler geliştirmesine ve başlangıçta belirlenen Avrupa Birliği'ne katılım koşullarını gözden geçirerek ilave koşullar getirilmesine neden olmuştur (Akçay, 2008:12).

Avrupa Birliği'ne üye olmanın şartlarını belirten Kopenhag Kriterleri Haziran 1993 tarihinde kabul edilmiştir. Kopenhag doğrudan doğruya aday ülkelere yönelik hukuksal, siyasi, ekonomik ve sosyal sonuçlar doğurmuştur. Kopenhag Kriterleri siyasi, ekonomik ve uyum kriterleri olmak üzere üç grupta toplanmıştır (Dinçkol, 2006:32).

- Siyasi kriter; Üyelik, aday ülkenin hukuk devletini, insan haklarını, azınlıklara saygı gösterilmesi ve korunmasını ve demokrasiyi garanti altına alan bir kurumsal istikrarın gerçekleştirilmesini gerektirmektedir.
- Ekonomik kriter; Üyelik, hem işleyen bir piyasa ekonomisinin hem de Birlik içerisindeki piyasa güçleri ve rekabetçi baskıyla başa çıkacak bir kapasitenin varlığını gerektirmektedir.
- Uyum kriteri; Üyelik, siyasi, ekonomik ve parasal birliğin amaçlarına bağlı kalmayı içeren, üyelik yükümlülüklerini üstlenme gücü gerektirmektedir (Akçay, 2008:13).

Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin ekonomik ve parasal birliğe katılabilmesinin şartlarını belirten Maastricht Kriterleri ise Kasım 1993 tarihinde kabul edilmiştir (Dilekli ve Yeşilkaya, 2002:1). Maastricht Kriterleri sadece maliye politikası (kamu borç stokunun ve bütçe açığının sınırlandırılması) ve para politikasının (uzun vadeli faiz oranları, enflasyon ve devalüasyonun sınırlandırılması) üye ülkeler tarafından kullanımının belli ölçüde kısıtlanması demektir. Bu iki kısıtlamanın, yani para ve maliye politikası gibi iki temel iktisadi aracın kısıtlanmasının temel nedeni bütçe ve fiyat istikrarıdır (Engin ve Yeşiltepe, 2009:16). Maastricht Kriterleri enflasyon oranı, faiz oranı, bütçe açığı, kamu borcu ve devalüasyon kriterleri olmak üzere beş grupta toplanmıştır.

- Enflasyon oranı kriteri; enflasyon oranı, en düşük enflasyon oranına sahip (en iyi performans gösteren) üç üye ülkenin ortalamasının en çok 1,5 puan üzerinde olabilir.
- Faiz oranı kriteri; uzun vadeli devlet tahvili ve faiz oranları, en düşük enflasyon oranına sahip ülkelerin orantılı ortalamasında en çok 2 puan fazla olabilir.
- Bütçe açığı kriteri; genel bütçe açığı GSYH'nin %3'ünden az olmalıdır.
- Kamu borcu kriteri; toplam kamu borcunun GSYH'ye oranı %60'dan az olmalıdır.

- Devalüasyon kriteri; son iki yıl itibariyle üye ülke parası diğer bir üye ülke parası karşısında devalüe edilmemiş olmalıdır (Dilekli ve Yeşilkaya, 2002:1-2-3).

Maastricht Kriterleri'ne göre Avrupa Birliği üyesi 28 ülkenin ve Avrupa Birliği'ne aday olan Türkiye'nin enflasyon oranı, faiz oranı, bütçe açığının GSYH'ye oranı ve kamu borcunun GSYH'ye oranı Tablo 1'de verilmiştir.

**Tablo 1.** Avrupa Birliği'ne Üye Ülkelerin ve Aday Olan Türkiye'nin Uyum Kriterleri (2017 Rakamları)

AB Ülkeleri	Enflasyon Oranı (%)	Faiz Oranı (%)	Bütçe Açığı/GSYH (%)	Kamu Borcu/GSYH (%)
Esas oran (%)	0.6	1.32	3.0	60
Belçika	2.2	0.72	-1	103.1
Fransa	1.2	0.81	-2.6	97
Hollanda	1.3	0.52	1.1	56.7
Lüksemburg	2.1	0.54	1.5	23
Almanya	1.7	0.32	1.3	64.1
İtalya	1.3	2.11	-2.3	131.8
Danimarka	1.1	0.48	1	34.4
Birleşik Krallık	2.7	1.18	-1.9	87.7
İrlanda	0.3	0.80	-0.3	68
Yunanistan	1.1	5.98	0.8	178.6
Portekiz	1.6	3.05	-3	125.7
İspanya	2	1.56	-3.1	98.3
Avusturya	2.2	0.58	-0.7	78.4
Finlandiya	0.8	0.55	0.6	61.4
İsveç	1.9	0.65	1.3	40.6
Çek Cum.	2.4	0.98	1.6	34.6
Estonya	3.7	0.80	-0.3	9
Kıbrıs	0.7	2.62	1.8	97.5
Letonya	2.9	0.83	-0.5	40.1
Litvanya	3.7	0.31	0.5	39.7
Macaristan	2.4	2.96	-2	73.6
Malta	1.3	1.28	3.9	50.8
Polonya	1.6	3.42	-1.7	50.6
Slovakya	1.4	0.92	-1	50.9
Slovenya	1.6	0.96	0	73.6
Bulgaristan	1.2	1.60	0.9	25.4
Romanya	1.1	3.96	-2.9	35
Hırvatistan	1.3	2.77	0.8	78
Türkiye	11.9	12.75	1.5	8.4

Kaynak : Eurostat, 25 Mayıs 2018, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, 30 Mart 2018, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, 3 Temmuz 2018, TCMB, 14 Aralık 2017, www.haberler.com/2017-yili-butce-gerceklesmeleri, 15 Ocak 2018

Maastricht Yakınsama Kriterlerinin ilk ilkesi enflasyon oranıdır. Enflasyon oranı, en düşük enflasyon oranına sahip üç üye ülkenin ortalamasının en çok 1,5 puan üzerinde olabilir. Tablo 1'e göre Türkiye için bu şarta bakıldığında, en düşük enflasyon oranına

sahip üç üye ülke; İrlanda (%0.3), Finlandiya (%0.8), Kıbrıs (%0.7)'tir ve bu üç ülkenin enflasyon oranları ortalaması hesaplandığında sonuç 0.6 olarak bulunur. Enflasyon oranı şartını sağlamak için Türkiye'nin enflasyon oranının, çıkan sonucun en çok 1,5 puan üzerinde olması gerekir. Yani Türkiye'nin bu şartı sağlamak için enflasyon oranı en fazla (%2.1) olabilir. Fakat Türkiye'nin 2017 yılı enflasyon oranı (%11.9) ile, olması gereken rakamın 9.8 puan üzerindedir.

Maastricht Yakınsama Kriterlerinin bir diğer ilkesi faiz oranıdır. Faiz oranı, uzun vadeli devlet tahvili ve faiz oranları, en düşük enflasyon oranına sahip üç ülkenin faiz oranları ortalamasından en çok 2 puan fazla olabilir. Tablo 1'e göre Türkiye için bu şarta bakıldığında, en düşük enflasyon oranına sahip üç üye ülke; İrlanda (%0.3), Finlandiya (%0.8), Kıbrıs (%0.7)'tir. Bu ülkelerin faiz oranları ise İrlanda'nın (%0.80), Finlandiya'nın (%0.55), Kıbrıs'ın (%2.62)'dir ve bu üç ülkenin faiz oranları ortalaması hesaplandığında sonuç 1.32 olarak bulunur. Faiz oranı şartını sağlamak için Türkiye'nin faiz oranının, çıkan sonuçtan en çok 2 puan fazla olması gerekir. Yani Türkiye'nin bu şartı sağlamak için faiz oranı en fazla (%3.32) olabilir. Fakat Türkiye'nin 2017 yılı faiz oranı (%12.75) ile, olması gereken rakamın 9.43 puan üzerindedir.

Maastricht Yakınsama Kriterlerinin bir diğer ilkesi bütçe açığıdır. Bütçe açığı, genel bütçe açığının GSYH'ye oranı %3'den az olmalıdır. Tablo 1'e göre Türkiye için bu şarta bakıldığında, Türkiye'nin 2017 yılı bütçe açığının GSYH'ye oranı (%1.5)'tir. Bütçe açığı şartını sağlamak için Türkiye'nin bütçe açığının GSYH'ye oranının %3'ten az olması gerekir. Türkiye'nin 2017 yılı bütçe açığının GSYH'ye oranı (%1.5) ile, olması gereken rakamın 1.5 puan altındadır ve bu şartı sağlamaktadır.

Maastricht Yakınsama Kriterlerinin bir diğer ilkesi de kamu borcudur. Kamu borcu, toplam kamu borcunun GSYH'ye oranı %60'dan az olmalıdır. Tablo 1'e göre Türkiye için bu şarta bakıldığında, Türkiye'nin 2017 yılı kamu borcunun GSYH'ye oranı (%8.4)'tir. Kamu borcu şartını sağlamak için Türkiye'nin kamu borcunun GSYH'ye oranının %60'dan az olması gerekir. Türkiye'nin 2017 yılı kamu borcunun GSYH'ye oranı (%8.4) ile, olması gereken rakamın 51.6 puan altındadır bu şartı sağlamaktadır.

Maastricht Yakınsama Kriterlerinin bir diğer ilkesi de devalüasyondur. Türkiye, dalgalı kur rejiminde olduğu için 5'inci kriter olan devalüasyon kriterinin muhatabı değildir (Eğilmez, 2016:1).

Bu şartlara ve Tablo 1'e göre Türkiye iki kriteri tutturmuş iki kriteri tutturamamıştır.

2001 krizi sonrasında uygulanan programla bütçe ve ona bağlı kamu borçları sorununa çözüm getirebilmiş olan Türkiye, enflasyon ve ona bağlı olan faiz meselesini çözememiştir.



## **5. SONUÇ**

Maastricht Kriterlerine göre Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne giriş üyeliğinin değerlendirilmesinde;

- Enflasyon oranı şartına bakıldığında, Türkiye'nin 2017 yılı enflasyon oranı (%11.9) ile olması gereken rakamın 9.8 puan üzerindedir. Buna göre Türkiye bu şartı sağlamamaktadır.
- Faiz oranı şartına bakıldığında, Türkiye'nin 2017 yılı faiz oranı (%12.75) ile olması gereken rakamın 9.43 puan üzerindedir. Buna göre Türkiye bu şartı sağlamamaktadır.
- Bütçe açığı şartına bakıldığında, Türkiye'nin 2017 yılı bütçe açığının GSYH'ye oranı (%1.5) ile olması gereken rakamın 1.5 puan altındadır. Buna göre Türkiye bu şartı sağlamaktadır.
- Kamu borcu şartına bakıldığında, Türkiye'nin 2017 yılı kamu borcunun GSYH'ye oranı (%8.4) ile olması gereken rakamın 51.6 puan altındadır. Buna göre Türkiye bu şartı sağlamaktadır.

Türkiye için, şartlardan iki tanesi sağlanırken, iki tanesi sağlanamamaktadır.

Bütün dünyada, bu dönemde, kamu borçlarının yükselmesine karşılık Türkiye'nin bu alanda sağladığı başarı çok önemlidir. Buna karşılık bütün dünyada enflasyonun birler düzeyine indiğini göz önüne alırsak bu alanda hala iki haneli enflasyonu zorlar bir yapıda olmamız anlaşılabilir bir durum değildir.

Enflasyonu ve faizleri kalıcı olarak düşürmenin tek yolu enflasyonu düşürmektir. Bunun da yolu ekonomiyi dış finansmana bağımlı yapıdan kurtarmak ve dolayısıyla kurların etkisine açık halden çıkarmaktan geçmektedir. Bunun yanında cari açığı düşürecek bir teşvik politikasını da uygulamaya sokmak gerekmektedir.

Bu çerçevede enflasyon ve faiz oranı sorununa çözüm getirmeden, Maastricht Kriterlerine göre Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne giriş üyeliği biraz zor görünmektedir.

## **KAYNAKLAR**

- Akçay, B. (2008). Avrupa Birliği'nin Ekonomik Kriterleri ve Türkiye. Ankara Üniversitesi Maliye Dergisi, (155):11-38.
- Ağbal, N. (2018). 2017 Yılı Bütçe Gerçekleşmeleri. <https://www.haberler.com/2017-yili-butce-gerceklesmeleri-10455049-haber/>. (15.01.2018).
- Bayraktutan, Y. ve Bayraktar, Y. (2004). Yakınlaşma Kriterleri Bağlamında AB Genişlemesi ve Türkiye. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2(8):1-17.
- Dilekli, S. ve Yeşilkara, K. (2002). Maastricht Kriterleri. Avrupa Birliği İle İlişkiler Genel Müdürlüğü, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, s.16.
- Dinçkol, A. (2006). Kopenhag Kriterlerinin Türk Pozitif Hukuku'na Etkileri. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5(10):25-48.
- Eğilmez, M. (2016). Maastricht Kriterlerinde Son Durum ve Türkiye. <http://www.mahfiegilmez.com/2016/10/maastricht-kriterlerinde-son-durum-ve.html>. (23.10.2016).
- Engin, E. ve Yeşiltepe, E. (2009). Global Ekonomik Krizin Gölgesinde Türkiye'nin Maastricht Kriterlerine Uyumu. Ekonomi Bilimleri Dergisi, 1(2):15-23.
- Eren, A. (2003). Avrupa Birliği Süreci ve Bu Süreçte Türkiye'nin Konumu. Muğla Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 17(1-2):155-188.
- Eurostat. (2018). [ec.europa.eu/eurostat/data/database](http://ec.europa.eu/eurostat/data/database). (25.05.2018).
- Özer, M.A. (2018). Temel Belgeler Eşliğinde Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri. Sayıştay Dergisi, (66-67):67-98.
- Özpençe, Ö. (2008). Avrupa Parasal Birliği'nde Maliye Politikası Koordinasyonu ve Türkiye Analizi. Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı. (2013). Avrupa Birliğinin Tarihçesi. <https://www.ab.gov.tr/105.html>. (01.07.2013).
- T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı. (2017). Türkiye-AB İlişkilerinin Tarihçesi. <https://www.ab.gov.tr/111.html>. (06.06.2017).
- T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı. (2018). Ekonomik Göstergeler. <https://www.hazine.gov.tr/ekonomik-gostergeler>. (03.07.2018).
- T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı. (2018). Kamu Finansmanı İstatistikleri. <https://www.hazine.gov.tr/kamu-finansmani-istatistikleri>. (30.03.2018).
- TCMB. (2017). TCMB-Faiz Oranlarına İlişkin Basın Duyurusu. [tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB/Menu/Duyurular/Basin/2017/DUY2017-48](http://tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB/Menu/Duyurular/Basin/2017/DUY2017-48). (14.12.2017).
- Yiğit, D. (2006). Avrupa Birliği Genişleme Sürecinde Avrupa-Türkiye İlişkileri. Yüksek Lisans Tezi, Dicle Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Diyarbakır.