

ULUSLARARASI İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ

*INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE
SCIENCES*

CİLT/VOLUME: 7 SAYI/NUMBER: 1 JUNE/HAZİRAN-2023

SAHİBİ/OWNER

Prof. Dr. Kenan PEKER
Fırat Üniversitesi İİBF Dekanı

EDİTÖRLER/EDITORS

Doç. Dr. Emre ÜNAL
Dr. Öğr. Üyesi İsmail KAVAZ

İLETİŞİM ADRESİ/COMMUNICATION ADDRESS

Fırat Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı/Elâzığ

Tel: 0 424 233 27 65 **Faks:** 0 424 218 85 65 **Mail:** iibfdergifirat@gmail.com

BASKI/PRINTED BY

Fırat Üniversitesi Basımevi

ISSN: 2608-2184

YAYIN KURULU
(PUBLICATION BOARD)

Prof.Dr. Kenan PEKER	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Burcu ÖZCAN	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Wawrzyniec Czubak	Poznan University
Prof. Dr. Rezhen Harun	University of Sulaimani
Prof. Dr. Ramona LİLE	A.Vlaicu University of Arad
Prof. Dr. Felix ARION	University of Cluj-Napoca
Prof. Dr. Rıfat BİLGİN	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Kürşat ÇELİK	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Emre Ünal	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Abdunnur YILDIZ	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Pastorel GAŞPAR	A.Vlaicu University of Arad
Doç. Dr. Vintilescu AJEB	Bucura Universty
Doç. Dr. Teodor CİLAN	A Vlaicu University of Arad
Doç. Dr. Vintilescu BELCIAJ	Bucura Universty
Doç. Dr. Adrian SIMON	George Emil Palade University
Dr. Öğr. Üyesi İsmail KAVAZ	Fırat Üniversitesi

İNDEKSLER



Fırat Üniversitesi Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi; Arastirmax, İdealonline, ResearchBib, Asos Index, Google Scholar, Cite Factor, Journal Factor, ROAD, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Cosmos IF, Directory of Indexing and Impact Factor (DIIF), Rootindexing, Erih Plus, Sineks ve Dergipark tarafından indekslenmektedir.

DANIřMA KURULU
(ADVISORY BOARD)

Prof. Dr. Muhittin ATAMAN	Ankara Sosyal Bilimler Üni.
Prof. Dr. Abdullah ÇELİK	Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Abdulah TAŐKESEN	Bingöl Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet Hamdi AYDIN	K. Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet AY	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet GÜRBÜZ	Bingöl Üniversitesi
Prof. Dr. Alexandru POPA	A.Vlaicu University of Arad
Prof. Dr. Arzu KARACA	Munzur Üniversitesi
Prof. Dr. Codruta STOICA	A.Vlaicu University of Arad
Prof. Dr. Enver ÇAKAR	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Fehmi KARASİOĞLU	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim YILMAZÇELİK	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. İlknur ÖNER	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Kerem KARABULUT	Ağrı İbrahim Çeçen Üni.
Prof. Dr. Mukadder BOYDAK ÖZAN	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Murat AKTAŐ	MuŐ Alparslan Üniversitesi
Prof. Dr. Murat ÇAK	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Murat DEMİR	Harran Üniversitesi

Prof. Dr. Murat SUNKAR	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Ömer AYTAÇ	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Ömer Osman UMAR	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Ramona LİLE	A.Vlaicu University of Arad
Prof. Dr. Recep KARABULUT	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. Saadettin TONBUL	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Sayım YORGUN	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Selma KARATEPE	İstanbul Gelişim Üniversitesi
Prof. Dr. Tarık ÖZCAN	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Veysel EREN	Mustafa Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Yakup BULUT	Mustafa Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Yüksel ARSLANTAŞ	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Zahir KIZMAZ	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Zerrin Toprak KARAMAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan Turan DEMİREL	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Tuncay YILMAZ	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Sinem YILDIRIMALP	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Abdurrahman BENLİ	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Emel İSLAMOĞLU	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Feriz İZCİ	Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Prof. Dr. Ferruh TUZCUOĞLU	Sakarya Üniversitesi

Prof. Dr. İdris SARISOY	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Murat TUNCER	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. A. Sırrı YILMAZ	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Bora YENİHAN	Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Brigita STANİKUKIENE	Kaunas Universty of Tech.
Doç. Dr. Doğa Başar SARIİPEK	Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Hasan UZUN	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Handan KARAKAYA	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. İzzet TAŞAR	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Nurcan YÜCEL	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Özcan DEMİR	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Pastorel GAŞPAR	A.Vlaicu University of Arad
Doç. Dr. Adrian SIMON	George Emile Palade Uni.
Doç. Dr. Vintilescu AJEB	Bucura Universty
Doç Dr. Vintilescu BELCIAJ	AJEBucura Universty
Doç Dr. Teodor CİLAN	A.Vlaicu University of Arad

BU SAYININ HAKEMLERİ
(REFEREES FOR THIS ISSUE)

Prof. Dr. Kürşat ÇELİK	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. İzzet TAŞAR	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Gökçe CEREV	Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Kadri Gökhan YILMAZ	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ömer Faruk ALADAĞ	İnönü Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ömer Şükrü YUSUFOĞLU	Fırat Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Yunus GÜLCÜ	Fırat Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet TEMİZ	Fırat Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Firdevs KOÇ BAYKARA	İnönü Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi M. Fatih CEVHER	Munzur Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Göktağ ŞAHİN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Osman BENK	Gümüşhane Üniversitesi

ÖNSÖZ

2017 yılından beri yayınlanan Fırat Üniversitesi Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Haziran 2023 sayısı ile birlikte yedinci yaşına girdi. Dergimiz kalite, güncellik ve akademik hassasiyetleri gözeterek uzun sayılabilecek bir süredir sosyal bilimler alanındaki çalışmalara yer vermektedir. Bu bağlamda, akademiye önemli bir hizmet sunulduğu düşüncesindeyiz.

Bu sayıda, yer alan bilimsel makaleler sırasıyla şu şekildedir. İlk olarak *Arabuluculuk Faaliyetinin Tarafları ve Tarafların Temsili* başlıklı çalışma ile Doç Dr. Leyla AKYOL ASLAN ve Arş. Gör. Gülten Berrak ERBAHÇECİ arabuluculuk kavramı ve arabulucuk sürecinin hukuki işleyişi hakkında değerlendirmelerde bulunmuşlardır. Sonrasında, Dr. Öğr. Üyesi Faruk GÜVEN ve doç. Dr. Aytuğ Mermer ÜZÜMLÜ tarafından kaleme alınan *Jenerik İlaç Pazarlaması ve Türkiye Örneği* pazarlama ve tanıtım yasağı olan Türkiye ilaç pazarı jenerik ilaç özelinde değerlendirilmektedir. Ardından, Dr. Bedrettin ÖZMEN *Fransa Ulusal Yöneticilik Okulu'nun Üst Düzey Kamu Yöneticisi Yetiştirmede Yeri ve Kapatılması Süreci* konulu çalışmada Ulusal Yöneticilik Okulu tanıtılarak; okulun Fransız bürokrasisindeki rolü ve başarısının ardındaki faktörler, görevleri, öğrenci kabulü ve eğitim sistemi ile kapatılmasındaki süreçleri incelemektedir. Dr. Muhammet Burak DELİBAŞ *Bilgi Alışveriş İkliminin Bilgi Transferine Olan Etkisinde Güven ve Bağlılığın Aracılık Etkisi* başlığı altında bilgi transferinin gerçekleşmesine zemin oluşturduğu varsayılan güven ve bağlılık unsurlarının etkinliğini ampirik yöntemlerle ölçmektedir. Eğitim sosyal politika kavramları üzerine inşa ettiği *Temel Eğitim 1, 2, 3 ve 4. Sınıf Ders Kitaplarında Sosyal Politika Kavramlarının Araştırılması* başlıklı araştırmada, Adem ŞAHİNKAYA, bireyin, kendisine ve topluma karşı sorumlulukları, sosyal ihtiyaçların karşılanması ve beklentilerinin temel eğitim düzeyinde ne ölçüde dikkate alındığı üzerine odaklanmaktadır. COVID-19 pandemisinin KOBİ'ler üzerindeki etkisi Firdevs Aslı TAHTALI tarafından *Covid-19 Pandemisinin Kobi'ler Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesi: Elazığ ve Malatya İlleri Örneği* başlığı altında değerlendirilmektedir. Son olarak, Esra ALTUNTAŞ *Dış Ticaret Açığının İtici Gücü, İthal Girdi Bağımlılığı: Girdi-Çıktı Analizi* adlı çalışmasında

Türkiye'deki imalat sanayinin ithal girdiye olan, doğrudan ve dolaylı bağımlılığını girdi-çıktı tabloları kullanarak analiz etmektedir.

Derginin Haizran 2023 sayısının yayınlanmasında bilimsel çalışmaları ile katkı sunan yazarlara, hakemlere, basım ve yayımda emeği geçen tüm arkadaşlara teşekkür ederim.

Prof. Dr. Kenan PEKER
Fırat Üniversitesi İİBF Dekanı

İÇİNDEKİLER/CONTEST

Leyla AKYOL ASLAN, Gülten Berrak ERBAHÇECİ ARABULUCULUK FAALİYETİNİN TARAFLARI VE TARAFLARIN TEMSİLİ (<i>The Parties and Representation of the Parties to the Mediament Action</i>).....	1
Faruk GÜVEN, Aytuğ MERMER ÜZÜMLÜ JENERİK İLAÇ PAZARLAMASI VE TÜRKİYE ÖRNEĞİ (<i>Marketing of Generic Drugs and Case of Türkiye</i>).....	41
Bedrettin ÖZMEN FRANSA ULUSAL YÖNETİCİLİK OKULU'NUN ÜST DÜZEY KAMU YÖNETİCİSİ YETİŞTİRMEDE YERİ VE KAPATILMASI SÜRECİ (<i>The Role of France National School of Administration in Training of Senior Public Servants and Its Removal</i>).....	59
Muhammet Burak DELİBAŞ BİLGİ ALIŞVERİŞ İKLİMİNİN BİLGİ TRANSFERİNE OLAN ETKİSİNDE GÜVEN VE BAĞLILIĞIN ARACILIK ETKİSİ (<i>Mediation Effect of Trust and Commitment on the Effect of Exchange Climate Attributes on Knowledge Transfer</i>).....	81
Adem ŞAHİNKAYA TEMEL EĞİTİM 1, 2, 3 ve 4. SINIF DERS KİTAPLARINDA SOSYAL POLİTİKA KAVRAMLARININ ARAŞTIRILMASI (<i>Investigation of Social Policy Concepts in Basic Education 1, 2, 3 and 4th Grade Textbooks</i>)	113
Firdevs Aslı TAHTALI COVID-19 PANDEMİSİNİN KOBİ'LER ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN BELİRLENMESİ: ELAZIĞ VE MALATYA İLLERİ ÖRNEĞİ (<i>Determining The Effect of the Covid-19 Pandemic on Smes: The Case of Elazig and Malatya Provinces</i>).....	137
Esra ALTUNTAŞ DIŞ TİCARET AÇIĞININ İTİCİ GÜCÜ, İTHAL GİRDİ BAĞIMLILIĞI: GİRDİ- ÇIKTI ANALİZİ (<i>The Driving Force of Trade Deficit, Imported Input Dependency: An Input-Output Analysis</i>).....	165
Yayın İlkeleri (Public Principles)	194

ARABULUCULUK FAALİYETİNİN TARAFLARI VE TARAFLARIN TEMSİLİ¹

Leyla AKYOL ASLAN²
Gülten Berrak ERBAHÇECİ³

Geliş Tarihi: 29/11/2022
Kabul Tarihi: 05/05/2023

ÖZET

Arabuluculuk hukuk sistemi gelişmiş ülkelerde sıklıkla kullanılan alternatif bir çözüm yoludur. 6345 sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'nda yer aldığı üzere arabuluculuk "Sistematik teknikler uygulayarak, görüşmek ve müzakerelerde bulunmak amacıyla tarafları bir araya getiren, onların birbirlerini anlamalarını ve bu suretle çözümlerini kendilerinin üretmesini sağlamak için aralarında iletişim sürecinin kurulmasını gerçekleştiren, tarafların çözüm üretmediklerinin ortaya çıkması hâlinde çözüm önerisi de getirebilen, uzmanlık eğitimi almış olan tarafsız ve bağımsız bir üçüncü kişinin katılımıyla ve ihtiyarî olarak yürütülen uyuşmazlık çözüm yöntemidir." Makalemizde arabuluculuk faaliyetinin tarafları ve tarafların temsili incelenecektir. Öncelikle arabuluculuk faaliyetine katılabilecek kişiler, arabulucu, taraflar ve faaliyete dahil olabilecek üçüncü kişiler olmak üzere ele alınacaktır. Arabuluculuk müzakerelerine taraflar kendileri katılabileceği gibi lüzum olduğunda kanunî temsilcileri de katılabilir. Taraflar, sürece kendileri katılmadıklarında avukatları aracılığıyla da sürece müdahil olabilir. Tüm bu hususlara ek olarak makalemizde tarafların arabuluculuk faaliyetine katılımının bazı özel halleri olan arabuluculuk faaliyetinde taraf değişikliğinin mümkün olup olamayacağı, mirasçılardan başlamış olan arabuluculuk faaliyetini sürdürüp sürdüremeyeceği, işe iade talebiyle arabulucuya başvuruda asıl ve alt işverenin arabuluculuk görüşmelerine birlikte katılması zorunluluğu hususları incelenecektir. Bazı hallerde arabuluculuk faaliyetinde bir tarafta birden çok kişi yer alabilir. Bu durum arabuluculuk arkadaşlığı olarak isimlendirilir. Dava sistemi ise, iki taraf

¹ Bu çalışma Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı bünyesinde hazırlanan "Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu Çerçevesinde Arabuluculuk Faaliyeti" isimli doktora tezinden türetilmiştir.

² Doç. Dr., Kırıkkale Üniversitesi, Hukuk Fakültesi Medeni Usul ve İcra İflas Hukuku Ana Bilim Dalı, leylaakyol@kku.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9245-5333

³ Arş. Gör., Bartın Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, berrakerbahceci@kku.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3035-5999

üzerine kurulmuştur, dava sisteminde bir tarafta birden çok kişinin yer aldığı durumlar ise dava arkadaşlığı olarak adlandırılır. HMK’da düzenlenen dava arkadaşlığıyla ilgili hükümlerin kıyas yoluyla arbuluculukta da uygulanması gerekliliği hasıl olmuştur. Arbulucu, arbuluculuk arkadaşlığı hususunda tarafları aydınlatmakla yükümlüdür. En son olarak ise makalemizde, arbuluculuk faaliyetinde tarafların temsili ve tarafları temsil edebilecek kişiler ele alınacaktır ve nihayetinde tüm bu hususlara dair genel bir değerlendirme yapılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Arbuluculuk, dava arkadaşlığı, dava sistemi, arbuluculuk arkadaşlığı, temsil

The Parties and Representation Of The Parties to The Mediament Action

ABSTRACT

Mediation is an alternative solution frequently used in countries with developed legal systems. As stated in the Law No. 6345 on Mediation in Civil Disputes, mediation is "a dispute resolution method carried out voluntarily and with the participation of an impartial and independent third party who has received specialized training, who brings the parties together to discuss and negotiate by applying systematic techniques, realizes the establishment of a communication process between them in order to ensure that they understand each other and thus produce their own solutions, and can also propose a solution if it turns out that the parties cannot produce a solution." In our article, the parties of the mediation activity and the representation of the parties will be examined. First of all, the persons who may participate in the mediation activity will be discussed as the mediator, the parties and third parties who may be involved in the activity. The parties may participate in the mediation negotiations themselves, or their legal representatives may participate when necessary. The parties may also intervene in the process through their lawyers when they do not participate in the process themselves. In addition to all these issues, in our article, some special cases of the participation of the parties in the mediation activity, whether it is possible to change the party's participation in the mediation activity, whether the heirs can continue the mediation activity that has started, and the obligation of the main and sub-employer to participate in the mediation negotiations together when applying to the mediator with a request for reemployment will be examined. In some cases, more than one person may take part in the mediation activity. This situation is called mediation fellowship. The litigation system, on the other hand, is based on two parties, and in the litigation system, situations where more than one person is involved on one side are called joinder of parties. It has become necessary to apply the provisions regarding the joinder of parties regulated in the CCP (code of civil procedure) in mediation by analogy. The mediator is obliged to inform the parties about the mediation fellowship. Finally, in our article, the representation of the parties in the mediation activity and the persons who can represent the parties will be discussed, and ultimately, a general evaluation will be made on all these issues.

Keywords: Mediation, joinder of parties, litigation system, mediation fellowship, representation

GİRİŞ

Uyuşmazlık sözcüğünün karşılığı olan Fransızcadaki “confliit” ve İngilizcedeki “conflict” kelimeleri Latincedeki “çarpışma manasındaki “conflictus” kelimesi kökenlidir. “Türkçede ise uyuşmazlık kelimesi manasına gelen, “farklılık”, “anlaşmazlık”, “çatışma” vb. kelimeler de kullanılmaktadır (Blohorn Brenneur, Akuğur, Salzer, 2021: 21). Uyuşmazlıkların çözümü için tipik yöntemler arasında Steffek'in belirttiği gibi dava, tahkim, müzakere, arabuluculuk, uzlaştırma, uzman görüşü ve mini yargılama gibi yöntemler yer almaktadır (Steffek: 2013, 33-61) Bilinen ve günümüzde en klasik olarak tanımlanabilecek uyuşmazlık çözüm yöntemi devlet yargısıdır (Dür, 2018: 5,6).

Arabuluculuğun, kurumların veya hizmet sağlayıcılarının üzerinde uzlaştığı tek bir tanımı bulunmamakla birlikte, arabuluculuk objektif bir üçüncü kişinin taraflara uzlaşma müzakerelerinde yardımcı olduğu, özel, gönüllü ve zorunlu olmayan uyuşmazlıkların çözümü süreci olarak özetlenebilir (Brown, Marriot: 2012: 20)

Arabuluculuk faaliyetinin en önemli süjesi arabulucudur, ancak, uyuşmazlığın asıl unsurları taraflardır. Müzakere temelli bir yol olması nedeniyle, arabuluculuk faaliyetinde tarafların doğrudan iletişimi özel değere sahip olsa da, arabulucu müzakere ortamını koruyup geliştiren, sürdüren ve nihayetinde sonuçlandıran kişidir (Ekmekçi, Özekes, Atalı, 2018: 62).

Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu'nunda kabul edildiği üzere, tarafların arabuluculuğun nasıl ilerleyeceği, devam edeceği ve sonuçlanacağı konusunda tam takdir yetkisi vardır. Taraflar genellikle arabuluculuğun nasıl ilerleyeceği konusunda son sözü söyler (Tanrıver, “Dava Şartı Arabuluculuk Üzerine Bazı Düşünceler”, 2020: 112).

Arabuluculuk faaliyetinde tarafların sürece kendilerinin katılmaları çok önemlidir, süreçte amaçlanan yalnızca başarılı bir faaliyet yürütülmesi ve anlaşmaya varılması değil aynı zamanda tarafların iletişiminin güçlendirilerek, ilişkilerinin devam etmesi sonuçta toplumsal barışa katkı sunulmasıdır.

Taraflar, arabulucu ile bizzat veya toplu olarak görüşebilir, iletişim kurabilir. HUAK m. 8, Yön m. 10). Arabulucu taraflarla bizzat ya da toplu olarak müzakereleri yürüteceği hususunda dikkat etmesi şart olan birden fazla

nokta vardır. Arabulucu en başta tarafları aydınlatmalı, tarafsız olmalı eşitliği gözetmeli buna ek olarak tarafların psikolojik durumunu göz önüne alarak sürecin yönetimini sağlamalıdır

Uyuşmazlık her zaman iki taraf arasında çıkmaz. Bazı uyuşmazlıklar da ikiden fazla taraf arasında bahis konusu olabilir. Ancak, dava aşaması mutlaka iki taraf üzerine kuruludur, arabuluculukta, üç ya da daha fazla taraf olabilir (Kekeç, 2016: 164). Çözümün kalıcı ve kolay olabilmesi amacıyla menfaatlere daha fazla odaklanabilmek için tercih edilen tarafların bizzat görüşmelere katılımıdır. Arabuluculuk dava sistemi gibi iki taraf üzerine kurulmamıştır. Niemic, Stienstra ve Ravitz gibi uzmanların belirttiği üzere, uyuşmazlıkların çok taraflı olduğu durumlarda arabuluculuk yöntemi tercih edilirse, uyuşmazlıkların grup halinde çözülmesi bireysel anlaşmalar yapmaktan daha az maliyetli olacaktır. Gruplar alternatif çözüm yollarını kullanarak daha rahat bir şekilde bir araya gelebilir ve ortak bir anlaşma sağlamak daha kolay olabilir. Ancak, birden fazla tarafın yer aldığı bir uyuşmazlıkta, taraf sayısı ve konularının karmaşıklığına bağlı olarak uygun bir arabuluculuk süresi belirlenmesi gereklidir (Niemic, Stienstra ve Ravitz: 2001, 28). Bu nedenle ikiden fazla taraf arabuluculuk yöntemiyle uyuşmazlıklarının çözülmesini istiyorlarsa bu noktada çok taraflı arabuluculuk sözleşmesi kullanılabilir. (Kekeç, 2016: 164) Tarafların tümünün arabulucuyla sözleşme yapması ve arabulucunun da tüm taraflara karşı yükümlülüklerini yerine getirmesi gerekir. Arabulucu esasen, tüm taraflar arasındaki iletişimin doğru ve etkin bir biçimde vuku bulması için gayret gösterir (Ekmekçi, Özekes, Atalı, 2018: 62).

Her düzenlemede olabileceği üzere belirli nitelikte bulunan uyuşmazlıklarda da dava şartı olarak arabuluculuğun düzenlendiği İMK m. 3 hükmünde de boşluklar bahis konusu olabilecektir. Bu kapsamda bilakis bu boşluklar sebebiyle işçinin güçlü işveren karşısında mağdur pozisyonda bulunabileceği, işverenin bu süreçte işçiye baskıda bulunabileceği endişesi doğmaktadır (Erbaş, 2018: 196). Doktrinde bazı görüşlere göre süreç içerisinde işçinin mağdur olabileceği endişesi taşınmaktadır. Belli başlı özellikleri taşıyan iş hukuku kaynaklı uyuşmazlıklarda arabuluculuk kurumuna başvurulmasının dava şartı olduğunun, ilk toplantıya mazeretsiz bir biçimde taraflardan birinin katılmaması, ilerleyen süreçte dava açılması durumunda davayı kazansa dahi toplantıya gelmeyen tarafa dava

masraflarının yüklenmesi biçiminde bir yaptırıma bağlansa bile, tarafların arabuluculuk sürecinde herhangi bir anlaşmaya varmak mecburiyetinde olmadıkları muhakkaktır (Erbaş, 2018: 196).

Arabuluculuk sürecinde taraflar, taraf vekilliği yapacak avukatlar, işveren yetkilileri ve idare için toplantılara katılan komisyon üyelerinin müzakere tekniklerini bilmesi gerekmektedir. Fakat arabuluculuk sürecinde arabulucunun kendisini müzakereci ya da taraf gibi görmemesi gerekir (Özer, 2020: 66).

Braun'un ifade ettiği gibi, uyuşmazlık durumunda tarafların genellikle arabulucularla iş birliği yaparak sorunu çözmeye çalışacakları ve sonuç olarak durumu daha da kötüleştirmekten kaçınacakları umulmaktadır. Arabulucuların varlığı, tarafların birbirleriyle iletişim kurmalarına, farklı bakış açılarını anlamalarına ve çözüm için ortak bir noktada buluşmalarına yardımcı olur. Bu sayede, uyuşmazlık sürecinde ortaya çıkabilecek olumsuz duygusal ve mali etkilerin minimize edilmesi hedeflenir (Braun, 1955: 130). Ancak, taraflar yine de gerçek niyet ve davranışlarını arabulucu önünde kimi zaman iyi niyetle sergileyemeyebilirler (Kocaoğlu, 1999: 63).

1. GENEL OLARAK ARABULUCULUK FAALİYETİNE KATILABİLECEK KİŞİLER, ARABULUCULUK FAALİYETİNİN TARAFLARI, ARABULUCULUK FAALİYETİNDE TARAFLARIN KATILIMIYLA İLGİLİ ÖZEL HALLER

1.1. Genel Olarak Arabuluculuk Faaliyetine Katılabilecek Kişiler

Yargılamada, sùjeler arasındaki rol dağılımı usul hukukunun en temel hadisesidir (Topel Çelikoğlu, 2012: 288). Buna ek olarak medeni usul hukukunda hedef, yalnızca taraflar arasındaki uyuşmazlıkları neticelendirmektir (Akkan, 2010: 20) Yargılama esnasında da taraflar olayı en iyi bilen kimseler olduğundan taraflarca hazırlama ilkesi uygulanmakta ve taraflar iddia veya savunmaya dayanak olacak vakıaları getirme görevi üstlenmektedirler (Yavaş, 2005: 745).

HUAK'ın 15/6, 15/8. maddeleri ile 7036 sayılı İMK'nın 3/18. maddesi, arabuluculuk sürecinin tarafı adına ve o taraf yerine arabuluculuk sürecine dahil olabilecek kişi/kişilerin sayısını sınırlı sayı esasına göre sıralamıştır. Bunlar, idare tarafından kurulan komisyon, taraf vekili, tarafın kanuni temsilcisi ve işvereni tarafından işçi-işveren arabuluculuk müzakerelerine

katılmak için yetkilendirilen çalışandır (Çil, 2020: 61). Arabuluculuk müzakerelerine taraflar kendileri katılabileceği gibi, lüzum olduğunda kanunî temsilcileri de katılabilir. Buna ek olarak, sürece kendileri katılmadıklarında taraflar avukatları aracılığıyla da sürece müdahil olabilir (HUAK m. 15/6; HUAKY m. 17/8).

1.1.1. Arabulucu

Taraflara ek olarak, arabuluculuk tarafsız, bağımsız bir üçüncü kişinin katılımını gerektirir. Bu nedenle, tarafların kendi çıkarlarına en uygun olan bir çözümü müzakere etmelerini ve bu çözüme varmalarını sağlamak için müzakereler çok önemli bir bileşendir (Kekeç: 2016: 162).

Stulberg, arabulucuların temel işlevinin bir katalizör ve kolaylaştırıcı olarak hareket etmek olduğunu ifade etmektedir. Bunun anlamı, arabulucunun varlığıyla tarafların birbiriyle etkileşimini artırmak ve çözüm için yapıcı bir duruş oluşturmak olduğudur. Ancak, Stulberg'a göre, arabulucunun varlığı sadece olumlu sonuçlar doğurmaz ve taraflar arasındaki yanlış anlamaları ve kutuplaşmayı önlemek için bir garanti yoktur. (Stulberg: 1981, 94) Bu nedenle, arabulucuların kolaylaştırıcı rolü, her tarafın durumunu daha net anlamalarına yardımcı olacak şekilde bilgi akışını artırmayı içermektedir. Bu şekilde, tarafların çıkarları daha iyi anlaşılabilir ve sonuçta daha yapıcı bir tartışma ortamı oluşabilir (Gulliver, 1977: 34).

Arabulucu taraflarca seçilir veya kabul edilir. Taraflar, bir arabulucu seçme veya birden fazla arabulucunun birlikte görev yapmasına karar verme seçeneğine sahiptir. Her iki taraf da arabulucuyu seçme ve seçilen arabulucu ile sürece devam edip etmeme yetkisine sahiptir (Çil, 2020: 59).

Erdoğan/Erzurumlu'ya göre arabuluculuk (menfaatlerin tartışıldığı ve bu sayede tarafların anlaşmaya varabildiği bir kurum olması sebebiyle), kimin haklı kimin haksız olduğunun belirlendiği bir süreç olmadığı için iktisadi menfaatlerin ön planda tutulduğu bir uyuşmazlıkta bir mali müşavir, tarafların duygusal taraflarının uyuşmazlığın kaynağı olduğu bir halde bir psikolog arabulucu olarak bulunabilmelidir, uzun bir zaman zarfında hukuki hususları meslek edinmiş birinin uyuşmazlığı dinlerken hak boyutunun ötesinde düşünebilmesi güç olabilecektir (Erdoğan, Erzurumlu, 2016: 16). Biz bu görüşe katılmamaktayız, bizim görüşümüze göre arabuluculuk sürecinin

hukuk eğitimi almış bir kişi tarafından koordine edilmesi daha uygun olacaktır.

1.1.2. Taraflar

Roma'da bir davada taraf olmak için hem hak hem de fiil ehliyetine sahip olmak üzere belirli şartlar gerekiyordu. Mahkeme kararlarının tarafları bağlayabilmesi amacıyla tarafların mahkemenin yetkisini kabul ettiğini belirten *litis contestatio* işlemi, yargı faaliyetini yürüten hâkim veya hakemlerin devlet memuru olarak sayılmaması nedeniyle gerekmektedir. Bu işlemi yapabilmek için ise tarafların fiil ehliyetine sahip olması lüzumu vardı (Öztek'in belirttiği üzere, "Litis contestatio işlemi tarafların bir formula üzerinde anlaşmaları ve esas itibarıyla bir sözleşme olduğundan, taraflar arasındaki hukuki ilişkiyi sona erdirip yerine bir usul hukuku ilişkisi kurulmasını sağlamaktadır. Litis contestatio işlemi ile hukuki ilişki sona erdiği için, borçlunun borcunun kaynağı Litis contestatio olmaktadır"; Diler Tamer: 1987: 38, 39).

Medeni usul hukukunda taraf kavramı ise şöyle açıklanabilir; Çekişmeli yargıdaki en önemli husus davalardır. Dava, başkası tarafından sübjektif hakkı ihlal edilen, tehlike altına sokulan ya da kendinden haksız talepte bulunulan kişinin mahkemeden hukuki muhafaza talep etmesidir. Mahkemeden hukuki muhafaza isteyen kişiye davacı, diğer tarafa da davalı denir (Kuru, Aydın, 2021: 289).

Dava sisteminde salt iki taraf bulunmaktadır, öyle ki dava iki taraf sistemi üzerine inşa edilmiştir. Bu durumda davacı ve davalı ayrı kişiler olmalıdır. Davacı ya da davalı tarafta birden çok kişi olsa da davada ikiden çok taraf olamaz. (Kuru, Aydın, 2021: 293).

"Taraf kavramının bir davada büyük önemi vardır. Çünkü, bir davada verilen hüküm, yalnız o davanın tarafları bakımından kesin hüküm teşkil eder (HMK m. 303). Davada tarafların yapacakları birçok taraf işlemleri vardır; taraflar kendi davalarında tanık veya bilirkişi olamaz; yargılama giderleri de ancak taraflara (kural olarak haksız çıkan tarafa) yükletilir (HMK m. 326)). (Kuru, Aydın, 2021: 29).

Yargıtay 14. Hukuk Dairesi'nin 19.08.1975 tarih ve 3410/3460 sayılı kararında tarafların kim olduğu hususu şöyle belirtilmiştir; "Mahkemeden, hakkının korunmasını isteyen davacı, bu hakkı inkâr ya da ona tecavüz ettiği

ileri sürülen de davalı” diye nitelendirilir. Bir davada, davacı ve davalı olmak üzere iki taraf yer alır. Bir davanın taraflarının kimler olduğu ise, dava dilekçesinde belirtilir.” (Tutumlu, 2022: 177) Taraf bir davada kendi adına hukuki koruma isteyen dava açan-davacı ve kendisine karşı hukukî koruma istenen dava açılan-davalıdır. Bu tarifin ise maddi hukuk ilişkisi ile bir bağlantısı yoktur. Eski görüşün aksine bugün taraf kavramının saf usulî bir kavram olduğu kabul edilmektedir”. Bugünkü şekli ile maddî taraf kavramının “kim maddî hukuk ilişkisinin süjesi olduğunu iddia ediyorsa taraf odur” şeklindeki taraf tarifi de yeterli olmaktan uzaktır. Zira bugün bazı hallerde, maddî hukuk ilişkisinin süjesi olmayan kişiler de kendi adlarına (yani taraf olarak) hukukî himaye talep edebilmekte, dava açabilmektedirler. Maddi hukuktan hareket eden taraf tarifi bunların durumunu da izah edemeyecektir. Maddî hukuk ilişkisinin tarafı olduğunu iddia eden taraftır şeklindeki taraf menfî tespit davasındaki taraf durumunu da izah edemez (Alangoya, Yıldırım, Yıldırım, 2009: 112).

İradi ya da kanuni temsilci de asla taraf değildir, taraf daima temsil edildir (Alangoya, Yıldırım, Yıldırım, 2009: 113)

1.1.3. Arabuluculuk Faaliyetine Katılabilecek Bazı Kişilerin Özel Olarak İncelenmesi

1.1.3.1. İşçi

4857 sayılı İş Kanunu m. 2 uyarınca bir iş sözleşmesine dayanarak çalışan kişiye işçi denir. 854 sayılı Deniz İş Kanunu’nun 2. maddesine göre bir hizmet akdine dayanarak gemide çalışan kaptan, zabıt ve tayfalarla diğer kimselere “gemi adamı” denir. 5953 sayılı Kanun’un 1. maddesi 1. fıkrasına göre bu Kanunun şümulüne giren fikir ve sanat işlerinde ücret karşılığı çalışanlara gazeteci denir. 13/6/1952 tarihli ve 5953 sayılı Basın Mesleğinde Çalışanlarla Çalıştıranlar Arasındaki Münasebetlerin Tanzimi Hakkında Kanunda düzenlenen gazeteci ile 20/4/1967 tarihli ve 854 sayılı Deniz İş Kanunu’nda düzenlenen gemiadamı, bu madde kapsamında işçi sayılır. 6356 Sayılı Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmesi Kanunu’nun 2. maddesi 4. fıkrasına göre iş sözleşmesi dışında ücret karşılığı iş görmeyi taşıma, eser, vekâlet, yayın, komisyon ve adi şirket sözleşmesine göre bağımsız olarak meslekî faaliyet olarak yürüten gerçek kişiler de işçi sayılır (İMK m. 3/20).

Dava şartı arabuluculuğun düzenlendiği 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu'nun 3. maddesinin 1. fıkrası ile "...arabulucuya başvurulması dava şartıdır..." ibaresi ve 4857 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu 20. maddesinin 1. fıkrasında "...arabulucuya başvurmak zorundadır..." biçiminde bulunan ibarenin, esasen işçinin işveren karşısındaki konumu sebebiyle güçsüz olması ve işverenin görüşmelerde hakimiyeti elde tutarak işçinin zayıf duruma düşmesine neden olacağı, işçinin anlaşmaya mecbur kalacağı, doğrudan yargıya başvuru hakkını sınırlandıran düzenlemeler olduğu gerekçesi sunularak iptali talep edilmiştir (Bahadır, 2022: 144,145) .İşçinin korunması ilkesi gereğince, işveren karşısında korunması hedeflenen işçiler, malî açıdan zayıf durumda kalabilmektedir. İşverenlerin iş sözleşmelerini haksız yere feshettiği ya da işçilerin işverenleri karşısında eşitsizlik yaşadığı durumlarda, işçilerin teknik donanım eksikliği veya avukat yardımı alamama durumları söz konusu olabilmektedir. Bu durumda, anlaşmaya varma baskısı altında kalan işçi, kendi hakkından feragat edebilir ve anlaşma sağlanması, gabin iddialarının dillendirilmesine neden olabilir. Bu sebeplerle, arabuluculuk zorunluluğu, işçilerin haklarını koruma amacı taşısa da, bazı durumlarda işçilerin mağdur olmasına sebep olabilir. (Tanrıver, "Dava Şartı Arabuluculuk Üzerine Bazı Düşünceler": 2020, 122)

1.1.3.2. İşveren

4857 sayılı İş Kanunu'nun 2. maddesi 1. fıkrasına göre işçi çalıştıran gerçek veya tüzel kişiye yahut tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlara işveren denir (İşveren kavramı için bkz. Çiçek: 2019, 105). 854 sayılı Deniz İş Kanunu 2. maddesine göre gemi sahibine veya kendisinin olmayan bir gemiyi kendi adına ve hesabına işleten kimseye "işveren" denir. 5953 sayılı Basın Mesleğinde Çalışanlarla Çalıştıranlar Arasındaki Münasebetlerin Tanzimi Hakkında Kanun madde 1 şöyledir; "Bu Kanun hükümleri Türkiye'de yayınlanan gazete ve mevkutelerle haber ve fotoğraf ajanslarında her türlü fikir ve sanat işlerinde çalışan ve İş Kanunundaki "işçi" tarifi şümulü haricinde kalan kimselerle bunların işverenleri hakkında uygulanır." İşletmelerde gazeteciler gibi çalışanları istihdam eden herhangi bir kişi, çalışanlarına karşı işveren pozisyonunda yer almaktadır. Bu bağlamda, işveren sıfatı taşıyanlar, sadece özel sektörde faaliyet gösterenler değil, aynı zamanda dernekler, vakıflar, kooperatifler, sendikalar ve kamu tüzel kişileri gibi farklı kuruluşlar da olabilirler. (Yakıcı, 2019: 92,93) İşverenin kamu tüzel kişisi olması halinde

arabuluculuk müzakerelerinde idareyi, üst yönetici tarafından belirlenen iki üye ile hukuk birimi amiri veya onun belirleyeceği bir avukat ya da hukuk müşavirinden oluşan komisyon temsil eder (HUAK m. 15/8)

1.1.3.3. Taraf Olabilecek Diğer Kişiler

Arabuluculuk Kanunu'nun temel amacı, hukuki sorunların arabuluculuk yoluyla çözümünde uyulması gereken ilke ve uygulamaları düzenlemektir. Yabancılık unsuru içerenler de dahil olmak üzere, tarafların serbestçe tasarruf yetkisine sahip olduğu iş veya işlemlere ilişkin özel hukuk ihtilafları bu Kanun'un uygulamasına tabidir (HUAK m. 1,2). Tarafların serbestçe tasarruf edebilecekleri iş veya işlemlerden kaynaklanan özel hukuk uyuşmazlığı bulunan kişiler (aile içi şiddet iddiaları olan kişiler hariç) yabancılık unsuru taşıyanlar da dahil olmak üzere en geniş anlamıyla taraf olabilecek kişilerdir.

Arabuluculuk faaliyetinde tüm tarafların fiil ehliyeti olması şarttır, çünkü arabuluculuk faaliyeti neticesinde anlaşma tutanağı imzalanacağından bu anlaşmanın geçerli olabilmesi için tarafların ya da kanuni ve iradi temsilcilerinin fiil ehliyeti bulunması şartı aranmaktadır. Anlaşma tutanağı niteliği dolayısıyla kendine özgü bir borçlar hukuku sözleşmesidir. Anlaşma tutanağı sözleşme özgürlüğü kapsamında özgürce akdedebilmesine rağmen niteliği itibarıyla kanunun emredici hükümlerine, ahlaka, kamu düzenine aykırı olamaz, iradelerin sağlıklı bir biçimde ortaya konması gerekir, yoksa tutanak genel hükümlere aykırılık sebebiyle geçersiz olur (Atıcı, 2021: 115).

1.1.3.4. Üçüncü Kişiler

Arabuluculuk müzakerelerine, taraflar ve avukatları hariç, salt gerek varsa üçüncü kişilerin katılmasına izin verilir. Uyuşmazlığın çözümüne katkı sunabilecek uzman kişilerde 6325 sayılı kanun m. 15/6 uyarınca müzakerelerde hazır bulundurulabilir (Aile uyuşmazlıklarının sulh yoluyla çözülmesi önceki düzenlemelerde sulh yoluyla mümkün kılınmış ve HMK'da düzenlenmiştir. Bu bağlamda, 4787 sayılı Aile Mahkemelerinin Kuruluş, Görev ve Yargılama Usullerine Dair Kanun ile hâkime, sulh girişiminde bulunma görevi verilmiştir. Adı geçen Kanun'un 7. maddesine göre; "Aile Mahkemeleri, önlerine gelen dava ve işlerin özelliklerine göre, esasa girmeden önce, aile içindeki karşılıklı sevgi, saygı ve hoşgörünün korunması bakımından eşlerin ve çocukların karşı karşıya oldukları sorunları tespit

ederek bunların sulh yoluyla çözümünü, gerektiğinde uzmanlardan da yararlanarak teşvik eder. Sulh sağlanamadığı takdirde yargılamaya devam olunarak esas hakkında karar verilir.” Aile mahkemesi hâkimleri, uyuşmazlıkları çözümlmek için esasa girmeden evvel tarafları sulh yoluyla çözüme ulaşmaya teşvik ederler ve gerektiğinde mahkeme huzurunda görev yapan uzmanları arabulucu olarak görevlendirirler, aile mahkemesi hâkimleri, taraflar arasında anlaşmanın sağlanması için “aile arabulucusu” gibi rol alırlar. (Tanrıver, “Arabuluculuk”, 2002: 172,173). Kanunda yalnızca çözüme katkıda bulunabilecek uzmanların müzakerelerde bulunabileceği net bir biçimde ifade edilmiştir.

Taraflar, manevi destek istedikleri için zaman zaman aile içi anlaşmazlıklarda veya boşanmaya ilişkin arabuluculuklarda arkadaşlarından veya ailelerinden arabuluculuk müzakerelerinde bulunmalarını isteyebilir. Bireycilik ve bireysel karar vermenin aksine, bu husus, işbirliğine ve grup karar almaya değer verilen medeniyetlerde daha yaygındır. Batı Avrupa ve Kuzey Amerika kültürlerinde başkalarını dahil etmek, olasılıkları geliştirmeyi, adil bir hareket tarzı sağlamayı, anlaşmanın uygulanabilirliğini artırmayı vb. içerir. (Moore, 2016: 149).

Önemli olan nokta şudur ki; gerekli kişilerin katılımı engellenip, gereksiz kişilerin katılımına izin verilip, müzakerelerde karışıklık yaratılıp, sonucun başarısız olmasının engellenmesidir (Kekeç, 2016: 167).

“Taraflar muhasebeci, mühendis gibi teknik uzmanlar ya da araştırmacıların katılımını talep edebilirler. Mevcut düzenlemeler doğrultusunda arabulucunun bilirkişiye başvurması mümkün değildir (HUAKY m. 19/4). Niteliği itibarıyla ancak yargı yetkisini kullanan hâkim tarafından yapılabilecek işlemler arabulucu tarafından yapılamaz (HUAK m. 15, HUAKY m. 17/4).” Bu bağlamda arabulucu, tanık dinleyemez, bilirkişiye başvuramaz (Tanrıver, “Hukuk Uyuşmazlıkları Bağlamında Arabuluculuk”, 2022: 130). Tanık ya da bilirkişinin arabulucunun başvurusuyla, arabuluculuk görüşmelerine katılmaları mümkün değildir.

Arabuluculuk müzakerelerinde yer alan uzmanlar, bilirkişi olarak tanımlanamazlar. Çünkü amaçlanan husus bir iddiayı doğrulamak veya kanıtlamak değildir. Bu kişilerin görevi, karar verme yetkisi bulunmayan arabulucuyu etkilemek değil, tarafların sunduğundan daha verimli bilgileri

arabuluculuk sürecine dahil ederek farklı çözüm seçeneklerini ortaya çıkarmaktır. Moore, bu konuda şu açıklamayı yapmıştır: Bu uzmanlar, tarafların konulara daha profesyonel bir bakış açısı geliştirmelerine yardımcı olabilirler ve çelişkili konuların açıklığa kavuşmasına katkı sağlayarak arabuluculuğa yeni bir fırsat sunabilirler (Moore, 2003: 151)

1.2. Arabuluculuk Faaliyetinde Taraf Değişikliğinin Mümkün Olup Olamayacağı

“Davada taraf değişikliği, davacı ya da davalı tarafın yerine başkalarının geçmesi biçiminde davaya bu kişilerce veya bu kişilere karşı devam edilmesi suretiyle olur. Taraf değişikliği (Bir davada taraf değişikliği, ancak karşı tarafın açık rızası ile mümkündür (HMK m. 124/1). Bu konuda kanunlarda yer alan özel hükümler saklıdır (HMK m. 124/2). Ancak, maddi bir hatadan kaynaklanan veya dürüstlük kuralına aykırı olmayan taraf değişikliği talebi, karşı tarafın rızası aranmaksızın hâkim tarafından kabul edilir (HMK m. 124/3). Dava dilekçesinde tarafın yanlış veya eksik gösterilmesi kabul edilebilir bir yanılığa dayanıyorsa, hâkim karşı tarafın rızasını aranmaksızın taraf değişikliği talebini kabul edebilir. Bu durumda hâkim, davanın tarafı olmaktan çıkarılan ve aleyhine dava açılmasına sebebiyet vermeyen kişi lehine yargılama giderlerine hükmeder (HMK m. 124/4)) kanundan kaynaklanan nedenlerle ya da iradi olarak mümkün olabilir.”

Tarafta iradî değişiklik, HMK m. 124’te düzenlenmiştir. Spühler, Dolgi ve Gehri taraf değişikliği hususunda iki farklı durumdan bahsetmektedir. Kanunun öngördüğü hallerde kendiliğinden gerçekleşen taraf değişikliği zorunlu olarak adlandırılırken, kanunun öngördüğü belirli hallerde ise bir tarafın talebi ve diğer tarafın kabulü veya mahkemenin izniyle gerçekleşen taraf değişikliği iradi olarak adlandırılır (Akkaya, 2014: 897). Örneğin, malvarlığına ilişkin davalarda bir tarafın ölmesi halinde, taraf ehliyeti sona eren taraf yerine mirasçıları geçer ve dava onlar tarafından veya onlara karşı yürütülür. Bu durum, maddi hukuktan kaynaklanmaktadır. Dava mirasçılar tarafından miras ret veya kabul edinceye veya mirasın reddi için öngörülen süre sona erinceye kadar ertelenir (HMK m. 55). Bu hallerde taraf değişikliği yapıldığında ara karar verilmesi gerekmekte, mirasçıların davaya ara kararla dahil edilmesi gerekmektedir (Taş Korkmaz, 2018 117,137).

HMK m. 124'e göre, taraf değişikliği yapılırken davalı ya da davacı taraf yanlış ya da eksik yazılabilir. Bu durumda, iradi taraf değişikliğine dair hükümlere göre, yanlış gösterilen tarafın yerine gerçek tarafın geçirilmesi mümkündür. Ayrıca, eksik gösterilen taraftaki eksikliğin giderilmesi için gerek mecburi dava arkadaşlığı gerekse ihtiyari dava arkadaşlığı meydana getirecek biçimde taraf değişikliği yapılabilir. (Taş Korkmaz 2018: 117,137).

Usul hukuku bakımından dar kapsamda, taraf değişikliği davanın taraflarına yeni kişilerin katılmasıyla gerçekleşen taraf katılımını ifade etmez. Tam tersine, taraf değişikliği, tarafların yerlerine yeni kişilerin katılmasını ve hükmün bu yeni taraflar hakkında verilmesini ifade eder. Geniş kapsamda taraf değişikliği ise mevcut tarafların yanına yenilerinin eklenmesiyle de olur. Davada taraf değişikliği sadece karşı tarafın rızasıyla mümkündür ve bu değişiklik davacı veya davalı tarafta olabilir. Rızanın açık bir şekilde ifade edilmesi gereklidir. (Atalı, Ermenek, 2021: 153).

Hukuk Muhakemeleri Kanunu'nun 124. maddesi 3. fıkrası, hâkimin izniyle yapılabilen taraf değişikliği şeklini ihtiva etmektedir. Bu madde, dava dilekçesinde karşı tarafın yanlış ya da eksik yazılmasına dayanan taleplerin, karşı tarafın rızası aranmaksızın hâkim tarafından kabul edilebileceğini öngörmektedir. Bahis konusu husus, maddi hatadan kaynaklanmalı ya da dürüstlük kuralına aykırı olmayan yanlışlarla sınırlı olmalıdır. Kanun, bu hükümle sadece davalı tarafın değiştirilmesine olanak tanımaktadır. Dolayısıyla, Kanun salt dava dilekçesinden bahsettiğinden, dava dosyasında mevcut olan yazım hataları ya da hesaplama hataları iradi bir taraf değişikliği nedeni olarak kabul edilemez. (Atalı, Ermenek, 2021: 153).

Türk hukukundaki arabuluculuk uygulamasında birebir HMK'daki gibi bir taraf değişikliği kurumu bulunmasa da, şöyle ifade edilebilir ki, 4727 sayılı Medeni Kanun madde 8'e göre "Her insanın hak ehliyeti vardır. Buna göre bütün insanlar, hukuk düzeninin sınırları içinde, haklara ve borçlara ehil olmada eşittirler." Medeni Kanun madde 28 uyarınca kişi ölünce hak ehliyeti de sona ereceğinden, şayet arabuluculuk süreci devam ederken taraflardan biri vefat ederse, arabulucu süreci o noktada sonlandırmalıdır. Eğer ki tarafın mirasçıları belirlenebiliyorsa ve sürece devam etmek istiyorlarsa yeni bir arabuluculuk sürecinin başlatılması mümkün olabilecektir.

1.3. Mirasçıların Başlamış Olan Arabuluculuk Faaliyetini Sürdürüp Sürdüremeyeceği

Dava sırasında taraflardan birinin ölümü başlıklı, HMK m. 55'e göre, "Taraflardan birinin ölümü hâlinde, mirasçılar mirası kabul veya reddetmemişse, bu hususta kanunla belirlenen süreler geçinceye kadar dava ertelenir. Bununla beraber hâkim, gecikmesinde sakınca bulunan hâllerde, talep üzerine davayı takip için kayyım atanmasına karar verebilir."

HMK m. 55'te yer aldığı üzere, arabuluculuk sürecinde taraflardan biri vefat ederse, mirasçılar tespit edilebiliyorsa davet mektubu gönderilerek süreci kabul ederlerse süreç, mirasçılarla yürütülebilir. HMK m. 55'te bu husus hakkında düzenleme bulunup, Arabuluculuk Kanunu'nda düzenleme yoktur. (Mirasçıların dava açmadan önce arabuluculuğa başvurması gerektiği hakkında; Samsun Bölge Adliye Mahkemesi 8. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2019/1350, Karar Numarası: 2019/1863, Karar Tarihi: 03.07.2019, (www.legalbank.net) Davalılar vekili istinaf dilekçesinde özetle; davacının mirasçısı olan davalılar yönünden arabulucuya başvurmadığını, arabuluculuğun 7036 sayılı yasa gereğince dava şartı olduğu, dava şartı yerine getirilmediğinden dolayı davanın reddi gerekir iken davanın açılmaması sayılmasına karar verilmesinin hukuka aykırı olduğunu, davanın belirsiz alacak davası olarak açılmayacağı, davacının iş akdini haksız olarak feshettiği, bu nedenle kıdem tazminatına hak kazanmadığı, davacının davalıdan hiçbir hak ve alacağının bulunmadığını, davacının hiçbir hak ve alacağı olmadığına dair ibraname imzaladığı gerekçeleriyle istinaf yoluna başvurmuştur. Dosyanın incelenmesinde ise; davacı vekili tarafından aleyhine dava açılan davalı ile ilgili olarak dava açılmadan önce arabulucuya başvurulduğu, ancak mirasçıları olan davalılar,,, ile ilgili olarak ise dava açılmadan önce arabuluculuk yoluna gidilmeden dava açıldığı anlaşılmaktadır. Dava açılmadan önce arabulucuya başvurulmuş olması dava şartıdır. HMK 115.maddesine göre mahkeme, dava şartlarının mevcut olup olmadığını, davanın her aşamasında kendiliğinden araştırır. Taraflar da dava şartı noksanlığını her zaman ileri sürebilirler.7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu 3/2.maddesi gereğince arabulucuya başvurulmadan dava açıldığının anlaşılması halinde herhangi bir işlem yapılmaksızın davanın dava şartı yokluğu sebebiyle usulden reddine karar verilmesi gerekir. Bu bakımdan davalılar,,, ile ilgili olarak dava açılmadan önce arabuluculuk

yoluna gidilmeden dava açıldığı anlaşılınca bu davalılar açısından davanın dava şartı yokluğu sebebiyle usulden reddine karar verilmesi gerekir iken, bu davalılar yönünden de davanın açılmamış sayılmasına karar verilmesi hatalıdır. Bu yönden davalılar vekilinin istinaf sebepleri yerindedir. Bu nedenle mahkemece davalı yönünden davanın açılmamış sayılmasına, diğer davalılar,..... ile ilgili olarak ise davanın dava şartı yokluğu sebebiyle usulden reddine karar verilmesi gerekir). HMK m. 55 hükmünün arabuluculukta da kıyas yoluyla uygulanması mümkün değildir. HUAKY madde 21 uyarınca arabuluculuk süreci sırasında arabuluculuk faaliyeti taraflardan birinin ölümüyle sona erer. Miras hukuku genel hükümlerine göre ise mevcut süreç sona erdirilip, mirasçılar kabul ettiği takdirde mirasçıların sürdüreceği yeni bir arabuluculuk süreci başlatılmalıdır.

1.4. İşe İade Talebiyle Arabulucuya Başvuruda Asıl ve Alt İşverenin Arabuluculuk Görüşmelerine Birlikte Katılması Zorunluluğu

Son yıllarda yaşanan teknolojik gelişmeler ve bunların iş hayatında kullanımı, ekonomik ve sosyal alandaki değişimler gibi nedenler, geleneksel işçi-işveren ilişkisine ek olarak yeni çalışma modellerinin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu yeni çalışma şekilleri, özellikle dijital teknolojilerin kullanımı ile, esnek iş düzenleri, uzaktan çalışma, serbest çalışma ve diğer alternatif iş modelleri gibi farklı iş düzenleri olarak kendini göstermektedir. Bu da, iş hukuku ve iş ilişkileri alanlarında yeni düzenlemelerin gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. İş hayatındaki alışlagelen uygulama, işverenin kendi işini yaparken kendi işçilerini kendi işyerinde çalıştırmasıyken, günümüzde tüm işverenlerin her alanda uzmanlık bilgisi olan işçileri çalıştırmasını maddi bakımdan ve rekabet hukuku bakımından olanaksızlaştırmıştır, alt işveren veya ödünç iş ilişkisi vb. kavramlar da buna bağlı olarak gelişmiştir (Erdağ, 2021: 61).

İş Kanunu madde 2'ye göre "Bir işverenden, işyerinde yürüttüğü mal veya hizmet üretimine ilişkin yardımcı işlerinde veya asıl işin bir bölümünde işletmenin ve işin gereği ile teknolojik nedenlerle uzmanlık gerektiren işlerde iş alan ve bu iş için görevlendirdiği işçilerini sadece bu işyerinde aldığı işte çalıştıran diğer işveren ile iş aldığı işveren arasında kurulan ilişkiye asıl işveren-alt işveren ilişkisi denir. Bu ilişkide asıl işveren, alt işverenin işçilerine karşı o işyeri ile ilgili olarak bu Kanundan, iş sözleşmesinden veya

alt işverenin taraf olduğu toplu iş sözleşmesinden doğan yükümlülüklerinden alt işveren ile birlikte sorumludur.”

İş sözleşmesi feshedilen işçinin, bir asıl işveren alt işveren ilişkisi bağlamında asıl işveren işyerinde çalışan bir işçi olması olasılık dahilindedir. Bu biçimde uyumsuzluğun işveren tarafında kimlerin bulunacağı ve arabuluculuk aşamasının hangi işverenlerle yürütüleceği tartışma konusu yapılabilecektir. (Oğuz, 2019: 125). İMK m. 3/15'e göre, "Asıl işveren-alt işveren ilişkisinin varlığı hâlinde işe iade talebiyle arabulucuya başvurulduğunda, anlaşmanın gerçekleşebilmesi amacıyla işverenlerin arabuluculuk görüşmelerine birlikte katılmaları ve iradelerinin birbirine uygun olması aranır." Hükmün gerekçesine (Maddenin on beşinci fıkrasına göre, asıl işveren-alt işveren ilişkisinin varlığı halinde işe iade talebiyle arabulucuya başvurulduğunda, anlaşmanın gerçekleşebilmesi için asıl işveren ve alt işverenin arabuluculuk görüşmelerine birlikte katılmaları ve iradelerinin birbirine uygun olması aranmaktadır. Uygulamada alt işverenin çalıştırdığı işçi tarafından işe iade talebiyle açılan davalarda, asıl işveren alt işveren ilişkisinin geçersiz olduğunun veya muvazaaya dayandığının belirlenmesine bağlı olarak, davalının gerçek işveren olmadığı belirlenmesi halinde taraf sıfatı sorunu ortaya çıkmaktadır. Davanın sıfat yokluğu sebebiyle (husumet nedeniyle) reddi durumunda ise işçinin gerçek işverene karşı dava açması gerektiğinden işçi, işe iade davaları için öngörülen bir aylık dava açma süresini kaçırma tehlikesiyle karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum işçiyi mağdur etmekte ve bir aylık süre geçmemişse yeni bir dava açılması zorunluluğu da usul ekonomisine aykırı düşmektedir. Öte yandan, 4857 sayılı Kanunun 2'nci maddesinin altıncı ve yedinci fıkralarına göre asıl işveren-alt işveren ilişkisinin geçerli olup olmadığı veya muvazaaya dayanıp dayanmadığı konusunda yapılması gereken yargısal denetim, ilişkinin taraflarının, yani asıl işveren ve alt işverenin davada yer almalarını, kendi hukuklarını koruyacak açıklamaları yapmalarını ve iddialarıyla ilgili olarak ispat haklarını kullanmalarını zorunlu kılmaktadır. Aksi takdirde Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesinin 6'ncı maddesinde düzenlenen adil yargılanma hakkı ile 6100 sayılı Kanunun 27'nci maddesinde öngörülen hukuki dinlenilme hakkına aykırılık gündeme gelebilecektir. Dolayısıyla asıl işveren-alt işveren ilişkisinin söz konusu olduğu durumlarda, işe iade davalarına özgü olarak, davalı taraf yönünden mecburi dava arkadaşlığının var olduğunun kabulü gerekir. Bu sebeple Tasarıda, asıl işveren-alt işveren ilişkisinin varlığı

halinde işe iade talebiyle arabulucuya başvurulduğunda, anlaşmanın gerçekleşebilmesi için işverenlerin arabuluculuk görüşmelerine birlikte katılmaları ve iradelerinin birbirine uygun olması aranmaktadır. Bu düzenleme ile hem işçi hem de işveren tarafının haklarının ve çıkarlarının daha iyi bir şekilde korunması amaçlanmaktadır) göre, alt işverenlik ilişkisinin geçersizliği veya muvazaalı olması halinde işçinin hak kaybına uğramaması ve adil yargılanma hakkının korunmasını hedeflenmektedir.

İş Kanunu m. 2'ye göre bir işverenden, işyerinde yürüttüğü mal veya hizmet üretimine ilişkin yardımcı işlerinde veya asıl işin bir bölümünde işletmenin ve işin gereği ile teknolojik nedenlerle uzmanlık gerektiren işlerde iş alan ve bu iş için görevlendirdiği işçilerini sadece bu işyerinde aldığı işte çalıştıran diğer işveren ile iş aldığı işveren arasında kurulan ilişkiye asıl işveren-alt işveren ilişkisi denir. Bu ilişkide asıl işveren, alt işverenin işçilerine karşı o işyeri ile ilgili olarak bu Kanundan, iş sözleşmesinden veya alt işverenin taraf olduğu toplu iş sözleşmesinden doğan yükümlülüklerinden alt işveren ile sorumludur. Asıl işverenin işçilerinin alt işveren tarafından işe alınarak çalıştırılmaya devam ettirilmesi suretiyle hakları kısıtlanamaz veya daha önce o işyerinde çalıştırılan kimse ile alt işveren ilişkisi kurulamaz. Aksi halde ve genel olarak asıl işveren alt işveren ilişkisinin muvazaalı işleme dayandığı kabul edilerek alt işverenin işçileri başlangıçtan itibaren asıl işverenin işçisi sayılarak işlem görürler. İşletmenin ve işin gereği ile teknolojik nedenlerle uzmanlık gerektiren işler dışında asıl iş bölünerek alt işverenlere verilemez.

Asıl işveren ve alt işverenin birlikte hareket etmesi ve iradelerinin aynı yönde olması zorunluluğu yalnızca işçinin işe iade edilmesini (Erzurum Bölge Adliye Mahkemesi, 6. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2019/570, Karar Numarası: 2019/1808, Karar Tarihi: 16.05.2019, (www.legalbank.net) Somut olayda asıl işveren arabuluculuk görüşmelerine katılmamış ise de alt işverenin görüşmelerde yer aldığı ve işe iade talebi konusunda davacı ile anlaşamadığı arabuluculuk son tutanağından anlaşılmaktadır. 7036 Sayılı Kanun'un 3/15. maddesinde belirtilen “anlaşmanın gerçekleşebilmesi için işverenlerin arabuluculuk görüşmelerine birlikte katılmaları ve iradelerinin birbirine uygun olması aranır.” hükmü göz önünde bulundurulduğunda asıl işverenin arabuluculuk görüşmelerine katılmamasının görüşme sonunda uzlaşma sağlanamamış olması nedeniyle sonuç itibarıyla bir değeri yoktur. Zira;

arabuluculuğun gerçekleşmesi için asıl-alt işverenlerin iradelerinin birbiri ile uyumlu olması şartı varken ve davacı alt işveren ile uzlaşmamışken davacıyı asıl işveren ile uzlaşmaya zorlamak beklenemez) konu alan arabulucu anlaşmasına ait olup, iade yerine belirli bir bedelin ödenmesini konu alan anlaşma için asıl işveren ve alt işverenin birlikte hareket etme zorunlulukları bulunmamaktadır, işe iade dışında kalan uyuşmazlıklarda da asıl işveren ve alt işverenin birlikte hareket etmesi mecburiyeti yoktur. Böylece arabulucu nezdinde yapılan anlaşma, toplantıya katılmayan müteselsil sorumlu bakımından bir sonuç doğurmayacaktır (Ekmekçi, Özkes, Atalı, 2018: 148).

2. ARABULUCULUK ARKADAŞLIĞI

2.1. Genel Olarak

Dava arkadaşlığı, hukuk sistemimizde, farklı ortaya çıkış şekillerine göre ayrımlara tabi tutulmuştur. Maddi hukukun yanı sıra, usul hukukundan da kaynaklanabilen dava arkadaşlığı, genellikle bir maddi hukuktaki bir hukuki ilişkiye dayanmaktadır. Bu ilişkinin yargılama sürecine dahil olması halinde, usul hukuku açısından dava arkadaşlığı şeklinde karşımıza çıkmaktadır. (Çil, 2020: 67).

Arabuluculuk sürecinde çözümün sağlanması ya da davaların doğru şekilde açılabilmesi, bazen ikiden fazla tarafın sürece dahil olmasını gerektirebilir. Dava açılması durumunda, ihtiyari veya zorunlu dava arkadaşı olarak nitelendirilen kişilerin, arabuluculuk sürecinde de dikkate alınması gerekebilir. Bu nedenle, çok taraflı anlaşmazlıkların çözümünde, dava arkadaşlığı kavramının arabuluculuk sürecinde önemli bir rol oynaması beklenir. (Demir, 2013: 294).

Arabulucu, arabuluculuk sürecinde tarafları dava arkadaşlığı konusunda bilgilendirerek doğru adımlar atmalarına yardımcı olmalıdır. Türk hukukunda özel bir düzenleme olmamakla birlikte, birden fazla kişinin dava açabileceği veya karşı taraf olabileceği durumlarda ihtiyari veya mecburi dava arkadaşlığı oluşabilir. Bu nedenle, dava açmadan önce arabuluculuk sürecine başvurulması ve dava arkadaşlığı durumunun dikkate alınması önemlidir. Dava arkadaşlığı, birden fazla kişinin aynı taraf rolünü üstlendiği davacı veya davalı tarafta meydana gelebilir. (Atalı, Ermenek, 2021: 145) Arabuluculuk sürecinde, ilgili mevzuatta yer alan hükümler ve ilke ve esasların yanı sıra, dava açılması halinde uygulanacak kurallar da dikkate alınmalıdır. Özellikle,

ihtiyari ya da mecburi dava arkadaşlığı gerektiren uyuşmazlıklar söz konusu olduğunda, arabuluculuk sürecinde de benzer şekilde dava arkadaşlığı düzenlemeleri yapılmalıdır. Dava arkadaşlığı kıyasen arabuluculuk arkadaşlığı olarak uygulanmalıdır. Bu şekilde, uyuşmazlık konusuyla ilgili tüm tarafların hakları korunarak, etkili bir arabuluculuk süreci yürütülebilir. (Çil, 2020: 67). Arabuluculuk sürecinde tarafların birbirleriyle olan ilişkileri, davranışları ve işbirliği, sürecin başarısını etkileyen önemli faktörlerdir. Tarafların birbirleriyle uyumlu bir şekilde hareket etmeleri, müzakerelerde ortak bir amaca ulaşmak için gerekli olan iletişim ve işbirliğinin sağlanmasına yardımcı olur. Bu nedenle, arabuluculuk sürecinde tarafların birbirleriyle uyumlu bir şekilde çalışması önemlidir. Aksi takdirde, anlaşma imzalanamayabilir veya imzalanan anlaşma geçerli olmayabilir. Dahası, sürecin ilerleyişinde veya uygulanmasında sorunlar ortaya çıkabilir, icra edilebilirlik şerhi verilmeyebilir. Bu nedenle, arabuluculuk arkadaşlığının önemi ve dava arkadaşlığı kavramının arabuluculuk sürecinde de dikkate alınması gereklidir. (Demir, 2013: 291,312).

2.2. İhtiyari Arabuluculuk Arkadaşlığı

İhtiyari dava arkadaşlığı bir yandan yargılamanın usul ekonomisine uygun biçimde yürütülmesine, bir yandan da çelişkili kararlar verilmesinin önüne geçilmesine fayda sunmaktadır. (Erdönmez, 2014: 696). Şöyle ki, HMK'nın 57. maddesine göre "Birden çok kişi, aşağıdaki hâllerde birlikte dava açabilecekleri gibi aleyhlerine de birlikte dava açılabilir."

Taraflar, HMK'nın 57. maddesinde düzenlenen üç halde ihtiyari dava arkadaşı olarak kabul görmektedir:

- Davacılar veya davalılar arasında dava konusu olan hak veya borcun, elbirliği ile mülkiyet dışındaki bir sebeple ortak olması.

-Ortak bir işlemle hepsinin yararına bir hak doğmuş olması veya kendilerinin bu şekilde yükümlülük altına girmeleri.

-Davaların temelini oluşturan vakıaların ve hukuki sebeplerin aynı veya birbirine benzer olması

(İhtiyari arabuluculuk arkadaşlığı hakkında daha fazla bilgi için bkz.; Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, Esas Numarası: 2012/21-1699, Karar Numarası: 2013/1029, Karar Tarihi: 03.07.2013, (www.legalbank.net). Özeti:

Aralarında zorunlu ya da ihtiyari dava arkadaşlığı bulunmayan davalıların, aralarında hukuki ve fiili irtibat bulunmayan farklı taleplerle, birlikte dava edilmesini haklı kılacak açık bir yasal düzenleme ve geçerli hukuksal bir nedenin varlığından söz edilemez. Hizmet tespiti davalarının kamu düzenine ilişkin olduğu da gözetildiğinde, mahkemece resen araştırma yapılabileceğinden, yargılamanın sağlıklı olarak yürütülebilmesi ve uyuşmazlığın kolaylıkla çözüme ulaştırılabilmesi için ayrı işverenler aleyhine, ayrı taleplerle birlikte açılmış olan bu davaların ayrılmasının uygun olacağı kabulü gerekir. Birden fazla işveren hakkında aynı dava dilekçesi ile dava açılabilmesi için işverenler arasında mecburi veya ihtiyari (isteğe bağlı) dava arkadaşlığının bulunması gerekir).

Taraflar arasında ihtiyari arabuluculuk arkadaşlığı, şu üç halde mümkündür. Bu haller, uyuşmazlık konusu olan hak veya borçların müşterek olması, uyuşmazlığın tarafların müşterek işlem ya da taahhüdüne dayanması veya uyuşmazlığın her bir tarafla ilgili aynı ya da benzer sebeplerden kaynaklanması olabilir. (Çil, 2020: 69).

Fiziken tek bir arabuluculuk sürecinin yürütülüyor olması, tek bir arabuluculuk sürecinin yürütüldüğü manasına gelmez, esasen beraber yürütülen birden çok arabuluculuk süreci vardır. Tek bir anlaşma belgesi düzenlense de taraf sayısının anlaşma veya anlaşamama hali bulunur şöyle ki, taraflardan kimisi süreci anlaşmayla bitirebilir, kimisi de anlaşmamayla bitirebilir. Her tarafın verdiği karar, yalnızca kendisi için sonuç doğurur hatta taraflardan birinin anlaşması durumunda, diğer taraflar anlaşmış olmayacak, kendileri açısından sorumluluktan kurtulamayacaklardır (Azaklı Arslan, 2018: 165). Arabuluculuk yöntemine başvurusu olan tarafın davası sürerken diğer dava arkadaşının davası dava şartı eksikliği sebebiyle usulden reddedilebilecektir. (Azaklı Arslan, 2018: 163).

Arabuluculuk faaliyeti sonucunda taraflar arasında imzalanan anlaşma, arabulucunun, avukatların ve tarafların imzalarını taşıması durumunda, ilam niteliğinde bir belge olarak kabul edilir. Bu da her bir dava arkadaşının, kendi haklarını bağımsız olarak koruma hakkına sahip olduğu anlamına gelir ve her bir dava arkadaşı, cebri icra sürecini başlatma hakkını kullanabilir. Anlaşmaya icrai nitelik kazandırılması için tüm dava arkadaşları birbirinden bağımsız mahkemeye başvurabilir. Başvuru neticesinde alınan kararı yalnızca başvuran dava arkadaşı bakımından hüküm ifade eder. Değnilmesi gereken başka bir

husus da aralarında ihtiyari dava arkadaşlığı bulunan kişilerin birbirlerinden ayrı olarak anlaşmanın irade sakatlığı hali sebebiyle iptalini talep edebilmeleridir (Azaklı Arslan, 2018: 165).

2.3. Zorunlu Arabuluculuk Arkadaşlığı

HMK'nın 59. maddesindeki düzenleme maddî mecburi dava arkadaşlığının ("Mecburi dava arkadaşlarının tasarruf yetkisi ve kapsamı konusunda Hükümet Gerekçesi'nde şu açıklamalar yapılmıştır: "Mecburî dava arkadaşlarının davadaki durumu" başlığını taşıyan bu maddede, maddî bakımdan mecburî dava arkadaşlarına yönelik usul hükümlerine yer verilmiştir. Buna göre, maddî bakımdan mecburî dava arkadaşlığı ancak kanunlarda belirtilen elbirliği ortaklığı ile bölünemeyen hak veya borç üzerinde birden fazla kişinin tasarrufta bulunması hâlinde söz konusu olabilmektedir. Mecburî dava arkadaşlığına yönelik 64'üncü maddedeki düzenleme göz önüne alındığında dava arkadaşlarının ancak birlikte dava açmaları veya aleyhlerine birlikte dava açılması zorunludur. Yine, dava arkadaşları hakkında tek hüküm verilmesi esas geçerli olduğundan, mahkemece yapılacak tahkikat ve yargılamaya ilişkin işlemlerde dava arkadaşlarının birlikte hareket etmeleri zorunluluğu esas geçerlidir. Ancak, dava arkadaşlarından bir ya da birkaçının kötü niyetli olarak veya hukuken geçerli olmayan başka sebeplerle diğer dava arkadaşlarıyla birlikte hareket etmemeleri, örneğin duruşmalara gelmemeleri veya yapılacak usulî işlemlere yanaşmamaları hâlinde, diğer dava arkadaşları bundan zarar gördükleri gibi, bu tür tutum ve davranışlar davaların gecikmesine de sebep olabilmektedir. Bu durum göz önüne alınarak, mukayeseli hukuktaki düzenlemelere paralel şekilde, duruşmaya gelmiş olan dava arkadaşlarının yapmış oldukları usul işlemlerinin, usulüne uygun olarak davet edildikleri hâlde duruşmaya gelmemiş olan dava arkadaşları bakımından da hüküm ifade edeceği açıkça belirtilmiştir. Maddedeki, duruşmaya gelmiş olan dava arkadaşlarının yapmış oldukları usul işlemlerinden kasıt, hem tarafın duruşmaya gelmemesi, hem de duruşma dışında süreye tâbi işlemlerde hareketsiz kalınması durumunda geçerli olacağı kabul edilmelidir. Öte yandan, bu düzenleme, davada usul işlemleri bakımından geçerli olup, sulh, feragat ve kabul gibi maddî hukuk içerikli usul işlemleri açısından geçerli değildir. Zira, bu türlü maddî hukuk içerikli tasarruf işlemlerinde dava arkadaşları, ancak birlikte hareket etmek zorundadır.) düzenlenmesi olup, şu şekildedir; "Maddi hukuka göre, bir

hakkın birden fazla kimse tarafından birlikte kullanılması veya birden fazla kimseye karşı birlikte ileri sürülmesi ve tamamı hakkında tek hüküm verilmesi gereken hâllerde, mecburi dava arkadaşlığı vardır.”)

Mecburi dava arkadaşları ancak birlikte dava açabilir veya aleyhlerine de birlikte dava açılabilir (Yargıtay 9. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2021/9540, Karar Numarası: 2021/14240, Karar Tarihi: 13.10.2021, (www.legalbank.net) 4857 Sayılı İş Kanunu'nun 2. maddesinin altıncı ve yedinci fıkralarına göre asıl işveren-alt işveren ilişkisinin geçerli olup olmadığı veya muvazaaya dayanıp dayanmadığına yönelik re'sen yapılması gereken yargısal denetim, ilişkinin taraflarının, yani asıl işveren ve alt işverenin davada yer almalarını ve kendi haklarını koruyacak açıklama ve ispat haklarını zorunlu kılmaktadır. Aksine bir düşünce Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesinin 6. maddesinde düzenlenen adil yargılanma hakkına ve 6100 sayılı Kanun'un 27. maddesinde öngörülen hukuki dinlenilme hakkına aykırılık teşkil eder. Buna göre, işe iade davalarına özgü olarak, asıl işveren-alt işveren ilişkisinin söz konusu olduğu davalarda, davalı taraf yönünden bir çeşit şekli (usûlî) bakımdan mecburi dava arkadaşlığının mevcut olduğu kabul edilmelidir. Görüldüğü üzere, bu çözüm tarzı hem işçi hem de işveren yönünde hukuka uygun maddî ve usûlî bakımdan her iki tarafın haklarını korumasını sağlayan bir çözümdür). Bu tür dava arkadaşlığında, dava arkadaşları birlikte hareket etmek zorundadır. Ancak, duruşmaya gelmiş olan dava arkadaşlarının yapmış oldukları usul işlemleri, usulüne uygun olarak davet edildiği hâlde duruşmaya gelmemiş olan dava arkadaşları bakımından da hüküm ifade eder (Yargıtay 9. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2021/9540, Karar Numarası: 2021/14240, Karar Tarihi: 13.10.2021, (www.legalbank.net) “...işe iade davalarında asıl işveren ile alt işveren arasında şekli anlamda zorunlu dava arkadaşlığı bulunduğu ve işe iade davasında husumetin her iki işverene yöneltilmesi gerektiği yönündeki Dairemiz uygulaması halen geçerlidir. Arabuluculuğun 7036 sayılı Kanun ile dava şartı olarak uygulanmaya başlamasından önceki dönemde, davacının sadece alt işveren veya asıl işveren aleyhine işe iade davası açması halinde, davacıya davayı diğer işverene yöneltilmesi için süre verilerek sonuca gidilmekteydi. Ancak, arabuluculuğun dava şartı olarak uygulanmaya başlamasından sonraki dönemde, hakkında arabuluculuğa başvurulmamış işveren yönünden bu uygulamanın sürdürülmesi fiilen mümkün değildir. Zira bu işveren hakkında usulüne uygun olarak başvurulmuş ve sonuçlandırılmış bir arabuluculuk

aşaması bulunmamaktadır. Arabuluculuk dava şartı olup, Kanunun açık hükmü gereği asıl işveren ile alt işverenin arabuluculuk görüşmelerine birlikte katılmaları zorunlu olduğuna göre, bu eksikliğin sonradan sadece taraflardan biri aleyhine arabulucuya başvurularak tamamlanması imkânı da bulunmamaktadır. Bu nedenle, davacı işçi asıl işveren ile alt işveren aleyhine birlikte arabulucuya başvurmadığı sürece, şekli anlamda zorunlu dava arkadaşlarından birinin yargılama sırasında davaya dahil edilmesi suretiyle yargılamanın sürdürülmesi söz konusu olamaz).

Açılacak bir davada mecburi dava arkadaşı olması aynı zamanda davanın arabuluculuk şartına tabi olması durumunda, bu dava şartının yerine getirilmiş olabilmesi için, dava öncesinde mecburi dava arkadaşlığı olan tüm taraflar beraber bir arabuluculuk süreci neticelendirmiş olmalı, süreç anlaşma sağlanmaksızın sona ermiş olmalıdır, yoksa mahkeme başka bir inceleme yapmadan davayı dava şartı yokluğundan reddeder. (Çil, 2020: 69).

3. ARABULUCULUK FAALİYETİNDE TARAFLARIN TEMSİLİ

Temsil, hayatın zorunlu ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlayan hukuki bir kurum olduğundan, sosyal hayatta etkin bir müessesedir. Hem ekonomik ilişkilerde hem de ticari hayatta vuku bulan değişim ve gelişmeler temsil kurumunun önemini günümüzde daha da artırmıştır (İstanbul Bölge Adliye Mahkemesi, 17. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2020/1350, Karar Numarası: 2020/1864, Karar Tarihi: 12.10.2020, (www.legalbank.net), bu hususta daha detaylı bilgi için bkz.; “..Öte yandan, İcra ve İflâs Kanunu'nun 226'ncı maddesine göre; iflas idaresi masanın yasal temsilcisi olup bu temsil yetkisi, masanın menfaatlerinin gözetilmesi ve tasfiye ile sınırlıdır. İflas idaresi, davayı organ olarak takip ettiği için, dava ile ilgili bütün işlemleri yapabilir. Yani, bütün özel yetkilere (karş: HMK. m.74) sahiptir...”). Temsilin hedefi, hukuki ya da maddi bir engel bulunduğu hukuki işlem yapabilmenin kolaylaştırılmasıdır. Gerçek ya da tüzel kişi kendi adına açıklama yapıp hukuki işlem kurma iradesini kullanılabileceği gibi mevcut yetkisini başka bir kişiye de verebilir, şöyle ki, bir başka kişiye temsil yetkisinin verilmesiyle beraber bu kişi temsilci olarak anılır (İstanbul Bölge Adliye Mahkemesi, 12. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2019/1477, Karar Numarası: 2019/1061, Karar Tarihi: 09.09.2019, (www.legalbank.net), “Davacı vekili, müvekkilinin %50 pay ile ...A.Ş. adlı şirketin ortağı olduğunu, şirketin 30.01.2017 tarihinde 3.800.000,- TL sermaye ile kurulduğunu, şirket ana sözleşmesi ile şirket YK

üyeyi olan iki ortağın müşterek imzası ile temsil edildiğini, davalı YK başkanı ...'ın şirkete gönderdiği ve tebliğ aldığı fiktif faturalarla şirket aleyhine icra takibi başlattığını ve haciz uygulattığını, davalının yöneticisi olduğu ... A.Ş. tarafından ... hakkında 244.307,14- TL tutarlı İstanbul İcra Dairesinin ... Esas numaralı dosyası ile ilamsız bir icra takibi başlatıldığını, icra takibinin dayanağı hiçbir borcun bulunmadığını, davacının yurtdışında yaşıyor olmasından faydalanarak, tebligatı yine kendisi tebliğ alarak kesinleştirdiğini ve ardından şirket hesaplarına haciz koyduğunu, fazlaya ilişkin hakları saklı kalmak kaydıyla, 100,- TL tazminatın davalıdan alınarak müvekkiline verilmesini talep etmiştir.”). Temsilci, temsil olunanın iradesiyle, temsil yetkisine dayanarak hukuki işlem yapma yetkisine sahip olur (Çiçek, 2010: 1).

3.1. Yasal Temsil

Arabuluculuk sürecinin tarafı olan bir gerçek kişi tam ehliyet sahibi değilse, arabuluculuk görüşmelerine taraf adına tarafı temsil için kanuni temsilcisinin katılması şarttır (İrادی temsil ve kanuni temsil arasındaki fark için bkz: Yargıtay 6. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2013/3625, Karar Numarası: 2013/6421, Karar Tarihi: 09.04.2013 (www.legalbank.net). Doktrin ve yargısal kararlarda temsil, iradi temsil ve kanuni temsil olarak ikiye ayrılmaktadır. İrادی temsilde, temsil olunan kimsenin iradi olarak tek yanlı yetkilendirmesi esas iken, kanuni temsilde ise küçüklerin ve kısıtlıların veli ya da vasileri tarafından temsil edilmesinde olduğu gibi temsil yetkisi kanun hükmünden kaynaklanmaktadır. Aile birliğinin temsiline ilişkin TMK'nun 188.madde hükmü saklı kalmak kaydı ile, eşlerin birbirinin kanuni temsilcisi olacağına ilişkin yasal bir düzenleme bulunmamaktadır. Kaldı ki, somut olayda kanuni temsile ilişkin bir iddia ya da mahkemenin kabulü söz konusu olmayıp uyumsuzluk davalının iradi temsil yoluyla eşi tarafından temsil edilmediği, bu kapsamda artış şartına ilişkin ek sözleşme hükmünün davalıyı bağlayıp bağlamayacağı noktasında toplanmaktadır. Davacı, artış şartının yer aldığı ek sözleşme koşulunun davalı adına davalının eşi tarafından imzalandığını iddia etmiş, davalı ise söz konusu belgenin bilgisi ve rızası dışında düzenlendiğini savunmuştur. Türk Medeni Kanunu'nun 6. maddesi hükmü uyarınca kanunda aksine bir hüküm bulunmadıkça taraflardan her biri hakkını dayandırdığı olguların varlığını kanıtlamakla yükümlüdür. Davacı ileri sürdüğü temsil olgusunu usulüne uygun delillerle kanıtlamak durumunda

olup, davacı sunduğu delillerle bu iddiasını kanıtlayabilmiş değildir. Bu durumda, artış şartına ilişkin ek sözleşme hükmünün davalı yönünden bağlayıcı olmadığı kabulü ile davanın reddine karar verilmesi gerekirken, yazılı gerekçe ile davanın kabulüne karar verilmesi hatalı olmuştur). Kanuni temsilci ile kastedilen, sınırlı ehliyetsiz gerçek kişi açısından velayet altında ise velisi, vesayet altında ise vasisi; sınırlı ehliyetli gerçek kişi açısından yasal danışmanı, tam ehliyetsiz gerçek kişi açısından ise vasisidir (Çil, 2020: 62).

Tüzel kişinin kanuni temsilcisi ise, tüzel kişi adına işlem yapmaya yetkili kişidir (Yasal temsilcinin cezai olarak sorumlu olacağı hakkında; TTK Küçük ve kısıtlılar hakkında m. 13'e göre, Küçük ve kısıtlılara ait ticari işletmeyi bunların adına işleten yasal temsilci, tacir sayılmaz. Tacir sıfatı, temsil edilene aittir. Ancak, yasal temsilci ceza hükümlerinin uygulanması yönünden tacir gibi sorumlu olur).

2004 sayılı İcra İflas Kanunu'nun 187. maddesinde ve devamındaki maddelerde iflas idaresine müflis adına bir kısım davaları açma ve takip etme görevi verilmiştir. Bu halde müflisin taraf olacağı bir arabuluculuk görüşmesinde kanun uyarınca müflisi iflas idaresi temsil edecektir (Çil, 2020: 63).

3.2. İradi Temsil (Avukatla Temsil)

1136 sayılı avukatlık kanununun 35inci maddesi uyarınca, baro siciline kayıtlı avukatlar mahkemelerde ve çeşitli alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin uygulanmasında taraf vekili olarak müvekkilli adına yer alabilmektedirler (Avukatlık hakkında daha fazla bilgi için bkz.; Ankara Bölge Adliye Mahkemesi 4. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2018/598, Karar Numarası: 2018/1004, Karar Tarihi: 10.05.2018 (www.legalbank.net). Avukat ve müvekkil arasında kurulan avukatlık sözleşmesi, ayrı bir kanun olan Avukatlık Kanunu'nda (AK) düzenlenen, vekâlet sözleşmesinden ayrı, kendine özgü bir sözleşme türüdür. Bu sözleşmede müvekkil açısından güdülen amaç, bir iş görme ediminin, salt kişisel ihtiyaçlar için bir başkası tarafından yerine getirilmesi değildir. Nitekim Avukatlık Kanunu'nun, 1, 2, 34, 35, 58, 62. maddelerinde düzenlenen, avukatlığın amacı ve avukatların, yargının kurucu unsurlarından olan savunmayı (müvekkili nezdinde) temsil etmelerine ilişkin görevleri dikkate alındığında da bu husus açıkça anlaşılmaktadır. Yargının kurucu ögesi olan ve bağımsız savunmayı temsil

eden avukatın yaptığı savunma görevi, Kanun'da "tüketici işlemi"nin tanımında belirtilen, "mal ve hizmet piyasalarında sunulan bir hizmet" değil, yargılama faaliyeti kapsamında olan bir kamu hizmetidir. Nitekim 1136 sayılı AK'nun 1. maddesinde, "Avukatlık, kamu hizmeti ve serbest bir meslektir." denildikten sonra, "Avukat, yargının kurucu unsurlarından olan bağımsız savunmayı serbestçe temsil eder." ifadelerine yer verilmiştir. Aynı Kanun'un 2. maddesinde de avukatlığın amacı, "hukukî münasebetlerin düzenlenmesini, her türlü hukukî mesele ve anlaşmazlıkların adalet ve hakkaniyete uygun olarak çözümlenmesini ve hukuk kurallarının tam olarak uygulanmasını her derecede yargı organları, hakemler, resmi ve özel kişi, kurul ve kurumlar nezdinde sağlamaktır." şeklinde açıklandıktan sonra, 2. fıkrasında da, "Avukat, bu amaçla hukukî bilgi ve tecrübelerini adalet hizmetine ve kişilerin yararlanmasına tahsis eder." denilmiştir. Ayrıca, 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun tanımlar başlıklı 6/1-d maddesinde yer alan, "yargı görevi yapan deyiminden, yüksek mahkemeler ve adli, idari ve askeri mahkemeler üye ve hâkimleri ile Cumhuriyet Savcısı ve Avukatlar anlaşılır." şeklindeki emredici nitelikteki hüküm de, avukatların, yargının sav-savunma-karar aşamalarından biri olan savunmayı temsil eden bir "yargı görevi" yapmakta olduklarını açıkça göstermektedir. Bu durumda; amacı, hukukî anlaşmazlıkların, adalet ve hakkaniyete uygun olarak çözümlenmesi ve hukuk kurallarının tam olarak uygulanmasını, her derecede yargı organları, hakemler, resmi ve özel kişi, kurul ve kurumlar nezdinde sağlamak olan avukatın, bu doğrultuda ifa etmekte olduğu "yargı görevi"nin, bir "tüketici işlemi" olduğunu kabul etmek mümkün değildir. Yine, avukatın, yargılama faaliyetinde savunmayı temsil etmesi ve bu konuda (AK ve meslek kurallarıyla sınırları belirlenmiş olsa da) bağımsız olması, avukatla yapılan sözleşmenin, bir "tüketici işlemi" olarak kabulüne imkân vermemektedir. Örneğin, TKHK'nun 6. maddesinin 2. fıkrasında, "Hizmet sağlamaktan haklı bir sebep olmaksızın kaçınılamaz." hükmü emredici bir norm olarak düzenlenmiş iken, bu hükmün avukatlık sözleşmesinde uygulanma imkânı bulunmamaktadır. Zira avukat, bağımsızlığı gereğince istemediği bir işi gerekçe dahi göstermeksizin reddedebilme imkânına sahiptir (AK m. 37/1.) Avukatların "yargı görevi" kapsamında, (müvekkilleri nezdinde) savunmayı temsil etmeleri nedeniyle müvekkillerine karşı ağırlaştırılmış özen borcu altındaki sorumlulukları gerek vekâlet sözleşmesinde vekilin sorumluluğuna gerekse TKHK'da "satıcı", "sağlayıcı" olarak nitelendirilen hizmet sunucularına oranla, çok daha ağır ve

kapsayıcıdır. Ağırlaştırılmış özen borcu, avukatlara gerek hukukî gerek meslekî gerekse cezaî olarak pek çok sorumluluk yüklemektedir).

Taraf vekili (Yargıtay 3. Ceza Dairesi, Esas Numarası: 2014/9218, Karar Numarası: 2014/32172, Karar Tarihi: 01.10.2014 (www.legalbank.net). Avukatlık (vekalet) sözleşmesinin yazılı olmasının şart olmadığı hakkında bkz.; Kanunda vekilin ve müdafinin vekaletname ibrası hakkında bir düzenleme yapılmadığı, sanık tarafından iradi olarak tayin edilen vekilin veya müdafinin Avukatlık Kanunu kapsamında iradi vekalet ilişkisine (avukatlık sözleşmesine) dayalı olarak temsil görevi üstlendiği, Avukatlık Yasasının 163.maddesinde 4667 sayılı yasayla yapılan değişiklik sonrasında avukatlık (vekalet) sözleşmesinin yazılı olmasının şart olmadığı, tarafların iradelerinin uyuşması halinde vekalet sözleşmesi kurulacağı, dolayısıyla tarafların bu yöndeki iradelerini usulünce açıkladıkları hallerde yazılı belge aranmayacağı, sanığın avukatı olarak duruşmalara giren Avukat F...'e yönelik sanığın herhangi bir itirazda bulunmadığı vekili olarak kabul ettiği anlaşılmalı, tebliğnamedeki onama düşüncesine iştirak edilmemiştir) olarak arabuluculuk görüşmelerine katılabilecek kişiler sadece baro sicilinde kayıtlı avukatlardır (Çil, 2020: 63).

Tarafların bazı hallerde varsa kanuni temsilcileri ile görüşmeye katılmaları mümkündür, tarafların bizzat görüşmelerde yer almaları her zaman olası olamayabileceği için görüşmelerde avukat ile temsili de mümkün kılınmıştır (HUAK m. 15/6, HUAKY m. 17/8)

Avukatın çözüm seçeneklerinin üretilmesi ve nihayetinde sonuçların değerlendirilmesi hususunda taraflara yardımcı söz konusu olabilecektir. Özel yetkiye HMK m. 74 uyarınca sahip olan ve bu konuda açıkça yetkilendirilen avukatın, taraflara hukuki tavsiye verme görevini de yerine getirmesi mümkün olacaktır (Ekmekçi, Özekes, Atalı, 2018: 63).

Arabuluculuk görüşmelerinde, avukatlar hazır bulunabilecekleri gibi, avukatların müvekkilleri olmaksızın görüşmelere katılmaları da mümkündür (HUAK m. 15/6). Avukatların esasen görüşmelerin bir kısmına katılması da mümkün olabilecektir. Avukatlar görüşmelerin tamamına katılmadıklarında bu husus arabuluculuk açısından dezavantaj doğurabilir, zira arabuluculuk sürecinde taraf avukatlarının rolü yadsınamayacak ölçüde değerlidir.

Henssler, arabuluculuğun avukatlıkla ilişkisinin oldukça karmaşık olduğunu belirtmiştir (Henssler, 1997: 75) Mahkeme önündeki davaya odaklanmış bir meslek anlayışı olan ve uyuşmazlığa hukuki bakımdan bakan avukatların arabuluculuğu engelleyecek bir zihniyette olduğu doktrinde iddia edilmiştir. Bu değerlendirmenin örneği, Amerika Birleşik Devletleri'nin Kaliforniya Eyaleti'nde geçerli olan bir arabuluculuk türünde (mandatory mediation) görülmüştür. Bu örnekte, avukatların arabuluculuk görüşmelerine katılmalarına arabulucu tarafından mâni olunabilmektedir (Deren Yıldırım: 2008, 92).

Kanaatimizce avukatlar arabuluculuk görüşmelerinde tarafları temsil etmelidir, çünkü arabuluculuk sürecinde kimi durumlarda karmaşık hukuk uyuşmazlıkları söz konusu olduğunda hukuk fakültesi mezunu olan avukatların hukuki tavsiye verme yetkisi hususunda ehil oldukları muhakkaktır.

İş uyuşmazlıklarında “işverenin yazılı belgeyle yetkilendirdiği çalışanı” arabuluculuk görüşmelerinde temsilcilik yapabilmekteyken, ticari uyuşmazlıklarda bu biçimde bir düzenleme yapılmaması ticari uyuşmazlıklarda tarafları temsil eden avukatın süreçte daha aktif olmasını sağlayacaktır (https://d.barobirlik.org.tr/2019/20190104_ticariuyusmazliktaelkitabi.pdf,erişim: 12.08.2022, 22).

Avukatın süreç boyunca mı yoksa sadece uzlaşma tutanağı imzalandığı aşamada icra edilebilirlik şerhi alınması açısından, bulunması gerekliliği tartışma konusu olmuştur. Doktrinde genel görüş, bahis konusu tutanak imzalanması esnasında avukatın bulunması gerektiği yönündedir (Azaklı Arslan, 2018: 67, 68).

Bir diğer tartışma konusu da özellikle zayıf tarafın korunması açısından dava şartı arabuluculukta avukatla temsil zorunluluğunun getirilmesi yönündedir (Azaklı Arslan, 2018: 67, 68).

4. ARABULUCULUK FAALİYETİNDE İDARENİN TEMSİLİ

İdare (Diyarbakır Bölge Adliye Mahkemesi, 7. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2019/145, Karar Numarası: 2020/7, Karar Tarihi: 08.01.2020 (www.legalbank.net). Dosya içerisinde yer alan arabuluculuk tutanağı incelendiğinde; davacı alt işveren Ç....-A..-H.... Adi Ortaklığı bünyesinde

çalışmasına rağmen, sadece asıl işveren Davalı Dicle Üniversitesi ile alt işveren adi ortaklardan Ç... Yemek Sosyal Hizmetler Limited Şirketi arabuluculuk sürecinde yer almış, diğer adi ortaklar sürece dahil olmadan anlaşma sağlanamaması sebebiyle eldeki dava açılmıştır. Dava konusu işe iade istemi olduğundan adi ortaklığı oluşturan tüm şirketler arasında zorunlu dava arkadaşlığı bulunmakta olup, tüm adi ortakların katılımı ile arabuluculuk sürecinin yürütülmesi gerekmektedir) özel hukuk işlemleri yaparken, kamu yararına uygun hareket etme yükümlülüğünde olduğundan, özel hukuka konu olan tasarruflarında da esasen dolaylı olsa da kamu adına hareket ettiğinden bazı kurallara tabidir. İdarenin taraf olduğu uyuşmazlıklarda da arabuluculuk sürecinin işletilmesi söz konusu olabilir (“İdare” ile kastedilen kurumlar HUAK m. 2/1-e’ de belirtilmiştir). İdare hukukunda arabuluculuk sisteminin kullanılmasında herhangi bir sakınca bulunmamakta olup, halihazırda arabuluculuk sistemi sadece özel hukuk uyuşmazlıkları için öngörüldüğünden idarenin sadece özel hukuk uyuşmazlıklarında (Diyarbakır Bölge Adliye Mahkemesi, 8. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2020/71, Karar Numarası: 2020/71, Karar Tarihi: 22.01.2020 (www.legalbank.net) “İlk Derece Mahkemesi Kararının Özeti: Mahkemece yapılan yargılama sonunda; 07/11/2019 tarihli ön inceleme duruşmasında davacı vekilinin arabuluculuk masrafları konusunda hazineden herhangi bir alacak tahsil edilmediğini, diğer yargılama gideri talebinin olduğunu, aynı tarihli celsede davalı Milli Savunma Bakanlığı vekili konusuz kalan dava hakkında karar verilmesine yer olmadığına dair karar verilmesi talebinde bulunduğundan açılan davanın konusuz kalması nedeni ile karar verilmesine yer olmadığına karar verilmesi gerektiği, dava açıldıktan sonra ödeme yapıldığı anlaşılmakla davalı tarafın dava açılmasına sebebiyet vermesi nedeniyle yargılama giderleri davalılar aleyhine yüklendiği gerekçesi ile;..”) arabuluculuk sürecinde yer alabilmesi mümkündür (Üstün: 2020, 14).

6325 sayılı Kanununun 15. maddesinin 8. fıkrasında; “Arabuluculuk müzakerelerinde idareyi, üst yönetici tarafından belirlenen iki üye ile hukuk birimi amiri veya onun belirleyeceği bir avukat ya da hukuk müşavirinden oluşan komisyon temsil eder. Komisyon, arabuluculuk müzakereleri sonunda gerekçeli bir rapor düzenler ve beş yıl boyunca saklar”, 9. fıkrasında; “Komisyon üyelerinin arabuluculuk faaliyeti kapsamında yaptıkları işler ve aldıkları kararlar sebebiyle açılacak tazminat davaları, ancak Devlet aleyhine açılabilir. Devlet ödediği tazminattan dolayı görevinin gereklerine aykırı

hareket etmek suretiyle görevini kötüye kullanan üyelere ödeme tarihinden itibaren bir yıl içinde rücu eder” ifadelerine yer verilmiştir. Maddenin son fıkrasında ise 15. maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esasların yönetmelikle düzenleneceği belirtilmiştir.

Arabuluculuk müzakerelerinde idareyi, üst yönetici tarafından belirlenen iki üye ile hukuk birimi amiri veya onun belirleyeceği bir avukat ya da hukuk müşavirinden oluşan komisyon temsil eder (HUAK m. 15/8, c. 1). Hukuk biriminin veya kurum avukatının olmadığı hallerde komisyon üyelerinin tamamı üst yönetici tarafından belirlenir. Yedek komisyon üyeleri de aynı usulle seçilir. Komisyon kendisini vekil ile temsil ettiremez (HUAK Yönetmeliği m. 18/1). İdare, arabuluculuk davetlerinin yapılacağı adres, kayıtlı elektronik posta adresi ve telefon numarasını internet sitesinde yayımlar. Arabulucular görüşmeler kapsamında yapacakları davetlerde öncelikle bu bilgileri esas alır (HUAK Yönetmeliği m. 18/2). Komisyonunda 2 yıl süreyle görev yapmak üzere asıl ve yedek üyeler belirlenir. İdare merkezde veya taşra teşkilatlarında komisyonlar kurabilir (HUAK Yönetmeliği m. 18/3). Süresi dolan üye yeniden seçilebilir. Asıl üyenin katılmadığı toplantıya yedek üye katılır. Komisyon kararlarını oy birliği ile alır (HUAK Yönetmeliği m. 18/4). Belirlenen komisyon üyeleri arabuluculuk sürecinde karar alma konusunda tam yetkilidir (HUAK Yönetmeliği m. 18/5). Komisyon, arabuluculuk müzakereleri sonunda gerekçeli bir rapor düzenler ve beş yıl boyunca saklar (HUAK m. 15/8, c. 2). Komisyonun sekretarya hizmetlerini yürüten birim tarafından gerekçeli raporların saklanması ilişkin gerekli tedbirler alınır (HUAK Yönetmeliği m. 18/6). Komisyon üyeleri, bu madde kapsamındaki görevleri uyarınca aldıkları kararlar ve yaptıkları işlemler nedeniyle görevinin gereklerine aykırı davrandıklarının mahkeme kararıyla tespit edilmesi dışında, mali ve idari yönden sorumlu tutulamazlar (HUAK Yönetmeliği m. 18/7). Komisyon üyelerinin arabuluculuk faaliyeti kapsamında yaptıkları işler ve aldıkları kararlar sebebiyle açılacak tazminat davaları, ancak Devlet aleyhine açılabilir. Devlet ödediği tazminattan dolayı görevinin gereklerine aykırı hareket etmek suretiyle görevini kötüye kullanan üyelere ödeme tarihinden itibaren bir yıl içinde rücu eder (HUAK m. 15/9). Devlet aleyhine tazminat davası açılması hâlinde mahkeme ilgili komisyon üyelerine davayı re’sen ihbar eder. (HUAK Yönetmeliği m. 18/9). Komisyonun ve sekretaryasının çalışma usul ve esasları idareler tarafından belirlenir (HUAK Yönetmeliği m. 18/10). Komisyon üyeleri bu madde

kapsamındaki görevleri uyarınca ilgili özel ve kamu kurum ve kuruluşları ile sekreteryaya aracılığıyla yazışma yetkisine sahiptir. Kurum ve kuruluşlar tarafından komisyona ivedi olarak cevap verilir (HUAK Yönetmeliği m. 18/11). İdarelerin taraf olduğu özel hukuk uyuşmazlıklarında, arabuluculuk sürecinde idarenin temsili, anlaşma belgesinin düzenlenmesi ve diğer hususlarda 7036 sayılı Kanun ile Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu Yönetmeliği hükümleri uygulanır (HUAK Yönetmeliği m. 18/12).

İdare, arabuluculuk görüşmelerine komisyon olarak katılabilir ve kendisini temsil etmek üzere yetkilendirilmiş kişi veya avukat aracılığıyla arabuluculuk yöntemine başvurabilir. Bu başvurunun ardından arabuluculuk görüşmelerine idare adına yetki verilmiş komisyonun katılması gerekmektedir. Arabuluculuk sürecinde idareler komisyondan farklı biçimde temsil edilemez ve mevzuattaki düzenleme idareler için açık ve emredici olduğundan müzakereler vekaleten yürütülemez. Maddenin gerekçesinde açıklama olmamakla beraber temsil yetkisinin arabuluculuk sürecinde bir komisyona devrine ilişkin hükmün, idarelerin denetimine kolaylık sağladığı da aşikardır (Çil, 2020: 65).

Altınışık'a göre, "Komisyonun avukat harici üyelerinin temel bir eğitim alması için gerekli destek sağlanmalıdır." (Altınışık, 2020: 26).

5. DAVA ŞARTI ARABULUCULUKTA YETKİLENDİRİLEN ÇALIŞANIN İŞVERENİ TEMSİLİ

Dava şartı olarak arabuluculukta arabuluculuk faaliyeti başlıklı HUAKY m. 25/1'e göre, "Arabuluculuk görüşmelerine taraflar bizzat, kanuni temsilcileri veya avukatları, idareler ise oluşturacakları komisyon aracılığıyla katılabilirler. İşverenin adi veya resmi yazılı belgeyle yetkilendirdiği çalışanı da görüşmelerde işvereni temsil edebilir ve son tutanağı imzalayabilir." Doktrinde kimi yazarlara göre, avukatın yetkilendirilmesi için özel vekaletname şart koşularken işverenin çalışanı için basit bir yazılı belgenin yeterli olması eşitlik ilkesi bakımından eleştirilmektedir (Yakıcı, 2019: 94)

Doktrinde tartışılan bir başka konu da şudur ki; çalışana verilecek yetki belgesi şekil şartına bağlı olmadığından, çalışandan imza sirküleri talep edilip edilmeyeceği hususudur. Kanunda arabuluculuk süreci için yetkilendirilecek çalışanın, illaki işvereni imzaya ve temsile yetkili bir çalışan olması şartı yer almamaktadır (Çil, 2020: 64).

Çil'e göre kanunun gerekçesinde sürecin işveren adına işveren çalışanı tarafından yürütülmesine ilişkin düzenlemenin amacına dair bir açıklama olmasa da bu düzenlemenin birtakım hedefleri olduğu kesindir. İşverenin taraf olduğu tüm uyuşmazlıklara iş yoğunluğu gibi nedenlerle katılma imkânı bulunmayabilir. İşveren arabuluculuk görüşmelerine bizzat katılmak ve işçiyle yüz yüze de gelmek istemeyebilir ya da işçi hakkında daha fazla bilgisi olan bir çalışanın katılmasının gerektiğini düşünebilir. Mevcut olasılıklar düşünüldüğünde düzenlemenin amacı, arabuluculuğa katılımı kolaylaştırmak, katılımın etkin olmasını sağlamak ve arabulucuya sunulacak yetki belgesi için yazılı olması dışında herhangi bir şekil şartı da istenmediği üzere sürece işveren adına katılacak çalışandan imza sirküleri istenmesi kanunun ruhuna ve hükmünde düzenleniş amacına riayet etmeyeceği aşikardır (Çil, 2020: 64).

6. SENDİKALARIN TAKİP YETKİSİ KAPSAMINDA TARAFLARI TEMSİLİ

Sendikalar ve bunun akabinde sendikal hak ve özgürlükler günümüz dünyasında giderek daha önemli hale gelmektedir. Çünkü iş ilişkileri bağlamında daha güçsüz konumda olan çalışanlar, işveren yanında daha güçlü olmak, etkili pazarlık yapabilmek amacıyla sendikalara üye olmaktadır (Koyuncu, 2020: 350).

6356 sayılı SenTİSK m. 26/2'ye göre "Kuruluşlar, çalışma hayatından, mevzuattan, örf ve adetten doğan uyuşmazlıklarda işçi ve işverenleri temsilen; sendikalar (Yargıtay 9. Hukuk Dairesi, Esas Numarası: 2021/11916, Karar Numarası: 2021/16709, Karar Tarihi: 21.12.2021) (www.legalbank.net). Sendikaların temsil yetkisine örnek olarak; "Davacı vekili, ... işyerinde çalışan müvekkillerinin Avro para birimi üzerinden ücretlendirildiklerini, davalı yanın tek taraflı kararı ile davacıların yazılı ve sözlü itirazına rağmen ücretlerin 2014 yılı Kasım ayında Türk Lirasına dönüştürülerek ödenmeye başlandığını, Türk Lirasında gerçekleşen değer kayıplarının alım gücünün azalmasına yol açtığını, bu suretle Avro cinsinden daha az ücret ödemek suretiyle ücretinin düşürüldüğünü ve eksik ödendiğini, haksızlığın giderilmesi amacıyla işçilerin Tez-Koop İş Sendikasına üye olduklarını ve sendika ile işveren arasında 24.07.2018 tarihinde toplu iş sözleşmesi imzalandığını, işverenin toplu iş sözleşmesi hükümlerini uygulamadığını, toplu iş sözleşmesinde düzenlenen ücret zamlarını

yapmadığını, davalı yanın arabuluculuk görüşmelerine katılmadığını,...”) yazılı başvuruları üzerine iş sözleşmesinden ve çalışma ilişkisinden doğan hakları ile sosyal güvenlik haklarında üyelerini ve mirasçılarını temsilen dava açmak ve bu nedenle açılmış davada davayı takip yetkisine sahiptir. Yargılama sürecinde üyeliğin sona ermesi üyenin yazılı onay vermesi kaydıyla bu yetkiyi etkilemez.”

4688 sayılı Kamu Görevlileri Sendikaları Kanunu’nun 19/2-f. maddesinde sendika ve üst kuruluşlar, üyelerin idare ile ilgili ihtilaflarında üyelerini yargı önünde temsil etmek veya ettirmekle yetkilidir hükmü yer almaktadır (4688 sayılı Kamu Görevlileri Sendikaları Kanunu’nun 19/2-f. maddesine göre; “Üyelerin idare ile ilgili doğacak ihtilaflarında, ortak hak ve menfaatlerinin izlenmesinde veya hukukî yardım gerekliliğinin ortaya çıkması durumunda üyelerini veya mirasçılarını, her düzeyde ve derecedeki yönetim ve yargı organları önünde temsil etmek veya ettirmek, dava açmak ve bu nedenle açılan davalarda taraf olmak”).

Sözü edilen Kanun hükümlerinin ihtiyari ya da dava şartı arabuluculuğu içerip içermediği hususunda 6325 sayılı Kanun ve 7036 sayılı Kanun’da herhangi ifade yer almamaktadır. Ancak, sendikalar işçilere ait davalarda işçiler adına dava takip yetkisini kullanabilirler. Sendika üye ya da mirasçısını temsilen davayı takip yetkisi bağlamında özel yetki verilmesi halinde arabulucuya başvurma yetkisi de vardır. HMK m. 74 hükmünün bu noktada kıyasen tatbiki de mümkün olacaktır. Doktrinde yer alan bir görüşe göre, sendikalara dava açma imkânı, dava takip yetkisi verilmiş olsa da, arabuluculuğun kendine has özelliği sendikaya verilen yetkiden daha farklı bir husus arz etmektedir, esasında bunun nedeni süreç esnasında işçinin şahsi menfaatine en uygun sonucun elde edilmeye çalışılması ve arabuluculuğun hak temelli değil menfaat temelli bir süreç olmasıdır, tarafın şahsi menfaatini tarafın kendisi en iyi bilip, süreci de kendisinin en iyi takip edebilecek olmasıdır. İradilik, gönüllülük özellikleri taşıyan arabuluculuğun mahkeme yargısına göre daha kişisel olması nedeniyle işçi ve işverenleri sendikaların temsil etmesi esnasında uygun olmasa da sendikaların uygulamada taraf yerine arabuluculuk süreci idame ettirdiği görülmektedir (Çil, 2020: 66). Ancak bizim görüşümüze göre, işçiler her durumda değil yalnızca iş hukukundan kaynaklanan belirli durumlarda ya da daha güçlü bir şekilde temsil edilmek amacıyla dava takip yetkisini sendikalara bırakabilir. Taraf ehliyeti ve dava

ehliyeti olan işçiyi, yargı sürecinde tarafları temsil edip hüküm alma yetkisine sahip olan sendikaların arabuluculuk sürecinde de temsil etmesi mümkün olmalıdır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

6325 sayılı Arabuluculuk Kanunu uyarınca, arabuluculuk sürecine taraflar, tarafların iradi ve kanuni temsilcileri, işverenin yetkilendirdiği çalışanı ayrıca tarafların katılmasını istediği ve uygun gördüğü alanında uzman ve sürece katkı sağlayabilecek, süreçte mevcudiyetinde gereklilik olan, bilgisine danışılması fayda sağlayabilecek üçüncü kişiler de katılabilecektir.

Türk hukukunda taraf olabilecek kişiler en geniş manasıyla, yabancılık unsuru taşıyanlar da dâhil olmak üzere, ancak tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edebilecekleri iş veya işlemlerden doğan özel hukuk uyuşmazlıklarının tarafları olan kişilerdir.

Arabuluculuk, Türk hukukunda ihtiyari ya da dava şartı olarak yürütülebilmektedir. Dava sisteminde iki taraf olup bir tarafta birden fazla kişi yer alabildiği gibi arabuluculuk sürecinde bir tarafta birden fazla kişi yer alabilir. Bu da sürecin birden çok tarafla yürütülmesine ve Kanunda ve yönetmelikte düzenlenmeyen bazı hususlarda açıkça düzenleme olmadığından bu gibi konularda mevcut düzenlemelerden yola çıkılarak yorum yapılmasını gerektirmiştir. Bu durum arabuluculuk arkadaşlığı tanımını gündeme getirecektir. Arabuluculuk arkadaşlığı dikkate alınmaksızın süreç yürütüldüğü takdirde arabuluculuk anlaşma tutanağının dahi geçersizliği dahi gündeme gelebilecektir.

Bir başka değerlendirilmesi gereken husus da arabuluculukta taraf katılımının özel görünümüdür. Örneğin, taraflardan biri arabuluculuk sürecince vefat ettiğinde süreç sonlanacak mıdır yoksa sürece eğer tespit edilebiliyorsa mirasçıları mı devam edecektir? Kanımızca bu süreç devam etmez. Maddi hukuk genel hükümleri uyarınca mirasçılar istiyorlarsa yeni bir arabuluculuk süreci başlatırlar. Bu örnekler çoğaltılabilir. İşe iade talebiyle arabulucuya başvuruda asıl ve alt işverenin arabuluculuk görüşmelerine birlikte katılması zorunluluğu hususunda şu düzenleme yapılmıştır; İMK m. 3/15'e göre, "Asıl işveren-alt işveren ilişkisinin varlığı hâlinde işe iade talebiyle arabulucuya başvurulduğunda, anlaşmanın gerçekleşebilmesi amacıyla işverenlerin arabuluculuk görüşmelerine birlikte katılmaları ve

iradelerinin birbirine uygun olması aranır.” Hükmün gerekçesine göre, alt işverenlik ilişkisinin geçersizliği veya muvazaalı olması halinde işçinin hak kaybına uğramaması ve adil yargılanma hakkının korunmasını hedeflenmektedir.

Arabuluculuk faaliyetinde tarafları temsil edebilecek kişiler ise iradi temsilciler ve kânuni temsilcilerdir. Tıpkı yargı sürecinde olduğu gibi arabuluculuk sürecinde de tarafların temsilini gerektiren haller oluşabilir.

Arabuluculuk en temelde toplumsal barışı hedeflemektedir. Dava şartı olarak arabuluculuk ve ihtiyari arabuluculuk düzenlemesi hukukumuzda yeni ve gelişmekte olan bir alan olup, usul ekonomisi, hızlilik ve basitlik gibi kavramlar ışığında değişmeye ve uygulama esnasında kuvvetlenmeye, kazan-kazan ilkesinin arabuluculuğun niteliklerinden olmasıyla beraber her iki tarafında kazanabileceği, geçmişi Türk hukukunda sulh kurumuna dayanan ve dünya uygulamasında ise çok eskiye dayanan bir kurumdur. Her geçen gün değişen ve gelişen global dünyadaki gelişmelerle beraber arabuluculuk kurumunda da değişiklikler yaşanacaktır. Sosyal, ticari hayatta hızla yaşanan değişimlere paralel olarak arabuluculuk da değişecek ve mevcut yasal düzenlemelerde yeterli gelmeyecektir.

KAYNAKÇA

AKKAYA, T. (2014). Medeni Usul Hukukunda İradi Taraf Değişikliği (HMK m. 124). Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi Prof. Dr. Hakan Pekcanitez'e Armağan, C. 16, Özel Sa. s. 897-941.

ALANGOYA, Y, YILDIRIM, K, DEREN-YILDIRIM, N. (2009). Medenî Usul Hukuku Esasları. Beta Yayıncılık, İstanbul.

ALTINIŞIK, R. (2020). Arabuluculuk Sürecinde İdare Komisyonunun Sorunları ve Çözüm Önerileri. Arabuluculuk Yıllığı-2020, (Editörler: Begüm Kocamaz/Baybuke Kurtuluş), Ankara, Seçkin Yayıncılık.

ATALI, M, ERMENEK, İ. (2021). Medeni Usul Hukuku. Seçkin Yayıncılık, Ankara.

ATICI, C. (2021). Medeni Usul Hukukunda Dava Ehliyeti”, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

AZAKLI ARSLAN, B. (2018). Medenî Usul Hukuku Açısından Zorunlu Arabuluculuk”, Yetkin Yayınları, Ankara.

BAHADIR, N. (2022). Hak Arama Hürriyeti Perspektifinden Arabuluculuk. Seçkin Yayınları, Ankara.

BLOHORN BRENNEUR, B, AKUĞUR, D, SALZER J. (2021). Türkiye’de Herkes İçin Arabuluculuk. İnkılap Kitabevi, İstanbul.

BRAUN, K. (1955). Labor Disputes and Their Settlement, The John Hopkins Press, Baltimore.

BROWN, A. (2012). Principles and Practice, 3rd Edition, Sweet and Maxwell.

ÇİÇEK, B. (2010). Türk Borçlar Hukukunda İradî Temsil Yetkisinin Sona Ermesi. T.C. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

ÇİÇEK, M. (2019). İş Hukukunda Zorunlu Arabuluculuk. Seçkin Yayıncılık.

ÇİL, S. (2020). Arabuluculuk sürecinde Taraf Vekilliği, Adalet Yayınevi.

DEMİR, Ş. (2013). Arabuluculuk Arkadaşlığı. ABD, Sa. 2, s. 291-314.

DEREN YILDIRIM, N. (2008). Arabuluculuk Kurumuna İlişkin Bazı Düşünceler. İstanbul Barosu Yayınları, Arabuluculuk Yasa Tasarısı, Eleştiri ve Öneriler.

DÜR, O. (2018). Arabuluculuk Faaliyeti ve Arabulucuların Hak ve Yükümlülükleri, Adalet Yayınevi, Ankara.

EKMEKÇİ, Ö, ÖZEKES, M, ATALI, M. (2018). Hukuk Uyuşmazlıklarında İhbar ve Zorunlu Arabuluculuk. İstanbul.

ERBAŞ, G. (2018). Bireysel İş Hukukunda Arabuluculuk; Hukukta Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yolları. Seçkin Yayınları, Ankara.

ERDAĞ, N. (2021). Koronavirüs (Covid-19) Kapsamında Tüm Yönleriyle İş Hukuku Serisi (İş Hukukunda Arabuluculuk). Platon Hukuk Yayınları, İstanbul.

ERDOĞAN, E, ERZURUMLU, N. (2016). Hukuk Uyuşmazlıklarında Türkiye'nin Arbuluculuk Tecrübesi ve Zorunlu Arbuluculuk Taslağı (Rapor). Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı Yayınları, İstanbul.

ERDÖNMEZ, G. (2014). HMK. m.57/1, c Hükümü Çerçevesinde İhtiyari Dava Arkadaşlığının Mümkün Olduğu Haller. Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Prof. Dr. Hakan PEKCANİTEZ'e Armağan, C. 16, Sa. s. 695-755.

FİŞ ÜSTÜN, G. (2020). "Arbuluculuk Faaliyetlerinde İdarenin Yeri ve Yetkisi", Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi, C. 26, Sa. 1. s. 13,23.

GULLIVER. (1977). On Mediators. Social Anthropology and Law, (London: Academic Press).

GÜVEN, D. (1987). Roma Hukukunda Hak ve Dava İlişkisi. İstanbul Üni. Sosyal Bilimler Ens. Yayınlanmamış Y. Lisans Tezi, İstanbul.

HENSSLER. (1997). Anwaltliches Berufsrecht und Mediation, In Mediation für Juristen, Köln.

KEKEÇ, E. (2016). Arbuluculuk Yoluyla Uyuşmazlık Çözümünde Temel Aşamalar ve Taktikler. Ankara.

KOÇAOĞLU, M. (1999). Türk İş Hukuku'nda Arbuluculuk Kurumu (İngiltere, Fransa, Almanya, İsveç ve özellikle A.B.D. Hukuk Sistemleriyle Karşılaştırmalı Olarak. Ankara.

KOYUNCU, A. (2020). Sendikal Tazminatın 7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu Çerçevesinde İncelenmesi. Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, C. 18, Sa. 2. s. 349-360.

KURU, B, AYDIN, B. (2021). Medenî Usul Hukuku El Kitabı Cilt I', Yetkin Yayınları, Ankara.

MOORE, C. (2003). The Mediation Process, Practical Strategies For Resolving Conflict, Third Edition, San Francisco.

MOORE, C. (2006). Arbuluculuk Süreci, Nobel Yayıncılık, Ankara.

NIEMIC, R, STIENSTRA, D, RAVITZ, R. (2001). Guide to Judicial Management of Cases in ADR, Federal Judicial Center.

OĞUZ, Ö. (2019). Türk İş Hukukunda Dava Şartı Olarak Arabuluculuk. Legal Yayıncılık, İstanbul.

ÖZER, T. (2020). Arabuluculuk ve Felsefesi Hakkında I. Vedat Kitapçılık, İstanbul.

STEFFEK, F. (2013). Principled Regulation of Dispute Resolution: Taxonomy, Policy, Topics. Steffek/Unberath/Genn/Greger/Menkel-Meadow (Eds), Regulating Dispute Resolution ADR and Access to Justice at the Crossroad. s. 33-61.

STULLBERG, J. (1981). The Theory and Practice of Mediation: A Reply to Professor Susskind”, reprinted in S.B. Goldberg, E.D. Green and F.E.A. Sander (eds), Dispute Resolution, Boston and Toronto: Little, Brown.

TANRIVER, Süha. (2020). Dava Şartı Arabuluculuk Üzerine Bazı Düşünceler”, Türkiye Barolar Birliği Dergisi. Sa. 147, s. 111-142.

TANRIVER, S. (2022). Hukuk Uyuşmazlıkları Bağlamında Arabuluculuk. Ankara, Yetkin Yayınları, Ankara.

TANRIVER, S. (2006). Hukuk Uyuşmazlıkları Bağlamında Alternatif Uyuşmazlık Çözüm Yolları ve Özellikle Arabuluculuk. Türkiye Barolar Birliği Dergisi, Sa. 64. s. 151,177 (Arabuluculuk).

TAŞ KORKMAZ, H. (2018). Davacı Taraf İradî Taraf Değişikliği Yapılması ve Bu Konuya Yargıtay’ın Bakış Açısının Değerlendirilmesi”, Fasikül Hukuk Dergisi, C.10, Sa. 100. s. 117,137.

TOPEL ÇELİKOĞLU, C. (2012). Medeni Usul Hukuku Açısından Türk Hukukunda Avukatın Bilgi ve Delil Toplama Yetkisi. Türkiye Barolar Birliği Dergisi, Sa. 100. s. 281-316.

TUTUMLU, M. (2022). Kuram ve Uygulama Işığında Medeni Usul Hukukunda İslah”, Seçkin Yayınları, Ankara.

YAKICI, Ö. (2019). Bireysel İş Hukukunda Arabuluculuk. Yetkin Yayınları, Ankara.

YAVAŞ, M. (2015). Medeni Yargılamanın Amacı Bağlamında İspat Yükü Kavramı. Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi Mehmet Akif Aydın’a Armağan, C. 21, Sa. 2. s.741-762.

Elektronik Kaynaklar:

www.legalbank.net

[https://d.barobirlik.org.tr/2019/20190104_ticariuyusmazliktaelkitabi.p
df.](https://d.barobirlik.org.tr/2019/20190104_ticariuyusmazliktaelkitabi.pdf)

JENERİK İLAÇ PAZARLAMASI VE TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Faruk GÜVEN¹
Aytuğ MERMER ÜZÜMLÜ²

Geliş Tarihi: 21/03/2023

Kabul Tarihi: 04/05/2023

ÖZET

Dünyada sağlık harcamaları son yirmi senede önemli oranda artarken, sağlık sektöründe reçeteli ilaç giderleri ise toplam giderler arasında personel giderlerinden sonra ikinci sırayı almıştır. Artan nüfus ve ortalama ömür, sağlık hizmetlerinin yaygınlaşması ve kamunun sağlık hizmetlerini finanse etmesi, şehirleşme ve sanayileşme ve sağlık pazarlamasının da artması nedeniyle toplumdaki sağlık harcaması geçmişe göre artış göstermiştir. Kamunun maliyetin katlandığı yüksek seviyedeki sağlık harcamaları her devletin üzerinde durduğu stratejik bir konu haline gelmiştir. Özellikle kamu finansmanı ile gerçekleşen reçeteli ilaç pazarında önlüyor sağlık anlayışının dışında, kamu harcamalarını düşürecek en önemli kalem ilaç fiyatları olarak görülmektedir. İlaç fiyatları sadece kamuda finansal açıklara yol açmamakta, buna ilaveten sağlık hizmetlerine erişimi de önemli ölçüde sınırlandırmaktadır. Hastalar; kendilerine reçete ediken ilaçları yüksek fiyatları nedeniyle alamamaktadır. Risk seviyesi yüksek hastalıklarda ise jenerik yerine markalı ilaç almak zorunda kalan hastalar ise tedavileri için gerekli olan ilaçları devam ettirme konusunda maddi sorun yaşayıp, sağlık durumlarının daha da kötüye gitmesi durumuyla karşı karşıya kalmaktadır. Tüm bunlar göz önüne alındığında, markalı ilaç yerine daha düşük fiyat seviyeli jenerik ilaçların kullanımı sağlık harcamalarını önemli ölçüde düşürecek bir politika aracı olarak durmaktadır. Markalı ilaçlar ile jenerik ilaçlar arasında ciddi fiyat farkları bulunduğundan sağlık sektöründe ilaç giderlerini kontrol etmek için jenerik ilaç üretimi teşvik edilmektedir. Sektörde yer alan paydaşların jenerik ilaçlara yönelik farklı tutum ve algıları var olabilmektedir. Bu çalışmada; pazarlama ve tanıtım yasağı olan Türkiye ilaç pazarı jenerik ilaç özelinde ve pazarlama bağlamında farklı paydaşların jenerik ilaç algısı literatür desteğinde betimsel yöntemle sunulacaktır. İlaçların etkinliği konusunda uzmanlıktan kaynaklı bilgi asimetrisi, jenerik ilaçlara yönelik davranışı hastalar, eczacılar ve doktorlar açısından incelenmeye değer kılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Jenerik İlaç, Bilgi Asimetrisi, Hizmet Pazarlaması

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Abdullah Gül Üniversitesi, Yönetim Bilimleri Fakültesi, faruk.guven@agu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2440-585X

² Doç. Dr. Amasya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, ayug.mermer@amasya.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6410-4974

Marketing of Generic Drugs and Case of Türkiye

ABSTRACT

While global health expenditures have increased significantly in the last two decades, pharmaceutical expenditures rank second only to personnel expenditures among total expenditures. Due to the increasing population and life expectancy, the spread of health services and public financing of health services, urbanization and industrialization and increased health marketing, health expenditure in the society has increased compared to the past. The high level of health expenditures, which are incurred by the public, has become a strategic issue that every state focuses on. Apart from the preventive health approach, the most important item that will reduce public expenditures is drug prices, especially in the prescription drug market, which is realized with public financing. Drug prices not only cause public deficits, but also limit access to health services. Patients cannot buy prescription drugs because of their high prices, and patients who must buy branded drugs instead of generics have financial problems in continuing the drugs necessary for their treatment, and their health conditions get worse. Therefore, the use of generic drugs at a lower price level instead of branded drugs stands as a policy tool that will significantly reduce health expenditures. Since there are serious price differences between branded drugs and generic drugs, generic drug production is encouraged in the health sector to control drug expenditures. In this study; the generic drug perception of different stakeholders in the generic drug and marketing context of the Turkish pharmaceutical market, which has a marketing and promotion ban, will be presented with the support of the literature by descriptive research method. Information asymmetry about the effectiveness of drugs due to expertise makes behavior towards generic drugs worth examining from the point of view of patients, pharmacists, and doctors.

Keywords: Generic Drug, Information Asymmetry, Services Marketing

GİRİŞ

Küresel boyutta sağlık harcamaları son 20 yıl önemli oranda artarken, ilaç giderleri de toplam giderler arasında personel giderlerinden sonra ikinciyi sırayı almıştır (Wong ve diğerleri, 2014). Benzer şekilde bu trend Türkiye’de de mevcut olup, 2011’de 69 milyar TL olan toplam (devlet ve özel) sağlık harcaması 2020’de 250 milyar TL’ye çıkmıştır (TÜİK, 2021). Artan nüfus ve ortalama ömür, sağlık hizmetlerinin yaygınlaşması ve kamunun sağlık hizmetlerini finanse etmesi, şehirleşme, sanayileşme ve sağlık pazarlamasının artması nedeniyle toplumdaki sağlık harcaması geçmişe göre artış göstermiştir. Daha özenli yaşama isteği reçetesiz ürün pazarını ve doğrudan tüketiciye pazarlamayı olanaklı hale getirmiştir.

Günümüzde kamunun sunduğu ve/veya maliyetin katlandığı sağlık harcamaları her devletin üzerinde durduğu stratejik bir konu haline gelmiştir. Özellikle kamu finansmanı ile gerçekleşen reçeteli ilaç pazarında önleyici sağlık anlayışının dışında, kamu harcamalarını düşürecek en önemli kalemin ilaç fiyatları olduğu bilinmektedir. İlaç fiyatları sadece kamu açıklarına yol açmamakta, ayrıca sağlık hizmetlerine erişimi de sınırlandırmaktadır. 2016 yılında ABD’de hastaların %20’si reçeteli ilaçları, yüksek fiyatları nedeniyle alamamış, jenerik yerine markalı ilaç almak zorunda kalan hastalar ise tedavileri için gerekli olan ilaçları devam ettirme konusunda maddi sorun yaşayıp, sağlık durumlarının daha da kötüye gitmesi durumuyla karşı karşıya kalmıştır (FTC, 2017).

Bu nedenle, markalı ilaç yerine jenerik ilaç kullanımı sağlık harcamalarını önemli ölçüde düşürecek bir politika aracı olarak durmaktadır (Wong ve diğerleri, 2014). Ayrıca, ABD’de 2008-2021 yılları arasında reçeteli ilaçların fiyatlarının yıllık %20 artması tüketici fiyat endeksine olumsuz katkıda bulunmaktadır (Singer, 2022). Patent korumasıyla tekel gücüne sahip olan ilaç firmaları fiyatlandırma konusunda piyasayı etkilemektedir.

Markalı ilaçlar ile jenerik ilaçlar arasında ciddi fiyat farkları bulunduğundan sağlık sektöründe ilaç giderlerini kontrol etmek için jenerik ilaç üretimi teşvik edilmektedir (Manzoli ve diğerleri, 2016). Örneğin ABD’de jenerik ilaç üreticileri pazara girdikten sonra ilaç fiyatının % 80’den fazla düştüğü gözlemlenmiştir (Vokinger, Kesselheim, Avorn & Sarpatwari, 2017).

Bu sayede gelişmiş ülkelerde pazar payı %40'ları 2011'de geçmiştir (Manzoli ve diğerleri, 2016).

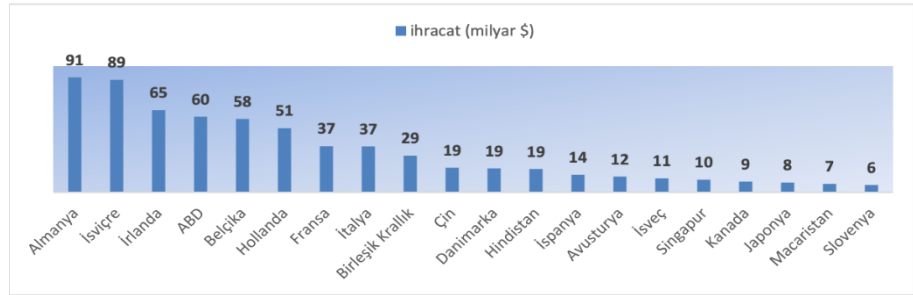
İlaç pazarlaması, sağlık gibi hassas bir sektörde regülasyonlara tabidir. İlaç pazarlaması reçetesiz ilaçların dışında da doktor-hasta-eczacı üçgeninin dışına çıkıp kamusal alanda da kendine yer bulabilmektedir. Televizyon programları, yazılı ve online medya, sosyal medya platformları gibi mecralarda sağlık konusu yoğun olarak ele alınmaktadır. Örneğin Eli Lilly ilaç firması tarafından üretilen etken maddesi (fluoxetine hydrochloride) aynı olan iki ilaçta, hastaların kimlikleri ile hastalık ve sağlık konularını nasıl algıladıklarına uygun ilaç pazarlaması yapılmaktadır (Greenslit, 2005). Antidepresan olan ilaç için Prozac markasını seçen Eli Lilly bu ilacı yeşil ve beyaz renklerde piyasaya sürerken; kadınlar için adet öncesi düzenleme görevi gören ikinci ilacı Sarafem olarak adlandırmakta, pembe ve lavanta renginde sunmaktadır. Ya da İbranice'de melek anlamına gelen 'seraphim' kelimesi ile eş sesli olan 'Sarafem' markası kadınları sembolik ve kültürel şekilde hedeflemektedir. Gelişmekte olan ülkelerin ilaç sektörünün ithalata bağımlı olması; korunmacılık, kur krizleri ve enflasyonist baskılar göz önüne alındığında ilaç sektörünün stratejik yönüne ve bu konunun detaylı ele alınması gerektiğine işaret etmektedir. Bu çalışmada öncelikle dünyada ve Türkiye'de sektör hakkında bilgi verilmekte, ardından sağlık sektöründeki paydaşların jenerik ilaç kullanımı konusunda değerlendirmeler yapılmaktadır. Çalışmada jenerik ilaç sektörü betimleyici yöntem ile incelenmiş, sektörün yapısı ve gelişimi ortaya konmuştur. Çalışma ilaç pazarlamasında gelinen aşamada geleceğe yönelik açılımlar sunan sonuç ve öneriler bölümü ile nihayetlendirilmektedir. Bu çalışmanın gelecekteki empirik çalışmalara yol göstermesi beklenmektedir.

1. TÜRKİYE İLAÇ SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

Türk ilaç sektörü 785 kuruluş 42 bin çalışanı ile 190 ülkeye ihracat yapmaktadır (İEİS, 2022). Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına bağlı Sanayi ve Verimlilik Genel Müdürlüğünün hazırladığı rapora göre 695 milyar ABD doları seviyesinde olan küresel ihracat pazarında Türkiye 29. sırada yer almaktadır (SVGM, 2021). Aynı raporda ihracat pazarında ilk 30'da yer alan Türkiye, ithalat sıralamasında ise 22. sıradadır. Şekil-1'den görüleceği üzere Macaristan ve Slovenya ilaç ihracat pazarında söz sahibidir. Gerek ithalatı

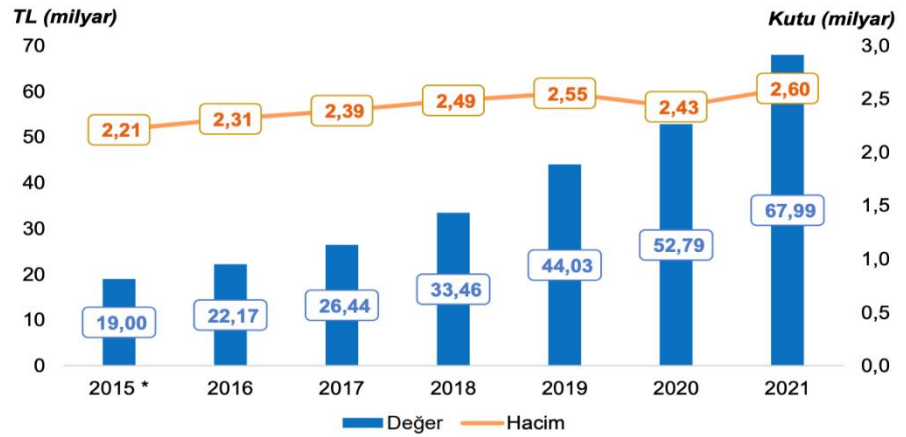
düşürmek gerekse ihracatı artırıp cari açığı azaltmak ve ekonomiyi büyütmek için jenerik ilaç sektörü stratejik bir konumdadır.

Şekil 1: Dünya ilaç ihracatında önde gelen ilk 20 ülke (Milyar \$)



Kaynak: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 2020 İlaç Sektörü Raporundan derlenmiştir (<https://www.sanayi.gov.tr> erişim:04.06.2022)

Şekil 2: Türkiye İlaç ve Tıbbi Sağlık Ürünleri Pazar

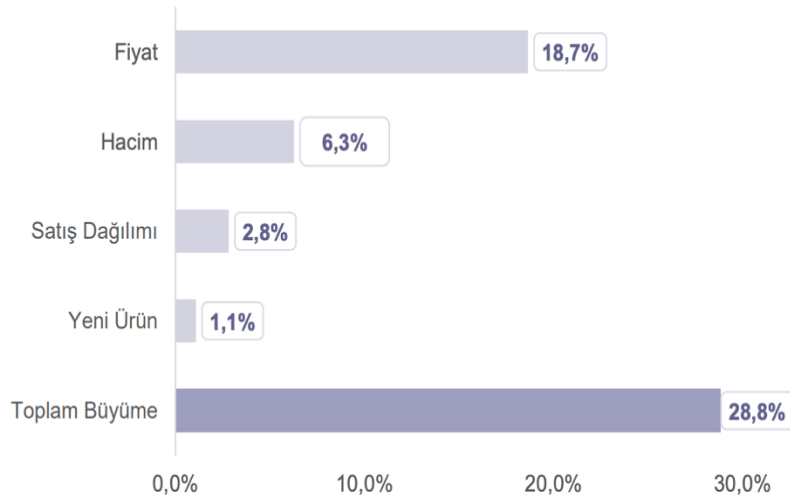


Kaynak: İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası İlaç Sektörü Raporundan derlenmiştir (<https://www.ieis.org.tr> erişim:05.06.2022)

Şekil-2'de yer aldığı üzere, Türkiye ilaç pazarı 2015-2021 yılları arasında kutu hacmi olarak yıllık %2,7 oranında büyümüş ve 2015 yılında 2,21 milyar kutu seviyesinden %17,6 artışla 2021 yılında 2,60 milyar kutuya

ulaşmıştır (İEİS, 2022). Sağlık hizmetlerine erişimin artması, reçetesiz ilaç dışı vitamin ve takviye gibi ürün çeşitlerinin artması ve bu tip tıbbi ürünlerin pazarlamasının artması, kutu artışının arkasında yatmaktadır.

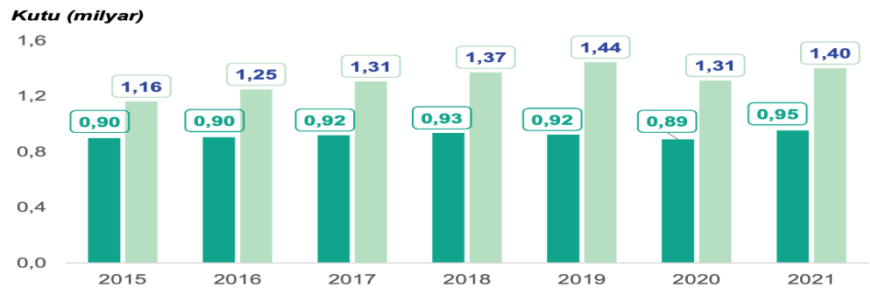
Şekil 3: Türkiye İlaç Pazarındaki Büyümenin Kaynakları



Kaynak: İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası İlaç Sektörü Raporundan derlenmiştir (<https://www.ieis.org.tr> erişim:05.06.2022)

İnovasyona toplumsal refaha, genel sağlığa ve sektörün büyümesine neden olan yeni ürün geliştirilmesinin etkisi toplam büyümede kısıtlı olup büyümeye 1,1 puanlık diğer bir deyişle 520 milyon TL katkı sağlamaktadır (bkz. Şekil-). Toplamda 290 adet yeni ilaç pazara girmiş, bunlardan 31'i referans/orijinal ilaç (tamamı ithal) ve 259'u eşdeğer (11'i ithal) kategorisindedir (İEİS, 2022). Orijinal ilacın konumu ve fiyat seviyesi düşünüldüğünde, ilaç sektöründe jenerik ilaç sektörünün önemi anlaşılabilir. Yerli ilaç sanayinin jenerik ilaçla daha fazla tecrübe ve gelir kazanması sonrasında bilgi seviyesi artabilecek ve jenerik ilaçtan referans ilaç üretime doğru geçiş öğrenme eğrisi mantığında olabilecektir.

Şekil 4: Kutu Bazında Referans-Eşdeğer İlaçlar



Kaynak: İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası İlaç Sektörü Raporundan derlenmiştir (<https://www.ieis.org.tr> erişim:05.06.2022)

Orijinal ve jenerik ilaç pazarına kutu bazında bakıldığında referans/orijinal ilaçların hacminin 2015’den bu yana çok az değiştiği (%5), buna karşılık jenerik ilaçların %21 arttığı görülmektedir (bkz. Şekil-4). Kutu başına orijinal ilaçlar 2015’de jenerik ilaçlara göre 2,9 kat değer (TL) üretirken, bu oran 2021’de 3,1’e yükselmiştir.

Şekil 5: Referans-Eşdeğer İlaçlar Detaylı Analizi

Değer	Referans	İthal	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
			Milyar TL	9,74	11,00	12,94	15,60	19,05	23,03
Eşdeğer	İthal	Milyar TL	20%	21%	22%	26%	29%	30%	32%
			Milyar TL	2,44	2,90	3,75	5,42	7,93	9,71
Eşdeğer	İthal	Milyar TL	6%	5%	5%	4%	3%	4%	4%
			Milyar TL	0,34	0,35	0,39	0,43	0,48	0,59
Eşdeğer	İthal	Milyar TL	94%	95%	95%	96%	97%	96%	96%
			Milyar TL	5,04	6,17	7,47	9,49	13,27	14,60

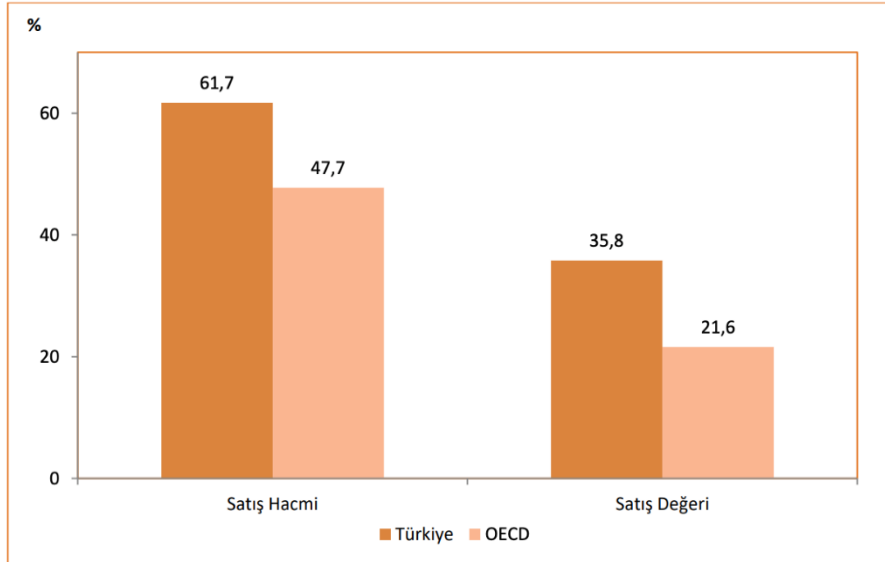
Kutu	Referans	İthal	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
			Milyar Kutu	0,39	0,40	0,39	0,35	0,27	0,25
Eşdeğer	İthal	Milyar Kutu	57%	56%	57%	63%	71%	72%	74%
			Milyar Kutu	0,51	0,51	0,52	0,59	0,65	0,64
Eşdeğer	İthal	Milyar Kutu	3%	3%	3%	2%	2%	2%	2%
			Milyar Kutu	0,04	0,04	0,04	0,03	0,02	0,02
Eşdeğer	İthal	Milyar Kutu	97%	97%	97%	98%	98%	98%	98%
			Milyar Kutu	1,12	1,21	1,27	1,34	1,42	1,29

Kaynak: İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası İlaç Sektörü Raporundan derlenmiştir (<https://www.ieis.org.tr> erişim:05.06.2022)

Sektörde kutu bazında referans ürünlerde ithal oranı azalıp yerli üretim artarken, eşdeğer ürün pazarında stabil bir eğilim gözlenmektedir (İEİS, 2022).

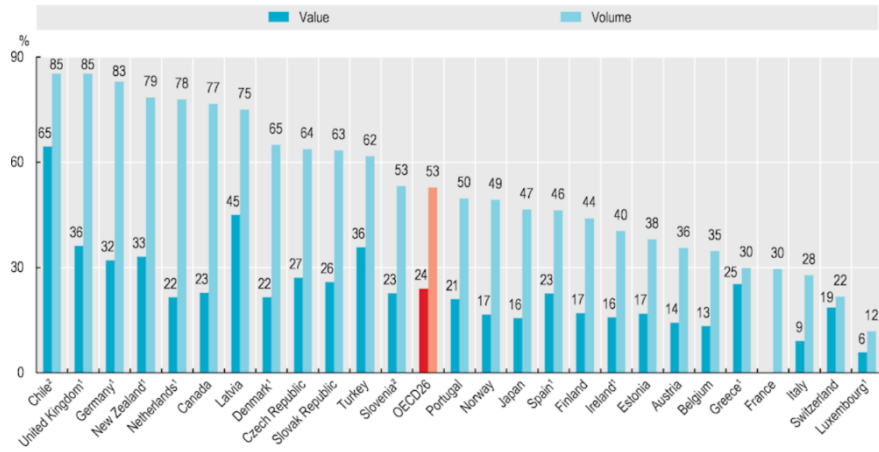
Türkiye’de jenerik ilaç kullanımı yıldan yıla artmaktadır. 2014’de kutu satış hacmi baz alındığında % 54,3 olan jenerik ilaç pazar payı 2019’da % 62 seviyesine ulaşmıştır (Sağlık Bakanlığı, 2021). Şekil-6 ve şekil-7’de gösterildiği üzere Türkiye’nin jenerik ilaç performansı OECD ortalamasının üzerindedir (OECD, 2022).

Şekil 6: Jenerik İlaçların Toplam İlaç Piyasasındaki Paylarının Satış Hacmi (Kutu) ve Satış Değeri (Ulusal Para Birimi) Cinsinden Uluslararası Karşılaştırması, (%)



Kaynak: Sağlık Bakanlığı İstatistik Yıllığından derlenmiştir (<https://www.saglik.gov.tr> erişim:01.06.2022)

Şekil 7: Jenerik İlaçların Hacim ve Değer Olarak Toplam İlaç Pazarındaki Payı



Kaynak: OECD websayfasından derlenmiştir (<https://www.oecd.org> erişim:08.06.2022)

2. KAVRAMSAL OLARAK JENERİK İLAÇ

Sağlık Bakanlığı tanımına göre ilaçlar ticari açıdan ikiye ayrılmaktadır (Sağlık Bakanlığı, 2021):

i) Orijinal/referans ilaç: Uzun klinik araştırmalar sonrasında belli bir hastalık üzerinde olumlu etki yaptığı kanıtlanmış, temeli patentli bir moleküle dayanan ve daha önceden benzeri olmayan yeni ilaçtır.

ii) Jenerik ilaç: Orijinal ilaç ürün ile aynı aktif maddeyi, aynı miktarda ve aynı farmasötik şekil içinde bulunduran ve biyoşdeğerliği (biyobenzerliği) kabul edilen farklı ticari isim altındaki ürünlere eş değer ilaçtır.

Biyobenzerlik; dozaj, güvenlik, sağladığı etki, resmi ilaç onay mekanizması, kalite, performans ve amaçlanan tedaviye uygunluk açısından jenerik ilacın markalı ilaçla aynı klinik işlevi görüyor olmasıdır (FDA, 2022). ABD’de her reçete edilen 10 ilaçtan 9’u jenerik ilaç olarak geçmektedir (FDA, 2022). Jenerik ilaçların piyasada var olması rekabeti artırırken, aynı zamanda hastaların sağlık hizmetlerine uygun fiyatla erişmesini de teşvik

etmektedir. Gelir seviyesi düşük ve orta seviyede ülkelerde ilaçların maliyeti milli gelire göre daha yüksek oranda seyrettiğinden, jenerik ilaçlar bu ülkeler için çok daha büyük önem taşımakta ve sağlık hizmetlerine erişimi kısmen de olsa kolaylaştırmaktadır (Haque, 2017).

Jenerik ilaçların markalı ilaçlar gibi etkili ve güvenli olmasına ek olarak çok daha ucuz olması her zaman tüketicilerin/hastaların bu ilaçları tercih etmesini sağlamamaktadır. Aynı etkiyi yaratmasına rağmen jenerik ilaçların çok daha ucuz olması hastalarda ‘bu ilaçlar etkili ve güvenliyse o zaman markalı/orijinal ilaca göre neden çok daha ucuz?’ sorusunu oluşturmakta ve sonuçta hastaların zihinlerinde belirli bir şüphe doğurmaktadır (FDA, 2022).

Jenerik ilaçların düşük maliyetle sağladığı yarara ve titiz değerlendirmeye olan vurguya rağmen, birçok gelişmekte olan ülkede jenerik ürünlerin kalitesi farklılık göstermektedir (Alfonso-Cristancho, Andia, Barbosa & Watanabe, 2015).

Türkiye Sağlık Bakanlığı fiyatları belirlerken, ABD senatosu ve meclisi Ağustos 2022’de reçeteli ilaçların yüksek maliyetine karşı kanun tasarısını geçirdi (Time, 2022). Tasarı ilaç üreticileriyle hükümetin pazarlık etmesine imkân tanımaktadır. Diğer gelişmiş ülkelerde mevcut olan bu durum ABD liberal piyasasında ilaç lobileri ile yaşlı bireyleri koruma lobileri arasındaki mücadeleyi de yansıtmaktadır. İlaç sektörü için milyarca dolar kayba işaret eden bu tasarı yüksek ilaç maliyetlerinden kaynaklı olarak sağlık hizmetlerini erteleyen bireylere de avantaj sağlamaktadır (Time, 2022).

3. HASTA ALGISI

1984 yılında Amerika’da gerçekleşen jenerik ilaç skandalı hasta/tüketici, doktor, eczacı ve diğer paydaşların jenerik ilaçlara ve düzenleyiciye (FDA) güvenlerini belli bir süre yitirmelerine neden olmuştur (NYT, 1986). Bahsi geçen jenerik ilaç skandalı iki jenerik ilaç firmasının yanlış verileri FDA’ye sunması ve sorunlu jenerik ilaç üretmesi olarak geçmektedir.

Farklı ülkelerde ve segmentlerde hastaların jenerik ilaçlarla ilgili şüphe ve kaygıları bulunabilmektedir. Bu kaygıların sebeplerinin araştırıldıktan sonra uygun çözümlerin uygulanması doğru bir sağlık politikası olacaktır. Örneğin, Amerikan İlaç İdaresi (FDA) hastaları eğitmek

için ses, video ve görsel eğitim materyali kullanmakta ve hatta bu materyalleri İspanyolca olarak da sunmaktadır (FDA, 2022).

Hastaların jenerik ilaçlarla ilgili şüphe ve kaygıları aşağıdaki şekilde sınıflandırabilecektir (FDA, 2022):

i) Jenerik ilaç ve marka ilaçların görünüş ve ticari isimlerinin farklı olması: Ticari marka kanunu veya sınai mülkiyet kanunu doğası gereği, firmalar ve ürünler arasında farklılığı gerektirmektedir. Buna ilaveten, ilaçların renk ve tatlarının farklı olması jenerik ilaçların markalı ilaç seviyesinde performans göstermesine engel değildir.

ii) Jenerik ilaçların marka ilaçlardan daha ucuz olması: Gerek jenerik ilaçlar gerekse marka ilaçların hepsinin resmi onay mekanizması aynıdır. Jenerik ilaç, markalı ilaçtan seneler sonra-markalı ilacın yasal patent koruma süresi sona erdikten sonra- piyasaya sürülmektedir. Yeni ürün geliştirme (teknoloji kitap grafik) süreci oldukça uzun ve riskli olduğundan ilacı ilk kez geliştiren firma yeni ürün geliştirme süreçlerinin doğası gereği birçok farklı risk barındırmakta ve bu nedenle orijinal ilaç fiyatı jenerik ilaç fiyatından yüksek olabilmektedir. Kendisini ispatlamış ve ürün geliştirme risklerini bertaraf etmiş ürünün, farklı markalarla yeniden üretilmesi (jenerik ilaç gelişim süreci) araştırma-geliştirme, ilacı hayvan veya insan üzerinde deneme ve pazarlama gibi farklı masraf kalemlerinden tasarrufu gerektirdiğinden jenerik ilaç fiyatları göreceli olarak daha ucuz olmaktadır. Patent koruması bir ilacı geliştiren firmayı ve onun entelektüel sermayesini koruma üzerine kurulduğundan, patent sürecinde sadece ilk üretici firma münhasıran tek başına ilgili ürünü üretmekte ve yüksek maliyetlerini bu şekilde karşılamaktadır. Rekabetin doğası gereği birden fazla ilaç firması aynı ürünü sunduğunda fiyat rekabeti olmakta ve fiyat seviyesi düşmektedir. Jenerik ilacın ABD’de pazarında markalıya göre %80-85 daha ucuz olması sonucunda 2007-2016 arasında sağlık sistemi 1.67 trilyon USD tasarruf etmiştir.

iii) Jenerik ilaçların standart resmi onay sürecinden geçmesi: Jenerik ilaçların hastalığı tedavi etmesinde ilacın içeriğindeki aktif bileşen/etken maddesi önemli role sahiptir. Düzenleyici kuruluşlar jenerik ilaç üreticilerinin tedaviye yönelik kanıtlarını incelemek ve onaylamak veya ret etmek durumundadır. Jenerik ilaçların ilaçlarının etkisini görmek aylarca

süren dikkatli bir süreci içermektedir. Düzenleyici kurum onayı sonrasında jenerik ilacın yan etkileri de düzenleyici kurum tarafından dikkatli şekilde gözlemlenmektedir.

4. ECZACILARIN JENERİK İLAÇLARA BAKIŞI

Geçmişte eczacılarla yapılan çeşitli araştırmalarda eczacıların jenerik ilaçlara olan algıları ölçülmüştür (Al-Gedadi & Hassali, 2008). Eczacılar jenerik ilaç kavramı ile kendi rollerinin salt al-sat modelinden daha da genişlediğini düşünmektedir. Bu araştırmalar aşağıdaki şekilde kategorilere ayrılmıştır:

i) Ekonomik ve ticari yön: Eczacılar, jenerik ilaçları değerlendirmeleri için öncelikle jenerik ilaçların fiyatlarının markalı rakiplerine göre düşük olması gerektiğini düşünmektedir. Aynı zamanda markalı ürünleri ikame etmeleri için kâr marjının yüksek olması gerektiğini işaret etmektedirler. Marka ürünün cirosu ve devir hızı ne kadar yüksek olursa, bu durum jenerik ilacı da olumlu şekilde etkileyecek ve eczacıların jenerik üründen yüksek miktarlarda stoklamasına neden olacaktır. Eczacıların jenerik ilaçları tutundurmasında finansal teşvik önemlidir. Tüketiciler genelde reçeteli ilaçlarda reçetesizlere göre daha az fiyata duyarlıdır. Bu nedenle tüketicilerin reçeteli ilaçlar grubunda markalı ilaçlara yönelmeleri beklenir. Ancak, sigorta ve hasta adına ödeme yapan benzer kuruluşlar, eczacıların jenerik ilaçları önermesini tercih etmektedir.

ii) Jenerik ilaçların kalitesi ve biyoeşdeğerliği: Eczacılar jenerik ilaçların markalılarla aynı kalitede olması gerektiğini düşünmektedir. Buna rağmen eczacılarda eşdeğerlilik ile ilgili ciddi bir endişe bulunmaktadır. Bahsi geçen eşdeğerliliği gözlemlenmenin ilk yolu ilgili düzenleyici kuruluşun resmî belgelerine erişmektir. İkincisi ise, jenerik ilacı dağıtan veya üreten firmanın itibarı ve güvenilirliği olmaktadır.

iii) İlacın tedavi sınıfı: Hastalığın ciddiyeti arttığında, eczacıların markalı ilaç yerine jenerik ilaç kullanma isteği azalmaktadır.

iv) Hastalar ve doktorlar : Jenerik ilaçlar genelde markalı ilaçlara göre % 50-80 arasında daha ucuz seviyededir. Markalı ilaçlara göre ciddi olarak ucuz olan jenerik ilaçlar eczacıların fiyat imajına artırmaktadır. Eczacılar, hastaların sosyoekonomik seviyesini gözeterik jenerik ilaç tavsiyesinde bulunup ilaçlara harcanan toplam parasal miktara katkı

sağlayabilmektedir. Çok ilaç almak zorunda kalan hastalar ve yaşlı hastalarda jenerik ilaç kullanmaya karşı bir çekince bulunmaktadır. Eczacıların reçeteyi yazan doktorlarla iyi bir iletişim içerisinde olması da jenerik ilaçların tercih edilmesini artırabilecektir.

Bazı ilaçların fiyat seviyesinin yüksek olmasının sorgulanması sadece hastalara ait bir sorun değil, kariyerlerinin bazı dönemlerinde eczacıların da sorguladığı bir gerçektir (Holovac, 2004). Bununla birlikte, tüketiciler veya hastalar sağlık harcamalarını azaltmak amacıyla alternatif çözümlere yönelirler. Yurtdışından veya internet üzerinden ilaç satın alma, bitkisel tedavilere yönelme ve jenerik ilaç tercihi bu çözümlere örnek olabilecektir.

5. COVID-19 SONRASI DÖNEMDE YERLİ İLAÇ SANAYİNİN ARTAN ÖNEMİ

Covid-19 salgını, Covid-19'dan kaynaklanan binlerce ölüme sebep olduğu gibi ilaçlara erişim kaynaklı olarak da birçok soruna yol açmıştır (Choo & Rajkumar, 2020). Test, maske, koruyucu ekipmanlar, solunum cihazları, ameliyat için kullanılan ekipman ve tıbbi malzemeler ve ilaçların büyük bir kısmı Çin ve Hindistan'dan ithal edildiği için Covid-19 salgınında tedarik zincirinin çökmesi ve bu ülkelerden mal temini ve lojistik sorunlar, sağlık hizmetlerine erişimi ciddi bir ulusal sorun haline getirmiştir. Ayrıca mevcut piyasa koşullarında, hijyen ürünlerinde olduğu gibi talebin artması ve arzın aynı oranda artmadığı ve stokların kısıtlı olduğu durumlarda tıbbi malzeme/ilâç fiyatları çok yükselmektedir (Choo & Rajkumar, 2020). Bu nedenle jenerik ilaç üretim süreçlerinin optimize edilmesi ve marka ilaç üreten firmalarla jenerik ilaç firmalarının iş birliği krizleri önlemede ve halk sağlığını korumada önemli roller oynayabilecektir.

Küreselleşme yerine korumacılık trendlerinin artması, ileride benzer salgınların gerçekleşebilecek olması gibi faktörler yerli sağlık üretiminin stratejik önemini hatırlatmaktadır. Araştırma geliştirmeyi kamunu ödüllendirdiği modelin adı patent sistemidir (Sampat & Shadlen, 2021). Belirli bir süre zarfında rekabetin etkisinden korunan inovatif ilaç firması, göreceli yüksek fiyat politikası ile ürün geliştirmenin getirdiği büyük maliyet ve riskleri minimize etmeye çalışmaktadır. Böylece, kamunun uyguladığı patent politikası yüksek karları teşvik ederek, firmaları inovasyona teşvik

etmektedir. Sağlık sektöründe, inovasyon, ekonomik fayda ve büyümenin de ötesinde yaşam kalitesini artıran bir faktör olması sebebiyle sağlık sektöründeki ilerlemeler çok daha anlamlıdır.

Burada iki tip strateji uygun olacaktır:

1) Kriz zamanlarında kamunun rolü: Patent şartlarının geçici olarak dondurulması, ve patent havuzları devletlerin oluşturabilecekleri kriz yönetimi yöntemi olabilecektir. HIV/AIDS küresel krizinde Hindistan'da patent sisteminin olmaması, ilaç üreticilerinin pahalı olmayan ilaçların üretilmesine olanak tanıyarak, tedaviye erişimi sağlamıştır (Sampat & Shadlen, 2021). Alternatif olarak da patent korumasını sınırlama da jenerik ilaç üretiminin pazara hızlı şekilde sunulmasını sağlayabilecektir.

2) Benzer krizlerin öncesinde proaktif hazırlık: Jenerik ilaç sektörünün geliştirilmesinde kamu fonları kullanılabilir ve sonrasında orta vadede marka ilaçlara geçiş de mümkün olabilecektir.

SONUÇ

Kayıt dışı istihdam niteliği itibariyle yasal olan işlerde istihdama katılan fakat sosyal güvenlik ve çalışma hayatını düzenleyen hukuk kurallarına uyulmaksızın, kayıtsız olarak çalışılması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Kayıt dışı istihdam farklı gelişmişlik düzeyine sahip tüm ülkelerin ortak problemidir. Türkiye'nin de başta gelen sorunlarından. Ülkemizde kayıt dışı istihdamla mücadele de bazı önemli düzenlemeler yapılmıştır. Bu çerçevede çeşitli yasal düzenlemelerin yanı sıra kayıt dışı istihdamla mücadele yürütülen faaliyetler ve projeler hayata geçirilmiştir.

Sağlık pazarlaması uygulamaları her ne kadar bazı ülkelerde reçeteli ilaçlar için tanıtım ve reklam kısıtlamalarına tabi olsa da günümüz dijital ortamı, hastalardaki bilgi asimetrisini azaltma görevi görmektedir. Buna karşın, ilaç sektörü ithal ve yerli gerek reçeteli gerekse reçetesiz ilaç çeşidi nedeniyle karmaşık bir sektör olarak yerini korumaktadır. Sağlık sektörü harcamalarını azaltacak ve yerli ekonomiyi güçlendirici özelliği bulunan jenerik ilaçlara yönelik uzman olmayan hastalar ile uzman olan eczacı ve doktorların bakış açılarını bilmek ve buna göre politika üretmenin stratejik değeri bulunmaktadır.

Jenerik ilacın yaygınlaşmasının temelinde 3 sebep bulunmaktadır

(FTC, 2017):

1) Pazarlama gücü: Marka ilaçlar reklam ve promosyon yönünden jenerik ilaçlara göre sahip oldukları finansal güçten kaynaklı büyük avantaja sahiptir.

2) Hasta ve doktor şüpheciliği: Jenerik ilaçların da markalı ilaçlar gibi etkin olduğu noktasında doktorların 2009'da %77'de olan inancı 2015'de % 89'a çıkmış, hastalarda ise 2007'de % 70'den 2014'de %87'e çıkmıştır.

3) Maliyet ve bulunabilirlik: Sınırlı patent üretimi, birleşme ve satın almalar, karmaşık üretim süreçleri ve yüksek maliyetler sonucunda marka ilaç üretimi daha da zorlaşmıştır.

Jenerik ilaçların gelişimi için politika yapıcılar arz ve talep yönlü çeşitli politikalar yürütmektedir (Simoens ve De Coster, 2006):

i) Arz yönlü politikalar:

1) Pazara girişi kolaylaştırma: Jenerik ilaçlar pazara düzenleyici kurumların fiyatları onaylaması ve geri ödeme şartlarının belirlenmesi sonrasında girebilmektedir. Bu süreçlerin gereksiz şekilde uzatılması jenerik ilaç üreticilerinin pazara geç girişine neden olmaktadır ve sonuç olarak jenerik ilaç endüstrisinin gelişmesi yavaşlamaktadır.

2) Fiyat düzenlemesi: Fiyatları kontrol etmeyen ülkelerde (Almanya, Hollanda, İngiltere) genel olarak jenerik ilaçların fiyatları yüksek seviyede, fiyatların devlet kontrolünde olduğu ülkelerde (Avusturya, Belçika, Fransa, İtalya, Portekiz, İspanya) fiyatlar daha düşük olmaktadır. Yüksek fiyat jenerik ilaç üreticilerini çekerken, markalı ve jenerik ilaçlar arasındaki fark nedeniyle jenerik ilaçlar tüketiciler tarafından tercih edilmektedir. Düşük fiyat marjı jenerik ilaç firmalarını bir pazara girişini olumsuz olarak etkilemektedir.

ii) Talep yönlü politikalar

1) Doktorları teşvik etme: Doktorlar ilaç reçetesini yazan paydaş olduğundan finansal ve finansal olmayan teşvikler alabilmektedir. Almanya ve İngiltere finansal teşviki kullanıp faydasını görmüşlerdir. Finansal olmayan teşvik kapsamında ise doktorların elektronik reçete sistemlerine

erişiminin olması, ilaçlarla ilgili detaylı bilgilerin olduğu veri tabanları kullanabilme ve lokalde eczacılarla ilaçların etkililiğini tartışma zeminlerinin olmasıdır.

2) Eczacıları teşvik etme: İlaçların liste fiyatları üzerinden eczacılara belli bir oranda geri ödeme yapma eczacıları farklı şekilde yönlendirebilmektedir. Sabit bir oranda geri ödeme yapan Portekiz ve İspanya’da ilaç liste fiyatları üzerinden sabit oran sistemi pahalı olan orijinal ilaçları teşvik etmektedir. Reçete başına sabit ücret ödeme ise eczacıları her iki tercih karşısında nötr bırakmaktadır. Bazı ülkelerde ise jenerik ilaçların tercih edildiği durumlarda eczacılara daha fazla ödeme yapıldığı görülmektedir.

3) Hastaları teşvik etme: Hastalık orijinal veya jenerik ilaçlar için ödedikleri katkı payı hastaları ilaç tercihi konusunda yönlendirebilecek bir politika aracıdır. Bu politika aracını -Fransa’da olduğu gibi- özel sağlık sigortalarının ilaç ücretini karşıladığı durumlar etkisiz hale getirebilmektedir. İtalya, Portekiz ve İngiltere gibi çeşitli ülkeler ise jenerik ilaçlarla ilgili olarak hastaları bilgilendirici kamu spotları ve reklamlar yayınlamaktadır.

Jenerik ilaç sektörünün gelişmesi için mevcut reklam uygulamalarının incelenebilir, hasta-doktor-eczacılar eğitilip bilinçlendirilebilir, marka ilaçların piyasada azaldığı bulunamadığı dönemde iyi regüle edilmiş pazarlardan jenerik ilaç ithal edilebilir ve sanayi politikası olarak jenerik ilaç bilimi sanayi ve üniversite iş birliği kapsamında desteklenebilmelidir. Böylesi bir atılım neticesinde hem sağlık harcamalarında devletlerin taşıdıkları ağır yük hafifletilebilecek, hem de ülkelerin yerli üretimlerine şans verilerek lokal ekonomiler canlandırılacaktır.

KAYNAKÇA

BARDEY, D., JARAMILLO, F., “Unemployment Insurance/Severance Payments And Informality In Developing Countries”, Tse Working Paper, 2011, s. 11-257.

ALFONSO-CRISTANCHO, R., ANDIA, T., BARBOSA, T., Watanabe, J. H., “Definition and classification of generic drugs across the World”, Applied health economics and health policy, 2015, 13(1), s. 5-11.

AL-GEDADI, N. A., HASSALI, M. A., “Pharmacists' views on

generic medicines: a review of the literature”, *Journal of Generic Medicines*, 2008, 5(3),s. 209-218.

CHOO, E. K., RAJKUMAR, S. V., “Medication shortages during the COVID-19 crisis: what we must do”, In *Mayo Clinic Proceedings*, 2020 (Vol. 95, No. 6, pp. 1112-1115). Elsevier.

FDA, “Generic Drugs”., 2002, <https://www.fda.gov/drugs/buying-using-medicine-safely/generic-drugs>

FTC (2017). *Understanding Competition in Prescription Drug Markets: Entry and Supply Chain Dynamics*, https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_events/1255653/understanding_competition_in_prescription_drug_markets_workshop_slides_11-8-17.pdf

GREENSLIT, N., “Depression and consumption: Psychopharmaceuticals, Branding, and New Identity Practices”. *Culture, medicine and psychiatry*, 29(4), 2005, s. 477-502.

HAQUE, M., “Generic medicine and prescribing: a quick assessment”, 2017 *Advances in Human Biology*, 7(3), s. 101.

HOLOVAC, M. A., “A balancing act in the United States Drug Industry: pioneer and generic drugs, the Orange Book, marketing protection and the US consumer”, *World Patent Information*, 2004, 26(2), 123-129.

İEİS (2022). *İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası 2021 İlaç Sektörü Raporu*. https://www.ieis.org.tr/static/shared/publications/pdf/1722Jf1Q_tr_ilac_sektoru_2021.pdf

MANZOLÌ, L., FLACCO, M. E., BOCCÌA, S., D’ANDREA, E., PANÌC, N., MARZUÌLLO, C., IOANNÌDÌS, J. (2016). Generic versus brand-name drugs used in cardiovascular diseases. *European journal of epidemiology*, 31(4), 351-368.

NYT (1986). *The Generic Drug Scandal*. <https://www.nytimes.com/1989/10/02/opinion/the-generic-drug-scandal.html>

OECD (2022). *Health at a Glance 2021*, OECD Indicators, Generics and biosimilars, https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/health-at-a-glance-2021_ae3016b9-en.

SAMPAT, B. N., SHADLEN, K. C. (2021). The COVID-19 Innovation System: Article describes innovations that emerged during the COVID-19 pandemic. *Health Affairs*, 40(3), 400-409.

SİNGER, H. (2022). Neoliberal Economists Are Giving Biden Bad Advice on Inflation. <https://www.promarket.org/2022/06/17/neoliberal-economists-are-giving-biden-bad-advice-on-inflation/>.

SAĞLIK BAKANLIĞI (2021). Sağlık İstatistikleri Yıllığı 2019 yılı. <https://sbsgm.saglik.gov.tr/Eklenti/40564/0/saglik-istatistikleri-yilligi-2019pdf.pdf>.

SİMOENS, S., De COSTER, S. (2006). Sustaining generic medicines markets in Europe. *Journal of Generic Medicines*, 3(4), 257-268.

SVGM (2021). Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 2020 İlaç Sektörü Raporu. [https://www.sanayi.gov.tr/assets/pdf/plan-program/IlaçSektorRaporu\(2020\).pdf](https://www.sanayi.gov.tr/assets/pdf/plan-program/IlaçSektorRaporu(2020).pdf).

TIME (2022). How the Inflation Reduction Act Could Lower Your Drug Costs. <https://time.com/6204409/inflation-reduction-act-health-care-drug-costs/>.

TÜİK (2021). Sağlık Harcamaları İstatistikleri, 2020. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Saglik-Harcamalari-Istatistikleri-2020-37192>.

VOKİNGER, K. N., KESSELHEİM, A. S., AVORN, J., SARPATWARİ, A. (2017). Strategies that delay market entry of generic drugs. *JAMA internal medicine*, 177(11), 1665-1669.

WONG, Z. Y., HASSALİ, M. A., ALRASHEEDY, A. A., SALEEM, F., YAHAYA, A. H. M., ALJADHEY, H. (2014). Malaysian generic pharmaceutical industries: perspective from healthcare stakeholders. *Journal of Pharmaceutical Health Services Research*, 5(4), 193-203.

FRANSA ULUSAL YÖNETİCİLİK OKULU'NUN ÜST DÜZEY KAMU YÖNETİCİSİ YETİŞTİRMEDE YERİ VE KAPATILMASI SÜRECİ

Bedrettin ÖZMEN¹

Geliş Tarihi: 19/01/2023

Kabul Tarihi: 17/03/2023

ÖZET

Kamuda çalışan üst düzey yöneticilerin yetiştirilmesi, kamunun sürekli değişen ve artan ihtiyaç ve beklentilerine daha etkin, daha çevik cevap verebilmek adına ülkelerin kendilerine özgü politikalar yürüttüğü bir alandır. Bu nedenle, modern devletlerin kamu idaresinde ihtiyaç duydukları yöneticilerin yetiştirilmesini sağlamak üzere belli okulların ön plana çıkması şartıcı değildir. 1945 yılından bu yana Fransa'da faaliyet gösteren Fransa Ulusal Yöneticilik Okulu (Ecole National Administration), nitelikli üst düzey kamu yöneticisi yetiştirmede, merkezîyetçiliğin hâkim olduğu Fransa bürokrasisinde önemli bir işleve sahiptir. Gelişmekte olan ülkeler, yöneticilerinin eğitimi ve yetiştirilmesi için zaman zaman bu okuldan esinlenmektedir. Bu çalışmada Ulusal Yöneticilik Okulu tanıtılacak; okulun Fransız bürokrasisindeki rolü ve başarısının ardındaki faktörler, görevleri, öğrenci kabulü ve eğitim sistemi ile kapatılmasındaki süreçler incelenecektir. Üst düzey kamu yöneticilerinin yetiştirilmesinde uzmanlaşmış bir kurum olarak öğrencilerinin zamanla belirginleşen sosyal profilleri ile ilgili eleştirilere değinilecektir. Ayrıca Fransa'nın yeni üst düzey kamu çalışanları misyonu, Fransa'nın değişen kamu hizmetleri politikası ve kapatılan Ulusal Yöneticilik Okulu'nun yerine açılan Ulusal Kamu Hizmetleri Enstitüsü'nün niteliği ve görevleri incelenecektir.

Anahtar Kelimeler: Üst düzey kamu çalışanları, Fransa, Ulusal Yöneticilik Okulu, Kamu hizmetleri, Ulusal Kamu Hizmetleri Enstitüsü

¹ Daire Başkanı, Dr., T.C. Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi, bedrettinozmen@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3337-1464

The Role of France National School of Administration in Training of Senior Public Servants and Its Removal

ABSTRACT

The training of senior public employees and managers in the public sector emerges as a subject in which countries carry out different policies in order to respond more effectively and agilely to the ever-changing and increasing needs and expectations of the public. Therefore, it is not surprising that some schools are distinguished in educating senior public officials that modern states need for public administration. The French National School of Administration, which had been operating in France since 1945, was an establishment known for its success in raising qualified senior public administrators and its contribution of the centrist management approach to the French bureaucracy. The school still inspires the models of education of the senior public officials in the developing countries. In this study, the role of the school in French bureaucracy and the factors that ensured its success, its duties, selection and education system, and its closure process is examined. As a specialized institution in training of high level civil servants, the criticisms about the social profiles of its students is also mentioned. The new high-level civil servants mission of France, the country's changing public service policies, and the qualities and the duties of the new State Institute of Civil Service which replaced the former National School of Administration, are also evaluated.

Keywords: Senior civil servants, France, National School of Administration, Public services, State Institute of Civil Service

GİRİŞ

Artan dünya nüfusu ve teknolojiadaki hızlı gelişmeler sonucunda ülkelerin geçirmekte olduğu dijital, sosyal ve ekonomik dönüşümler, vatandaşların kamu hizmetlerinden ihtiyaç ve beklentilerinin değişmesine ve artmasına sebep olurken devlet yöneticilerinin bu ihtiyaçlara karşılık verebilmek amacıyla sunduğu hizmetlerin çeşitlenmesini sağlamaktadır. Bu beklenti ve ihtiyaçlara cevap verebilecek hizmetlerin sağlanması ve yönetilmesi, kamu yönetiminde merkezîyetçi bürokratik yapıda görev alan vizyonu geniş üst düzey yöneticilerin varlığı ile mümkün olabilmektedir. Tarihte birçok devlette çeşitli uygulama ve sistemlerin bulunduğu gibi günümüzde de Fransa, Almanya, İngiltere gibi ülkeler kamu hizmetlerinde bu yöneticilerin yetiştirilmesi için enstitüler ve okullar kurmuşlardır.

Örneğin İngiltere’de Kraliyet Kamu Yönetimi Enstitüsü (Royal Institute of Public Administration) müsteşar, müsteşar yardımcıları ve genel müdürlerden oluşan kamu üst düzey yöneticilerine devlet yönetimiyle ilgili perspektifin geliştirilmesine katkı sağlayacak eğitimler verilmesini sağlayan kurslar veren bir kurumdur (Günay, 2004, s. 187). ABD’de Federal Yönetim Enstitüsü (Federal Executive Institute), Almanya’da Federal Kamu Yönetimi Akademisi, Avustralya’da Australian Public Service Academy (Kamu Hizmetleri Akademisi) kamu yöneticilerinin yetiştirilmesi amacıyla kurulan diğer kurumlara örnektir (Günay, 2004, s. 185).

“Yeni bir devlet kurulduğu zaman seçimlere gitmek veya bir parlamento seçmek elzem değildir ama memurlar bulmak, bir idare meydana getirmek muhakkak ki elzemdir” (Aron, 1976, s. 51) sözü ile önemine vurgu yapılan bürokrasinin üst düzey yöneticilerinin eğitimi ve gelişimi devletler için hayati öneme sahiptir.

Bu çalışmada kamu yöneticisi yetiştiren kurumlardan Fransa Ulusal Yöneticilik Okulu (ENA) örneği ele alınmıştır. Fransa’da kamu hizmetlerinde üst düzey kamu çalışanlarının yetiştirilmesi yöntem ve esaslarını anlayabilmek amacıyla Fransa’da merkezîyetçi bürokratik yapının oluşmasını sağlayan ve nitelikli üst düzey kamu çalışanları yetiştirme başarısı ile bilinen okulun kurulduğu yıldan bugüne kamu hizmetlerine katkısının serüveni ve ardından kapatılmasına giden süreç işlenecektir. İlk olarak Fransa’da kamuda işe alımların tarihsel süreçteki değişimi kısaca özetlenecek, akabinde kurumun

nitelikleri ve görevleri incelenecektir. Okulun eğitim sisteminin nasıl işlediği ve okulun üst düzey kamu çalışanı yetiştirtmedeki yerinden bahsedilecek, son olarak kapatılmasına ilişkin kararlar, sebep olan faktörler incelenecek ve Fransa'nın yeni kamu hizmetleri misyonları ile 1 Ocak 2022 yılında kurulan Ulusal Kamu Hizmeti Enstitüsü değerlendirilecektir.

1. FRANSA'DA KAMU YÖNETİMİNE DAMGASINI VURAN BİR KURUM: ULUSAL YÖNETİCİLİK OKULU (ENA)

II. Dünya Savaşı, başta savaşa katılan ülkelerde olmak üzere dünyada siyasal, ekonomik ve sosyal dengeleri değiştirmiş, izleri uzun yıllar silinmeyen kalıcı hasarlar bırakmıştır.

Savaş sonrasında savaşın devlete verdiği çok boyutlu zararları hızlı bir şekilde telafi edebilmek, devletlerin hizmet verdikleri alanlarda hizmetlerin aksamaması ve dönemin ihtiyaçlarına göre bu hizmetlerde reformların yapılması gereklilikleriyle kamu yönetiminde alanında uzman, nitelikli yöneticilere ihtiyaç artmıştır (İriş, 2021). Savaş sonrasında duyulan kamu hizmetlerinde nitelikli yöneticilerin varlığı ihtiyacının giderilebilmesi, kamuda devlet memurluğuna girişin demokratik yollarla yapılması ve kurumsallaştırılarak tek bir merkezde toplanması amacıyla General Charles de Gaulle 'un başında olduğu hükümet tarafından 9 Ekim 1945 yılında L'Ecole National de l'Administration (Ulusal Yöneticilik Okulu) kurulmuştur (Şengül, 2009).

Fransa'da kamu çalışanı yetiştirilmesi amacıyla faaliyet gösteren tek kurum ENA'dır. ENA'nın da içinde bulunduğu ve sağlık, yargı, kolluk hizmetleri gibi birçok kamu hizmetinde faaliyet göstermek üzere kamu çalışanı yetiştiren 13 kurum mevcuttur (Elysée, 2021). Örneğin Halk Sağlığı Yüksek Okulu (EHEP) sağlık yönetimi, sosyal ve sağlık hizmetleri alanında yönetici yetiştirmek üzere hizmet veren bir okul iken Ulusal Yargı Okulu (ENM) hâkim ve savcı yetiştiren bir okul olarak karşımıza çıkmaktadır. Kamu hizmeti okullarının rekabetçi sınavları vardır ve atamalar okulun hizmet verdiği kamu sektörüne ait Bakanlık veya Bakanlığa bağlı kamu kuruluşları tarafından yapılır (Direction de L'information Légale et Administrative, 2021).

Fransız bürokrasisinde corps, aynı statüde bulunan hak ve görevleri kanunla belirlenmiş olan memuriyetlerin oluşturduğu birimlerdir. Grand

Corps adı verilen üst düzey memurlardan oluşan memuriyet statüsü ise Fransız bürokrasisinin yapıtaşlarıdır ve Danıştay, Sayıştay, Maliye Teftiş kurumları Grand Corps'u oluşturan başlıca birimlerdir (Baysal, 2016). Ulusal Yöneticilik Okulu'nu diğer kurumlardan ayıran husus Grand Corps statüsündeki birimlere doğrudan yönetici yetiştiriyor olmasıdır. Zira Grand Corps'ta bulunan bazı yönetici pozisyonlarına atanmak için ENA'dan mezun olma şartı aranır (Conseil d'Etat, 2021)

Fransa'da kamu yönetiminin kişilere bağlı kalmaması ve olası değişimlerde faaliyetlerini devam ettirebilmesi sürdürülebilir şekilde teşkilatlanmış olan bürokrasi sayesinde mümkündür. Kamu yönetiminin ve hizmetlerinin sürdürülebilirliği ve merkezileştirilmesi hareketi, ENA'nın yanı sıra kapsamlı ve detaylı bir kamu meslekleri rehberinin (Direction Générale de l'Administration et de la Fonction Publique, 2017) oluşturulmasıyla da güncelliğini koruyan bir durumdur.

İlk adımı 1970'li yıllarda bakanlık düzeyinde kamu meslekleri rehberinin yayınlanmasıyla atılan RIME, Bakanlıklar arası kamu mesleklerinin fonksiyonlarına göre gruplandırılarak yer aldığı ve bu mesleklerin gerektirdiği kişisel ve kişiler arası beceriler, profesyonel yetkinlikler ile mesleklerin faaliyet alanı, kapsamı ve sorumluluklarının yer aldığı detaylı bir katalog şeklinde hazırlanmıştır (Fransa Yükseköğretim ve Araştırma Bakanlığı, 2011). Rehberde yer alan mesleği icra eden bir kişinin ihtiyaç dâhilinde başka bir bakanlıkta çalışabilmesi sayesinde mobilitenin yakalanması, kamuda aşırı istihdamın önüne geçilmesi, ayrıca çalışacak kişinin yetkinlik ve becerilerinin biliniyor olması avantajından faydalanılması sağlanır. RIME de ENA gibi Fransa'da kamu yönetimi anlayışının profesyonelliği esas alan merkezîyetçi ve sürdürülebilir bir yapıyı oluşturmak olduğu düşüncesini güçlendiren güzel bir örnektir.

1.1. ENA'nın Niteliği, Görevleri ve Birimleri

1945 yılında General Charles de Gaulle öncülüğünde kurulan Fransa Ulusal Yöneticilik Okulu, nitelikli üst düzey kamu çalışanlarının yetiştirilmesi ve işe alımların liyakate dayalı olarak yapılması amacıyla kurulmuş bir kurumdur (De Silguy, 2003). Yönetim kuruluna Danıştay Başkan Yardımcısının başkanlık ettiği ENA, 2002 yılında yayımlanan 49 numaralı

Cumhurbaşkanlığı kararnamesinin birinci maddesine göre başbakanlık bünyesinde faaliyet gösteren ve kendi kendini finanse eden idari bir kurumdur.

Kararnamenin ikinci maddesi ise kurumun görevlerini sıralar: ENA'nın görevlerinden ilki Fransız ve yabancı ülke vatandaşlarına kamu hizmetleri alanında "ilk eğitim" ve "hayat boyu mesleki eğitimin" verilmesini sağlamaktır. Kamu hizmetleri eğitimi verilmesinin yanı sıra kurumun daha fazla istihdam yaratmak, öğrenci kadrosunun çeşitlendirilmesini sağlamak amacıyla "hazırlık eğitimi organizasyonları" düzenlemek, kamu yönetimi alanında Fransa'nın dış politikası çerçevesinde yabancı kurum ve kuruluşlarla ikili ya da çok taraflı iş birliği yapmak ve özellikle karşılaştırmalı idare hukuku alanında araştırma, uzmanlık faaliyetleri yürütmek ve yayın yapmak gibi görevleri de bulunur.

1.2. Factors Caused Boredom at Workplace

ENA her yıl yüzlerce Fransız, Avrupa ve dünya vatandaşına kamu hizmetlerinde yetkinlik, tecrübe ve profesyonellik katacak eğitimler vermektedir. Bu eğitimler, kurumun mezunlarının sahip olması gereken yetkinlik ve becerilerini belirleyen pedagojik amaçlar doğrultusunda hazırlanmış yöntemler ile verilmektedir (Coussirou, 1996).

Coussirou (s. 46-47), kurumun bürokratik amaçlarına ulaşmasını destekleyecek pedagojik amaçlarını öğrencilerin ekonomi, hukuk, uluslararası ilişkiler gibi temel alanlardaki bilgilerinin mükemmel düzeye getirilmesi; adli ve idari, bütçe ve finans metinlerinin yazımı gibi kariyerleri boyunca ihtiyaç duyacakları yazım yetkinliklerinin kazandırılması, verilen eğitimlerdeki grup çalışmaları ve vaka çalışmaları ile takım çalışması bilincinin geliştirilmesi ve devlet yönetiminin ihtiyaç duyduğu inovasyon kültürünün kazandırılması olarak sıralamıştır.

ENA'da üç farklı eğitim kategorisinden söz etmek mümkündür. Bunlar "İlk Eğitim", "Sürekli Eğitim" ve "Diplomat Eğitimi" dir.

1.2.1. İlk Eğitim (Kamu Hizmeti Eğitimi)

Bu eğitimi tamamlayan öğrenciler Fransa'da ve ülkenin dışında kalan Fransız topraklarında kamu yöneticisi olarak çalışma fırsatına sahiptir. İlk Eğitim'de ENA, güncel olarak 24 ay eğitim verir ve bu 24 aylık eğitimin ilk

yılı staj için ayrılmıştır . Diğer yılda ise kamu hizmetlerinde yetkinlik, profesyonellik ve farklı bakış açıları kazandıracak eğitimler verilir.

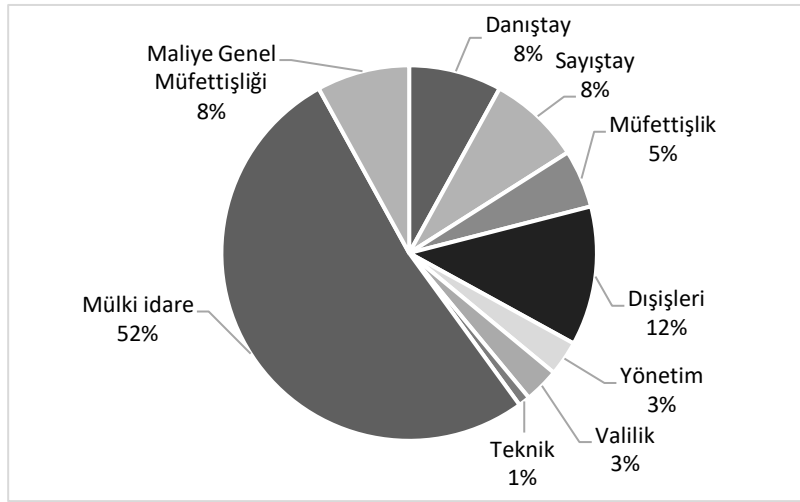
ENA'ya kabul alan öğrenciler stajyer devlet memuru olarak nitelendirilir (Şengül, 2009).Bu öğrenciler bir kamu çalışanı ise devlet memuru statüsünde nitelendirilir ve ücretlendirmeleri buna göre yapılır .

1.2.1.1. Stajlar

İlk Eğitim kategorisinin sunduğu bir yıllık staj programı öğrencilere çeşitli ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşlarda staj yapma deneyimi sunar. İlk 3,5 ay elçilikler ve diğer dışişleri ve Avrupa Birliği birimlerinde, ardından bölgesel misyon stajları adı verilen 7 aylık Fransa ve Fransa'ya ait diğer topraklarda üst düzey kamu çalışanı olarak, özel sektörün işleyişi ve özel sektörün kamu hizmetlerinden farklı ve güçlü yönlerinin keşfedilmesi, bu işletmelerin iş politikalarının kamuya uyarlanabilir olanlarının tespit edilmesinin sağlanması gibi amaçlarla KOBİ'lerde ve büyük ölçekli firmalarda toplamda 2 ay olmak üzere 12 aylık yoğun bir staj programı vardır (Coussirou, 1996). Uluslararası alanda yapılan stajlar ile öğrencilerin Fransa ve diğer ülkelerin ikili ve çoklu uluslararası çalışmalarında yer alması, uluslararası tehlikelerin anlaşılma becerisinin geliştirilmesinin sağlanması ve İngilizcenin profesyonel bir düzeyde öğrenilmesi amaçlanır . ENA'ya kabul almış bir devlet memurunun, özel sektör çalışanının veya öğrencinin statüsü, eğitim düzeyi, tecrübesi ve bilgi düzeyi fark etmeksizin sistematik bir teorik eğitim almadan uygulamalı eğitime gönderilmesi ilginç bir konudur. Diğer uygulamalı disiplinlerin eğitimleri düşünüldüğünde stajların teorik eğitimden sonra verilmesi daha normal ve olması gereken bir durum olarak karşımıza çıkar. Bu konuyla ilgili olarak okulun kuruluş dönemindeki fiziki yetersizliğin sebep gösterilmesi iddiaları mevcuttur. Buna göre 1945 yılında okul kurulduğunda, kabul alan ve eğitime başlaması gereken öğrencilerin ders alabilecekleri bir bina tahsis edilmemiş olduğundan, derslikler hazırlanana kadarki süreçte pratik eğitim almaları için farklı bölgelere stajlara gönderildiği, ardından bunun bir gelenek haline geldiği ve bu sebeple yıllardır alışılmışın aksine eğitimlerden önce stajların yapıldığı ifade edilir (Coussirou, 1996). Bu yorum güçlü bir argüman olmamakla birlikte, teorik bilgi verilmeden pratik bilginin alınması için farklı bölgelere stajlara gönderilmek suretiyle alışılmışın dışında bir eğitim modeli izlenmesine gerekçe olabilecek bir yorumdur.

Eğitim başında yapılan stajlarla pekiştirilen eğitim, adayları belirli kamu hizmetleri mesleklerine hazırlamak üzere yoğunlaşmıştır. Aşağıda 1984-1996 yılları arasında kamu hizmetlerinde ENA mezunlarının yerini inceleyen bir çalışmada yer alan ENA mezunların corps'lara göre dağılımını gösteren bir grafik verilmiştir.

Şekil 1. ENA Mezunlarının Birimlere Göre Dağılımı



Grafikte görüldüğü üzere mezunların yarısından fazlası mülki idare birimlerine yerleşmektedir. ENA mezunlarının en az yerleştiği memuriyet statüsünün ise teknik birimler olduğu görülmektedir. Mülki İdare, Genel Müfettişlik, Dışişleri, Danıştay, Sayıştay ENA'nın yönetici yetiştirdiği başlıca birimler olarak sıralanabilir. ENA'dan mezun olan öğrencilerin yerleştiği başlıca birimler bunlar olmakla birlikte, ENA mezunlarına "geleceğin devlet yöneticisi" gözüyle bakılır. Zira Emmanuel Macron ve François Hollande gibi hatırı sayılır cumhurbaşkanı ve başbakanlar ENA mezunudur.

Aynı çalışmada yer alan başka bir istatistik ise bakanlık düzeyindeki sektörlerde ENA mezunlarının o sektördeki tüm çalışanlar arasındaki yüzdesini göstermektedir (Tablo 1). Kamu Hizmetleri, Başbakanlık, Ekonomi-Finans başta olmak üzere bakanlık düzeyindeki birçok sektörde ENA mezunlarının oranlarının oldukça fazla olduğu görülmektedir. Kamu yönetiminde prestijli pozisyonlardaki dağılımlarını göz önünde

bulundurduğumuzda Fransa bürokrasisinde ENA'nın yerini anlamak güç değildir.

Tablo 1. Bakanlık Düzeyindeki ENA Mezunlarının Dağılımı
(Rouban 1997)

Sektör	Mezunların Sektördeki Dağılımı
Dışişleri	31,8%
Sosyal İşler	24,4%
Tarım	20,0%
Ekonomi-Finans	47,9%
Dış Ticaret	22,2%
Milli Eğitim	21,7%
Kültür	33,0%
Çevre	26,1%
Kamu Hizmetleri	40,2%
Sanayi	33,5%
İçişleri	27,8%
Gençlik ve Spor	11,9%
Çalışma	26,4%
Savunma	22,6%
Üniversite, Araştırma	15,9%
Denizaşırı Bölgeler	31,6%
Adalet	16,8%
Başbakanlık	41,0%

1.2.1.2. İlk Eğitim’de Rekabet Sınavları

Girişte de ifade edildiği üzere kamu hizmeti okullarına girişte, sınavların içeriği ve yöntemi değişken olmakla birlikte rekabetçi sınavlar yapılır. ENA’daki İlk Eğitim’e kabul edilebilmek için de sözlü ve yazılı birçok “rekabetçi sınav” yapılmaktadır. Çalışma ve eğitim durumlarına göre üç farklı kategoride rekabetçi sınavlar uygulanmaktadır (Şengül, 2009).

Her rekabet sınavının farklı katılım şartları ve değerlendirme süreci vardır. Örneğin İç Rekabet Sınavı için en az üç yıllık ulusal veya dengi bir lise sonrası öğrenim diplomasına sahip olmak gerekirken Dış Rekabet Sınavı için kamuda çalışan ve başvurduğu yılın 31 Aralık günü itibarıyla en az 4 yıllık kamuda çalışma süresini doldurmuş olmak şartı gerekir ve son olarak

seçilmişler ve özel sektörde çalışanlar için uygun olan Üçüncü Rekabet Sınavı'nda ise sınava başvuru yılın 31 Aralık günü itibariyle özel sektörde veya seçilmiş bir görevde en az 8 yılı doldurmak şartı aranır (Şengül, 2009).

1.2.2. Sürekli Eğitim ve Diplomat Eğitimleri

Sürekli Eğitim ve Diplomat Eğitimleri ise her ülke vatandaşının başvurabileceği lisansüstü eğitim düzeyinde dersler alınabilen eğitimlerdir. Bu eğitimlerde staj yoktur. Sürekli Eğitim'de liderlik ve iletişim, yönetim ve uzlaşma, dönüşüm ve Avrupa meseleleri olmak üzere dört büyük alanda dersler verilir (L'ENA: Ecole National Administration, 2021). Diplomat eğitimlerinde ise Avrupa denetim ve yönetimi, hukuk ve kamu yönetimi, bölgesel riskleri önleme ve yönetme ile Avrupa kamu işleri uzmanlığı alanlarında eğitimler verilmektedir .

1.3. ENA'dan Mezun Olmak

Okulda eğitim görme hakkını kazanmanın çok zor olmasının yanında, mezun olmanın o denli zor olmadığı iddiaları mevcuttur. Zira *rédoublet* adı verilen ve eğitimi tekrar etmesi gereken öğrenci sayısı oldukça azdır (Coussirou, 1996, s. 84).

ENA'da mezuniyet için eğitimler ve stajlar sırasında alınan notların ortalamasına göre bir değerlendirme yapılır (Coussirou 87). Bu sayede öğrenciler arasında bir ayırım yapılmadan not ortalamalarına göre eğitimlerini başarıyla tamamladıklarında kendilerine devletin üst düzey bir biriminde çalışma teklifi götürülebilmektedir. Ancak notlandırmaya dayalı sistemin öğrencilerin ENA'da öğrenmeye dayalı olmayan yüksek not alma odaklı bir süreçten geçmelerine sebep olabilmektedir (Coussirou, 1996, s. 87).

ENA'yı diğer kamu hizmetleri okullarından ayıran en temel özelliği bir "uygulama okulu" olmasıdır (Coussirou, 1996, s. 34). Bir yıl süren ve okulun eğitiminin yarısını oluşturan uygulamalı kamu hizmetleri eğitimi vermesi sayesinde tecrübeli ve üst düzey bir devlet yöneticisi gibi düşünmeyi öğrenmiş öğrenciler yetiştirmektedir.

Uygulama stajlarının eğitim boyunca toplanmış olan notlara etkisi %39'dur . Bu oran göz önünde bulundurulduğunda stajlar sırasında not kaybı güdülmesinin kaçınılmaz olduğu görülmektedir. Danıştay ve Sayıştay'da görev alabilme fırsatı yakalayabilen hatta Cumhurbaşkanlığı'na

kadar yükselebilecek bir üst düzey kamu yöneticisi adayının stajları not kaygısıyla geçiriyor olması elbette istenmeyen bir durumdur. Son zamanlarda ENA'nın eleştirildiği noktalardan birisi de öğrencilerin gerçek idari işleyişten kopuk, teorik eğitimle sınırlanmış kapasiteli mezunlar yetiştiriyor olmasıydı (Şengül, 2009, s. 294).

ENA'dan mezun olan öğrencilere bir diploma verilmez (De Silguy, 2003). Zira, ENA'da eğitim görmüş olan öğrenciler hayatları boyunca "ENA mezunu" sıfatını taşıyacaklardır (Coussirou, 1996).

1.4. Atama Süreci

Resmi Gazete'de 2015 yılında yayınlanan 2015-1449 sayılı kanunun uyarınca İlk Eğitim'in sonunda öğrenciler, kamu hizmetlerinden sorumlu bakanın emriyle anayasada tanımlanan atama prosedürleri çerçevesinde Ulusal Yöneticilik Okulu aracılığıyla işe alım yapan organlardan birine atanırlar.

Öğrencilerin eğitim boyunca gösterdiği performans, mezun olduklarında Sayıştay, Danıştay, Bakanlıklar gibi devletin en üst kademelerinden birinde çalışma fırsatı yakalayabilme fırsatını tanımasını sağladığından oldukça önemlidir. Zira aynı kanunun 46'ncı maddesinde belirtildiği üzere eğitimin sona ermesinden en az altı ay önce, ENA aracılığıyla işe alım yapan organlar için Başbakanlık tarafından açıklanan kontenjanlara yerleşmesi uygun görülen öğrencilere Başbakanlık tarafından atanan "öğrenci atama prosedürü izleme komitesi" tarafından iş teklifleri götürülür. Öğrenciler okul bitirme puanlarına göre tercihte bulunurlar ve tercihleri onaylanan adaylar 10 yıl kamuda çalışmayı taahhüt ederek ilgili pozisyonda işe başlar: Reddetme hakları saklıdır.

Ataması gerçekleşmeyen yahut kamu sektöründe çalışmak istemeyen adaylar ise özel sektörde çalışabilmektedirler. Ancak ENA mezunları arasında kamu sektörünün özel sektöre oranla daha cazip olduğu görülmektedir zira 1985-2009 yılı mezunları nezdinde özel sektörde çalışmayı tercih eden énarque oranı %7,3 iken kariyeri boyunca özel veya kamu şirketinde çalışmış énarque oranı %22 olarak karşımıza çıkmaktadır (Rouban, 1997). Buna göre ENA'nın üst düzey kamu yöneticisi yetiştirme misyonuna uygun bir yaklaşımla eğitim verdiği, böylece mezunların kamu sektöründe kalmayı tercih ederek yönetici pozisyonlarında yer aldığı sonucuna varılabilir.

2. BAŞBAKANLIK 2021 DÖNÜŞÜM RAPORU: ÜST DÜZEY KAMU ÇALIŞANLARI MİSYONU VE ENA'NIN KAPATILMASI

2020 yılı ocak ayında Fransa Başbakanlığı tarafından üst düzey kamu yönetimi misyonu ile ilgili bir rapor yayınlanmış ve bu raporda kamu yönetiminin değişen kamu hizmetleri beklentisi ve dijital dönüşüm hedefleri göz önünde bulundurularak revize edilmesi gerekliliğinden bahsedilmektedir. Bu raporda başta ENA olmak üzere, üst düzey kamu yöneticilerinin yetiştirilmesinde rol oynayan 13 Kamu Hizmetleri Okulunun pedagojik amaç ve yöntemlerinin, buna bağlı olarak eğitim içeriklerinin değiştirilmesi ve bu kapsamda ENA'nın kaldırılarak yerine kamuya yalnızca yönetim alanında değil sosyal bilimler, kamu maliyesi gibi alanlarda da üst düzey kamu hizmetlerinde yer alabilecek düzeyde çalışan yetiştirmesi istenen daha kapsamlı bir kamu hizmeti eğitimi veren eğitim kurumu oluşturulması gerekliliğinden söz edilmektedir (Fransa Başbakanlığı, 2020).

Yayınlanan rapora göre kamu hizmetleri eğitimi veren ENA, Halk Sağlığı Yüksek İhtisas Okulu (EHESP), Ulusal Polis Yüksekokulu (ENSP) gibi kurumların her birinin ayrı sınav ve eğitim prosedür ve metotlarının olması, parçalanmış kamu yönetimi eğitimine işaret eder ve bu parçalanmış yapı güvensizlik doğurabilir, aksiyona geçmeyi yavaşlatabilir ve parçalanmış yapıların birbirinin rakibi olduğundan birbirini küçümsemesine sebebiyet verebilir (Fransa Başbakanlığı, 2020, s. 17).

Öte yandan özel sektör ve kamu arasında artan rekabet kamu hizmeti okullarını tehdit etmektedir: Kamu hizmetlerinde yer almanın çekiciliği azalmakta, bu da nitelikli kişilerin özel sektöre yönelmesine sebep olmaktadır. Fransız bürokrasinin devamlılığı ve kalitesinin korunması için nitelikli kamu yöneticilerinin varlığına ihtiyaç vardır (Fransa Başbakanlığı, 2020, s. 11).

Kamu hizmetlerinin çekiciliğini artırmak ve dolayısıyla en iyileri istihdam etmeye devam etmek için devletin ücret anlamında olmasa bile kariyer yönetimi açısından çaba sarf etmesi ve reformlar yapması gerektiği ifade edilmiştir. Rapora göre yeni kamu yönetiminin misyonları:

- Kariyerin başlangıcı ve ortalarında ortak bir kamu hizmeti kültürü edinilmesini sağlamak, okulları gerçek uygulama okulları haline getirmek ve öğrencileri sıralama/sınıflandırma araçları ile değerlendirmeye odaklanmak yerine eğitimin kendisini profesyonelleştirmek,

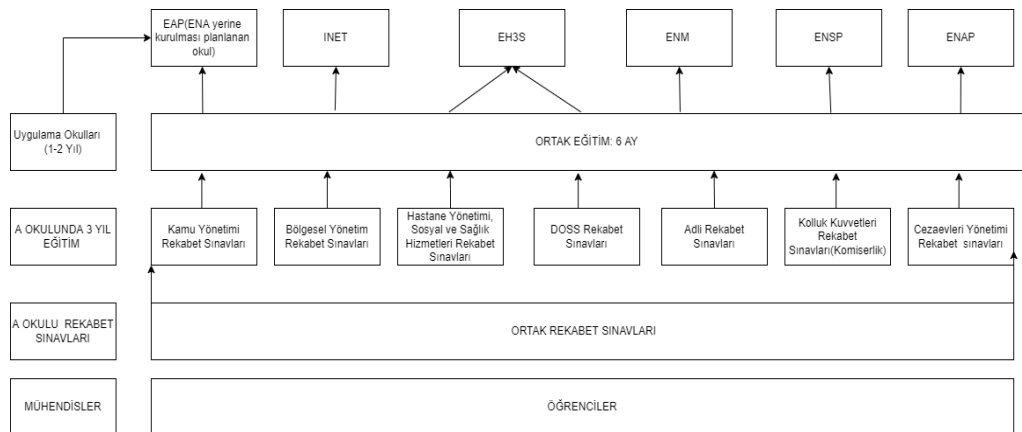
- İşe alımları çeşitlendirmek: Sosyal plan dâhilinde, özellikle engelli bireyler dikkate alınarak, işe alımlarda cinsiyet eşitliğine uygun, kişi ve beceri profillerini çeşitlendirmek,

- Kariyerlerin dinamik hale getirilmesini sağlamak: Hem çalışanların profesyonel gelişiminin takibi (İK, mobilite, sürekli eğitim) hem de sonuçların takibi açısından (değerlendirmeler, oryantasyonlar) dinamik bir kariyer oluşturulmasını sağlamak şeklinde sıralanabilir.

2.1. Başlangıçta Ortak Bir Eğitim Verilmesi Önerisi

Fransa’da kamu çalışanlarının eğitimi, hizmet alanlarına göre eğitim veren kamu hizmeti okullarında alınan eğitimlere dayanır. Farklı hizmet alanları için farklı okullardan eğitim alınmasının üst düzey kamu çalışanlarının eğitim birliği içerisinde olmasına engel teşkil ettiğinden, ortak bir başlangıç eğitim alınması gerektiği belirtilmiştir. Raporda üst düzey kamu çalışanlarının tümünün yetiştirilmesinde izlenmesi gerektiği düşünülen yol aşağıda verilmiştir.

Şekil 2. Tronc Commun: Ortak Eğitim Şeması (Fransa Başbakanlığı, 2020, s. 20).



Uygulanması önerilen yeni eğitim programında ilk etapta adayların kamu hizmetinde yer almak istedikleri alana göre ortak türde (sözlü, yazılı vb.) sınavlara gireceklerdir. Farklı alanlar için farklı sınavlar yapılacaktır. Kabul alan adaylar 6 aylık bir ortak eğitim alacaklardır. 6 aylık sürecin 3 haftasında askeri hazırlık bulunmaktadır. Askeri hazırlık savunmanın

organizasyonunu anlamak, zorluklarını keşfetmek ve güvenlik eğitimi almak amacıyla gerçekleştirilecektir (Fransa Başbakanlığı, 2020, s. 17).

Takip eden üç hafta boyunca öğrencilerin “Ulusal Hizmet” eğitimi almasına ayrılmıştır. Sonraki 4 ay ise operasyonel stajlarla tamamlanacaktır. Kalan zaman diliminde ise ulusal ve Avrupa kamu kurumları, Devletin idari ve yargı teşkilatı, etik, yönetim ve liderlik, insan kaynakları yönetimi gibi alanlarda atölye çalışmaları ve simülasyonlar yapılması planlanmaktadır.

Ortak eğitim tamamlandıktan sonra seçilen kamu hizmeti alanlarına göre öğrenciler kamu hizmeti okullarına yerleştirilecek ve okulun verdiği eğitime göre 1 veya 2 yıl eğitim alacaklardır.

Yukarıda verilen modelde dikkat çeken bir nokta ENA'nın yerine kurulacak olan Kamu Hizmetleri Enstitüsü'nde kamuda çalışacak mühendislerin de mühendislik eğitimlerini tamamladıktan sonra eğitim görecektir. Raporda mühendislerin ortak eğitime dahil olmamasıyla ilgili olarak ortak eğitimin mühendislerin eğitim süreçlerini uzatacak olması gerekçesi sunulmuştur (Fransa Başbakanlığı, 2020, s. 18).

2.2. ENA'nın Kapatılması

2020 yılında yayımlanan üst düzey kamu çalışanları misyonu raporunun ardından 8 Nisan 2021 tarihinde ENA'nın kaldırılarak onun yerini alacak yeni bir kurumun raporda planlanan Kamu Hizmetleri Enstitüsü yerine “L'Institut National de Public” (Ulusal Kamu Hizmetleri Enstitüsü) ismiyle kurulacağı, kendisi de bir énarque olan cumhurbaşkanı Emmanuel Macron tarafından açıklanmıştır (Gatinois & Floch, 2021).

Dönüşüm ve Kamu Hizmetleri Bakanı Amélie de Montchalin bakanlığın sitesinde yayınladığı konuşmasında kurumun kapatılmasının gerekçesi olarak ülkede yaşanan çok boyutlu krizi gerekçe göstermiştir: Montchalin, İkinci Dünya Savaşı'ndan beri ülkenin geçirmiş olduğu en zor dönemin yaşandığını ve krizlerin yaşandığı bu dönemin bazı zayıflıkları gün yüzüne çıkardığını ifade etmiştir (Montchalin, 2021). Krizin patlak vermesinde 2019 yılında ortaya çıkan korona virüsü ve pandeminin küresel çapta sağlık ve ekonomi alanları başta olmak üzere kamu hizmetlerinin yetersiz kalmasında büyük etkisinin olduğu açıktır.

Emmanuel Macron pandeminin ilk zamanlarında yapmış olduğu bir açıklamada “İçinde olduğumuz durum, virüse karşı ulusal bir savaş. Bütün paydaşlarımızı devletin yanında olarak birlikte savaşmaya davet ediyoruz.” ifadesini kullanmıştı (Macron, 2020). Montchalin’in açıklamalarıyla birlikte değerlendirildiğinde bu savaşın yalnızca sağlık alanında değil, kamu hizmetlerinin tümünde devam ettiğini söylemek mümkündür. Zira Montchalin, kriz döneminin kamuoyunda fark edilebilecek düzeyde bir kamu hizmetleri değişim ve dönüşüm ihtiyacı yarattığını ve kamu hizmetlerinden beklentilerin bu hizmetlerin daha etkili, daha yakın, daha insancıl ve çevik olması yönünde değiştiğini ifade etmiştir (Montchalin, 2021). Bu doğrultuda kamu hizmetlerinde değişim ve dönüşüm ihtiyacını karşılamak amacıyla alınan tedbir ve aksiyonlardan biri ENA’nın kapatılarak yerine farklı bir enstitünün kurulması olduğu görülmektedir.

Aslına bakıldığında ENA’nın kapatılması yeni bir gündem maddesi değildir. Aralarında 4 cumhurbaşkanı ve 9 başbakanın bulunduğu yüzlerce üst düzey kamu yöneticisi yetiştiren bu köklü kurumun , kamunun ihtiyaçlarına cevap veremiyor oluşunun yanında çoğu zengin kesimden gelen halktan kopuk mezunlar yetiştiriyor olması sebebiyle sık sık eleştirildiği ve kapatılması ile ilgili asılsız haberle “elitler okulu” olarak da bilinir (Garrigou, 2016).

ENA tarafından 2015 yılında yayınlanmış bir raporda, 1985-2009 yılları arasındaki öğrencilerin mezuniyet sonrasında hizmet verdiği sektörler, eğitim geçmişleri, cinsiyet dağılımları gibi birçok istatistik paylaşılmıştır. Çalışmada devlet başkanı statüsüne erişen enarque oranının yalnızca %0.04 olduğu ve Who’s Who adlı kaynakta yer almayan enarque oranının %74 olduğu bilgisi “çok sayıda kişiyi ilgilendirmeyen” veriler olarak sunulmuştur .

2015 yılında bizzat okul tarafından yapılmış çalışmada özellikle “çok sayıda kişiyi ilgilendirmeyen” veriler olarak sunmasının yanında mezunların çiftçi, esnaf, mavi yaka gibi hangi sosyal statüden ailelere mensup olduğu ile ilgili verilerin hatırı sayılır düzeyde olması okulun elitler okulu söylentilerine karşılık yayımladığı bir çalışma olması iddiasını destekler niteliktedir. Fransa’nın önemli yükseköğrenim kurumlarından biri olan Sciences po’nun Araştırma Merkezi tarafından yayınlanmış çalışmada ENA mezunlarının %11,8’inin Grand Corps birimlerine mensup olmak üzere %60’ının üst sınıf ailelerden geldiği bir istatistik yer almaktadır

(Rouban, 1997). Benzer önemli bulgular Bourdieu'nün çalışmasındaki grandes écoles karşılaştırmasında da yer almaktadır: buna göre anne ve babası lisans veya daha yüksek dereceli diploma sahibi olan, büyükbabaları üst sınıflara mensup olan ya da Paris'te ikamet eden ENA öğrencilerinin oranları oldukça yüksektir (Bourdieu, 2018).

ENA'nın kapatılması ve yerine yeni bir kurum açılması, kapatılması ile ilgili tartışmalara bir son verilmiş olmasının yanında yeni kurulacak olan Ulusal Kamu Hizmetleri Enstitüsü'nün amaç, kapsam ve nitelikleri ile üst düzey kamu yöneticilerinin yetiştirilmesine ne ölçüde katkıda bulunacağı ve ENA'nın kapatılması ile "fırsat eşitliği" sorununun ne ölçüde çözülebileceği ile ilgili birtakım tartışmalar gündeme gelmektedir.

3. ULUSAL KAMU HİZMETLERİ ENSTITÜSÜ (INSP)

Organizasyon ve işleyişine ilişkin kararların 1 Aralık 2021 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanmasının ardından 1 Ocak 2022 yılında kurulan Ulusal Kamu Hizmeti Enstitüsü (INSP), kapatılan Ulusal Yöneticilik Okulu ENA'nın yerine kurulmuş olan ve Devletin üst düzey yöneticilerinin işe alımı, başlangıç eğitimi ve sürekli eğitiminin verilmesi için kurulmuş yeni kamu eğitim ve araştırma kurumudur.

Kurumun öncelikli amacı, geleceğin Devlet yöneticileri için üst düzey bir eğitimin verilmesi ve kamu işe alımlarında Fransa'nın sosyal, coğrafi ve akademik çeşitliliğinin yansıtılması olarak ifade edilmiştir. Bu noktada, ENA öğrencilerinin tek tip bir profile sahip elit kesimden olması eleştirilen bir noktayken kurum amacının bu şekilde ifade edilmiş olması önemlidir.

ENA'da olduğu gibi Devletin üst düzey yönetici adaylarını yetiştirmek üzere Başlangıç Eğitimi ve Sürekli Eğitimler, rekabet sınavları ve bu rekabet sınavlarına hazırlık programları mevcuttur. Ancak ENA'dan farklı olarak INSP'de rekabet sınavına hazırlıkta burslu öğrenciler için yeni hazırlık eğitim sınıfı bulunmaktadır. Buna göre gerekli şartları sağlayan öğrenciler burslu olarak rekabet sınavlarına hazırlık programına kayıt olabileceklerdir. Bu öğrencilere burs yardımının yanında konaklama desteği de sunulacaktır .

INSP'de İlk Eğitim süresince verilecek olan eğitimlerdeki amaç, ortak bir kamu eylemi kültürü geliştirerek idareyi bölümlere ayırmaktır. Üst düzey kamu yöneticisi yetiştirmek üzere eğitim veren kamu hizmeti okullarındaki ortak derslerin uygulanması İlk Eğitim'le sağlanacaktır. Dolayısıyla

çalışmanın önceki bölümlerinde yer verilen Başbakanlık 2021 Dönüşüm Raporu'nda kamu hizmeti veren okullarda ortak eğitim verilmesi modelinin uygulandığı görülmektedir.

Ancak elitler okulu eleştirileri getirilen ENA'nın kapatılmasının ardından açılan kurumda; burslu hazırlık ve eğitim programlarının açılması INSP'nin elitler okulu olmayacağı çıkarımını yapmak için oldukça yetersizdir.

SONUÇ

Gelişen ve artan kamu ihtiyaçlarına cevap vermek ve kamuda liyakate dayalı bir bürokrasinin oluşmasını sağlamak amacıyla yapılan bir girişim olan ENA, 60 yılı aşkın sürede yüzlerce üst düzey ve nitelikli kamu yöneticisi yetiştirmiştir ve başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere birçok devlet bu uygulamadan çeşitli oranlarda esinlenmiştir. Bu çalışmada, ENA'nın kurulmasını tetikleyen faktörlerden II. Dünya Savaşı sonrası duyulan nitelikli çalışan ihtiyacı ve bürokrasinin baki olması sebebiyle sürdürülebilir ve merkeziyetçi bir şekilde inşa edilmesi anlayışı açıklanmıştır. Kurumda verilen eğitim türleri ve içeriklerine göre başarıyı tetikleyen faktörler incelenmiştir. Eğitim programlarının içeriklerinin derinlemesine ve profesyonel bir şekilde hazırlanmış olması, öğrencilerin mezun olmadan birçok alanda ulusal ve uluslararası stajlarla yetki ve becerilerinin pekişmesiyle bürokrasinin sağlam ve sürdürülebilir olması temeline dayandırıldığı ifade edilmiştir. Yakın zamanda alınan ve kurumun başarısına yapılan övgülere ters düşen kapatılma kararına ilişkin iddialar ve yeni açılacak kurumla ilgili açıklamalar değerlendirilmiştir.

ENA'nın yerine açılan Ulusal Kamu Hizmeti Enstitüsü'ne ENA'nın fonksiyon ve kapsamının dışında bir nitelik ve görevin atfedilmediği, ENA'nın öğrenci profili kadar kapsayıcılığının bulunmadığı, kamu dönüşümü çerçevesinden bakıldığında da istenilen dönüşümü sağlayamayacağı ve birtakım müfredat ve kapsam reformlarına ihtiyaç duyan bir kurum olduğu değerlendirilmiştir. Ancak başbakanlığın yayımladığı yeni üst düzey kamu hizmetleri misyonu göz önünde bulundurulduğunda ENA'nın mülga edilmesi düşüncesinin sebebi olarak gösterilen üst düzey kamu çalışanlarının eğitiminde "teklik" sağlanması hedefinin gerçekleştirilebilmesine yönelik bir yapılanma olduğu görülmektedir.

ENA, Fransa'da resmi olmayan bir "elitler okulu" olması ve öğrenci çeşitliliğinin azlığı sebebiyle kapatılması gereken bir kurum olarak görülmüştür. Resmî açıklamalarda kamu hizmeti dönüşümü ve kamu yönetiminde ortak bir eğitimin esas alındığı yeni bir sisteme geçilmesi de kapatılma sebepleri arasında gösterilmektedir. 75 yıllık hizmetin ardından yerini enstitü statüsünde bir kuruma bırakacak ve farklı bir isim, misyon ve yöntemle üstelik farklı bir eğitim grubu olan mühendisleri de kapsayacak bir hizmet verecektir. Yeni açılan kurumun öğrenci profilleri ve uygulamanın nasıl şekilleneceği, ENA'nın elitler okulu olması söylentilerinin doğruluğunun anlaşılmasına da ışık tutabilecektir.

Bu çalışmada günümüzde kamuda çeşitli reform uygulamalarının yürütüldüğü Fransa'da, II. Dünya Savaşı'ndan bu yana eğitim veren ve kemikleşmiş bir eğitim kültürünü barındıran bir kurumun kapatılmasına ilişkin sebepler incelenmiştir. Üst düzey kamu görevlilerinin yetiştirilmeleri için Anayasasında özel hüküm bulunmasına rağmen (Türkiye Cumhuriyeti Anayasası, 1982) uygulamanın bulunmadığı Türkiye için Fransa'da uzun yıllar bu alanda faaliyet gösteren ENA'nın kuruluşu, işleyişi, olumlu ve olumsuz yönleri, kuruma yöneltilen eleştiriler ve kapatılması süreci ile ENA yerine kurulan Ulusal Kamu Hizmeti Enstitüsü titizlikle analiz edilmelidir. Yapılacak değerlendirmeler, Türkiye'de ve gelişmekte olan diğer ülkelerde ihtiyaç duyulan kamu hizmetine uygun yöneticilerin yetiştirilmesi için atılması gereken adımlar konusunda katkı sağlayacaktır.

Türkiye için Üst kademe kamu yöneticileri ile ilgili usûl ve esaslar ile kamu kurum ve kuruluşlarında atama usûl ve esaslarını belirlemek amacı ile 3 numaralı Üst Kademe Kamu Yöneticileri İle Kamu Kurum Ve Kuruluşlarında Atama Usûllerine Dair Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi 10/07/2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu kararname üst kademe kamu yöneticilerinin atamalarına ilişkin olup seçilmelerine yönelik ayrıntılı mesleki yeterlilikler ve yetiştirilmelerine ilişkin hükümler barındırmamaktadır (Resmi Gazete, 2018). Bu yönüyle üst kademe kamu görevlilerinin seçilmeleri, yetiştirilmeleri ve eğitimlerine ilişkin Türkiye'de de bir kurumsallaşma eksikliği göze çarpmaktadır.

Kamu hizmeti veren kurumların modern ve ihtiyaçlara karşılık veren yapılara dönüşmesi için kamudaki üst düzey yöneticilerin eğitim ve yetiştirilmeleri etkin liderlik ve yetkinlik açılarından kilit önemdedir.

Ülkelerin toplumsal yapıları, yönetim kültürleri ve tarihsel miraslarının getireceği doğal farklılıklar bir yana, var olan iyi uygulamaların analizi ile her ülke bu alanda kendine özgü yapılar kurabilecektir. ENA ve yerine kurulan Ulusal Kamu Hizmeti Enstitüsü'nün yapısı ve işlevi bu anlamda incelenmeye değer bir örnektir.

KAYNAKÇA

ARON, R. (1976). Demokrasi ve Totalitarizm. Kültür Bakanlığı Devlet Kitapları.

BAYSAL, T. (2016). Türkiye'de kamu yöneticilerinin yetiştirilmesi, sorunlar ve çözüm önerileri. Akademik Yaklaşımlar Dergisi, 7(1), 186-213.

BOURDIEU, P. (2018). Cultural reproduction and social reproduction. In Knowledge, education, and cultural change (pp. 71-112). Routledge.

CONSEIL D'ETAT. (2021). Comment devient-on membre de Conseil d'Etat? Adres: <https://www.conseil-etat.fr/actualites/fiches-pedagogiques-pour-en-savoir-plus/comment-devient-on-membre-du-conseil-etat> Erişim Tarihi 11 Kasım 2021.

COUSSIROU, J. (1996). Faut-il supprimer l'ENA. Editions d'organisation, Paris. KESLER JF (1985), L'ENA, la société, l'Etat, Ed. Berger-Levrault, Paris.

DE SILGUY, Y.-T. (2003). Moderniser l'état, le cas de l'ENA: rapport au ministre de la fonction publique, de la réforme de l'état et de l'aménagement du territoire. La Documentation française.

DIRECTION DE L'INFORMATION LÉGALE ET ADMINISTRATIVE, m. (2021). Concours de la fonction publique : il est possible de se présenter autant de fois que vous le souhaitez. Adres: <https://www.service-public.fr/particuliers/actualites/A14810>. Erişim Tarihi 21 Kasım 2021.

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ADMINISTRATION ET DE LA FONCTION PUBLIQUE. (2017). Répertoire Interministrielle des Métiers d'Etat. Adres: https://www.fonction-publique.gouv.fr/files/files/biep/Rime/RIME_edition_web_2017.pdf. Erişim Tarihi 9 Kasım 2021.

ELYSÉE. (2021). Intervention du Président de la République À L'Occasion de la Convention Managériale de L'Etat. <https://www.elysee.fr/front/pdf/elysee-module-17482-fr.pdf>. Erişim Tarihi 17 Kasım 2021.

FRANSA BAŞBAKANLIĞI. (2020). Missions Haute Fonction Publique: Propositions. Adres: https://www.gouvernement.fr/sites/default/files/document/document/2020/02/rapport_de_m._frederic_thiriez_-_mission_haute_fonction_publique_-_18.02.2020.pdf. Erişim Tarihi 11 Kasım 2021.

FRANSA YÜKSEKÖĞRETİM VE ARAŞTIRMA BAKANLIĞI. (2011). Repertoire des Métiers. Adres: https://cache.media.enseignementsup-recherche.gouv.fr/file/Ressources_humaines/88/0/7-reme-ressources-humaines_200880.pdf. Erişim Tarihi 11 Kasım 2021.

GARRIGOU, A. (2016). Les élites contre la République: Sciences Po et l'ENA. La Découverte.

GATINOIS, C., ve FLOCH, B. (2021). Emmanuel Macron annonce la disparition de l'ENA, remplacée par l'ISP. Adres: https://www.lemonde.fr/politique/article/2021/04/08/emmanuel-macron-annonce-la-suppression-de-l-ena_6075996_823448.html. Erişim Tarihi 9 Kasım 2021.

GÜNAY, Ö. F. (2004). Üst düzey kamu yöneticilerinin yetiştirilmesi. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

İRİŞ, H. İ. (2021). Üst kademe kamu yöneticilerinin atanmaları, nitelikleri ve görevlerinin sona ermesi Sosyal Bilimler Enstitüsü].

L'ENA: Ecole National Administration. (2021). Offre de Formation Continue. Adres: <https://www.ena.fr/Formation/Formation-continue/Offre-de-formation-continue-2021>. Erişim Tarihi 11 Kasım 2021.

MACRON, E. (2020). Emmanuel Macron : "Nous sommes en guerre" contre le coronavirus. <https://www.youtube.com/watch?v=5wYyJckGrdc>. 9 Kasım 2021.

MONTCHALIN, A. (2021). MTFP Message vidéo à destination des préparationnaires de l'ENA.
<https://www.youtube.com/watch?v=RKr1fOd473w>. Erişim Tarihi 11 Kasım 2021.

RESMI GAZETE. (2018). Üst Kademe Kamu Yöneticileri İle Kamu Kurum Ve Kuruluşlarında Atama Usûllerine Dair Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi. Adres: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/19.5.3.pdf>. Erişim Tarihi 23 Mart 2022.

ROUBAN, L. (1997). Les Enarques en Qabinet: 1984-1996.
http://www.cevipof.com/fichier/p_publication/453/publication_pdf_cahierducevipof17.pdf. Erişim Tarihi 20 Kasım 2021.

ŞENGÜL, R. (2009). Kamu Yönetiminde Yüksek Yöneticilerin Yetiştirilmesinde Okul Modeli: Fransada Ena Örneği. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi(24).

TÜRKİYE CUMHURİYETİ ANAYASASI. (1982). Adres: [mevzuat.gov.tr](https://www.mevzuat.gov.tr). Erişim Tarihi 10 Nisan 2022.

BİLGİ ALIŞVERİŞ İKLİMİNİN BİLGİ TRANSFERİNE OLAN ETKİSİNDE GÜVEN VE BAĞLILIĞIN ARACILIK ETKİSİ¹

Muhammet Burak DELİBAŞ²

Geliş Tarihi: 11/05/2023

Kabul Tarihi: 05/06/2023

ÖZET

Bilginin stratejik bağlamda başat üretim faktörü olarak kabul edildiği günümüzde; bilgi transferi, işletmeler için hayati önemi haiz bir konu olarak değerlendirilmektedir. Örgütler için vazgeçilmez stratejik bir varlık ve en önemli kaynak olan bilginin hem örgüt içi hem de örgütler arası transferi ise mevcut bilginin kullanımının yanında genişletilmesi ve zenginleştirilmesi için elzemdir. Örgüt içi ve örgütler arası bağlamlarda farklı dinamiklerin söz konusu olduğu bilgi transferi, aynı zamanda örgütlerin en önemli rekabet avantajı kaynağıdır. Transfer edilen bilginin yabancı bir kaynaktan elde ediliyor olması ise konuyu sadece işletmeler için değil ülke ekonomisi için de stratejik bir boyuta taşımaktadır. Zira transfer edilen bilginin, ülke ekonomisine de katma değer sağlama potansiyeli çoğu zaman söz konusu olabilmektedir. İşletmeler ve ülke ekonomisi için sahip olduğu öneme binaen bu çalışmada yabancı ortaktan ortağı bulunduğu işletmeye yönelik bilgi transferi konusu ele alınmıştır. Örgütlerde bilgi transferinin etkin bir şekilde gerçekleşmesi ise çeşitli faktörlere bağlı bulunmaktadır. Alanyazında bilgi transferine olan pozitif etkileri bağlamında birçok defa ele alınmış olan bilgi alışveriş iklimi araştırmanın bağımsız değişkeni olarak belirlenmiştir. Bu ilişkinin daha açık ve saflaştırılmış bir biçimde ortaya çıkarılabilmesi amacıyla da bilgi transferinin gerçekleşmesine zemin oluşturduğu varsayılan güven ve bağlılık unsurlarının bu ilişkide bir etkilerinin olup-olmadığı çalışmanın ana sorunsalı olarak belirlenmiştir. Bu bağlamda bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferine olan etkisinde güven ve bağlılık unsurlarının aracılık etkisinin araştırılması çalışmanın ana araştırma konusunu teşkil etmektedir. Araştırmanın verileri Türkiye genelinde 2011-2021 yılları arasında kurulmuş olan ve en az bir Türk ve en az bir yabancı ortağı bulunan 407 işletmeden anket yöntemi ile

¹ Bu yayın Muhammet Burak DELİBAŞ'ın 2023 yılında Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'ne sunduğu "Yabancı Ortaklı İşletmelerde Bilgi Transferi" isimli doktora tezinden türetilmiştir.

² Arş. Gör. Dr., Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, mbdelibas@bingol.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8137-3663

elde edilmiştir. Çalışmada aracılık etkilerinin tespiti amacıyla aracılık analizi yapılmıştır. Yapılan analizler neticesinde bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferine etkisinde güven ve bağlılığın ayrı ayrı aracılık etkilerinin söz konusu olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Bilgi transferi, bilgi alışveriş iklimi, ilişki sermaye, yabancı ortaklı işletme

Mediation Effect of Trust and Commitment on The Effect of Exchange Climate Attributes on Knowledge Transfer

ABSTRACT

Today, when knowledge is strategically accepted as the dominant production factor, knowledge transfer is considered as a vital issue for firms. The transfer of knowledge, which is an indispensable strategic asset and most important resource for organizations, both within and between organizations is essential for the expansion and enrichment of existing knowledge as well as its use. Knowledge transfer is seen as the most important source of competitive advantage for firms. Obtaining the transferred knowledge from a foreign source is not only significant to the firms but also to the national economy because the potential of the transferred knowledge to provide an added value to the country's economy is seen to be quite high. Due to its importance, in this study, the issue of knowledge transfer from the foreign partner to the business is discussed. In addition, the effective knowledge transfer in organizations depends on various factors. The exchange climate, attributes which have been discussed many times in the literature in terms of their positive effects on knowledge transfer, have been determined as the independent variables of the research. In order to reveal this relationship in a more clear and purified way, the main problem of the study was determined whether the factors of trust and commitment, which are assumed to form the basis for the realization of knowledge transfer, have an effect on this relationship. In this context, the main research subject of the study is to investigate the mediation effect of trust and commitment in the effect of exchange climate attributes on knowledge transfer. The data of the research were obtained by survey method from 407 firms established between 2011-2021 in Türkiye and with at least one Turkish and at least one foreign partner. In the study, mediation analysis was used to determine the mediation effects. As a result of the analyzes, it has been determined that there are mediating effects of trust and commitment in the effects of exchange climate attributes on knowledge transfer.

Keywords: Knowledge transfer, exchange climate attributes, relational capital, firms with foreign partners

GİRİŞ

Teknolojik ilerlemeye bağlı olarak gelişen iletişim ve ulaşım imkânları ve bunların bir sonucu olarak ortaya çıkan küreselleşme olgusu, işletmeler için tarihin hiçbir dönemiyle kıyaslanamayacak ölçüde büyük bir rekabet ortamı yaratmıştır. Bilgi ise sözü edilen yoğun rekabet ortamında işletmelere sürdürülebilir rekabet üstünlüğü kazandıracak en önemli kaynak (He, Meadows, Angwin, Gomes ve Child, 2020: 606) ve vazgeçilmek bir stratejik varlık (Argote, 2013: 49) olarak değerlendirilmektedir. Sahip olunan bilginin etkin kullanımının amaçlandığı bilgi yönetiminin temel çıkış noktası ise öncelikle sahip olunan bilgiyi kullanılabilir hâle getirmek, daha sonra da farklı kullanıcılar için kolaylıkla yararlanılabilecek bir forma kavuşturmadır. Bilgi yönetim süreçleri incelendiğinde en önemli faaliyetin bilginin örgüt içi ve örgütler arasındaki transferinin etkin bir şekilde sağlanması olduğu görülmektedir (Vaghefi, Lapointe ve Shahbaznezhad, 2018: 1). Zira fikirlerin insan zihninde oluştuğu ancak bu fikirlerin geliştirilmesi ve yeni bilgi yaratımının ancak insanlar arası etkileşim ile mümkün olduğu değerlendirilmiştir (Nonaka, 1994: 15).

Bilgi temelli görüşe göre, ortaklıkların kurulmasındaki temel gerekçelerin başında ortaklardan en az birinin diğer ortaklardan bilgi ve yetenek transferini amaçlamaları bulunmaktadır (He, Meadows, Angwin, Gomes ve Child, 2020: 606). Çünkü bu görüşe göre yoğun rekabet ortamlarında bilgi, sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayan önemli bir örgütsel varlık olarak kabul edilmektedir. Bu bilginin aktarılması ve taklit edilmesinin zorluğu ise kendisine örgütsel düzeyde stratejik bir önem atfedilmesinin önemli sebeplerinden biridir (Alavi ve Leidner, 1999: 2). Bunun yanında, bilgiye sahip olan tarafın, diğer paydaşların fırsatçı davranışlarından sakınmak için korumacı davranışlarda bulunarak bilgi paylaşımını sınırlamaları ya da bazı durumlarda tamamıyla reddetmeleri de söz konusu olabilmektedir. Bu risk ve beklenti durumu birbirine zıt iki tutuma işaret etmekteyse de tarafların aralarındaki bağların güçlendirilmesi ve çatışmanın yönetilebilmesi durumunda bilgi paylaşımının etkin bir şekilde sürdürülebilmesi mümkün olabilmektedir (Kale, Singh ve Perlmutter, 2000: 217).

Bu noktada ortaklar arasındaki bireysel düzeyde karşılıklı güvene ve etkileşime dayalı ilişki sermayenin, bilgi alışverişini temelindeki öğrenme ve teknik bilgi aktarımı için bir zemin oluşturduğu, bunun da ortakların fırsatçı

davranışlarını engelleyerek kritik bilgilerin kötüye kullanımını önleyeceği ön görülmektedir (Kale ve diğerleri, 2000: 217-218). Yine önceki çalışmalar (Park, Vertinsky ve Lee, 2012: 152) sosyal ilişkilerin ve bunların davranışsal özelliklerinin örgütsel bağlamda bilgi transferini kolaylaştırdığını göstermektedir. Bilgi transferi, doğası gereği transferi gerçekleştirecek olan tarafların sahip olduğu motivasyonla yakından ilişkili görülmekte olup, sürdürülebilir rekabet avantajının da buna bağlı olarak bir motivasyon yönetimi gerektirdiği öne sürülmektedir (Osterloh ve Frey, 2000: 538). Yapılan çalışmalarda ise bağlılık ve güven unsurları bu motivasyona temel oluşturan en önemli iki ilişki sermaye boyutu olarak öne çıkmaktadır (Collins ve Hitt, 2006: 159; Kale ve diğerleri, 2000: 220, 222; Park ve diğerleri, 2012: 152, 162). Bu bağlamda da ortaklar arasındaki bilgi transferinin sağlanması için güçlü bir ilişki sermayeye ihtiyaç olduğu da yapılan çalışmalarla ortaya konulmuştur (Collins ve Hitt, 2006; Inkpen ve Tsang, 2005). Bunun yanında, ilişki sermayenin alt boyutlarının bilgi transferine etkisini tekil olarak inceleyen çalışmalara rastlanmakla birlikte bu alt boyutların birlikte ele alındığı ve davranışsal özelliklerin bir diğer önemli alt başlığı olan bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferi üzerindeki etkisini ampirik olarak inceleyen çok az sayıda çalışma olduğu tespit edilmiştir (Robson, Skarmeas ve Spyropoulou, 2006: 591, 597). Bilgi transferine zemin oluşturan ilişki sermaye boyutlarına ek olarak ortaklıklardaki bilgi alışveriş iklimi de bir diğer önemli davranışsal özelliktir. Bilgi alışveriş iklimi, ortakların birbirleriyle ne ölçüde iyi çalıştığını yansıtan bir kavram olduğu için bunların arasındaki bilgi transferi de ortaklar arasındaki alışveriş ikliminin gücüne bağlı görülmektedir (Park ve diğerleri, 2012: 154).

Bilgi alışveriş ikliminin alt boyutlarının ilki olan çatışma çözümü, ortaklar arasındaki farklı hedefler ya da eşitsizliklerden kaynaklanan anlaşmazlıkların yalıtıcı etkilerinin azaltılması için oldukça önemli bir faktör olarak değerlendirilmektedir (Ding, 1997: 31-34). Bunun yanında ortaklar ve çalışanlar arasındaki yüksek derecede bir işbirliği ve mütekabiliyet kültürü, tarafların gömülü becerileri transfer etmesine izin veren daha yakın etkileşimlere yol açmaktadır (Lam, 2000: 490, 502). Söz konusu bilginin aktarımı için uygun kanallara sahip olmak ise başarılı aktarımlar için kritik bir koşuldur ve bu da bilgi alışveriş ikliminin son alt boyutu olan iletişimle alakalı bir husus olarak değerlendirilmektedir (Murray ve Peyrefitte, 2007: 115-116). Bu bağlamda davranışsal özelliklerden; ortaklar arası çatışma çözümü,

işbirliği ve iletişimi kapsayan bilgi alışveriş iklimi, araştırma modelinin bağımsız değişkeni olarak ele alınırken; ilişkisel sermaye başlığı altında ele alınan güven ve bağlılık alt boyutları ise araştırmanın aracı değişkenleri olarak çalışmaya dâhil edilmişlerdir. Böylece araştırmada bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferine olan etkisinde ilişkisel sermaye alt boyutlarının her birinin aracılık etkileri ayrı ayrı incelenmiştir.

Bu kapsamda, yapılan çalışmanın yabancı ortaklı işletmelerdeki bilgi alışveriş iklimi, ilişkisel sermaye boyutları ve bilgi transferi arasındaki ilişkileri tanımlamak için entegre bir çerçeve sunarak alanyazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu kavramların bütüncül bir çerçeve içerisinde ele alınmasının yanında, alanyazında ele alınan kurumsal ortaklıklar bağlamındaki çalışmaların dışına çıkılarak ortağı gerçek kişi olan ortaklıkların da inceleme konusu yapılması çalışmanın alanyazına yapacağı bir diğer katkı olarak değerlendirilmektedir.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Örgütsel yeteneklerin temelinde işletmelerin en önemli stratejik kaynağı olan ve örgüt üyeleri arasında yerleşik olarak bulunan uzmanlık bilgisinin entegrasyonu bulunmaktadır (Grant, 1996a: 375). Zira işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmeleri kendine özgü, nadir ve kolayca aktarılamayan veya tekrarlanamayan kaynakları gerektirmektedir (Grant, 1991: 129-130). İşletmelerin sahip olduğu, bu özellikleri haiz en önemli kaynaklar ise beceriler, deneyimler ve teknik bilgiler gibi örtük bilgi içeren unsurlardır ve bu bilgiler işletmelerin stratejik açıdan en önemli kaynakları olarak kabul edilmektedir (Quinn, 1992: 60, 62). Bilgi temelli görüş, somut kaynaklar tarafından sağlanan hizmetlerin, bunların nasıl bir araya getirildiğine ve uygulandığına bağlı olduğunu ve bunun da örgütün sahip olduğu bilgi birikiminin (know-how) bir işlevi olduğunu varsayar. Bu bilgi, örgüt kültürü ve kimliği, rutinler, politikalar, sistemler ve belgelerin yanı sıra işgörenler de dâhil olmak üzere çok sayıda işletme varlığına gömülüdür ve bunlar aracılığıyla taşınır (Alavi ve Leidner, 2001; Grant, 1996a, 1996b; Nelson ve Winter, 1982; Spender, 1996a, 1996b).

1.1. Bilgi Transferi

Çağımızın ve geleceğin en önemli stratejik kaynağı olarak değerlendirilen bilginin örgüt içi ve örgütler arası transferi ise mevcut bilgi

birikiminin faydalı kullanımı ve zenginleştirilmesi için elzem görülmektedir. Bilgi transferi, orijinal olarak bir örgüt ya da örgütsel birimin bünyesinde bulunan bilgi, yetenek ya da becerilerin, başka bir örgüt ya da örgüt bünyesindeki başka bir birim tarafından faydalı kullanımı olarak tanımlanmaktadır (Sarala ve Vaara, 2010: 6). Bu tanıma göre örgüt içerisindeki bir birimin sahip olduğu bilginin başka bir birim tarafından ya da örgütün elinde bulunan bilginin başka bir örgüt tarafından etkin olarak kullanımı söz konusu olmaktadır. Bunun yanında bilgi transferinin kapsamı özel bilgilerin yayılmasından, yeni yeteneklerin ve anlayışların geliştirilmesine kadar uzanan birçok faaliyeti de içerebilmektedir (Bresman, Birkinshaw ve Nobel, 1999: 444-445; Sarala ve Vaara, 2010: 6). Örgütsel anlamda bilgi transferi, bir başka tanımda ise örgütsel aktörlerin -takımlar, birimler ve örgütlerin- birbirleriyle deneyim ve bilgi alışverişinde buldukları, bilgi aldıkları ve onlardan etkilendikleri süreci ifade etmektedir (van Wijk, Jansen, ve Lyles, 2008: 832).

Somut bir nesnenin transferi söz konusu olduğunda taraflardan biri transfer edilen nesneyi edinirken, diğer taraf bunu kaybetmektedir. Zira transferi söz konusu olan şey göndericinin elinden çıkıp alıcıya ulaşmaktadır. Ancak soyut bir varlık olarak bilgi, bu noktada somut varlıklardan ayrılmaktadır: Bir bilginin transferinde alıcı yeni bir bilgi edinirken bilgiyi veren bu bilgiyi kaybetmemektedir. Bu da örgütsel açıdan bilginin etkin bir şekilde ikiye katlanması anlamına gelmektedir. Ayrıca somut varlıkların kullanılmaları halinde değer kaybettikleri düşünülürken; bilginin, bunun tam aksine, arttığı ve kullanılmadığında değer kaybına uğradığı düşünülmektedir (Sveiby, 2001: 346-347).

Bilgi transferi karmaşık bir süreçtir ve çoğu zaman buna etki eden faktörlerin anlaşılması da oldukça güç olabilmektedir. Alanyazında bilgi transferine etki eden birçok faktör incelenmiş ve bunların kimi zaman bilgi transferinin türüne göre farklılık gösterdikleri gözlemlenirken, kimi zaman da birden fazla transfer sürecinde (bireyler, örgütsel birimler ya da örgütler arasındaki) bilgi transferinin başarısını etkiledikleri tespit edilmiştir. Bilgi transferine etki eden bu faktörlerin bazılarının bilgi transferine olumlu etkileri tespit edilirken, bazılarının ise bu süreci olumsuz etkilediği gözlemlenmiştir. Örneğin Reed ve Defillippi (1990) ile Simonin (1999) yaptıkları çalışmalarda belirsizliğin bilgi transferi üzerindeki olumsuz etkisini ortaya koymuşlardır.

Sveiby (2001) ise bilgiye dayalı stratejilerin örgüte kazandıracaklarını tam olarak kavrayamamış bir yönetim anlayışının, örgütün sahip olduğu eski sistem ya da örgüt kültürü gibi faktörlerin de etkin bilgi transferini akamete uğratabilecek faktörler olduklarını ifade etmektedir. Bunun yanında Chen (2004) transfer edilen bilginin özelliği (açıklık/örtüklük derecesi), ortaklığın yapısı, örgütün özümseme kapasitesi, güven ve çatışma gibi birden fazla faktörün bilgi transferine etkisini incelemiştir; Darr ve Kurtzberg (2000) ise partner örgütlerin benzerliğinin bilgi transferine etkisini strateji temelli, müşteri temelli ve yakınlık gibi üç alt boyut üzerinden ele almıştır. Lucas (2006) örgütlerin dâhil oldukları ulusal kültürün bilgi transferine etkisini incelemiştir; Al-Alawi, Al-Marzooqi ve Mohammed, (2007) ile Rahman, Moonesar, Hossain ve Islam (2018) ise örgüt kültürünün bilgi transferine etkisinin üzerinde durmuşlardır.

Ortaklık alanyazını söz konusu olduğunda ise bütün bu faktörler arasında konunun doğasına daha uygun olan bazı faktörler ön plana çıkmaktadır. Bilgi transferi en az iki unsur (birey, birim, örgüt vb.) arasında gerçekleşen bir süreç olması nedeniyle, bu unsurların içerisinde buldukları atmosfer, ilişki düzeyi ve ilişki kurma biçimleri gibi hususlar bilgi transferinin başarısını doğrudan etkilemektedir. Bu bağlamda bilgi transferinin temel gerçekleştirici unsuru olan insanlar arasındaki ilişkilerin zeminini oluşturan davranışsal özellikler bilgi transferine etki eden en önemli faktörlerden kabul edilmektedir. Davranışsal özelliklerin iki alt boyutundan ilki bilgi alışveriş iklimi, ikincisi ise ilişki sermayesidir. Bu iki alt boyut ve bunların da alt bileşenleri birbirleriyle yakından ilişkili olarak değerlendirilmekte ve çoğu zaman birbirlerini de etkileme kapasitesine sahip oldukları görülmektedirler.

1.2. Bilgi Alışveriş İklimi

Bilgi alışveriş iklimi, veri/enformasyon/bilgi alışverişini yapan unsurların (firmalar, bireyler vb.) birbirleriyle ne kadar iyi çalışabildiklerini yansıtan bir yapıdır ve bilgi transferinin durumu, alışverişini gerçekleştiren unsurlar arasındaki iklimin gücüne bağlı görülmektedir (Park ve diğerleri, 2012: 154). Bu yapı ise üç temel bileşenden oluşmaktadır. Bunlar; çatışma çözümü, işbirliği ve iletişim öğeleridir (Robson, Skarmas ve Spyropoulou, 2006: 589).

1.2.1. Çatışma Çözümü

Bilgi alışveriş ikliminin ilk bileşeni olan çatışma çözümü, örgütsel ya da örgütler arası boyuttaki çatışmanın yönetilmesini ifade etmektedir (Robson ve diğerleri, 2006: 590). Çatışma ise örgüt içi ya da örgütler arası düzeydeki genel anlaşmazlık düzeyi olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca Anderson ve Narus (1990: 44) çatışmayı belirleyen parametrelerin anlaşmazlıkların sıklığı, yoğunluğu ve süresi olduğunu ifade etmişlerdir. Örgüt içerisinde ya da çeşitli ortaklık yapılarında çatışmanın olmaması düşünülmemeyeceği gibi aynı zamanda bir durgunluk sebebi olarak da değerlendirilmektedir. Ancak çatışmaların kontrolden çıkması ise örgütsel girişimin ya da ittifakın başarısızlıkla sonuçlanması ile neticelenecektir. Bu nedenle, durgunluğu ya da başarısızlığı önlemek için çatışmanın etkin bir şekilde çözülmesi oldukça önemli görülmektedir (Robson ve diğerleri, 2006: 590). Ortakların uyumsuz yönetim tarzları ve yaklaşımları, güç paylaşımı, maliyet ve faydaların dağılımında algılanan eşitsizlikler, örgüt kültüründeki farklılıklar ve yabancı ortak ile ev sahibi ülke arasındaki ulusal kültür farklılıklarından kaynaklanan çatışmalar ortaklıkların performansını engelleyebilmektedir (Ding, 1997: 31, 34). Bu yüzden de ortaklar arasındaki herhangi bir anlaşmazlığın yıkıcı etkilerini iyileştirmek için çatışma çözümünü önemli bir faktör haline getiren yakın etkileşimler gerekli görülmektedir (Park ve diğerleri, 2012: 154).

1.2.2. İşbirliği

Bilgi alışveriş ikliminin ikinci bileşeni olan işbirliği, ilişkisel sermayenin önemli bir alt boyutu olan karşılıklı güvenle yakından ilişkili olarak değerlendirilmiştir. Bu bağlamda işbirliği, zaman içerisinde gelişmesi beklenen karşılıklı ilişki neticesinde, ortak ya da tek taraflı sonuçlara ulaşmak için örgütler ya da kişiler tarafından gerçekleştirilen benzer veya birbirini tamamlayıcı eylemler olarak tanımlanmaktadır (Anderson ve Narus, 1990: 45). Çalışmasında İşlem Maliyeti Teorisi ışığında işbirliği ve fırsatçı davranışları karşılaştıran Hill (1990: 511) tüm iktisadi işlemlerin esas alındığı daha geniş bağlam göz önünde bulundurulduğunda; piyasanın, uzun vadede fırsatçılıktan ziyade işbirliğine eğilimli davranışlar sergileyen aktörlerin ayakta kalmasını sağlayacağını ifade etmektedir. Ayrıca Yan ve Gray (2001: 411) de işbirliği dinamiklerinin ortaklıklarda kritik bir öneme sahip olduğunu ve ortaklar arasındaki işbirliğinin güçlü olmasının, her iki ortağın da stratejik çıkarlarının elde edilmesine katkıda bulunacağını belirtmişlerdir.

1.2.3. İletişim

Bilgi alışveriş ikliminin son bileşeni olan iletişim, her türden bilginin ortaklar ya da işbirliği içerisinde bulunan kurumlar arasında formel ya da enformel yollarla anlamlı ve zamanında paylaşımı olarak tanımlanmaktadır (Anderson ve Narus, 1990: 44). İletişim süreçleri, örgütsel işleyişin birçok unsurunun temelinde yer aldığından dolayı örgütsel başarı için kritik bir öneme sahiptir (Mohr ve Spekman, 1994: 138). İletişimin örgütsel yaşamın özü olduğu ise iletişimciler, yönetim bilimciler ve uygulayıcılar tarafından genel kabul görmüş bir gerçek olarak değerlendirilmektedir (Paulraj, Lado ve Chen, 2008: 45). Bunun yanında ilgili unsurlar arasında uygun iletişim kanallarına sahip olmak ise bilgi transferinin sağlanabilmesi için olmazsa olmaz koşul olarak görülmektedir (Murray ve Peyrefitte, 2007: 112). Ayrıca iletişim; değişim faaliyetlerini koordine etmenin, güçlü ilişkiler geliştirmenin ve firma performansının etkinliğinin temelinde yer alan bir bileşen olduğu değerlendirilmektedir (Zeybek, O'Brien ve Griffit, 2003: 500). Bu işlevlerden de anlaşılacağı üzere hem bilgi transferine uygun ortamın sağlanması (uyum, ve anlamlandırma) hem de bilgi transferi için gerekli olan diğer süreçlerin (motivasyon, problem çözme, karar verme, çatışma yönetimi gibi) yönetilebilmesi için örgütsel iletişimin hayati bir öneme sahip olduğu görülmektedir. Bu yüzden Neher (1997: 25-30) belirli iletişim kanallarının işlevlerine tekil olarak odaklanmak yerine bir bütün olarak örgütsel iletişimin sosyal ve örgütsel işlevlerini vurgulamaktadır.

1.3. İlişkisel Sermaye

Ortaklıklar ve stratejik ittifaklarla alakalı çalışmalarda, ortakların fırsatçılığına karşı her iki tarafı da karşılıklı olarak koruyan ve bu tür endişeleri izâle eden unsurlar geniş yer tutmaktadır (Kale, Singh ve Perlmutter, 2000: 220). Zira bu hususta kendisini güvende hissetmeyen ortakların birçok konuda olduğu gibi bilgi transferi hususunda da isteksiz davranacakları öngörülmektedir. Bu konuda yapılan çalışmalarda ise özellikle örtük bilgi transferinin temini için ilişkisel sermayenin güçlü olması gerektiği sonucuna varılmıştır (Collins ve Hitt, 2006: 148; Inkpen ve Tsang, 2005: 162). Ayrıca ortaklar arasındaki güçlü sosyal ilişkilerin, algılanan temel yetkinlikleri kaybetme tehdidinin üstesinden gelmeye yardımcı olacağı da belirtilmektedir (Park ve diğerleri, 2012: 153-154). Bu yüzden Cullen, Johnson ve Sakano (2000: 224) hem yerel hem de uluslararası stratejik ittifaklardaki ortakların

finansal sermaye yatırımı yapmanın yanı sıra, ilişkisel sermayeye de yatırım yapmaları gerektiğini ve ilişkisel sermayeyi, sosyal aktörler arasında var olan ilişkinin kalitesi olarak gördüklerini ifade etmişlerdir.

Alanyazında, ortakların fırsatçı davranış potansiyelini azaltmaya hizmet eden ve bu yolla da ortaklar arasındaki bilgi akışını yönlendirmeye, etkileşimin derinliğini ve genişliğini yönetmeye ve ortaklar arasındaki karmaşık ve dinamik değişimi yakalamaya yönelik olarak bağlılık, koordinasyon, karşılıklı bağımlılık ve güven gibi bazı unsurların üzerinde durulmaktadır (Mohr ve Spekman, 1994: 137). Davranışsal özelliklerin ikinci alt boyutu olan ilişkisel sermayenin, çeşitli çalışmalarda farklı alt boyutları ele alınıyor olsa da güven ve bağlılık boyutları hem üzerinde ittifak edilen hem de en önemli alt boyutlar olarak öne çıkmaktadır (Cullen ve diğerleri, 2000: 224; Robson ve diğerleri, 2006: 586).

1.3.1. Güven

Güven temelde Psikoloji ve Sosyal Psikoloji alanlarında çalışılmış kişilerarası bir fenomen olmasına rağmen, yönetim bilimciler bu kişilerarası güven fikrini almış ve onu örgütsel düzeye kadar genişletmişlerdir. Bu bakış açısına göre güven, örgütlerin rolleri ve rutinleri içinde yer alabileceği gibi sadece bireye ait bir değer olarak da yorumlanmamalıdır (Young-Ybarra ve Wiersema, 1999: 443). Bu bağlamda örgütler arası güven; işletmenin, başka bir örgütün işletme için olumlu sonuçlar doğuracak eylemlerde bulunacağına ve aynı zamanda işletme için olumsuz şekilde sonuçlanacak beklenmedik eylemlerde bulunmayacağına olan inancı olarak tanımlanabilmektedir (Anderson ve Narus, 1990: 45). Bunun yanında Sako'nun (1992: 37) "ticari ortaklardan birinin diğeri hakkında sahip olduğu, ticari ortağının öngörülebilir ve karşılıklı olarak kabul edilebilir bir şekilde davranacağı veya yanıt vereceğine dair bir ruh hali, bir beklenti" şeklindeki tanımı da özellikle ortaklıklarla ilgili çalışmalar açısından oldukça açıklayıcı görünmektedir. Bu iki tanımdan da anlaşılacağı üzere hem örgütler arası hem de aynı örgütün ortakları arasındaki güven bağı öngörülebilirlik ve karşılıklı iyi niyete dayalı olarak gelişmektedir. Sako'nun tanımına paralel olarak güven, üç bileşenli bir yapı olarak değerlendirilmektedir. Bu bileşenler; güvenilirlik, öngörülebilirlik ve inanç bileşenleri olarak sıralanmaktadır. Güvenilirlik, ortakların ittifakın çıkarını koruma hususunda en iyi şekilde hareket edeceklerine dair beklentilerini ifade ederken; öngörülebilirlik, ortakların eylemlerinin

tutarlılığını ifade etmekte ve inanç ise ortakların öngörülemez veya yeni durumlarda bile fırsatçı hareket etmeyecekleri inancına atıfta bulunmaktadır (Young-Ybarra ve Wiersema, 1999: 443).

1.3.2. Bağlılık

İlişkisel sermayenin diğer ana bileşeni olan bağlılık en genel hâliyle, ilişki içindeki her bir tarafın bir diğeriyle devam eden ilişkisinin, onu sürdürmek için azami çabayı garanti edecek kadar önemli olduğuna inandığı karşılıklı bir ilişki olarak tanımlanmaktadır (Morgan ve Hunt, 1994: 23). Bu tanıma göre kendini adanmış olan taraf, ilişkinin devamını sağlamak adına elinden geleni yapmanın ilişkinin (maddi/manevi) getirilerine değecek bir karşılık olduğuna inanmaktadır. Bu ise, ilişkiyi sürdürmeye yönelik güçlü bir isteği beraberinde getirdiği için karşılaşılan sorun ya da anlaşmazlıklarda tarafların karşılıklı olarak tavizler verebilmesi yoluyla ilişkinin devamını sağlayan önemli bir unsur olarak değerlendirilmektedir. Daha sade bir ifade ile ise bağlılık tarafların ilişkiyi sürdürme niyetleriyle ilgilidir. Örneğin bir firma için “ilişkiyi sürdürmek ve ilişkinin başarılı olması için çaba sarf etmek niyetinde mi?” sorusu bağlılığın varlığını saptamak adına kritik bir soru olarak ifade edilmektedir (Cullen ve diğerleri, 2000: 225). Bağlılık hem örgüt içi hem de örgütler arası ilişkilerde merkezi bir role sahiptir. Ortakların ilişkiyi sürdürme isteklerine olumlu etkisinin yanında örgüt içerisinde de işten ayrılmanın azalması (Porter, Steers ve Boulian, 1974), daha yüksek motivasyon (Farrell ve Rusbult, 1981) ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının artması (Williams ve Anderson, 1991) gibi önemli sonuçları olması nedeniyle örgütsel olarak önemli bir role sahip görünmektedir (Morgan ve Hunt, 1994: 23). Bu bağlamda da örneğin örgüt içi bilgi kayıplarının en önemli nedenlerinden olan işgören devir hızının düşmesini sağlayarak örgüt içi bilgi birikimi ve bilgi transferini de kolaylaştırıcı bir etkisi olduğu değerlendirilmektedir.

2. ARAŞTIRMA MODELİ VE HİPOTEZLER

Bilgi transferine etki eden faktörlerden çatışma çözümü (farklı çalışmalarda çatışma (Konuk ve Ataman, 2021), çatışma azaltma (Robson ve diğerleri, 2006) ya da çatışma yönetimi (Caputo, Marzi, Pellegrini ve Rialti, 2018) vb. şekillerde ele alınmaktadır), işbirliği ve iletişimin bilgi alışveriş ikliminin alt boyutları olduğu; güven ve bağlılığın ise ilişkisel sermayenin alt

boyutları olduğu; her iki üst başlığın ise davranışsal özelliklerin alt boyutları oldukları tespit edilmiştir (Park ve diğerleri, 2012: 153). İlgili alanyazın incelendiğinde de bu faktörler ile bilgi transferinin arasında anlamlı ilişkilerin olduğu gözlemlenmiştir.

Yabancı ortaktan işletmeye yönelik bilgi transferi konusundaki ve 326 ortaklığın ele alındığı bir çalışmada firmalar arası çatışma çözümü ve işbirliğinin ayrı ayrı bilgi transferi üzerinde anlamlı ve olumlu etkilerinin olduğu tespit edilmiştir (Park ve diğerleri, 2012: 165). Ancak aynı çalışmada firmalar arası iletişimin bilgi transferi üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkisinin olması öngörülmesine karşın böyle bir etkiye rastlanmamıştır. Chen (2004: 317) ise yaptığı çalışmada çatışmanın bilgi aktarım performansı üzerinde eğrisel bir etkiye sahip olduğunu; orta düzeyde bir çatışmanın daha düşük veya daha yüksek düzeyde bir çatışmadan daha iyi bir bilgi transfer performansı sağladığını ortaya koymuştur. Tsang, Nguyen ve Erramilli (2004) ise çatışma sıklığı ve çatışma yoğunluğunun işletmelerin ortaklardan bilgi edinmesine olan etkilerini araştırdıkları makalelerinde çatışma sıklığı ile anlamlı bir ilişki bulamamakla beraber çatışma yoğunluğu ile bilgi edinimi arasında negatif bir ilişki tespit etmişlerdir. Anderson ve Narus (1990: 44) ise taraflar arasındaki koordinasyona ve işbirliğine dikkat çekerek bunun işletmenin bilgiye ulaşması ve başarısı için hayati bir öneme sahip olduğunun altını çizmişlerdir. Aynı şekilde tarafların bilgiyi ifade edebilmesi ve transfer edebilmesi için taraflar arasındaki etkin bir iletişimin varlığı ise en önemli şartlardan biri olarak değerlendirilmektedir (Buckley, Carter, Clegg ve Tan, 2005: 47-51).

Abrams, Cross, Lesser ve Levin (2003: 65) çalışmalarında güvenin bilgi alışverişini artırmaya yol açtığını ve bunun yanında da bilgi alışverişini daha az maliyetli hale getirdiğini ifade etmektedirler. Bunu destekler nitelikte, yabancı ortaktan bilgi transferi konusunu uluslararası ortak girişimler bağlamında ele alan bir çalışmada ise ilişkisel gömülülük (relational embeddedness) başlığı altında incelenen güven ve bağlılığın bilgi transferi üzerindeki etkileri incelenmiş ve yapılan analizler neticesinde güven ve bağlılığın bilgi transferi üzerinde anlamlı ve olumlu etkilerinin olduğu tespit edilmiştir (Dhanaraj, Lyles, Steensma ve Tihanyi, 2004). Aynı şekilde ortaklıklar bağlamında yapılan ve 137 ortaklığı inceleyen çalışmasında Chen (2004: 317), güvenin bilgi transferi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu

sonucuna ulaşmıştır. Uluslararası ortak girişimlerde yabancı ortaktan işletmeye yönelik bilgi transferinin ele alındığı bir diğer çalışmada da Tsang ve diğerleri (2004: 95) yabancı ortağın bağlılığının hem doğrudan hem de çatışma sıklığı ve yoğunluğunu azaltmak yoluyla bilgi transferini çok ciddi oranda olumlu etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

İncelenen bu çalışmalarda bilgi alışveriş iklimi ve alt boyutları olan çatışma çözümü, işbirliği ve iletişim ile ilişkisel sermaye alt boyutları olan güven ve bağlılığın bilgi transferi üzerindeki etkilerinin yoğun olarak araştırmalara konu edildiği gözlemlenmiştir. Bu çerçevede, yapılan çalışmada da bu değişkenlerin bilgi transferine etki eden diğer faktörlere göre öncelikli olarak analiz edilmesinin uygun olacağı değerlendirilmiştir.

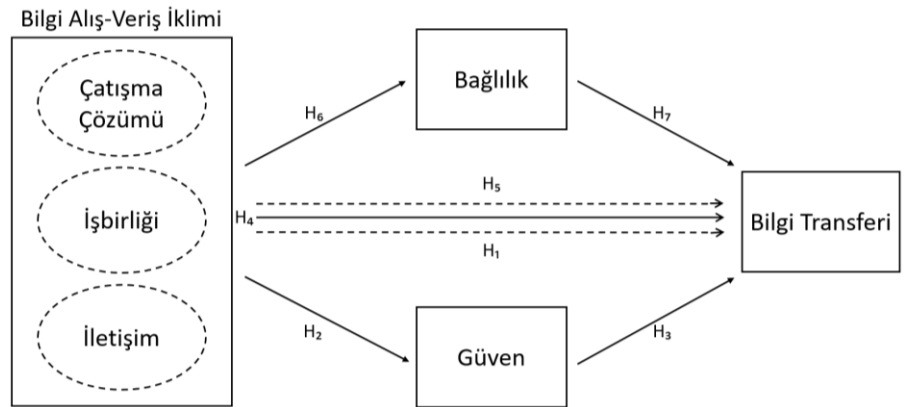
Çalışmanın ana araştırma sorunsalı ele alınan örneklem çerçevesindeki örgütlerde, bilgi transferinin gerçekleşmesinde bilgi alışveriş ikliminin bir rol oynayıp oynamadığı ve bu rol (alanyazınla uyumlu olarak) söz konusu ise bu etkinin içerisinde güven ve bağlılık değişkenlerinin etkisinin söz konusu olup olmadığına yönelik olarak ortaya çıkmıştır. Buradaki temel amaç daha önceki çalışmalarda da (Hansen, Nohria ve Tierney, 1999; Park ve diğerleri, 2012) ortaya konulduğu üzere bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferi üzerindeki etkisinin içerisinde var olabileceği öngörülen güven ve bağlılık faktörlerinin açığa çıkarılması olarak belirlenmiştir.

Güven ve bağlılık faktörlerinin aracı değişken olarak seçilmelerinin temel sebepleri ise öncelikle iki grubun da (bilgi alışveriş iklimi ve ilişkisel sermaye) davranışsal özelliklerin alt boyutu olmaları nedeniyle benzer ya da yakın etkilere sahip olacakları öngörüsünde bulunulması ve alanyazındaki iki grubun ilişkisine dair çalışmaların varlığıdır. Örneğin Konuk ve Ataman'ın (2021: 730-731) çatışma ile ilişkisel sermaye arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında çatışmanın ilişkisel sermayeyi olumsuz etkilediği tespit edilmiştir. Bu çalışmada ilişkisel sermayenin karşılıklı güven ve bağlılık gibi alt unsurlardan oluştuğu ifade edilmiştir (Konuk ve Ataman, 2021: 723). Bir başka çalışmada Harbring (2010: 707) bir yatırım oyunu yoluyla test ettiği işbirliği ile güven ilişkisinde rekabetçi bir turnuva planına kıyasla işbirliğini temel alan bir ortamın güven ve güven beklentisini olumlu yönde etkilediğini tespit etmiştir. Bu çalışmalara paralel olarak Jehn, Rispens ve Thatcher (2010) ile Lu ve Guo (2019) gibi çeşitli araştırmacılar da çatışmanın ilişkilerdeki güven, bağlılık ve uyumu olumsuz etkilediğini öne sürmüşlerdir. Faryabi

Sadeghzadeh ve Zakeri ise (2015) çatışma çözümünün bağlılık üzerindeki etkisini farklı bir bağlamda ele aldıkları çalışmalarında çatışma çözümünün bağlılık üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir. İş ilişkilerindeki etkinliğin önemli bir belirleyicisi olan iletişimin (Mohr ve Spekman, 1994: 138-139) güven üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin tespit edildiği çalışmada çatışmanın ise tersi şekilde güven üzerinde negatif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir (Coote, Forrest ve Tam, 2003: 600). Üretici ve üreticiye bağlı distribütör ilişkileri üzerine yapılan bir diğer çalışmada ise yine iletişimin güven üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir (Anderson ve Narus, 1990).

Alanyazındaki bu çalışmalardan hareketle Şekil 1'deki araştırma modeli ve buna bağlı hipotezler ortaya konulmuştur:

Şekil 1: Araştırma Modeli



H1: Bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferine olan etkisinde, güvenin aracılık etkisi bulunmaktadır.

H2: Bilgi alışveriş ikliminin güven üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır.

H3: Güvenin bilgi transferi üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır.

H4: Bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferi üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır.

H₅: Bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferine olan etkisinde, bağlılığın aracılık etkisi bulunmaktadır.

H₆: Bilgi alışveriş ikliminin bağlılık üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır.

H₇: Bağlılığın bilgi transferi üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır.

3. ARAŞTIRMA TASARIMI VE YÖNTEMİ

Araştırmanın veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Çok sayıda kaynaktan veri toplanması gerektiğinde anketler en ideal veri toplama aracı olarak değerlendirilmektedir (Bartram, 2019: 1-2). Araştırma modelinde belirtilen yapıların ölçülebilmesi maksadıyla ihtiyaç duyulan ölçeklerin belirlenebilmesi için alanyazındaki benzer çalışmalar incelenmiş ve kullanım amaçları ile analiz sonuçlarının incelenmesi neticesinde (bilgi) alışveriş iklimi (çatışma çözümü, işbirliği ve iletişim alt boyutları), güven, bağlılık ve bilgi transferi ölçekleri olmak üzere toplam dört ölçek çalışmada ölçüm aracı olarak tercih edilmiştir. Bilgi alışveriş iklimi ve bağlılığın ölçümü amacıyla Park ve diğerleri (2012), güvenin ölçümü için Young-Ybarra ve Wiersema, (1999) ve bilgi transferinin ölçümü için ise Williams (2007) ölçekleri tercih edilmiştir. Güven ve bağlılık unsurlarının ölçümü için alanyazında daha sık kullanılan çalışmalar mevcut olsa da çalışma özelinde ölçülmesi planlanan işletme ortağının, içerisinde bulunduğu ortaklığa olan güven ve bağlılığının ölçülmesi olduğu için bu unsurları benzer bir yaklaşımla ele alan çalışmaların tercih edilmesinin daha uygun olduğu değerlendirilmiştir.

Ölçeğin uygulanmasında 5’li Likert tipi ölçek tercih edilmiştir. Derecelendirmede “1-Kesinlikle katılmıyorum” şeklinde kodlanırken, “5-Kesinlikle katılıyorum” şeklinde kodlanmıştır. Anket formunda 8 adet betimleyici soru yer almaktadır. Bunun ardından da modeldeki yapıların ölçülmesi maksadıyla bir araya getirilen 20 adet soru bulunmaktadır.

Anketlerin uygulanacağı Türkiye genelindeki yabancı ortaklı işletmelerin tespiti için Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) bünyesindeki Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi Müdürlüğü’ne başvurulmuştur. Yapılan geri dönüş neticesinde araştırmada belirlenen kriterleri taşıyan 1000 adet işletmeye ait verilerin genel listeden rassal olarak çekilerek verilebileceği

belirtilmiş ve çalışma bu liste üzerinden başlatılmıştır. Evrenin Türkiye genelindeki işletmelerden oluşması nedeniyle anketlerin uygulanmasında telefonla arama yöntemi tercih edilmiş ve alınan cevaplar yazılı olarak formlara geçirilmiştir. Sonraki süreçte bu listenin beklenen sayıya ulaşmada yetersiz kalacağı anlaşıldığından ek olarak 1000 işletmeyi içeren yeni bir liste ile çalışma sonlandırılmıştır. Verilerin toplanması 7 Şubat 2022 - 27 Haziran 2022 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

Araştırmanın evrenini Türkiye sınırları içerisinde faaliyet gösteren, en az bir Türk ve bir yabancı ortağı bulunan ve 2011-2021 yılları arasında kurulmuş bulunan işletmeler oluşturmaktadır. İşletmeler bu kriterler dışında herhangi bir tasnife tabi tutulmamıştır. TOBB verilerine göre bu dönemde Türkiye’de kurulmuş olan toplam 81.718 işletme bulunmaktadır. Araştırmanın evrenini belirlemek için Türkiye sınırları içerisinde kurulan ve kapanan işletmelerin kayıtlarının bulunduğu TOBB Bilgi Erişim Müdürlüğü verileri kullanılmıştır. Cohen, Manion ve Morrison’ın (2007: 104) %95 güven seviyesinde evren büyüklüğüne göre asgari örneklem büyüklüğünü ortaya koydukları çalışmaları göz önünde bulundurulduğunda, araştırmada kullanılan 407 adet anketin yeterli örneklem büyüklüğünü sağladığı anlaşılmaktadır.

Çalışmada örneklem tekniği olarak evren büyüklüğü ve maliyetler göz önünde bulundurularak olasılıklı örneklem tekniklerinden basit tesadüfi örnekleme tekniği kullanılmıştır. Bu tekniğin uygulanabilmesi için örneklem çerçeve listesinin araştırmacının elinde bulunması gerekmektedir. Ayrıca bu tekniğe göre araştırma evreni içerisindeki her bir unsurun seçilme şansı eşit olarak değerlendirilmektedir (Cohen ve diğerleri, 2007: 102).

4. ARAŞTIRMA BULGULARI

Araştırmada tanımlayıcı bilgileri içeren sorular açık uçlu olarak sorulmuştur. Örneklem içerisindeki sektörel dağılım ve anketin uygulandığı işletmelerin faaliyette buldukları illerin coğrafi bölgelere göre dağılımı gibi veriler araştırmada kullanılan basit tesadüfi örneklem yönteminin doğru çalıştığı bir göstergesi olarak değerlendirilmiştir. Tanımlayıcı istatistikleri içeren veriler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

	Frekans	Oran		Frekans	Oran
Pozisyon			Bölge		
Danışman	3	0,7	İç Anadolu	26	6,4
Mali Müşavir	15	3,7	Marmara	180	44,2
Orta Düzey	63	15,5	Akdeniz	152	37,3
Üst Düzey	80	19,7	Ege	33	8,1
Yönetici	77	18,9	Doğu Anadolu	1	0,2
Yönetici	23	5,7	Güney Doğu	12	3
Ortak	146	35,9	Karadeniz	3	0,7
Yabancı Ortağın Sahiplik Oranı			Sektör		
< %25	8	2,0	İmalat	145	35,6
%25 - %50	148	36,4	Ticaret	121	29,7
%50 - %75	199	48,9	Hizmet	141	34,6
≥ %75	52	12,8			

Ölçme araçlarının iç tutarlılık güvenilirliğinin test edilmesi maksadıyla ise Cronbach Alpha içsel tutarlılık katsayısı kullanılmış ve yapılan analiz sonucunda bağlılık ölçeği dışındaki tüm ölçeklerin yüksek güvenilirliğe sahip oldukları, bağlılık ölçeğinin ise 0,784 değeri ile yeterli düzeyde güvenilirliğe sahip bir ölçek olduğu tespit edilmiştir. Ölçme araçlarının dil geçerliğinin sağlanabilmesi amacıyla da Brislin'in (1980) çeviri-geri çeviri yöntemi uygulanmıştır. Bunun için de her iki dile de hâkim uzmanlar, alan uzmanları ve Türkçe dil uzmanlarından yardım alınmıştır. Ölçeğin içerik (kapsam) geçerliğinin test edilerek uzman değerlendirmelerinin sayısal olarak yorumlanmasında Lawshe'in (1975) ortaya koyduğu içerik geçerliği oranı (İGO) kullanılmıştır. Bu yöntem uyarınca Türkçe dil geçerliği sağlanan ölçek maddeleri alanda uzman 6 akademisyene gönderilmiş ve ölçeklere ait maddelerin tamamının, ölçülmesi planlanan kavramları ölçme hususundaki içerik geçerliğini sağladığı tespit edilmiştir.

Çalışmanın yakınsama geçerliğinin test edilmesi maksadıyla AVE (Average Variance Extracted / Açıklanan Ortalama Varyans) ve CR (Composite Reliability / Birleşme Güvenirliği) değerleri ile ifadeler arası korelasyon değerleri incelenmiştir. Yapılan analizde tüm maddelere ait ifadeler arası korelasyon değerlerinin 0,01 anlamlılık seviyesinde anlamlı

olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanında Tablo 2 incelendiğinde tüm CR değerlerinin eşik değer olan 0,7'nin, AVE değerlerinin de 0,5'in üzerinde olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar ışığında ölçüm araçlarının tümünün yakınsama geçerliğini sağladığı ifade edilebilir.

Tablo 2: AVE ve CR Değerleri

	AVE	CR
Çatışma Çözümü	0,79	0,93
İşbirliği	0,95	0,98
İletişim	0,61	0,86
Güven	0,66	0,85
Bağlılık	0,61	0,82
Bilgi Transferi	0,84	0,94

Ölçeklerin ayrışma geçerliği ise HTMT (Heterotrait–monotrait ratio) yöntemi ile incelenmiştir. Yüksek HTMT değerleri, ayrışma geçerliği açısından bir soruna işaret etmektedir. 0,90'ın üzerindeki bir HTMT değeri, ayrışma geçerliğinin olmadığını göstermektedir (Hair, Black, Babin ve Anderson, 2019: 776, 788). Araştırmada kullanılan ölçeklere ait HTMT tablosuna bakıldığında tüm değerlerin 0,90'ın altında oldukları görülmektedir. Yalnızca İletişim ve İşbirliği ile Güven ve Bağlılık boyutları gibi yakından ilişkili olan kavramlara ait değerlerin doğal olarak görece yüksek oldukları, fakat bunların da referans değer olan 0,90'dan düşük olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 3: Ölçeklerin HTMT değerleri

	CC	IS	IL	G	B	BT
CC						
IS	0,738					
IL	0,672	0,825				
G	0,510	0,505	0,590			
B	0,524	0,588	0,659	0,839		
BT	0,533	0,522	0,581	0,653	0,825	

Çalışmada ki-kare indeksi, RMSEA, CFI ve SRMR doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarını yorumlamak için kullanılan uyum indeksleri olarak seçilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi ile elde edilen ki-kare/serbestlik derecesinin (2229/619) ile kabul edilebilir uyum değerleri arasında olduğu

Tablo 4'te görülmektedir. Mutlak uyum indeksleri arasında en sık kullanılan RMSEA değerinin (0,08) ile kabul edilebilir uyum indeksleri aralığında olduğu tespit edilmiştir. Modele ait SRMR değeri (0,048) ise iyi uyum sınırları içerisinde. Ölçüm modelinin CFI değerinin 0.97-1.00 aralığında olması halinde iyi uyum gösterdiği ifade edilmektedir. Çalışma modelinin 0,97 CFI değeri ile iyi uyuma sahip olduğu ifade edilebilir.

Tablo 4: Modele Ait Uyum İndeksleri

Uyum Ölçüsü	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Faktör Uyum
χ^2/sd	$0 \leq \chi^2/sd \leq 2$	$2 \leq \chi^2/sd \leq 3$	2229/619
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.08$	0.080
SRMR	$0 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$	0.048
CFI	$0.97 \leq CFI \leq 1.00$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$	0.97
NFI	$0.95 \leq CFI \leq 1.00$	$0.90 \leq CFI \leq 0.95$	0.96

Bu ölçütlerin yanında, doğrulayıcı faktör analizi kapsamında standardize edilmiş çözüm sonuçlarında faktör yüklerinin 0,5'ten büyük olması gerekli görülmektedir (Wang ve Netemeyer, 2004: 808). Yapılan analizde tüm ölçeklere ait her gözlenen değişkenin faktör yükünün 0,5 eşik değerinden yüksek ve $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Bu bağlamda ölçeklerden herhangi bir maddenin çıkarılmasının gerekmediği değerlendirilmiştir. Bunun yanında tüm ölçeklere ait maddelerin hata varyanslarının da 0,9'dan düşük olduğu görülmektedir.

Hipotezlerin test edilmesi amacıyla da aracılık etkisinin varlığı Bootstrap analizi kullanılarak ve aracılık etkisinin anlamlı olup olmadığının tespiti için de Sobel Testi yapılmıştır.

Bilgi alışveriş ikliminin bağımsız değişken ve güvenin bağımlı değişken olduğu regresyon modeli Tablo 5'te görülmektedir. Bilgi alışveriş ikliminin güven üzerinde 0,410 katsayısı ile olumlu yönde bir etkisi bulunduğu ve bu etkinin $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı olduğu yapılan analizle anlaşılmaktadır. Ulaşılan sonuçlar ile “H₂: Bilgi alışveriş ikliminin güven üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır.” hipotezi kabul edilmektedir. Böylece aracılık etkisinin ilk ön koşulunun sağlandığı ifade edilebilir.

Güvenin bağımsız değişken ve bilgi transferinin bağımlı değişken olduğu regresyon modeli Tablo 5'te görülmektedir. Güvenin bilgi transferi üzerinde 0,546 katsayısı ile olumlu yönde bir etkisi bulunduğu ve bu etkinin $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı olduğu yapılan analizle anlaşılmaktadır. Ulaşılan sonuçlar ile "H₃: Güvenin bilgi transferi üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır." hipotezi kabul edilmektedir. Bu doğrultuda aracılık etkisinin ikinci koşulunun da sağlandığı ifade edilebilir.

Bilgi alışveriş ikliminin bağımsız değişken ve bilgi transferinin bağımlı değişken olduğu regresyon modeli Tablo 5'te görülmektedir. Bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferi üzerinde 0,392 katsayısı ile olumlu yönde bir etkisi bulunduğu ve bu etkinin $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı olduğu yapılan analizle anlaşılmaktadır. Ulaşılan sonuçlar ile "H₄: Bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferi üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır." hipotezi kabul edilmektedir. Bu doğrultuda aracılık etkisinin üçüncü ve son koşulunun da sağlandığı ifade edilebilir.

Tablo 5: Aracılık Etkisi için Ön Koşulların Gösterimi (H₁)

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	F	B	T	p	R ²
Bilgi Alışveriş İklimi	Güven	143,08	0,410	11,961	,000	0,261
Güven	Bilgi Transferi	147,84	0,546	8,972	,000	0,422
Bilgi Alışveriş İklimi	Bilgi Transferi	147,84	0,392	8,024	,000	0,422

Aracılık etkisinin analizinde ön koşullar sağlandıktan sonra bootstrap analizi ile aracılık etkisi test edilmektedir. Aracılık etkisinin varlığından söz edilebilmesi için güven aralığı (CI) değerlerinin sıfırı içermemesi ve p değerinin 0,05'ten küçük olması gerekmektedir (Koç, 2021: 206). Tablo 5'te görüldüğü üzere elde edilen sonuçlar ile "H₁: Bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferine olan etkisinde, güvenin aracılık etkisi bulunmaktadır." hipotezi kabul edilmiştir. Elde edilen sonuçlar ışığında güvenin, bilgi alışveriş iklimi ile bilgi transferi arasındaki ilişkide aracı role sahip olduğu ifade edilebilir.

Tablo 6: Aracılık Etkisinin Test Edilmesi (H₁)

Dolaylı Etki	B	BootLLCI	BootULCI
BAI → G → BT	0,224	,1612	,2946

Bilgi alışveriş iklimi ile bilgi transferi arasındaki ilişkide güvenin sahip olduğu aracılık etkisinin anlamlılığının test edilmesi amacıyla Sobel Testi yapılmış ve ulaşılan sonuçlar Tablo 7’de sunulmuştur. Elde edilen sonuçlarda Z katsayısının 7,51 ve p katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir.

Tablo 7: Sobel Test Sonucunun Gösterimi (H₁)

Test İstatistiği	ss	p
Sobel Testi	7,516	,029

Bilgi alışveriş ikliminin bağımsız değişken ve bağlılığın bağımlı değişken olduğu regresyon modeli Tablo 8’de görülmektedir. Bilgi alışveriş ikliminin bağıllık üzerinde 0,542 katsayısı ile olumlu yönde bir etkisi bulunduğu ve bu etkinin $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı olduğu yapılan analizle anlaşılmaktadır. Ulaşılan sonuçlar ile “H₆: Bilgi alışveriş ikliminin bağıllık üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır.” hipotezi kabul edilmektedir. Böylece aracılık etkisinin ilk ön koşulunun sağlandığı ifade edilebilir.

Bağıllığın bağımsız değişken ve bilgi transferinin bağımlı değişken olduğu regresyon modeli Tablo 8’de görülmektedir. Bağlılığın bilgi transferi üzerinde 0,702 katsayısı ile olumlu yönde bir etkisi bulunduğu ve bu etkinin $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı olduğu yapılan analizle anlaşılmaktadır. Ulaşılan sonuçlar ile “H₇: Bağlılığın bilgi transferi üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır.” hipotezi kabul edilmektedir. Bu doğrultuda aracılık etkisinin ikinci koşulunun da sağlandığı ifade edilebilir.

Bilgi alışveriş ikliminin bağımsız değişken ve bilgi transferinin bağımlı değişken olduğu regresyon modeli Tablo 8’de görülmektedir. Bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferi üzerinde 0,235 katsayısı ile olumlu yönde bir etkisi bulunduğu ve bu etkinin $p < 0,001$ düzeyinde anlamlı olduğu yapılan analizle anlaşılmaktadır. Ulaşılan sonuçlar ile “H₄: Bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferi üzerinde anlamlı ve olumlu yönde bir etkisi bulunmaktadır.” hipotezi

kabul edilmektedir. Bu doğrultuda aracılık etkisinin üçüncü ve son koşulunun da sağlandığı ifade edilebilir.

Tablo 8: Aracılık Etkisi için Ön Koşulların Gösterimi (H₅)

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	F	B	T	p	R²
Bilgi Alışveriş İklimi	Bağlılık	197,39	0,542	14,049	,000	0,327
Bağlılık	Bilgi Transferi	245,74	0,702	14,700	,000	0,548
Bilgi Alışveriş İklimi	Bilgi Transferi	245,74	0,235	5,191	,000	0,548

Aracılık etkisinin analizinde ön koşullar sağlandıktan sonra bootstrap analizi ile aracılık etkisi test edilmektedir. Aracılık etkisinin varlığından söz edilebilmesi için güven aralığı (CI) değerlerinin sıfırı içermemesi ve p değerinin 0,05'ten küçük olması gerekmektedir (Hayes ve Rockwood, 2017: 1922-1925; Koç, 2021: 206). Tablo 8'de görüldüğü üzere elde edilen sonuçlar ile “H₅: Bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferine olan etkisinde, bağlılığın aracılık etkisi bulunmaktadır.” hipotezi kabul edilmiştir. Elde edilen sonuçlar ışığında güvenin, bilgi alışveriş iklimi ile bilgi transferi arasındaki ilişkide aracı role sahip olduğu ifade edilebilir.

Tablo 9: Aracılık Etkisinin Test Edilmesi (H₅)

Dolaylı Etki	B	BootLLCI	BootULCI
BAI → BAG → BT	0,381	,3059	,4568

Bilgi alışveriş iklimi ile bilgi transferi arasındaki ilişkide bağlılığın sahip olduğu aracılık etkisinin anlamlılığının test edilmesi amacıyla Sobel Testi yapılmış ve ulaşılan sonuçlar Tablo 10'da sunulmuştur. Elde edilen sonuçlarda Z katsayısının 7,51 ve p katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir.

Tablo 10: Sobel Test Sonucunun Gösterimi (H₅)

	Test İstatistiği	ss	p
Sobel Testi	12,547	,030	,000

SONUÇ

Yapılan analizler neticesinde bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferine etkisinde güvenin (H₁) ve bağlılığın (H₅) ayrı ayrı aracılık etkilerinin söz konusu olduğu tespit edilmiştir. H₁ ve H₅ hipotezlerinin kabulü, alanyazında da ele alındığı üzere ilişkisel sermaye alt boyutları olan güven ve bağlılığın, ortaklar arasındaki bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferi üzerindeki etkisinde aracılık rolü üstlendiğini göstermektedir. Bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferine olan etkisinde yardımcı bir rol üstlenen güven ve bağlılık faktörleri çalışmanın öngörülleri ve alanyazındaki çalışmalarla benzerlik arz etmektedir.

Akademik çalışmalarda kavramlar arasındaki etkilerin daha iyi anlaşılması amacıyla aracı değişkenlerin varlığının araştırılması, söz konusu etkinin daha net olarak anlaşılmasını sağlayan bir tür saflaştırma işlemi olarak değerlendirilebilmektedir. Bu çalışmada da bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferi üzerindeki etkisinde güven ve bağlılığın rolünün tespiti, bu ilişkiyi daha iyi anlamak ve açıklayabilmek adına önemli bir kazanım olarak görülmüştür. Ancak araştırmanın uygulama aşamasında ortaklık gibi, sosyal ilişkilerin iş ilişkilerine önemli ölçüde etki ettiği yapılarda kültür faktörünün de bilgi alışverişini üzerinde önemli etkilerinin olabileceği, bunun alanyazında çeşitli araştırmalara da konu edildiği görülmüştür. Bu bağlamda sonraki çalışmalarda bilgi alışveriş ikliminin bilgi transferi üzerindeki etkisinde kültürün aracı ve düzenleyici etkilerinin araştırılmasının yine alanyazına önemli bir katkı olacağı değerlendirilmiştir.

Çalışmanın uygulayıcılar açısından en önemli sonucu ise işletmeler için sahip olduğu önem hem araştırmacılar tarafından ortaya konulan hem de uygulayıcılar tarafından tecrübe edilen çatışma, işbirliği ve iletişim gibi konuların bilgi transferine olan etkilerinin açıklanmasında karşılıklı güven ve bağlılığın sahip olduğu etkinin anlaşılması olacaktır. Zira ortaklar arasında güven ve bağlılığın tesis edilemediği ilişkilerde çatışma çözümü, işbirliği ve iletişimin sağlıklı yürütülmesi için ortaya konulan mekanizmalar ve katlanılan maliyetlerin de önemli sonuçlar doğurmayacağı çalışmanın sonuçlarından anlaşılmaktadır.

KAYNAKÇA

ABRAMS, L. C., CROSS, R., LESSER, E., LEVIN, D. Z. (2003). Nurturing interpersonal trust in knowledge-sharing networks. *Academy of Management Executive*, 17(4), 64–77. <https://doi.org/10.1287/serv.1120.0016>

AL-ALAWI, A. I., AL-MARZOOQI, N. Y., MOHAMMED, Y. F. (2007). Organizational culture and knowledge sharing: Critical success factors. *Journal of Knowledge Management*, 11(2), 22–42. <https://doi.org/10.1108/13673270710738898>

ALAVI, M., LEIDNER, D. (1999). Knowledge Management Systems : Issues , Challenges , and Benefits. *Communications of the Association for Information Systems*, 1(February).

ALAVI, M., LEIDNER, D. E. (2001). Review: Knowledge Management and Knowledge Management Systems: Conceptual Foundations and Research Issues. *MIS Quarterly*, 25(1), 107–136. <https://doi.org/10.1053/j.pcsu.2005.01.002>

ANDERSON, J. C., NARUS, J. A. (1990). A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships. *Journal of Marketing*, 54(1), 42–58. <https://doi.org/10.2307/1252172>

ARGOTE, L. (2013). *Organizational Learning: Creating, Retaining and Transferring Knowledge (Second Edi)*. Springer.

BARTRAM, B. (2019). Using questionnaires. In M. Lambert (Ed.), *Practical Research Methods in Education* (pp. 1–11). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781351188395>

BRESMAN, H., BIRKINSHAW, J., NOBEL, R. (1999). Knowledge Transfer In International Acquisitions. *Journal of International Business Studies*, 30(3), 439–462. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1057%2Fpalgrave.jibs.8490078.pdf>

BRISLIN, R. W. (1980). Translation and content analysis of oral and written material. In H. C. Triandis & J. W. Berry (Eds.), *Handbook of Cross-Cultural Psychology* (pp. 389–444). Allyn and Bacon.

BUCKLEY, P. J., CARTER, M. J., CLEGG, J., TAN, H. (2005). Language and Social Knowledge in Foreign-Knowledge Transfer to China. *International Studies of Management & Organization*, 35(1), 47–65. <https://doi.org/10.1080/00208825.2005.11043724>

CAPUTO, A., MARZI, G., PELLEGRINI, M. M., RIALTI, R. (2018). Conflict management in family businesses: A bibliometric analysis and systematic literature review. *International Journal of Conflict Management*, 29(4), 519–542. <https://doi.org/10.1108/IJCMA-02-2018-0027>

CHEN, C.-J. (2004). The effects of knowledge attribute, alliance characteristics, and absorptive capacity on knowledge transfer performance. *R&D Management*, 34(3), 311–321. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9310.2004.00341.x>

COHEN, L., MANION, L., MORRISON, K. (2007). *Research Methods in Education* (Sixth edition). Routledge.

COLLINS, J. D., HITT, M. A. (2006). Leveraging tacit knowledge in alliances: The importance of using relational capabilities to build and leverage relational capital. *Journal of Engineering and Technology Management*, 23(3), 147–167. <https://doi.org/10.1016/j.jengtecman.2006.06.007>

COOTE, L. V., FORREST, E. J., TAM, T. W. (2003). An investigation into commitment in non-Western industrial marketing relationships. *Industrial Marketing Management*, 32(7), 595–604. [https://doi.org/10.1016/S0019-8501\(03\)00017-8](https://doi.org/10.1016/S0019-8501(03)00017-8)

CULLEN, J. B., JOHNSON, J. L., SAKANO, T. (2000). Success through commitment and trust: The soft side of strategic alliance management. *Journal of World Business*, 35(3), 223–240. [https://doi.org/10.1016/S1090-9516\(00\)00036-5](https://doi.org/10.1016/S1090-9516(00)00036-5)

DARR, E. D., KURTZBERG, T. R. (2000). An Investigation of Partner Similarity Dimensions on Knowledge Transfer. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 82(1), 28–44. <https://doi.org/10.1006/obhd.2000.2885>

DHANARAJ, C., LYLES, M. A., STEENSMA, H. K., TIHANYI, L. (2004). Managing tacit and explicit knowledge transfer in IJVs: The role of relational embeddedness and the impact on performance. *Journal of International Business Studies*, 35(5), 428–442. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400098>

DING, D. Z. (1997). Control, Conflict, and Performance: A Study of U.S.-Chinese Joint Ventures. *Journal of International Marketing*, 5(3), 31–45. <https://doi.org/10.1177/1069031x9700500304>

FARRELL, D., RUSBULT, C. E. (1981). Exchange variables as predictors of job satisfaction, job commitment, and turnover: The impact of rewards, costs, alternatives, and investments. *Organizational Behavior and Human Performance*, 28(1), 78–95. [https://doi.org/10.1016/0030-5073\(81\)90016-7](https://doi.org/10.1016/0030-5073(81)90016-7)

FARYABI, M., SADEGHZADEH, K., ZAKERI, A. (2015). The Relationship Continuity Model and Customer Loyalty in the Banking Industry: A Case Study of the Maskan Bank of Iran. *Journal of Relationship Marketing*, 14(1), 37–52. <https://doi.org/10.1080/15332667.2015.1006018>

GRANT, R. M. (1991). The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. *California Management Review*, 33(3), 114–135.

GRANT, R. M. (1996a). Prospering as in Integration Environments : Organizational Capability Knowledge. *Organization Science*, 7(4), 375–387.

GRANT, R. M. (1996b). Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm. *Strategic Management Journal*, 17(Winter), 109–122. <https://doi.org/10.1002/smj.4250171110>

HAIR Jr, J. F., BLACK, W. C., BABIN, B. J., ANDERSON, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis (Eighth Edi)*. Cengage Learning.

HANSEN, M. T., NOHRIA, N., TIERNEY, T. (1999). What's Your Strategy for Managing Knowledge? What's Your Strategy for Managing Knowledge? *Harvard Business Review*, March-April, 1–17.

HARBRING, C. (2010). On the Effect of Incentive Schemes on Trust and Trustworthiness. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, 166(4), 690–714.

HAYES, A. F., ROCKWOOD, N. J. (2017). Regression-based statistical mediation and moderation analysis in clinical research: Observations, recommendations, and implementation. *Behaviour Research and Therapy*, 98, 39–57. <https://doi.org/10.1016/j.brat.2016.11.001>

HE, Q., MEADOWS, M., ANGWIN, D., GOMES, E., CHILD, J. (2020). Strategic Alliance Research in the Era of Digital Transformation: Perspectives on Future Research. *British Journal of Management*, 31(3), 589–617. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12406>

HILL, C. W. L. (1990). Cooperation, Opportunism, and the Invisible Hand: Implications for Transaction Cost Theory. *The Academy of Management Review*, 15(3), 500–513. <https://doi.org/10.2307/258020>

INKPEN, A. C., TSANG, E. W. K. (2005). Social capital networks, and knowledge transfer. *Academy of Management Review*, 30(1), 146–165. <https://doi.org/10.5465/AMR.2005.15281445>

JEHN, K. A., RISPENS, S., THATCHER, S. M. B. (2010). The effects of conflict asymmetry on work group and individual outcomes. *Academy of Management Journal*, 53(3), 596–616. <https://doi.org/10.5465/amj.2010.51468978>

KALE, P., SINGH, H., PERLMUTTER, H. (2000). Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: Building relational capital. *Strategic Management Journal*, 21(3), 217–237. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(200003\)21:3<217::AID-SMJ95>3.0.CO;2-Y](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(200003)21:3<217::AID-SMJ95>3.0.CO;2-Y)

KOÇ, E. (2021). Tedarik Zinciri Dış Entegrasyonunun Yeni Ürün Geliştirme Üzerindeki Etkisinde İç Entegrasyonun Aracılık Rolü. *Pamukkale University Journal of Social Sciences Institute*, 46, 197–213. <https://doi.org/10.30794/pausbed.867800>

KONUK, H., ATAMAN, G. (2021). The Effects of Conflict on Co-Worker Close Relationship: A Potential Mediator Between Conflict and Organizational Outcomes. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 16(56), 719–739. <https://doi.org/10.14783/maruoneri.916554>

LAM, A. (2000). Tacit knowledge, organizational learning and societal institutions: An integrated framework. *Organization Studies*, 21(3), 487–513. <https://doi.org/10.1177/0170840600213001>

LAWSHE, C. H. (1975). A Quantitative Approach To Content Validity. *Personnel Psychology*, 28(4), 563–575. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1975.tb01393.x>

LU, W., GUO, W. (2019). The Effect of Task Conflict on Relationship Quality: The Mediating Role of Relational Behavior. *Negotiation and Conflict Management Research*, 12(4), 297–321. <https://doi.org/10.1111/ncmr.12150>

LUCAS, L. M. (2006). The role of culture on knowledge transfer: The case of the multinational corporation. *The Learning Organization*, 13(3), 257–275. <https://doi.org/10.1108/09696470610661117>

MOHR, J., SPEKMAN, R. (1994a). Characteristics of partnership success: partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques. *Strategic Management Journal*, 15, 135–152.

MOHR, J., SPEKMAN, R. (1994b). Characteristics of partnership success: Partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques. *Strategic Management Journal*, 15(2), 135–152. <https://doi.org/10.1002/smj.4250150205>

MORGAN, R. M., HUNT, S. D. (1994). The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), 20–38. <https://doi.org/10.1177/002224299405800302>

MURRAY, S. R., PEYREFITTE, J. (2007). Knowledge type and communication media choice in the knowledge transfer process. *Journal of Managerial Issues*, 19(1), 111–133.

NEHER, W. W. (1997). *Organizational communication: Challenges of change, diversity, and continuity*. Allyn and Bacon.

NELSON, R. R., WINTER, S. G. (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. The Belknap Press of Harvard University Press.

NONAKA, I. (1994). A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation. *Organization Science*, 5(1), 14–37. <https://doi.org/10.1287/orsc.5.1.14>

OSTERLOH, M., FREY, B. S. (2000). Motivation, Knowledge Transfer, and Organizational Forms. *Organization Science*, 11(5), 538–550. <https://doi.org/10.1007/s00104-010-2024-1>

PARK, C., VERTINSKY, I., LEE, C. (2012). Korean international joint ventures: How the exchange climate affects tacit knowledge transfer from foreign parents. *International Marketing Review*, 29(2), 151–174. <https://doi.org/10.1108/02651331211216961>

PAULRAJ, A., LADO, A. A., CHEN, I. J. (2008). Inter-organizational communication as a relational competency: Antecedents and performance outcomes in collaborative buyer-supplier relationships. *Journal of Operations Management*, 26(1), 45–64. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2007.04.001>

PORTER, L. W., STEERS, R. M., BOULIAN, P. V. (1974). Organizational commitment, job satisfaction, and turnover among psychiatric technicians. *Journal of Applied Psychology*, 59(5), 1–21.

QUINN, J. B. (1992). The intelligent enterprise a new paradigm. *Academy of Management Executive*, 6(4), 48–63. <https://doi.org/10.5465/AME.2005.19417913>

RAHMAN, M. H., MOONESAR, I. A., HOSSAIN, M. M., ISLAM, M. Z. (2018). Influence of organizational culture on knowledge transfer: Evidence from the Government of Dubai. *Journal of Public Affairs*, 18(1), 1–13. <https://doi.org/10.1002/pa.1696>

REED, R., DEFILLIPPI, R. J. (1990). Causal Ambiguity, Barriers to Imitation, and Sustainable Competitive Advantage. *The Academy of Management Review*, 15(1), 88–102. <https://doi.org/10.2307/258107>

ROBSON, M. J., SKARMEAS, D., SPYROPOULOU, S. (2006). Behavioral attributes and performance in international strategic alliances: Review and future directions. *International Marketing Review*, 23(6), 585–609. <https://doi.org/10.1108/02651330610712120>

SAKO, M. (1992). Price, quality and trust: Inter-firm relations in Britain and Japan. Cambridge University Press.

SARALA, R. M., VAARA, E. (2010). Cultural differences, convergence, and crossvergence as explanations of knowledge transfer in international acquisitions. *Journal of International Business Studies*, 41(8), 1365–1390. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.89>

SIMONIN, B. L. (1999). Ambiguity and the Process of Knowledge Transfer in Strategic Alliances. *Strategic Management Journal*, 20(7), 595–623.

SPENDER, J.-C. (1996a). Making knowledge the basis of a dynamic theory of the firm. *Strategic Management Journal*, 17(S2), 45–62. <https://doi.org/10.1002/smj.4250171106>

SPENDER, J.-C. (1996b). Organizational knowledge, learning and memory: three concepts in search of a theory. *Journal of Organizational Change Management*, 9(1), 63–78.

SVEIBY, K. E. (2001). A knowledge-based theory of the firm to guide in strategy formulation. *Journal of Intellectual Capital*, 2(4), 344–358. <https://doi.org/10.1108/14691930110409651>

TSANG, E. W. K., NGUYEN, D. T., ERRAMILI, M. K. (2004). Knowledge acquisition and performance of international joint ventures in the transition economy of Vietnam. *Journal of International Marketing*, 12(2), 82–103. <https://doi.org/10.1509/jimk.12.2.82.32901>

VAGHEFI, I., LAPOINTE, L., SHAHBAZNEZHAD, H. (2018). A multilevel process view of organizational knowledge transfer: enablers versus barriers. *Journal of Management Analytics*, 5(1), 1–17. <https://doi.org/10.1080/23270012.2018.1424572>

VAN WIJK, R., JANSEN, J. J. P., LYLES, M. A. (2008). Inter- and Intra-Organizational Knowledge Transfer: A Meta-Analytic Review and Assessment of its Antecedents and Consequences. *Journal Of Management Studies*, 45(4), 830–853. <https://doi.org/10.1109/RSETE.2011.5964192>

WANG, G., NETEMEYER, R. G. (2004). Salesperson creative performance: Conceptualization, measurement, and nomological validity. *Journal of Business Research*, 57(8), 805–812. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(02\)00483-6](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(02)00483-6)

WILLIAMS, C. (2007). Transfer in context: Replication and adaptation in knowledge transfer relationships. *Strategic Management Journal*, 28(9), 867–889. <https://doi.org/10.1002/smj.614>

WILLIAMS, L. J., ANDERSON, S. E. (1991). Job Satisfaction. In *Journal of Management* (Vol. 17, Issue 3, pp. 601–617).

YAN, A., & GRAY, B. (2001). Antecedents and effects of parent control in international joint ventures. *Journal of Management Studies*, 38(3), 393–416. <https://doi.org/10.1111/1467-6486.00242>

YOUNG-YBARRA, C., WIERSEMA, M. (1999). Strategic Flexibility in Information Technology Alliances: The Influence of Transaction Cost Economics and Social Exchange Theory. *Organization Science*, 10(4), 439–459. <https://doi.org/10.1287/orsc.10.4.439>

ZEYBEK, A. Y., O'BRIEN, M., GRIFFITH, D. A. (2003). Perceived cultural congruence's influence on employed communication strategies and resultant performance: A transitional economy international joint venture illustration. *International Business Review*, 12(4), 499–521. [https://doi.org/10.1016/S0969-5931\(03\)00041-6](https://doi.org/10.1016/S0969-5931(03)00041-6)

TEMEL EĞİTİM 1, 2, 3 ve 4. SINIF DERS KİTAPLARINDA SOSYAL POLİTİKA KAVRAMLARININ ARAŞTIRILMASI

Adem ŞAHİNKAYA¹

Geliş Tarihi: 31/01/2023

Kabul Tarihi: 08/03/2023

ÖZET

Sosyal politika, devletlerin gelişimi ve kalkınması noktasında önemli bir role sahip olmaktadır. Toplumun bir parçası olan sosyal politika, eşitsizliğin, yoksulluğun, adil olmayan gelir dağılımının ve işsizliğin ortadan kaldırılabilmesi için birçok iyileştirici ve çözüm odaklı uygulamalara başvurmaktadır. Toplumsal refahın ve huzurun sağlanması, temel amaçları arasında yer alan sosyal politika, ekonominin ve sosyal yapının gelişimine katkıları doğrultusunda devletler için dikkate değer bir konumda yer almaktadır. Sosyal politika vasıtasıyla sosyal güvenlik, sosyal sigorta, sosyal yardım, eğitim, barınma, istihdam gibi birçok hizmetler de uygulanmaktadır. Sağlam temellerin kurulduğu bir toplumsal yapının inşa edilip sosyal adaletin sağlandığı bir düzenin oluşturulması için sosyal politika göz ardı edilemez bir standarda sahip olmaktadır. Oldukça önemli bir düzeyde yer alan sosyal politika kavramının ne olduğunun bilinmesi ve anlaşılabilmesi için özellikle de eğitimin ilk basamaklarında öğretilmeye başlanması sağlam toplumsal zeminlerin oluşturulmasına yardımcı olacaktır. İnsanların düşünceleri, fikirleri ve davranışları eğitim-öğretim faaliyetleri çerçevesinde şekillenir. Toplumun gelecekte nasıl davranış göstereceği konusunda planlama yapan ülke yöneticileri, eğitim-öğretim materyallerinin içeriğindeki terimler ile etki etmektedir. Bu çalışmanın amacı, Milli Eğitim müfredatındaki ders kitaplarında, sosyal politika kapsamındaki konularının ne düzeyde yer verildiğini incelemektir. Çalışma sosyal politikanın, temel eğitim düzeyinden öğretilmeye başlatılmasının gerekliliğini belirtmesi açısından önemli olmaktadır. Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden yazılı doküman incelemesi yöntemi kullanılmıştır. Çalışmanın konusunu, bireyin, kendisine ve topluma karşı sorumlulukları, sosyal ihtiyaçların karşılanması ve beklentilerinin temel eğitim düzeyinde ne kadar verildiğini içermektedir. Çalışmanın sonucunda, ders kitapları içeriklerinin değerlendirilmesi ile sosyal politika kavramlarının bireylere öğretilmesi konusunda çalışma yapılması gerekliliği belirlenmiştir. Çalışmada ders kitapları içeriklerinde

¹ Doktora Öğrencisi, Nişantaşı Üniversitesi, İşletme Yönetimi, ademsahinkaya@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1505-5402

bireysel yardımseverlik ön planda tutulurken devletin sosyal politikaları hakkındaki kavramlar eğitim-öğretim içeriğine dâhil edilmemiştir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Politika, Ders Kitapları, Yardımseverlik

Investigation of Social Policy Concepts in Basic Education 1, 2, 3 and 4th Grade Textbooks

ABSTRACT

Social policy has an important role in the development and progress of states. Social policy, which is a part of the society, resorts to many remedial and solution-oriented practices in order to eliminate inequality, poverty, unfair income distribution and unemployment. Ensuring social welfare and peace is among the main objectives of social policy, in line with the contributions of the economy and the social structure in a remarkable position for states. Through social policy, many services such as social security, social insurance, social assistance, education, housing and employment are implemented. Social policy has an indispensable standard in order to create an order where a social structure in which solid foundations are established and the social justice is provided. In order to know and understand what the concept of social policy, which is at a very important level, is started to be taught, especially in the first steps of education, it will help to establish solid social grounds. People's thoughts, ideas and behaviors are shaped within the framework of educational activities, especially at the basic education level, they are more effective. Country administrators, who make plans about how the society will behave in the future, are influenced by the terms in the educational materials. The aim of this study is to examine the extent to which the topics within the scope of social policy are included in the textbooks in the National Education curriculum. The study is important in that it indicates the necessity of starting social policy to be taught from the basic education level. In the study, in depth research method was used from qualitative research methods. The subject of the study includes the responsibilities of the individual towards himself and the society, meeting social needs and how much his expectations are given at the basic education level. As a result of the study, it was determined that the study of the content of textbooks and the need to work on teaching social policy concepts to individuals. In the study, while individual benevolence was prioritised in the content of textbooks, the concepts about the social policies of the state were not included in the content of education and training.

Keywords: Social Policy, Textbooks, Helpfulness

GİRİŞ

Sosyal politika, bir toplum içerisindeki eğitim, istihdam, sağlık ve refahın sağlanarak vatandaşların ihtiyaçlarının karşılanabilmesi için oluşturulan uygulamalar kapsamında yapılan çalışmaları kapsamaktadır. Bu kavramın kullanılmasının ana amaçları arasında yoksulluğun azaltılması, sosyal güvenliğin temin edilmesi, mevcut toplumsal refahın daha iyi hale getirilmesi, düşük geliri ve alt kesimlerde yaşayan insanların haklarının gözetilerek korunması, sosyal adaletin uygulanmasına olanak tanınması şeklinde olmaktadır. Yaşam standartlarının iyileştirilerek toplumsal değişime hız kazandırmak sosyal politika doğrultusunda oluşturulan faaliyetler sayesinde olmaktadır. Bu noktada kullanılan politikalar ise aynı zamanda sosyal ayrımcılığın ve eşitsizliklerin ortadan kaldırılmasına da yardımcı olması beklenmektedir. Sosyal güvenlik, sistemli bir sosyal düzen ve toplumsal refahın sağlanabilmesi için sosyal politikaya ihtiyaç duyulmaktadır.

Topluluklar halinde yaşayan bireylerin davranış kuralları, devletin belirlemiş olduğu sorumluluklar çerçevesinde belirlenir. Bireylerin eşit şartlarda doğmadıkları ve eşit ekonomik, sosyal ve kültürel çevrede büyümmedikleri, bir dünya gerçeğidir. Bu eşitsizlikleri düşük oranlara indirmek devletin en önemli görevlerindedir. Birey ve işletmelerin ekonomik durumlarına göre eşitsizliği azaltmak adına destekler sağlamaktadır. Devlet yöneticileri ve bireylerin sosyal politika uygulamalarını öğrendiği bir ortam olmak zorundadır. İnsanlık tarihi boyunca sosyal yardımlar var olsa da devlet politikası haline gelmesi, 19. yüzyılın ortalarında Avrupa'da başlamıştır. Ülkemizde 20. yüzyılın ortalarında, sosyal politikayı devlet yasal güvence altına almıştır. Günümüzde küreselleşme ile birlikte ülkeler arası sosyal politika uygulamaları, uluslararası sözleşmeler ve protokoller yapılmaktadır.

Bu çalışmada, toplumsal olarak sosyal politika uygulamaları, farkındalığın oluşmasındaki önemli etkenleri ve eğitim kurumlarından biri olan ilköğretim müfredatında sosyal politika kavram ve uygulamaları incelenmiştir. Sosyal politika kavramının literatür taraması yapılmıştır. Sosyal hak ve sorumluluklarının öğretim çerçevesinde öğrencilere öğretilip öğretilmediği incelenmiştir. Milli Eğitim Bakanlığı Talim Terbiye Kurulu Başkanlığı'nın onaylayıp Temel eğitim 1., 2., 3. ve 4. sınıflarda okutulan ders kitaplarındaki kavram ve uygulamalar taranmıştır. Temel eğitim çağındaki

öğrencilere sosyal politika kavram ve uygulamalarının öğretilmesi gerektiği üzerinde durulmuştur.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Sosyal politika kapsamında kavramsal çerçeve oluşturmak, çalışmanın daha iyi anlaşılabilmesi bakımından önemli olmaktadır. Kavramsal çerçevede belirtilmekte olan sosyal politika kavramı çalışmanın temel kavramını oluşturmaktadır.

1.1. Sosyal Politika Kavramı

Sosyal politika; refah politikası olarak da bilinen, devlete bağlı değişik sosyal kurum ve kuruluşların mevcut sosyal düzen içinde farklı sosyal grupların birlikte sosyal barış içinde yaşamalarını sağlamaya ve sosyoekonomik dengesizliklerin giderilmesine yönelik tedbir ve politikalar bütünüdür (Seyyar, 2011:6). Sosyal politika çalışmaları, toplumsal refahın, bireylerin ve grupların sağlık, barınma, giyinme ve benzeri ihtiyaçlarını karşılamak üzere ne şekilde örgütlendiği üzerine odaklanır. Toplumsal sorunların nasıl tanındığı ve ele alındığı konusu da sosyal politikanın ilgi alanıdır (Manning, 2011: 44-54). Sosyal politika tanımları çeşitli “perspektiflerin” ürünü olarak gelmektedir. Bazı tanımlarda daha çok sosyal sorunlar, mağdur/marjinal gruplar ve bunlara dönük gelir transferleri gibi koruyucu politikalar ön plana alınırken, bazılarında ise sınıfsal tezatlar, sosyal adalet, eşitlik/eşitsizlik ve sosyal bütünleşme gibi “sosyal” hedefler dikkate alınmaktadır. Gelirin yeniden adil bir biçimde dağılımıyla bunun sosyal ve kolektif bir müdahale şeklinde devlet ve devlet dışı organlar eliyle yapılması noktaları, sosyal güvenlik, istihdam ve mesleki eğitim, sağlık bakımı, eğitim ve konut politikaları da göz önünde bulundurulmaktadır (Taşçı, 2017:37).

Sosyal politika en genel ifadesiyle devletin egemen aktör ve asli sosyal refah sağlayıcısı olduğu sosyal koruma sistemidir (Sarıipek, 2017: 13). Bir toplumdaki bütün vatandaşlara sağlanan sosyal güvenlik ve sosyal hizmetler kapsamındaki kamu politikası alanları, sosyal politika doğrultusunda belirlenmektedir (Pfau-Effinger ve Grages, 2021: 429). Uygulanan sosyal politikalar sayesinde, devletin kaynaklarının toplumsal dağılımı ve bu çerçevede ortaya çıkan toplumsal tabakalaşmayı etkilemek amacıyla piyasa şartlarına farklı devlet müdahaleleri gerçekleştirilmesine yardımcı olmaktadır (Esping-Andersen, 1990: 35). Sosyal politika, kamu politikasının

parçalarından birini oluşturmaktadır. Toplumsal sorunların büyük bir kısmını içerisinde barındırmakta ve bu problemlere çözüm yolları aramaktadır (Vargas-Hernandez vd. 2011: 289).

Sosyal politika, devletlerin vatandaşlarının huzur ve refahlarının geliştirilmesi için uyguladığı politikalara bir kaynak görevi görmektedir (Marshall, 2016: 203-205). Sosyal politikanın kapsadığı alanlar arasında sosyal bakım, eğitim, barınma, sağlık ve istihdam hizmetleri yer almaktadır. Devletlerin uygulamış olduğu sosyal politikalar sayesinde gelişimleri daha güçlü bir şekilde ilerletilebilir, istihdam ile kalkınmayı artırabilir, marjinalleşme sorununu ortadan kaldırabilir ve birçok konuda ortaya çıkan çatışmalarla mücadele edilebilir. Gün geçtikçe daha çok gelişen ve küreselleşen dünyada, sosyal politikanın hayatımızdaki yerinin ne kadar önemli ve gerekli olduğu görülmektedir. Günümüzde özellikle çoğu ülkede ciddi sorunlar içerisinde yer alan gelir eşitsizliği ve yoksulluk sorununa karşı da sosyal politika iyileştirici stratejilere sahip olmaktadır (Ortiz, 2007: 6-8). Sosyal politika, özellikle de yoksul kesimdeki vatandaşların temel haklarını gözeterek sosyal adaletin sağlanmasına yardımcı olmaktadır. Devletlerin toplumsal yapısının sistemli bir şekilde temellerinin sağlamlaştırılması, kalkınmasının ve gelişebilmesinin hızlandırılmasında dikkate değer bir konumda yer almaktadır. Sosyal politika, toplum içerisindeki yaşam standartlarının insana yakışır bir şekilde uygulanabilmesi ve kadınlara yönelik ayrımcılığın ortadan kaldırılması noktasında da oldukça önemli olmaktadır (Islam ve Haque, 2017: 1-3).

Sosyal politika, refah devleti, sosyal siyaset terimlerinin topluma bilinç kazandırma anlamında eğitim müfredat ve içeriklerinde verili olarak, yer alıp almadığı incelenmiştir. Terim anlamları, toplum ve ideolojilere göre farklılık göstermektedir. Türkiye, refah rejimi sınıflandırmasında Güney Avrupa veya Akdeniz Refah Rejimi altındadır. Türkiye refah rejiminin gerçek karakteristik özelliklerinden biri, sosyal risklerin yönetiminde ailelerin rolüdür. Bu rejimde, insanlar ilk önce ailelerine, genişletilmiş akraba formlarına veya diğer sosyal ağlara bağlı olmaktadır (Aysan, 2018: 101-120). Türkiye’de toplumsal yapının örgütlenmesinde İslam geleneğinin etkileri eskilere dayanmakta ve sosyal politika anlayışında ve uygulamalarında İslam dininin etkileri bulunmaktadır (Ceylan, 2017: 117-148).

Küreselleşme, sosyal örgütlenmenin yeniden yapılanmasını etkilemiştir. İnsan faaliyetleri bölgeler ve kıtalar arası seviyelere ulaştığını gösteren deliller bulunmaktadır. Birçok uluslarüstü örgüt, güçlerinin çoğunu merkezi otoritenin olmadığı bir dünyada kendi uygulamaları için ortam arayan çok uluslu şirketlerden ve uluslararası bankalardan almaktadır (Cerev, 2014: 244). Küreselleşmenin yol açtığı olumsuzluklara karşı dünyanın her tarafında yeni güçler ortaya çıkmaktadır. Bu yeni sosyal güçler, küreselleşmenin olumsuz etkilerini en aza indirmek için çevreciler, kadınlar, öğrenciler barış yanlıları ve diğer gruplar arasından ortaya çıkmaktadır (Şenkal, 2017:43). Avrupa bütünleşmesi içinde yer almaya çalışan Türkiye’de, sosyal politika alanında, Batı Avrupa uygulamalarında, AB ve AK standartları ile ILO sözleşmelerinde ifadesini bulan sosyal politika normlarına, özellikle kolektif sosyal haklara yönelik direnç devam etmektedir. Uyum sürecinin en yavaş ilerleyen yanlarından biri de sosyal politikadır (Çelik, 2014: 111-112).

2. SOSYAL POLİTİKANIN TARİHSEL GELİŞİMİ

Bir kamu politikası olan sosyal politika, devletlerin toplumsal refahının ve huzurunun sağlanmasında, kalkınmasında ve gelişmesinde dikkate değer rollere sahip olmaktadır. Sosyal politika kavramının nasıl ortaya çıkıp geliştiğine bakılması meydana geldiği günden günümüze kadarki süreç itibarıyla yaşadığı gelişmelerin görülebilmesi açısından oldukça önemli olmaktadır. Çalışmanın bu aşamasında sosyal politikanın tarihsel gelişimine bakılarak dünyada ve Türkiye’deki gelişim sürecine değinilecektir.

2.1. Dünyada Sosyal Politikanın Gelişimi

Sosyal politika kavramının ilk olarak görüldüğü ülkelerden biri Almanya olmaktadır. 19. Yüzyılda ortaya çıkan sosyal politika kavramı, sanayileşmenin ve küreselleşmenin yaygınlaşmasıyla birlikte meydana gelen çalışma alanlarındaki artan kaza oranları, iş güvenliği ve işsizlik gibi sorunlar doğrultusunda önem kazanmaya başlamıştır (Koray, 2005: 24). Ortaya çıktığı dönem içerisinde iki büyük olay olan Fransız İhtilali ve Sanayi Devrimi ile gelişimi hızlanmaya başlamıştır. Fransız İhtilali sonucu loncaların ortadan kaldırılması ve Sanayi Devrimi ile birlikte üretimin artırılarak çalışma formlarının değiştirilmesi beraberinde insana yakışır olmayan çalışma koşullarını getirmesi, çalışan haklarının sömürülmeye başlanması ve

kapitalizmin yaygınlaşması, sosyal politika ihtiyacını doğurmuştur (Özaydın, 2012: 24).

Sosyal politika, tarihsel süreç içerisinde sanayi devrimi öncesinde de kullanılmakta olan bir kavram olmuştur. Özellikle de piyasa teriminin kullanılmaya başladığı süreçten itibaren yaygın olarak faydalanılmaya başlanmıştır (Koray, 2008: 27). Sanayileşme beraberinde birçok gelişim ve yenilikleri de getirmiştir. Bunlar arasında çalışma koşulların ve biçimlerinin değişmesi ile birlikte değişen işçi sınıfı yer almaktadır. Emekleri sömürülen ve hakları gözetilmeyen işçi sınıfının artık hak arama ve örgütlenme mücadelesi vererek istihdam alanında önemli adımlar atılmasına imkân tanınmıştır. Sosyal politikanın yaygınlaşması, işçi sınıfının güçlenmesi ile birlikte demografik alanlarda da yenilikler olduğu görülmüştür. Köyden kente göçler artmış, yeni toplumsal yapılar oluşturulmuş ve demokratik bir düzen kurulmaya başlanmıştır (Zencirkıran, 2014: 16).

Her ülkede aynı düzeyde uygulanamayan sosyal politika, ortaya çıkma ve gelişim tarihleri olarak da ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Örneğin; Avrupa Birliğinde 1970'li yıllarda gelişmeye başlamış ve 1992 yılında Maastricht Anlaşması ile de hız kazanmıştır (Çelik, 2014: 111-112). 1945 ile 1980 yılları arasında ise çoğu ülke, refah politikaları çıkararak yoksullukla mücadele etmeyi ve düzenli bir sosyal güvenlik uygulaması getirmeyi planlamıştır (Açıkgöz, 2013: 383). Uygulanan refah politikaları kapsamındaki diğer konular ise eğitim, gelir dağılımı ve sağlık şeklinde olmaktadır. Ancak bu durum her ülkede farklılık göstermekte ve kendilerine has refah devleti uygulamaları mevcut olmaktadır. Ülkelerin uyguladığı olduğu refah politikaları ile Keynesyen iktisat anlayışının, kamusal uygulamalara imkân tanınmasıyla birlikte sosyal politikanın gelişmesine ve çözüm odaklı uygulanabilir hale gelmesine yardımcı olmuştur (Özaydın, 2008: 164).

2.2. Türkiye’de Sosyal Politikanın Gelişimi

Türkiye’de sosyal politikanın gelişiminde sanayileşme önemli bir konumda yer alıyor olsa da birçok ülkede olduğu gibi bu süreçte ortaya çıkmamıştır. Sosyal politika kavramı, Türkiye’de ilk olarak 1916 yılında Ziya Gökalp tarafından ifade edilmiştir (Sözer, 1998: 3). Birçok konuyu kapsamı içerisine alan sosyal politika kavramı, Türkiye’de ağırlıklı olarak çalışan,

işveren ve devlet ilişkisi ekseninde yoğun olarak kullanılmaktadır (Özsoy, 2007: 108). Türkiye’de sosyal politikanın temelleri 1920-1935 yılları arasında atılmıştır. 1936-1945 yılları arasında sanayileşmenin hız kazanması ve bu doğrultuda ortaya çıkan emek talebindeki artışlar, emek arzının devamlılığının sağlanması ve 1932 yılında Türkiye’nin ILO’ya (Uluslararası Çalışma Örgütü) katılması sonucu çalışma şekillerinin küresel bir boyut kazanmasıyla sosyal politikanın gelişiminde önemli bir adım atılmıştır (Makal, 2006: 380). Bu dönemler arasındaki sosyal politika uygulaması kapsamında olan bir diğer önemli olay ise “Köy Enstitülerinin” oluşturulmasıdır. Köy ve kent arasındaki toplumsal eşitsizliklerin azaltılması, eğitimin her kesimde eşit bir şekilde uygulanmasının hedeflenmesi gibi amaçları kapsamı nedeniyle Köy Enstitüleri, sosyal politika açısından önemli bir uygulama olmaktadır (Babahan, 2009: 194-226). Türkiye’de devletin sosyal politika faaliyetleri anlamında kendi siyasal ve ekonomik değişim dönemlerinde bağımsız değerlendirmek mümkün değildir. Dünyada yaşanan değişimlerden iç dinamiklerin etkileri bağlamında yaşamıştır (Önal,2016:29).

1946-1956 yılları arasında Türkiye’nin liberal politikaları uygulanmaya başlaması, özel sektörün yaygınlaşması, devletin sorumluluklarının artması, eğitim, sağlık ve istihdam alanlarında önemli gelişmelerin yaşanması, sosyal politika uygulamalarını olumlu yönde etkileyen gelişmeler olmuştur (Şişman, 2017: 11). 1947 yılında Türkiye’de resmi olarak ilk sendika kurma hakkı tanınmış ve bu yasayla birlikte “İşçi ve İşveren Sendikaları” ile “Sendika Birlikleri Hakkındaki Kanun” uygulanmaya konulmuştur. Ancak bu dönemde yeterli sendikal haklar sağlanamamış ve sanayileşme sürecindeki gelişmeler istenilen düzeyde gerçekleşmemiştir (Atılğan, 2012: 338). 1950 yılında uygulamaya konulan “Emekli Sandığı” uygulaması ile sosyal sigorta alanında önemli gelişmeler yaşanmıştır. Dönem içerisinde yaşanan bir diğer dikkate değer gelişmeler ise “Deniz İş Kanunu” ve “Basın İş Kanunu” olmuştur. Devletin sosyal politika kapsamı içerisinde yeni uygulamalar ve kanunlar getirmesi ile birlikte yeni istihdam alanları oluşturulmuş, istihdam alanları ve çalışan sayılarında artışlar meydana gelmiştir (Altan, 2008: 74-75).

1960-1979 yılları arasında Türkiye’de “Beş Yıllık Kalkınma Planları” uygulanmaya başlamış, devletin görev ve politikaları daha uygulanabilir bir hale gelmiştir (Ekin, 1987: 35). 1961 yılında ortaya çıkan ve sosyal politika alanında bir devrim niteliğinde olan 1961 Anayasası ile sosyal güvenliğin

geliştirilmesi, istihdam alanlarını çalışanlar için daha makul bir hale getirilmesi, ilköğretimin ücretsiz olması gibi uygulamalar ile gözle görülür olumlu adımlar atılmıştır. 1964 yılında “Sosyal Sigortalar Kanunu”, 1971 yılında “Esnaf ve Sanatkârlar ve Diğer Bağımsız Çalışanlar Sosyal Sigorta Kurumu Kanunu”, 1976 yılında “65 Yaşını Doldurmuş, Muhtaç, Güçsüz ve Kimsesiz Türk Vatandaşlarına Aylık Bağlanması Hakkında Kanun”, 2005 yılında “Engelli Aylığı, Bakıma Muhtaç Engelli Aylığı ve Engelli Yakını Aylığı”, 2013 yılında “Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakıflarının” kurulması, Türkiye’de uygulanmakta olan sosyal politika kapsamındaki önemli gelişmeler arasında yer almaktadır (Şişman, 2017: 12-20).

3. TÜRKİYE’DE SOSYAL POLİTİKA UYGULAMALARI VE TEMEL BAZI SORUNLAR

Türkiye’de uygulanan sosyal politikaların detaylı bir şekilde anlaşılabilmesi için sosyal politika çerçevesindeki konular ve yaşanan temel sorunların incelenmesi gerekmektedir. Çalışmanın bu aşamasında sosyal politikanın, kapsadığı konular içerisindeki temel sorunlara ve uygulamalara değinilecektir.

3.1. İstihdam ve İşsizlik

Bir devlette uygulanmakta olan istihdam şartlarının iyileştirilebilmesi için sosyal politikanın temellerinin sağlamlaştırılması gerekmektedir. İstihdam ve sosyal politika birçok noktada bir araya gelmektedir. Bu durumlar arasında merkezi ve yerel yönetim politikaları, sendikal uygulamalar yer almaktadır. Sosyal politika, çalışanların iş dışındaki fiziksel ve psikolojik ihtiyaçlarını karşılayarak üretimin devamlılığının sağlanmasına yardımcı olmaktadır. İşverenlerin de bu doğrultuda işgücünün devamlılığının sağlanmasına yönelik ortak çıkarlara sahip olması sonucunda sosyal politikanın daha fazla desteklendiği görülmeye başlanmıştır (Manning, 1998: 49-52).

Sosyal devlet anlayışının ve sosyal politikaların gelişmesi, istihdam alanlarının gelişmesine neden olmuş ve bu durum sonucunda nüfusun köyden kentlere doğru kayması, hizmet sektöründe dikkate değer gelişmelerin görülmesi beraberinde olumlu gelişmelere neden olduğu gibi aynı zamanda olumsuz gelişmelerin yaşanmasına da sebep olmuştur. Yaşanan olumsuz gelişmeler arasında köyden kente doğru yapılan göçlerden dolayı yeni yaşam

sürecine adaptasyonda zorluk çeken insanların sosyal dışlanmaya maruz kalması, sürekli bir iş düzeni içerisinde olmak yerine farklı işleyen bir çalışma sürecinin olması ve bu sürece çalışanların çoğunun ayak uydurmakta zorluk çekmesi yer almaktadır. Aynı zamanda da toplumun bazı kesimlerinin yeterli kazanç elde edememesinden dolayı yoksulluk sorunuyla karşı karşıya kalınması ve ayrımcılıklara maruz kalan insan sayısının süreç itibariyle artış göstermesi gibi nedenler de bulunmaktadır (Arın, 2004: 319).

Sanayi devrimiyle ortaya çıkan işçi sınıfı kavramı, süreç ilerledikçe küreselleşme ve dijitalleşmenin beraberinde getirmiş olduğu gelişmelerle beraber şekil değiştirmiş, mavi yakalılarının yoğun olarak çalıştığı istihdam alanlarının büyük bir kısmını beyaz yakalılarının almasına neden olmuştur. Çalışma koşullarının değişmesi beraberinde ortaya çıkarmış olduğu nitelikli çalışan ihtiyacı, kadınların çalışma hayatına daha etkili bir şekilde girmesine imkân tanımıştır. Değişen çalışma koşulları sadece kadınların değil aynı zamanda dezavantajlı grupta yer alan engelli ve yaşlıların da istihdam içerisindeki sayılarının artmasına neden olmuştur (Sarıipek vd., 2021: 270). Esnek çalışma koşulları, atipik istihdam şekilleri, uzaktan veya evden çalışma, part time çalışma, tele üzerinden çalışma gibi yeni çalışma biçimleri ile çalışan sayılarının artmasına neden olmuş ancak bu çalışma şekilleri hizmet sektöründe çalışanlar için bazı zorlukları da beraberinde getirmiştir. Bunlar arasında, çalışanların yeterli düzeyde olmayan ücretlerle çalıştırılmaları, yoğun bir rekabet ortamının beraberinde getirdiği adil olmayan bir hiyerarşik sistem, iş sağlığı ve güvenliğinin yeterli düzeyde sağlanamaması gibi nedenler yer almaktadır (Tokol ve Alper, 2014: 51-52).

3.2. Gelir Dağılımı ve Yoksulluk

Sosyal politikanın temel sorunları arasında yer alan gelir dağılımı ile yoksulluk kavramlarına bakıldığında, her iki kavramın da oluşmasındaki temel nedenlerden birinin istihdam koşullarının yetersizliği ve adil olmayan gelir dağılımı olmaktadır. Özellikle Türkiye’de de ağırlıklı olarak görülen kayıt dışı çalışma ve artan işsizlik oranları yoksulluk sorunuyla da paralel olarak artış göstermektedir (Şenses, 2013: 164). Genel olarak bütün ülkelerin temel sorunlarından biri olan yoksulluğun, başlıca nedenleri arasında savaş, salgın hastalık, ekonomik kriz, enflasyon yer alırken aynı zamanda gelir dağılımının adil bir şekilde dağıtılmaması, düşük ücretli işlerin yaygın olması,

yoksul kesimde yer alan gruplar için yeterli bir iyileştirici politikaların uygulanamaması yer almaktadır (Yücel, 2017: 77).

Yoksulluk ve sosyal politika uygulamalarının Türkiye’de önemli bir aşamaya geldiği 1980’li yıllarda, bir taraftan da ekonomik kriz, enflasyon ve terör sorunu patlak vermiştir. Yaşanan olumsuz gelişmeler yoksulluk sorununu gözle görülür büyük bir problem haline getirmiştir. Türkiye’de yoksullukla mücadele edilebilmesi, işsizliğin azaltılabilmesi ve ekonominin gelişiminin sağlanması amaçlanarak sosyal politika uygulamalarına başvurulmuştur. Bu uygulamalar arasında, sosyal yardımlar ve devlet destekleri yer almaktadır (Gündoğan, 2008: 52). Türkiye’de yaşanan bir diğer önemli problem ise gelir dağılımı olmuştur. Ekonomide yaşanan olumsuz gelişmeler, işsizliğin artmasına ve gelir dağılımının dejenere olmasına ve gelir farklılıklarının etkili bir şekilde hissedilmesine neden olmuştur (Gürses, 2007: 60-65). Bu gelişmeler doğrultusunda Türkiye’de önemli çalışmalar yapılmıştır. Ancak günümüzde yaşanan salgın hastalık ve beraberinde gelen ekonomik kriz ile birlikte bu soruna ne yazık ki istenilen düzeyde bir çözüm üretilememiş aksine yoksulluk ve gelir dağılımı sorunlarının yoğun bir şekilde arttığı görülmüştür.

3.3. Ayrımcılık

Sosyal politikanın bir diğer temel sorunlarından biri olan ayrımcılık, adil ve eşit uygulamaların olmadığı süreci ifade etmektedir (Marshall, 1999: 50). Ayrımcılık probleminin içerisinde birçok kapsamdaki ayrımcılıklar yer almaktadır. Bunlar; cinsiyet ayrımcılığı, mesleki yönlendirmede ayrımcılık, çalışma yaşamında ayrımcılık, Mobbing, Cinsel Taciz ve ücret ayrımcılığı şeklinde olmaktadır. Sosyal politika çerçevesinde ayrımcılık, doğrudan ve dolaylı şekilde de ifade edilmektedir. Doğrudan ayrımcılık, dil, din, ırk, cinsiyet gibi kavramlar doğrultusunda karşı ve zarar verici tavırlar gösterilmesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Örneğin çalışma alanlarında yapılacak bir uygulamaya katılımı şartlandırıp sendikalı olma zorunluluğu gibi bir koşula bağlanması çalışma alanlarında doğrudan ayrımcılık sorununu ortaya çıkaracaktır. Diğer ayrımcılık türü olan dolaylı ayrımcılık ise cinsiyet, ırk, din, dil gibi nedenler sonucu ortaya çıkan ve farklı özelliklere sahip grupların maruz kalması sonucu ortaya çıkmaktadır. Örneğin kadınların çalışma hayatlarından onlara biçilen toplumsal görevler sonucu ayrılmak

zorunda kalması dolaylı ayrımcılığın oluşmasına neden olmaktadır (Erol, 2011: 8).

Ayrımcılık bir diğer anlamıyla da sosyal dışlanma şeklinde de ifade edilebilmektedir. Ekonomik yoksulluktan muzdarip olan gelir seviyesi düşük kesimlerin aynı zamanda yetersiz eğitim imkânlarına sahip olması, farklı ırklardan gelen bireylerin dışlanması, kendisiyle birlikte bakmakla yükümlü oldukları ailelerin sorumluluğunu üstlenmek zorunda kalınması gibi zorluklar sonucu ayrımcılık, yaygın olarak görülen bir sorun olmaktadır (Collins, 2003: 16-20). Ayrımcılığa maruz kalanlar içerisinde en fazla dezavantajlı gruplar yer almaktadır. Özellikle de kadınlara yönelik yapılan ayrımcılığın kaynağını, geçmişten gelen inanışlar, baskılar ve ataerkil toplumların izleri asıl nedenini oluşturmaktadır. Eğitim ve çalışma alanlarında kadınların yoğun bir şekilde bu problemlerle karşı karşıya kalması özellikle de sosyal politika kapsamında değerlendirilmesi gereken önemli bir konu haline gelmiştir.

3.4. Dezavantajlı Gruplara Yönelik Uygulamalar

Dezavantajlı gruplar içerisinde, kadınlar, engelliler, göçmenler, çocuklar, gençler, yaşlılar ve eski hükümlüler yer almaktadır. Ekonomik ve sosyal hayatın içerisinde birçok sorunla karşı karşıya kalan bu grup çoğu zaman ayrımcı davranışlara da maruz kalmaktadır. Dezavantajlı grupların karşılaşmış olduğu sorunların en yoğun yaşandığı yerlerden biri istihdam alanları olmaktadır. Bu grup içerisinde öncelikle kadınlara bakıldığında, istihdam alanlarında kadın çalışan oranlarının erkeklere kıyasla daha düşük olması, eşit olmayan ücret dağılımı, çalışan sayısının azaltılması durumunda önceliğin kadınlara verilmesiyle her an işsiz kalma riski ile yüzleşmeleri, kıdem yükseltmede kadınların birçok engellerle karşılaşması gibi problemlere maruz kaldıkları görülmektedir. Sadece istihdam alanlarında değil aynı zamanda eğitimde de kadınların birçok sorunla karşılaştıkları görülmektedir (Baydoğan, 2012: 3-51).

Engellilere baktığımızda, bu grup içerisinde iş imkânlarına sahip olmakta en çok zorluk yaşayan grubu oluşturmaktadır. İşgücü yetkinliğine sahip olmalarına rağmen herhangi bir iş bulmakta zorluk çeken bu grup aynı zamanda da toplumun genelinde bir önyargı faktörünün olması ve okuma yazma oranlarının düşük olması bu çalışanlar için birçok zorluğu da beraberinde getirmektedir (Seyyar, 2011: 71-72). Türkiye’de engellilerin

istihdama katılmalarının sağlanabilmesi noktasında istihdam politikaları uygulanmaktadır. 1990-1994 yılları arasında uygulanan Altıncı 5 Yıllık Kalkınma Planı doğrultusunda uygulanmaya konulan bu politika ile birlikte, iş bulmakta zorluk çeken engelli ve eski hükümlülerin yaşamış olduğu bu soruna çözüm oluşturulması amaçlanmıştır. 2001-2005 yılları arasında Sekizinci Kalkınma Planı'nda ise bu kapsam genişletilerek sadece engelli ve eski yükümlüler değil aynı zamanda gençlerle kadınlar da dâhil edilmiş ve yaşanan işsizlik problemini önleyici çalışmalar yapılması amaçlanmıştır. Belirtilen şekildeki kalkınma planlarına ek olarak diğer dönemlerde de birçok kalkınma planının temel konuları arasında yer alan bu durum ne yazık ki yeterli bir çözüm üretilmediğini ve sorunların devam ettiğini göstermektedir.

Yaşlı işgücüne bakıldığında ise Türkiye'nin nüfusunun giderek yaşlanmaya doğru ilerlemesi, gruptaki sayıda belirgin artışların olduğunu göstermektedir. Çalışma alanlarında teknolojinin yoğun bir şekilde kullanılmaya başlaması ile birlikte bu sürece ayak uyduramayan çoğu yaşlı çalışanı zor durumda bırakmıştır. Aynı zamanda eğitim seviyelerinin düşük olması ve işsiz kalmaları durumunda yeniden iş bulma eğilimi gösterdiklerinde kendilerine uygun işleri bulamamaları sonucu çalışmaktan vazgeçmelerine neden olmuştur (Şahin, 2009: 135). Yaşlıların çalışma alanlarında, yetersiz ve üretmeyen bir konumda görülmelerinden kaynaklı da iş bulmakta sorunlar yaşanmasına neden olmaktadır. Bu noktada sorun yaşamadan iş bulmaları için sürece ayak uydurmaları gerekir ve karşılaştıkları engellerin üstesinden gelebilmeleri durumunda iş imkânlarına erişebilmeleri kolaylaşabilir.

3.5. Eğitim Alanındaki Uygulamalar

Sosyal politikanın temel sorunları arasında olan eğitim alanlarındaki uygulamalara bakıldığında ise yukarıda da belirtilen sorunlar ile eğitime erişim arasında doğrudan bir ilişki bulunmaktadır. Bir toplumdaki eğitim oranı ile yeterli gelire sahip olamayan yoksul kesimin şartları arasında paralel bir durum söz konusu olmaktadır. Yeterli gelire sahip olamayan toplumlarda eğitim maliyetlerini karşılayacak imkânların olmaması durumunda yoksullar eğitime dâhil olamamakta ve eğitime katılım oranlarının en az olduğu düzeyi ise bu kesim oluşturmaktadır. Günümüzde istihdam alanlarında, vasıflı çalışanlara olan ihtiyacın artması ile birlikte eğitimsiz bireylerin iş bulma olanakları da azalmaktadır.

Sosyal politikanın bu temel sorun karşısında kadınların işgücüne katılımını artırmak, erken eğitimin daha geniş çaplı alana yayılması sağlamak, çocukların gelişimlerinin istenilen düzeye getirilmesi ve genç işsizlik sorununu ortadan kaldırılabilmesi için istihdamda eğitilmiş ve vasıflı çalışan sınıfının daha etkin bir şekilde yer almasını amaçlamaktadır (Bussemeyer ve Nikolai, 2010: 494-497). Gelişen teknolojilerle birlikte bilgi yoğun üretim sürecine doğru bir geçişin sağlanması, hizmet sektöründe eğitilmiş ve yetenekli çalışan sayısına olan ihtiyacı artırmaktadır (Oesch ve Piccitto, 2019: 441). Ancak bu durum düşük vasıflı ve yeterli bir eğitime sahip olmayan çalışanların iyi maaşlı işlerde düzenli bir istihdam bulma olanaklarını ortadan kaldırmıştır. Bu durum beraberinde adil olmayan bir düzen ve artan günlük göç yoğunluğuna da neden olmuştur (Bonoli ve Emmenegger, 2022: 5).

Çalışma alanlarında eğitilmiş çalışanlara öncelik vermek sadece verimliliği artırıcı rolü ile önemli olmamakta aynı zamanda da yaşam boyu bilgi ve becerilerin geliştirilmesini de sağlamaktadır. Bu doğrultuda da eğitilmiş çalışan faktörü, çalışanlara dikkate değer ücretler ile birlikte düzenli bir işgücüne erişim kolaylığı sağlayabilmesi ve uzun süreli öğrenme imkânı tanınmasından dolayı eğitimin desteklenmesi önemli olmaktadır (Carstensen ve Emmenegger, 2022: 1-3).

Küreselleşen dünyadan etkilenenlerden biri de Türkiye olmaktadır. Avrupa Birliği sürecinde, Türkiye’de sosyal politika uygulamalarının eğitim materyalleri içeriğine etkisi de değerlendirmiştir. Kitapların içeriğinde; devletin, kurumların ve bireysel sosyal politika kavramları olan sosyal politika, sosyal haklar, paylaşım, yardımseverlik, yoksulluk, yaşlılık, zenginlik, fakirlik, sadaka, kaynaklar, tasarruf, temel ihtiyaçlar, güvenlik, terör, savaş, insan hakları, yabancı uyruklu, hastalık, eğitim, zekât vermek, göçebe, vb. terimlerin yazıldığı cümleler araştırılmıştır.

4. SOSYAL POLİTİKA KAPSAMINDAKİ KONULARIN MİLLİ EĞİTİM MÜFREDATINDA İNCELENMESİ

Milli Eğitim Bakanlığı Milli Eğitim Temel Kanunu, Madde 24 ve 25’e göre kurulmuş olan ilkokul seviyesinde 1. 2. 3. ve 4. Sınıf ve MEB Talim Terbiye Kurulu Başkanlığı, 12.09.2018 tarih ve 123 nolu karar ile uygulanmaya başlayan haftalık ders çizelgesindeki derslerin kitapları incelenmiştir. Görsel Sanatlar, Oyun ve Fiziki Etkinlikler derslerinin kitapları

basılmamıştır. Aşağıdaki tabloda incelenen derslerin ve sınıfların neler olduğu belirtilmektedir.

Tablo 1: İncelenen Dersler ve Sınıflar

Dersler	Sınıflar
Türkçe	1-2-3 ve 4. Sınıf
Matematik	1-2-3 ve 4. Sınıf
Hayat Bilgisi	1-2 ve 3. Sınıf
Fen Bilgisi	3 ve 4. Sınıf
Sosyal Bilimler	4. Sınıf
Yabancı Dil (İngilizce)	2-3 ve 4. Sınıf
Din Kültürü ve Ahlak Bilgisi	4. Sınıf
Müzik	1-2-3 ve 4. Sınıf
Trafik Güvenliği	4. Sınıf
İnsan Hakları Yurttaşlık ve Demokrasi	4. Sınıf

İncelenen dersler ve sınıflar, Tablo 1’de belirtilen şekilde olmak üzere toplam 24 ders kitabından oluşmaktadır. Tabloda yer alan sınıflara bakıldığında ağırlıklı olarak 3. ve 4. sınıfların kullanıldığı görülmektedir. 1.Sınıf ders kitapları incelendiğinde, Türkçe, Matematik ve Müzik ders kitaplarında sosyal politikaya ait bilgi tespit edilememiştir. Tabloda belirtilen derslere ve içerisindeki konulara daha detaylı bir şekilde bakılması oldukça önemlidir.

Hayat Bilgisi; 1.Sınıf ders kitabı sayfa 81’de aile birliğini sağlayan kavramları ifade ederken “adalet, eşitlik, dayanışma” kavramları, sayfa 154’te “birlikte yaşamak, yabancı ülke göçleri ve yardımcı olmak” kavramları kullanılmıştır.

2.Sınıf ders kitapları incelendiğinde; Yabancı Dil ve Müzik ders kitaplarında kavram tespit edilememiştir.

Hayat Bilgisi; sayfa 46’da “yaşamak için gereksinimler”, “beslenme, barınma ve giyinme kavramları” ve “tasarruf ve bilinçli tüketici kavramları”, sayfa 71’de “Aile bütçesi ve kaynaklar”, sayfa 173’te “savaş ve kıtlık gibi nedenlerle göç edenlere yardım etmeliyiz”, sayfa 206’da “Kızılay ve AFAD doğal afetlerde yardım eder” cümlesi kullanılmıştır.

Türkçe; sayfa 96’da “zenginlik”, sayfa 98’de “fakir fukaraya dağıtma”, sayfa 100’de “sadaka ve yoksulluk”, sayfa 103’te “komşusu açken tok yatan bizden değildir”, sayfa 104’te “yardımseverlik”, sayfa 114’te “yaşlılık”

kavramları, sayfa 117’de “Şanlıurfa Belediyesinin “Komşu Hakkı” projesi” sosyal politika konuları hakkında değerlendirmelerde bulunulmuştur.

Matematik; sayfa 94’te “tasarruf”, sayfa 170-176 ve 180’de “paylaşmak”, sayfa 190’da “arkadaşa yardım” kavramları kullanılmıştır.

3. Sınıf ders kitapları incelendiğinde, Türkçe, Matematik, Fen Bilgisi, Yabancı Dil ve Müzik ders kitaplarında sosyal politika kavramları kullanılmamıştır.

Hayat Bilgisi; sayfa 20’de “yardımsever”, sayfa 28’de “öğrencilerin yardım toplamasını sağlamak, yardımlaşma ve dayanışma”, sayfa 29’da “oyuncak toplama kampanyası”, sayfa 38’de “yardımseverlik”, sayfa 58-59’da “evde tasarruf” okuma parçası, sayfa 66’da “para biriktirmek, barınma, beslenme ve giyinme için birikim yapmak”, sayfa 71’de “temel ihtiyaçlar”, sayfa 72’de “hasta ve yaşlı ziyareti”, sayfa 75’te “İnsan hakları ve demokrasi” haftası”, sayfa 76’da “Tutumlu, Yatırım ve Türk Malları” haftası”, sayfa 92’de “Enerji Tasarrufu” haftası”, sayfa 107’de “güvenlik, terör ve savaş, doğal afet ve tehdit anında yardım alabileceğimizi bilmek”, sayfa 118’de “muhtarlık ziyareti, mahalledeki ihtiyaç sahiplerini belirlemek ve gerekli yerlere bildirmek, Kaymakamlık, Valilik ve Belediye, devlet kurumları”, sayfa 130’da “toplu taşıma araçları”, sayfa 132’de “oyun alanları, çocuk parkları ve belediye otobüsleri”, sayfa 136’da “yabancı uyruklu çocuklara yardımcı olmak”, sayfa 137’de “yabancı uyruklu öğrencilerin eğitime dâhil edilmesi” kavramları değerlendirilmiştir.

4.Sınıf ders kitapları incelendiğinde, Fen Bilimler, Yabancı Dil ve Müzik ders kitaplarında sosyal politika kavramları kullanılmamıştır.

Trafik Güvenliği; sayfa 15’te “toplu taşıma, belediye otobüsü, metro ve tramvay”, sayfa 35’te “Karayolları Genel Müdürlüğü, Emniyet Genel Müdürlüğü, Sağlık Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı” devlet kurumları, sayfa 41’de “toplu taşıma araçları”, sayfa 67’de “yardım, yaşlı ve hastaya yardım vatandaşlık görevi”, sayfa 68-69 ve 112’de “acil yardım merkezi” kavram ve kurumları kullanılmıştır.

Din Kültürü ve Ahlak Bilgisi; sayfa 14’te “yardımlaşma”, sayfa 39’da “zekât vermek”, sayfa 52’de “yoksul, paylaşım ve ahlak”, sayfa 54’te “yardımsever ve paylaşımcılık”, sayfa 66’da “komşuya yardımcı olmak ve paylaşma”, sayfa 79’da “fakirlik”, sayfa 81’de “sosyal hayat, köleler ve

göçebe yabancılara su dağıtma görevi”, sayfa 84’te “yoksulları doyurmak, çocuk bakıcılığı, sütannelik para karşılığı yapıyordu, Peygamber Hz. Muhammed yetim olduğu için parasız sütannelik yapıldı” kavramları yazılmıştır.

Matematik; sayfa 269’da “Türk Kızılay’ı” ve “kan bağışı”, sayfa 271’de “tasarruf” kavramları kullanılmıştır.

Sosyal Bilgiler; sayfa 26’da “sığınmacılara yapılan beslenme, barınma, sağlık ve eğitim ihtiyacını giderme”, sayfa 27’de “öğrencilerin kendi aralarında yardım toplaması ve engelliye yardım”, sayfa 123’te “insanın varlığını sürdürebilmesi için gerekli ihtiyaçların karşılanması”, “Musul’a İlk İnsani Yardım Türk Kızılay’ından” okuma yazısı, sayfa 139’da “tasarruf”, sayfa 152 ve 153’te “Çocuk Hakları Sözleşmesinin” maddeleri, sayfa 155’te “çocukların çalıştırılması ve temel ihtiyaçların giderilmesi”, sayfa 164 ve 165’te “kermes ve yardımseverlik”, sayfa 183’te “yabancı öğrencilere yardım kuruluşu”, “Yurtdışı Türkler ve Akraba Toplulukları Başkanlığı”, sayfa 186’da “TİKA’nın Kırgızistan’da su kuyusu” açması yazılıdır.

Türkçe; sayfa 95’te “yoksul, öksüz ve Barış MANÇO” ezgisi,

“Yaz dostum! Yoksul görsen besle kaymak bal ile

Yaz dostum! Garipleri giydir ipek şal ile

Yaz Dostum! Öksüz görsen sar kanadın, kolunu

Yaz Dostum! Kimse göçmez bu dünyadan mal ile

Yaz tahtaya bir daha/tut defteri kitabı

Sarı Çizmeli Mehmet Ağa/Bir gün öder hesabı” sosyal politika kavramları ezgi içerisinde kullanılmıştır.

İnsan Hakları Yurttaşlık ve Demokrasi; sayfa 14’te “ insanların temel hakları ve bu hakların güvence altına alınması”, sayfa 16’da “Çocuk Hakları Sözleşmesi”, sayfa 22’de “temel haklar”, sayfa 30’da “Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) verilerine göre çocuk işçiler”, sayfa 31’de “Somali’ye yardım kampanyası”, sayfa 34’te “özel gereksinimi olan öğrencilere yardım”, sayfa 44’te “adalet ve eşitlik” ünite olarak değerlendirilmiş, sayfa 47’de “özel gereksinimi olanlara düzenleme yapılmalıdır”, sayfa 91’de “mülteci tanımı” yapılmış, sayfa 92’de “devletin” tanımı, “sağlık ve eğitim hakları, sivil toplum

kuruluşları”, sayfa 94’te “Devlet Ana ve Devlet Baba toplumun ihtiyaç ve güvenliğini sağlar, Anayasa maddeleri” yazılı, sayfa 95’te “sel felaketi devletin yardımı” kavramları kullanılmıştır.

SONUÇ

Sosyal politika kapsamında yer alan konular ve temel sorunlar çalışmada detaylı bir şekilde açıklanmıştır. Bu çerçevede yer alan konuların ders kitapları içerisindeki konularda ne düzeyde örtüştüğüne bakılmıştır. Çalışmada ders kitapları içeriklerinin değerlendirilmesi ile sosyal politika kavramlarının bireylere öğretilmesi konusunda çalışma yapılması gerekliliği belirlenmiştir. Sosyal politikanın başlıca sorunları içerisinde yer alan, istihdam, işsizlik, gelir dağılımı, yoksulluk, ayrımcılık, dezavantajlı gruplara yönelik uygulamalar ve eğitim alanındaki uygulamalar çerçevesinden bakıldığında ders kitapları içerisinde bu sorunlardan birçoğuna değinildiği görülmektedir.

Türkiye’de devlet yönetiminin ve sosyal politika anlayışının ders kitapları içeriklerine yansıdığı ortaya çıkmaktadır. Ders kitapları içeriklerinde, sosyal politika, sosyal hayat, sosyal siyaset, sosyal haklar, sosyal sorunlar, toplumsal refah ve refah devleti kavramları ve terimleri kullanılmamıştır. Paylaşım, yardımseverlik, tasarruf, yardım toplama, yardımlaşma, yoksulluk, yabancı öğrenciler ve çocuk hakları kavramları kullanılmıştır. Bireysel yardımseverliğin ön plana çıkarıldığı tespit edilmiştir. Bireylerin ve toplumun sosyal politika algısı, temel eğitim seviyesinde, bireysel ve çevresel faktörler çerçevesinde olması sağlanmıştır. Sosyal sorumluluklar yerine bireysel sorumluluklar değerlendirilmiştir. Ders kitapları içeriğinde sosyal politikanın ideolojik yaklaşımlar olarak incelediğimizde, bireysel yardımseverliğin ön plana çıkmasıyla liberal sosyal politika hâkimdir. Devletin sosyal politika görevleri konusuna değinilmemiştir.

Dünyanın küreselleştiği günümüzde, ulusal sosyal ihtiyaçlar yerine uluslararası sosyal politika ihtiyaçları gündeme gelirken, Türkiye eğitim sisteminin, temel eğitim seviyesinde sosyal kavramların öğretilmemesi, gelecekte gelişmiş ülke düşünürlerinden farklı kavramları konuşacağı hakikattir. Eğitimin zorunlu olduğu Türkiye’de, tüm bireylere temel eğitim seviyesinde, sosyal ihtiyaçlar, çözümleri ve sosyal hakların geliştirilmesi konusunda yeterli ve gerekli bilgi verilmelidir.

KAYNAKÇA

AÇIKGÖZ, Reşat “Yoksullukla Mücadele Etmek Kimlerin Görevidir”, Ed. Ömer Aytaç ve Süleyman İlhan, Yoksulluğu Yeniden Düşünmek, Birleşik Yayınevi, Ankara, 2013, ss. 383.

ALTAN, Ömer Zühtü, Sosyal Politika, Açıköğretim Fakültesi Yayını, Eskişehir, 2018, ss. 75.

ARIN, Tülay, “Refah Devleti: Sosyal Güvenliğin Yoksulluğu”, Der. Neşecan Balkan ve Sungur Savran, Neoliberalizmin Tahribatı: 2000’li Yıllarda Türkiye, Metis Yayınları, İstanbul, 2004, ss. 68-93.

ATILGAN, Gökhan, “Türkiye’de Toplumsal Sınıflar: 1923-2010”, Ed. Faruk Alpkaya, Bülent Duru, 1920’den Günümüze Türkiye’de Toplumsal Yapı ve Değişim, Phonix Yayınevi, Ankara, 2012, ss. 338.

AYSAN, Mehmet Fatih, Between Risks and Opportunities: Social Policies in Contemporary Turkey, Turkish Economy, Palgrave Macmillan, Switzerland, 2018, ss. 101-120.

BABAHAN, Ali, Bir Sosyal Politika Projesi Olarak Köy Enstitüleri, Alternatif Politika, 1(2), Bolu, 2009, ss. 194-226.

BAYDOĞAN, Handan, Dezavantajlı Gruplara Yönelik Aktif İstihdam Politikalarının Etkinliği, Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi ve Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas, 2012, ss.3-85.

BONOLİ, Giuliano & EMMENEGGER, Patrick “Collective Skill Formation in a Knowledge Economy: Challenges and Dilemmas, Ed. Giuliano Bonoli and Patrick Emmenegger, Collective Skill Formation in the Knowledge Economy, Oxford University Press, England, 2022, pp.1-30.

BUSEMEYER, Marius, R. NIKOLAI, Rita “Education”, Ed. Francis, G. Castles, Stephan, Leibfried, Jane, Lewis, Herbert, Obinger and Christopher, Pierson, The Oxford Handbook of the Welfare State, Oxford University Press, England, 2010, pp.494-508.

CARSTENSEN, Martin, B. EMMENEGGER, Patrick, Education as Social Policy: New Tensions in Maturing Knowledge Economies, Wiley Journal, 2022, pp. 1-13.

CEYLAN, Ömer, “Din ve Sosyal Politika”, Ed. Doğa Başar Sarıipek ve Aslı Güleç Taşdemir, İdeoloji ve Sosyal Politika, Umuttepe Yayınları, Kocaeli, 2017, ss. 117-148.

CEREV, Gökçe, Çalışma İlişkilerinde Devletin Rolü: İşveren Devlet ve Türkiye’de Kamu İstihdamının Genel Görünümü, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 12(02), ss. 243-260

COLLINS, Hugh, Discrimination, Equality and Social Inclusion, Blackwell Publishing, USA, 2013, pp.16-43.

ÇELİK, Aziz, Avrupa Birliği Sosyal Politikası ve Türkiye, Kitap Yayınevi, İstanbul, 2014, ss. 111-112.

EROL, Aslıhan, Çalışma Hayatında Cinsiyete Dayalı Ayrımcılık; Avrupa Birliği Politikaları ve Türkiye, Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi ve Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne, 2011, ss. 3- 112.

ESPİNG-ANDERSEN, Gosta, The Three Worlds of Welfare Capitalism, Princeton University Press, Princeton, 1990, pp. 1-191.

GÜNDOĞAN, Naci, Türkiye’de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele, Ankara Sanayi Odası Dergisi, Ankara, 2008, ss.42-56.

GÜRSES, Didem, Türkiye’de Yoksulluk ve Yoksullukla Mücadele Politikaları, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 17(1), Balıkesir, 2007, ss. 59-74.

İSLAM, Nurul, HAQUE, Mozammel, Social Policy: Concept, Goals and Influencing Factors, Social Policy and Program Planning, 2017, pp. 1-10.

KORAY, Meryem, Sosyal Politika, İkinci Baskı, İmge Kitapevi, İstanbul, 2005, ss. 24.

KORAY, Meryem, Sosyal Politika ve Sosyal Sigortalar, Doğu Matbaacılık, Ankara, 2008, ss. 27.

MAKAL, Ahmet, “Dünden Bugüne Türkiye’nin Toplumsal Yapısı, Ed. Memet Zencirkıran, Cumhuriyetten 21. Yüzyıla Türkiye’de Çalışma İlişkileri, Nova Yayınları, Ankara, 2006, ss. 375-398.

MANNİNG, Nick, Social Policy, Labour Markets, Unemployment and Household Strategies in Russia, *International Journal of Manpower*, 1(2), 1998, pp.48-67.

MANNİNG, Nick, “Toplumsal İhtiyaçlar, Toplumsal Sorunlar, Toplumsal Refah ve Esenlik”, (Çev. Barış Yıldırım, Bora Mercan, Onur Can Taştan, Osman Tezgel, Şenay Gökbayrak), *Sosyal Politika Kuramlar ve Uygulamalar*, Siyasal Kitapevi, Ankara, 2011, ss. 44-54.

MARSHALL, Gordon, *Sosyoloji Sözlüğü*, (Çev. Osman Akınhay ve Derya Kömürcü), Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara, 1999, ss. 50.

MARSHALL, Thomas Humphrey, “Class, Citizenship and Social Development”, Ed. Ricardo, Blaug and John, J. Schwarzmantel, *Democracy: A Reader*, Columbia University Press, New York, 2016, pp. 203-205.

OESCH, Daniel and PİCCİTTO, Giorgio, The Polarization Myth: Occupational Upgrading in Germany, Spain, Sweden and the UK, 1992-2015, *Work and Occupations*, 46(4), 2019, pp. 441-469.

ORTİZ, Isabel, *Social Policy, National Development Strategies: Policy Notes*, New York, 2007, pp. 6-64.

ÖNAL, Abdullah, “Türkiye’de Devletin Sosyal Politikaları: Sahici mi ve Arka Planı ne?”, Ed. Faruk Taşçı, *Türkiye’de Sosyal Politika Aktörleri: Zemin ve Uygulama*, Nobel Akademik Yayıncılık, 2017, ss. 1-32.

ÖZAYDIN, Mehmet Merve, Küresel Etkilerle Şekillenen Sosyal Politika Anlayışı Ekseninde Sosyal Politikaların Geleceğini Tartışmak, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), Ankara, 2008, ss. 163-180.

ÖZAYDIN, Mehmet Merve, *Sosyal Politika*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 2012, ss. 24.

ÖZSOY, Petek, Avrupa Birliği Sosyal Politikası’nın Oluşumu ve Türkiye, Yüksek Lisans Tezi, Muğla Üniversitesi ve Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla, 2007, ss. 108.

PFAU-EFFİNGER, Birgit, GRAGES, Christopher, "Social Policy", Ed. Betina Hollstein, Rainer Greshoff, Uwe Schimank and Anja Weiß, Soziologie - Sociology in the German-Speaking World: Special Issue Soziologische Revue, De Gruyter Oldenbourg, Berlin, 2021, pp. 429-448.

SARIİPEK, Doğa Başar, "Liberalizm ve Sosyal Politika", Ed. Doğa Başar Sarıipek ve Aslı Güleç Taşdemir, İdeoloji ve Sosyal Politika, Umuttepe Yayınları, Kocaeli, 2017, ss.13.

SARIİPEK, Doğa Başar; CEREV Gökçe, YENİHAN Bora, Social Innovation as a Policy Response To Restructure The Welfare State, Multidisziplinäris Tudományok 11 (5), ss. 269-276, 2021

SEYYAR, Ali, Sosyal Politika Bilimine Giriş, Sakarya Yayıncılık, Sakarya, 2011, ss. 6.

SEYYAR, Ali, Türkiye’de Özürlü Dostu İstihdam Politikaları (Durum Analizi ve Öneriler), Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi ve Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya, 2011, ss.7-217.

SÖZLER, Nazım Ali, Türkiye’de Sosyal Hukuk: sosyal tazmin, sosyal yardım, sosyal hizmet, sosyal teşvik, Barış Yayınları, Fakülteler Kitapevi, 1998, ss. 3.

ŞAHİN, Levent, Avrupa Birliği ve Türkiye İşgücü Politikalarının Karşılaştırılmaları Analizi, KAMU-İŞ, 10, Ankara, 2009, ss. 3.

ŞENKAL, Abdülkadir, Küreselleşme Sürecinde Sosyal Politika, Umuttepe Yayınları, Kocaeli, 2017, ss. 43.

ŞENSES, Fikret, Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk, İletişim Yayınları, 6. Baskı, İstanbul, 2013, ss. 164.

ŞİŞMAN, Yener, Türkiye’de Sosyal Politikanın Dünü, Bugünü: Hayırseverliğin Kurumsallaşması mı?, Gelişim mi?, Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 4(2), 2017, ss.1-22.

TAŞÇI, Faruk, Sosyal Politika Ahlakı, Kaknüs Yayınları, İstanbul, 2017, ss. 37.

TOKOL, Aysen, ALPER, Yusuf, Sosyal Politika, Dora Yayıncılık, 5.Baskı, Bursa, 2014, ss. 52.

VARGAS-HERNANDEZ, Jose, NORUZİ, Mohammad, Reza, HAJ ALİ, Irani, Farhad , What is Policy, Social Policy and Social Policy Changing?, International Journal of Business and Social Science, 2(10), 2011, pp. 287-291.

YÜCEL, Beyza Nur, 2000 Yılı Sonrası Türkiye’de Yoksulluk ve Sosyal Politika, Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi ve Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırıkkale, 2017, ss. 8-123.

ZENCİRKİRAN, Memet, “Sanayi Devrimi ve Sosyal Politikanın Oluşumuna Etkileri”, Ed. Aysen Tokol ve Yusuf Alper, Sosyal Politika, Dora Yayınları, 5.Baskı, Bursa, 2014, ss.7-25.

COVID-19 PANDEMİSİNİN KOBİ'LER ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN BELİRLENMESİ: ELAZIĞ VE MALATYA İLLERİ ÖRNEĞİ

Firdevs Ash TAHTALI¹

Geliş Tarihi: 09/01/2023

Kabul Tarihi: 06/04/2023

ÖZET

2019 yılında ortaya çıkan ve kısa süre içerisinde tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını, hayatın tüm alanlarında olduğu gibi çalışma hayatında da önemli aksaklıkların yaşanmasına neden olmuştur. COVID-19 salgını, başta insan hayatı olmak üzere toplumlar ve ekonomiler üzerinde yıkıcı bir etkiye sahip olmuş ve bu durum KOBİ'lerin ortaya çıkan krizden daha az etkilenebilmeleri açısından hızlı ve etkili karar verebilmelerini gerektirmiştir. COVID-19 salgın süreci, KOBİ'lerin teknolojik değişimlere uyum sağlayabilme, insan kaynakları ve finans birimleri kurma, güvenli ticaret uygulamalarını kullanma, kurumsal yönetim anlayışına sahip olma, maliyet ve stok konularına önem verme ve günümüzün en etkili pazarlama ve tanıtım araçlarından olan internet ortamında yer alma gibi unsurlara yönelik çalışmalar yapmalarının ve bu hususlar doğrultusunda yeniden yapılanmalarının önemini ön plana çıkarmıştır. Bu çalışmada da COVID-19 pandemisinin KOBİ'ler üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla Elazığ ve Malatya'da faaliyet gösteren toplam 86 KOBİ yöneticisine gönüllülük esasına göre anket formu uygulanmıştır. Anket formlarından elde edilen veriler SPSS paket programında analiz edilerek ulaşılan bulgular değerlendirilmiştir. Betimsel tarama modelindeki bu araştırmanın sonucunda elde edilen veriler değerlendirildiğinde COVID-19 pandemisinin Elazığ ve Malatya'da faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerinde yüksek düzeyde etkili olduğu; mikro ve küçük çaplı işletmelerin, orta ve büyük çaplı işletmelere oranla pandemi sürecinde daha fazla etkilendikleri tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Pandemi, COVID-19, Elazığ, Malatya, KOBİ

¹ Öğrt. Gör., İnönü Üniversitesi, Malatya Meslek Yüksekokulu, firdevs.tahtali @inonu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7546-8455

Determining The Effect of The Covid-19 Pandemic on Smes: The Case of Elazig and Malatya Provinces

ABSTRACT

The COVID-19 epidemic, which emerged in 2019 and affected the whole world in a short time, caused significant disruptions in working life as well as in all areas of life. The COVID-19 epidemic had a devastating effect on societies and economies, especially on human life, and this situation required SMEs to make quick and effective decisions in order to be less affected by the emerging crisis. The COVID-19 epidemic process has caused SMEs to adapt to technological changes, to establish human resources and financial units, to use safe trade practices, to have a corporate management approach, to attach importance to cost and stock issues, and to take place in the internet, which is one of the most effective marketing and promotion tools of today. It has highlighted the importance of conducting studies on factors such as purchasing and restructuring in line with these issues. In this study, it was aimed to determine the impact of the COVID-19 pandemic on SMEs. For this purpose, a questionnaire form was applied to a total of 86 SME managers operating in Elazig and Malatya on a voluntary basis. The data obtained from the questionnaire forms were analyzed in the SPSS package program and the findings were evaluated. When the data obtained as a result of this research in the descriptive scanning model are evaluated, it is stated that the COVID-19 pandemic has a high impact on SMEs operating in Elazig and Malatya; It has been determined that micro and small-scale enterprises are more affected during the pandemic process than medium and large-scale enterprises.

Keywords: Pandemic, COVID-19, Elazig, Malatya, SME

GİRİŞ

KOBİ'ler 2008 yılında yaşanan küresel finans krizi, 2015 yılı Avrupa borç krizi gibi tarihsel süreçte küresel boyutta birtakım ekonomik krizler yaşamıştır. Birçok işletme günümüzde hâlâ bu krizlerin etkisini atlatamamışken, 2019 yılında Çin'de ortaya çıkan ve Covid-19 salgını 2020 yılındaki toparlanma hedeflerini yok etmiş ve küresel boyutta bir ekonomik krizin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Covid-19 salgını ortaya çıktığı günden bugüne hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde hayatın birçok alanını olumsuz yönde etkilemiştir. Covid süreciyle birlikte üretim süreçlerinin aksaması, kur oranlarının değişmesi, işsizlik oranlarının artması, yatırımcıların, yatırım projelerini askıya alması vb. gibi olumsuzluklar tüm dünyada ekonomik alanda bir durgunluğun ve kriz durumunun ortaya çıkmasına neden olmuştur (Deloitte, 2020). Ülkemiz de dahil olmak üzere birçok ülkede ekonomiye yönelik var olan olumlu beklentiler Covid süreci ile birlikte yerle yeksan olmuştur.

Covid salgınının tüm dünyaya yayılmasıyla birlikte dünya çapında yaklaşık 114 milyon insan hastalığa yakalanmış ve yaklaşık 2,5 milyon kişi hayatını kaybetmiştir (WHO, 2021). Hastalığın çok hızlı bir şekilde yayılması sonucunda ülkeler birtakım tedbir kararları almış, küçük ve büyük ölçekli birçok işletme faaliyetlerini durdurmuş ya da kapasitelerini yarıya indirmek zorunda kalmıştır (Karamustafa vd., 2021: 33). Covid-19 ile birlikte ortaya çıkan ekonomik krizin daha önce yaşanan krizlerden farklı karakteristik özelliklere sahip olması nedeniyle ekonomilerde ortaya çıkabilecek hasarın boyutlarının belirlenmesine yönelik çalışmalar devam etmektedir (Roy, 2020; Peterson ve Arun, 2020; Segal ve Gerstel, 2020; Lakuma and Sunday., 2020; Bartik vd., 2020; Verschuur vd., 2021). Turizm, ulaşım, gıda, kuaför, alışveriş merkezleri, restoran vb. gibi insan yoğunluğunun yaşanabileceği sektörlerin faaliyetleri kısmen ya da tamamen durdurulurken; diğer sektörlerin de faaliyetlerinde birtakım kısıtlamalara gidilmiştir (Gray, 2020). Covid-19'un olumsuz etkileri yalnızca arz üzerinde etkili olmamış aynı zamanda talebi de önemli düzeyde etkilemiş ve bu durum ekonomik krizin olumsuz etkisinin daha fazla artmasına neden olmuştur (Balcı ve Çetin, 2020). Ülkeler arz ve talepte yaşanan bu değişimlerin ekonomide ortaya çıkaracağı şok etkisini minimum düzeye indirebilmeye yönelik birtakım mali politikalar geliştirmişlerdir (Akçiğit ve Akgündüz, 2020).

İlk dönemlerde sağlık krizi olarak nitelendirilen Covid-19 salgınının çok hızlı bir şekilde ilerleyerek tüm dünyayı etkisi altına alması, küresel boyutta ekonomik krizin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu bağlamda Covid 19 sağlık alanındaki araştırmaların yanı sıra ekonomi alanında yapılan çalışmalara da konu edilmiştir. Salgın sürecinin ne kadar süreceğinin belirlenememesi, yaşanan krizin etkilerini asgari düzeye düşürmeye yönelik politikaların belirlenmesini zorlaştırmakta, geçmiş dönemlerde ortaya çıkan ekonomik kriz durumlarında uygulanan politikaların bu dönemde etkili olamayacağı birçok ekonomist tarafından ifade edilmektedir (Okur, 2020).

Covid-19 ile birlikte ortaya çıkan iktisadi problemlerin doğrudan etkilediği alanlardan biri de KOBİ'lerdir. Covid-19 tedbirleri kapsamında iş yerlerinin faaliyetlerinin durdurulması ve tedarik zincirinde yaşanan aksamalar KOBİ'lerin büyük işletmelere oranla daha fazla etkilenmelerine neden olabilmektedir (Dai vd., 2021). KOBİ'lerin söz konusu kriz sürecinden daha az etkilenmelerine yönelik alınan kanuni tedbirlerin yanı sıra işletmelerin görüşlerinin ve beklentilerinin belirlenmesi de büyük önem arz etmektedir. Covid-19 sürecinin etkisinin yanı sıra 24 Ocak 2020 tarihinde meydana gelen 6,8 büyüklüğündeki deprem sonucunda Elazığ ve Malatya illerinde faaliyet gösteren birçok iş yeri zarar görmüş, bu durum salgının ortaya çıkardığı ekonomik krizin Elazığ ve Malatya illerinde diğer illere oranla daha fazla hissedilmesine neden olmuştur. Bu çalışmada da Elazığ ve Malatya illerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin Covid-19 ve 24 Ocak depremleri sonucunda ortaya çıkan ekonomik krizden etkilenme düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla KOBİ'lerin Covid-19 ve 24 Ocak depreminden etkilenme düzeyleri, yıllık cirolarında yaşanan değişim oranları, destek paketlerinden yararlanma durumları ve yeterliliğine ilişkin görüşleri, geleceğe yönelik planlamaları ve kriz yönetim becerileri belirlenmiştir. Covid-19 pandemisinin KOBİ'ler üzerindeki etkisi literatürde birçok araştırmanın konusunu oluşturmuştur.

Cinel (2021), Covid-19 pandemi sürecinin Türkiye'deki KOBİ'ler üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmada Ankara'daki KOBİ'lerin %52,2'sinin hizmet, %28,3'ünün üretim/imalat ve %19,6'sının da ticaret/perakende alanında faaliyet gösterdiği; işletmelerin %47,9'unun Covid-19 pandemiden etkilendiği, %6,3'ünün de etkilenmediğini tespit etmiştir. Araştırmada Ankara'da faaliyet gösteren işletmelerin Covid-19

pandemi sürecinden yüksek oranda etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Yeldan vd. (2020) Covid-19 sürecinde ortaya çıkan iç ve dış ekonomik gelişmelerin Türk ekonomisi üzerindeki etkilerini belirledikleri araştırmalarında; pandemi sürecinde yaşanan ekonomik küçülmenin beklenenden daha yüksek düzeyde gerçekleştiğini, sürecin ikinci çeyreğinde ortaya çıkan tam kapanmanın malî etkilerinin beklenenlerin altında gerçekleştiğini ve işletmelere yönelik sunulan destek paketlerinin, kısa vadede ekonomik küçülmeyi durdurmada yetersiz olduğunu belirlemişlerdir.

Temizkan vd. (2020) çalışmalarında Covid-19 pandemi sürecinin tüketici davranışları ve eğilimleri üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Araştırmada tüketicilerin salgının yayılmasını önlemeye yönelik alınan tedbirlerin etkisinin en fazla havayolu, turizm, restoran, konaklama ve kruvaziyer hizmetlerinde hissedildiği tespit edilmiştir. Eğri ve Doğaner (2019), Covid-19 pandemi sürecinde ortaya çıkan ekonomik krizi KOBİ'ler çerçevesinde değerlendirdikleri çalışmalarında pandemi sürecinin arz ve talep dengesinde değişiklikleri ortaya çıkardığı, bu değişimlerin ortaya çıkardığı durgunluğun KOBİ'ler üzerinde önemli düzeyde baskı oluşturduğunu belirlemişlerdir.

Çamlıca (2021) Covid-19 pandemi sürecinin, bilişim şirketlerinin stratejileri üzerindeki etkilerini araştırdığı çalışmasında bilişim şirketlerinin pandemi sonucunda ortaya çıkan krize yönelik farkındalık düzeylerinin düşük olduğu, işletmelerin pandemi krizinden işletme büyüklüğüne bağlı olmaksızın hiç etkilenecekleri tespit edilmiştir. Pilikoğlu (2021) Covid-19 ve Endüstri 4.0'ın tedarik zinciri üzerindeki etkilerini belirlediği çalışmasında Covid-19 pandemi sürecinin lojistik sektörü üzerinde bölgesel, ulusal ve küresel boyutta etkilendiği, pandemi süreci ile birlikte tedarik zincirinde yaşanan yoğunluğu karşılama lojistik sektörünün yetersiz kaldığı, lojistik firmalarının otomatik üretim, robotik ve dağıtım sistemleri geliştirerek kullanmalarının kriz dönemlerinde yaşanabilecek aksaklıkların giderilmesinde etkili olabileceği belirlenmiştir.

Zhijie vd. (2021), Covid-19 salgını ve uluslararası petrol fiyatlarının Çin'de enerji, ekonomi ve çevre üzerindeki etkilerini araştırdıkları çalışmalarında salgın sürecine bağlı olarak tüketici davranışlarında meydana gelen değişikliklerin ekonomik gerileme üzerinde etkili olan en önemli unsur olduğunu belirlemişlerdir. Keog-Brown vd. (2020) araştırmalarında Covid-

19, ilişkili davranış ve politikaların Birleşik Krallık ekonomisine etkisini araştırdıkları çalışmalarında Covid-19'un Birleşik Krallık ekonomisine benzeri görülmemiş ekonomik maliyetler getirme potansiyeline sahip olduğunu ancak okulların ve işyerlerinin kapanma süresinin ekonomik maliyeti belirlemede kilit önemde olduğunu; Birleşik Krallık hükümeti tarafından vaat edilen ilk ekonomik destek paketinin, Covid-19'u hafifletmenin maliyetleriyle orantılı olabileceği belirlenmiştir.

Jena vd. (2020) çalışmalarında Covid-19 pandemisinin büyük ekonomiler üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlamışlardır. Araştırma sonucunda cari yılın Nisan-Haziran çeyreğinde tüm ülkeler için tahmini GSYİH rakamlarının keskin düşüşler yaşadığını gösterdiği, ayrıca yıllıklandırılmış GSYİH büyümesinin çift haneli negatif büyüme oranlarına ulaşmasının beklendiği ve bu tür endişe verici beklentilerin, hükümetlerin acil kurtarma eylemlerini gerektirdiği belirlenmiştir. Hyman vd. (2021) çalışmalarında salgın hastalıkların ekonomi üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Araştırmada sonuç olarak Covid-19'un işsizlik ve GSYİH üzerinde büyük ölçüde etkili olduğu; oksijen maskesi, ventilatör, hastane kabini gibi hastane ekipmanı gibi ekipman üretimi yapan işletmelerin Covid-19 krizinden diğer işletmelere oranla daha düşük düzeyde etkilendiği belirlenmiştir. Narayanan vd. (2021) çalışmalarında Covid-19 sürecinde sunulan ücret sübvansiyonları, küçük işletme kredileri ve finans garanti planları gibi mali destek önlemlerinin ekonomi genelinde ve sektörel düzeyde nasıl bir etkiye sahip olduğunu belirlemişlerdir. Araştırma sonucunda Covid-19 salgınının üretim sektörü üzerinde olumsuz etkiye sahip olduğu, bu bağlamda sunulacak tüm mali teşviklerin salgın sürecinin olumsuz etkilerini hafifletmede ve işletmelerin varlıklarını sürdürmede etkili olacağı tespit edilmiştir.

Pham vd. (2021) çalışmalarında Covid-19'un turizm ve Avusturalya'nın ekonomisi üzerindeki etkilerini incelemeyi amaçlamışlardır. Araştırmada Pandeminin turizm sektörünün ötesinde birçok endüstriyi ve meslek grubunu etkilediğini, turizmin canlanmasının diğer sektörler ve işgücü piyasasındaki meslek grupları için yayılma faydaları sunabileceğinden, hükümetten turizm konusunda güçlü destek talep ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Dev ve Sengupta (2021) çalışmalarında Covid-19 pandemisinin Hindistan ekonomisi üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Araştırmada pandemi

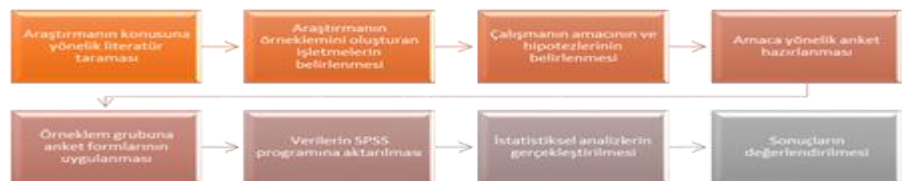
öncesinde de iyi durumda olmayan Hindistan ekonomisinin, pandemi süreci ile birlikte daha kötü olduğu; nüfusun yüksekliği, ekonomi ve finans sektörünün istikrarsızlığı, sokağa çıkma yasakları ve salgının yayılmasını önleyebilmek amacıyla alınan tedbirlerin Covid-19'un ekonomi üzerindeki olumsuz etkisini daha da artırdığı; salgının ekonomi üzerindeki etkisinin, tahmin edilenden daha fazla olacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Açıkgöz ve Günay (2020) çalışmalarında pandeminin kısa ve uzun vadeli küresel ekonomik etkilerinin olası ilk tepkilerini, hem dünya hem de Türkiye için açıklanan verilere göre maliyetlerini değerlendirerek sektörler üzerinden tartışmayı ve pandemi sonrası dünya için olası ekonomik ve politik senaryoları ortaya koymayı amaçlamışlardır. Bu amaç doğrultusunda araştırmacılar pandeminin ekonomik sonuçlarıyla ilgili güncel raporları ve tartışmaları özetlemiş ve bu kaynaklar doğrultusunda bazı çıkarımlar yapmışlardır. Araştırma sonucunda pandemi sürecinin çalışanlar, müşteriler, tedarik zincirleri ve finans piyasaları üzerinde ciddi olumsuz etkilerinin olduğu, bu durumun muhtemelen küresel bir ekonomik durgunluğa sebebiyet vereceği ve pandeminin sonunun belirsizliği nedeniyle, bu daralmanın hem süresinin hem de ölçeğinin tahmin edilemeyeceği belirlenmiştir. Araştırmada ayrıca dünya ekonomisinin daralmadan toparlanması biraz zaman alacağı, pandeminin başta sağlık, güvenlik, ticaret, istihdam, tarım, imalat malları üretimi ve bilim politikaları olmak üzere dünyada ve siyasetinde kalıcı bir kaymaya yol açabileceği, bu durumun daha önce dünya üretimine hakim olmayan bazı ülkeler için büyük fırsatlar sunabileceğinden, hükümetlerin yeni dünya düzenini çok fazla gecikmeden ayarlamak için yeni stratejiler geliştirmelerinin gerekli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

2. YÖNTEM

Araştırmanın yöntemine ilişkin oluşturulan kavramsal model Şekil 3.1'de verilmiştir.

Şekil 1: Kavramsal model



2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmada Elazığ ve Malatya illerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin Covid-19 ve 24 Ocak depremleri sonucunda ortaya çıkan ekonomik krizden etkilenme düzeylerinin ve bu süreçte KOBİ'lerin aldıkları tedbirlerin ve geliştirdikleri stratejilerin belirlenmesi amaçlanmıştır.

2.2. Araştırmanın Hipotezleri

Covid-19 pandemisinin Elazığ ve Malatya illerinde faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlayan bu çalışmada da belirlenen hipotezlerin doğruluğu istatistiksel analizler sonucunda denenmiş ve elde edilen veriler doğrultusunda alternatif hipotezler kabul ya da reddedilmiştir. Araştırma kapsamında oluşturulan hipotezler aşağıdaki gibidir:

H1: Covid-19 pandemisi işletmeler üzerinde önemli düzeyde etkili olmuştur.

H2: Covid-19 pandemisinin işletmeler üzerinde planlama yetersizliği, yöneticilerin yetersizliği, nakitle çalışma eğilimi... gibi bir ya da birden fazla sebep etkili olmuştur.

H3: Covid-19 pandemi sürecinde işletmelerin satışları ya da iş hacimleri azalmıştır.

H4: İşletmelerin pandemi sürecinde alt yapı ve teknolojik olanakları uzaktan çalışma için yeterlidir.

H5: İşletmelerin iş rutinleri pandemi sürecinde kriz yönetimine kaymıştır.

H6: İşletmeler pandemi sürecinde Covid-19 krizinin etkilerini azaltmaya yönelik mali önlemler almışlardır.

H7: İşletmeler Covid-19 pandemi sürecinde kısa çalışma ödeneğine başvurmuş ve kullanmışlardır.

H8: Pandemi sürecinde sunulan devlet destekleri işletmelerin kapanmamasında etkili olmuştur.

H9: İşletmeler pandemi sürecinde devlet desteklerini yeterli bulmuşlardır.

H10: İşletmeler Covid-19 pandemi süreci sonrasında mevcut planlarında değişiklik yapmıştır.

H11: İşletmeler Covid-19 pandemi sürecinde satışların düşmesi, maliyetlerin artması, kalitenin düşmesi... vb. gibi sorunlarla karşılaşmıştır.

2.3. Örneklem Grubunun Belirlenmesi

Çalışmanın evreni Elazığ ve Malatya illerinde faaliyet gösteren KOBİ'ler oluşturmaktadır. Evrenin çok geniş olması zaman kısıtı açısından tüm işletmelere ulaşmayı imkansız hale getirmektedir. Bu nedenle evren içerisinde gönüllülük esasına bağlı olarak araştırmaya katılan işletmeler örneklem grubuna dahil edilmiştir. Bu bağlamda organize sanayi bölgeleri ve kent merkezlerinde faaliyet gösteren toplam 131 KOBİ örneklem grubunu oluşturmuştur.

2.4. Anket Formunun Hazırlanması

Araştırma kapsamında veri toplama aracı olarak kullanılan anket formu hazırlanırken, konuya ilişkin literatür taranarak benzer çalışmalarda kullanılan veri toplama araçları değerlendirilmiş ve araştırmanın amacına uygun sorulara yer verilerek anket formu oluşturulmuştur (TÜSİAD, 2021; Hyman vd, 2021; Narayan vd., 2021; Pham vd., 2021; Pilikoğlu 2021). Anket formunun geçerlik ve güvenilirlik düzeylerini belirleyebilmek amacıyla Cronbach alpha ve KMO Bartlett testleri gerçekleştirilmiş ve bu değerler sırasıyla 0,836 ve 1196,34 olarak belirlenmiştir. Durmuş vd. (2013: 89) 0,70 ve üzerindeki değerlerin, ölçeğin güvenilirlik ve geçerlilik değerlerinin yeterli düzeyde olduğunu gösterdiğini ifade etmiştir. Bu bağlamda araştırmada kullanılan anket formunun geçerlik ve güvenilirlik açısından yeterli koşullara sahip olduğu söylenebilir.

3. BULGULAR

Araştırmanın bu bölümünde ölçme aracından elde edilen veriler analiz edilerek elde edilen bulgular tablolaştırılarak yorumlanmış ve istatistiksel açıdan hipotezlerin doğruluğunun ispatlanıp ispatlanmadığına ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

3.1. İşletmelerin Genel Özelliklerine İlişkin Bulgular

Araştırma kapsamında görüşleri alınan işletmelerin faaliyet süresi, çalışan sayısı, yıllık cirosu... gibi genel özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: Araştırmaya katılan işletmelerin genel özelliklerine ilişkin bulgular

İşletmenin Özellikleri	n	%
İşletmeniz faaliyetlerini kaç yıldır sürdürmektedir?		
0-2 yıl	34	26,0
2-10 yıl	56	42,7
10 yıl ve üzeri	41	31,3
TOPLAM	131	100,0
İşletmenizde kaç kişi çalışmaktadır?		
1-9 kişi	56	42,7
10-49 kişi	49	37,4
49 veya üstü	26	19,8
TOPLAM	131	100,0
İşletmeniz hangi sektörde faaliyet göstermektedir?		
İnşaat	23	17,6
Gıda ve içecek	17	13,0
Tekstil ve hazır giyim	8	6,1
Makine ve teçhizat	24	18,3
Medya, iletişim ve reklam	6	4,6
Turizm	7	5,3
Otomotiv ve yan sanayi	24	18,3
Bilişim ve teknoloji	7	5,3
Hukuk	4	3,1
Bankacılık, finans ve sigortacılık	4	3,1
Tarım ve hayvancılık	25	19,1
Dayanıklı tüketim malları	12	9,2
Sağlık	4	3,1
Enerji	6	4,6
Kimya	9	6,9
Eğitim	5	3,8
Ulaştırma, taşıma ve lojistik	14	10,7
İşletmenizi nasıl tanımlarsınız?		
Şahıs şirketi	69	52,7
Aile şirketi	28	21,4
Çok ortaklı	34	26,0
TOPLAM	131	100,0
İşletmenizin yıllık cirosu hangi aralıktadır?		
0-100.000 TL	20	15,3
100.001-1.000.000 TL	48	36,6
1.000.001-25.000.000 TL	48	36,6
25.000.001 TL ve üzeri	15	11,5
TOPLAM	131	100,0

Tablo 1 incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerin en fazla tarım ve hayvancılık sektöründe faaliyet gösteren, şahıs şirketleri oldukları ve büyük çoğunluğunun yıllık cirolarının 100.000-25.000.000 TL arasında değiştiği belirlenmiştir. İşletmelerin Covid-19'dan etkilenme düzeylerine ilişkin bulgular Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Araştırmaya katılan KOBİ'lerin Covid-19 pandemisinden etkilenme düzeylerine ilişkin bulgular

Covid-19 işletmenizi etkiledi mi?	n	%
Hiç etkilemedi	9	6,9
Etkilemedi	17	13,0
Kısmen etkiledi	15	11,5
Etkiledi	40	30,5
Büyük ölçüde etkiledi	50	38,2
TOPLAM	131	100,0

Tablo 2 incelendiğinde işletmelerin %38,2'si'nin Covid-19'dan büyük ölçüde etkilendiklerini, %6,9'unun da hiç etkilenediklerini ifade ettikleri görülmektedir. Kobilerin faaliyet süresi, çalışan sayısı, işletme türü ve yıllık cirolarına bağlı olarak Covid-19 pandemisinden etkilenme düzeylerine ilişkin bulgular Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Araştırmaya katılan KOBİ'lerin faaliyet süresi, çalışan sayısı, işletme türü ve yıllık cirolarına göre Covid-19 pandemisinden etkilenme düzeyleri

Ölçeğin Altı Boyutu	Covid-19'dan etkilenme	n	X	s.s	ANOVA TESTİ							Farklılık olan gruplar
					Var. Kay.	Kar. Top.	sd	Kar. Ort.	F.	P		
Faaliyet süresi	0-2 yıl (a)	34	4,05	1,12	Garası	10,647	2	5,32	3,328	,039*	a-c	
	2-10 yıl (b)	56	3,76	1,30	G.İçİ	204,743	128					
	10 yıl ve üzeri (c)	41	3,31	1,31	Toplam	215,389	130					
	Toplam	131	3,70	1,28								
Çalışan sayısı	1-9 kişi	56	3,76	1,37	Garası	3,416	2	1,70	1,064	,348		
	10-49 kişi	49	3,97	1,16	G.İçİ	205,423	128					
	49 veya üstü	26	3,53	1,20	Toplam	208,840	130					
	Toplam	131	3,80	1,26								
İşletme Türü	Şahıs Şirketi (a)	69	4,13	1,16	Garası	34,167	2	17,08	12,519	,000*	a-c, b-c	
	Aile şirketi (b)	28	4,03	,88	G.İçİ	174,673	128					
	Çok ortaklı (c)	34	2,94	1,36	Toplam	208,840	130					
	TOPLAM	131	4,72	,32								
Yıllık Ciro	0-100.000 TL (a)	20	4,15	1,26	Garası	17,398	2	5,799	3,847	,011*	a-c, a-d, b-c, b-d	
	100.001 - 1.000.000 TL (b)	48	4,14	1,16	G.İçİ	191,442	128					
	1.000.001- 25.000.000 TL (c)	48	3,47	1,23	Toplam	208,840	130					
	25.000.001 TL ve üzeri (d)	15	3,26	1,33								
	TOPLAM	131	3,80	1,26								

Tablo 3'teki bulgulara göre, katılımcı işletmelerin Covid-19'dan etkilenme düzeylerine ilişkin görüşlerinin faaliyet süreleri, işletme türü ve

yıllık ciro değişkenlerine bağlı olarak istatistiksel düzeyde farklılık gösterdiği; Covid-19'dan etkilenme düzeylerine ilişkin görüşlerinin çalışan sayısına göre farklılaşmadığı belirlenmiştir.

İşletmelerin faaliyet alanlarına göre Covid-19 sürecinden etkilenme düzeylerine ilişkin bulgular Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Araştırmaya katılan KOBİ'lerin faaliyet alanlarına göre Covid-19 pandemisinden etkilenme düzeyleri

İşletmeniz hangi sektörde faaliyet göstermektedir?	Covid-19 Pandemi Sürecinden Etkilenme Düzeyi											
	Hiç etkilenmedi		Etkilenmedi		Kısmen Etkiledi		Etkiledi		Büyük Ölçüde Etkiledi		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
İnşaat	5	21,7	2	8,7	5	21,7	6	26,2	5	21,7	23	100,0
Gıda ve içecek	0	0,0	0	0,0	2	11,7	7	41,2	8	47,1	17	100,0
Tekstil ve hazır giyim	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2	25,0	6	75,0	8	100,0
Makine ve teçhizat	2	8,3	0	0,0	3	12,5	13	54,2	6	25,0	24	100,0
Medya	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	16,6	5	83,4	6	100,0
Turizm	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	7	100,0	7	100,0
Otomotiv ve yan sanayi	3	12,5	2	8,3	7	29,2	8	33,3	4	16,7	24	100,0
Bilişim ve teknoloji	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	14,3	6	85,7	7	100,0
Hukuk	2	50,0	0	0,0	1	25,0	0	0,0	1	25,0	4	100,0
Bankacılık, finans ve sigortacılık	0	0,0	2	50,0	0	0,0	2	50,0	0	0,0	4	100,0
Tarım ve hayvancılık	3	12,0	3	12,0	4	16,0	12	48,0	3	12,0	25	100,0
Dayanıklı tüketim malları	2	16,7	2	16,7	2	16,7	4	33,2	2	16,7	12	100,0
Sağlık	2	50,0	2	50,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	4	100,0
Enerji	0	0,0	5	83,3	0	0,0	1	16,7	0	0,0	6	100,0
Kimya	0	0,0	5	55,5	1	11,1	2	22,3	1	11,1	9	100,0
Eğitim	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	5	100,0	5	100,0
Ulaştırma, taşımacılık ve lojistik	2	14,3	2	14,3	4	28,6	5	35,7	1	7,1	14	100,0

Tablo 4 incelendiğinde Covid-19 pandemisinden en fazla etkilenen sektörlerin eğitim ve turizm sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin olduğu belirlenirken, en az ulaştırma, taşımacılık ve lojistik, kimya, tarım ve hayvancılık ve hukuk alanındaki işletmelerin olduğu; bankacılık, finans ve sigortacılık, sağlık ve enerji sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin ise hiç etkilenmedikleri belirlenmiştir.

KOBİ'lerin Covid-19'dan en fazla etkilenme sebeplerine ilişkin bulgular Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Araştırmaya katılan KOBİ'lerin Covid-19 pandemisinden etkilenme

Covid-19 işletmenizi etkileme sebebi aşağıdakilerden hangisi ya da hangileri olabilir?	n	%
Planlama yetersizliği	68	51,9
Yöneticilerin yetersizliği	22	16,8
Nakitle çalışma eğilimi	24	18,3
Teknolojik yetersizlik	22	16,8
Yasal değişiklikler	82	62,6
Harcamaların ve tüketimin kısılması	72	55,0
Özkaynak yetersizliği	42	32,1
Çevre analizi yetersizliği	29	22,1
Kredi faiz oranlarının artması	46	35,1
Döviz borcunun fazla olması	23	17,6
İhracatın düşmesi	36	27,5

Tablo 5 incelendiğinde KOBİ'lerin en fazla yasal değişiklikler nedeni ile etkilendiklerini ifade ederken en az teknolojik yetersizlik ve yöneticilerin yetersizliğinden etkilendiklerini ifade ettikleri görülmektedir. Covid-19 pandemi sürecinde işletmelerin satışları ve iş hacimlerinde meydana gelen değişimlere yönelik bulgular Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 6: Araştırmaya katılan işletmelerin satış ve iş hacimlerinde meydana gelen değişimlere ilişkin bulgular

Covid-19 süreci işletmenizin satışlarını ya da iş hacmini nasıl etkiledi?	n	%
Cirom %50'den fazla azaldı	40	30,5
Cirom % 25-50 arasında azaldı	34	26,0
Cirom %0-25 arasında azaldı	24	18,3
Cirom değişmedi	24	18,3
Cirom arttı	9	6,9
TOPLAM	131	100,0

Tablo 6 incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerin %30,5'inin cirosunun %50'den fazla azaldığını ifade ettikleri görülürken, %6,9'unun da cirolarının arttığı tespit edilmiştir. İşletmelerin faaliyet süresi, çalışan sayısı, işletme türü ve yıllık cirolarına bağlı olarak pandemi sürecinde satışlarında veya iş hacimlerinde yaşanan değişimlere ilişkin bulgular Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: Araştırmaya katılan KOBİ'lerin faaliyet süresi, çalışan sayısı, işletme türü ve yıllık cirolarına göre satışlarında veya iş hacimlerinde yaşanan değişimlere ilişkin bulgular

Ölçeğin Alt Boyutları	ANOVA TESTİ							Farklılık olan gruplar
	n	X	ss	Var. Kay.	Kar. Top.	sd	Kar. Ort.	
Faaliyet süresi	0-2 yıl (a)	34	2,17	1,38	G.arası	5,884	2	2,942 1,806 .169
	2-10 yıl (b)	56	2,41	1,20	G.içi	208,54	128	
	10 yıl ve üzeri (c)	41	2,73	1,28	Toplam	214,42	130	
	Toplam	131	2,45	1,28				
Çalışan sayısı	1-9 kişi	56	2,46	1,36	G.arası	2,552	2	1,276 .771 .465
	10-49 kişi	49	2,30	1,26	G.içi	211,87	128	
	49 veya üstü	26	2,69	1,15	Toplam	214,42	130	
	Toplam	131	2,45	1,28				
İşletme Türü	Şahıs Şirketi (a)	69	1,97	1,20	G.arası	47,286	2	23,643 18,106 .000* a-c, b-c
	Aile şirketi (b)	28	2,46	,92	G.içi	167,14	128	
	Çok ortaklı (c)	34	3,41	1,18	Toplam	214,42	130	
	TOPLAM	131	2,45	1,28				
Yıllık Ciro	0-100.000 TL (a)	20	1,95	1,27	G.arası	22,332	2	7,444 4,921 .003* a-c, b-c
	100.001-1.000.000 TL (b)	48	2,10	1,27	G.içi	192,09	128	
	1.000.001-25.000.000 TL (c)	48	2,83	1,17	Toplam	214,42	130	
	25.000.001 TL ve üzeri (d)	15	3,00	1,19				
TOPLAM	131	2,45	1,28					

Tablo 7'deki bulgulara göre, katılımcı işletmelerin satışlarında veya iş hacimlerinde meydana gelen değişimlere ilişkin görüşlerinin işletme türü ve yıllık ciro değişkenlerine bağlı olarak anlamlı düzeyde farklılaştığı görülürken, iş hacimlerinde meydana gelen değişimlere ilişkin görüşleri ile faaliyet süresi ve çalışan sayısı değişkenleri arasında anlamlı düzeyde farklılık tespit edilmemiştir. İşletmelerin pandemi sürecinde alt yapı ve teknolojik donanımlarının uzaktan çalışmaya elverişli olma durumlarına ilişkin bulgular Tablo 8'de verilmiştir.

Tablo 8: Araştırmaya katılan işletmelerin alt yapı ve teknolojik olanaklarının uzaktan çalışmak için elverişli olma durumlarına yönelik bulgular

İşletmenizin alt yapı ve teknolojik olanakları uzaktan çalışma için yeterli midir?	n	%
Evet	26	19,8
Kısmen	41	31,3
Hayır	64	48,9
TOPLAM	131	100,0

Tablo 8 incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerin %19,8'inin alt yapı ve teknolojik olanaklarının uzaktan çalışma için yeterli olduğu; %31,3'ünün kısmen yeterli olduğu ve %48,9'unun da yeterli olmadığını ifade ettikleri görülmektedir. Covid-19 pandemi sürecinin KOBİ'lerin mevcut iş rutinlerine yönelik bulgular Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9: Araştırmaya katılan işletmelerin mevcut iş rutinlerine yönelik bulgular

Şu anki günlük iş rutininizi nasıl tanımlarsınız?	n	%
İşletme normal rutinde devam ediyor	36	27,5
İşler biraz normal rutinden kriz yönetimine kaydı	28	21,4
İşler çoğunlukla kriz yönetimine kaydı	42	32,1
İşletme faaliyetleri durdu	25	19,1
TOPLAM	131	100,0

Tablo 9 incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerin %32,1'inin işlerinin çoğunlukla kriz yönetimine kaydığı, %19,1'inin de işletmelerinin faaliyetlerinin durduğu görülmektedir. KOBİ'lerin Covid-19 krizinin etkilerini almaya yönelik aldıkları mali önlemlere ilişkin bulgular Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10: Araştırmaya katılan işletmelerin Covid-19 krizinin etkilerini azaltmaya yönelik aldıkları mali önlemlere ilişkin bulgular

Covid-19 krizinin etkilerini azaltmaya yönelik hangi mali önlemleri aldınız?	n	%
Girdi maliyetlerini azalttık	34	26,0
Yeni borç aldık veya borçları yapılandırdık	30	22,9
Personel maliyetlerini azalttık	41	31,3
Yatırım ve büyüme planlarını erteledik	26	19,8
TOPLAM	131	100,0

Tablo 10 incelendiğinde Covid-19 krizinin etkilerini azaltmaya yönelik araştırmaya katılan işletmelerin %31,3'ünün personel maliyetlerini azalttıkları, %19,8'inin de yatırım ve büyüme planlarını erteledikleri

görülmektedir. İşletmelerin kısa çalışma ödeneği kullanma durumlarına ilişkin bulgular Tablo 11’de verilmiştir.

Tablo 11: Araştırmaya katılan işletmelerin kısa çalışma ödeneğine başvurma durumlarına ilişkin bulgular

Kısa çalışma ödeneği desteğine başvurduğunuz mu?	n	%
Evet, başvurduk ve reddedildik	21	16,0
Hayır, çünkü ihtiyaçlarımızı karşılamıyor	10	7,6
Hayır, çünkü firmamız yeterlilik koşullarını sağlamıyor	33	25,2
Hayır, çünkü bilginiz olmadı	11	8,4
Evet, başvurduk ve kullandık	56	42,7
TOPLAM	131	100,0

Tablo 11 incelendiğinde katılımcıların %42,7’sinin kısa çalışma ödeneğine başvurdukları ve kullandıkları, %7,6’sının da ihtiyaçlarını karşılamadığından dolayı kısa çalışma ödeneğine başvurmadıkları görülmektedir. Devlet desteklerinin işletmelerin varlığını sürdürebilmeleri üzerindeki etkilerine ilişkin bulgular Tablo 12’de verilmiştir.

Tablo 12: Araştırmaya katılan işletmelerin varlığını devam ettirebilmelerinde devlet desteklerinin etkisine ilişkin bulgular

Covid-19 sürecinde verilen devlet destekleri olmasaydı işyerimi kapatmak durumunda kalırdım	n	%
Evet	26	19,8
Kısmen	19	14,5
Hayır	86	65,6
TOPLAM	131	100,0

Tablo 12 incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerin %65,6’sının devlet desteklerinin işletmenin faaliyetlerini sürdürmesinde etkili olmadığını, %14,5’inin de devlet desteklerinin işletmelerin varlığını sürdürebilmelerinde kısmen etkili olduğunu ifade ettikleri görülmektedir. İşletmelerin devlet desteklerinin yeterliliğine ilişkin bulgular Tablo 13’te verilmiştir.

Tablo 13: Araştırmaya katılan işletmelerin devlet desteklerini yeterli bulma düzeylerine yönelik bulgular

Covid-19 sürecinde verilen devlet desteklerini yeterli buluyor musunuz?	n	%
Evet	52	39,7
Kısmen	63	48,1
Hayır	16	12,2
TOPLAM	131	100,0

Tablo 13 incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerin %48,1'inin devlet desteklerinin kısmen yeterli bulduğu, %39,7'sinin yeterli bulduğu ve %12,2'sinin de yeterli bulmadığı görülmektedir.

İşletmelerin Covid-19 pandemi süreci sonrasında yönelik planlarına ilişkin bulgular Tablo 14'te verilmiştir.

Tablo 14: Araştırmaya katılan işletmelerin Covid-19 pandemi süreci sonrasında yönelik planlarına ilişkin bulgular

Covid-19 sonrasında ilişkin planlamalarınız arasında aşağıdakilerden hangisi/hangileri bulunmaktadır?	n	%
Küçülmek	9	6,9
Büyümek	9	6,9
Politikamız değişmeyecek	22	16,8
Pazarlamaya ağırlık verme	17	13,0
Yatırımlara temkinli yaklaşma	30	22,9
Eğitime daha fazla önem verme	6	4,6
Ortaklık kurma	12	9,2
Yurtdışı pazarlara ağırlık verme	15	11,5
Yeni pazarlara yönelme	11	8,4
TOPLAM	131	100,0

Tablo 14 incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerin %22,9'unun Covid-19 pandemi süreci sonrasında yatırımlara daha temkinli yaklaşacakları, %4,6'sının da eğitime daha fazla önem vereceklerini ifade ettikleri görülmektedir. İşletmelerin Covid-19 pandemi sürecinde en çok etkilendikleri unsurlara ilişkin bulgular Tablo 15'de verilmiştir.

Tablo 15: Araştırmaya katılan işletmelerin Covid-19 pandemi sürecinde en fazla etkilendikleri durumlara ilişkin bulgular

Covid-19 krizinin en çok hangi etkisini yaşadınız?	n	%
Satışlar düştü	76	58,0
Maliyetler arttı	104	79,4
Kalite düştü	19	14,5
Borç vadeleri uzadı	63	48,1
Üretim azaldı	38	29,0
Kâr azaldı	71	54,2

Tablo 15 incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerin %79,4'ünün maliyetlerin artmasından, %14,5'inin de kalitenin düşmesinden en fazla etkilendiklerini ifade ettikleri görülmektedir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

Küresel boyutta hızlı bir şekilde yayılan Covid-19 salgını, tüm dünyayı etkisi altına almış ve eğitim, üretim, ekonomi... gibi hayatın birçok

alanında faaliyetlerin durmasına veya yavaşlamasına neden olmuştur. Bu durum, benzeri daha önce görülmeyen ve tüm dünyayı etkisi altına alan bir ekonomik krizin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Pandeminin piyasalarda ortaya çıkardığı şok etkisinden küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük ölçüde etkilenmiştir. Bu nedenle Covid-19 sonrası dönemde hızlı bir şekilde toparlanabilmeleri ve etkili stratejiler belirleyebilmeleri açısından KOBİ'lerin Covid-19 salgınından etkilenme düzeylerinin ve bu etkileri azaltmaya yönelik stratejilerinin belirlenmesine yönelik çalışmalar oldukça önemlidir. Bu çalışmada da Elazığ ve Malatya illerinde faaliyetlerini sürdüren KOBİ'lerin Covid-19 sürecinden etkilenme düzeyleri ve bu etkileri azaltmaya yönelik izledikleri stratejiler belirlenmiştir. Bu bağlamda Elazığ ve Malatya illerinde faaliyet gösteren toplam 131 KOBİ'ye anket formu uygulanmış ve elde edilen verilere bağlı olarak şu sonuçlara ulaşılmıştır.

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun sektörlerinde deneyimli, mikro ve küçük ölçekli şahıs işletmeleri olduğu, büyük bir bölümünün yıllık cirolarının 1.000.000-25.000.000 TL arasında olduğu belirlenmiştir. Elazığ ve Malatya'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin genellikle mikro ve küçük ölçekli şahıs işletmeleri olduğu söylenebilir. Elazığ ve Malatya illerinde sanayinin gelişmemesi, karasal iklime sahip olması, engebeli bir arazi yapısına sahip olması nedeniyle tarım alanlarının kısıtlı olması ve göç veren iller olması bu illere büyük yatırımların yapılmasını kısıtlamaktadır. Özellikle 24 Ocak 2019 yılında meydana gelen 6.8'lik depremin etkisiyle hızlı göçün yaşanmasıyla birlikte söz konusu şehirlerden artan göç hızlanmış, pandeminin etkisiyle birlikte söz konusu illerin depremin ortaya çıkardığı olumsuz durumu atlatmadan yeni bir krizle karşılaşmalarına neden olmuştur. Covid-19 süreci ile ortaya çıkan ekonomik krizlerle birlikte büyük çaplı işletmeler Elazığ ve Malatya illerindeki faaliyetlerini durdurmuş ya da işletmelerini kapatmışlardır. Bu bağlamda Elazığ ve Malatya illerinin yaşadıkları ekonomik sıkıntılarda Covid-19'un yanı sıra aynı zamanda 24 Ocak depreminin de etkili olduğu söylenebilir.

Araştırmada KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun Covid-19 pandemisinden etkilendikleri, çok düşük bir oranının etkilenmedikleri belirlenmiştir. İşletmelerin faaliyet sürelerine Covid-19 pandemisinden etkilenme düzeylerine bakıldığında deneyimli işletmelerin Covid-19 pandemisinden etkilenme düzeylerinin yeni kurulan işletmelere oranla daha

düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde çok ortaklı şirketlerin şahıs ve aile şirketlerine; yıllık cirosu yüksek olan işletmelerin de yıllık cirosu düşük olan işletmelere oranla Covid-19 krizinden daha düşük düzeyde etkilendikleri belirlenmiştir. Çamlıca (2021), Covid-19'un bilişim şirketlerinin stratejileri üzerindeki etkilerini araştırdığı çalışmasında Ankara Teknopark yerleşkelerinde bulunan bilişim teknolojisi sektöründe faaliyet gösteren 34 firmaya anket uygulamıştır. Araştırmada bilişim şirketlerinin büyük bir bölümünün Covid-19 krizinden etkilenmediği belirlenmiştir. Araştırmada bilişim sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin teknolojik yapılarının uzaktan çalışmaya elverişli olmasının, işletmelerin etkilenmemesini sağladığı ifade edilmiştir. Araştırmada ulaşılan bu bulgu bu çalışmada ulaşılan bulguyla farklılık göstermektedir. KOBİ'lerin faaliyet gösterdikleri sektörlerin ve teknolojik olanaklarının uzaktan çalışmaya elverişli olmasının bu farklılığın ortaya çıkmasında etkili olduğu düşünülmektedir. Zhijie vd. (2021), Covid-19 salgını ve uluslararası petrol fiyatlarının Çin'de enerji, ekonomi ve çevre üzerindeki etkilerini araştırdıkları çalışmalarında salgın sürecine bağlı olarak tüketici davranışlarında meydana gelen değişikliklerin ekonomik gerileme üzerinde etkili olduğunu ve bu bağlamda ticari sektörlerin büyük bir bölümünün gelirlerinde bir gerileme yaşandığını belirlemiştir. Cinel (2021) Ankara'da faaliyet gösteren 49 KOBİ'nin katılımıyla gerçekleştirdiği çalışmasında KOBİ'lerin büyük bölümünün pandemi sürecinden etkilendiğini tespit etmiştir. Bu bağlamda bu çalışmada ulaşılan bulguların literatürde yer alan çalışmaların bulgularıyla benzerlik gösterdiği söylenebilir.

Araştırmada tekstil ve hazır giyim, turizm, bilişim ve teknoloji ve eğitim sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler Covid-19 krizinden en fazla etkilenen sektörleri oluştururken; bankacılık, finans ve sigortacılık, kimya, enerji, sağlık, bankacılık, finans ve sigortacılık, ulaştırma-taşımacılık ve lojistik sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'ler ise Covid-19 krizinden en az etkilenen sektörleri oluşturmuştur. Covid-19 önlemleri kapsamında bazı sektörlerin faaliyetleri durdurulmuş ya da dönüşümlü çalışma uygulamasına geçilerek üretim yavaşlamıştır. Bazı sektörlerde de toplumsal ihtiyaçların kesintiye uğramaması için faaliyetleri kesintiye uğramamıştır. Bu durum sektörlerin Covid-19 pandemisinden farklı düzeylerde etkilenmelerinde etkili olmuştur. Eğri ve Doğaner (2019), Covid-19 pandemi sürecinde ortaya çıkan ekonomik krizi KOBİ'ler çerçevesinde değerlendirdikleri çalışmalarında

pandemi sürecinin arz ve talep dengesinde değişiklikleri ortaya çıkardığı, bu değişimlerin ortaya çıkardığı durgunluğun KOBİ'ler üzerinde önemli düzeyde baskı oluşturduğu, KOBİ'lerin bu durgunluk ve baskılardan sektörel farklılıklara göre farklı düzeylerde etkilendiklerini belirlemişlerdir. Balcı ve Çetin (2020) Covid-19 salgının Türkiye ekonomisinde istihdam ve çalışma yaşamı üzerindeki etkilerini araştırdıkları çalışmalarında iletişim, sağlık, savunma, eğitim, sosyal hizmetler ve kamu yönetimi gibi sektörlerin Covid-19 krizinden düşük düzeyde; sigortacılık ve bankacılık alanlarında orta düzeyde ve ticaret, imalat sanayi, konaklama, gıda ve içecek gibi istihdam düzeyleri yüksek olan sektörlerde de yüksek düzeyde etkili olduğunu ifade etmişlerdir. Bu bağlamda araştırmada ulaşılan bu bulgunun literatürde yer alan çalışmaların bulgularıyla benzerlik gösterdiği söylenebilir.

Araştırmada Covid-19 sürecinde işletmelerin en fazla yasal değişiklikler, harcamaların ve tüketimin kısılması, planlama yetersizliği ve kredi faiz oranlarının artması gibi nedenlerden daha fazla etkilendiklerini; teknolojik yetersizlik ve yönetici yetersizliğinin de Covid-19'dan etkilenmelerinde en az etkili olan unsurlar olduğunu ifade etmişlerdir. Covid-19 pandemi sürecinde salgının yayılmasının önlenmesi amacıyla sokağa çıkma yasağı, kısa ve dönüşümlü çalışma uygulamaları, seyahat yasağı gibi birtakım tedbirler tüketicilerin harcama ve tüketim alışkanlıklarını değiştirmiştir. Değişikliklerle mücadele planlamasının yapılmamasının ya da yetersiz olmasının KOBİ'lerin Covid-19 krizinden yüksek düzeyde etkilenmelerine neden olduğu düşünülmektedir. Balcı ve Çetin (2020) çalışmalarında Covid-19'un yayılmasını önleyebilmek amacıyla alınan tedbirlerin harcama ve tüketim alışkanlıklarını değiştirdiğini ve işletmelerin pandemi süreciyle mücadelede etkili stratejiler geliştirememelerinin krizden daha fazla etkilenmelerine neden olduğunu ifade etmişlerdir. Dev ve Sengupta (2021) çalışmalarında Covid-19 pandemisinin Hindistan ekonomisi üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Araştırmada pandemi öncesinde de iyi durumda olmayan Hindistan ekonomisinin, pandemi süreci ile birlikte daha kötü olduğu; nüfusun yüksekliği, ekonomi ve finans sektörünün istikrarsızlığı, sokağa çıkma yasakları ve salgının yayılmasını önleyebilmek amacıyla alınan tedbirlerin Covid-19'un ekonomi üzerindeki olumsuz etkisini daha da artırdığı; salgının ekonomi üzerindeki etkisinin, tahmin edilenden daha fazla olacağı sonucuna ulaşmıştır. Bu bağlamda araştırmada ulaşılan bu bulgunun

literatürde yer alan çalışmalarda ulaşılan bulgularla uyumlu olduğu söylenebilir.

Elazığ ve Malatya’da faaliyet gösteren KOBİ’lerin büyük bir bölümünün cirolarının büyük ölçüde azaldığı; çok az bir bölümünün cirolarında artış görüldüğü; çok ortaklı işletmelerin, şahıs ve aile şirketlerine oranla ciro kayıplarının daha düşük düzeyde olduğu, benzer şekilde yıllık cirolarındaki artışa bağlı olarak ciro kayıplarının daha düşük düzeyde gerçekleştiği; işletmelerin büyük bir bölümünün işlerinin kriz yönetimine kaydığı veya faaliyetlerinin durduğu ve işletmelerin büyük bir bölümünün alt yapı ve teknolojik olanaklarının uzaktan çalışmak için yeterli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Covid-19 sürecinde maliyetlerin artması, satışların düşmesi, kârın azalması ve borç vadelerinin uzamasının işletmelerin bu süreçte en fazla etkilendikleri unsurları oluşturmuştur. Araştırmada ayrıca KOBİ’lerin Elazığ ve Malatya illerinde faaliyet gösteren KOBİ’lerin mikro ve küçük ölçekli işletmeler olmalarının bu bulgu üzerinde etkili olduğu düşünülmektedir. Cinel (2021) de çalışmasında Ankara’da faaliyet gösteren KOBİ’lerin büyük bir bölümünün cirolarının önemli düzeyde azaldığını belirlemiştir. Balcı ve Çetin (2020) de çalışmalarında Covid-19 tedbirlerinin sosyal hayatı durağanlaştırdığını, Covid-19 nedeniyle toplumun gelirlerinde yaşanan düşüslere bağlı olarak talebin azaldığını ve bu durumun KOBİ’lerin cirolarında büyük ölçüde azalma meydana getirdiğini ifade etmişlerdir. Bu bağlamda araştırmada elde edilen bu bulgunun literatürde yer alan çalışmalarda ulaşılan bulgularla uyumlu olduğu söylenebilir.

KOBİ’ler Covid-19’un ortaya çıkardığı ekonomik krizin etkisini azaltmak için büyük bir bölümünün personel maliyetlerini ve girdi maliyetlerini azaltmışlardır. Hyman vd. (2021) çalışmalarında Covid-19 salgın sürecinin ortaya çıkardığı ekonomik krizin küresel boyutta hemen hemen tüm sektörleri olumsuz yönde etkilediğini, işletmelerin söz konusu krizin etkilerini azaltabilmek amacıyla personel maliyetlerini azalttıklarını ve mevcut borçlarını yapılandırdıklarını ifade etmişlerdir. Dev ve Sengupta (2020), Covid-19 pandemisinin kötü olan Hindistan ekonomisinin daha kötüye gitmesine neden olduğunu, işletmelerin krizden büyük oranda etkilendiklerini ve personel sayısını azaltarak krizin etkilerini azaltmaya çalıştıklarını ifade etmişlerdir. Narayanan vd. (2021) çalışmalarında Covid-19 krizinin küresel boyutta bir finansal krizin ortaya çıkmasına ve insanların

işlerini kaybetmelerine neden olarak işsizliğin artmasına neden olduğunu ifade etmişlerdir. Bu bağlamda araştırmada ulaşılan bu bulgunun literatürde yer alan çalışmaların bulgularıyla uyumlu olduğu söylenebilir.

KOBİ'lerin ekonomik krizden etkilenme düzeylerinin azaltılması amacıyla devlet tarafından sunulan kısa çalışma ödeneğine işletmelerin büyük bir bölümü başvurmuş ve kullandıkları ve devletin işletmelere yönelik sunduğu bu desteği yeterli bulmuşlardır. KOBİ'lerin pandemi sonrasında mevcut politikalarını uygulamaya devam edecekleri ancak yatırımlara daha temkinli davranacakları araştırmada ulaşılan bir diğer önemli sonuçtur. Çamlıca (2021) çalışmasında bilişim şirketlerinin büyük bir bölümünün kısa çalışma ödeneği ve kredi desteklerine başvurarak kullandığını belirlemiştir. Bu bağlamda araştırmada ulaşılan bu bulgunun literatürde yer alan çalışmalarda ulaşılan bulgularla benzerlik gösterdiği söylenebilir.

Araştırmada sonuç olarak Elazığ ve Malatya'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin Covid-19 pandemi sürecinin yarattığı krizden önemli ölçüde etkilendikleri, büyük ölçüde ciro kayıpları yaşadıkları, kısa çalışma ödeneği ve kredi desteklerinin yeterli olduğu ve bu desteklerden yararlandıkları ve Covid-19 tedbirleri kapsamında alınan tedbirlerin satışların düşmesi, maliyetlerin artması, kârın azalması ve borç vadelerinin uzaması gibi nedenlere bağlı olarak olumsuz yönde etkilendikleri belirlenmiştir.

KAYNAKÇA

ACAR, Y. (2020). Yeni koronavirüs (COVID-19) salgını ve turizm faaliyetlerine etkisi, Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi, 4(1), 7-21.

AÇIKGÖZ, Ö., GÜNAY, A. (2020). The early impact of the Covid-19 pandemic on the global and Turkish economy, Turkish Journal of Medical Sciences, 50, 520-526.

AKÇİĞİT, U., AKGÜNDÜZ, Y.E. (2020), Türkiye'de Covid-19 Odaklı Talep Şoklarının Coğrafi ve Sektörel Yayılımı, Çevrimiçi, https://static1.squarespace.com/static/5ea248ab088c8a2eba15d2d1/t/5ec375af9a04bf2fff61c09c/1589867957715/Covid_Turkiye_19Mayis.pdf, Erişim Tarihi: 20.10.2021.

BALCI, Y., ÇETİN, G. (2020). Covid-19 Pandemisinin Türkiye Ekonomisinde İstihdam ve Çalışma Hayatı Üzerindeki Etkileri: Sorunlar ve Çözüm Önerileri, İstihdam Raporu, Ankara.

BARTİK, A.W., BERTRAND, M., CULLEN, Z., GLAESER, E.L., LUCA, M. (2020). The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations, PNAS, 30,17656-17666.

BUDAK, F., KORKMAZ, Ş. (2020). Covid-19 pandemi sürecine yönelik genel bir değerlendirme: Türkiye örneği, Sosyal Araştırmalar Ve Yönetim Dergisi, 3, 62-64.

CİNEL, M.O. (2021). Pandemi sürecinin KOBİ'ler üzerindeki etkileri, International Social Sciences Studies, 7(83), 2453-2467.

ÇAMLICA, F. (2021). Covid-19 Pandemi Krizinde Bilişim Şirketlerinin Strateji Seçimi Üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

DAI, R., FENG, H., HU, J., JIN, Q., LI, H., WANG, R., WANG, R., XU, L., ZHANG, X. (2020). The impact of COVID-19 on small and medium-sized enterprises (SMEs): Evidence from two-wave phone surveys in China, China Economic Review, 67, 101607.

DELOITTE. (2020).
<https://www2.deloitte.com/tr/tr/pages/consulting/articles/yeni-nesil-teknolojilerin-covid-19-mucadelesindekionemi>, Erişim Tarihi: 20.10.2021.

Dev, M., SENGUPTA, R. (2020), Covid-19: impact on the Indian economy, Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai, 1-48.

EĞRİ, T., DOĞANER, A. (2019), Covid-19 ve ekonomik kriz: KOBİ'ler özelinde bir değerlendirme ve politika önerileri, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 37, 128-145.

GRAY, D.M., BRODEUR, A., ISLAM, A., BHUIYAN, S. (2020). A literature review of the economics of Covid-19, IZA Discussion Paper No. 13411, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3636640>.

GUAN WJ, Nİ ZY, HU Y, LIANG WH, OU CQ, HE JX, (2020). Clinical characteristics of coronavirus disease 2019 in China. The new England Journal of Medicine, 23, 1708-1720.

HYMAN, M., MARK, C., IMTEAJ, A., GHİAİE, H., REZAPOUR, S., SADRI, A.M., AMİNİ, M.H. (2021). Data analytics to evaluate the impact of infectious disease on economy: Case study of COVID-19 pandemic, *Patterns*, 2, 1-15.

JENA, P.R., MAJHİ, R., KALLİ, R., MANAGİ, S., MAJHİ, B. (2020). Impact of COVID-19 on GDP of major economies: Application of the artificial neural network forecaster, *Journal Pre-proof*, 1-33.

KARABAG, S. F. (2020). An unprecedented global crisis! the global, regional, national, political, economic and commercial impact of the coronavirus pandemic. *Journal of Applied Economics and Business Research*, 3, 1-6.

KARAMUSTAFA, K., ÜLKER, M., AKÇAY, S. (2021). Covid-19 salgınına bağlı olarak yiyecek ve içecek hizmet süreçlerindeki değişimler üzerine nitel bir araştırma, *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 13(1), 33-69.

KEOGH-BROWN, M.R., JENSEN, H.T., EDMUNDS, W.J., Smith, R.D. (2020). The impact of Covid-19, associated behaviours and policies on the UK economy: A computable general equilibrium model, *SSM - Population Health*, 12, 1-10.

KRİSHNA, S. V. (2020). Changing Business Strategies during Pandemic COVID-19. *Journal of Business and Management*, 2, 33-36.

KURTULUŞ, K., (1998), *Pazarlama Araştırmaları*, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.

LAKUMA, C.P., SUNDAY, N. (2020). Impact of COVID-19 on micro, small, and medium businesses in Uganda, <https://www.brookings.edu/blog/africa-in-focus/2020/05/19/impact-of-covid-19-on-micro-small-and-medium-businesses-in-uganda/>, Erişim Tarihi: 20.10.2021.

LİU, Y., LEE, J. M., LEE, C. (2020). The challenges and opportunities of a global health crisis: the management and business implications of COVID-19 from an Asian perspective. *Asian Business ve Management*, 3, 277-297.

MALISZEWSKA, M., MATTOO, A., ve VAN DER MENSBRUGGHE, D. (2020, 04). The potential impact of COVID19 on GDP and trade: A preliminary assessment. World Bank Group. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/295991586526445673/pdf/The-Potential-Impact-of-COVID-19-on-GDP-and-Trade-A-Preliminary-Assessment.pdf>, Erişim Tarihi: 11.10.2021.

MALLIET, P., REYNES, F., RIVERA, G.L. (2020). Assessing short-term and long-term economic and environmental effects of the covid-19 crisis in France, *Environmental and Resource Economics*, 76(4), 867-883.

MAZZOLENİ, S., TURCHETTİ, G., AMBROSINO, N. (2020). The COVID-19 outbreak: From “black swan” to global challenges and opportunities, *Pulmonology*, 1, 1-2.

NARAYANAN, B.G., SEN, R., SRIVASTAVA, S., MATHUR, S. (2021). A method to analyze the sectoral impact of Fiscal support for COVID-19 affected economies: The case of Oceania, *MethodsX*, 8, 1-9.

OKUR, M.A. (2020), Covid-19 salgını, dünya düzeni ve Türkiye, *Akademik Hassasiyetler*, 7(13), 311-335.

OLDEKOP, J. A., HORNER, R., HULME, D., ADHIKARI, R., AGARWAL, B., ALFORD, M., ZHANG, Y.-F. (2020). COVID-19 and the case for global development. *World Development*, 1, 1-4.

OZİLİ, P.K., ARUN, T. (2020). Spillover of COVID-19: impact on the global economy, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3562570> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3562570>.

ÖZDAMAR, K., (2004), Paket Programları ile İstatistiksel Veri Analizi, (5. Baskı), Kaan Kitabevi, Eskişehir.

PARILDAR, H. (2020). Tarihte bulaşıcı hastalık salgınları, *Tepecik Eğitim ve Araştırma Hastanesi Dergisi*, 30 (Ek Sayı), 19-26.

PHAM, T.D., DWYER, L., SU, J.J., NGO, T. (2021). COVID-19 impacts of inbound tourism on Australian economy, *Annals of Tourism Research*, 88, 1-14.

PİLİKOĞLU, A. (2021). Covid-19 Pandemi Sürecinde ve Endüstri 4.0 Çerçevesinde Tedarik Zinciri Uygulamalarının Değerlendirilmesi: Lojistik Sektöründe Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

PRATT, M. K. (2011). *Pandemics*, Abdo Publishing, Minnesota, 16-17.

ROY, S. (2020). Economic impact of Covid-19 pandemic, A Preprint, 27, 1-21.

SEGAL, S., GERSTEL, D. (2020), The global economic impacts of COVID-19. Center for Strategic International Studies, <https://www.csis.org/analysis/global-economic-impacts-covid-19>, (Erişim Tarihi: 20.10.2020).

SEYİDOĞLU, H., (2009), *Bilimsel Araştırma ve Yazma El Kitabı*, Güzem Yayınları, İstanbul.

STRANGE, R. (2020), The 2020 Covid-19 pandemic and global value chains, *Journal of Industrial and Business Economics*, 47, 455-465.

TEMİZKAN, V., GÜVEN, E.Ö., YILMAZER, A., ANDSOY, C. (2021). COVID-19 ile gerçekleşen tüketici davranışları ve eğilimlerine yönelik bir araştırma, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 20, 1311-1327.

TOKOL, T. (1996), *Pazarlama Araştırması*, (8. Basım), Uludağ Üniversitesi İİBF İşletme İktisadi ve Muhasebe araştırma ve Uygulama Merkezi No:98, Bursa.

TÜRKİYE BİLİMLER AKADEMİSİ (TÜBA) (2020). Covid-19 Pandemi Değerlendirme Raporu, Türkiye Bilimler Akademisi Yayınları, Ankara.

TÜSİAD, UNDP, TÜRKONFED (2021). Covid-19 Krizinin İşletmeler Üzerindeki Etkileri, 4. Çeyrek Anketi (21 Aralık 2020-15 Ocak 2021) Sonuç Raporu, Ankara.

VERSCHUUR, J., KOKS, E.E., HALL, J.W. (2020). Global economic impacts of COVID-19 lockdown measures stand out in high-frequency shipping data, *Plos-One*, 16(4), 1-16.

WAGNER, R.E. (2020). Economics, Covid-19, and the entangled political economy of public health, SSRN, 27, 428-450.

WHO (2021), <https://covid19.who.int/>, Erişim Tarihi: 18.10.2021

YELDAN, A.E., TEKGÜÇ, H., ÜNSAL, E.B. (2020). COVID-19 salgının Türkiye ekonomisi üzerine etkileri ve politika alternatiflerinin makroekonomik genel denge analizi: https://tubitak.gov.tr/sites/default/files/20689/covid_19_ve_toplum_salginin_sosyal_beseri_ve_ekonomik_etkileri_sorunlar_ve_cozumler.pdf, Erişim Tarihi: 11.10.2021.

YILMAZ, M.L. (2020). Covid-19 Salgını Ve Sonrası: Ekonomi Boyutu İle İlgili Değerlendirmeler, Polis Akademisi Yayınları, Ankara.

ZHIJJE, J., WEN, S., LIN, B. (2021). The effects and reacts of COVID-19 pandemic and international oil price on energy, economy, and environment in China, Applied Energy, 302, 1-21.

DIŞ TİCARET AÇIĞININ İTİCİ GÜCÜ, İTHAL GİRDİ BAĞIMLILIĞI: GİRDİ-ÇIKTI ANALİZİ¹

Esra ALTUNTAŞ²

Geliş Tarihi: 31/01/2023

Kabul Tarihi: 31/03/2023

ÖZET

Türkiye’de 2000 ve 2001 ekonomik krizlerinden sonra yapılan ekonomik reformlar ve uygulamaya konulan ekonomi politikaları ile Türkiye ekonomisinin dış rekabet gücünü görünürde arttığı görülmüştür. Fakat sermaye, yatırım, hammadde ve teknoloji düzeyi gibi eksiklikler nedeniyle ihtiyaç duyduğu malları yurt dışı alımına yani ithalata yönelmesi ve bunun sürekli hale gelmesi dış girdi bağımlılığını artırmıştır. Bu nedenle hangi sektörlerin daha fazla ithal girdiye bağımlı olduğunu araştırıp bulmak amacıyla konu seçimi yapılmıştır. Bu sektörlerin tespit edilmesi halinde ileride uygulanacak ekonomik politikalara yön verebileceği düşünülmüştür. Çalışmada, Türkiye’nin 2000-2018 yılları arası imalat sanayinin ithal girdiye olan, doğrudan ve dolaylı bağımlılığını OECD veri tabanından alınan girdi-çıkıtı tabloları kullanılarak hesaplanmıştır. Analiz sonucu elde edilen verilere göre 2000-2018 yılları arası ithal girdi mallara olan bağımlılığın en düşük olduğu sektörün, yiyecek, içecek ve tütün sektörlerinin olduğu tespit edilmiştir. Diğer sektörlere göre en fazla ithal girdiye ihtiyaç duyduğu ve en fazla bağımlı olduğu sektörün ise rafine petrol ve petrol ürünleri sektörü olduğu sonucuna varılmıştır. Türkiye’nin imalat sanayisi için önemli girdilerden biri olan rafine petrol ve petrol ürünleri sektörü, teknolojinin gelişimiyle bu sektöre olan talep gün geçtikçe artmıştır. Fakat artan talebi ülke kaynaklarıyla karşılanması mümkün olmadığından bu sektörlerin ithalatının artması, bağımlılığını artırmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret Açığı, Girdi-Çıkıtı Analizi, İmalat Sanayi, İhracat, İthalat, İthal Girdi Bağımlılığı.

¹ Bu çalışma, Doç. Dr. Emre ÜNAL danışmanlığında yürütülen ve Esra ALTUNTAŞ tarafından hazırlanarak, 2023 yılında Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü’ne sunulan “Türkiye’nin 2000 Yılı Sonrası Endüstriyel Dış Ticaret Açığı ve İthal Girdi Bağımlılığı” başlıklı Yüksek Lisans Tezinden türetilmiştir.

² Bilim Uzmanı, esra9131@hotmail.com, ORCID: 0000-0003-0323-8412

The Driving Force of Trade Deficit, Imported Input Dependency: An Input-Output Analysis

ABSTRACT

With the economic reforms and economic policies implemented after the 2000 and 2001 economic crises in Türkiye, the external competitiveness of the Türkiye economy has apparently increased. However, due to deficiencies such as capital, investment, raw materials and technology level, the fact that the goods it needs are oriented towards imports and this has become continuous has increased the dependence on foreign inputs. For this reason, the subject selection was made in order to investigate and find out which sectors are more dependent on imported inputs. It is thought that if these sectors are identified, they can give direction to the economic policies to be implemented in the future. In the study, the direct and indirect dependence of Türkiye's manufacturing industry on imported inputs between 2000-2018 was calculated using input-output tables from the OECD database. According to the data obtained as a result of the analysis, it was determined that the sector with the lowest dependence on imported inputs between 2000-2018 was the food, beverage and tobacco sectors. It is concluded that the sector that needs imported inputs the most and is the most dependent on imported inputs compared to other sectors is the refined petroleum and petroleum products sector. Refined petroleum and petroleum products sector, which is one of the important inputs for Türkiye's manufacturing industry, the demand for this sector has increased day by day with the development of technology. However, since it is not possible to meet the increasing demand with the country's resources, the increase in imports of these sectors increases the dependency.

Keywords: Foreign Trade Deficit, Input-Output Analysis, Manufacturing Industry, Export, Import, Imported Input Dependency.

GİRİŞ

Dış ticaret açığı, genel anlamda bir ülkenin para cinsinden ithalat tutarının, ihracat tutarından daha fazla olması olarak ifade edilebilir. Bir ülkenin ihracat ve ithalatının yapısı, çeşitli faktörlere bağlı olabilmektedir. Bu faktörler ihracat ve ithalat kompozisyonunun analizi için ülkenin dış ticaret açığı karşısında alabileceği tedbirler açısından önemlidir.

Ülke ekonomisi büyüdükçe sanayi sektörünün özellikle de imalat sanayinin ihracattaki payı artış gösterir. Burada dikkat çeken en önemli şey özellikle ihracata yönelik üretim yapan imalat sanayi sektörlerinin üretiminde kullandığı girdi mallarının ithalata bağımlı olup olmadığıdır. Eğer ihracatın ithalata bağımlılığı söz konusu ise bunun en büyük nedeni hiç şüphesiz ihraç malları üretiminde büyük oranda ithal girdilerin kullanılıyor olmasıdır. Bu girdi bağımlılığı yurt içi için üretilen ürünler için de dikkat çekici bir role sahiptir ve ülke ekonomisi için büyük bir sorun haline gelmektedir.

Türkiye, 2000 ve 2001 ekonomik krizlerinden sonra Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP) adı altında kronik enflasyon sorununu azaltabilmek ve döviz kurunda istikrar sağlayabilmek amacıyla daha açık liberal ekonomi politikalarını benimsemiştir (Ünal, 2020). Uygulanan yeni politikalar sonucunda ekonomik istikrar sağlanmış, ekonomi büyüme sürecine girmiş ve uluslararası ticaret önemli oranda artmıştır. Bu süreçte Türkiye'nin dış ticaret dengesinde olumlu sonuçlar alınmış ve dış rekabet gücünün görünürde arttığı görülmüştür. Türkiye'nin bu süreçte üretim hacmini ve ürün çeşitliliğini ithalat yolu ile artırma istekleri ithal girdiye olan bağımlılıkta artışa neden olmuştur ve ihracatta meydana gelen her artış ithalata aksetmiştir. Sermaye, yatırım, hammadde ve teknoloji gibi eksiklikler nedeniyle ihtiyaç duyduğu malları yurtdışı alımına yani ithalata yönelmesi ve bunun sürekli hale gelmesi dış girdi bağımlılığını artırmıştır.

Çalışmada, Türkiye'nin 2000-2018 yılları arası imalat sanayinin ithal girdiye olan, doğrudan ve dolaylı ithal girdi bağımlılığı OECD veri tabanından alınan girdi-çıkıtı tabloları kullanılarak hesaplanmıştır. Tablolar satır ve sütun matris tablolarından oluşmakta ve veriler ise 2000-2018 yıllarını kapsamaktadır.

Leontief'in temel modelinin bir uygulaması olan girdi-çıkıtı modeli ekonomi genelindeki (doğrudan ve dolaylı) etkilerini tahmin etmeye olanak

sağladığından ve sektörler arası ilişkisi nedeniyle, daha yaygın olarak ithalat bağımlılığını incelemek için kullanılmaktadır (Leontief, 1936; Ünal, 2016a). Her yıl bu tablolar yayınlanmadığı için verileri elde etme açısından sınırlamaları vardır. Bu çalışma 2000-2018 verileri ile sınırlı kalmıştır.

Daha öncesinde girdi-çıktı analizi kullanılarak ihraç mallarında ithalat bağımlılığı özellikle imalat sanayiye olan bağımlılığı yeni veriler kullanılarak daha çeşitli endüstri düzeyinde ele alınmamıştır. Bu nedenle konunun ayrıntılı bir şekilde ele alınması gerekli görülmüştür.

Araştırmanın temel amacı, Türkiye'nin 2000 yılı sonrası dış ticaret açığına neden olan ekonomik unsurların nedenleri araştırılıp, endüstriyel olarak dış ticaret açığına neden olan faktörler bulunup, dış ticaret açığının kapatılabilmesi için uygulanabilecek politikalar önerilmeye çalışılarak dış ticaret açığının kapatılması hedeflenmektedir.

1. LİTERATÜR TARAMASI

Bu başlık altında Türkiye ekonomisinin ithal girdi bağımlılığı özellikle imalat sanayi bağımlılığı ve dış ticaret açığını konu alan çalışmalar incelenmiştir. Çalışmanın konusu ile ilgili yapılan literatür incelemesine göre;

Yükseler ve Türkan (2006), Türk imalat sanayinde ithal girdi bağımlılığı araştırmak amacıyla TÜİK tarafından yayınlanan 1998 yılı Ulusal Girdi-Çıktı Tablolarından faydalanarak hesaplamalarını yapmıştır. Neticesinde imalat sanayi sektöründe doğrudan ithal girdi kullanımının %14,75 olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca bazı alt sektörlerde; ana metal sanayi, mobilya-diğer imalat sanayi, kok kömürü petrol ürünleri, haberleşme radyo-TV cihazları, kimyasal madde ürünleri imalatı, tıbbi-hassas optik cihazlar, elektrikli makine cihazlar ve plastik kauçuk ürünleri imalatı sektörlerinde ithal girdi kullanımının imalat sanayi genel ortalamasının üzerinde olduğunu gözlemlenmiştir. İthal girdi kullanımının düşük olduğu sektörlerin ise; temel gıda ürünleri içecek, metalik olmayan diğer mineral ürünler, ağaç mantar ürünleri ve tütün ürünleri imalatı sektörleri olduğu sonucuna varmıştır.

Konak (2018), çalışmasında dış ticaret açığının cari işlemler açığı üzerindeki etkileri 2000-2017 dönemi için yıllar itibariyle ve veriler yardımıyla incelenmiştir. Yapılan inceleme neticesinde Çalışmanın sonuç bölümünde, dış ticaret açıkları ile cari işlem açıklarının yıllar itibariyle

değişim açısından paralellik gösterdiği tespit edilmiştir. Enerji ve ara mallarının ithaline bağlı olarak ortaya çıkan ithalat artışlarının dış ticaret açığını artırdığını, dış ticaret açığında meydana gelen artışların ise cari işlemler açığının artmasına neden olduğunu, bu durumun da Türkiye ekonomisine olumsuz etki yaptığını ifade etmiştir.

Dağıstan (2019) Dünya Girdi-Çıktı Veri Tablolarından yararlanarak Türkiye'nin 1995-2011 yıllarına ait girdi-çıktı tablolarından nihai ihracatın ithalat bağımlılığını hesaplamıştır. Elde ettiği verilere göre, çalışmanın kapsadığı dönem boyunca Türkiye ekonomisinde ihracatın ithalat bağımlılığı önemli derecede artış gösterdiği belirtilmiştir. Sektörel anlamda ihracatın ithalat bağımlılığı en yüksek olan sektörler imalat sanayisi alt sektörleri olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Ünal (2020) Türkiye'nin temel sanayi endüstrilerindeki ithal girdi bağımlılığını, Dünya Girdi-Çıktı Veri Tabanı (WIOD) 2002 ve 2014 yılları arasındaki tablolar kullanılarak ağırlıklandırılmış çarpan metodu ile hesaplayıp ara malı ithalat bağımlılığını imalat sanayileri için detaylı olarak incelemiştir. Yapılan analizler sonucu Türkiye'nin dış ticaret açığı önemli ölçüde arttığını bunun temel nedenlerinden biri ara malı ithalatından kaynaklandığını bulup, ithal ara malı (girdi) kaynaklı dış ticaret açığı yıllar içinde ekonomide önemli bir sorun haline geldiğini ve ara malı bağımlılığının dış ticaret açığı üzerinde uyarıcı bir etki yaptığını sonucuna ulaşmıştır.

Aydın (2021) girdi- çıktı yöntemini kullanarak Türkiye'nin 2002 yılı sonrasında ithal girdi bağımlılığı analiz edilmiştir. Yapılan çalışmalar sonucunda ithal girdi bağımlılığının geriye bağlantı etkisi en yüksek üç sektör; kok kömürü-rafine edilmiş petrol, plastik-kauçuk ve ana metal sektörleri bulunmuştur. İleriye bağlantı etkisinde ise en yüksek sektörlerin; kimya, madencilik ve ana metal sektörleri olarak belirlenmiş ve bu sektörlerle yapılacak olan yatırımların, ithal girdi bağımlılığını azaltıcı etki yapacağını ifade etmiştir.

2. TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARET AÇIĞI

Türkiye'nin yıllardır var olan dış ticaret açığı 2000'li yıllara gelindiğinde daha da artarak rekor seviyelerine ulaşmıştır. Bunun nedenleri incelendiğinde 2000 yılı öncesi ve sonrasında önemli gelişmeler ön plana çıkmaktadır. Bunlara kısaca değinecek olursak, Türkiye'nin dış ticaret yapısı

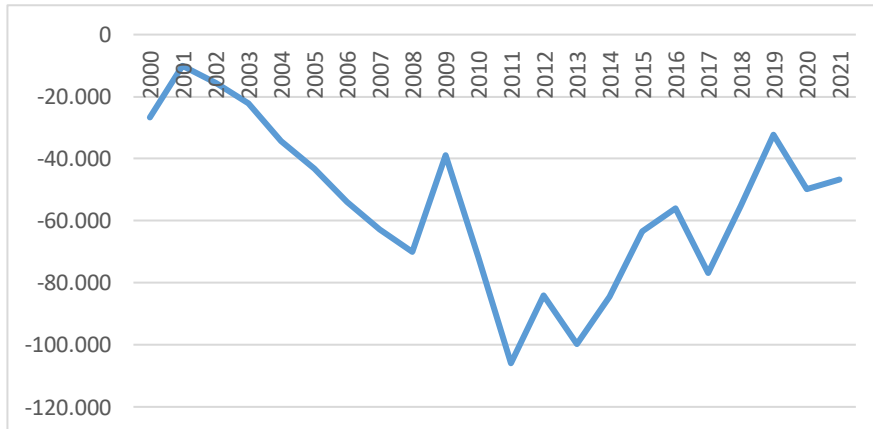
1980’li yıllar öncesi tarım ve tekstil ürünleri gibi emek yoğun ürünlerden oluşmaktaydı. 1980 yılı sonrası ise alınan kararlar doğrultusunda dış ticaret politikalarında önemli değişikliklere gidilerek ekonomiyi yabancı ülkelere açıp, diğer dünya ülkeleri ile bütünleşme çabası içine girmişlerdir. Bu kararlar doğrultusunda dış ticaret geleneksel yapının dışına çıkıp emek yoğun ürünlerin yerini, daha çok büyük ev aletleri, otomotiv parçaları ve dayanıklı ürünler gibi yüksek teknolojik ürünlere bırakması Türkiye’nin dış ticaret yapısında önemli değişiklikler meydana getirmiştir. Alınan yeni kararlar neticesinde istenilen sonuçlar alınmış ihracat ve ithalat oranları artmıştır. Hatta ihracat rakamlarının ithalat rakamlarından daha yüksek seyretmesi dış ticaret açığını azaltmıştır. Lakin Türkiye sanayileşme aşamasını tamamlayamadan dünya ekonomisinde yaşanan dönüşüm politikaları ile ekonomisini dışa açması ve Türk imalat sanayinin ithal girdilere olan bağımlılığı göz önüne alındığında, Türkiye ekonomisini günümüze kadar geçen süreçte sürekli dış ticaret açığı vermeye zorladı. Bir diğer önemli gelişme, 1 Ocak 1996 yılında yürürlüğe giren Avrupa Birliği (AB) ile Türkiye arasında imzalanan Gümrük Birliği (GB) Anlaşması gereği gümrük tarifelerinin kaldırılması ve kota miktarlarının yükseltilmesidir. Bu durum ülke içine göre daha ucuz olan ithal malları cazip hale getirmiş ve bu mallara olan talebi artırmıştır. Bu durumun sürekli hale gelmesi bizi AB ülkelerine karşı bağımlı yaparak ithalatımızı artırıp cari açığımızı yükseltmiştir. 2000’li yıllara geldiğimizde Türkiye, kurumsal faktörlerin çoğunun değişmesine yol açan ve dış ticaret açığının temel nedeni olan, ciddi ekonomik krizler yaşadı. Bu sorunlara daimi çözüm bulabilmek için de daha yeni liberal ekonomi politikalarına gerek duydu. Bu gerekçeyle Türkiye, IMF’nin desteği ile Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP) adı altında kronik enflasyon sorununu azaltabilmek ve döviz kurunda istikrar sağlayabilmek maksadıyla daha açık liberal ekonomi politikalarını benimsedi. Bu süreçte Türkiye, kamu borçlarını ödeyebilmek ve sermaye ihtiyacını karşılayabilmek için yabancı yatırımlara gerek duydu. Bu amaçla, 2001 yılında serbest kur rejimine geçti ve ardından, 2003 yılında 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanununu yürürlüğe koyarak yabancı yatırımların ülkeye girmesi özendirilmiştir. Özellikle Avrupa Birliği (AB) ülkelerinden Türkiye’ye doğru, yatırımların artması, Türkiye ekonomisinde bazı teknolojik dönüşümlerin yaşanmasına yol açtı. En önemlisi ise ihracat üretim dönüşümünü yerli kaynaklarla karşılanamaması gibi nedenler ithal girdiler ile sağlanmaya çalışılması Türkiye’nin gittikçe

artan oranda yüksek dış ticaret açığı vermesine neden olmuştur. Bu gelişmelerin yanı sıra gelişmekte olan Uzak Doğu ülkelerinin değersiz döviz (undervalued) kuru politikası uygulayarak, ihracata dayalı büyüme modelini izlemesi ve düşük maliyetli iş gücünü kullanarak düşük teknolojik sektörlerde üstünlük sağlaması, Türkiye'nin uluslararası ticarete rekabet gücünü azaltmıştır. Yaşanan bu gelişmeler Türkiye'nin üretiminde yapısal teknolojik dönüşümlerin yaşanmasına neden olarak imalat sanayinin düşük teknolojiye orta ve yüksek teknolojik sektörlerle doğru kaymaya zorlamıştır. Türkiye için büyük önem arz eden, düşük teknolojik sektörlerin kurumlarca yeterince desteklenmemesi nedeniyle bu sektörü Çin'e kaptırması Türkiye'nin zayıf makroekonomik ve sanayi politikaları nedeniyle ithalata olan bağımlılığını teknolojik dönüşümün yansımaları olarak artırıp beraberinde dış ticaret açığını artırmıştır. (Ünal, 2017; Ünal, 2021).

Şekil 1'de Türkiye'nin 2000-2021 yılları arası dış ticaret açığı verileri gösterilmektedir. TÜİK'ten elde edilen veriler doğrultusunda oluşturulan şekle göre 2000-2001 yılları arası ekonomik kriz dönemleri olması nedeniyle dış ticaret açığının düşük seyrettiği görülmektedir. Buna karşın, 2002 yılı sonrası Türkiye'nin uygulamış olduğu deregülasyon politikaları sonrası, ekonomi büyüme sürecine girmiş üretim ve ihracat miktarları artmıştır. Bu süreçte ihracat ürünleri ithal girdiler ile artırılmaya çalışılması Türkiye'nin dış ticaret açığını, küresel ekonomik krizin ortaya çıktığı 2008 yılına kadar artarak devam etmesine neden olmuştur. 2008 yılının son döneminde ortaya çıkan 2008 ekonomik krizi ilk olarak kendini finansal piyasalarda göstermiş ve ardından bankacılık sistemi yolu ile çok hızlı bir şekilde ekonomik krize dönüşmüştür. Krizin birçok ülkeyi etkisi altına alması ülkeleri olumsuz yönde etkileyerek ticaret hacimlerinin azalmasına neden olmuştur. Bu süreçte Türk lirasının değer kaybetmeye başlaması üretim ve alım gücünü azaltmıştır. 2009 yılında krizin etkilerinin derinleşmesi ile Türkiye ekonomisi yavaşlama sürecine girmiş, tüketim ve yatırım taleplerinde yavaşlamalar görülmüştür. İhracat ve ithalat miktarlarının azalması nedeniyle 2009 yılında dış ticaret açığı bir önceki yıla göre %59,0 azalarak 38 milyar dolara düşmüştür. 2010 yılında ise TCMB'nin krizden çıkabilmek için uyguladığı politikalar ve küresel ölçekte ekonomik iyileşmelerle birlikte dış talepte belirgin bir şekilde yükselişin söz konusu olması ihracat miktarlarını yüksek derecede artırmıştır. Fakat üretimin ithal girdilere bağımlı olması nedeniyle ithalat ihracattan daha hızlı artmıştır. İthalatın bu denli yükselmesi cari açığın genişlemesine neden

olup son yılların en büyük dış ticaret açığı veren yıl olmuştur. 2011 yılında dış ticaret açığı tarihinin en yüksek zirvesini görerek bir önceki yıla göre %49,1 artarak, 105 milyar dolara yükselmiştir. 2012 yılında ekonomik büyüme hızını keserken, daralan iç talep ile birlikte, yatırım ve tüketim taleplerinde görülen gerileme nedeniyle, ithalatın azalış eğilimine girmesi dış ticaret açığını 84 milyar dolara düşürmüştür. 2013 yılında Afrika ülkelerinde yaşanan siyasi bunalımlar neticesinde, Yakın Doğu ve Orta Doğu'ya yapılan ihracat oranlarının azalmasına karşın yatırım ve tüketim ithalatındaki yüksek artışın etkisiyle dış ticaret açığımız tekrar 99 milyar dolara yükselmiştir. Bu dalgalanmalar 2019 yılına kadar devam etmiştir. 2019 yılında Türkiye'de yaşanan siyasi nedenler ile Türk lirasının euro ve dolar karşısında değer kaybetmesi Türk mallarının yabancı paralar karşısında fiyatını ucuzlatmıştır. Bunun yanı sıra ABD, Çin, Kanada ve AB ülkeleri arasında yaşanan ticaret savaşlarının etkisinin hissedilmesiyle bu ülkelerin ticaret taleplerini azaltmıştır. Bu durum karşısında Türk firmalarının yeni pazar arayışlarına girmesi ihracatı artırmıştır. Buna karşın iç talepte yaşanan daralmanın etkisi ile tüketim talebindeki azalış ithalatı azaltmıştır. 2019 yılında dış ticaret açığımız küresel kriz sonrası da en düşük değerine ulaşarak 32 milyar dolara kadar düşmüştür. Bu durum ekonomiye pozitif etki yaparak cari açığı azaltmıştır. 2021 yılında ise 2019 yılına göre %18 artarak, dış ticaret açığı 46 milyar dolara yükselmiştir.

Şekil 1: Türkiye'nin 2000-2021 Yılları Arasında Dış Ticaret Açığı Verileri (Milyar Dolar) (TÜİK'ten elde edilen veriler ışığında yazar tarafından hazırlanmıştır)



2.1. Dış Ticaret Açığına Neden Olan Ekonomik Unsurlar

Dış ticaret açığının artmasına neden olan pek çok ekonomik unsur bulunmaktadır. Hangi unsurların dış ticaret açığına neden olduğunu ve bunların neler olduğunu detaylı şekilde incelemekte yarar görülmektedir.

2.1.1 Döviz Kuru Hareketleri

Döviz kurunda meydana gelen her oynaklık dış ticaret açığının oluşmasında doğrudan etkisi olmaktadır. Oluşan bu etki farklı şekillerde ortaya çıkabilmektedirler. Bunlardan ilki yatırımcıların riskten kaçınma istekleridir yani kurun aşırı oynaklığı ekonomik belirsizliğe neden olacağından yatırımcıların yatırım yapma isteğini kaçırmalarıdır. Bu durum üretimin durmasına veya azalmasına sebep olabilmektedir. Diğer bir etkisi ise yerel paranın aşırı değerlenmesi veya değer kaybetmesidir. Yerel paranın gereğinden fazla değersizleşmesi, ülkenin ihracat ürünlerinin döviz karşısında ihracat fiyatının azalmasına neden olarak ihracatın durmasına yol açmasıdır. Yerel paranın gereğinden çok daha fazla değerli olması durumunda ise ithal edilecek ürünleri fiyatlarının ülke içi üretime göre çok daha düşük kalmasına neden olacak ve yerel firmaların, ucuz olan ithal ürünlerine karşı talebini artıracaktır. İthalatın artması, ülke içi üretimin düşmesine, ihracatın azalmasına ve dış ticaret açığının artmasına yol açacaktır.

2.1.2. İhracatın İthalata Bağımlılığı

Dış ticaret açığının artmasına yol açan bir diğer ekonomik unsur ise ithal girdi bağımlılığıdır. İthal girdi bağımlılığı, gelişmekte olan ülkelerin gelişmişlik düzeyinin tam olarak gerçekleştirememesi nedeniyle, ihtiyaç duyduğu ürünleri başka ülkelere dış alım yoluyla sürekli olarak temin etmesidir. Üretimde kullanılan ithal edilen ürünler sadece iç tüketime yönelik kullanılırsa ithalatın doğrudan artmasına yol açacaktır veya sadece ihracat ürünlerinde kullanılması durumunda ise ihracattan istenilen verimin tam olarak alınamamasına neden olup dış ticaret açığını artıracaktır. Ülke içindeki kaynakların gereğinden az olması veya ithal ürünlerin fiyatlarının ülke içi ürünlerin fiyatlarına göre düşük olması üreticileri hammadde ve ithal girdilerin yurt dışından ithal etmesi konusunda teşvik etmektedir. Gerek iç piyasada tüketmek amacıyla üretilmiş olsun ya da gerekirse ihracat etmek amacıyla üretilmiş olsun yurt dışından temin edilen her ürün ülke içi finansal kaynağın ülke dışına çıkması anlamına gelmektedir.

2.1.3. Ekonominin İstikrarsız Yapısı

Ekonomisi yeterince gelişmemiş yetersiz makroekonomik faktörler ve sanayi politikaları gibi nedenlerle ülkelerin özellikle gelişmekte olan ülkelerin iç ve dış ticaret dengelerinde bozulmalara neden olmaktadır. Bu durum ülkede enflasyonun artmasına, ekonomik çöküntülerin yaşanmasına neden olarak finansal piyasalarda ve reel sektörde baskılar oluşturarak üretim sektörünün üretim maliyetlerinin artmasına neden olarak, üretim faaliyetlerini azaltacaktır. Üretimin azalması ihracat miktarlarını aşağı çekerek ithalatın artmasına neden olup ithalata olan bağımlılığı artırıp ülkenin cari açığını artıracaktır.

2.1.4. Yurt İçi Tasarrufların Yetersizliği

Yurt içi tasarrufları yeterli düzeyde olmayan ülkeler ekonomik büyüme ve cari açık sorunları ile karşılaşmaktadırlar. Tasarruflarda görülen yetersizlik, sermaye birikiminin azalmasına neden olup, yatırımların yapılabilmesi için gerekli olan finansman ihtiyacının ülke içi tasarruflardan karşılanmasını engelleyecektir. Bu durumda yatırımlar için gerekli olan finansman ihtiyacının yurt içinde karşılanamaması, finansman ihtiyacının yurt dışı tasarruf arayışlarına yönlendirecektir. Gerekli olan finansmanın dış tasarruflardan karşılanması beraberinde ekonominin dışa bağımlı hale getirerek ödemeler dengesinin bozulmasına yol açıp ülkenin dış borç yükü üzerindeki baskıyı artıracaktır.

2.1.5. Yetersiz Enerji Kaynakları

Enerji ülkelerin ekonomik kalkınma ve dış ticaret işlemleri açısından önemli bir yere sahiptir. Üretimin gerçekleştirilmesi aşamasında kullanılan enerji, özellikle de enerjide dışa bağımlı olan ülkelerin dış ticaret açıkları üzerinde uyarıcı bir etkiye sahiptirler. Çünkü imalat sanayide üretim gerçekleştirilirken kullanılan temel girdinin büyük kısmını enerji oluşturmaktadır. Ülkenin mevcut enerji kaynaklarının yetersiz olması veya hiç olmaması gibi nedenlerle ihtiyaç duyduğu enerjiyi başka ülkelere almak zorundadırlar. Bu durum ülkeleri dış ülkelere bağımlı olmalarına neden olup ithalat bağımlılığını artıran unsurlardandır.

2.2. Türkiye’de Artan Dış Ticaret Açığının Nedenleri

Türkiye ekonomisinin dış ticaret açığı vermesinde birçok unsur bulunmaktadır. Bunlardan bazıları;

2.2.1. Endüstrilerin Teknolojik Olarak Güncellenmesi

Türkiye düşük ve orta teknoloji endüstrilerindeki hâkimiyetini birkaç nedenden dolayı kaybetmiştir. Bunun başlıca nedenleri; Türkiye’nin aşırı değerli para birimine sahip olması ve Uzak Doğu Ülkelerinin düşük teknoloji sektörlerinde hâkimiyetini eline alması Türkiye’nin uluslararası ticarete rekabet gücünü azaltmıştır. Yaşanan bu gelişmeler Türkiye’nin üretiminde yapısal teknolojik dönüşümlerin yaşanmasına neden olarak, imalat sanayinin orta ve yüksek teknoloji sektörlerine doğru kaymaya zorlamıştır (Ünal, 2016b, 2021).

2.2.2. Aşırı Değerli Para Birimi ve Döviz Kuru Hareketleri

Türkiye’nin dış ticaret yapısının tarihsel süreci incelendiğinde dönem döviz kuru sistemlerinde, kur ayarlamalarına gidilerek dış ticaret dengesinin sağlanması istenilmiştir. Fakat Türkiye’de uygulanan politikalar kısa dönemli olduğundan gerekli verim alınamamıştır. Örneğin dış ticaret dengesini sağlamaya yönelik devalüasyona gidilmesi ihracatta kısa süreli artışların yaşanmasına neden olsa da belli bir süre sonra, ithalatın artması dış ticaret açığını tetiklemiştir.

2.2.3. Artan Doğrudan Yabancı Yatırımların Etkisi

Doğrudan yabancı yatırımlar ev sahibi ülkeyi çeşitli varsayımlar altında, hem ihracat hem de ithalat yoluyla etkileyebilmektedirler; Birinci varsayıma göre, DYY’lerin ülkeye girişleri gelişmiş ülkelere, ara malları ithal edip iç tüketime odaklanarak ithalatı teşvik etmeleri şeklindedir. Bu durum ev sahibi ülke için ihracat olarak hiçbir şeyin geri dönmediği, ithalatı artırıp, dış ticaret açığını genişleten varsayımdır. İkinci varsayım, DYY girişleri, iç tüketim ve ihracat odaklı ürün üretmek dış ticaret açığını kapatılabilmeyi hedefleyebilmeleridir. Bu durumda ülke gelişmiş ülkelere ara veya nihai mal ithal etmesine gerek kalmadan, ülke kaynaklarıyla üretilen ürünleri ihraç etmesidir. Bu durumda ev sahibi ülkeye avantaj sağlayarak dış ticaret açığını kapatılabilir. Üçüncü varsayım, DYY girişleri ihracata dayalı ürün üretmeleri ve yurt içi ihtiyaçların ise diğer ülkelere yapılan ithalat yoluyla karşılanmasıdır. Burada önemli olan nokta ihracat miktarı ithalat

miktarından daha az ise dış ticaret açığına neden olabilmektedirler. DYY girişlerinin Türkiye ekonomisi üzerinde iki etkisi olmuştur. Birincisi, bahsettiğimiz ikinci, varsayıma göre, yerli sanayi gelişti ve ihracat büyümesine katkıda bulundu. İkinci etkisi ise birinci ve üçüncü varsayıma göre ara malı ithalatında aşırı artışa neden olarak dış ticaret açığını aşırı derecede artırmıştır (Ünal, 2017).

2.2.4. Çok Uluslu Otomobil Şirketler Stratejisi

GB Anlaşmasının imzalanması ardından Türkiye ile AB ülkeleri arasında ticaret ve yatırımların artmasına neden oldu. Bu süreçte, özellikle çok uluslu otomobil şirketlerinin, ulaşım sektörüne yönelik yatırımlarının artması, Türkiye'nin büyük dış ticaret açığının arkasında yatan en büyük neden haline geldi. Bu sektörün bu denli dış ticaret açığı vermesinde bazı temel sorunlar ile ilişkilidir. Bunlardan ilki çok uluslu otomobil firmalarının ihracata yönelik üretimini gerçekleştirdiği, üretim amacı stratejisidir. Bu amaç doğrultusunda, Türkiye'nin iç tüketim için ihtiyacı olan ürünleri başka ülkelerden temin etmek zorunda kalması, Türkiye'nin diğer ülkelerden nihai mal talebini artırdı ve dış ticaret açığını artırarak cari açığı genişletti. Diğer ise AB ülkelerini hedef ülke seçip otomotiv ihracatını AB ülkelerine yönelik üretimlerini gerçekleştirdiği üretim hedefi stratejisidir. Aslında bu durum AB ülkelerinin pazar ülke olarak seçilmesi risk unsuru taşımaktadır çünkü ihracatın diğer pazarlarda gelişimini engelleyecektir.

2.2.5. Türkiye'de Artan Enerji Maliyetleri

Enerji ithalatı toplam ithalatımızın %70' ini oluşturmaktadır. Özellikle 2000-2001 ekonomik krizi sonrası uygulanan deregülasyon politikaları ve artan DYY artışları ile Türkiye ekonomisi büyüme sürecine girmiş üretim ve tüketim artmıştır. Üretimin artması sanayi sektörünün yüksek oranlarda enerji ihtiyacını artırmıştır. Enerji ihtiyaçlarının ülke içinde giderilmesi mümkün olmadığından enerji ithalatına başvurulmuş ve bu durum enerjide dışa olan bağımlılığımızı artırmıştır. Enerji fiyatlarında görülen sürekli artışlar özellikle doğalgaz ve ham petrol fiyatları sanayi sektörünün maliyetlerini artırıp sektörün yaptığı ihracatın maliyetini artırmıştır.

3. METODOLOJİ

3.1. Girdi-Çıktı Analizi İle İthal Girdi Bağımlılığı

Leontief'in temel modelinin bir uygulaması olan Girdi Çıktı Modeli ekonomi genelindeki (doğrudan ve dolaylı) etkileri tahmin etmeye olanak sağladığından ve sektörler arası ilişkisi nedeniyle daha yaygın olarak ithalat bağımlılığını incelemek için kullanılmaktadır (Leontief, 1936).

Girdi-Çıktı Tabloları (IOT) bir ekonomideki üreticiler ve tüketiciler arasındaki satış ve satın alma ilişkilerini tanımlar. Endüstri çıktılarının satışları ve alımları (nihai ve ara) arasındaki akışları göstererek veya ürün çıktısının satışlarını ve satın alımlarını (nihai ve ara) göstererek üretilebilirler.

Girdi çıktı tablolarının Satır değerleri talep faktörleri olarak sektör çıktılarının dağılımını gösterirken, sütun değerleri ithal girdiler (yerli ve ithal) ve katma değerli faktörler (emek ve sermaye) gibi çıktı kaynaklarını göstermektedir.

Bu çalışmada Türkiye'nin ithal girdi bağımlılığını araştırmak amacıyla, OECD veri tabanından alınan girdi-çıktı tabloları kullanılmıştır. Tablo 45x45 matris tablolarından oluşmakta ve veriler ise 2000-2018 yıllarını kapsamaktadır. Uygulanan yöntem;

$$\mathbf{Ax} + \mathbf{y} = \mathbf{x} \quad (1)$$

A, ithalattan arındırılmış bir teknolojik katsayılar matrisini gösterir. Bu katsayılar, her bir endüstriyel girdinin her bir endüstriyel çıktıya bölünmesiyle hesaplanmıştır. Y toplam iç talebi, x ise toplam çıktıyı gösteren bir vektördür.

$$\mathbf{Y} = \mathbf{x} - \mathbf{Ax} \quad (2)$$

$$\mathbf{x} = (\mathbf{I} - \mathbf{A}) \quad (3)$$

$(\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$ Leontief ters matrisi olarak temsil edilmektedir. Bir birim üretim için gerekli ithal girdi düzeyini doğrudan ve dolaylı olarak elde etmek için kullanılmaktadır (Leontief, 1936; 1949; 1986).

$$\mathbf{Y} = (\mathbf{I} - \mathbf{A})\mathbf{x} \quad (4)$$

$$\mathbf{A}^m \mathbf{x} = \lambda \quad (5)$$

$$\sum_{i=1} \lambda_i = \mathbf{Q} \quad (6)$$

A^m , ithal girdi mallarının toplam sanayi çıktısına bölünmesiyle elde edilen $n \times n$ katsayılar matrisini göstermektedir. λ , her endüstride ithal edilen ithal girdileri gösterir. Toplam λ miktarı, ithal edilen ara mallarının tamamını verir, Q ile temsil edilir.

$$A^m(I - A)^{-1} = \beta \quad (7)$$

Denklem (7)'de β ithal edilen ithal girdi katsayılarını göstermektedir.

Matriste j bir sütundaki endüstrileri, i bir satırdaki endüstrileri gösterir.

$$B_j = \sum_{i=1} \beta_{ij} (j = 1, 2, 3 \dots) = m \quad (8)$$

m bir satır vektörüdür bu, β katsayılarının sütun toplamı ile elde edilir. m , bir birim üretimin üretilmesi için doğrudan ve dolaylı olarak gerekli ithal girdileri gösterir. Bu katsayılar, sanayinin ithal girdi üzerindeki bağımlılığını göstermektedir. Bir birim üretim için gerekli ithal girdi miktarını ifade eder.

3.2. Türkiye'de İmalat Sanayi'nin İthalat Bağımlılığı

Türkiye'nin dış ticaret yapısı incelendiğinde, toplam ithalatın büyük kısmının ithal girdi ve sermaye mallarından oluştuğu görülmektedir. Türkiye'nin yurtiçinde yeterli düzeyde hammadde kaynaklarının bulunmaması ve Türk imalat sanayinin yeterince gelişmiş teknolojiye sahip olmaması gibi nedenlerden dolayı ihraç edilen malların üretiminde çoğunlukla ithal girdiler kullanılmaktadır. Bu durum elde edilen katma değer in ülke dışına çıkmasına neden olup imalat sanayiye ithal girdilere bağımlı hale getirerek ülkenin rekabet gücünün azalmasına ve dış ticaret açığının büyük oranda artmasına neden olmaktadır. Bu da Türkiye ekonomisi için büyük sorun teşkil etmektedir. Türkiye'nin dış ticaret açığının artmasında imalat sanayinin payı küçümsenmeyecek kadar büyüktür. Bunun en büyük nedeni üretim artışına bağlı olarak imalat sanayinin giderek artan oranda ithal girdilere olan ihtiyacın artmasıdır. İmalat sanayinin ne kadar oranda ithalata bağımlı olduğunu bilmek ülkenin refahı, kalkınması ve dış ticareti için önemlidir.

Tablo 1: Türkiye'nin Endüstriyel Doğrudan İthal Girdi Bağımlılığı
(2000-2018 ABD Doları)

Endüstriler	Bağımlılık				Değişim Oranı (%)			
	2000	2006	2012	2018	2000 2006	2006 2012	2012 2018	2000 2018
Yiyecek, İçecek ve Tütün	0,0480	0,0587	0,0631	0,0685	3,4	1,2	1,4	2,0
Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri	0,0600	0,0971	0,1054	0,1089	8,0	1,4	0,5	3,3
Tarım, Avcılık ve Ormancılık	0,0135	0,0437	0,0605	0,0874	19,6	5,4	6,1	10,4
Kâğıt Ürünleri ve Baskı	0,1042	0,1373	0,1511	0,1450	4,6	1,6	-0,7	1,8
Rafine Petrol ve Petrol Ürünleri	0,4665	0,5112	0,5263	0,5975	1,5	0,5	2,1	1,4
Kauçuk ve Plastik Ürünleri	0,1792	0,2292	0,2413	0,2294	5,1	0,9	-0,8	1,4
Kimyasal ve Kimyasal Ürünler	0,0895	0,1670	0,2542	0,2304	10,4	7,0	-1,6	5,3
Elektrik Ekipmanları	0,1813	0,2126	0,2691	0,2667	2,7	3,9	-0,1	2,1
Bilgisayar Elektronik ve Optik Donanımı	0,1540	0,1719	0,2837	0,2011	1,8	8,4	-5,7	1,5
Başka yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Ekipmanları	0,1829	0,1869	0,1917	0,1863	0,4	0,4	-0,5	0,1
Motorlu Taşıtlar Römorklar ve Yarı Römorklar	0,1348	0,2014	0,2425	0,2410	6,7	3,1	-0,1	3,2

Kaynak: OECD Stat Girdi-Çıktı Tabloları Kullanılarak Yazar Tarafından Hesaplanmıştır.

Tablo 2: Türkiye'nin Endüstriyel Doğrudan ve Dolaylı İthal Girdi Bağımlılığı (2000-2018 ABD Doları)

Endüstriler	Bağımlılık				Değişim Oranı (%)			
	2000	2006	2012	2018	2000 2006	2006 2012	2012 2018	2000 2018
Yiyecek, İçecek ve Tütün	0,0855	0,1221	0,1418	0,1708	5,9	2,5	3,1	3,8
Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri	0,0935	0,1670	0,1951	0,1946	9,7	2,6	0,0	4,1
Tarım, Avcılık ve Ormancılık	0,0230	0,0751	0,1029	0,1610	19,7	5,2	7,5	10,8
Kâğıt Ürünleri ve Baskı	0,1885	0,2315	0,2494	0,2322	3,4	1,2	-1,2	1,2
Rafine Petrol ve Petrol Ürünleri	0,5386	0,5731	0,5881	0,6373	1,0	0,4	1,3	0,9
Kauçuk ve Plastik Ürünleri	0,2700	0,3283	0,3463	0,3160	3,3	0,9	-1,5	0,9
Kimyasal ve Kimyasal Ürünler	0,1374	0,2370	0,3418	0,2968	9,1	6,1	-2,4	4,3
Elektrik Ekipmanları	0,2922	0,3166	0,3782	0,3638	1,3	3,0	-0,6	1,2
Bilgisayar Elektronik ve Optik Donanımı	0,1736	0,2077	0,3582	0,2386	3,0	9,1	-6,8	1,8
Başka Yerde Sınıflandırılmamış İş Makine ve Ekipmanları	0,2804	0,2904	0,2933	0,2673	0,6	0,2	-1,5	-0,3
Motorlu Taşıtlar Römorklar ve Yarı Römorklar	0,2253	0,2948	0,3517	0,3189	4,5	2,9	-1,6	1,9

Kaynak: OECD Stat Girdi-Çıktı Tabloları Kullanılarak Yazar Tarafından Hesaplanmıştır.

OECD veri tabanından alınan girdi-çıktı tabloları kullanılarak oluşturulan, Tablo 1'de listelenen sektörler, Türkiye'nin ithal girdilere olan doğrudan bağımlılığını, Tablo 2'de listelenen sektörlerin ise ithal girdilere olan doğrudan ve dolaylı ithal girdi bağımlılığını göstermektedir.

Tablo 1 ve Tablo 2'yi birlikte değerlendirecek olursak doğrudan ve dolaylı bağımlılığının, doğrudan bağımlılığına kıyasla daha yüksek seyrettiği görülmektedir. Tabloda listelenen sektörlerin, 2000 yılında bu sektörlerdeki ithal girdi bağımlılığı sonraki yıllara göre daha düşük kaldığı gözlemlenmiştir. Çünkü 2000 ve 2001 yılları ekonomik kriz dönemleri olduğundan, ülke içinde

yaşanan siyasi gerginlik ve ekonomik sıkıntılar nedeniyle ekonomi çökme noktasına gelmiştir. Bu dönemde ihracat ve ithalat miktarlarının azalması ile bu ürün gruplarına olan bağımlılığımız bu dönemde düşük seyretmesinin en büyük kanıtı olduğunu söyleyebiliriz. 2000 yılından sonra ise tüm ürün gruplarının 2018 yılına kadar arttığı görülmektedir. Çünkü 2002 yılında krizden çıkan Türkiye ekonomisi, 2003 yılından itibaren küresel ortamdan aldığı yardım ile güçlü bir büyüme dönemine girmiştir (Ünal, 2017).

Analiz sonucu elde edilen verilere göre 2000-2018 yılları arası ithal girdilere olan bağımlılığın, orta ve yüksek teknolojlili endüstrilerin, düşük ve orta teknolojlili endüstrilere göre daha fazla arttığı gözlemlenmiştir. İthal girdi bağımlılığının en düşük olduğu sektörün, yiyecek, içecek ve tütün sektörleri ve tarım avcılık ve ormancılık sektörleri olurken, Türkiye'nin diğer sektörlerle göre en fazla ithal girdiye ihtiyaç duyduğu ve en fazla bağımlı olduğu sektör ise rafine petrol ve petrol ürünleri sektörü olmuştur.

Türkiye'nin sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınması için büyük öneme sahip olan yiyecek, içecek ve tütün sektörleri 2000 yılında bir birim üretim için sektörün doğrudan ve dolaylı ithal girdi bağımlılığı bir ABD doları ürün üretmek için ithal etmesi gereken ithal girdi değeri 0,0855 dolardır. Bu değer sırasıyla 2000-2006, 2006-2012 ve 2012-2018 dönemlerinde %5,9, %2,5 ve %3,1 artarak 2018 yılında 0,1708 dolara yükselmiştir. Tarım, avcılık ve ormancılık sektörüne olan doğrudan ve dolaylı ithal girdi bağımlılığımız 2000 yılında 0,0230 dolardır. Bu değer, 2000-2006 döneminde bir önceki döneme göre %19,7 artarak 2006 yılında 0,0751 dolara, 2006-2012, 2012-2018 dönemlerinde sırasıyla %5,2, %7,5 artış göstererek 2018 yılında 0,1610 dolara yükselmiştir. Bu sektörlerinin diğer sektörlerle göre ithal girdi bağımlılığının düşük olduğu görünse de bu sektöre genel olarak baktığımızda 2000-2018 yılları arası ithal girdi bağımlılığımızın arttığı görülmektedir. Bu sektörlerle olan bağımlılığımızın artmasının temel sebebi, GB ile imzalanan uluslararası anlaşmalar tarım ürünlerine uygulanan gümrük vergilerinin düşürülmesi gibi nedenlerle daha ucuz olan ithal ürünlerin ülkeye getirilmesinin teşvik edilmesidir. Bunun yanı sıra Türkiye'nin katma değeri yüksek ürünlere yönelmesi ile bu sektörleri, göz ardı edip yeterince destek ve teşviklerin yapılmaması bu sektörün dışa olan bağımlılığını artırmıştır. Bu sektörün hammaddesinin tarım olduğu ve Türkiye'nin bir tarım ülkesi olduğu

göz önüne alındığında, Türkiye’de tarım politikalarının yeterince desteklenip geliştirilemediğini gözler önüne sermektedir.

Türkiye’nin imalat sanayisi için önemli girdilerden biri olan rafine petrol ve petrol ürünleri sektörü, teknolojinin gelişimiyle bu sektöre olan talep gün geçtikçe artmaktadır. Fakat artan talebi ülke kaynaklarıyla karşılanması mümkün olmadığından bu sektörlerin üretimlerini ithalat yolu ile gerçekleştirmeye çalışmaları ithalata olan bağımlılığını artırmaktadır. Rafine petrol ve petrol ürünleri sektörleri, bir ABD doları ürün üretebilmek için sanayinin gerek gördüğü doğrudan ve dolaylı ithal girdi değeri 2000 yılında 0,5386 dolar iken bu değer 2000-2006, 2006-2012 ve 2012-2018 dönemlerinde sırasıyla %1,0, %0,4 ve %1,3 artarak 2018 yılında 0,6373 dolara yükselmiştir. Bu sektörlerin diğer alt sektörler girdi sağladıklarından dolayı bu ürünlerde yaşanan fiyat artışları girdi fiyat ve maliyetlerine yansyarak üretimin azalmasına neden olacaktır. Bu durum ekonomik durgunluk ve enflasyonu beraberinde getirecektir. Bunun önüne geçebilmek için bu sorunun çözümü için devlet tarafından yeni politikalar oluşturularak alternatif çözüm arayışlarına gidilmesi gerekmektedir.

Tablo 3: Endüstrilerde İhracatın Üretime Oranı

Endüstriler	İhracat/Çıktı (%)			
	2000	2006	2012	2018
Yiyecek, İçecek ve Tütün	8,5	8,2	8,7	11,0
Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Ürünleri	31,6	29,8	29,9	34,8
Tarım, Avcılık ve Ormancılık	6,0	5,2	5,0	6,3
Kâğıt Ürünleri ve Baskı	4,6	7,2	9,5	12,1
Rafine Petrol ve Petrol Ürünleri	11,5	18,3	22,2	28,0
Kauçuk ve Plastik Ürünleri	14,1	18,6	21,6	27,9
Kimyasal ve Kimyasal Ürünler	12,1	16,8	19,4	26,2
Elektrik Ekipmanları	15,1	26,7	35,5	45,4
Bilgisayar Elektronik ve Optik Donanımı	38,7	36,0	35,5	46,8
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Ekipmanları	17,6	26,1	33,5	44,1
Motorlu Taşıtlar Römorklar ve Yarı Römorklar	17,4	52,5	44,1	69,1

Kaynak: OECD Stat Girdi-Çıktı Tabloları Kullanılarak Yazar Tarafından Hesaplanmıştır.

Tablo 3’te OECD veri tabanından alınan girdi-çıktı tabloları kullanılarak, Türk imalat sanayi sektörlerinin sektörler bazında ihracat/çıktı

oranları hesaplanmıştır. Tabloya göre ithalat/çıkıtı oranlarının en fazla olduğu sektörler, tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri, bilgisayar elektronik ve optik donanımı ve motorlu taşıtlar römorklar ve yarı römorklardan oluştuğu görülmektedir.

Tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri sektörü, 2000 yılında 31,7 ihracat/çıkıtı oranı vermiştir. Bu tarihten sonra, 2001 yılında Çin'in DTÖ tarafından 1995 yılında imzaladığı, tekstil ve hazır giyim ticaretinin 2005 yılında tamamen liberalleşmesini öngören ticaret anlaşmasına taraf olarak bu sektörün üretim merkezi haline gelmesi, Türkiye'nin bu sektörde rekabetini azaltmıştır. Bu nedenle bu sektör, 2006 ve 2012 yıllarında sırasıyla, 29,8 ve 29,9 ihracat/çıkıtı oranı vermiştir. Çin 2015 yılında yeni bir strateji belirleyerek düşük teknoloji sektörlerden, yüksek teknoloji ürün ihracatına yönelmesi, Türkiye'nin bu sektörlerde yeniden üretim ve ihracatının artmasına neden olarak, 2018 yılında ihracat/çıkıtı oranı 34,8'e yükselmiştir.

Bilgisayar elektronik ve optik donanımı sektörünün ihracat çıkıtı oranı 2000 yılında 38,7 iken bu oran 2006 ve 2012 yıllarında iç talepte yaşanan artış ile birlikte sırasıyla 36,0 ve 35,5'e düşmüştür. 2018 yılında teknolojiye yaşanan gelişmeler ve bu sektöre yapılan yatırımlar ile ihracat/çıkıtı oranı 46,8'e yükselmiştir. Her ne kadar üretimi maliyetli olsa da küresel pazarda yüksek rekabet avantajı sağladığından bu sektörlerde yapılan yatırımlar ülkenin ekonomik kalkınmasına önemli katkı sağlayacaktır.

Büyük otomobil firmaları pazar paylarını ve rekabet avantajlarını korumak için daha az maliyetle daha fazla üretim yapabilmek için, üretim alanlarını daha stratejik öneme sahip ülkelere kaydırmışlardır. Buradaki amaç daha düşük iş gücünden yararlanmak ve araçların satılacağı pazar alanlarına daha yakın olabilmektir. Türkiye bulunduğu jeopolitik konumundan dolayı otomotiv şirketlerinin tercih ettiği ülkelerden biri haline gelmiştir. Motorlu taşıtlar römorklar ve yarı römorklar sektörleri büyük derecede ihracata odaklı üretim yaptığından ihracat/çıkıtı oranı 2000 yılında 17,4 iken, yatırımların artması ve sektörün gelişimiyle bu oran neredeyse %18 artarak 2006 yılında 52,5 yüksek ihracat çıkıtı oranı yaşamıştır. Bu oran 2012 yılında küresel pazarda yaşanan durgunluğun etkisi ile 44,1 azalmış, 2018 yılında piyasalarda yaşanan canlanmalar ile 69,1'e yükselmiştir.

Rafine petrol ve petrol ürünleri, kauçuk ve plastik ürünleri, kimyasal ve kimyasal ürünleri sektörleri genel itibariyle büyük oranda dışa bağımlı olduğumuz sektörlerdir. Türkiye bu sektörlerden elde ettiği kısıtlı miktarlardaki ürünleri ihraç etmektedir. Bu nedenle 2000-2018 yılları arası ihracat/çıktı oranlarında belirgin bir artış yaşanmamıştır.

4. KURUMSAL FAKTÖRLER

Kurumsal faktörler genellikle ekonomik kriz çıktığında önemli boyutta değişirler. En büyük ekonomik krizler, genellikle devletlerin ekonomilerinde gerekli düzenlemeleri yapmadan, büyüme stratejilerini değiştirmesi ile ortaya çıkmaktadır (Commons, 1934). Türkiye’de ekonomik krizlerin en büyük nedeni, makroekonomik faktörler ile kurumsal faktörler arasında örtüşen belirsizliklerdir. 2000-2001 ekonomik krizi öncesi, Türkiye ekonomisinde ekonomik büyümenin yavaşlamasının altında yatan en büyük etken işlevsiz hükümetlerin etkin olmayan düzenlemeleriydi (Ünal, 2021).

Türkiye ekonomisi, 2000-2001 ekonomik kriz sonrası kurumsal faktörlerin çoğunun değişmesine yol açan ve dış ticaret açığının temel nedeni olan, ciddi ekonomik krizler yaşadı. Ardından kurumsal değişikliğe giderek, yeni yapısal dönüşümleri içeren ekonomik kararlar aldı. Alınan yeni kararlar çerçevesinde daha dışa açık liberal ekonomi politikaları benimsendi. Yönetilen döviz kuru sisteminden, dalgalı bir döviz kuru sistemine geçildi, ihracatı artırmak, dış ticareti geliştirmek, enflasyonu düşürmek ve liraya istikrar kazandırmak için yeni istikrar politikaları oluşturuldu (Ünal, 2020).

4.1 Küreselleşme

Türkiye’nin dış ticaret açığının derinleşmesinde çeşitli kurumsal faktörler ön plana çıkmaktadır. Bunlardan ilki küreselleşmedir. Ekonomik anlamda olumlu sonuçların oluşmasına yol açan küreselleşme, ticari koşulların değişmesine yol açarak özellikle ticareti ulusal olmaktan çıkarıp, uluslararası bir yapıya bürünmesine yol açmaktadır (Özel ve Aziz, 2018).

1980’lerde başlayan küreselleşme hareketleri Türkiye ekonomisini dünya ekonomisine uyum sağlamaya zorladı. Türkiye, 1980 yılında ithal ikameci sanayileşme politikasını terk ederek, ekonomisini içe dönük büyümeden dışa dönük büyümeye açtı. Türkiye’nin o dönemde sanayi yapısının zayıf olması nedeniyle ihracat hacminin düşük seyretmesine karşın ithalat hacminin yüksek seviyelerde olması, Türkiye’nin dışa olan

bağımlılığını artırarak dış ticaret açığını artırdı. 1990'lı yıllara gelindiğinde ise uluslararası mal ticareti ülkeler arası imzalanan anlaşmalar ile gerçekleştirilmeye çalışıldı. Türkiye bu dönemde AB ülkeleriyle, GB Anlaşmasını imzalaması Türkiye ile AB ülkeleri arasında ikili ticareti önemli miktarda arttı. Bu durum Türk imalat sanayinin verimliliğini yükseltip uluslararası piyasada rekabet gücünü artırdı. Bu olumlu gelişmeler 2000-2001 ekonomik krizine kadar devam etti. 2000-2001 ekonomik krizleri Türkiye'nin makroekonomik performansını azaltıp ekonominin küçülmesiyle sonuçlandı. Türkiye, ekonomik krizin etkilerini azaltabilmek ve istikrarlı bir büyüme sağlayabilmek için deregülasyon politikalarını uygulamaya koydu. Bu program ile birçok kurumsal değişikliğe gidilerek, özelleştirmeler artırıldı yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişleri hızlandırıldı. Bu süreçte ekonomik büyüme ve istikrar sağlandı, ihracat ve ithalatta önemli artışlar meydana geldi. Fakat gerekli ithal girdiler çeşitli sebepler ile yurt içinde üretilmeyip ithal etmek zorunda kalınması ülkeyi diğer ülkelere bağımlı yaparak, Türkiye'nin dış ticaret açığını artırdı.

4.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY)

2003 yılında yürürlüğe giren 4875 sayılı (DYY Kanunu) kanunun yürürlüğe girmesiyle, yabancı yatırımların ülkeye girmesi özendirildi (Küçük, 2019). Bu kanunla birlikte; yabancı yatırımcıların yerli yatırımcılarla eşit şartlara sahip olacağı ve elde ettiği kazanç ve sermayesinin devlet güvencesi altına alınacağı gibi kolaylaştırıcı politikalarının etkisiyle DYY ülkeye girişlerinde önemli miktarlarda artışlar meydana geldi. Burada kilit nokta DYY'lerin ülkeye girişlerindeki amaçlarının ne olduğudur, iç pazara yönelik mi, faaliyette bulunacağı yoksa ihracata yönelik mi faaliyette bulunacağıdır. Türkiye'de üretim yapan firmaların, çoğu iç piyasaya yönelik değil, ihracat odaklı üretim yapmışlardır. Üretimlerini gerçekleştirebilmek için ithal girdileri ithalat yoluyla ülkeye getirmeleri, Türkiye'nin yıllardır dış ticaret açığı vermesine neden olmuştur.

4.3. Özelleştirme

Liberalleşme sonrası serbest ekonominin temel araçlarından biri olan özelleştirme, 1984 yılından itibaren Türkiye'nin gündemine oturmuştur. Özelleştirmenin amacı serbest piyasa anlayışını benimseyerek, özel firmaların devletten daha aktif çalışacağı ve bu sayede ekonomide etkinliğin ve

verimliliğin sağlanacağı ve kamu borçlarının azalacağı düşünülerek, devletin ekonomik faaliyetlere katılımının azaltılmasıdır. Bu açıklamadan yola çıkarsak özelleştirme Kamu İktisadi Teşebbüslerinin (KİT), yönetimiyle birlikte özel sektöre devredilmesidir.

Türkiye’de özelleştirme, 1980’li yıllarda gerekli yasal düzenlemelerin yapılmadan ve devletin piyasadan tamamen el çekmeden uygulanmaya konulması nedeniyle başarılı olunamamıştır. 1990’lı yıllarda ise yaşanan siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle önemli birkaç adım atılmış fakat olumlu sonuçlar alınamamıştır. 2001 yılı sonrası ise diğer dönemlerin aksine üretken olmayan kamu sektörlerinin özelleştirilmesi, yasal düzenlemeler ile belirli bir plan çerçevesinde, yapılandırılması ve siyasi iradenin özelleştirmeden yana olmasından dolayı diğer dönemlere göre daha başarılı olunmuş ve büyük kazançlar elde edilerek ekonomik büyüme sağlanmıştır.

4.4. Türkiye’nin Gümrük Birliğine Girmesi

GB Anlaşması AB ile Türkiye arasında imzalanmış 1 Ocak 1996 yılında yürürlüğe girmiştir. Türkiye ile AB ülkeleri arasında ticareti artırabilmek, ithalat ve ihracat önündeki engelleri kaldırabilmek için Serbest Ticaret Antlaşması imzalanmıştır (Temiz, 2009). Bu anlaşmayla birlikte, Türkiye’nin AB’nin GB’ne katılırken serbest ticaret alanının oluşturulması ve tüm engellerin kaldırılması için birlik dışında kalan ülkelere karşı “Ortak Gümrük Tarifesi” sözleşmesini de kabul etmiş oldu. Türkiye’nin gümrük tarifelerini AB ülkelerine karşı kaldırıp ithalatı serbest bırakması ithal ürünlerin taleplerini teşvik ederek, bir bakıma ülkeyi Avrupa mallarına karşı kendi iç pazarını açmış oldu. Bu durum yerli firmalar ile AB firmalarını rekabet edebilir bir yapıya bürümüş ve bu rekabet ortamında, güçlü yerli firmalar ölçek ekonomilerini istedikleri düzeye ulaştırırken, rekabet gücü zayıf firmalar ise pazardan çekilmişlerdir. Bu durum üretimin azalmasına yol açarak istihdamı küçültüp işsizliği artırmıştır.

4.5. Döviz Kuru Faktörü

Döviz kuru, yerel para biriminin diğer ülke para birimi karşısındaki fiyat olarak değeridir. Döviz kurlarında yaşanan artış ve azalışlar enflasyonu doğrudan etkilemektedir (Korkmaz ve Bayır, 2015). Dış ticaret döviz kurları ve enflasyon ile yakın ilişki içindedir. Özellikle üretimi büyük oranda ithal girdilere bağımlı olan ülkeler bu durumdan daha fazla etkilenmektedir. Çünkü

kurdaki artışlar üretim maliyetlerini artıracaktır, bunun da fiyatlara yansımaları, enflasyonu yükseltip cari açığı genişletecektir (Akkaya ve Gürkaynak, 2012). Bu nedenle dış ticaret ülke ekonomileri için büyük bir gelir kaynağı iken aynı zamanda dış ticaret açığının artmasında temel belirleyicilerindendir.

2000-2001 ekonomik krizi sonrası mali disiplinin ve sürdürülebilir büyümenin sağlanabilmesi için TCMB’de bir dizi kurumsal değişikliklere gidilmiştir. Bu değişiklikler göz önüne alındığında, liranın aşırı değerlenmesinde bazı faktörler rol almıştır. Bunlardan ilki, TCMB tarafından yönetilen kur sistemi yerine, arz ve talebin piyasa koşullarında belirlendiği dalgalı kur sistemine geçilmesiyle, liranın dalgalanmaya bırakılmasıdır. İkincisi Maastricht Kriterleri doğrultusunda TCMB’yi fiyat istikrarı politikasını kabul etmesi yönünde zorlayarak, liradaki dalgalanmayı en aza indirmesidir. Bu nedenle TCMB’nin temel amacının fiyat istikrarını korumak olduğunu vurgulamıştır. Burada TCMB döviz kurlarını ve fiyatları sabit tutabilmek için faiz oranlarını kullanmıştır. Üçüncüsü, cari açık sorununu önleyebilmek amacıyla liradaki dalgalanmayı kontrol altına alma konusunda TCMB üzerindeki baskının artması. Dördüncüsü, enflasyon hedefleme sistemi ile TCMB üzerindeki faiz oranlarını enflasyona karşı yüksek tutma baskısını artırmıştır. Bu faktörler, lira ve Reel Döviz kuru arasında eşitsizliğe neden olmuştur. Bu gelişmeler neticesinde Türkiye’nin ithal girdi ve hammadde mallarında dışarıya bağımlı olduğu göz önüne alındığında, liranın değer kaybı üretim maliyetlerini artırmıştır. Bu da fiyatların ve enflasyonun yükselmesine neden olup yerel firmaların ithalatçı firmalar karşısında rekabet gücünü azaltarak ithalatı artırıp cari açığı genişletmiştir.

Yapılan tüm bu değişiklikler karşısında liranın büyük değer kayıpları yaşamasının en büyük nedeni ise Türkiye’nin sabit döviz kuru modelinden çıkarken yeterli kurumsal düzenlemelerinin yapılmadığının göstergesidir (Ünal, 2021).

5. TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET AÇIĞI VE DIŞ TİCARET BAĞIMLILIĞINA YÖNELİK POLİTİKA ÖNERİLERİ

Öncelikle, Türkiye, AB’nin, üçüncü ülkelere karşı, OGT anlaşmasını imzaladıktan sonra, imalat sanayinin, düşük ve orta teknolojlili sektörlerle odaklanarak üretimini artırması gerekmektedir. Eğer Türkiye, AB ve üçüncü

ülkelere karşı, daha ucuz mal üretebilmeyi başarabilseydi, GB sonrası, Türkiye'nin dış ticaret hacmi yüksek miktarlara ulaşabilirdi.

Diğeri Türkiye'nin sanayi politikaları yeterince gelişmediğinden, düşük ve orta teknolojlili sektörlerindeki rekabet gücünü kaybederek bu sektörlerde başarısız olmuştur. Bu sektörlerin yeterince desteklenip, teşvik edilememesi ve yeterince tanıtılmaması, dış ticaret açığı ile sonuçlandı. Bu durum karşısında öncelikle sanayi politikalarının tekrardan gözden geçirilip yeniden oluşturulması orta ve yüksek teknolojlili sektörler için yönelik yatırımlarının artırılması gerekmektedir. Bu sektörlerin yeni politikalar ile daha yenilikçi bir yapıyla yapılandırılması, ihracata daha fazla katkısı olabilir.

Ülkelerin gelişim süreçlerinde özellikle imalat sanayinin ekonomi içindeki rolü oldukça önemlidir. Çünkü yüksek niteliğe sahip imalat sanayi, katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesinde, AR-GE ve teknolojik yeniliklerin ortaya çıkmasında ve teknolojik bilginin tüm dünya ekonomilerine yayılmasında büyük bir güce sahiptir. İmalat sanayide teknolojik yeniliklerin ortaya çıkması ülke ekonomisinin büyümesine katkı sağlayıp verimliliği artıracaktır.

Türkiye açısından bakacak olursak, Türk imalat sanayinde yenilik faaliyetleri yerli firmaların aksine daha çok yabancı firmalar ekseninde şekillenmiştir. Bu nedenle Türk imalat sanayi sektörünün uluslararası rekabet gücünü elde edebilmesi için küçük ve orta ölçekli işletmelerin teknolojik içeriğinin yükseltilerek geliştirilmesi gerekmektedir. Bunun için de AR-GE harcamalarının ekonomideki payının artırılması, AR-GE koordinasyon merkezlerinin kurulması, araştırmacı ve nitelikli işgücünün geliştirilmesi, gerekmektedir. Böylece sürdürülebilir ekonomik büyümenin temelleri atılmış olacaktır (Bostan ve Karadağ, 2022).

Ayrıca çok uluslu otomotiv şirketlerinin uyguladığı stratejiler ile üretimini ihracata dönük yatırım yapması, Türkiye'nin dış ticaret açığını artırdı. Burada iç tüketime yönelik yatırımın yapılmamasının en büyük nedeni vergilerin yüksek olmasıydı. Bu nedenle yeni şirketler için iç pazarı daha çekici hale getirmek için mevcut politikalarda değişikliğe gidilerek yeni vergi politikaların uygulanması gerekmektedir.

Ülkeye gelen yabancı yatırımların artması, liranın aşırı değerlenmesine yol açması ihracatın fiyatını yükseltip, ithalatın fiyatını düşürmüştür. Bu

sebeple özellikle 2008 küresel krize kadar rekor seviyelerinde dış ticaret açığı vermişizdir. Bu konuda uygulanan politikalar genellikle, devalüasyona gidip kısa süreli çözüm arayışına gidilmesi bir çözüm olamamıştır. Bu nedenle daha uzun süreli çözüm oluşturabilecek politikaların uygulanması gerekmektedir.

SONUÇ

2000'li yıllarda, Türkiye 2000-2001 yıkıcı ekonomik krizleri ile karşı karşıya kalmıştır. Bu krizlerin etkilerini azaltabilmek için yeni ekonomi politikalarına gerek duyulmuştur. Bu gerekçeyle Türkiye Uluslararası Para Fonu'nun desteği ile ekonomide yaşanan kronik enflasyon sorununu azaltabilmek ve döviz kurunda istikrarı sağlayabilmek amacıyla Güçlü Ekonomiye Geçiş Programını yürürlüğe koymuştur. Bu programla birlikte, birçok kurumsal değişikliğe gidilerek, ekonomide reform sayılabilecek değişimler yaşanmıştır. Programın yürürlüğe girmesiyle, kamu sektörlerinde üretken olmayan kamu sektörlerinde özelleştirmeye giderek kamu borçlarının ödenmesi ve yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişlerinin hızlandırılması amaçlanmıştır. Türkiye'nin yeni ekonomi politikalarını uygulamaya koymasıyla üretim hacmini ve ürün çeşitliliğini ithalat yoluyla artırma istekleri, ithal girdi bağımlılığında artışa neden olmuştur ve Türkiye'nin zaten var olan dış ticaret açığını tetikleyerek rekor seviyelerine ulaşmasına yol açmıştır.

Türkiye'de yapısal reformların hayata geçirilmesi teknolojik dönüşümleri beraberinde getirmiştir. Türkiye bu süreçte, düşük orta teknolojiyen, orta yüksek teknolojiye sektörlere kaymıştır. Ayrıca Çin'in düşük teknolojiye sektörlerin hâkimiyetini eline alması bunu desteklemiştir. Bunun başlıca nedeni Türkiye'nin değerli para birimine sahip olması nedeniyle diğer düşük üretim maliyetlerine sahip ülkelere karşı rekabetçi gücünün azalmasıdır. Türkiye'nin imalat sanayisi için büyük bir önem arz eden düşük teknolojiye sektörün yeterince desteklenmemesi ve yatırımların yapılmaması nedeniyle yüksek derecede dış ticaret açığını beraberinde getirmiştir.

Türkiye'de yaşanan bu gelişmelerden sonra, imalat sanayinin bağımlılığını araştırmak amacıyla, Türkiye'nin 2000-2018 yılları arası imalat sanayinin ithal girdiye olan, doğrudan ve dolaylı bağımlılığı OECD veri tabanından alınan girdi-çıkı tabloları kullanılarak hesaplanmıştır. Elde edilen verilere göre, 2000-2018 yılları arası ithal girdilere olan

bağımlılığın, orta ve yüksek teknolojili endüstrilerin, düşük ve orta teknolojili endüstrilere göre daha fazla arttığı gözlemlenmiştir. İthal girdi bağımlılığının en düşük olduğu sektörün, yiyecek, içecek ve tütün sektörleri olurken, Türkiye'nin diğer sektörlerle göre en fazla ithal girdiye ihtiyaç duyduğu ve en fazla bağımlı olduğu sektör ise Rafine petrol ve petrol ürünleri sektörü olmuştur.

Türkiye'nin sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınması için büyük öneme sahip olan yiyecek, içecek ve tütün sektörleri ve Tarım, avcılık ve ormancılık sektörlerine genel olarak baktığımızda 2000-2018 yılları arası bu sektörlerin ithal girdilere olan bağımlılığının arttığı görülmektedir. Türkiye'nin bir tarım ülkesi olduğu göz önüne alındığında, bu sektörlerin hammaddesinin tarım olduğu ve Türkiye'nin iklim şartlarının bu sektörlerin gelişimi açısından çok uygun olmasına rağmen bu sektörlerin ithal girdilere olan bağımlılığın artması, Türkiye'de tarım politikalarının yeterince desteklenip geliştirilemediğini gözler önüne sermektedir. Türkiye'nin imzalamış olduğu uluslararası serbest ticaret anlaşmaları ile ithalatta serbestleşmeye gidip tarım ürünlerine uygulanan gümrük vergilerini düşürüp, düşük maliyetli tarım ürünlerini ülkeye getirmesi sektörün giderek dışa olan bağımlılığını artırmıştır. Bu sorunun üstesinden gelebilmek için mevcut tarım politikalarının yeniden gözden geçirilip, köklü değişikliklere gidilerek yeni tarım politikaları oluşturulması gerekmektedir.

Türk imalat sanayi için önemli girdilerinden olan rafine petrol ve petrol ürünleri sektörü, yabancı yatırımlardaki artış ve teknolojik dönüşümle birlikte, imalat sanayinin bu sektöre olan talebi artırmıştır. Artan talep ülke kaynaklarıyla karşılanması neredeyse imkânsız olmasından, bu sektörlerle olan ihtiyacın ithalatla karşılanması bu sektörlerin sürekli dış ticaret açığı vermesine neden olup, bağımlılığı artırmıştır. Türkiye ekonomisi için büyük bir sorun haline gelen bu durumun, çözümü için devlet tarafından yeni politikalar oluşturularak alternatif çözüm arayışlarına gidilmelidir. Farklı alternatif enerji kaynaklarına yönelerek tamamen olmasa bile en azından bu sorunun azaltılabileceği düşünülmektedir.

Çalışmamızda elde edilen verilere dayanarak, Türkiye'nin dış ticaret açığının arkasında yatan en büyük itici gücün ithal girdi bağımlılığının olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle ihracata yönelik üretim yapan, imalat sanayi sektörlerinin ihracat üretim dönüşümünü ithal girdiler ile sağlamaya

çalışması, Türkiye ekonomisini günümüze kadar geçen süreçte sürekli dış ticaret açığı vermeye zorladı. Bunun en büyük nedeni ise sanayi üretimi için gerekli girdilerin yurt içinde üretilmemesi, katma değeri yüksek ürünlerin ithal edilmesi, ithal ürünlerin fiyatının düşük olması, teknolojinin yeterince gelişmemesi veya teknolojiyi kullanacak vasıflı işgücünün olmaması ve inovasyon politikalarının yetersizliği, ara ve yatırım mallarını yurt dışından temin etmek zorunda kalınmasıdır. Bu sorunların çözümü için; öncelikle İhracata yönelik üretim yapan imalat sanayi sektörlerinin üretimini yurt içi kaynaklar ile gerçekleştirebilmesi için devlet tarafından desteklenmelidir. Yurtiçi kaynaklar ile hammadde ve yarı işlenmiş mamullere yapılacak devlet teşvik ve yatırımlarının artırılması imalat sanayide ithal girdi kullanımını azaltacaktır. En önemlisi orta düşük teknolojili ve orta yüksek teknolojili ürünlere yönelik yatırımlarının artırılması gerekmektedir. Çünkü bu sektörlerin yeterince desteklenip, teşvik edilememesi ve yeterince tanıtılmaması, büyük bir ticaret açığı ile sonuçlandı. Bu durum karşısında öncelikle sanayi politikalarının tekrardan gözden geçirilip yeniden oluşturulması ve orta ve yüksek teknolojili sektörler için yatırımların artırılması gerekmektedir. Bu sektörlerin yeni politikalarla daha yenilikçi bir yapıya yapılandırılması, ihracata daha fazla katkı sağlayarak ithalat bağımlılığını azaltacaktır. Bunların yanı sıra ülkelerin gelişim süreçlerinde katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesinde, AR-GE ve teknolojik yeniliklerin ortaya çıkmasında imalat sanayi büyük bir güce sahiptir. İmalat sanayide teknolojik yeniliklerin ortaya çıkması ülke ekonomisinin büyümesine katkı sağlayıp verimliliği artıracaktır. Bu nedenle bu sektörlerin ihtiyaçlarına göre fakülte ağırlıklı vasıflı işgücü yetiştirilmesi ülkeye çok büyük katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

AKKAYA, Y. GÜRKAYNAK, R. S. (2012). “Cari İşlemler Açığı Bütçe Dengesi, Finansal İstikrar ve Para Politikası: Sıkıcı Bir Bölüm Üzerine Düşünceler”, İktisat İşletme ve Finans, 27(315):93-119.

AYAS, N. (2017). “Import Dependency of Sectors and Major Determinants: An Input Output Analysis”, European Journal of Sustainable Development Research, Volume 2, Issue 1, pp. 1-16 2 (1), 1-16.

AYDIN, A. (2021). “Türkiye Ekonomisinde İthal Girdi Bağımlılığının Analizi”, Akademik Yaklaşımlar Dergisi, C: 12 S: 2.

BOSTAN, F. KARADAĞ, M. (2022). “Türk İmalat Sanayinin genel görünümü ve Seçilmiş Ülkelerle karşılaştırılması”, Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt-Sayı: 15(2) ss: 311–327.

COMMONS, J.R. (1934). “Institutional economics”. The Macmillan Company, New York, pp 317–348.

DAĞISTAN, N. (2019). “Türkiye'nin dış ticaretindeki dikey uzmanlaşmanın girdi-çıktı modeli ile analizi”, Fiscaeconomia, Vol.3(2) 1-20.

KONAK, A. (2018). “Türkiye’de Cari İşlemler Açığın Nedenleri ve Cari İşlemler Açığı-Dış Ticaret Açığı İlişkisi”. Econder International Academic Journal, Cilt / Vol : 2, Sayı/Issue: 2.

KORKMAZ, S. BAYIR, M. (2015). “Döviz Kuru Dalgalanmalarının Yurtiçi Fiyatlarına Etkisi” Niğde Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt-Sayı: 8 (4) ss:69-85 ISSN: 2148-5801 e-ISSN 1308-4216.

KÜÇÜK, Özlem. (2019). “Dünya Bankası ve İktisadi Büyüme Formülü: Yabancı Sermayenin Harekete Geçirilmesi”. Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, ISSN: 2587-2621, Volume 3 Issue 3.

LEONTİEF, W.W. (1936) “Quantitati and Input-Output Relations in the Economic System of the United States”, Review of Economics and Statistics,18 (3), 105-125.

LEONTİEF, W. (1949). “Structural Matrices of National Economies Econometrica”,17, 273-282.

LEONTİEF, W. (1986). “Input-Output Economics”, New York: Oxford University Press.

OECD. Stad. (2018). Input-Output Tables (IOTs). Erişim Adresi: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IOTSI4_2018. Erişim Tarihi: 23.11.2021.

ÖZEL, H.A. AZİZ, H. (2018). “Küreselleşme Sürecinde Türkiye’nin Dış Ticaretinde Meydana Gelen Politika Değişimleri”, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Burdur, 2018, Cilt:8, Say:2.

TEMİZ, D. (2009). “Gümrük Birliği İle Birlikte Türkiye’nin Dış Ticaretinde Yapısal Değişimler Oldu mu?” Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi, 8(1), 115-138.

TÜİK. (2022). Dış Ticaret İstatistikleri Toplam İhracat İthalat. Erişim Adresi <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul>, Erişim Tarihi: 08.08.2022.

ÜNAL, E. (2016a) “Turkey’s Current Account Deficit Problem and Integration into the Economic and Monetary Union of the European Union” Referred Article, The Kyoto Economic Review, 86(1-2), pp. 1-9.

ÜNAL, E. (2016b). “A Comparative Analysis of Export Growth in Turkey and China Through Macroeconomic and Institutional Factors”, Evolutionary and Institutional Economics Review, 13 (1), 57-91.

ÜNAL, E. (2017). “Turkey’s Current Account Deficit Problem and Integration into the Economic and Monetary Union of The European Union”, Kyoto Economic Review, 86 (1-2),1-49.

ÜNAL, E. (2018). “An Institutional Approach and Input-Output Analysis for Explaining the Transformation of the Turkish Economy”, Journal of Economic Structures, 7(3), 1-38.

ÜNAL, E. (2020). “Industrial Growth Models By Input-Output Analysis and an Institutional Approach to the Automotive Industry in China and Turkey”, Evolutionary and Institutional Economics Review, DOI:10.107/S 40844-020-00167-0.

ÜNAL, E. (2021). “Economic Populism and Institutional Changes in Wage- Labor Relations”, Evolutionary and Institutional Economics Review, 407-433.

YÜKSELER, Z. TÜRKAN, E. (2006). “Türkiye’nin üretim ve dış ticaret yapısında dönüşüm: küresel yönelimler ve yansımalar”, Ekonomik Araştırma Formu Çalışma Raporları, TÜSİAD:Koç Üniversitesi.

Fırat Üniversitesi
Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi
Yayın İlkeleri

1. Fırat Üniversitesi Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, “Hakemli Dergi” statüsünde yılda iki sayı (Haziran-Aralık) olarak yayımlanır.
2. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır; Makalenin dergimize gönderilmiş olması, yazarın bu konudaki taahhüdü anlamına gelir.
3. Makaleler; “Microsoft Word” programında hazırlanmış olmalıdır. Eserler yazım kurallarına uygun elektronik posta ile editöre gönderilmelidir.
4. Derginin yazı dili esas olarak Türkçe olmakla birlikte, dergide İngilizce, Arapça, Fransızca ve Almanca makalelere de yer verilmektedir.
5. Dergiye gönderilen makalelerin başına, en az 150 en çok 350 kelimedenden oluşan özetler ve özetlerin yazıldığı dillerde başlık ve en az üç anahtar kelime eklenmelidir. Türkçe yazılan makaleler için Türkçe özete ek olarak; İngilizce özet eklenmesi gerekmektedir. İngilizce yazılan makaleler için ise Türkçe özetlerin eklenmesi gerekmektedir.
6. Makalelerde, yazar adları, yazarın çalıştığı kuruluş bilgileri ve elektronik posta adresleri açık ve doğru bir şekilde belirtilmelidir.

7. Yazarların dergiye gönderdikleri makalelerin denetimini yapmış oldukları ve bu haliyle “basıma” hazır olarak verdikleri kabul edilir. Editör kurulu tarafından yapılan ön incelemede, bilimsellik (alan yönünden denetim) ölçütlerine ve dergi yazım kurallarına uyulmadığı ve olağanın üzerinde yazım yanlışlarının tespit edildiği yazılar geri çevrilir.

8. Editör kurulunca ilk değerlendirmesi yapılan makaleler, kör hakemlik sistemi uyarınca yazar adları metinden çıkarılarak iki hakeme gönderilir. Hakem raporlarından biri olumsuz gelirse nihai kararın verilebilmesi için eser üçüncü hakeme gönderilir. Yazarlara makalenin hangi hakeme gönderildiği ile ilgili bilgi verilmez. Hakem raporunda düzeltme istenmesi durumunda yazar, sadece belirtilen düzeltmeler çerçevesinde değişiklikler yapabilir. Yazar, hakem tarafından önerilen düzeltmeleri yaptıktan sonra hakemin önerisi doğrultusunda tekrar hakem denetimine başvurulabilir. Hakem raporlarının her ikisinin de olumsuz olması durumunda, üçüncü bir hakem incelemesi yapılmaz. Yayınlanmayan yazılar, yazarına geri gönderilmez. Yazara durum hakkında bilgi verilir.

9. Dergide, hakem denetiminden geçen makaleler dışında, kitap incelemesi, derleme ve bilgilendirici notlara, yer verilebilir. Bu nitelikteki yazılar editör kurulunca kabul edilebilir veya geri çevrilebilir.

10. Makaleler yayımlanmak üzere kabul edildiği takdirde, elektronik ortamda tam metin olarak yayımlamak da dâhil olmak üzere tüm yayım hakları Fırat Üniversitesi Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisine aittir. Yazarlar telif haklarını Üniversiteye devretmiş sayılır, yazara ayrıca telif ücreti ödenmez.

11. Kabul edilen yayınlardaki beyan ve fikirlerden yazarların kendileri sorumludur.