

Hacettepe Üniversitesi/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Hacettepe University/Journal of Economics and Administrative Sciences

Derginin Sahibi/Publisher: Ahmet Burçin YERELİ, Dekan/Dean
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına
on behalf of H.U. Faculty of Economics and Administrative Sciences

Yayın Kurulu Başkanı/Head of Publishing Board: Necmiddin BAĞDADIÖĞLU

Yayın Kurulu Başkan Yardımcısı/Deputy Editor: Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü/Editorial Manager: Şerife GÜRAN

Yayın Kurulu/Editorial Board:

Zeynep ÇOPUR	Hacettepe Üniversitesi
Burak GÜNALP	Hacettepe Üniversitesi
Kasım KARATAŞ	Hacettepe Üniversitesi
Havva KÖK ARSLAN	Hacettepe Üniversitesi
İsmet ŞAHİN	Hacettepe Üniversitesi
Aydın ULUCAN	Hacettepe Üniversitesi
Dimitrios BUHALIS	University of Bournemouth, UK
Mary Ellen ZUCKERMAN	University of New York, (Geneseo), USA

Danışma Kurulu/Advisory Board:

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

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

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

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

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 Manuscripts and CDs submitted will not be returned whether the paper is accepted or not for publication.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

Abonelik Koşulları: Yıllık 30 YTL olup posta masrafları dahildir.

Annual Subscription: € 25, including postage

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

Basım Tarihi:

Basım Yeri: Hacettepe Üniversitesi Hastaneleri Basımevi, Ankara

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

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

Dergimizin 2012, Cilt-30, Sayı-2'ye gönderilen makaleleri değerlendiren hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us to evaluate the articles sent for the 2012, Volume-30, Issue-2 of the Journal.

HAKEMLER / REFEREES

Recep AKDUR
Arzu AKKOYUNLU
Talat ARSLAN
Olcay Bige AŞKUN
Kamil Ufuk BİLGİN
Özgür BOR
Selim ÇAĞATAY
Tuncay ÇELİK
Meral ELÇİ
Ezel ESATOĞLU
Eda GÜLER
Pelin ÖGE GÜNEY
Timur Han GÜR
Ali HALICI
Hatice KARAÇAY
Koray KARASU
Onur Alper KILIÇ
Leyla ÖZER
Akif ÖZER
Özlem ÖZKANLI
Seriye SEZEN
Armağan TARIM
Kadir VAROĞLU
Müge YALÇIN

Ankara Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Cumhuriyet Üniversitesi
Marmara Üniversitesi
TODAİE
Atılım Üniversitesi
Akdeniz Üniversitesi
Erciyes Üniversitesi
Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü
Ankara Üniversitesi
Bilkent Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Başkent Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Ankara Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Hacettepe Üniversitesi
Gazi Üniversitesi
Ankara Üniversitesi
TODAİE
Hacettepe Üniversitesi
Başkent Üniversitesi
Marmara Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

Burcu G. Özcan BÜYÜKTANIR Görkem BİRİNCİ Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN	Trips Sözleşmesi ve İlaç Firmalarının Sağlık Hakkına İlişkin Etik Sorumlulukları 1
Songül ÇINAROĞLU Bayram ŞAHİN	Kurumsal İtibar ve İmajın Hastanelerin Performansı İle İlişkisi..... 27
Ebru GÜNEREN	Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde Faaliyet Gösteren Süpermarketlerin İmaj Bileşenleri..... 57
Doğan Nadi LEBLEBİCİ Ayşegül KURBAN Uğur SADIOĞLU	Türk Yönetim Sisteminde Bağımsız Düzenleyici Kurullar Üzerine Kuramsal Tartışmalar 81
M. Kemal ÖKTEM Belgin UÇAR KOCAOĞLU	Kamu Kurumlarında Örgüt Geliştirme Üzerine Bir Araştırma 111
Burcu ÖZCAN	Satın Alma Gücü Paritesi G7 Ülkeleri İçin Geçerli mi? 137
Özgür TEOMAN N. Barış TARTICI	Türkiye Tarımında Sözleşmeli Üreticilik- Kapitalist Dönüşümde Bir Halka Olabilir mi?..... 163
Sevda YAPRAKLI Fatih KAPLAN	Türkiye'de Uygulanan Açık Enflasyon Hedeflemesi Stratejisinin Başarısı Üzerine Ekonometrik Bir Değerlendirme 185
Yazarlara Duyuru.....	209

TRIPS SÖZLEŞMESİ VE İLAÇ FİRMALARININ SAĞLIK HAKKINA İLİŞKİN ETİK SORUMLULUKLARI

Burcu G. Özcan BÜYÜKTANIR*
Görkem BİRİNCİ**
Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN***

Öz

Fikri mülkiyet haklarını düzenleyen TRIPS Sözleşmesiyle ilaçlara getirilen patent koruması rejiminin, bir insan hakkı olarak sağlık hakkının korunması ve ilaçlara erişimde çıkardığı engeller son yılların sıkça tartışılan konularından birisidir. Tartışmaların merkezinde iki karşıt argüman yer almaktadır. Bir kesim, patentin buluş sahibinin fikri mülkiyet hakkını koruduğu ve onun yeni ilaçlar için araştırma-geliştirme faaliyetlerine imkan tanıdığı gerekçesiyle ilaçta patent uygulamasını savunmaktadır. Diğer bir kesim ise, temel ilaçlar olarak adlandırılan ilaçlarda patent uygulamasını çeşitli insan hakları belgeleriyle güvence altına alınan bir başka insan hakkının, sağlık hakkının korunması ve geliştirilmesinde bir engel olarak görmektedir. Sağlık hakkını bir insan hakkı olarak savunanlar bu hakkın güvence altına alınmasında temel sorumluluğu devletlere yüklemektedir. Buna göre, devletler bu hakkın asli unsuru olan temel ilaçlara erişimi her yurttaş için sağlamalıdır. Genelde sağlık hakkının, özeldede temel ilaçlara erişim hakkının çok boyutlu olması ve ülkelerin ekonomik kalkınmışlık derecesiyle yakından ilgili olması çözüme yönelik çabalarda engeller yaratmaktadır. Yazarlara göre de, sağlık hakkının sözde kalmaması için temel sorumluluk devletlere ve bu devletlerin ilgili kurum ve kuruluşlarına aittir. Bununla birlikte, bu çalışmada, sağlık hakkının vazgeçilmezi olan temel ilaçlara erişim hakkından herkesin faydalanmasında sorunun başat tarafı olan ilaç firmalarının birtakım etik yükümlülükler üstlenmesinin çözüme önemli katkılar sağlayacağı vurgulanmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Sağlık hakkı, ilaca erişim hakkı, fikri mülkiyet hakkı, patent, TRIPS sözleşmesi.

* Öğr.Gör.Dr., Hacettepe Üniversitesi, Hukuk Fakültesi, 06800, ANKARA, bgozcan@hacettepe.edu.tr

** Yrd.Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, 06800, ANKARA, gbirinci@hacettepe.edu.tr

***Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, 06800, ANKARA, omur@hacettepe.edu.tr

Abstract**TRIPs and the Ethical Responsibilities of Pharmaceutical Companies in relation to the Right to Health Care**

Patent regime for medicines that is established by TRIPs Convention that governs the intellectual property rights leads to certain obstacles for the protection of the Right to Health Care as one of the Human Rights and for the access to medicines. This obstacle is one of the hotly debated topics in recent years. Two opposing arguments are at the centre of the ongoing discussions. The first perspective claims that patents protect intellectual property rights of the inventors and help them to develop new medicines. Second perspective asserts that patent protection, for some essential medicines at least, is an obstacle to protect and further the right to health, that is one other human rights and is secured by certain human rights protocols. Those who argue that right to health is part of the human rights claim that states should have the responsibility to protect these rights. According to this, states should ensure the access of all citizens to the essential medicines that is a main component of the right to health. The multi-dimensionality and development level dependent nature of the right to health and the right to access the medicines creates extra obstacles for the resolution of the problem. The authors of this article also thinks that for the realization of the right to health, main responsibility should be held by the states and its relevant institutions. Nevertheless, in this study it is emphasised that to give some responsibility to the pharmaceutical companies which are the center of the problem would make significant contributions to the resolution of the problem.

Keywords: Right to health care, right to access medicines, intellectual property right, patent, TRIPs.

GİRİŞ

Günümüzde insan hakları olarak nitelendirilen haklar arasında zaman zaman “çatışmalar” a tanıklık etmekteyiz. Diğer taraftan, insan haklarının sınırlandırılmasından bahsedilmekte; ancak, bu sınırın nerede başlayıp nerede bittiği konusunda net bir yanıt verilememektedir¹. İnsan hakları fikrinin bilgisel temellerine dair eksiklikten kaynaklanan bu durum, insan haklarında kriter sorununu gündeme taşımaktadır. Bu Çalışmanın konusunu oluşturan ve TRIPs Sözleşmesi (Ticaretile İlgili Fikri Mülkiyet Hakları Sözleşmesi) ile alevlenen sağlık hakkı ile fikri mülkiyet hakkı arasındaki çatışmanın herkesin temel ilaçlara erişimini kolaylaştırma yönünde çözüme kavuşturulabilmesi de, esasen insan hakları fikrine dair bir kavramsal açıklığı gerektirmektedir.

Mevcut uluslararası insan hakları belgelerinde yer alan ve zaman zaman çatıştığına tanıklık ettiğimiz temel hakların, temel haklar olma niteliğinin

saptanmasında bu türden sorunları büyük oranda ortadan kaldıracak ölçüt ya da ölçütler neler olabilir? Bu sorunun çözümü “insan hakları nedir?” sorusuna verilebilecek “bilgisel” yanıtlarla mümkün olabilir. Buna göre;

“İnsan hakları, her insanla ilgili bazı gerekleri dile getirirler. Bu gerekler, insanın değerini tanıma ve koruma istemleri olarak, yani insanları yalnızca insan oldukları için koruma istemleri olarak ortaya çıkarlar. İnsanı değerli kılan şey ise, onun diğer canlılar arasındaki özel yeridir. İnsana bu özel yerini sağlayan, onun özelliklerinin bütünüdür, onu diğer canlılardan ayıran olanaklarıdır. Bu olanaklar, insana özgü etkinlikler ve bu etkinliklerin ürünleri olarak görünür. Bu özellikler ise, insanın diğer canlılarla ortaklaşa taşıdığı özelliklere ek özelliklerdir. İşte bu özellikler ya da olanaklar “insanın değerini” ya da “onurunu” oluşturur. Böylece, insanın bu yapısal özelliklerini korumak, yani kişilerde insanın olanaklarını geliştirmek, insan türünün davası, insan olan herkesin *ödevi* oluyor. Diğer yandan, bu türün üyesi olan her tekin *hakkı* oluyor” (Kuçuradi, 2007a: 2).

Kişiler, belirli bazı insani olanaklarının korunabilirliğinin koşullarıyla ilgili talepler getirebilecek ne türden –temel- haklara sahiptir? Kuçuradi’ye göre kişi hakları olarak insan hakları her kişiyle ilgilerinde birbirine bağlı olmakla ve bir bütün oluşturmakla birlikte, istemler olarak bazı önemli farklılıklar gösterirler. Bu istemlerden bir kısmı insanın olanaklarıyla doğrudan doğruya ilgilidir –insana özgü etkinliklerini gerçekleştirirken kişilere dokunulmaması istemini dile getirirler²; başka bir kısmı -ki bu Çalışmanın konusuyla doğrudan ilgili olan sağlık hakkı bu kısma dahildir- bu olanakların geliştirilmesi için genel olarak gerekli önkoşullarla ilgilidir. Bu ikinci grup temel haklar sağlık hakkının dışında beslenme, barınma, eğitim, çalışma gibi hakları içerir. Bu haklarla ilgili karşılaşılan güçlük şudur: Bu hakların sağlanması, başka bir tür haklara bağlıdır; ancak, dolaylı olarak, devletin kişilere tanıdığı haklar–sosyal, ekonomik ve (bazı) siyasal haklar- ve her zaman değilse de, çoğu zaman siyasal kararlarla kurulan kamu kuruluşları aracılığıyla korunabilirler (Kuçuradi, 2007a: 4).

Sağlık hakkı dolaylı olarak korunan temel bir haktır. Her ne kadar, terminolojik farklılıklar olsa da, sağlık hakkı, ilgili diğer başka hakları içerecek şekilde kısaltılmış bir ifade olarak genel bir kullanım kazanmıştır (Leary, 1994: 24-56). Çeşitli belgelerde farklı şekillerde ifade edilen sağlık hakkının bir başka yaygın kullanımı ise, “erişilebilir en yüksek tıbbi bakım standardı hakkı”dır. Uluslararası Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Sözleşmesi’nin (1966) 12. maddesi “erişilebilir en yüksek tıbbi bakım standardı hakkı”nın çerçevesini çizer. Bu Sözleşmeye taraf devletlerin bu hakkı tam olarak gerçekleştirmek amacıyla alacakları tedbirler Sözleşmeye göre şunlardır:

“Ölü-doğum oranı ve çocuk ölümlerinin azaltılması ve çocuğun sağlıklı gelişimi için önlemler alınması; salgın ve yöresel hastalıklarla, meslek hastalıkları ve öteki hastalıkların önlenmesi, tedavisi ve denetlenmesi; hastalık durumunda herkese tıbbi hizmet ve bakım sağlayacak koşulların yaratılması”.

Sağlık hakkının bir temel hak olma niteliği konusunda -özellikle Alma Ata Deklarasyonu’ndan (1978) sonra- genel bir uzlaşımın varlığından sözü edilebilir. Bu hak pek çok uluslararası ve bölgesel sözleşmede doğrudan veya dolaylı yer almaktadır³. BM İnsan Hakları Yüksek Komiserliği’nin 2002/31 Sayılı İnsan Hakları Komisyonu Kararı da, “herkesin ulaşılabilir en yüksek düzeyde fiziksel ve ruhsal sağlık standardı hakkının bir insan hakkı olduğu ve bu hakkın insanın değerinden türediğini” onaylar.

Uluslararası belgelerde sağlık hakkı, genel olarak üç şekilde yer alır: Sağlık hakkının temel bir hak olarak deklarasyonu; özel grupların sağlık ihtiyaçlarını karşılamak amaçlı ilkelerin belirlenmesi; sağlık hakkının uygulanması için gerekli araç ve yolların ortaya konması (Leary, 1994: 24-56). Sağlık hakkına ilişkin temel tartışma daha çok bu hakkın kapsamının belirlenmesi ve gerektirdiklerinden kimin hangi oranda sorumlu tutulacağı konusunda yaşanmaktadır. Çünkü, insan sağlığını etkileyen unsurlar ekonomik, sosyal ve kültürel alanları da kapsamakta ve korunması çeşitli aktörlerin etkin işbirliğini gerektirmektedir. Kişisel çabaları da aşan niteliği dolayısıyla insan sağlığı bu nedenle kamu sağlığı kavramıyla da yakından ilgilidir (Gostin, 2001: 121-130). Diğer taraftan, sağlık hakkının insan hakkı niteliğine karşı çıkışlar da mevcuttur. Bu hakkın uygulanmasının pratik zorluklar içermesi nedeniyle insan haklarının evrenselliği ile bağdaşmadığı, sağlık hakkının doğası gereği öznel olduğu ifade edilir. Bu görüşe göre, iyi bir tıbbi bakımın ne olduğu konusunda da bir fikir birliği yoktur. Tıbbi bakımın ticaretin konusu olduğu ve sağlık politikasının hak temelli bir çerçevede oluşturulmasının sağlık sektöründe devlet kontrolünü ve müdahalesini arttıracacağı savunulur. Bunun sonucu olarak da, bireylerin servetlerinin zora dayalı yeniden dağılımı söz konusu olacaktır. (Goodman, 2005: 643-662)

Birleşmiş Milletler (BM) Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesi, 14 Sayılı Genel Yorumu (2000), sağlık hakkının değerlendirilmesinde dört kriteri hesaba katar. Bunlar; “elverişlilik, erişilebilirlik, kabul edilebilirlik ve kalite”dir. BM Özel Raportörü Paul Hunt, BM İnsan Hakları Komisyonu için 2003 yılında hazırladığı “Erişilebilir En Yüksek Fiziksel ve Ruhsal Sağlık Standardı Hakkı Raporu”nda (Hunt, 2003), sağlık hakkını başka bazı spesifik alt başlıklara ayrılabilir genel bir temel hak kategorisi olarak değerlendirir. Bunlar, temel ilaçlara erişilmesini içerecek şekilde, hastalıkların kontrolü, önlenmesi ve tedavisidir. Bu açıdan, “temel ilaçlara erişim hakkı” tıbbi bakım

hakkının olmazsa olmazıdır. Dünya Sağlık Örgütü'ne göre “temel ilaçlar”, nüfusun çoğunluğunun tıbbi bakım ihtiyaçlarını karşılayan ilaçlardır. Bu ilaçlar her zaman uygun miktarlarda ve yeterli dozda, kişi ve toplulukların karşılayabileceği bir fiyattan elde edilebilir olmalıdır (WHO, 2000).

Bugün süregelen tartışmaları belirleyen sağlık ya da tıbbi bakım hakkı ile fikri mülkiyet hakkı arasındaki gerilimdir. Zaman zaman çatışır konuma gelen bu iki hakkın karşılıklı üstünlüğünü savunanlar çeşitli uluslararası belgelerin ilgili hükümlerini kendilerine dayanak almaktadır. Bunlardan biri de, BM İnsan Hakları Evrensel Beyanname'si'dir (1948). Evrensel Beyanname'nin 27. maddesi aslında iki farklı nitelikteki hakkı aynı kategori altında düzenlemektedir. Bu maddenin birinci fıkrasına göre,

“Herkes toplumun kültürel yaşamına serbestçe katılma, güzel sanatlardan yararlanma, bilimsel gelişmeye katılma ve bundan yararlanma hakkına sahiptir”.

Bu fıkrada düzenlenen hak, Uluslararası Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Sözleşmesi'nin 15. maddesinde “kültürel yaşama katılma hakkı” olarak da adlandırılır. 27. maddenin ikinci fıkrası ise şöyledir:

“Herkesin yaratıcısı olduğu, bilim, edebiyat ve sanat ürünlerinden doğan maddi ve manevi çıkarlarının korunmasına hakkı vardır”.

Bu ikinci fıkra, birinci fıkradan farklı nitelikte bir hakkı, yani fikri mülkiyet hakkını düzenlemektedir. Bu hakkın, bir insan hakkı olarak görülmesi ürünü ortaya koyan kişi ya da kurumlara ürün üzerinde çok önemli bir tasarruf yetkisi ve hatta tekel olabilme hakkı sağlayabilmektedir. Diğer taraftan, fikri mülkiyet kapsamına alınan ürünler arasındaki nitelik farkları çoğu zaman gözden kaçmaktadır. Bir ressamın resmi ya da yaratılan bir çizgi karakter ile milyonlarca insanı doğrudan etkileyen kimi hastalıklara çözüm getiren ilaçların aynı güvence kapsamı altına alınması, yaygın kullanımıyla “mutlak” bir hak olarak görülmesi söz konusu haklar arasındaki çatışmanın başlıca nedenidir.

Fikri mülkiyet hakkının bir insan hakkı olup olmadığı aslında Evrensel Beyannamenin taslak metninin oluşturulması sırasında da tartışmalara neden olmuştur. Morsink, Evrensel Beyannamenin 27. maddesinin taslak metninin yazımına ilişkin yaptığı değerlendirmede yukarıda “kültürel yaşama katılma hakkı” olarak nitelendirdiğimiz birinci fıkra hükmünün bir insan hakkı olarak görülmesi konusunda metnin yazımına katılanlar arasında genel bir uzlaşımın varlığından söz eder. Buna karşın, fikri mülkiyet hakkına ilişkin ikinci fıkra hükmünün bir insan hakkı olup olmadığı konusunda ciddi tartışmalar yaşandığını da belirtir (Aktaran: Chapman, 2001: 10). Fikri mülkiyet hakkının

insan hakkı olma niteliği Evrensel Beyannamenin taslak metninin yazımından günümüze kadar çeşitli tartışmalara neden olmuş ve soru işaretleri uyandırmışsa da⁴, bugüne kadar fikri mülkiyet rejimi daha çok ticari boyutlarıyla değerlendirilmiş, etik ve insan hakları boyutu nadiren ele alınmıştır.

BM İnsan Hakları Komisyonu'nun "TRIPs Sözleşmesinin İnsan Hakları Üzerindeki Etkileri Raporu" da fikri mülkiyet hakkının insan haklarından farklı olan niteliklerine dikkati çeker:

"Fikri mülkiyet hakları devletler tarafından belirlenmiş ölçütlere göre verilen imtiyazlardır. Bu ölçütler ulusal yasalar tarafından belirlenir. Fikri mülkiyet hakkı kişilere tahsis edilir, geri alınır ve nihayetinde sona erer. Bu hak, aynı zamanda çoğunlukla kurumlar tarafından kullanılır. Diğer taraftan, insan hakları vazgeçilmez ve evrenseldir. İnsan hakları devletler tarafından verilmez, tanınır".

Tür olarak insanın yapısal özelliklerinin ürünleri olarak bilim ve teknolojinin insan haklarının korunması ve geliştirilmesindeki önemi hem olumlu hem de olumsuz anlamda her geçen gün artmaktadır. Bilimsel ve teknolojik bir etkinliğin ürünleri olarak ilaç üretimi de bu kapsamda değerlendirilmelidir. Bilim ve teknoloji alanında yaşanan bu gelişmelerin tür olarak insana ve kişilerin insan haklarına olumlu anlamda katkı sağlayabilmesi etik değer bilinci ile olanaklı olabilir. BM Bilimsel ve Teknolojik İlerlemelerin Barışın ve İnsan Türünün Yararına Kullanılmasına İlişkin Deklarasyon'u (1975) bu amaçla ortaya konmuştur. Bu Deklarasyona göre:

"Bütün devletler, bilimsel ve teknolojik başarıların ayrımcılığa yer vermeksizin insan hakları ve temel özgürlüklerin en üst düzeyde gerçekleştirilmesi için kullanılması amacıyla yasal tedbirler de dâhil olmak üzere gerekli bütün tedbirleri almalıdır".

Yukarıda, sağlık hakkının dolaylı korunan temel haklar kategorisinde yer alması ve tanınan haklar olarak nitelendirilen haklar ve bazı kurum ve kuruluşlar aracılığıyla korunabileceğini belirtmiştik. Bir ülkede bu tür tanınan hakların sınırlarının nasıl çizildiği, bu hakların ilgili olduğu temel hakların korunmasını ya da korunmamasını belirler (Kuçuradi, 2007a: 13). Dolaylı korunan bir insan hakkı olarak temel ilaçlara erişim hakkının yaşama geçirilebilmesi, ilgili kurum ve kuruluşların politikaları ve bir ülkede oluşturulan hukuki düzenlemelerle yakından ilgilidir. Bu açıdan patent yasası, rekabet yasası gibi yasal düzenlemelerin dolaylı korunan temel haklardan olan sağlık hakkıyla ilgisi ve bu hakka olan etkisi gözden kaçırılmamalıdır. Son yıllarda TRIPs Sözleşmesi ile ilaçların patente konu olmasının, bu Sözleşmeye taraf olan pek çok devletin kendi yurttaşlarının temel ilaçlara erişimini

güvenceye alacak düzenlemeler yapmasını engellediği yönünde yoğun eleştiriler almaktadır. Diğer taraftan Sözleşme, sağlık hakkının yaşama geçirilmesinde görevler üstlenmesi beklenen kurum ve kuruluşlarının hareket olanağını önemli oranda kısıtlamaktadır⁵. Özellikle fakir ülkelerin maddi imkânlarından yoksun kamu kurumlarının –örneğin, sosyal sigorta kurumlarının- patente konu olduğu için yüksek ücretlerle satılan ilaçları önleyici ya da tedavi edici amaçlarla kendi yurttaşlarına –bu arada başta dezavantajlı kişi ve gruplara- ulaştırması zorluklarla karşılaşmaktadır. Bu durum gerek ulusal düzeyde, gerek uluslararası düzeyde büyük sosyal adaletsizliklere yol açmaktadır⁶. Serbest pazarın koşulsuz olarak küresel düzeyde teşvik edilmesi ve bunun hukuki altyapılarından birini oluşturan TRIPs Sözleşmesi, bu nedenle temel ilaçlara erişim konusunda sosyal adaletsizliği ulusal sınırları da aşan ve yüz milyonlarca insanı doğrudan etkileyen küresel çaplı bir sorun haline gelmesinde önemli bir rol oynamakla itham edilmektedir⁷. Tüm bu sorunlar ilaç firmalarının etik yükümlülüklerini artırmaktadır. İlaç firmalarının temel ilaçlara erişime ilişkin mevcut sorunların aşılmasında ne gibi sorumluluklar üstlenebileceğine geçmeden önce, TRIPs Sözleşmesi'nin ne getirdiği ve onunla bağlantılı bazı kavramlara - ilaç, lisans, patent, vb.- değinmekte fayda görüyoruz.

1. TRIPS SÖZLEŞMESİ VE İLACIN PATENTE KONU OLMASI

1.1. İlaç Kavramı

“İlaç, fizyolojik sistemleri veya patolojik durumları, kullananın yararına değiştirmek amacıyla kullanılan veya kullanılması öngörülen, bu nedenle değişim için üretilen, onsuз olunmaz nitelikte toplumsal bir ürün olarak ifade edilmektedir” (Abacıoğlu, Dikmen, 2005: 5). İlk bakışta, ilacın patente konu olan diğer buluşlardan farkı olmamasına karşın, insanı hastalıklardan koruması ya da hastalığın tanısında/ iyileştirilmesinde kullanılması onun değışim değerini belirlemektedir. İlaç, mal ya da ürün olarak ikame edilemez bir özellik göstermektedir. İlacın kullanım değeri, hastanın ona ihtiyaç duymasıyla doğru orantılıdır. Zorunluluğun temel belirleyicisi, sağlık sorunlarının giderilmesi ve sağlığın yeniden kazanılmasıdır. İlacın fiyatı ile hastanın satın alma gücü arasında bu nedenle doğrudan bir ilişki yoktur. İlaça olan talep onun değışim değerinden ve bu değere bağlı olan satın alma isteğinden bağımsızdır (Abacıoğlu, Dikmen, 2005: 8). İlacın bir mal ya da ürün olarak insan sağlığı ve yaşama hakkıyla olan doğrudan ilgisi ilacı talep eden ihtiyaç sahibi tüketiciyi özel bir konuma sokmakta ve klasik anlamda tüketiciden farklılaştırmaktadır. Bu durum, kişiyi ilaca erişimine kadar geçen süreçte karşılaştığı kişiler karşısında sosyal olarak güçsüz kılmakta ve korunmasını gerektirmektedir. İlacın hasta tarafından kullanılmasına kadar geçen süreçte ilaç patenti sahibi, üretici firma, hekim ve eczacı işlev kazanmaktadır. İlacın hasta için önemi ve

özellikleri birlikte düşünüldüğünde ise konuya hem etik açıdan hem sorumluluk hukuku açısından bakmak gerekmektedir.

1.2. İlacın Patente Konu Olması

Fikri ve sınai mülkiyet hakları genel olarak yaratıcı düşüncenin ortaya çıkardığı fikri ürünlere ilişkin düzenlemeleri konu alır (Hırş, 1948: 2; Ayiter, 1981: 3). Fikir ürünleri hukuk düzeni tarafından korunurken iki tür haktan söz edilir. Fikir ve sanat eserleri üzerindeki haklar ve sınai haklar. Fikri haklar, fikir ve sanat eserleri ile sınai hakların bir üst kavramını oluşturmaktadır. Fikir ve sanat eserleri, eser sahibinin yaratıcılığının ve kişisel özelliklerinin esere yansıdığı ürünlerdir (Oğuzman, Barlas, 2005: 114). Sınai hakların konusunu oluşturan ürünler ise eser sahibinin kişisel özelliklerini yansıtmazlar. Genelde teknik eser niteliğindedirler. Sınai haklar, maddi olmayan mallar üzerinde kurulan ve sahibine o hak üzerinde tekel sağlayan haklardır (Şehirli, 1998: 4). Bu çalışmada, sınai haklar içinde olan patent hakkı üzerinde durulacaktır. Çünkü ilaç, günümüz hukuk düzeninde patent hakkının konusunu oluşturmaktadır. Patent, resmi makam tarafından buluş sahibine verilen ve patentli buluşu yalnızca buluş sahibinin ya da onun yetkili kıldığı kişilerin kullanması hakkını belli bir süre için koruma altına alan belgedir. Patentler, devletin buluş sahibinin buluşu nedeniyle verdiği bir çeşit ödül niteliğindedir ki, buluş sahibi patent ile belirli bir süre patenti üzerinde tekel hakkına sahip olur (Loff, Heywood, 2002: 622; Barton, 2004: 1). Patent hakkı ise, patent belgesi sahibi olan kişinin ticaret ve üretim ilişkileri açısından buluşunun korunmasıdır. Patent hakkının özünde de bir fikri ürün vardır. Fikri haklar ise maddi nitelik taşımazlar. Her ne kadar, karşımıza bir ürün olarak çıksalar da bu onların maddi olmama özelliklerini etkilemez (Ayiter, 1981: 3).

Teknik anlamda patent hakkı, patent üzerindeki hak ve patentten doğan hak olarak ikiye ayrılır. Patent üzerindeki hak, patent korumasından yararlanmak üzere, buluş sahibinin buluşu için patent belgesinin verilmesini isteme hakkıdır. Patentten doğan hak ise, elde edilen patente dayanan ve patent sahibine patente konu buluştan tekelci bir yararlanma yetkisi veren mutlak haktır (Hırş, 1948: 97). Patenti alınan ürün ya da üretim yöntemi (usul), patentin tescil edildiği ülkede koruma süresince patent sahibi dışındaki kişilerce üretilmeyecektir. Buluş bir ürünse ürün patentinden, bir ürünün üretilmesi için kullanılan usule verilmişse usul patentinden söz edilecektir. Gerek ürün patentinde gerekse usul patentinde olsun patentten söz edebilmek için her şeyden önce bir buluşun olması gerekir. Patent hukukunun konusunu buluş oluşturmaktadır. Buluş, “teknik bir eylemle ilgili kuraldır” (Ortan, 1987: 46). Teknik ise, “doğa kuvvetlerinin ve maddelerinin belli amaçlarla kullanıldığı alanı” anlatır (Ortan, 1987: 46). Bir buluşa patent verilebilmesi için buluşun yeni olması, buluş basamağını aşması ve sanayiye uygulanabilmesi

gerekmektedir (Hirş, 1948: 78). Buluşun yeni olması, 551 sayılı KHK madde 7'ye göre, tekniğin bilinen durumuna dahil olmamadır (Ortan, 1987: 64). Buluş basamağının aşılması ise, buluşun belli bir düzeyde olmasını gerektirmektedir. Buluş, teknikle ilgili nitelikli bir çalışma sonucu ortaya çıkmalıdır. Tekniğin bilinen durumuna çok az bir uğraşla basit bir yenilik getirilmesi, buluş basamağının aşılması anlamına gelmemektedir (Ortan, 1987: 69). Tekniğin bilinen durumu ise, patent başvurusunun yapıldığı tarihten önce buluşa ilişkin bilgilere dünyanın herhangi bir yerinde toplumca ulaşılabilesidir (Ortan, 1987: 64; Şehirli, 1998: 10). Tekniğin bilinen durumuna göre, yeni olmada yenilik, yaratıcı bir düşüncenin ürünüdür. Bu yeni bir şeyin üretilmesi olabileceği gibi, daha önce var olan ürünün umulmadık bir şekilde kullanılarak farklı bir ürünün ortaya konması da olabilir (Hirş, 1948: 80; Şehirli, 1998: 10). Sanayiye uygulanabilir olma ise, buluşun pratik amaçlarla kullanılabilmesi anlamına gelmektedir. Pratik amaçlarla kullanılabilen buluşlar, patent korumasından yararlanabilecektir (Şehirli, 1998: 12). Buluşun patent konusu olabilmesi için patent verilemeyecek konular arasında olmaması gerekmektedir. TRIPs Sözleşmesi'nde patent konusu olamayacak şeyler 27. maddede yer alır. Bu madde, "kamu düzeni ve ahlaklılığa" ilişkin belli sınırlamalar getirmektedir. Türkiye'de de 551 sayılı KHK'nin 6. maddesi ile patent verilemeyecek buluşlar belirlenmiştir. Bu maddeye göre, kamu düzenine ya da genel ahlaka aykırı buluşlara patent verilemeyecektir. Böylece söz konusu buluşlar, patent korumasından yararlanamayacaklardır. Bu madde, patent verilemeyecek bazı konuları, insan ya da hayvan vücuduna uygulanacak cerrahi ve tedavi usulleri ile insan ve hayvan vücudu ile ilgili teşhis yöntemleri olarak belirler. Ancak, daha sonra ayrıntılarıyla değinileceği üzere, hangi ürünlere hangi koşullarda patent uygulanabileceği ve sınırları ile bunun insan haklarına uygunluğunun değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu açıdan, TRIPs Sözleşmesi ile patente konu olabilecek şeylerle ilgili sınırlama getiren "kamu düzeni ve ahlaklılık" ölçütleri dahi küresel ölçekte tanık olduğumuz sıkıntılar karşısında ilacın patente konu olmasını tartışmalı hale getirecektir.

İlaç sanayine yönelik iki tür fikri hak vardır: İlaç patenti ve ilaç veri koruması. Bu çalışmada patent koruması incelenecektir. İlaçta patent türleri temel olarak ürün patenti ve usul patentidir⁸. Ürün patentlerinde, patente konu ürünler, 20 yıl süreyle korunurlar. Bu süre içinde ilaç başkaları tarafından üretilemez. Patente konu ilaçların jenerikleri de bu sürenin sonuna kadar piyasaya çıkarılamaz. Usul patentleri ise, uygulandığı ilaç ürün patenti ile korunuyorsa, özel durumlar dışında uygulanamaz (Yalçiner, 2002: 24).

İlacın patente konu olması, bir taraftan buluş yapılmasına ve yeni ilaçların üretilmesine olanak sağlarken, diğer taraftan da patent ilacın maliyetini dolayısıyla fiyatını arttırmaktadır. Patent süresinin dolmasıyla birlikte jenerik ilaçların da piyasaya girme olanağını bulması ilacın fiyatında düşüşe neden

olmaktadır. Sivil toplum örgütleri patenti ilaca erişimde engel olarak görürlerken, araştırmacı ilaç firmaları patentin ilaca erişimde engel olmadığını, asıl engelin tıbbi altyapı yetersizliği olduğunu ileri sürmektedirler (Barton, 2004: 1). Fikri mülkiyet haklarının sağladığı korumanın yaratıcılığı özendirileceği düşünülmektedir. Günümüzde bilgiye-dayalı ekonominin yaygınlık kazanması nedeniyle ülkelerin ekonomik gelişmelerinde en önemli etkenlerden birinin teknolojik gelişmelerin sanayiye uygulanması olduğu kabul edilmektedir. Teknolojik gelişmelerin kaynağını ise buluşlar oluşturmaktadır. Buluş sahiplerinin buluşlarının patentle korunması ise teknik bilginin yaygınlaştırılması, buluş sahibini korunması ve yeni buluşlar için özendirilmesini sağlamaktadır (Chapman, 2001: 8; Pfizer, 2003: 7).

Tartışma konusu olan ilacın patente konu olmasının insan sağlığı dikkate alındığında etik olup olmadığıdır. Bu açıdan yaklaşıldığında, patentin sağlık hakkını etkilememesi için ödül sistemi ya da zorunlu lisans yolları ile Kanada ve Avustralya gibi ülkeler patent ile sağlık hakkını bağdaştırmaya ve ortak bir yol bulmaya çalışmışlardır. Bir kısım ülkeler de, -Hindistan, Tayland ve Brezilya gibi- jenerik ilaçlar yoluyla yerel üretim kapasitesini geliştirmek ve ilaçları düşük fiyatlardan erişilebilir kılmak için, tedavi yönteminin değil, sadece buluşun (ilacın) patente konu olabileceği yolunda düzenlemeler yaparak yaşanan sorunları aşmaya çalışmışlardır (Loff, Heywood, 2002: 622). Özellikle AIDS hastalarının ilaca erişimlerinde yaşanan zorluklarla birlikte ilacın patent konusu tartışılmaya başlanmıştır (Barton, 2004: 1).

Patentin ilaca erişimde engel olduğunu düşünen kimi ülkelerde sadece farmakolojik ürünlerin üretim yöntemlerine patent verilmesi, ilaçların ve diğer farmakolojik ürünlerin patente konu olamaması yoluna gidilmektedir. Bu özellikle gelişmekte olan ülkelerde önem kazanan bir yöntemdir. Çünkü, bu ülkelerdeki teknolojik ve mali yetersizlikler, yeni ilaçların üretilmesini oldukça zorlaştırmaktadır. Örneğin, 1970 tarihli patent yasası ile Hindistan yeni ilaç üretmek yerine ilaçlarda patent hakkının önüne geçerek ilaca erişimi kolaylaştırmaya çalışmıştır. Bu şekilde, Hindistan'da jenerik ilaç piyasası gelişmiş ülkelerdeki ilaçları daha ucuz bir şekilde üretme yoluna gitmiştir (Barton, 2004: 1). Türk hukukunda jenerik ilacın lisans alabilmesi için orjinal ilacın patent koruma süresinin sona ermiş olması gerekmektedir. Ayrıca, kamu sağlığını ilgilendiren konularda orjinal ilacın veri imtiyazına istisna yapılarak jenerik ilacın ayrıca araştırma yapmaksızın orijinal ilaç verilerine atıf yapılarak hazırladığı ruhsat başvurusu da kabul edilebilecektir (Huysal, 2010: 45). Bu özellikle salgın hastalık dönemlerinde söz konusu olmakta ve zorunlu lisans uygulaması şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca, Danıştay tarafından verilen bir karara göre de "eşdeğer (jenerik, muadil) ilaçların ruhsatlandırılmasına ilişkin kuralların Anayasa'nın sağlık hakkına ilişkin 56. ve dolayısıyla yaşama

hakkına ilişkin 17. maddelerinin devlete yüklediği ödevlerin yerine getirilmesinin de bir sonucu”dur.⁹

Jenerik ilaçların desteklenmesinin yanında patent hakkına kısıtlama getirmek ve ilaca erişimi sağlamak için kimi ülkeler de zorunlu lisansı tercih etmektedirler. Lisans sözleşmeleri ile patent sahibi, patentten doğan hakkını kendi dışındaki kişilere devretmektedir. “ Lisans verenin, lisans alana gayri maddi bir malın ve gayri maddi malın işlevini ortaya çıkaracak kendiliğinden kurulan inhisarilik durumunun kullanımına izin vermesi borcunu ve kural olarak lisans alanın da bunun için bir bedel ödemesi borcunu yükümlendiği sözleşmeler” lisans sözleşmeleridir (Özel, 2002: 43). Patent sahibi, patentten doğan hakkını lisans sözleşmesi ile bir başkasına devredebileceği gibi, zorunlu lisans ile kendi isteği dışında da patent hakkının devri söz konusu olacaktır. Zorunlu lisansın temelinde, patent hakkı sahibinin lisans vermemesinin hakkın kötüye kullanımı sayılması yatmaktadır. Patent sahibinin patent hakkı nedeniyle oluşan tekel durumunu kötüye kullanması nedeniyle toplumda oluşan ekonomik ve sosyal sakıncaları ortadan kaldırmak amaçlanmaktadır (Ortan, 1979: 156; Şehirli, 1998: 125). 551 sayılı KHK ‘na göre, zorunlu lisans verilebilmesi için patent konusu buluşun kullanılmaya başlanmaması ya da haklı bir nedene dayanmaksızın üç yıldan daha fazla bir süredir kullanılmaması, patent konusu buluşun kullanılmasının daha önceki bir patente bağlı olması, kamu yararının gerektirmesi koşullarından biri gerçekleşmelidir.

Gelişmekte olan ülkeler, sanayileşmiş ülkelerden daha az patent koruması uygulamaktadır. Bu ülkelerin çoğu da geleneksel olarak ilaç ürünlerini patent korumasının dışında tutmaktadır. İlaçlarda sadece usul patenti uygulanmaktadır. Bu ülkelerin çoğu patent haklarının suistimaline karşı zorunlu lisansı bir araç olarak kullanmaktadır. Zorunlu lisans uygulamasının iki amacı vardır. İlk olarak, zorunlu lisansla buluşu yapan patent sahibinin mülkiyet haklarının bu buluşun kamu yararı adına kullanılması için sınırlandırılmasıdır. İkinci olarak, söz konusu ülkede ilaç sanayiinin gelişimini desteklemektir. Zorunlu lisansın temel ilkesi sadece kamu yararı söz konusu olduğunda ve o ülkenin iç pazarının talebini karşılamak için kullanılmasıdır (Sterckx 60). Zorunlu lisans, devletlerce patent sahiplerine karşı farmakolojik ürünlerin fiyatının düşürülmesi için bir tehdit unsuru olarak da kullanılmaktadır (Barton, 2004: 1). TRIPS Sözleşmesi’nin de ABD ve diğer gelişmiş ülkeler tarafından desteklenmesinin nedeni de patente karşı ülkelerin kullandıkları bu koruma yöntemleridir (Barton, 2004:1).

1.3. TRIPs Sözleşmesi

Devletlerin fikri mülkiyet hakları konusunda uluslararası alanda işbirliği yollarını arama çabaları 19. Yüzyıla kadar geri gitse de, özellikle 1967 yılında

WIPO'nun (Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü'nün) kurulmasıyla ve 1974 yılında BM'nin bünyesi içinde çalışmaya başlamasıyla bu çabalar ivme kazanmıştır (Loff, Heywood, 2002: 622). Müzakerelerine 1986 yılında başlanan GATT'ın dünya ticareti için yetersiz kaldığı ve daha önce öngörülmemiş alanlarda da fikri mülkiyet korumasının gerektiği başta ABD olmak üzere, Kanada ve Japonya gibi ülkeler tarafından ileri sürülmüştür (Loff, Heywood, 2002: 623; Eren, 2004: 387). Bu gibi ülkelerin çabalarının sonunda uluslararası alanda yeni bir fikri mülkiyet anlaşmasının yapılması yönünde bir kamuoyu oluşmaya başlamış ve nihayet 1994 yılına TRIPs Sözleşmesi imzalanmıştır (Chapman, 2001: 6; Loff, Heywood, 2002: 623). TRIPs Sözleşmesiyle birlikte fikri mülkiyet alanında ABD standartları, TRIPs'i kabul eden ülkelerde etkili olmaya başlamıştır. TRIPs Sözleşmesinin kabulüyle birlikte taraf ülkelerde fikri mülkiyet yasaları uyumlu hale gelmeye başlamıştır (Chapman, 2001: 6).

TRIPs rejimiyle artan ilaçta patent uygulaması tartışmalarında öne çıkan başlıca üç argümandan bahsedilebilir. Bunlardan birincisi, TRIPs rejimiyle getirilen uygulamanın, temel hak olarak sağlık hakkının hayata geçirilmesinde - özellikle geri kalmış ya da gelişmekte olan ülkeler açısından- yarattığı engellerdir. İkinci argüman, gene temel haklara gönderme yapan ve patent sahiplerinin mülkiyet haklarının korunmasına öncelik veren ve Sözleşmenin çeşitli kazanımlar getirdiğini savunan yaklaşımdır. Üçüncü yaklaşım ise, patent uygulamasını savunusunu haklar açısından değil de, çeşitli ekonomik argümanlara başvurarak yapar (Sterckx, 2004: 68).

TRIPs Sözleşmesini savunanlar, anlaşmanın üreticiler (patent hakkı sahipleri) ile kullanıcılar arasında bir denge sağladığı ve her iki tarafın da haklarını koruduğunu ileri sürmektedirler. Ancak, en azından ilaç sektörü açısından değerlendirildiğinde güncel bulgular bu dengenin insan hakları lehine kurulmadığını göstermektedir. Diğer taraftan, fikri mülkiyet rejimlerinin geleneksel ve mantıksal temelini oluşturan buluş yapanın, araştırmacının ya da yaratıcının ödül ve teşviklerle desteklenmesi, yerini yatırımların korunması fikrine yapılan vurguya bırakmıştır (Chapman, 2007: 38). BM İnsan Haklarını Koruma ve Geliştirme Komisyonu'nun 2000 yılında aldığı kararla TRIPs rejimi ile -sağlık hakkını da içeren- insan hakları arasında açık bir çatışmanın olduğunu ortaya koymaktadır¹⁰. BM İnsan Hakları Yüksek Komiserliği Alt Komisyonu'nun Fikri Mülkiyet ve İnsan Haklarına ilişkin 2001/21 Sayılı Kararı ise, TRIPs Sözleşmesinin uygulanmasının uluslararası insan hakları enstrümanlarıyla tanınan insan hakları üzerinde negatif etki edemeyeceğinin devletler tarafından güvenceye altına alınmasını öngörür. Komiteye göre, ticaret ve finans insan hakları ilkelerinden muaf değildir.

Fikri mülkiyet haklarını düzenleyen TRIPs Sözleşmesi, devletlerin insan haklarını koruma ve geliştirme çabalarını, bu arada tıbbi bakım hakkını

potansiyel olarak kısıtlayıcı bir rol oynamaktadır (Chapman, 2002: 40). Bu Sözleşmeye taraf olan devletlerin çoğalmasıyla birlikte –bu arada özellikle geri kalmış ülkelerde- ilaçlara erişim bir takım ciddi engellerle karşılaşmakta, etik ve insan hakları sorunları doğurmaktadır¹¹. Teorik olarak, fikri mülkiyet hakları yeni teknolojilerin keşfedilmesinde teşvik edici olmakta, ilacı da içerecek şekilde yatırımcılar için koruma sağlamaktadır. Ancak, ticari motivasyon temelinde kurulmuş bu sistem fakir ülkelerin ihtiyaçlarına uygun ilaçların üretilmesinde iyi çalışmamaktadır (Chapman, 2002: 42). Dünya Sağlık Örgütü'nün verilerini esas alarak BM Yüksek Komiserliğin hazırladığı Rapor, ilaç sanayiinin kendi araştırmalarını ilk ve öncelikli olarak, piyasada geri dönüşü muhtemelen en yüksek olan “karlı hastalıklar”a yönlendirdiğini ortaya koymaktadır. Çoğunlukla daha fakir ülkelerdeki insanları etkileyen tüberküloz, sıtma gibi hastalıklar kötü yatırım olarak değerlendirilmekte ve görmezden gelinmektedir.¹² Bununla birlikte, Sözleşme ile yükümlülükler ve haklar arasındaki ilişki düzenlenmekte ve sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi artırılarak kullanıcıların haklarının korunması yolu açılmaktadır. Bu koruma ise daha çok sağlık alanında ortaya çıkmaktadır. TRIPs Sözleşmesi'nin 8. maddesi ile taraf ülkelere vatandaşlarının sağlık haklarını koruyucu önlemler almaları yükümlülüğü getirilmektedir (Loff, Heywood, 2002: 623). Bu yükümlülükler arasında zorunlu lisans ve paralel ithalata¹³ izin verme de vardır. Bununla birlikte, Sözleşmenin 27. maddesi, patentin teknoloji alanındaki tüm buluşlar, ürünler ve yöntemler için söz konusu olabileceğini düzenleyerek, patent hakkını son derece geniş bir alana yaymıştır.

2. İLAÇ FİRMALARININ ETİK SORUMLULUĞU

Günümüzde ekonomik faaliyetlerin daha çok kurumsal düzeyde gerçekleşmesi ve yöneticiliğin işletme sahipliğinden ayrılarak bir meslek olarak ortaya çıkması, örgüt düzeyinde karar alma süreçlerinin yaygınlaşmasına, eskiden kişisel bir sorun olarak görülen meslek etiklerinin konusunun da önemli oranda kişilerden kurumlara kaymasına neden olmuştur. Bu Çalışmanın amacı da, ilaç sektöründe bir şirket, bir araştırma kuruluşu, akademik kurum ya da denetim organı gibi çeşitli örgütlerde çalışan tek tek meslek uzmanlarının mesleklerini icra ederken davranışlarını belirleyecek kuralların neler olabileceğini ya da “İyi Klinik Uygulama” (*Good Clinical Practice*) standartlarını saptamak değildir. Amaç, kurumsal düzeyde, yani ilaç firmaları ve bu firmaların karar ve eylemlerini belirleyen yönetim organları düzeyinde, özellikle uygulamaya dönük olarak ne türden ilkelerin göz önünde bulundurulması gerektiğini belirlemeye çalışmaktır. Bu yapılırken de kapsam, TRIPs Sözleşmesi ve ilacın patente konu olması ile sağlık hakkı arasındaki gerilimlerin azaltabilmesinde yönetim organlarının ne gibi sorumluluklar üstlenebileceği ile sınırlı olacaktır.

Etiğin bir alt dalı olarak “meslek etiği”, çeşitli mesleklerin “ahlak”larını konu edinir. Meslek etikleri genellikle, tek tek meslek alanlarının ahlaklarını irdeleme, çözümlenme, eleştirme amaçlı ele alan bir etik alt disiplini olarak nitelendirilir (Özlem, 2007). “Meslek etiği” (meslek ahlakı) bağlamındaki “ahlak”tan kastedilen, belirli bir meslekte –özellikle doğrudan doğruya insanla ilgili bir meslekte (doktorlukta, hemşirelikte, öğretmenlikte- ama gazetecilikte ve ticarete de) uyulması gereken davranış kuralları anlamına gelmektedir (örn. doktorlukta hastanın sırlarını başkalarına söylememesi gibi). Bu kurallara da dünyanın neresinde olursa olsun bu mesleği yapan herkesin uyması istenmektedir. Bu açıdan, bugün meslek etikleri ya da uygulamalı etik olarak adlandırılan etik disiplininin aradığı şey normlardır, ama özel nitelikte normlar (Kuçuradi, 2007b: 119-128). İlaç sektörü açısından düşünüldüğünde, kişilerin kararlarını ve eylemlerini belirlemesi beklenen normlar sadece sektördeki çalışanlara ilişkin değil, karar ve eylemleri bunlardan çok daha geniş sosyal sonuçlar doğuran firma sahipleri ve üst düzey yöneticilerdir. Çünkü, temel ilaçlara herkesin erişimi, doğrudan doğruya -aynı zamanda kurumsal düzeyde bilimsel bir etkinlik de icra eden- firmaların yönetim organlarının kararları ve eylemleriyle ilgilidir. Her ne kadar, çoğu sanayileşmiş ülkede bilimsel topluluklarla ilgili belli normları geçerli kılmaya çalışan meslek etiği ilkeleri kabul edilmiş olsa da, bunlar daha çok bireysel davranışları düzenlemeye çalışan normlardır (Chapman, 2001: 20).

İlaç firmaları söz konusu olduğunda bu sektörde iş yapan kişilerin kararlarını ve eylemlerini belirleyecek özel nitelikte normların türetilmesi için nereye bakılması gerekmektedir? İş etiğinde (iş ahlakında) minimalist yaklaşımın iddia ettiği gibi, yöneticilerin firma sahiplerinin çıkarlarına hizmet için, yani kar maksimizasyonu için var olduğundan yola çıkarak etik davranış kuralları türetmek olanaklı görünmemektedir.

Firmaların kendi saygınlıklarını artırmak, böylece orta ve uzun vadede kar elde etmek için etik davranma ve karar alma ihtiyacını hissetmeleri ve bu amaçla yapılan harcamaları işletmenin en değerli aktif kalemlerinden biri olarak görmeleri (Leisinger, 2000: 98) temel ilaçlara erişimde fayda sağlayabilse de, bu yaklaşımın etik olma niteliği tartışmalıdır. Çünkü, bu işletme-merkezli bir yaklaşım olacak, etik değerlerin işletmenin karını artırmada bir araç olarak görülmesine yol açacaktır.¹⁴

Çözüme dönük uygun yaklaşım insan hakları-merkezli bir yaklaşımdır. Çünkü, ilaç firmalarının mesleki ve ticari faaliyetleri doğrudan doğruya temel bir insan hakkıyla ilgilidir. Bu nedenle, ilaç firmalarının ticari faaliyetlerini yürütürken gözetmesi gereken temel ilkelerin yaşama geçirilmesinde en önemli engel, günümüzde, insan sağlığının ticarileşmesi, bununla bağlantılı olarak ilacın metalaşması ve “insanın şeyleşmesi” ya da araçsallaşmasıdır. Rekabet-

odaklı piyasa mekanizması ve bu mekanizma içinde yer alan firmaların piyasanın doğası gereği kar maksimizasyonunu temel hedef olarak alması, aslında özel bir nitelik taşıyan ilaç ürünlerinin üretiminin ve sunumunun da piyasa yasalarına tabi tutulmasını ve dolayısıyla temel ilaçlara erişimi sekteye uğratmaktadır. Aynı sorun bilimin ticarileşmesinde de yaşanmaktadır; bilimsel faaliyetlerde karlılık, rekabet ve yatırımların korunması ön plana çıkmakta, bunun sonucunda yeni ilaçlara yönelik araştırma geliştirme faaliyetleri “karlı alanlar” a yani “karlı hastalıklara” yönelmektedir. Bu tavrın, dayanağını iş etiğinde minimalist yaklaşımda bulduğu söylenebilir. Buna göre, işletmelerin tek sosyal sorumluluğu kar yapmaktır (Arslan, 2001: 24). Oysa bu yaklaşım, bu bilimsel etkinliğin, yani insan sağlığını korumak için yeni ilaçlar bulma etkinliğinin “niçin” yapıldığı sorusunu gözden kaçırmaktadır.

Bu durum, genel olarak, ticari faaliyetler, özelde de ilaç sektörü söz konusu olduğunda iş etiği bağlamında birtakım kavramsal zorluklar doğurmaktadır. Bunların başında “etik ile kar güdüsü”, “özel çıkar ile kamusal iyi” arasındaki mevcut gerilimler gelmektedir. Kar güdüsü ve özel çıkarın etikle bağdaşamayacağı, bu nedenle işletme ya da iş etiği tabirinin aslında oksimoron olduğu bugün de yaygın bir kanaattir (Duska, 2000: 111-129). Birçok firmanın etik sorumluluk taşımadığı, firmaların çoğunun çevre ve tüketicilerin sağlığı ve güvenliği pahasına acımasızca karlarını artırmaya çalıştıkları düşüncesi özellikle son 10-15 yılda daha da yaygınlaşmıştır (Leisinger, 2000: 85). Ancak, daha 18. Yüzyılda “değer” kavramının ve “kişinin değeri”nin farkına varan ve bunu etiğin (ahlak felsefesinin) temeline yerleştiren başlıca düşünürlerden biri Kant olmuştur. Kant, bunu en açık ifadesiyle “pratik buyruk” olarak adlandırdığı insanı amaç olarak gören buyruğuyla dile getirir:

“Her defasında insanlığa, kendi kişinde olduğu kadar başka herkesin kişisinde de, sırf araç olarak değil, aynı zamanda amaç olarak davranacak biçimde eylemde bulun” (Kant, 1982: 46).

Kant’a göre, eylemlerimizle sahip olunacak her nesnenin değeri her zaman koşulludur ve araç olarak ancak görelî bir değeri vardır. Kant, bunları “şey”ler olarak nitelendirir. Diğer taraftan “kişi”ler olarak nitelendirdiği akıl sahibi varlıklar, sırf araç olarak kullanılamayacak olan kendisi amaç olandır. Başka bir ifadeyle “şey”lerin fiyatı vardır; her türlü fiyatın üstünde olan, dolayısıyla eşdeğeri olmayan insan ise, değerlidir. Fiyatı olanın yerine eşdeğer olarak başka bir şey konulabilir. İnsanların genel eğilimlerine ve gereksinimlerine ilişkin şeylerin piyasa fiyatı varken, bir şeyin kendisinin amaç olmasının tek koşulunu oluşturan şeylerin ise, yalnızca görelî bir değeri, yani fiyatı değil, iç değeri vardır; yani değerlidir. Bu nedenle insan, bütün araçların kullanılmasında en üstün sınırlayıcı koşul olarak, yani hep aynı zamanda amaç olarak eylemlerin bütün maksimlerinin temeline konmalıdır (Kant, 1982: 34).

Bu açıdan, kendisi amaç olan insanın değerinin korunmasıyla doğrudan ilgili olan bazı ürünlerin, -Kant'ın tabiriyle araçların ya da şeylerin- bu arada hayat kurtaran ilaçların bir fiyatının olup olamayacağı ya da en azından bunların fiyatlarının belirlenmesinin salt piyasa kurallarına göre iş yapan firmalara bırakılmasının ahlakiliği tartışmalıdır. Çünkü, söz konusu ürünler, yani temel ilaçlar bir yaşam-kalım meselesidir. Dolayısıyla, ilaç firmalarının ticari faaliyet alanı doğrudan insanların ızdıraplarını azaltan, hayatlarını kurtaran ve yaşam kalitesini artıran bir alandır. İnsanların hayatta kalmak için ihtiyaç duyduğu ilaçlar, bu açıdan fiyatları rekabet koşullarınca piyasa da belirlenen bir parfüm ya da ojeyle aynı kapsamda değerlendirilebilir mi? (Maitland, 2002: 451-480). Pek çok insan sağlıklı yaşayabilmek, hatta yaşayabilmek için ilaçlara ve sadece belli bir ilaca zorunlu olarak ihtiyaç duymaktadır. Diğer ürünlerin aksine çoğu zaman spesifik bir ilacın muadili olmadığından ve reçeteli satıldığından pazarlık ya da tercih olanağı da söz konusu değildir. Bu nedenle, diğer ürünler için geçerli olan rekabet koşulları özellikle reçeteli ilaçlar için geçerli değildir.

İlaç sanayiinde sorumlu yöneticilerin kararları yalnızca ilgili işletmeyi ve onun çalışanlarını etkilemez, aynı zamanda işletmeye bir katkısı olmayan hasta insanları da ilgilendirir. Bu açıdan Goodpaster'ın "ahlaksal sağduyu" başlığı altında önerdiği dokuz davranış kuralından ilki olan "kimseye doğrudan zarar verme"me kuralı (Akt. Leisinger, 2000: 91), ilaç firmalarına ilişkin getirilmek istenen işletme etiği kuralları için yeterli olamamaktadır. Çünkü, ilaç firmalarının özellikle fiyat politikalarının belirlenmesi ve araştırma geliştirme faaliyetlerinin yöneltileceği hastalıklara ilişkin alacakları kararlardan "doğrudan" ve "dolaylı olarak" milyonlarca insan etkilenmektedir. Bu noktada firma sahiplerinin olası etik eylemleri bir kişi-kişi ilişkisine değil, kişi "durum" ilişkisine dayanır:

"Bir kişi eylemde bulunurken, karşı karşıya olduğu veya yüzünü görmediği, yakınındaki-uzağındaki insanlarla -kişi olarak kim olduklarını bilmediği insanlarla- ilgili bir şey yaparken de hep bir etik ilişki içindedir: yaptığını hep belirli bütünlükte bir kişi olarak yapmakta, hep değer sorunlarıyla yüklü eylemde bulunmaktadır" (Kuçuradi, 1999: 85).

İlaçlar söz konusu olduğunda onu değerli yapan, kanaatimizce, piyasada gördüğü yoğun talep ya da az bulunurluğu değil, insanın değeriyle olan doğrudan ilişkisidir; ilacın benzerleri yani diğer ürünler arasındaki özel yeridir. Başka bir ifadeyle, insanın değerinin korunmasındaki özel önemidir.

Diğer taraftan, özellikle mevcut ekonomik ilişkilerin zorlamalarından kaynaklanan bu sorunların gösterilmesinin ve ilkelerin bu şekilde ortaya konmasının temel ilaçlara erişim hakkının hayata geçirilmesinde yeterli olmayacağı açıktır. Çünkü "firmalar, insan hakları belgelerinin devletler için

yazılmış olmasından yola çıkarak bu belgeleri genellikle dikkate almama eğilimindedirler” (Jungk, 2008: 4). Son yıllarda sorunların çözümüne yönelik bazı uluslararası belgeler yayınlanmaktadır. OECD’nin “Çokuluslu Şirketler için Rehber”i (2000) de bunlardan biridir. Söz konusu rehberin insan haklarına ilişkin geniş bir açılımı olmasa da, çokuluslu şirketlerin faaliyette buldukları ülkelerin uluslararası hukuktan doğan insan haklarına ilişkin yükümlülüklerine saygı göstermeleri beklenmektedir.

Bu konuda, özellikle son on yılda, BM ve ilgili organları yoğun bir faaliyet yürütmektedir. BM Küresel İlkeler Sözleşmesi (*UN Global Compact*) insan hakları, iş, çevre ve yolsuzlukla mücadele alanlarında firmalar için on ilke belirlemiştir. İlk iki ilke insan hakları alanını düzenlemektedir. Bu ilkelere göre, “firmalar, uluslararası alanda ilan edilmiş olan insan haklarının korunmasına saygı göstermeli ve desteklemelidir”. “Firmalar aynı zamanda insan hakları ihlallerine iştirak etmemelidir”. Ancak, söz konusu ilkeler muğlak olmalarının yanında şirketler için ayrıntılı hükümler içermemektedir. BM İnsan Hakları Alt Komisyonu’nun “Ulusötesi Şirketler ve Diğer Ticari Girişimlerin İnsan Haklarıyla İlgili Sorumlulukları Hakkında Normlar”ı (ECOSOC, 2003) ise, daha ayrıntılı düzenlemeler içerir ve doğrudan doğruya şirketlerin insan haklarıyla ilgili sorumluluklarını netleştirme amacı güden uluslararası girişimlere örnek teşkil eder.

Doğrudan doğruya insanla ilgili bir sektör olan ilaç sektöründeki firmaların stratejilerini, politikalarını, programlarını, projelerini oluştururken ve faaliyetlerini yürütürken hangi pratik kurallarla hareket edecekleri BM Özel Raportörü Paul Hunt’ın Raporu’nda ayrıntılı bir şekilde serimlenmektedir. “İlaç Firmaları İçin İlaçlara Erişimle İlgili İnsan Hakları Rehberi” (2007) adını taşıyan Raporun temel amacı ilaç firmalarına uygulamada rehberlik sağlamaktır. Bu Rapor, bugün bu alanda yapılan en kapsamlı çalışmadır. Hunt, Raporun giriş bölümünde sağlık hakkının yaşama geçirilmesinde temel sorumluluğun devletlerde olduğuna vurgu yapmaktadır. Ancak, devletlerin sağlık hakkının gereğini yerine getirmesinde ilaç firmalarının olumlu ve olumsuz anlamda çok önemli etkilerinin olduğuna da değinir. İnsan haklarının gerçekleştirilmesinde devlet dışı aktörlerin ödevi hemen her zaman “saygı gösterme” çerçevesinde değerlendirilmektedir. Ancak Hunt’ın Raporu, ilaç firmalarının insan haklarına ilişkin yükümlülüklerini sadece saygı göstermekle sınırlı tutmamış, “gerçekleştirme” ödevini de yüklemiştir. Bu açılardan Hunt’ın Raporu şöyle özetlenebilir:

İlaç firmalarının “saygı gösterme” (negatif) yükümlülüğü

1. Firmalar misyonunu oluştururken genel olarak insan haklarının özel olarak da erişilebilir en yüksek sağlık standardı hakkını açıkça tanımalı ve bu temel hakların ihlaline yol açabilecek her türlü davranıştan kaçınmalıdırlar.
2. Firmalar, ikamet ettikleri ya da faaliyette buldukları devletlerin ulusal hukukuna riayet etmelidir.
3. Firmalar, sağlık hakkını da içerecek şekilde devletlerin ulusal ya da uluslararası hukuktan kaynaklanan insan hakları normlarına aykırı hareket etmelerini teşvik edecek herhangi bir davranıştan kaçınmalıdır.
4. Firmalar, TRIPs Sözleşmesi'nin paralel ithalat ve zorunlu lisansla ilgili hükümleri de içerecek şekilde, ilaçlara erişimde esneklik sağlayan hükümlerinin devletler tarafından uygulanması aleyhinde ve TRIPs Sözleşmesiyle getirilenden daha fazla olarak (zorunlu lisans hakkında ilave sınırlamalar getirilmesi gibi) fikri mülkiyet çıkarlarının korunması talebiyle ilgili ülkelerde lobi faaliyetlerinde bulunmamayı taahhüt etmelidir. Ayrıca firmalar TRIPs-Artı için lobi faaliyetlerinde bulunmamalıdır.
5. Firmalar, devletlerin kamu sağlığını korumasını ve herkesin temel ilaçlara erişimini kolaylaştıran Kamu Sağlığı ve TRIPs Sözleşmesi Hakkında Doha Deklarasyonu'nun sözüne ve ruhuna saygı göstermelidir.

İlaç firmalarının “gerçekleştirme” (pozitif) yükümlülüğü

1. Firmalar, kendi strateji, politika, program, proje ve faaliyetlerini formüle eder ve uygularken, dezavantajlı olarak nitelendirilen; yokluk içinde olan kişi ve gruplar ile ayrımcılığa maruz kalan kadınların ve çocukların en yüksek sağlık standardı hakkından faydalanabilmeleri için özel bir gayret göstermelidir.
2. Firmalar BM Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne katılmalıdır.
3. Firma, kendi ilaca erişim stratejisi için sorumluluk alacak ve hesap verecek, yönetim kurulu düzeyinde bir yönetim sistemi oluşturmalıdır.
4. Firmalar, görmezden gelinen hastalıklara karşı araştırma ve geliştirmeye katkıda bulunmak için kamusal bir taahhütte bulunmalı ve

ilgili sivil toplum örgütlerine danışmalıdır. Firmalar, görmezden gelinen hastalıklar için araştırma ve geliştirme çalışmalarını ya kurum içi sağlamalı, ya da dışarıdan desteklemeli ve bu hastalıklara ilişkin çalışmalarını ifşa etmelidir.

5. Firmalar, düşük ve orta gelirli ülkelerin yerel firmalarıyla teknoloji transferi anlaşmaları yapmalıdır.

6. Firmalar, fiyat politikalarını oluştururken ülkelerin kalkınmışlık düzeyini hesaba katmalıdır. Düşük, orta ve yüksek gelirli ülkelerde farklı ilaç fiyatlandırmalarına gitmelidirler.

SONUÇ

Uluslararası Ekonomik Sosyal ve Kültürel Haklar Sözleşmesi (1966) gibi insan hakları sözleşmeleri ilk defa onaylandıklarında sağlık hakkı ve kamu sağlığı konuları devletlerin öncelikli sorumluluğu olarak ilan edilmişti. Başka bir ifadeyle, sağlık hakkının korunması ve geliştirilmesi taraf devletlerin öncelikli yükümlülüğü idi. Ancak, özellikle 1990'lardan sonra ekonomik alanda yaşanan küreselleşmenin sonuçlarından biri devletlerin faaliyet alanlarının ve işlevlerinin dönüşmesi oldu. Küreselleşme olarak adlandırılan bu süreçte, devletin pek çok işlevi *de facto* ve *de jure* devlet-dışı aktörler tarafından yerini getirilmeye başlandı. Sağlık sektörü de bu dönüşümden en fazla etkilenen sektörlerden biri oldu. Sağlık sektöründen devletin elini çekmesiyle boşalan yer, özel sağlık hizmeti sağlayıcıları, sağlık sigortası şirketleri, sağlık idaresi örgütleri, biomedikal araştırma kuruluşları ve ilaç firmaları tarafından dolduruldu. Ayrıca, gelişmekte olan pek çok ülkede sağlıkla ilgili siyasi kararlar artan bir şekilde uluslararası ticaret rejimlerinin, uluslararası finans kuruluşlarının, kredi ve kalkınma yardımlarının konusu haline geldi. Bunun sonucu olarak, çoğu gelişmekte olan ülke ve bu ülkelerin fakir ve diğer dezavantajlı konumda bulunan yurttaşlarının sağlık durumlarında gerileme yaşandı (Asher, 2004: 64).

Bu dönüşüm, sadece GATTs ve TRIPs gibi uluslararası ticari sözleşmelerle, sağlık hakkının ve bu arada temel ilaçlara erişim hakkının özellikle gelişmekte olan ülkelerde yaşama geçirilmesinde engeller çıkarmamış, ayrıca bazı ulusötesi şirketlerin -özellikle jenerik ilaçlarla ve zorunlu lisanslarla ilgili olan- faaliyetleri de düşük gelirli ülkelerin bu ilaçlara erişimi konusunda ciddi sorunlar doğurmuştur.

Öte yandan, biomedikal araştırma kuruluşlarının ve ilaç firmalarının yürüttüğü yeni ilaçların bulunması, geliştirilmesi, test edilmesi ve lisanslanması

sürecinin yüksek maliyetli olması, bu kuruluşların küresel pazarın zorlamalarıyla kendi maliyetlerini karşılama ve kar edip yeni yatırım alanları yaratmak amacıyla hareket etmesine yol açmaktadır. Bu durum, ulusötesi ilaç firmalarının özellikle gelişmekte olan ülke yurttaşlarının temel ilaçlara erişiminde hayati önem kazanan jenerik ilaç, zorunlu lisans ve paralel ithalat gibi uygulamalar aleyhinde ilgili ülkeler nezninde lobi faaliyetleri yürütmesine yol açmaktadır. Özellikle, ulusötesi firmaların bu türden davranışları gelişmekte olan çoğu ülkede temel ilaçlara erişimin olanaklı olması halinde kolayca önlenilecek milyonlarca ölüm ve sakat kalma vakasının -dolaylı da olsa- nedenlerinden biri olmaktadır.

Devletlerin işlevlerinin bu derece daralmadığı geçmiş yıllarda sağlık ve temel ilaçlara erişim hakkıyla ilgili olarak sorumlulukların belirlenmesi ve bu sorumlulukların gereklerinin yerine getirilmesinde hesap sorulabilme, bugünkü gelişmelerle kıyaslandığında daha kolay olduğu söylenebilir. Günümüzde yaşanan sorunların nedeni bu mevcut durum gibi görünmektedir. Yani, bir taraftan ulusötesi şirketlerin haklarını koruyan, -yatırımları güvenceye alan yatırım anlaşmaları ve bu anlaşmalar ihlal edildiğinde yaptırım sağlayan mekanizmalar gibi- çok sayıda uluslararası mekanizma mevcutken, diğer taraftan şirketlerin insan haklarını destekleme gibi hukuki bir ödevi ne ulusal ne de uluslararası alanda düzenlenmiştir. Küresel düzeyde yaşanan bu sıkıntıların farkına varan BM ve ilgili organları sorunun çözümüne yönelik yoğun bir faaliyet yürütmektedir. Bu faaliyetler çoğunlukla yaptırım olanağı olmayan BM Genel Kurul Kararları ve Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesinin Genel Yorumları ile Dünya Sağlık Örgütü gibi çeşitli BM organlarının karar ve çalışmalarının konusu olmaktadır.

Bu nedenle, mevcut hukuksal boşluğu giderme çabalarında felsefi etik, mesleki etik ya da iş etiği ön plana çıkmakta ve ilaç firmaları için belli bazı normlar getirilmeye çalışılmaktadır. Bu Çalışmanın başlıca amacı da ilaç firmaları için etik davranış kurallarının türetilebileceği yerin insanın değeri ve bu değerden türeyen insan hakları ilkeleri olduğunu göstermektir. Fikri mülkiyet hakları ve patent ile sağlık hakkı arasında ilaç örneğinde yaşandığı gibi zaman zaman ortaya çıkan çatışmaları ortadan kaldırılabilmek ya da en azından asgariye indirebilmek bilgisel olarak temellendirilmiş insan hakları fikriyle mümkün görünmektedir. Bu nedenle, ilaç firmaları karar organlarının kararlarını alırken ve faaliyetlerini yürütürken sürekli olarak göz önünde bulundurmaları gereken “insanın değeri”dir. Karar alıcılar, insanları sadece bir araç değil, ama aynı zamanda hep bir amaç olarak görmelidir. Böylelikle, ilaç firmalarının yöneticileri aldıkları kararlarla sadece hiç görmedikleri ya da tanımadıkları kişilerde mevcut olan değeri korumakla kalmayacaklar, aynı zamanda insan türünün birer üyesi, birer insan olarak kendi değerlerini de koruyacaklar, “değerli” bir yaşam sürmüş olacaklardır.

Bu anlamda ticaret, sırf kişisel çıkarı azamileştirecek bir etkinlik olarak değil, aynı zamanda insanın refahını artıracak bir araç olarak düşünülmelidir. Ticari çıkarlar insan haklarının korunması önünde bir engel teşkil etmemeli ya da ticaret faaliyetler küresel ve ulusal ölçekte insan haklarının yaşama geçirilmesinde engel oluşturmamalıdır. İlaçta patent koruması söz konusu olduğunda, kişilere ve kurumlara tanınan hakların sınırının çizilmesinde kişisel, grupsal, sınıfsal vb. çıkarların ağır basmasının önüne geçilmelidir.

Özellikle, dolaylı olarak korunan temel haklar söz konusu olduğunda bu hakların yaşama geçirilmesinde asli sorumlu devletler ve bu devletlerin ilgili organlarıdır. Bu nedenle, mevcut ekonomik ilişkiler de göz önüne alındığında devletler ve özel sektörde faaliyet gösteren şirketlerin işbirliği içinde olmaları önem taşımaktadır. Devletlerin insan haklarını üçüncü kişilere karşı “koruma” ödevinin şirketleri de içerdiği akılda tutulmalıdır.

Sonuç olarak, ilaç firmalarının insan haklarıyla ilgili etik sorumluluklarının neler olması gerektiğine ilişkin kapsamlı bir Rapor hazırlayan BM Özel Raportörü Paul Hunt’ın Raporu ve sağlık hakkının genel çerçevesini çizen BM Ekonomik Sosyal ve Kültürel Haklar Komitesininin 14 numaralı Genel Yorumu önemli bir rehber niteliği taşımakla beraber, söz konusu girişimlerin uygulamada gerçeklik kazanması, koruma ve yaptırım mekanizmaları da getiren uluslararası anlaşmalarla desteklenmesi ile mümkün olacaktır. Ancak, şu husud da gözden kaçırılmamalıdır ki, sorun sadece ilaç firmaları için bir takım normların egemen kılınmasıyla aşılamaz. Sorun aynı zamanda, insanın değerinin bilgisiyile donanmış siyasetçiler, karar-alıcılar ve uygulayıcılar ile aşılabılır.

NOTLAR

¹ Örneğin, Uluslararası Sivil ve Siyasal Haklar Sözleşmesi’nde (1966) seyahat ve yerleşme özgürlüğü, toplanma özgürlüğü, dernek kurma özgürlüğü, ifade ve kanaat özgürlüğü, din ve inanç özgürlüğü sağlık hakkı ve kamu sağlığı gerekçesiyle kısıtlanabilir.

² Bu haklar kişinin güvenliğine ilişkin istemleri örneğin; yaşama hakkı, işkence ve insanlık dışı muamele görmeme hakkı gibi haklar ile düşünce özgürlüğü, barışçı bir biçimde toplanma özgürlüğü gibi “temel özgürlükleri” içerir.

³ İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi’nin, 25. maddesi; Avrupa Birliği Temel Haklar Sözleşmesi’nin 35. maddesi; Uluslararası Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Sözleşmesi’nin 12. maddesi; Çocuk Hakları Sözleşmesi’nin 24. maddesi; Kadına Karşı Her Türü Ayrımcılığın Önlenmesine Dair Sözleşme’nin 12. maddesi sağlık ve tıbbi bakım hakkını güvence altına almaktadır.

⁴ Fikri mülkiyet hakkının insan hakkı olma niteliğini gözden geçirme ihtiyacı sadece sağlık hakkının hayata geçirilmesindeki bazı olumsuz etkilerinden

kaynaklanmamaktadır. Fikri mülkiyet hakkı kimi uygulamalarda beslenme hakkı ve bazı başka haklarla da çatışmaktadır.

⁵ Devletlerin, insan haklarına ilişkin –uluslararası bildirge ve sözleşmelerde ifadesini bulan– üç tip sorumluluğundan bahsedilir: “saygı gösterme”, “koruma” ve “gerçekleştirme”. Saygı gösterme yükümlülüğü, devletlerin belli hakların kullanımını engellememesi anlamına gelir. Koruma yükümlülüğü, devletlerin başkaları tarafından gerçekleştirilebilecek hak ihlallerini önlemek için gerekli tedbirleri almasıdır. Gerçekleştirme yükümlülüğü ise, devletlerin bu hakların yaşama geçirilmesi için uygun hukuki, idari, mali ve diğer araçları kullanmasıdır. Temel ilaçlara erişim hakkı, özellikle, devletlerin üçüncü tip yükümlülüğü yani, gerçekleştirme yükümlülüğü ile yakından ilgilidir.

⁶ Ulusal düzeyde sosyal adaletsizlik kişi merkeze alınarak bakıldığında, dolaylı korunan kişi haklarının –ya da bazılarının– hiç korunmadığı durum değildir. Böyle hakların bir ülkede ilgili “bütün yurttaşlar” için korunmadığı durumdur. Bu açıdan bakıldığında, sosyal adaletsizlik etik bir sorundur. Devlet merkeze alınarak bakıldığında ise sosyal adaletsizlik, siyasal bir olgu olarak, toplumsal ilişkilerin düzenleniş tarzıyla ilgili, başka bir deyişle yurttaşlara devletçe tanınan veya tanınmayan haklarla ve sağlanan veya sağlanmayan olanaklarla ilgili bir olgu olarak karşımıza çıkar. (Kuçuradi, 2007a: 14)

⁷ BM Özel Raportörü Paul Hunt, BM İnsan Hakları Komisyonu için hazırladığı Rapor’da, dünyada 2 milyar insanın temel ilaçlara erişemediğinden bahsetmektedir. Aynı Raporda, dünyadaki ilaçların % 90’ının dünya nüfusunun %15’i tarafından tüketildiği belirtilmektedir (Hunt, 2003).

⁸ Bunlar dışında form patenti, türev patenti, etkin madde karışım patenti, formülasyon patenti ve endikasyon patentleri de vardır. Form patenti yeni bir molekülün yeni bir kristal formuyla ilgilidir. Türev patenti, bilinen ya da yeni bir molekülden hareketle oluşturulan yeni bir moleküle ilgili patenttir. Etkin madde karışım patenti, bilinen ya da yeni etkin maddelerin ya da türevlerinin karışımının kullanımı ile ilgili patenttir. Formülasyon patenti, herhangi bir aktif maddenin etkisinin gerçekleşmesi için değişik katkı maddeleri ile birleştirilmesi, vücuda verilmesi, dozajıyla ilgili patenttir. Endikasyon patenti ise, ilacın vücuda uygulanmasından sonra elde edilecek endikasyonlar, etkiler ve sonuçlarla ilgili patenttir (Yalçınar, 2002: 23, 24).

⁹ Danıştay 10. D. E., 2002/3812, K. 2004/4064, T. 26.04.2004 (Bkz. Huysal, 2010: 62).

¹⁰ BM İnsan Haklarının Korunması ve Geliştirilmesi Alt Komisyonu, 52. Oturum, 2000/7 Sayılı Karar, E/CN.4/Sub.2/RES/2000/7.

¹¹ BM “İnsani Kalkınma Raporu” (2000), TRIPs Sözleşmesinden istifade eden ülkelerin teknolojik açıdan ilerlemiş ülkeler olduğuna dikkat çeker. Buna göre, gelişmiş ülkelerin tüm patentlerin %97’sini, küresel şirketlerin de tüm teknoloji ve ürün patentlerinin %90’ını elinde bulundurduğu tahmin edilmektedir. TRIPs Sözleşmesinin patent korumasına ilaçları da dahil etmesinin özellikle fakir ülkeler için yarattığı sorunları görmek için BM tarafından hazırlanan raporlara göz atmak yeterli olacaktır. BM Milenyum Kalkınma Hedefleri Raporu’na (2006) göre, 2004 yılında 10.5 milyon beş yaş altı çocuk –çoğu önlenebilir hastalıklardan– hayatını kaybetmiştir. Bu çocuklardan %94’ü sadece 60 ülkede yaşamaktaydı.

¹² BM Özel Raportörü Paul Hunt üç tip hastalıktan bahsetmektedir. Birinci tip, hem fakir hem zengin ülkelerde çok sayıda insanı etkileyen Hepatit B gibi hastalıklar. İkinci tip, –görmezden gelinen hastalıklar olarak da nitelendirilen– çoğunlukla hem zengin hem

de fakir ülkelerde ama fakir ülkelerde daha fazla görülen HIV/AIDS, tüberküloz gibi hastalıklar. Üçüncü tip hastalıklar –aşırı görmezden gelinen hastalıklar- ise çok büyük oranda gelişmekte olan ülke insanların maruz kaldıkları ve bir milyardan fazla insanı etkileyen, nehir körlüğü, uyku hastalığı gibi hastalıklardır. Birinci tip hastalıklar durumunda, ilaç sektöründe araştırma ve geliştirmelerin teşvik edilmesinde zengin ülkelerde piyasa mekanizması, temel araştırmalar için kamu fonları ve patent koruması fayda sağlamaktadır. Ancak, fakir ülkelerin teknolojik ve ekonomik gelişmişlik düzeyi ilaç ve aşıların geliştirilmesine imkan tanımamakta, patent koruması ve yüksek fiyatlar mevcut ilaçların temini önünde bir engel teşkil etmektedir. İkinci tip hastalıklar için yapılan araştırma ve geliştirme faaliyetleri ise küresel ihtiyaca göre değil daha çok zengin ülke piyasalarının talepleri doğrultusunda şekillenmektedir. Üçüncü tip hastalıklar, yani fakir ülkelerin maruz kaldıkları hastalıklar söz konusu olduğunda ise, zengin ülkelerde işleyen piyasa mekanizması işlememektedir. TRIPs rejimi bu mahrumiyete ivme kazandırmaktadır (Hunt, 2003).

¹³ Paralel ithalat, “bir ürünün üreticisinin veya dağıtıcısının izni olmadan, ürünün düşük fiyatlı satıldığı ülkeden alınarak yüksek fiyatla satıldığı diğer bir ülkeye ithal edilerek satılmasıdır” (Kayacan, 2001: 31).

¹⁴ Aslında bu anlayış, iş etiğinin gerekliliğine ilişkin yaygın bir anlayıştır. Örneğin, şu şekilde düşünülür: Bir işletmenin etik davranışlar sergilemesi onun saygınlığını artıracak, dolayısıyla rekabet için avantaj sağlanacak ve söz konusu firmanın borsadaki değeri de artacaktır.

KAYNAKÇA

- Abacıoğlu, N. (1982) “İlacın Ekonomi Politikasına Yaklaşım-I, Meta Olarak Sağlık ve İlaç: Kullanım Değeri ve Değer”, **Ankara Eczacılık Odası Bülteni**, 4(5).
- Abacıoğlu, N., A. Dikmen (2005) “Meta Olarak İlaçta Sınai ve Fikri Mülkiyet Rejiminin Ekonomi Politikası”, **Türkiye Sosyalist İktisat Kongresi**, 17/18 Aralık 2005.
- Arslan, M. (2001) **İş ve Meslek Ahlakı**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Asher, J. (2004) **The Right to Health: A Resource Manual for NGOs**, Commonwealth Medical Trust.
- Ayiter, N. (1981) **Hukukta Fikir ve Sanat Ürünleri**, Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi.
- Chapman R.A. (2001) “Approaching Intellectual Property as a Human Right: Obligations related to Article 15(I) (c)”, **Copyright Bulletin**, Unesco Publishing, XXXV(3), 4-36.

- Chapman R.A. (2007) "A Human Rights Perspective on Intellectual Property, Scientific Progress, and Access to the Benefits of Science", WIPO web sitesi, www.wipo.int/tk/en/hr/paneldiscussion/papers/pdf/chapman.pdf.
- Duska, R. (2000) "Business Ethics: Oxymoron or Good Business?", **Business Ethics Quarterly**, 10(1), 111-129.
- ECOSOC (2003) **İnsan Haklarının Korunması ve Geliştirilmesi Alt Komisyonu**, 55. Oturum, E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2.
- Eren, İ. (2004), "Gelişmekte olan Ülkeler ve Türkiye'de İlaç Ürünlerine Yönelik Fikri Mülkiyet Rejimi Değişikliklerinin Siyasal İktisadı", **Toplum ve Hekim Dergisi**, 19(5), 393-390.
- Goodman, T. (2005) "Is There a Right to Health", **Journal of Medicine and Philosophy**, 30, 643-662.
- Gostin, O.L. (2001) "Public Health, Ethics and Human Rights: A Tribute to the Late Jonathan Mann", **Journal of Law, Medicine & Ethics**, 29(2001), 121-130.
- Hirsch, E. (1948), **Fikri ve Sınai Haklar**, Ankara: Ankara Üniversitesi.
http://www.humanrightsbusiness.org/020_project_publications.htm
- Hunt, P. (2003) "The Right to Everyone to the Enjoyment of the Highest Attainable Standard of Physical and Mental Health", **Report for UN Human Rights Commission**, E/CN.4/2003/58.
- Hunt, P. (2007) "Human Rights Guidelines for Pharmaceutical Companies in relation to Access to Medicines", **Report for UN Human Rights Commission**, New York: United Nations.
- Huysal, A.S. (2010) **İlaç Patenti**, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Jungk, M. (2008) "Defining the Scope of Business Responsibility for Human Rights Abroad", **The Human Rights & Business Project**, The Confederation of Danish Industries, The Danish Center for Human Rights.
http://www.humanrightsbusiness.org/020_project_publications.htm
- Kant, I. (1982) **Ahlak Metafizığının Temellendirilmesi**, (Çev. İ. Kuçuradi), Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- Kayacan, V. (2001) **İlaçta Patent Korumasının Etkileri ve Koruma Tedbirleri**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

- Kuçuradi, İ. (2000) “Felsefi Etik ve ‘Meslek Etikleri’, (Yay. Haz. H. Tepe), **Etik ve Meslek Etikleri –Tıp, Çevre, İş, Basın, Hukuk ve Siyaset**, Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu,.
- Kuçuradi, İ. (2007a) **İnsan Hakları Kavramları ve Sorunları**, Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu.
- Kuçuradi, İ. (2007b) “Etiğe Yaklaşımlar, Etikte Yaklaşımlar ve Bir ‘Evrensel Etik’ Düşüncesi” iç. N. Güngör Ergan, E. Burcu, B. Şahin, M. Kamanlıoğlu (der.) **Prof.Dr. Nihat Nirun’a Armağan**, Ankara: Hacettepe Üniversitesi, 119-128.
- Leary, A.V. (1994) “The Right to Health in International Rights Law”, **Health and Human Rights**, 1(1), 24-56.
- Leisinger, M.K. (2000) “İşletme Etiği, Çokuluslu Şirketler ve Gelişmekte Olan Ülkeler”, (Yay. Haz. H. Tepe) **Etik ve Meslek Etikleri –Tıp, Çevre, İş, Basın, Hukuk ve Siyaset**, Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu, 75-102.
- Loff, B., M. Heywood (2002) “Patents on Drugs: Manufacturing Scarcity or Advancing Health?”, **Journal of Law, Medicine and Ethics**, 30(4), 621-631.
- Maitland, I. (2002) “Priceless Goods: How Should Life-Saving Drugs Be Priced?”, **Business Ethics Quarterly**, 12(4), (Oct., 2002), 451-480.
- Oğuzman, K., N. Barlas (2005) **Medeni Hukuk**, İstanbul: Beta Yayınları.
- Ortan, A.N. (1979), **Patent Lisansı Sözleşmesi**, Ankara.
- Ortan, A.N. (1987), **İşçi Buluşları Hukuku**, İzmir.
- Özel, Ç. (2002) **Marka Lisansı Sözleşmesi**, Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Özlem, D. (2004) **Etik – Ahlak Felsefesi**, İstanbul: İnkılap Yayınevi.
- Pfizer (2003) **Türkiye’de İlaçta Veri Koruması ve Uygulanmasının Mali Etkileri**, (Baykara/Çaylı/Çelik/Tokat/Ünalın), Ankara.
- Sterckx, S. (2004) “Patents and Access to Drugs in Developing Countries: An Ethical Analysis”, **Developing World Bioethics**, 4(1), 58-75.
- Şehirli, F.H. (1998) **Patent Hakkının Korunması**, Ankara Turhan Kitabevi.
- Vogel, D. (1991) “The Ethical Roots of Business Ethics”, **Business Ethics Quarterly**, 1(1), 101-120.

WHO (2000) **The Use of Essential Drugs: Ninth Report of the WHO Expert Committee**, (WHO MD; 2000; 61 pages).
<http://www.who.int/medicinedocs/en/d/Js2281e.16>.

Yalçın, U. (2002) “İlaç ve Patent Türkiye’de ve Dünyada Son Gelişmeler”, **FMR**, 2002/3, 15-44.

Yılmaz, İ. (1995/1996) “Avrupa Topluluğunda Fikri ve Sınai Haklar”, **Avrupa Araştırmaları Dergisi**, 4(1-2).

KURUMSAL İTİBAR VE İMAJIN HASTANELERİN PERFORMANSI İLE İLİŞKİSİ

Songül ÇINAROĞLU*
Bayram ŞAHİN**

Özet

Bu çalışma ile, Ankara'da bulunan özel ve kamu hastanelerinde görev yapmakta olan hastane yöneticilerinin ve bu hastanelere başvuran poliklinik hastalarının kurumsal itibar ve imaj algıları arasında fark olup olmadığının belirlenmesi ve kurumsal itibar ve imaj algılarının hastane performans göstergeleri ile ilişkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırmada, kurumsal itibar ve imaj algılarının tespit edilmesi için Ankara metropolitan alanda bulunan toplam yirmi hastaneye Ocak-Temmuz 2011 tarihleri arasında başvuran 400 poliklinik hastası ve bu hastanelerde görev yapmakta olan 90 hastane üst düzey yöneticisine anket uygulanmıştır. Hastane performans göstergelerinin elde edilmesinde ikincil verilerden yararlanılmıştır. Araştırmada hastalar ve hastane yöneticilerinin kurumsal itibar ve imaj algıları arasında farklılıklar olduğu ($p<0,05$) bulunmuş ve kurumsal itibar ve imaj algısı ile personel memnuniyeti arasında güçlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Araştırma sonuçları literatürde oldukça tartışılan bir konu olan algılanan kurumsal itibar ve imajın performans göstergelerine nasıl yansıdığı konusunda açıklayıcı bilgiler sunmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Kurumsal itibar, kurumsal imaj, hastane performans göstergeleri.

Abstract

The Relationship between Corporate Reputation and Image with Hospital Performance

The aim of this study is to specify whether hospital managers and patients differ in their perceptions of corporate reputation and image of hospitals and to identify the relationship between corporate reputation and image with hospital performance indicators. In order to determine the perceptions of corporate reputation and image, questionnaires were distributed to a total of 400 patients

* Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, Sağlık İdaresi Bölümü, 06800, ANKARA, cinaroglus@hotmail.com

**Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, Sağlık İdaresi Bölümü, 06800, ANKARA, baysahin@hacettepe.edu.tr

that applied to the twenty public and private hospitals located in Ankara metropolitan area between January and July 2011 and 90 managers in these ospitals. To obtain the hospital performance indicators, the secondary data were used. It was found that there were differences between the perceptions of patients and hospital managers about corporate reputation and image ($p<0.05$) and there were strong relationships between hospital corporate reputation and image with personnel satisfaction. The findings of this study provide explanatory information on how corporate reputation and image can reflect on the performance indicators, a very important topic in the literature.

Keywords: Corporate reputation, corporate image, hospital performance indicators.

GİRİŞ

Sağlık sektörü çoğu gelişmiş ülkelerde ekonominin hızla büyüyen bir alanıdır. Hükümetler bu alana doğrudan ya da dolaylı olarak büyük miktarda paralar yatırmakta ve bu sektörden yüksek kalitede hizmetler beklemektedirler. Gerçekte bu sektörün performansı diğer sektörlerden önemli ölçüde farklıdır ve sektör genellikle uzun bekleme süreleri, düşük verimlilik, stresli çalışma koşulları ve memnuniyetsiz hastalarla tanımlanmaktadır (Purbey *vd.*, 2007: 242). Potansiyel bir hasta, her konuda kendisine eşit hizmet sunan hastaneler arasında seçim yapması gerektiğinde, bilgi asimetrisinin olduğu bu pazarda en değerli varlığı olan sağlığını riske atmamak için kurumsal itibar ve imajı daha yüksek olan hastaneden yana tercihte bulunma eğilimi taşıyacaktır. Hedef kitlenin herhangi bir örgütün kurumsal itibar ve imajına ilişkin algıları diğer sektörlerle karşılaştırıldığında hizmet sektörü için daha fazla önem taşımaktadır (Nguyen, Leblanc, 2001: 227).

Kurumsal itibar ve imaj bir işletmeye rekabet avantajı kazandıracak değer temelli varlıklardandır. Bir işletmenin kurumsal itibar ve imajına yönelik pozitif algılar o işletmenin üreteceği performans sonuçlarının olumlu olacağı beklentisini beraberinde getirecektir. Bu beklenti hem müşterilerin hem de çalışanların işletmeye karşı duydukları güven ile beslenecektir. Sonuçta işletmenin geçmişten getirdiği performans sonuçları o işletme hakkındaki kurumsal itibar ve imaj algılarına yansiyacak ve bu algılar mevcut performans sonuçlarından etkilenecek uzun vadede insanların zihninde o işletmeye ait bir kurumsal itibar ve imaj oluşacaktır.

Bu araştırma, hem hastalar hem de hastane üst düzey yöneticilerinin Ankara'da bulunan hastanelerin itibar ve imajlarına yönelik algıları ve bu algılar arasındaki farklılıkları ortaya koymakta, aynı zamanda bu algıların hastanelerin çeşitli performans göstergeleri ile ilişkisini değerlendirmektedir.

1. LİTERATÜR ÖZETİ

1.1. Kurumsal İtibar ve İmajın Hastaneler Açısından Önemi

İtibar kelimesi Latince'de itimat etmek anlamına gelen 'reputance'den gelmektedir (Balmer, 1998: 970). İtibar kavramsal olarak güveni, saygınlığı ve kredibilitiyi simgelerken, İngilizce karşılığı olan reputation'ın anlamları arasında 'nam, ün, şan' yer almaktadır. Buradan yola çıkarak itibar ve şöhret arasında bir paralellik olduğu, ancak bunun nedensel, başka bir deyişle zorunlu bir bağ olmadığı dikkate alınmalıdır. İtibar 'meşhur olmak' değildir, itibar para ile satın alınabilecek bir ürün ya da hizmet de değildir. Çok paramız olabilir ama itibarımız bu para ile ters orantılı bir şekilde yerlerde sürünüyor da olabilir (Kadıbeşgil, 2006: 118).

Fombrun (1996: 37)'a göre kurumsal itibar, işletmenin ismine ilişkin müşteriler, yatırımcılar, çalışanlar ve toplumun sahip olduğu -iyi ya da kötü, güçlü ya da zayıf- 'net' duygusal tepkileri ifade etmektedir. Bir işletme pek çok konuda itibara sahip olabilir. Fiyat, ürün kalitesi, yenilikçilik, yönetim kalitesi konularından her birinde ya da hepsinin toplamını ifade eden iyi bir genel itibara sahip olabilir (Nguyen, Leblanc, 2001: 228). Son yıllarda itibar konusunda gittikçe artan ilginin nedeni, kriz yönetim programlarında önemli başarıların kazanılmış olmasıdır (Tucker, Melewar, 2005: 377). İtibar için hareket hızı, yaşamsal öneme sahiptir. İtibar yönetimi 7/24'lük (yedi gün yirmi dört saatlik) bir iştir (Alsop, 2004: 22).

Kurumsal itibar işletmeler için çok sayıda yararlar sağlayacaktır. Yatırımcı ve müşterilerin ilgisini çekmek ve müşteri sadakati yaratmak, yüksek kalitede çalışanlar istihdam etmek ve onları işte tutmak, rekabetçi piyasada üstünlük sağlamak, uzun dönemli tedarik ortaklarımızı desteklemek, kanun koyucular ve medya ile iyi ilişkiler geliştirmek ve geçici krizlere karşı korunmak bunlardan yalnızca bir kaçıdır (Rayner, 2003: 1-16). Diğer yandan güçlü kurumsal itibarı olan işletmelerin sermaye piyasasına girişleri de daha kolay olmakta, sermaye maliyetleri daha düşük olduğu için işletmenin karlılığı iyi kurumsal itibar ile birlikte büyümektedir (Schwaiger, 2004: 50).

Kurumsal itibara duyulan ilginin artışı çeşitli ölçüm yöntemlerinin gelişmesine neden olmuştur (Helm, 2005: 96). Literatürde kurumsal itibar ölçümünde sıklıkla kullanılan yöntemlerin başında Fortune Magazin'in 1983 yılından itibaren her yıl düzenli olarak yaptığı 'Amerika'nın En Saygın İşletmeleri' araştırması gelmektedir. Bunun dışında Fombrun ve Gardberg tarafından 2000 yılında geliştirilen Kurumsal İtibar Katsayısı (Reputation Quotient-RQ) ile kurumsal itibar ölçümünde geçerli, güvenilir, sağlam bir ölçüm yöntemi elde edilmiştir.

İtibar kavramı ile yakın anlamlar içeren bir diğer kavram da imajdır. İmaj kavramı, Türk Dil Kurumu Büyük Türkçe sözlükte 'imge', 'görüntü' olarak tanımlanmıştır (Türk Dil Kurumu (TDK), 2005). Kotler ve Clarke (1987: 61)'a göre imaj, bir kişi, bir nesne hakkındaki inanç, fikir ve izlenimlerin toplamıdır. İmaj yalnızca inanç değil ondan daha fazlasını ifade eder. Kurumsal imaj işletme hedef kitlesinin o işletmenin ismini duyduklarında ya da logosunu gördüklerinde zihinlerinde oluşan resimdir (Gray, Balmer, 1998: 696). Büyüklüğü ve iş alanı ne olursa olsun her işletme bir imaja sahiptir. İmaj veya işletme karakteri; (1) pozitif, güçlü ve yardımsever (2) olumsuz ve özensiz (3) belirsiz, karmaşık ve bazen de anlamsız olabilir (Christian, 1959: 80). Kurumsal imaj iş başvurusu yapacak olan adayların başvuru yapma eğilimlerini etkilemekten, işletmenin sunduğu ürünlere yönelik satın alma davranışının gerçekleştirilmesine kadar işletmeler için birçok yarar sağlar (Selame, Selame, 1988: 158).

Literatürde kurumsal imaj ölçüm yöntemleri incelendiğinde bunların açık uçlu ve kapalı uçlu yöntemlerden oluştuğu saptanmıştır. Anket yöntemi kullanılarak yapılan imaj ölçümleri en sık uygulananlardır. Buna göre kapalı uçlu yöntemler arasında yer alan Davranış Skalasında müşterilerden Likert ya da Osgood skalası kullanılarak her bir işletmeyi belirli değişkenler itibarıyla değerlendirmeleri istenir. İkinci yöntem Q-Short yöntemidir. Bu yöntem işletme hakkındaki ifadelerin tüketiciler tarafından değerlendirilip, bu ifadelerin işletme için ne ölçüde uygun olduklarının belirlendiği bir yöntemdir. Açık uçlu yöntemler arasında yer alan Photosort yönteminde ise kişilere çeşitli fotoğraflar gösterilip bunları değerlendirdikleri işletmelere uyumuna göre sınıflandırmaları istenir. Başka bir yöntem olan Merdiven yöntemi ise 'marka imajı' belirlemeye yönelik kullanılmaktadır. Kelly Repertory Grid (KRG yöntemi) yönteminde ise kişilerden, isimleri kartlara yazılmış üç farklı işletmeden hangilerinin birbirine benzediğini bulmaları, bunlardan hangi ikisinin birbirine daha çok benzediği ve hangisinin diğeriyle uyumlu olmadığını tespit etmeleri istenir. Doğal Gruplama yönteminde ise, çok sayıda işletme ismi bir arada verilerek (maksimum 80) kişilerden nedenlerini kendi kelimeleriyle ifade edecekleri şekilde bu işletme isimlerini iki alt kümede sınıflandırmaları istenmektedir (Riel *vd.*, 1998: 313-314).

Sağlık kuruluşları ve hastaneler için kurumsal itibar ve imajın ne anlam ifade ettiği ve nasıl ölçüldüğüne ilişkin araştırmalar incelendiğinde bu endüstrinin tüketici tercihlerine dayanma özelliği ön plana çıkmaktadır. Sağlık hizmeti tüketicileri sınırsız sayıda hastane, doktor ve tıbbi teknolojiye erişebilmektedirler. Sağlık hizmeti sunucuları ise 'kendi pazarlarını yaratırken' teknoloji, doktorların uzmanlıkları, hizmet ve faaliyetlerde en iyisini sunarak rakiplerinden daha üstün duruma gelmeye çalışırlar. Javalgi *vd.* (1992: 34) rekabet halindeki hastanelerin genel imajının, sağlık hizmeti tüketicilerinin

farklı öğeleri dikkate alarak değerlendirme yapmaları nedeniyle çok çeşitli olduğunu ve başarılı bir imaj yönetimi için tüketicilerin bir hastane ile ilişkilendirdikleri şeylerin neler olduğunun anlaşılmasının önemli olduğunu belirtmişlerdir.

Sonuç olarak sağlık hizmeti ürünlerinin fazlalığı ve hizmetlerin karmaşıklığı kurumsal itibar ve imaj ölçümünde problemlerin yaşanmasını da beraberinde getirmektedir. Literatürde hastanelerin kurumsal itibar ve imajını belirlemeye yönelik en bilinen ölçüm yöntemleri arasında U.S. News & World Report (USWR) tarafından 1990 yılından beri yapılan 'Amerika'nın En İyi Hastaneleri' araştırması bulunmaktadır. Rothberg *vd.* (2008: 1680), Health Grades, Leapfrog, Hospital Compare, Mass QC, US News gibi beş farklı derecelendirmeyi karşılaştırdıkları çalışma sonucunda; bu sıralamaların farklı yapı, süreç ve sonuçlar dikkate alınarak yapıldığını, hasta tanımı ve raporlamalarda bir tutarlılık olmadığını ve derecelendirmelerin tüketicileri bilgilendirmek yerine karışıklığa neden olduklarını, gelecekte hastaların tam olarak neye ihtiyaç duyduklarını belirlemeye yönelik daha çok araştırma yapılması gerektiğini belirtmişlerdir. Pope (2009: 1154) ise yapılan bu derecelendirmelerin ne ölçüde etkili olduğu sorusuna yanıt aramaya çalışmış ve sonuçta derecelendirmelerin tüketicilerin kararları üzerinde önemli ölçüde etkili olduğu bulunmuştur.

1.2. Sağlık Kuruluşları İçin Performansın Anlamı ve Ölçümü

Bilindiği gibi sağlık kuruluşlarında performans çok boyutludur (Jacobs *vd.*, 2007: 383). Literatürde çok sayıda yazar hastane performansının ne anlama geldiğini incelemiştir (Curtright *vd.*, 2000: 58). Flood *vd.* (1997: 381) etkenlik (efficacy), etkililik (effectiveness), uygunluk (appropriateness), verimlilik (productivity) ve etkinlik (efficiency) faktörlerinin tümünün sağlık hizmetlerinin sunumunda performansı tanımlamaya yardımcı olacak faktörler olduklarını belirtmişlerdir. Buna göre etkenlik (efficacy); sağlık hizmetinin ideal koşullar altında istenen etkileri yaratma yeteneğine işaret etmektedir. Uygunluk (appropriateness); doğru hastaya doğru zamanda etkili tedavi uygulanıp uygulanmadığını göstermektedir. Etkililik (effectiveness); hizmetin hem etkili hem de uygun olduğunu varsayarak kalitesini doğrulamayı içermektedir. Literatür gözden geçirildiğinde etkililiğin; müşteri memnuniyeti, hizmet kalitesi gibi boyutları kapsadığı görülmüştür. Sağlık kapsamında etkililik, sağlıkta erişilen iyileşmelerin derecesine işaret etmektedir ve hastalıkların önlendiği vakalar, kurtarılan yaşam süreleri gibi ulaşılan çok sayıda sonuç ile ölçülebilmektedir.

Literatürde hastane performansını belirleyen kriterleri inceleyen araştırmalar arasında Li ve Benton (1996: 450) tarafından yapılan çalışma ön plana çıkmaktadır. Bu çalışmada hastanelerde performans ölçüm kriterleri, Tablo 1'de görüldüğü gibi maliyet/finansal durum performansı ve kalite performansından oluşan içsel ve dışsal ölçütler olarak sınıflandırılmıştır.

Tablo 1: Hastane Performans Ölçütlerinin Sınıflandırılması

	Mali/Finansal Performans	Kalite Performansı
İçsel Ölçütler	Üretim etkinliği	Süreç kalitesi
	Kullanım	Hizmet kalitesi
Dışsal Ölçütler	Finansal durum	Hastaların algıladıkları kalite
	Pazar payı	Hasta memnuniyeti

Kaynak: Li, Benton (1996: 450).

Li ve Benton (1996: 450) tarafından sınıflandırılan hastane performans ölçütleri daha detaylı bir şekilde incelendiğinde; içsel maliyet ölçütleri ile ilişkili performans ölçüm kriterleri üretim etkinliği ve kullanımdır. Literatürde bu ölçütler için kullanılan değişkenler; hastanede kalış süresi, vaka karmaşı, günlük hasta maliyeti ve vaka başına toplam maliyeti içermektedir. İçsel kalite ölçütleri ise, hizmet sunum süreçlerinin yeterliliği ve sunulan hizmetin özelliklerine işaret eden hizmet kalitesi ile ilgilidir. Dışsal finansal performans ölçütleri, bir sağlık kuruluşunu diğeri ile karşılaştırmakta kullanılabilir. Sağlık sektöründe finansal performans analizleri genellikle üçüncü kişiler tarafından ya da bağımsız kuruluşlar tarafından yapılmakta, değerlendirmeler hastanelerin finansal durumu, harcamalar, likidite ve hasılatlar çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. Dışsal kalite ölçütleri, genellikle hastaların algıladıkları kalite ve memnuniyeti kapsamaktadır. Hasta memnuniyeti konusundaki araştırmalara bakıldığında bunların ağırlıklı olarak 'sunulan bakımın niteliğine' odaklandıkları saptanmıştır. Daha sonra bakımın teknik kalitesi gelmekte ve bunu hizmet sunucularının yetenek ve kabiliyetleri takip etmektedir (Li, Benton 1996: 450-461).

Kurumsal itibar ve imajın işletme performansı üzerindeki etkisi incelenirken işletme performansının kurumsal itibar ve imaja ilişkin genel algıların bir fonksiyonu olduğu ve bu ilişkinin stratejik yönetimin araştırma konularından birisi olduğu dikkate alınmalıdır. Her işletme hedef kitlesine kendisi hakkında bir görüntü sunar. İşletmenin sunacağı bu görüntü, müşterilerin gözündeki algıları oluşturacaktır. Bu algılar farklı boyutlar ile şekillenmektedir. Kurumsal performans ile ilgili algılar; bilgiye erişim, dikkat çekme, geçmiş deneyimler ve çevreye karşı sorumlu davranışlar boyutları ile şekillenmektedir (Gardberg, 2001: 17). Carmeli ve Tishler (2005: 14) yaptıkları çalışmada

algılanan örgütsel itibarın işletme performansı üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmış ve örgütsel itibarın performans üzerindeki etkisini analiz ederken performans ölçümünde dengeli performans cetveli gibi çok değişkenli performans ölçütlerinin kullanılması gerektiği görüşünü desteklemiştir.

İtibar ve performans arasındaki en belirgin ilişki itibarın aniden zarar görmesi durumunda bunun performansı olumsuz etkileyebileceğidir (Davies *vd.*, 2010: 531). İtibar ve performans kavramları birlikte ele alındıklarında itibarın mı performansı iyileştirip geliştirdiği, performansın mı itibarı geliştirip iyileştirdiği konusunda bir belirsizlik mevcuttur. Kimi yazarlar bu iki kavram arasındaki ilişkiyi ‘tavuk yumurta ikilemi’ (chicken-and-egg dilemma) olarak adlandırmaktadır. Bu ikilemin çözümüne yönelik araştırmalar, işletmeye rekabette avantaj sağlayan stratejik kaynaklar ve işletme performansı arasındaki ilişkinin kesin sonuçlar içermediğini göz önünde bulundurmalarıdır (Bergh *vd.*, 2010: 622). Rose ve Thomsen (2004: 201) gibi kimi yazarlar itibar ile performans arasındaki ilişkinin belirsiz olduğunu belirtmişlerdir. Bu belirsizliğin nedeni itibar, imaj ve benzeri kavramların bulanık ve daha çok soyut olmalarından kaynaklanmaktadır.

Davies *vd.* (2010: 534)’e göre bir işletme hakkında müşterilerin zihninde oluşan itibar daha iyiye gittikçe müşterilerin o işletmeye yönelik davranışları ve daha fazla satın alma yönündeki istekleri de artar. Hizmet sunan işletmenin müşterilerin gözünde daha itibarlı olması bu işletmenin gelecekte satışlarının artacağı yönünde bir beklentiyi de beraberinde getirecektir ya da bunun tam tersi de mümkündür. Kurumsal itibar ve imaj işletmenin değer yaratmasına yardımcı olacaktır. Bir kurumun müşteriler için değer yaratması, kurumsal performans üzerinde olumlu etkide bulunacaktır.

Brotherton ve Adler (1999: 269) müşteri için değer yaratma ve kurumsal performansın yükseltilmesinde önem taşıyan dışsal ve içsel faktörleri sıralarken dışsal faktörlerden birisinin de kurumsal imaj ve kredibilitate olduğunu belirtmiştir. Riahi-Belkaoui (2004: 97)’e göre ise itibar işletmelerin örgütsel etkililiğe ulaşabilmelerinde önemli bir göstergedir.

Geçtiğimiz on yıl içinde ‘örgütlerin başarılarının’ açıklanışında önemli değişiklikler yaşanmıştır. Teorideki bu değişiklik büyük ölçüde kaynak tabanlı teori vasıtasıyla gerçekleşmiştir (Castro *vd.*, 2004: 575). Kaynak tabanlı teoride kaynak kavramı oldukça geniş bir anlam içermektedir. Bu teoriyi ortaya atan Wernerfelt (1984: 171-180) kaynağı, bir örgütün tüm zayıf ve güçlü yönlerini tanımlayan bir kavram olarak ifade etmektedir. Kaynak tabanlı teori, işletmeye özel bir bakış açısıyla bakmakta ve örgütlerin neden başarılı ya da başarısız olduklarına ışık tutmaktadır. Burada sözü edilen ‘kaynaklar’ değerli, nadir, zor taklit edilebilen, ikame edilemez ve işletmenin rekabette avantaj sağlamasını ve

daha yüksek performans göstermesini sağlayacak kaynaklardır (Srivastava *vd.*, 2001: 778).

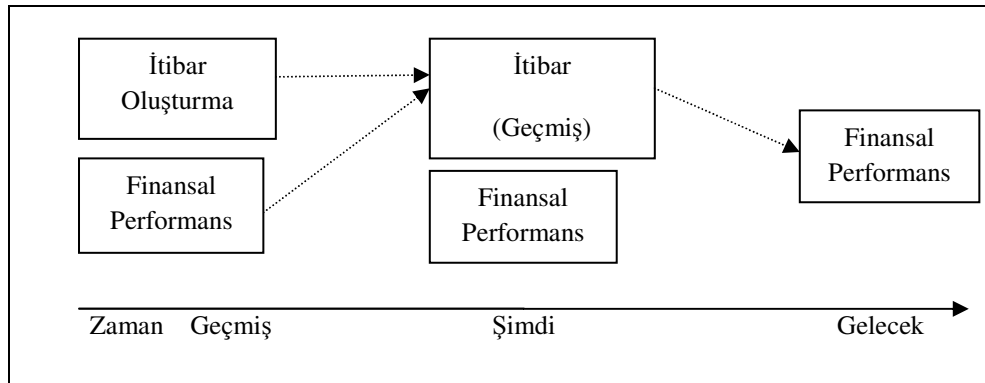
Kaynak tabanlı görüşte özellikle örgütsel itibarın önemine dikkat çekilmiştir (Carmeli, Tishler, 2005: 13). Çünkü kurumsal itibar işletme düzeyinde sürekli karlılıkla ilişkili olan oldukça önemli bir stratejik varlıktır (Roberts, Dowling, 2002: 1078). Kurumsal itibarın rekabet avantajı kazanma ve ilişki sermaye yaratmadaki rolü kaynak tabanlı teori tarafından teorik bir temele oturtulmaktadır (Castro *vd.*, 2004: 580). Berg *vd.* (2010: 630) itibar ve performans arasındaki ilişkiyi açıklarken farklı teorilerden yararlanmışlardır. Bunlar arasında itibarı rekabette stratejik üstünlük sağlayacak bir kaynak olarak gören kaynak tabanlı yaklaşım; iktisatta itibarı işlem maliyetlerini etkileyen bir varlık olarak gören işlem maliyetleri ekonomisi; itibarı işletme dışındaki kişi ve gözlemcilerin o işletmeyi nasıl gördüklerine bağlı olarak açıklayan iletişim teorisi ve son olarak da itibar ve sosyal statü arasındaki ilişkiyi inceleyen teoriler yer almaktadır. Bu teorik yaklaşımların hepsinde itibarın farklı şekillerde ele alındığı, bu iki kavram arasındaki ilişkinin daha iyi anlaşılması için çok boyutlu teorik yaklaşımlara ihtiyaç duyulduğu belirtilmiştir.

Diğer taraftan literatürde itibar ve imaj kavramları, işletmelerin rekabet avantajı elde etmelerinde ve değer yaratmalarında hem ilişki sermaye hem de entellektüel sermayenin bir boyutu olarak ele alınmıştır. Bu çalışmalarda pazar temelli varlıklar; ilişki sermaye ve entellektüel olmak üzere iki başlık halinde incelenmiştir. İlişki sermaye taşıyan pazar temelli varlıklar güven ve itibar gibi faktörlere dayandırılmıştır. İlişki sermaye soyut olma özelliği taşırlar ve ölçümleri zordur. Bu nedenle bunları geliştirmek kolay değildir. Entellektüel nitelik taşıyan pazar temelli varlıklar ise, bir işletmenin rekabet çevresi hakkında sahip olduğu bilgilerdir (Srivastava *vd.*, 2001: 779-780). Entellektüel varlıklar bağımsız olarak ele alınamazlar, tek başlarına işletme için ne değer yaratabilirler ne de büyümeyi sağlayabilirler, bunların üretimin (ya da hizmetin) diğer unsurları ile birlikte ele alınmaları gerekmektedir (Bismuth, Tojo, 2008: 232). İlişki sermaye ise örgütün çevresindekilerle sürdürdüğü ilişkilerin değerine işaret etmektedir. İlişki sermaye sosyal sermayenin bir bileşeni olarak düşünülebilir. İlişki sermaye konusunda önde gelen çalışmalarda kurumsal itibar ve imajdan ağırlıklı olarak söz edilmiştir. Kaplan ve Norton (1992) dengeli puan cetvelinin müşteri boyutunda imaj ve itibarın da bir unsur olarak dikkate alınmasını önermiştir (Castro *vd.*, 2004: 577). İtibar sermayesi ise sosyal sermayenin önemli bir bileşeni olarak kredibilite, inanılabilirlik, sorumluluk, güvenilirlik ve mali sorumluluk bileşenlerinden oluşmaktadır (Petrick *vd.*, 1999: 63).

1990'ler boyunca örgütsel itibar ve finansal performans arasındaki ilişki araştırmacıların ilgisini çeken bir konu olmuştur. Gerçekte işletme itibarı ile

finansal performans arasındaki ilişki oldukça karmaşıktır (Hammond, Slocum, 1996: 159-160). Literatürde kurumsal itibar ile kesin olarak ilişki içinde olan finansal ölçütlerin neler oldukları konusunda bir görüş birliği bulunmamaktadır (Carmeli, Tishler, 2005: 17). Bununla birlikte kurumsal itibarın işletmenin finansal performansı üzerinde etkilerde bulunması beklenir. Olumlu itibar sermaye piyasasına erişimi kolaylaştırır ve yatırımcıları cezbeder. Daha yüksek itibara sahip olan şirketlerin yatırımcıları genellikle bu şirketler için daha fazla maliyete katlanmaya razıdırlar (Gardberg, 2001: 20). Srivastava vd. (2001) yatırımcıların işletme riskini belirlerken kurumsal itibarı dikkate aldıklarını belirtmişlerdir. McGuire vd.(1988) ise muhasebe temelli ölçütler arasında özellikle aktiflerin karlılığının işletme itibarının dikkate değer bir göstergesi olduğunu belirtmiştir (Carmeli, Tishler, 2005: 25). Yoon vd. (1993: 215), sigorta poliçesi satın alan müşteri sayısının aslında doğrudan işletmelerin kurumsal itibarının bir fonksiyonu olduğu sonucuna ulaşmıştır. Sabate ve Puente (2003: 161-177) ise kurumsal itibar ve finansal performans arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara ilişkin yaptıkları literatür taraması sonucunda kurumsal itibar ile finansal performans arasındaki karşılıklı ilişkiyi inceleyen çok sayıda çalışmada hem pozitif hem de negatif yönlü pek çok sonuca ulaşıldığını gözlemlemişlerdir. Rose ve Thomsen (2004: 201) ise yaptıkları çalışmada kurumsal finansal performansın kurumsal itibarı yükselttiğini ancak kurumsal itibarın şirketin sermaye piyasasındaki değerini etkilemediğini bulmuşlardır.

Şekil 1: İtibar ile Finansal Performans Dinamiklerine İlişkin Bir Model



Kaynak: Roberts, Dowling (2002: 1078).

Roberts ve Dowling (2002: 1077-1093) iyi itibarın sürekli karlılığa ulaşmak ya da devamlı yüksek finansal performans sergileme imkanı sunacağını belirtmişlerdir. Bu doğrultuda itibarın nasıl tanımlanacağı, bunun gelişiminde rolü olan faktörlerin neler oldukları ve bu kavramın şimdiki ve gelecekteki finansal performansı nasıl etkileyeceğini açıklamak amacıyla bir model geliştirmişlerdir. Şekil 1'de görülen bu modelde geçmişten gelen ve daha çok finansal ölçütler ile şekillenen itibar oluşturma çabaları işletmenin içinde bulunduğu finansal durum ile birleşerek işletme itibarı üzerinde etkide bulunmakta ve bu durum gelecekteki finansal sonuçlara yansımaktadır. Başka bir ifade ile geçmişteki finansal performans sonuçları o örgütün genel itibarının bir belirleyicisi olmaktadır. Bu düşünceden yola çıktığımızda kişilerin o örgütün itibarı ile ilgili görüşlerinin geçmiş finansal performans sonuçlarına dayanan bir 'yanılsama' olduğu düşünülebilir.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma ile, Ankara'da bulunan özel ve kamu hastanelerinde görev yapmakta olan hastane yöneticilerinin ve bu hastanelere başvuran poliklinik hastalarının Ankara ili metropolitan alanda bulunan 20 hastaneye ilişkin kurumsal itibar ve imaj algıları arasında fark olup olmadığının belirlenmesi ve kurumsal itibar ve imaj algılarının hastane performans göstergeleri ile ilişkisinin incelenmesi amaçlanmıştır.

2.2. Problem Cümlesi

Yönetici ve hastaların hastanelerin kurumsal itibar ve imajlarına ilişkin algıları arasında anlamlı bir fark olup olmadığı ve hastanelerin kurumsal itibar ve imajları ile performans göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı soruları araştırmanın problem cümlelerini oluşturmaktadır.

2.3. Varsayımlar

Ankete cevap veren hastalar ve yöneticilerin verdikleri yanıtların yansız olduğu, başkalarının fikirlerinden etkilenmedikleri ya da bu kişilerin bilinçli olarak yanlış/eksik bilgi vermediği ve hastanelerin performans göstergelerine ilişkin tutulan kayıtların her hastane tarafından sağlıklı bir şekilde tutulduğu varsayılmaktadır.

2.4. Sınırlılıklar

Araştırmanın başlıca sınırlılıklarından birisi Ankara metropolitan alanda yer alan her hastanede yalnızca 20 poliklinik hastası üzerinde anket yapılmış olmasıdır.

2.5. Evren ve Örneklem

Araştırma evrenini Ankara metropolitan il sınırları içerisinde bulunan tüm özel hastaneler, Sağlık Bakanlığı'na bağlı eğitim ve araştırma ve devlet hastaneleri ile üniversite hastaneleri oluşturmaktadır. Araştırma kapsamındaki hastanelerin belirlenmesi aşamasında Ankara ili metropolitan alanda bulunan tüm hastanelere araştırma için gerekli izin başvuruları yapılmış ancak toplam 51 hastanenin 20'sinden gerekli izinler alınmıştır. Buna göre; Ulus Devlet Hastanesi, İş ve Meslek Hastalıkları Hastanesi, Etimesgut Devlet Hastanesi, Ankara Eğitim ve Araştırma Hastanesi, Ankara Numune Eğitim ve Araştırma Hastanesi, Dr. Zekai Tahir Burak Kadın Doğum ve Çocuk Sağlığı Hastanesi, Dr. Sami Ulus Kadın Doğum Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Hastanesi, Türkiye Yüksek İhtisas Eğitim ve Araştırma Hastanesi, Atatürk Eğitim ve Araştırma Hastanesi, A.Ü. İbni Sina Hastanesi, Gazi Üniversitesi Hastanesi, Özel Fatih Üniversitesi Hastanesi, Medicana International Ankara Hastanesi, Özel Çankaya Hastanesi Özel Keçiören Hastanesi, Kudret Göz Hastanesi, Lokman Hekim Hastanesi, 100. Yıl Hastanesi, Özel Ortadoğu 19 Mayıs Hastanesi ve TDV Özel 29 Mayıs Hastanesi olmak üzere toplam 3 devlet hastanesi, 8 özel hastane, 1'i özel olmak üzere 3 üniversite hastanesi ve 6 eğitim ve araştırma hastanesi bu araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır.

2.6. Veri Toplama Yöntemi

Bu araştırma verilerin anket yöntemi ve ikincil veri kaynakları kullanılarak temin edildiği analitik nitelikte kesitsel bir saha araştırmasıdır. Veri toplama süreci Ocak 2011'de başlamış, Temmuz 2011'de sona ermiştir. Araştırmada, her hastaneden 20 olmak üzere toplam 400 poliklinik hastası ve her hastaneden minimum 3 olmak üzere 90 hastane üst yöneticisine (başhekim, başhekim yard., başhemşire, başhemşire yard., müdür, müdür yard.) anket uygulanmıştır. Hasta ve yöneticilerin kurumsal itibar ve imaj algılarını ölçmek için iki farklı anket kullanılmıştır.

Her iki ankette de kurumsal imaj algısını ölçmek için Karaosmanoğlu (2006)'nun çalışmasında yer verilen üç soru kullanılmıştır. Anketlerde kullanılan bu üç soru 1'in 'Çok İyi', 5'in 'Çok Kötü'yü temsil ettiği 5'li Likert ölçeğine dayandırılmıştır.

Hasta ve yöneticilerin kurumsal itibar algısı ise Abraham (2007) tarafından kullanılan 15 boyut ve 25 soru ile değerlendirilmiştir. Anketlerde kullanılan bu sorular 1'in 'Hiç Katılmıyorum', 6'nın 'Oldukça Çok Katılıyorum'u temsil ettiği 6'lı Likert ölçeğine dayandırılmıştır.

Kurumsal itibar ve imaj sorularının güvenilirliği içsel tutarlılık katsayısı ile değerlendirilmiştir. Buna göre, hastane imajı ile ilgili sorulara verilen yanıtların içsel tutarlılık katsayısı 0,81, hastane itibarı ile ilgili sorulara verilen yanıtların içsel tutarlılık katsayısı ise 0,92 olarak bulunmuştur.

Çalışmada hastanelerin performans göstergelerinin temin edilmesinde ikincil verilerden yararlanılmış ve araştırmacı tarafından hazırlanan hazır veriler formu kullanılmıştır. Bu formun hazırlanmasında Kaplan ve Norton (1996)'un üç performans boyutundan yararlanılmıştır. Bunlar; finansal, müşteri boyutu, içsel süreçler boyutlarından oluşmaktadır. Finansal göstergeler başlığı altında toplam gelirin gidere oranı, müşteri boyutu ile ilgili göstergelerde; yatan hasta memnuniyeti (%), ayakta hasta memnuniyeti (%), personel memnuniyeti (%) yer almaktadır. İçsel süreçlerle ilgili göstergeler arasında ise; yatak sayısı, toplam (ayakta) poliklinik hasta sayısı, toplam yatan hasta sayısı, toplam ameliyat sayısı, ortalama yatış süresi, hekim sayısı, cerrah sayısı, ölen hasta sayısı ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

Son olarak hasta ve yönetici anketlerinin son bölümünde kişisel bilgilere yer verilmiştir. Hasta anketlerinde yer verilen kişisel bilgiler arasında; hastaların ikamet yeri, son altı ay içerisinde Ankara'da herhangi bir hastaneye gidiş nedeni, cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu, iş/meslek durumu, meslekte çalışma süresi ve aylık gelir bulunurken, yönetici anketlerinde yer verilen kişisel bilgiler arasında ise; yöneticilerin çalıştıkları hastane dışında son altı ay içerisinde Ankara'da herhangi bir hastaneye gidiş nedenleri, cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu, meslek, hastanede yaptıkları görev, meslekteki çalışma süreleri ve aylık gelirlerine ilişkin bilgiler bulunmaktadır.

2.7. Verilerin Analizi

Verilerin analizinde SPSS 15.0 istatistik programı kullanılmış olup, araştırma kapsamındaki hastalar ve hastane yöneticilerinin özellikleri ortalama, standart sapma, frekans ve yüzde dağılımı gibi betimleyici istatistiklerle incelenmiştir. Araştırmada verilerin normal dağılıp dağılmadığı Kolmogorov-Smirnov testi ile, kurumsal itibar ve imaj ile performans göstergeleri arasındaki ilişkiler ise Spearman korelasyon analizi ile incelenmiştir.

3. BULGULAR

3.1. Araştırma Kapsamındaki Hastanelerin Yöneticileri ile İlgili Tanımlayıcı Bilgiler

Tablo 2: Araştırma Kapsamındaki Yöneticilerin Kişisel ve Mesleki Özelliklerine İlişkin Temel Bulgular

Değişkenler			Değişkenler		
			Mesleğiniz	n	(%)
Cinsiyet	n	(%)	Doktor	22	24,4
Kadın	37	41,1	Hemşire	19	21,1
Erkek	53	58,9	Yönetici	25	27,8
Medeni Durum	n	(%)	Belirtilmemiş	24	26,7
Evli	65	72,2	Bu hastanedeki göreviniz	n	(%)
Bekar	18	20,0	Başhekim	4	4,4
Belirtilmemiş	7	7,8	Başhekim Yardımcısı	15	16,7
Eğitim Durumunuz	n	(%)	Başhemşire	3	3,3
Ön lisans	13	14,4	Başhemşire Yardımcısı	16	17,8
Lisans	40	44,4	Müdür	5	5,6
Master	6	6,7	Müdür Yardımcısı	31	34,4
Tıp fakültesi	5	5,6	Belirtilmemiş	16	17,8
Tıpta uzmanlık	17	18,9		Ort.	Ss.
Belirtilmemiş	9	10,0	Yaş	41,9	7,4
			Meslekteki Çalışma Süreniz	19,7	6,7

Araştırma kapsamındaki yöneticilerin kişisel ve mesleki özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 3.1'de sunulmuştur. Buna göre yöneticilerin %58,9'u erkek, %72,2'si evlilerden oluşmaktadır. Eğitim durumlarına bakıldığında %44,4'ünün lisans eğitime sahip oldukları belirlenmiştir. Yöneticiler mesleklerine göre değerlendirildiğinde %24,4'ünün doktor, %27,8'inin ise idareci olduklarını belirttikleri saptanmıştır. Yöneticilerin halen çalıştıkları hastanedeki görev dağılımına bakıldığında, %34,4'ünün müdür yardımcısı oldukları belirlenmiştir. Örneklemin yaş dağılımı minimum 28 ile maksimum 56 arasında olup genel yaş ortalaması 42'dir ($\pm 7,4$). Araştırmaya katılan yöneticilerin meslekteki çalışma süresi ortalaması 19,7 ($\pm 6,7$) yıldır.

3.2. Araştırma Kapsamındaki Hastalar İle İlgili Tanımlayıcı Bilgiler

Tablo 3: Araştırma Kapsamındaki Hastaların Kişisel ve Mesleki Özelliklerine İlişkin Temel Bulgular

Değişkenler			Değişkenler		
Cinsiyet	n	%	İş/Meslek Durumu	n	%
Kadın	230	57,5	İşsiz	39	9,8
Erkek	170	42,5	Emekli	48	12,0
Medeni Durum	n	%	Ev hanımı	112	28,0
Evli	264	66,0	Öğrenci	47	11,8
Bekar	115	28,8	Tam gün çalışan	120	30,0
Belirtilmemiş	21	5,3	Diğer	11	2,8
Eğitim Durumu	n	%	Belirtilmemiş	23	5,8
Okur-yazar	122	30,5	Meslekteki çalışma süresi	n	%
İlkokul ve daha az	122	30,5	14 yıl ve altı	61	15,3
Orta ve lise	133	33,3	15 yıl ve üstü	64	16,0
Belirtilmemiş	23	5,8	Belirtilmemiş	275	68,8
İkamet Yeri	n	%	Aylık Gelir	n	%
Ankara	326	81,5	≤1000	98	24,5
Ankara dışı	61	15,3	1001-2000	72	18,0
Belirtilmemiş	13	3,3	2001-3000	18	4,5
Yaş	n	%	>3001	21	5,3
34 yaş ve altı	188	47,0	Belirtilmemiş	191	47,8
35 yaş ve üstü	177	44,3		Ort.	Ss.
Belirtilmemiş	35	8,8	Yaş	36,1	12,9
Toplam	400	100,0	Meslekteki çalışma süresi	15,6	9,9

Araştırma kapsamındaki hastaların kişisel ve mesleki özellikleri incelendiğinde Tablo 3’de görüldüğü gibi hastaların %57,5’i kadınlardan, %66’sı evlilerden oluşmaktadır. Hastaların eğitim durumları incelendiğinde %61’inin ilkokul ve altı eğitim düzeyine sahip oldukları ve %81,5 gibi büyük bir çoğunluğun Ankara’da ikamet ettikleri görülmüştür. Hastaların yaş dağılımına bakıldığında ise %47’sinin 34 yaş ve altı yaş grubunda yer aldıkları, genel yaş ortalamasının ise 36 (±12,9) olduğu görülmüştür.

Ayrıca araştırma kapsamındaki hastaların mesleki özellikleri ile ilgili bilgiler incelendiğinde araştırmaya katılan hastaların %30’unun tam gün çalışan oldukları belirlenmiştir. Araştırmaya katılan hastaların çalışma sürelerine

bakıldığında %68,8 gibi bir çoğunluğun çalışma süresini belirtmediği, %16'sının 15 yıl ve üstü çalışma süresine sahip oldukları görülmüştür. Hastalar gelir düzeyi bakımından incelendiğinde, %24,5'inin aylık 1000TL ve daha az gelire sahip olduklarını ifade ettikleri görülmektedir.

3.3. Hastane Yöneticileri ve Hastaların Hastanelerin Kurumsal İmaj ve İtibarları ile İlgili Değerlendirmelerinin Karşılaştırılması

Hastane yöneticileri ve hastaların hastanelerin kurumsal itibar ve imajları ile ilgili değerlendirmelerinin karşılaştırılmasına yer verilen Tablo 4 incelendiğinde; yöneticilerin kurumsal imaj (U=12506,5, p<0.001) ve kurumsal itibar (U=12213, p<0.001) ile ilgili genel değerlendirmelerinin hastalardan daha olumlu olduğu saptanmıştır. Benzer biçimde hastane yöneticilerinin kurumsal itibarın alt boyutları içerisinde tıbbi bakım kalitesi, yerleşim yeri, toplumsal projeler ile reklam ve tanıtım boyutu dışında kalan diğer tüm boyutlar açısından hastalardan daha olumlu bir algıya sahip oldukları da belirlenmiştir.

Tablo 4: Hastane Yöneticileri ve Hastaların Hastanelerin Kurumsal İmaj ve İtibarları ile İlgili Değerlendirmelerinin Karşılaştırılması

	Hastane Yöneticileri		Hastalar		U testi	P
	N	Sıra Ort.	N	Sıra Ort.		
Genel İmaj Düzeyi	90	306,5	400	231,8	12506,5	<0,001
Genel Kurumsal İtibar Katsayısı	90	309,8	400	231	12213	<0,001
Hastane İmkanları	90	281,6	400	237,4	14753	0,005
Doktorlar	90	275,7	400	238,7	15286,5	0,011
ModernTeknoloji/ Ekipmanlar	89	290,9	397	232,9	13445,5	<0,001
Tıbbi Bakım Kalitesi	90	265,0	400	241,1	16245,5	0,114
Müşteri Hizmetleri	90	283,9	399	236,2	14453,5	0,002
Hemşirelik Hizmetleri	90	272,2	400	239,5	15597,5	0,032
Hastane Süreçleri	90	294,6	398	233,2	13397,5	<0,001
Yemekler	90	288,8	394	231,9	13567,5	<0,001
Bina Dış Görünümü ve İç Dekorasyon	90	306,3	400	231,8	12528	<0,001
Yerleşim Yeri	90	238,1	393	242,9	17335	0,737
Finansal Performans	90	274,3	397	237,1	15134	0,016
Toplumsal Projeler	90	256,3	394	239,3	16487	0,273
Tedavi Maliyetleri	89	280,9	400	237	14609	0,005
Reklam ve Tanıtım	90	258,0	392	237,7	16156	0,170
Yönetim	90	283,4	392	231,9	13873	<0,001

U Testi =Mann Whitney U

3.4. Araştırma Kapsamındaki Hastanelerin Kurumsal İmaj ve İtibarlarına İlişkin Tanımlayıcı Bulgular

Tablo 5: Araştırma Kapsamındaki Hastanelerin Kurumsal İmajlarına İlişkin Tanımlayıcı Bulgular

Araştırma Kapsamındaki Hastaneler	Yönetici Değerlendirmeleri			Hasta Değerlendirmeleri		
	N	Ort.	Ss.	N	Ort.	Ss.
Yüksek İhtisas Eğit. Araş.	4	4,5	0,6	20	3,8	0,8
Atatürk Eğit. Araş. Hast.	7	4,8	0,4	20	4,0	0,6
A.Ü. İbn-i Sina Hast.	5	4,5	0,4	20	3,9	0,8
Ankara Eğit. ve Araş. Hast.	6	4,2	0,5	20	3,5	0,7
Numune Eğit. ve Araşt. H.	3	4,1	0,5	20	3,5	1,0
Gazi Üniversitesi Hastanesi	5	4,4	0,5	20	3,8	0,6
Zekai Tahir Kadın Sağlığı Eğit. Arş.	5	4,5	0,5	20	3,8	0,6
Dr. Sami Ulus Kad. Doğ. Çoc. E.A.	5	3,9	0,6	20	3,6	0,6
Medicana Int. Ank. Hast.	10	4,0	0,4	20	5,0	0,1
Özel Fatih Üniv. Hast.	3	5,0	0,0	20	4,8	0,3
Özel Lokman Hastanesi	3	4,2	1,1	20	4,5	0,6
Ulus Devlet Hastanesi	4	4,6	0,4	20	4,2	0,9
Özel Çankaya Hastanesi	4	4,8	0,5	20	4,5	0,5
Özel Keçiören Hastanesi	4	4,5	0,4	20	4,2	0,6
Özel 19 Mayıs Hastanesi	5	4,8	0,4	20	4,1	0,7
Özel 29 Mayıs Hastanesi	3	4,7	0,3	20	4,1	0,6
Özel Kudret Göz Hastanesi	3	5,0	0,0	20	4,2	0,6
Özel Yüzüncü Yıl Hastanesi	4	4,9	0,2	20	4,4	0,4
Etimesgut Devlet Hastanesi	3	5,0	0,0	20	4,2	0,8
İş ve Meslek Hastalıkları	4	4,5	0,8	20	4,1	0,7
Toplam	90	4,5	0,5	400	4,1	0,8

Araştırma kapsamındaki hastanelerin kurumsal imajlarına ilişkin hastalar ve yöneticilerin değerlendirmelerine dayanan bilgilerin sunulduğu Tablo 5 incelendiğinde; yalnızca yöneticilerin araştırma kapsamındaki hastanelerin kurumsal imajlarına ilişkin değerlendirmelerinde 1'in 'Çok Kötü', 5'in 'Çok İyi' yi temsil ettiği ölçek üzerinden, imaj skoru en yüksek olan hastanenin, Özel Fatih Üniversitesi Hastanesi (5,0±0,0), imaj skoru en düşük olan hastanenin ise Dr. Sami Ulus Kadın Doğum Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Eğitim ve Araştırma Hastanesi (3,9±0,6) olduğu belirlenmiştir. Yalnızca hastaların araştırma kapsamındaki hastanelerin kurumsal imajlarına ilişkin değerlendirmelerine

bakıldığında ise imaj skoru en yüksek olan hastanenin Medicana International Ankara Hastanesi ($5,0\pm 1,0$) olduğu, imaj skoru en düşük olan hastanelerin ise Ankara Eğitim ve Araştırma Hastanesi ($3,5\pm 0,7$) ve Numune Eğitim ve Araştırma Hastane ($3,5\pm 1,0$) lerinin oldukları görülmüştür.

Tablo 6: Araştırma Kapsamındaki Hastanelerin Kurumsal İtibarlarına İlişkin Tanımlayıcı Bulgular

Araştırma Kapsamındaki Hastaneler	Yönetici Değerlendirmeleri			Hasta Değerlendirmeleri		
	N	Ort.	Ss.	N	Ort.	Ss.
Yüksek İhtisas Eğit. ve Araşt. H.	4	5,3	0,8	20	5,0	1,0
Atatürk Eğitim ve Araştırma H.	7	5,7	0,3	20	4,9	0,7
A.Ü. İbn-i Sina Hastanesi	5	5,5	0,6	20	5,1	0,6
Ankara Eğitim ve Araştırma	6	5,4	0,7	20	4,8	0,7
Numune Eğitim ve Araştırma H.	3	5,0	0,4	20	4,3	0,9
Gazi Üniversitesi Hastanesi	5	5,4	0,5	20	5,0	0,7
Zekai Tahir Burak Eğit. Araş. H.	5	5,5	0,7	20	4,9	0,5
Dr. Sami Ulus Eğit. ve Araşt. H.	5	4,8	0,8	20	4,7	0,8
Medicana International Ankara	10	5,4	0,4	20	5,9	0,1
Özel Fatih Üniversitesi Hastanesi	3	6,0	0,1	20	5,7	0,7
Özel Lokman Hastanesi	3	5,8	0,2	20	5,6	0,4
Ulus Devlet Hastanesi	4	4,9	0,7	20	5,2	0,6
Özel Çankaya Hastanesi	4	5,7	0,3	20	5,4	0,3
Özel Keçiören Hastanesi	4	5,4	0,3	20	5,4	0,4
Özel 19 Mayıs Hastanesi	5	5,8	0,2	20	5,2	0,4
Özel 29 Mayıs Hastanesi	3	5,9	0,0	20	5,2	0,3
Özel Kudret Göz Hastanesi	3	5,9	0,1	20	5,6	0,2
Özel Yüzüncü Yıl Hastanesi	4	5,9	0,1	20	5,2	0,4
Etimesgut Devlet Hastanesi	3	5,7	0,3	20	4,8	0,7
İs ve Meslek Hastalıkları Hastanesi	4	5,2	0,5	20	5,2	0,5
Toplam	90	5,5	0,5	400	5,1	0,7

Araştırma kapsamındaki hastanelerin kurumsal itibarlarına ilişkin yönetici ve hastaların değerlendirmelerine dayanan bulgulara yer verilen Tablo 6 incelendiğinde ise; yöneticilerin araştırma kapsamındaki hastanelerin kurumsal itibarlarına ilişkin değerlendirmelerine kurumsal itibar skoru en yüksek olan hastanenin Özel Fatih Üniversitesi Hastanesi ($6,0\pm 0,1$) olduğu, kurumsal itibar skoru en düşük hastanenin ise Dr. Sami Ulus Kadın Doğum

Çocuk Sağlığı Eğitim ve Araştırma Hastanesi ($4,8\pm 0,8$) olduğu görülmüştür. Yalnızca hastaların kurumsal itibara ilişkin değerlendirmelerine bakıldığında ise kurumsal itibar skoru en yüksek olan hastanenin ($5,9\pm 0,1$) ortalama ile Medicana International Ankara Hastanesi, kurumsal itibar skoru en düşük hastanenin ise ($4,3\pm 0,9$) ortalama ile Numune Eğitim ve Araştırma Hastanesi olduğu belirlenmiştir.

3.5. Hastane Yöneticileri ve Hastaların Kurumsal İmaj ve İtibar İle İlgili Değerlendirmeleri ile Hastane Performans Göstergeleri Arasındaki İlişki

3.5.1. Araştırma Kapsamındaki Hastanelerin Performans Göstergeleri İle İlgili Tanımlayıcı Bilgiler

Araştırma kapsamındaki tüm kamu ve özel hastanelerin 2010 yılına ilişkin toplam üç kategori altında yer alan 12 göstergeye ait ikincil performans verileri Tablo 7'de sunulduğu gibidir. Bu boyutların belirlenmesinde Dengeli Puan Cetveli yöntemi dikkate alınmış olup bu cetvelin finansal, müşteri ve içsel süreçler boyutlarından yararlanılmıştır.

Finansal boyut ile ilgili göstergeler; toplam gelir/toplam gider, müşteri boyutu ile ilgili göstergeler; yatan hasta memnuniyeti (%), ayakta hasta memnuniyeti (%), personel memnuniyeti (%), içsel süreçlerle ilgili göstergeler; yatak sayısı, toplam ayakta hasta sayısı, toplam yatan hasta sayısı, toplam ameliyat sayısı, hekim sayısı, cerrah sayısı, ölen hasta sayısıdır.

Bu göstergelere ilişkin toplanan veriler incelendiğinde; araştırma kapsamındaki 20 hastanenin 16'sından toplam gelir/toplam gider oranı elde edilmiş ve toplam gelir/toplam gider oranı ortalaması 0,90 olarak bulunmuştur. Tablo 3.6'ya bakıldığında bu oranın en yüksek olduğu hastanelerin Lokman Hekim Hastanesi (1,1), İş ve Meslek Hastalıkları Hastanesi (1,1), Özel Fatih Üniversitesi Hastanesi (1,0), Ankara Üniversitesi İbni Sina Hastanesi (1,0), Ankara Eğitim ve Araştırma Hastanesi (1,0) Zekai Tahir Burak Kadın Sağlığı Eğitim ve Araştırma Hastanesi (1,0) ve Etimesgut Devlet Hastanesi (1,0) olduğu, toplam gelirin gideri karşılması açısından en dezavantajlı durumda olan hastanelerin ise Dr. Sami Ulus ve Medicana International Ankara (0,7) hastaneleri oldukları saptanmıştır.

Müşteri boyutu altında yer alan göstergelerden ilki yatan hasta memnuniyetidir. 20 hastanenin 19'unda yatan hasta memnuniyetleri ile ilgili istatistikî veri elde edilmiştir. Buna göre 19 hastanedeki yatan hasta memnuniyet ortalaması %88,7'dir. Yatan hasta memnuniyetinin en yüksek

olduğu hastanenin %96 ile Zekai Tahir Burak Kadın Sağlığı Eğitim ve Araştırma Hastanesi, en düşük olduğu hastanenin ise %79 ile Ulus Devlet Hastanesi olduğu görülmüştür. Müşteri boyutu ile ilgili bir diğer gösterge olan ayakta hasta memnuniyetleri ortalamasının 19 hastane için %83,8 olduğu görülmüştür. Ayakta hasta memnuniyetlerinin en yüksek olduğu hastane %94 ile Özel 29 Mayıs Hastanesi, en düşük olduğu hastane ise %70 ile Medicana International Hastanesi'dir. Müşteri boyutu ile ilgili son gösterge ise personel memnuniyetidir. Veri elde edilen 10 hastanenin personel memnuniyeti ortalaması %63,2 olarak hesaplanmıştır. Buna göre personel memnuniyetinin en yüksek olduğu hastanenin %95 ile Özel Kudret Göz Hastanesi, en düşük olduğu hastanenin ise %40 ile Dr. Sami Ulus Hastanesi olduğu saptanmıştır.

Performans göstergelerinin son grubunu oluşturan içsel süreçler ile ilgili göstergelerden ilki olan yatak sayısının en yüksek olduğu hastane 1140 yatak ile Numune Eğitim ve Araştırma Hastanesi, en düşük olduğu hastaneler ise 24 yatak ile Kudret Göz ve 19 Mayıs Hastaneleridir. Yıllık ayakta hasta sayısının en fazla olduğu hastane 1.733.341 hasta ile Ankara Eğitim ve Araştırma Hastanesidir. Yatan hasta sayısının en fazla olduğu hastane, 77.000 ile Gazi Üniversitesi Hastanesi, toplam ameliyat sayısı en yüksek olan hastane 72.455 ameliyat ile Numune Eğitim ve Araştırma Hastanesi'dir. Diğer taraftan hekim sayısı en yüksek hastane 410 hekim ile Gazi Üniversitesi Hastanesi, en düşük hastaneler ise 18 hekim ile Kudret Göz ve 19 Mayıs Hastaneleridir. En fazla cerraha sahip olan hastane, 155 cerrah ile Numune Eğitim ve Araştırma Hastanesi, en az cerraha sahip hastane ise Özel Keçiören Hastanesi'dir. Son olarak ölen hasta sayısı en yüksek hastane 1426 ile Numune Hastanesi, en az olduğu hastane ise 1 ile İş ve Meslek Hastalıkları Hastanesi'dir.

Tablo 7: Hastanelerin Performans Göstergeleri ile İlgili Tanımlayıcı Bilgiler

Araştırma Kapsamındaki Hastaneler	Finansal Göstergeler	Müşteri Boyutu İle İlgili Göstergeler			İçsel Süreçler İle İlgili Göstergeler						
	Toplam Gelir/ Toplam Gider	Yatan Hasta Memnuniyeti (%)	Ayakta Hasta Mem (%)	Personel Memnuniyeti (%)	Yatak Sayısı	Toplam Ayakta (Poliklinik) Hasta Sayısı	Toplam Yatan Hasta Sayısı	Toplam Ameliyat Sayısı	Hekim Sayısı	Cerrah Sayısı	Ölen Hasta Sayısı (Kaba Ölüm Hızı İçin)
Yüksek İhtisas E.A.H.	0,9	84,2	76,0	.	439	293487	15911	19319	154	51	601
Atatürk E.A.H.	0,8	93,0	88,0	54,0	538	1080081	27106	15016	263	105	506
A.Ü. İbn-i Sina	1,0	.	.	.	911	424815	28536	46111	348	70	988
Ankara Eğit. ve Araş. Hast.	1,0	90,0	77,0	45,0	574	1733341	43696	40680	334	28	721
Numune Eğit. Araş. H.	0,9	92,0	88,0	48,0	1140	1352235	58812	72455	408	155	1426
Gazi Üniv. Hast.	0,9	87,6	88,1	.	1020	860000	77000	35000	410	125	1030
Zekai Tahir E.A. H.	1,0	96,0	86,0	.	540	428616	39436	32822	146	91	226
Dr. Sami Ulus E.A. H.	0,7	81,0	73,0	40,0	382	374492	26748	8717	171	8	127
Medicana Inter. Hast.	0,7	94,8	70,0	.	167	142268	14425	9519	81	28	120
Özel Fatih Üniversitesi	1,0	90,0	80,0	.	124	308895	8068	5525	225	45	104
Özel Lokman Hek. H.	1,1	90,0	80,0	.	164	319127	22837	9030	65	24	502
Ulus Devlet Hast.	0,9	79,0	78,0	45,0	112	441245	4088	9801	66	29	2
Özel Çankaya Hast.	.	94,0	90,0	.	49	25716	5860	3907	29	14	18
Özel Keçiören Hast.	.	85,0	90,0	80,0	48	104500	6305	980	31	7	13
Özel 19 Mayıs Hast.	0,9	85,0	80,0	80,0	24	87063	1697	1320	18	9	3
Özel 29 Mayıs Hast.	0,9	92,0	94,0	.	106	100000	9000	4500	36	16	108
Özel Kudret Göz Hast.	.	95,0	90,0	95,0	24	120000			18	8	
Özel Yüzüncü Yıl H.	.	80,0	90,0	85,0	76	97656	4761	7669	46	21	193
Etimesgut Devlet Hast.	1,0	87,0	85,0	.	81	563401	4756	2594	50	23	4
İş ve Meslek Hast. H.	1,1	89,0	90,0	60,2	104	267852	4696	3303	33	10	1
Toplam	0,9	88,7	83,8	63,2	331,2	456239,5	21249,4	17277,26	146,6	43,4	352,3

3.5.2. Araştırma Kapsamındaki Hastanelerin Kurumsal İmaj ve İtibarları İle İlgili Değerlendirmelerin Hastanelerin Performans Göstergeleri İle İlişkisi

Yönetici ve hastaların kurumsal itibar ve imaj algıları ile araştırma kapsamında yer alan hastanelerin performans göstergeleri arasındaki ilişkilere Tablo 8'de yer verilmiştir.

Yönetici ve hastaların kurumsal itibar ve imaj ile ilgili değerlendirmeleri ile hastane performans göstergeleri arasındaki ilişkilerin belirlenmesi için yapılan Spearman korelasyon analizi sonucunda; yöneticilerin kurumsal itibar algıları ile hastaların kurumsal imaj algıları arasında ($r=0.51$, $p<0.05$) orta derecede güçlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

İtibar ve imaj algıları ile performans göstergeleri arasındaki ilişki yöneticiler ve hastalar açısından ayrı ayrı incelendiğinde yalnızca yöneticilerin itibar ($r=0.83$, $p<0.01$) ve imaj ($r=0.80$, $p<0.01$) algıları ile personel memnuniyeti arasında pozitif yönlü ve oldukça güçlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Yalnızca hastalar ele alındığında da yöneticiler ile benzer şekilde hastaların itibar ($r=0.63$, $p<0.05$) ve imaj ($r=0.73$, $p<0.01$) algıları ile personel memnuniyeti arasında pozitif yönlü ve güçlü ilişkiler olduğu saptanmıştır.

Elde edilen bulgular yöneticiler ve hastaların kurumsal itibar ve imaj algıları ile hastane performans göstergelerinden personel memnuniyeti arasında güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır.

Hastanelerin performans göstergelerinin kendi arasındaki ilişkiler incelendiğinde yatan hasta memnuniyeti ile hasta başına düşen şikayet sayısı arasında ($r=-0.98$, $p<0.01$) negatif yönlü ve oldukça güçlü bir ilişki görülmekte aynı zamanda personel memnuniyeti ile ayakta hasta memnuniyeti ($r=0.88$, $p<0.01$) arasında pozitif yönlü ve oldukça güçlü bir ilişki olduğu dikkat çekmektedir.

Tablo 8: Yönetici ve Hastaların Kurumsal İmaj ve İtibar ile İlgili Değerlendirmelerinin Hastanelerin Performans Göstergeleri ile İlişkisi

	İmaj Yönetici	İmaj Hasta	İtibar Yönetici	İtibar Hasta	TG/TG	Yat. Hast. Mem. (%)	Ayak. Hast. Mem. (%)	Personel Mem. (%)	Poliklinik Sayısı/ Hekim	Yatan Hasta/ Hekim	Ameliyat Sayısı/ Cerrah	Şikâyet Sayısı/ Toplam Hasta	Ölüm Sayısı/ Yatan hasta
İmaj Yönetici	1,00												
İmaj Hasta	0,44	1,00											
İtibar Yönetici	0,70**	0,51*	1,00										
İtibar Hasta	0,25	0,80**	0,42	1,00									
TG/ TG	0,28	0,27	0,25	0,26	1,00								
Yatan Hasta Mem. (%)	0,03	0,09	0,32	0,21	0,04	1,00							
Ayakta Hasta Mem. (%)	0,44	0,09	0,41	0,10	0,23	0,23	1,00						
Personel Mem. (%)	0,80**	0,73*	0,83**	0,63*	0,20	0,23	0,88**	1,00					
Poliklinik Sayısı / Hekim	0,17	-0,06	-0,12	-0,16	0,27	-0,14	0,04	0,01	1,00				
Yatan Hasta / Hekim	-0,43	-0,05	-0,05	0,08	-0,09	0,45	0,33	-0,08	-0,06	1,00			
Ameliyat Sayısı / Cerrah	-0,71**	-0,52*	-0,46*	-0,37	-0,01*	-0,07	-0,40	-0,61	-0,12	0,14	1,00		
Şikâyet Sayısı / Toplam Hasta	-0,30	0,30	-0,50	-0,50	-1,00	-0,98**	-0,22	-0,20	-0,60	-0,80	0,00	1,00	
Ölüm Sayısı / Yatan Hasta	-0,20	-0,23	0,19	-0,23	-0,04	0,13	-0,03	0,11	-0,45	0,00	0,50*	0,40	1,00

Spearman korelasyon katsayısı **Korelasyon katsayısı 0,01 düzeyinde anlamlıdır. *Korelasyon katsayısı 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu çalışmada hasta ve yöneticilerin hastanelerin kurumsal itibar ve imajları ile ilgili değerlendirmeleri arasında farklılıklar olduğu bulunmuştur.

Kurumsal itibar ve imaj algısının performans göstergeleri ile olan ilişkisi ile ilgili olarak ise itibar ve imaj algılarının performans göstergelerinden personel memnuniyeti göstergesi ile pozitif yönlü ve güçlü ilişkiler içerisinde olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar ile benzer biçimde Chun (2005) da yaptığı çalışma sonucunda çalışanların öncelikle kurumsal imaj ve itibarı yüksek olan kurumları tercih ettiklerini ve bu kurumlarda daha mutlu olduklarını belirtmiştir. Örgütte çalışanların kurumsal itibarın devamlılığı için anahtar rol oynadığını belirten Cravens ve Oliver (2006: 293) ise kurumsal itibarın yönetiminde çalışan desteği ve memnuniyetine ihtiyaç duyulduğunu ifade etmiştir.

Literatürde kurumsal itibar ve imajın performans ile ilişkilendirilmesi konusunda yapılmış çalışmalarda daha çok kurumsal itibarın finansal performans sonuçlarına nasıl yansıdığına ele alındığı görülmektedir. Bunlar arasında bulunan Sobol ve Farrell (1988: 45) finansal performansın kurumsal itibarı etkilediğini belirtmiş, Hammond ve Slocum (1996: 159) işletmenin bir önceki dönem finansal performansının bir sonraki dönemde kurumsal itibarı üzerinde etkili olduğunu belirtmiştir. Kurumsal itibarın finansal performans üzerindeki etkisi konusunda ise, Deephouse (1997: 68) itibarı finansal itibar ve medya itibarı olmak üzere ikiye ayırarak incelemiş ve kurumsal itibarın muhasebe temelli ölçümlerle belirlenen finansal performans ile pozitif yönlü bir ilişki içinde olduğunu belirtmiştir. Roberts ve Dowling (2002: 1077) ise daha iyi itibara sahip olan işletmelerin zaman içerisinde çok yüksek kar sonuçlarına ulaşma eğilimi taşıdıklarını belirtmiştir.

Bu çalışmada ise finansal performans göstergeleri grubunda yer alan tek gösterge olan, toplam gelir / toplam gider oranı ile kurumsal itibar ve imaj algıları arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Bu durum öncelikli amacı ve varlık nedeni kar elde etmek olmayan hastaneler için şaşırtıcı bir sonuç olarak görünmemektedir.

Performans göstergelerinin birbiri ile ilişkisi incelendiğinde ayakta hasta memnuniyeti ile personel memnuniyeti arasında pozitif yönlü ve güçlü bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir. Bu konu ile ilgili olarak Brown ve Lam (2008: 243) çalışan memnuniyeti ve müşteri memnuniyeti arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışma sonucunda, müşteriler tarafından algılanan hizmet kalitesinin bu ilişkide kilit rol oynadığı sonucuna ulaşımlardır. Sağlık sektöründe personel ve hasta memnuniyeti arasındaki ilişkiyi incelemek üzere

Haas *vd.* (2000: 122) tarafından yapılan araştırmada ise bakım hizmeti sunan personelin yaptığı işten duydukları memnuniyet düzeyinin hasta memnuniyeti ile sıkı bir ilişki içinde olduğu ve işinden daha fazla memnun olan sağlık personelinin hizmet sunduğu hastaların, aldıkları sağlık hizmetinden daha fazla memnun oldukları görülmüştür.

Araştırmada ulaşılan bir diğer sonuç ise yatan hasta memnuniyeti ile hasta şikâyet sayısı arasında pozitif ve güçlü bir ilişki olduğudur. Hastaların aldıkları hizmetten duydukları memnuniyet düzeyinin hasta şikâyetinin bir göstergesi olduğunu belirten Albrecht ve Hoogstraten (1998: 139) hastaların tıbbi tedaviden duydukları memnuniyet düzeyinin yalnızca tıbbi tedavi ile ilgili şikâyette bulunmaya değil, alınan hizmetin genel kalitesi konusunda şikâyette bulunmaya da neden olduğunu ifade etmişlerdir.

Performans göstergeleri arasındaki ilişkide ulaşılan bir diğer sonuç ise cerrah başına düşen ameliyat sayısı ile yatan hasta başına ölüm sayısı arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişkiye işaret etmektedir. Literatürde yer alan birçok çalışmada hastanede yapılan ameliyat sayısı artışının ölüm oranı artışını beraberinde getireceği vurgulanmaktadır (Hurley, 2010: 78, Dimick *vd.*, 2004: 847). Bu konuda bazı araştırmacılar ise yalnızca ölüm oranlarına bakarak hastane performans değerlendirmesi yapmanın doğru bir değerlendirme olmayacağından yola çıkılarak riske ayarlanmış ölüm oranları (DesHarnais *vd.*, 1990: 1129) geliştirmişlerdir.

Kurumsal itibar ve imajın işletmelerin hisse senedi değerlerine nasıl yansıdığı konusu literatürde de hala tartışmalı konulardan birisidir. Bu araştırmada da, kurumsal itibar ve imajın finansal göstergeler ile değil bir içsel performans göstergesi olarak kabul edilen personel memnuniyeti ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Ülkemizde özel sağlık hizmetleri sunumu ve özel hastanelerin sayısının hızla arttığı bilinmektedir. Bu hastaneler giderek artan bir sayıda hisse senedi piyasasına açılmaya başlamışlardır. Bundan sonra yapılacak araştırmalarda hisse senedi piyasasında işlem gören hastanelere ilişkin kurumsal itibar ve imaj algısının hastane performans göstergelerine nasıl yansıdığını inceleyen araştırmalar yapılabilir.

Gelecekte yapılacak araştırmalarda dikkate alınması gereken bir diğer husus ise araştırma tasarımı ile ilgilidir. Bu araştırmada yönetici ve hastaların kurumsal itibar ve imaj algıları belirli bir zaman noktası seçilerek tespit edilmiş, performans göstergeleri de aynı zaman dilimi içerisinde toplanmıştır. Bundan sonra yapılacak araştırmalarda tek bir zaman noktasında tespit bulunmak yerine bir zaman noktasından diğerine itibar/imaj algısındaki değişimin

performans sonuçlarına nasıl yansıdığı incelenerek daha güçlü araştırmalar tasarlanabilir.

KAYNAKÇA

- Abraham, T. (2007) Identifying The Parameters of Corporate Reputation for The Hospital Industry in Singapore, Doctoral Thesis, Singapore: University of South Australia.
- Albrecht, G., J. Hoogstraten (1998) ‘Satisfaction as a Determinant of Compliance’, **Community Dentistry and Oral Epidemiology**, 26(2), 139-146.
- Alsop, R.J. (2004) “Corporate Reputation: Anything But Superficial – The Deep But Fragile Nature of Corporate Reputation”, **Journal of Business Strategy**, 25(6), 21-29.
- Balmer, J.M.T. (1998) “Corporate Identity and The Advent of Corporate Marketing”, **Journal of Marketing Management**, 14(8), 963-996.
- Bergh, D.D., D.J. Ketchen, B. Boyd, J. Bergh (2010) “New Frontiers of the Reputation-Performance Relationship: Insights From Multiple Theories”, **Journal of Management**, 36(3), 620-632.
- Bismuth, A., Y. Tojo (2008) “Creating Value From Intellectual Assets”, **Journal of Intellectual Capital**, 9(2), 228-245.
- Brotherton, B., G. Adler (1999) An Integrative Approach to Enhancing Customer Value and Corporate Performance in The International Hotel Industry, **International Journal of Hospitality Management**, 18(3), 261-272.
- Brown, S.P., S.K. Lam (2008) “A Meta Analysis of Relationships Linking Employee Satisfaction To Customer Responses”, **Journal of Retailing**, 84(3), 243-255.
- Carmeli, A., A. Tishler (2005) “Academic Research Perceived Organizational Reputation and Organizational Performance: An Empirical Investigation of Industrial Enterprises”, **Corporate Reputation Review**, 8(1), 13-30.
- Castro, G.M., P.L. Saez, J.E.N. Lopez (2004) “The Role of Corporate Reputation in Developing Relational Capital”, **Journal of Intellectual Capital**, 5(4), 575-585.
- Christian, R.C. (1959) “How Important Is The Corporate Image?”, **Journal of Marketing**, 79-80.

- Chun, R. (2005) "Corporate Reputation Meaning and Measurement", **International Journal of Management Reviews**, 7(2), 91-109.
- Cravens, K.S., E.G. Oliver (2006) "Employees: The Key Link to Corporate Reputation Management", **Business Horizons**, 49(4), 293-302.
- Curtright, J.W., S.C. Stolp-Smith, E.S. Edell (2000) "Strategic Performance Management: Development of a Performance Measurement System at the Mayo Clinic", **Journal of Healthcare Management**, 45(1), 58-68.
- Davies, G., R. Chun, M.A. Kamins (2010) "Reputation Gaps and the Performance of Service Organizations", **Strategic Management Journal**, 31(5), 530-546.
- Deephouse, D.L. (1997) "The Effect of Financial and Media Reputation on Performance", **Corporate Reputation Review**, 1(1,2), 68-71.
- DesHarnais, S.I., L.F. McMahon, R.T. Wroblewski, A.J. Hogan (1990) "Measuring Hospital Performance: The Development and Validation of Risk-Adjusted Indexes of Mortality, Readmissions and Complications", **Medical Care**, 28(12), 1127-1141.
- Dimick, J.B., H.G. Welch, J.D. Birkmeyer (2004) "Surgical Mortality as an Indicator of Hospital Quality", **The Journal of American Medical Association**, 292(7), 847-851.
- Flood, A.B., S.M. Shortell, R.W. Scott (1997) Organizational Performance Managing Efficiency and Effectiveness, Shortell, S.M., A.D. Kaluzny (ed.), **Essentials of Health Care Management**, London: Delmar Publishers 381-408.
- Fombrun, C. (1996) **Realizing Value from Corporate Image**, Boston: Harvard Business School Press. Boston.
- Gardberg, N.A. (2001) **How Do Individuals Construct Corporate Reputations?: Examining the Effects of Stakeholders Status and Firm Strategy on Cognitive Elaboration and Schema Complexity about Firm Performance**, A Dissertation, New York: New York University.
- Goldstein, S.M., P.T. Ward, G.K. Leong, T.W. Butler (2002) 'The Effect of Location, Strategy and Operations Technology on Hospital Performance' *Journal of Operations Management*, 20(1), 63-75.
- Gray, E.R., J.M.T. Balmer (1998) "Managing Corporate Image and Corporate Reputation", **Long Range Planning**, 31(5), 695-702.
- Haas, J.S., E.F. Cook, A.L. Puopolo, H.R. Burstin, P.D. Cleary, T.A. Brennan (2000) 'Is The Professional Satisfaction of General Internists Associated With Patient Satisfaction?', **Journal of General Internal Medicine**, 15(2), 122-128.

- Hammond, S.A., J.W. Slocum (1996) "The Impact of Prior Firm Financial Performance on Subsequent Corporate Reputation", **Journal of Business Ethics**, 15(2), 159-165.
- Helm, S. (2005) "Academic Research Designing a Formative Measure for Corporate Reputation", **Corporate Reputation Review**, 8(2), 95-109.
- Hibbard, J.H., J. Stockard, M. Tusler (2005) "Hospital Performance Reports: Impact on Quality, Market Share and Reputation", **Health Affairs**, 24(4), 1150-1160.
- Hurley, J.C. (2010) 'Variation in Hospital Mortality Associated with Surgery', **The New England Journal of Medicine**, 362, 78-79.
- Jacobs, R., P. Smith, M. Goddard (2007) The Development of Composite Indicators to Measure Health Care Performance, A. Neely (ed.) **Business Performance Measurement Unifying Theories and Integrating Practice**, Cambridge, U.K.: Cambridge University Press, 383-407.
- Javalgi, R., T. Whipple, M. McManamon, V. Edick (1992) "Hospital Image: A Correspondence Analysis", **Journal of Health Care Marketing**, 12(4), 34-40.
- Kadıbeşegil, S. (2006) **İtibar Yönetimi İtibarınızı Yönetmekten Daha Önemli Bir İşiniz Var mı?**, İstanbul: Mediacat Kitapları.
- Kaplan, S.R., D.P. Norton (1992) "Using Balanced Scorecard as a Strategic Management System", **Harvard Business Review**, January-February, 3-13.
- Karaosmanoğlu, E. (2006) "**Determinants of Corporate Image Formation: A Consumer-Level Model Incorporating Corporate Identity Mix Elements and Unplanned Communication Factors**", Doctoral Thesis, University of Warwick.
- Kotler, P., R.N. Clarke (1987). **Marketing for Health Care Organizations**, New Jersey: Prentice Hall.
- Li, L.X., W.C. Benton (1996) "Performance Measurement Criteria in Health Care Organizations: Review and Future Research Directions", **European Journal of Operational Research**, 93(3), 449-468.
- Marjamaa, R., A. Vakkuri, O. Kirvela (2008) 'Operating Room Management: Why How and By Whom?', **Acta Anaesthesiologica Scandinavica**, 52(5), 596-600.

- McGuire, J.B., A. Sundgren, T. Schneeweis (1988), "Corporate Social Responsibility and and Firm Financial Performance", **The Academy of Management Journal**, 31(4), 854-872.
- Nguyen, N., G. Leblanc (2001) "Corporate Image and Corporate Reputation in Customers Retention Decisions in Services", **Journal of Retailing and Consumer Services**, 8, 227-236.
- Petrick, J.A., R.F. Scherer, J.D. Brodzinski, J.F. Quinn, M.F. Ainina (1999) "Global Leadership Skills and Reputational Capital: Intangible Resources for Sustainable Competitive Advantage", **Academy of Management Executive**, 13(1), 58-69.
- Pope, D. (2009) "Reacting to Rankings: Evidence from 'America's Best Hospitals'", **Journal of Health Economics**, 28(6), 1154-1165.
- Purbey, S., K. Mukherjee, B. Chandan (2007) "Reflective Practice: Performance Measurement System for Healthcare Processes", **International Journal of Productivity and Performance Management**, 56(3), 241-251.
- Rayner, J. (2003) **Managing Reputational Risk**, Chichester: John Wiley & Sons.
- Riahi-Belkaoui, A. (2004) "Corporate Reputation, Internalization and The Market Valuation of Multinational Firms", **Scientific Journal of Administrative Development**, vol.2, [http://www.iad.gov.qa/arabic/images/stories/document/volu me2 / article6_2004.pdf](http://www.iad.gov.qa/arabic/images/stories/document/volu%20me2/article6_2004.pdf)
- Riel, V., C.B.M. Stroecker, O.J.M. Maathuis (1998) Measuring Corporate Images, **Corporate Reputation Review**, 1(4), 313-326.
- Roberts P.W., G.R. Dowling (2002) "Corporate Reputation and Sustained Superior Financial Performance", **Strategic Management Journal**, 23, 1077-1093.
- Rose, C., S. Thomsen (2004) "The Impact of Corporate Reputation on Performance : Some Danish Evidence", **European Management Journal**, 22(2), 201-210.
- Rothberg, M.B., E. Morsi, E.M. Benjamin, S.P. Pekow, P.K. Lindenauer (2008) "Market Watch: Choosing TheBest Hospital: The Limitations of Public Quality Reporting", **Health Affairs**, 27(6), 1680-1687.
- Sabate, J.M.F., E.Q. Puente (2003) "Emprical Analysis of the Relationship between Corporate Reputation and Financial Performance: A Survey of the Literature", **Corporate Reputation Review**, 6(2), 161-177.
- Schwaiger, M. (2004) "Components and Parameters of Corporate Reputation - An Emprical Study", **Schmalenbach Business Review**, 56, 46-71.

- Selame, E., J. Selame (1988) **The Company Image**, New York: John Wiley&Sons.
- Sobol, M.G., G. Farrell (1988) "Corporate Reputation: A Function of Relative Size or Financial Performance?", **Review of Business and Economic Research**, 24, 45-59.
- Srivastava, R.K., L. Fahey, H.K. Christensen (2001), The Resource-Based View and Marketing: The Role of Market-Based Assets in Gaining Competitive Advantage, **Journal of Management**, 27(6), 777-802.
- Stede, Van Der, W.A., C.W. Chow, T.W. Lin (2006) "Strategy, Choice of Performance Measures, and Performance", **Behavioral Research in Accounting**, 18, 185-205.
- Tucker, L, T.C. Melewar (2005) "Corporate Reputation and Crisis Management: The Threat and Manageability of Anti-Corporatism", **Corporate Reputation Review**, 7(4), 377-387.
- Türk Dil Kurumu, (2005) **Türkçe Sözlük** (10.basım). Ankara: Türk Dil Kurumu.
- Wernerfelt, B. (1984) "The Resource-Based View of the Firm", **Strategic Management Journal**, 5(2), 171-180.
- Yoon, E., H.J. Guffey, V. Kijewski (1993) "The Effects of Information and Company Reputation on Intentions to Buy a Business Service", **Journal of Business Research**, 27(3), 215-228.

KUZEY KIBRIS TÜRK CUMHURİYETİ'NDE FAALİYET GÖSTEREN SÜPERMARKETLERİN İMAJ BİLEŞENLERİ

Ebru GÜNEREN*

Öz

Bu çalışmanın amacı, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde (KKTC) faaliyet gösteren süpermarketlerin imaj bileşenlerinin mevcut durumunun belirlenmesidir. Bu amaçla, ilgili literatür taranarak, imaj bileşenleri kavramının tanımı ve içeriği tartışılmıştır. Çalışmanın soru kağıdında yer verilen bileşenler “çalışanların sunduğu hizmet”, “ürün kalitesi”, “ürün çeşitliliği”, “atmosfer”, “uygunluk”, “fiyat/değer” ve “kısa sürede ödeme yapabilmek” olarak sıralanır. Çalışmanın ikincil amacını teşkil eden, bileşenlerin algılanışında demografik değişkenler açısından farklılaşma olup olmadığını test edebilmek için soru kağıdında yaş, cinsiyet ve eğitim düzeyi değişkenlerinin ölçümüne de yer verilmiştir.

Soru kağıdı, Lefkoşa, Girme ve Magosa'da bulunan Lemar ve Astro süpermarketlerinin müşterilerine uygulanmıştır. Yüzyüze görüşme yöntemi ile 312 kullanılabilir soru kağıdı elde edilmiştir. Yapılan temel bileşenler analizi sonucu, “hizmet”, “fiyat/değer”, “ürün çeşitliliği” ve “uygunluk” bileşenleri belirlenmiştir. Bu bileşenlerin algılanma düzeylerinin demografik değişkenlere göre anlamlı farklılık gösterip göstermedikleri ise ANOVA ve t-testi ile test edilmiştir. Sonuçta KKTC süpermarketlerinin erişilebilirlik, konum ve giriş açısından uygun, satışa sundukları ürün çeşitleri açısından olumlu, fiyat/değer oranları ve hizmetleri ise yeterli olduğu saptanmıştır. Demografik değişkenler ise beklendiği gibi imaj bileşenlerinin algılanmalarında farklılıklara neden olmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Mağaza imajı, KKTC, süpermarket.

* Yrd.Doç.Dr., Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi, İşletme Bölümü, Haspolat/Lefkoşa, KKTC, ebrug@ciu.edu.tr

Abstract

The Composition of Image Components of Supermarkets Function in Turkish Republic of Northern Cyprus

The purpose of this study is to determine current composition of image components of supermarkets function in TRNC. For this purpose, the literature review has been done and the definition of the concept and components of the concept has been discussed. The components included in the study are “service provided by the staff”, “quality of the product”, “product assortment”, “atmosphere”, “convenience”, “price/value” and “fast check out”. The variation in the perception of the components with regards to demographic variables, age, gender and education level is also tested in this study.

The questionnaire of the study has been applied to shoppers of Lemar and Astro supermarkets which are located in Lefkoşa, Girne and Magosa. The data were collected through face to face interview with the number of 312 usable questionnaires. As a result of the Principal Component Analysis, “service”, “price/value”, “product assortment” and “convenience” were determined as the components of the study. ANOVA and t-test were used to test the variations in the perceptions of the components. The findings indicate that the perception levels of accessibility, location and ease of entrance of supermarkets of the KKTC are positive; the price/value ratio and service levels are sufficient. Furthermore, those perceptions were varied with the demographic groups of the respondents.

Keywords: Store image, TRNC, Supermarket .

GİRİŞ

Perakende mağazaların, tüketicinin zihninde en doğru şekilde konumlanabilmeleri ve tüketicilerin perakende mağazalara yönelik satın alma davranışlarının teşvik edilebilmesi için, olumlu bir mağaza imajına sahip olmaları gerektiği bilinmektedir. Perakende mağaza yöneticileri, mağaza ve firma imajının geliştirilmesi, korunması ve yönetilmesi konularına oldukça önem vermektedirler (Pessemier, 1980).

Perakende mağazacılıkta, mağazanın tüketici tarafından algılanan imajının önemli bir rolü vardır. Mağaza imajı, firmanın pazardaki konumunu belirlemekte, pazardaki konum ise rekabet üstünlü yaratma potansiyeli taşımaktadır. İmaj, markaların ve perakende mağazaların uluslararasılaşma sürecinde de belirleyicidir (Burt, Carralero-Encinas, 2000).

Mağaza imajı, tüketicinin algılama sürecinin bir çıktısı olma özelliği taşısa da, algılamanın olumlu yönde değiştirilebilmesi imkanı olması nedeniyle,

stratejik yönetimin kontrol edilebilen (Berman, Evans, 2004) değişkenleri arasında yer almaktadır. Ancak, mağazanın tüketiciler tarafından algılanışı ile yönetim tarafından algılanışı arasında önemli farklılıklar görülmektedir (May, 1974-1975). Nitekim, tüketicilerin, firmanın önceden tasarlamış olduğu imajı (Berman, Evans, 2004) algıladıklarından emin olabilmek için, mağaza imajı üzerine yapılmış araştırmalardan yola çıkılmalı ve bu sayede elde edilecek uyumlu ve olumlu imaj, rekabet avantajına dönüştürülmelidir. Benzer şekilde, Samlı, *vd.* (1998)'a göre perakende mağazanın imajı, onun hedef pazarı tarafından nasıl görüldüğü şeklinde tanımlanır. O halde, perakende mağaza yönetiminin, iletişim stratejisi aracılığıyla tüketiciye ilettiğini düşündüğü mağaza imajı ile, tüketicinin algıladığı imaj arasında olabilecek farklılıklar, perakende mağazaların başarısızlık nedenlerinden biri olabilmektedir denilebilir. Bu durumda, tüketicinin var olan mağaza imajını nasıl algıladığının belirlenmesi, varsa uygunsuzluklarla ve olumsuzluklar ile ilgili düzeltmelerin yapılması, uzun dönemli başarı açısından önem teşkil eder.

Diğer taraftan, perakende mağaza imajlarının tüketicinin mağaza seçiminde (Hildebrant, 1988; Thang, Tan, 2003; Tabak, *vd.*, 2005; Yeniçeri, 2005; Sullivan, Adcock, 2006) ve belirli bir mağazanın müşterisi oluşunda (Erdem, *vd.*, 1999; Hassan, *vd.*, 2010) kullanılan temel faktörlerden biri olduğu da düşünülmektedir. Benzer şekilde, mağaza imajı ve satın alma sıklığı ilişkisi de araştırılmış ve ilişkinin varlığı saptanmıştır (Pan, Zinkhan, 2005; Tabak, *vd.*, 2005). Ancak belki de en önemlisi, olumlu bir mağaza imajının, mağaza sadakati ile dahi sonuçlanabileceği tespitidir (Dick, Basu, 1994; Bloomer, Ruyter, 1998). Sayılan bu nedenlerle, mağaza imajının nasıl tanımlanması gerektiği uzun yıllar pazarlama literatüründe önemli tartışma alanlarından biri olagelmıştır. Perakende mağaza yöneticilerinin algılanan imajı doğru yönetilebilmeleri açısından ise, öncelikle kavramın iyi anlaşılması gerekmektedir.

1. MAĞAZA İMAJİ KAVRAMINA İLİŞKİN LİTERATÜR

Kavrama ilişkin ilk tanımlama Matineau (1958) tarafından yapılmıştır. Yazar, mağaza imajının tüketiciler açısından ele alınarak tanımlanması gerektiğini öne sürmektedir. Buna göre, mağaza imajı, fonksiyonel ve psikolojik unsurların bileşiminden oluşmaktadır ve perakende mağaza kişiliği adı verilen kavramın da bir parçasını oluşturmaktadır. Kunkel ve Berry (1968) ise, Martineau (1958) tarafından kullanılan bu yaklaşımı destekleyerek, mağaza imajının öğrenme teorileri ile ilişkilendirilmesi konusunda katkıda bulunmuşlardır. Mağaza imajı kavramı üzerine ilk fikirleri ortaya atan bu araştırmacılara göre, kısaca ifade etmek gerekirse, mağaza imajı, tüketicilerin belirli bir mağaza ile ilişkilendirmiş olduğu, onlar tarafından

kavramsallaştırılmış olan ya da beklenmekte olan pekiştiricilerin toplamından oluşmaktadır. Davranışsal bir yaklaşıma sahip olan araştırmacılar, bireyin geçmiş deneyimlerinin perakende mağaza imajı üzerindeki etkisini de vurgulamaktadırlar. Bir başka deyişle, olumlu deneyimler ödül, olumsuz deneyimler ise ceza kabul edilmekte, bu durumda mağaza imajı deneyimlerin bir toplamı olmaktadır.

James *vd.* (1976) ve Lindquist (1974-1975) ise, mağaza imajının sadece mağazaya ait çeşitli özelliklerin algılanmasının toplamı olamayacağını, kavramın, bu özelliklerin önem ağırlıklarının ve aralarındaki ilişkilerin de dikkate alınmasıyla daha doğru tanımlanabileceğini belirtmektedirler. Diğer bir ifadeyle, mağaza imajı, tüketicinin mağaza olarak algıladığı ve çeşitli bileşenlerden oluşan bir bütündür. Bu açıdan, mağaza imajı, farklı ağırlıklara sahip olan öznel ve nesnel mağaza özelliklerinden oluşan, çoklu özellikler modelinin bir fonksiyonudur. Model, aynı zamanda, mağazaya ilişkin özelliklerin karşılıklı etkileşimlerinden oluşan bir boyutu da içermektedir.

Keaveney ve Hunt (1992) mağaza imajının tanımlanmasında sadece belirli bir mağazaya ait özelliklerin rol oynayamayacağını belirtmektedirler. Araştırmacılara göre, tüketicinin diğer mağazalara ilişkin inanç ve algılamalarının da kavramın tanımında bir yeri olmalıdır.

Mağaza imajı kavramının tanımlanması konusundaki tartışmaların ortak noktası, araştırmacıların, kavramı kendini oluşturan alt boyutlara ya da bileşenlere sahip bir üst yapı olarak görmekte olmalarıdır. Bloemer ve Ruyter (1998) tüketicinin, bir mağazanın farklı (belirgin) özelliklerine yönelik algılamalarının bileşkesini mağaza imajının tanımı olarak ele alırken, tanımda geçen 'belirgin özellikler' ifadesi kavramı oluşturan boyutları düşündürmektedir. Benzer şekilde, Oxenfeldt (1974-1975)' e göre imaj, kendisini oluşturan unsurların toplamından daha fazla anlam ifade etmektedir. Kunkel ve Berry (1968), Lindquist (1974-1975), Doyle ve Fenwick (1974), Nevin ve Houston (1980),¹ Bearden (1977), Ghosh (1990), Golden, *vd.* (1987) de çalışmalarında farklı sayıda boyutlar öngörmekle beraber, kavramın çok boyutluluğunda birleşmektedirler. Bir diğer önemli husus ise tüm çalışmalarda ya da çalışmaların çoğunda ortak olan boyutların varlığıdır.

Bu noktada, kavramın tanımlanması sırasında önerilen boyutlara değinmek gerekirse, mağaza imajının dokuz farklı boyuta sahip olduğunu öne süren Lindquist (1974-1975)'in çalışmasındaki boyutlar ile başlanabilir. Bunlar, satışa sunulan ürün çeşitleri, hizmetler, mevcut müşteri tabanı, fiziksel unsurlar, uygunluk, tutundurma, mağaza atmosferi, kurumsal faktörler ve alış-veriş sonrası tatmindir.

Kunkel ve Berry (1968) ise, yapısal olmayan, diğer bir deyişle değişkenlerin önceden belirlenmemiş olduğu bir soru formu kullanmış olmalarına karşın, kavramın oniki farklı bileşenden oluşmakta olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bileşenlerin herbiri kendisini tanımlayan alt bileşenlerden oluşmaktadır. Bileşenler (Kunkel, Berry, 1968), satışa sunulan ürünlerin fiyatları, satışa sunulan ürünlerin kalitesi, ürün çeşitliliği, satışa sunulan ürünlerin moda olma durumu, satış sorumluları, mağazanın konumu, diğer kullanım faktörleri, hizmetler, satış tutundurma çabaları, reklam, mağaza atmosferi, ve itibar şeklinde sıralanabilir.

Doyle ve Fenwick (1974) mağaza imajını oluşturduklarını düşündükleri beş bileşenden söz etmektedirler. Bunlar, ürün, fiyat, satışa sunulan ürün çeşitleri, stil ve konumdur. Bearden (1977)'e göre ise mağaza imajı, fiyat, satışa sunulan ürünlerin kalitesi, satışa sunulan ürün çeşitleri, atmosfer, konum, park yeri olanağı ve çalışanların canayakın oluşları olarak sıralanan yedi özellik tarafından belirlenmektedir. “Ghosh 1990 yılındaki çalışmasında, sekiz farklı unsurun mağaza imajını oluşturduğunu ifade etmektedir. Yazara göre bunlar, konum, satışa sunulan ürün çeşitleri, mağazanın atmosferi, müşteri hizmetleri, fiyat, reklam, kişisel satış ve satış teşvik programları olarak sıralanmaktadır” (Bloemer, Ruyter, 1998: 502).

Tabak, *vd.*, (2005) tarafından İzmir İl'inde gerçekleştirilen çalışmada, müşterilerin süpermarket seçiminde imaj kriterlerine göre seçim yapmakta oldukları varsayılarak, seçimde etkili olan kriterler sorgulanmıştır. Sonuçta, ürün çeşitliliği, ulaşım kolaylığı, ürünlerin genel kalite düzeyi, ürünlerin genel fiyat düzeyi, sırasıyla, en etkili imaj kriterleri olarak belirlenmiştir.

İncelen pek çok çalışmada, demografik değişkenlere yer verilmiş olmasına karşın, mağaza imajının algılanmasında farklılık yaratabilecekleri düşünülerek, bu değişkenleri analizlere dahil eden çalışma sayısı oldukça kısıtlıdır (Joyce, Lambert, 1996; Golden, *vd.*, 1987; Yıldırım, 2005). Pessemier (1980) tüketicilerin demografik karakteristiklerinin anlaşılmasının önemine değinmekle beraber, bu değişkenlerin marka ya da mağaza tercihiinde nadiren belirleyici rol aldıklarını belirtmektedir.

Yıldırım (2005) ise, mağaza imajı algılamasında yaş, eğitim ve cinsiyet faktörlerinin önemli farklılıklara neden olduğunu bulmuştur. Yazar göre, mağaza imajını, gençler orta yaşlılardan, erkekler bayanlardan ve orta eğitimliler yüksek eğitimlilerden daha olumlu algılamaktadırlar.

Joyce ve Lambert (1996) çalışmalarında, mağaza imajı açısından, 30-60 yaş arası tüketici grubunun, 30 yaş altı gruba göre daha olumsuz

değerlendirdiklerini saptamışlardır. Aynı çalışmada cinsiyet açısından farklılık gözlenmemiştir.

Golden, *vd.* (1987), mağaza imajı ölçümünde kullanılan, Sayısal Karşılaştırma Ölçekleri (Numerical Comparative Scale) ile Grafik Konumlandırma Ölçeklerini (Graphic Positioning Scale) karşılaştırdıkları çalışmalarında, cinsiyet, eğitim düzeyi, gelir ve yaş değişkenlerini kullanmışlardır. Çalışmanın sonucunda, demografik değişkenlerin, mağaza imajının algılanışında farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir.

Yukarıda, mağaza imajı kavramı ve kendisini oluşturan bileşenlere ve demografik değişkenler ile mağaza imajı arasındaki ilişkilere ilişkin literatür verilmiştir. Literatürün özellikle mağaza imajı kavramının bileşenleri açısından fikir birliği içinde olmadığı görülmektedir. Ancak, tüm çalışmalarda kavramın çok boyutluluğu vurgulanmaktadır. Ortak bileşenlerin varlığı da dikkat çekicidir.

2. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırma, mağaza imajının yukarıda değinilen önemini esas alarak, KKTC süpermarketlerinin doğru konumlandırma yapabilmeleri için öncelikle, mevcut imaj algılamalarının belirlenmesi gerektiği fikrini esas alır. Kısaca, bu kapsamda bir durum tespitini amaçlar. Araştırmanın diğer bir amacı da, demografik değişkenler açısından süpermarketlerin imaj algılamalarının farklılaşıp farklılaşmadığını araştırmaktır.

Araştırma fikrinin en önemli dayanak noktası, KKTC süpermarketlerinin tüketiciler tarafından nasıl algılanmakta olduklarına ilişkin bir çalışmanın bulunmasıdır. Bu nedenle, bu konu üzerine çalışmakta olan akademisyenleri, bu ülke süpermarketleri üzerine çalışmaya yönlendirmek ve mağaza yöneticilerine yönetim stratejilerinin şekillendirilmesinde kullanabilecekleri bir kavramın varlığını ifade etmek, çalışmanın beklenen en önemli katkılarıdır.

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Öncelikle belirtmek gerekir ki bu çalışmada hedeflenen, KKTC' de faaliyet gösteren süpermarketlerin imajlarının tüketiciler tarafından nasıl algılandıklarının belirlenmesidir. Dolayısıyla, mağaza imajını oluşturduğu düşünülen bileşenlerin belirlenmesi ve soru kağıdı olarak uygulanması, çalışmanın amacı açısından bakıldığında en önemli kısmı teşkil etmektedir.

Demografik değişkenler ile imaj bileşenleri arasındaki ilişkilerin sorgulanması ise çalışmanın bir diğer amacını oluşturmaktadır

Bu amaçla aşağıda ilk önce anket sorularının belirlenmesinde izlenen yöntem, daha sonra ise örneklem seçimi üzerinde durulacaktır.

3.1. Anket Sorularının Hazırlanması

Bu çalışmada amaçlanan öncelikle mağaza imajı bileşenlerinin mevcut algılanma durumunun belirlenebilmesidir. Diğer bir amaç ise, bu bileşenlerin algılanma düzeylerinin demografik bazı değişkenler açısından farklılık gösterip göstermediklerinin ölçülebilmesidir. Bu amaçla hazırlanan soru kağıdı iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm, literatürden derlenen toplam altı boyuta yönelik değerlendirmelerin düzeylerini ölçmeye yöneliktir.

Çalışanların sunduğu hizmet, ürün kalitesi, ürün çeşitliliği, atmosfer, uygunluk, fiyat/değer boyutlarının ölçülmesinde Chowdhury, vd. (1998) tarafından geliştirilen ölçekten faydalanılmıştır.

Çalışanların sunduğu hizmet boyutu aşağıdaki ifadeleri içermektedir:

- Bu süpermarketin çalışanları çok canayakındır.
- Bu süpermarkette hizmet mükemmeldir.
- Bu süpermarkette bana verilen hizmetten hoşnutum.

Ürün kalitesi boyutu aşağıdaki ifadelerle ölçülmüştür:

- Bu süpermarket sadece yüksek kaliteli ürünler satar.
- Bu süpermarketin markalı ürünleri beğenirim.
- Sattıkları ürünlerin mükemmel oldukları konusunda bu süpermarkete güvenebilirim.

Ürün çeşitliliği boyutu aşağıdaki ifadeleri içermektedir.

- Bu süpermarkette çok geniş bir ürün çeşitliliği vardır.
- İhtiyacım olan herşey bu süpermarkette vardır.
- Bu süpermarkette pekçok yerli marka bulunur.

Atmosfer boyutu aşağıdaki ifadeler ile ölçülmüştür:

-Bu süpermarketin genel görünüşü cezbedicidir.

-Bu süpermarket her zaman kirlidir.

-Bu süpermarketin modası geçmiştir.

-Bu süpermarkette mağaza içi sıcaklık gerektiğinden çok daha yüksektir

Uygunluk boyutu aşağıdaki ifadeleri içermektedir:

-Bu süpermarket kolay erişilebilir bir süpermarkettir.

-Bu süpermarket uygun bir konuma sahiptir.

-Bu süpermarkete girmek kolaydır.

Fiyat/değer boyutu aşağıdaki ifadeler kullanılarak ölçülmüştür:

-Bu süpermarkette fiyatlar uygundur.

-Bu süpermarkette paramın karşılığını alırım.

-Bu süpermarkette daha az harcayarak ürün alabilirim

Soru kağıdının ikinci bölümünde ise tüketicilerin demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorulara yer verilmiştir.

3.2. Örneklem Seçimi

Araştırmaya konu olacak süpermarketlerin belirlenmesinde, KKTC'nin nüfus olarak en büyük ilk üç şehrinde de en az bir mağazaya sahip olmak kriteri aranmıştır. Buna göre Lefkoşa, Girne ve Magusa şehirlerinden her üçünde de mağazası olan süpermarket zincirleri olarak isimleri Lemar ve Astro olan iki mağaza saptanmıştır. Bu çalışmada mağazaların isimleri anılmakla beraber, analiz sonuçları toplamdır. Mağaza bazında sonuçlar ve karşılaştırmalar içermez.

Araştırmanın ana kütlesi, KKTC'de süpermarketlerden alışveriş eden tüketicilerdir. Yukarıda belirtilen esaslara göre belirlenmiş olan mağazalardan alışveriş yapan ve ankete yanıt vermeyi kabul eden tüketiciler arasından kolayda örneklem yöntemiyle seçilen kişilere anket uygulanmıştır. 312 kullanılabilir anket elde edilmiştir. Katılımcıların demografik özelliklerine ait dağılım Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: Araştırmaya Katılanların Demografik Özelliklerinin Dağılımı

		Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	165	52.9
	Erkek	146	46.8
	Yanıtsız	1	0.3
Yaş	20-24	71	22.8
	25-29	64	20.5
	30-34	44	14.1
	35-39	37	11.9
	40-44	44	14.1
	45-49	20	6.4
	50+	32	10.3
	Yanıtsız	-	-
Meslek	Serbest Meslek	48	15.4
	Öğrenci	80	25.6
	Ev Hanımı	24	7.7
	Memur	58	18.6
	Emekli	12	3.8
	İşçi	31	9.9
	Profesyonel Meslek Mensupları	59	18.9
Gelir	0-950YTL	68	21.8
	951-1500YTL	75	24
	1501-3500YTL	112	35.9
	3501-5500YTL	37	11.9
	5501-7500YTL	12	3.8
	10.000YTL +	4	1.3
	Kendime ait gelirim yok	3	1.0
	Yanıtsız	1	0.3
Eğitim	İlkokul ve Ortaokul	37	11.9
	Lise	155	49.7
	Üniversite ve üstü	118	37.9
	Yanıtsız	2	0.6

Tablo 1'den de görülebileceği gibi, araştırmaya katılımcıların %43'ü 30 yaşın altında ve %52.9 ile çoğunluğu kadındır. 1500 TL ve üzerinde kazananların oranı %51.6'dır. Bu gelir düzeyinin en büyük kısmını ise %35.9 ile 1501 TL ile 3500 TL arasında kazananlar oluşturmaktadır. Katılımcıların çoğu, %87.6'lık bir oranla, lise ve üzeri eğitime sahiptir. Katılımcıların uğraşlarına bakıldığında, en yüksek oran %25.6 ile öğrencilere aittir. En düşük oran ise %3.8 ile emeklilerden oluşmaktadır.

4. BULGULAR

Çalışmanın bulgularına geçmeden önce, verilerin kodlanması ile ilgili bir hususa değinmek gerekir. Soru kağıdında mağaza imajını ölçmeye yönelik sorularda ifadelere katılım 7 li Likert Ölçeği kullanılarak belirlenmeye çalışılmıştır. Bu açıdan (1)' i seçmek “tamamen katılıyorum, (7)’yi seçmek ise “kesinlikle katılmıyorum” anlamına gelmektedir. Oysa çoğu olumlu olan ifadeler için yanıtlayanın (1)' i işaretlemiş olması, mağazaya yönelik “en olumlu” düşünceleri ifade ederken, (7) yi işaretlemiş olması, mağazaya yönelik “en olumsuz” düşünceleri ifade etmektedir. O halde, veri girişinin ardından, olumlu ifadeler verilen “1” değeri, “7” ile değiştirilmiştir. Oldukları gibi bırakılan ifadeler ise “Bu süpermarket her zaman kirlidir”, “Bu süpermarketin modası geçmiştir”, “Bu süpermarkette mağaza içi sıcaklık gerektiğinden çok daha yüksektir” olarak sıralanabilecek, olumsuz ifadelerdir.

Mağaza imajını oluşturduğu düşünülen boyutların ölçülmesinde, Chowdhury, *vd.* (1998)'nin çalışmalarındaki ölçek aynen kullanılmıştır. Ölçeğin yapı geçerliliğini test etmek için bir faktör analizi tekniği olan temel bileşenler analizi kullanılmıştır (Hair *vd.*, 1995: 376; Serin *vd.*, 2010: 451). Tablo 2'de mağaza imajını ölçmeye yönelik ifadeler uygulanan faktör analizi sonuçları görülmektedir.

Tablo 2: Mağaza İmajını Ölçmeye Yönelik İfadelerin Faktör Analizi Sonuçları

	Döndürme Sonrası F. Yük Değerleri	Güvenilirlik Değerleri (Cronbach Alpha)
Faktör I: Hizmet		
3. Bu süpermarkette bana verilen hizmetten hoşnutum	0.856	0.834
1. Bu süpermarketin çalışanları çok canayakındır.	0.832	
2. Bu süpermarkette hizmet mükemmeldir.	0.827	
5. Bu süpermarketin markalı ürünleri beğenirim	0.516	
6. Sattıkları ürünlerin mükemmel oldukları konusunda bu süpermarkete güvenebilirim	0.465	
Faktör II: Fiyat/Değer		
18. Bu süpermarkette paramın karşılığını alırım	0.869	0.741
19. Bu süpermarkette daha az harcayarak ürün alabilirim	0.732	
17. Bu süpermarkette fiyatlar uygundur	0.607	
Faktör III: Ürün Çeşitliliği		
7. Bu süpermarkette çok geniş bir ürün çeşitliliği vardır	0.821	0.73
8. İhtiyacım olan herşey bu süpermarkette vardır	0.773	
4. Bu süpermarket sadece yüksek kaliteli ürünler satar	0.606	
9. Bu süpermarkette pekçok yerli marka bulunur	0.581	
Faktör IV: Uygunluk		
14. Bu süpermarket kolay erişilebilir bir süpermarkettir	0.869	0.759
15. Bu süpermarket uygun bir konuma sahiptir	0.829	
16. Bu süpermarkete girmek kolaydır	0.701	
Faktör V: Atmosfer		
11. Bu süpermarket her zaman kirlidir	0.790	0.513
12. Bu süpermarketin modası geçmiştir	0.616	
10. Bu süpermarketin genel görünüşü cezbedicidir.	0.510	
Faktör VI: Mağaza İçi Sıcaklık		
13. Bu süpermarkette mağaza içi sıcaklık gerektiğinden çok daha yüksektir	0.835	-

KMO: 0.762, P< 0.001

Verilerin faktör analizine uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Barlett Sphericity testi ile incelendiğinde, KMO'nun 0.762 olduğu belirlenmiştir ve Barlett testi de anlamlıdır ($\chi^2=2381$; $p<0.001$). Bu durumda, veriler faktör analizine uygundur denilebilir (Büyüköztürk, 2003: 120). Faktör analizi sonucunda çıkan toplam varyans yüzdesi 65.958'dir.

Tablo 2'ye göre, mağaza imajı, hizmet, fiyat/değer, ürün çeşitliği, uygunluk boyutlarından oluşmaktadır ve güvenilirlik düzeyleri de yüksektir (Tavşancıl, 2002: 28). Mağaza içi sıcaklık düzeyinin mevsime uygunluğunu ölçmek için imaj algılama boyutlarından atmosfere dahil edilmiş olan ifade, faktör analizi sonrasında bu boyuttan çıkararak, tek başına kullanılması gereken bir değişkeni oluşturmuştur. Bu nedenle yapılacak analizlerde kullanılmayacaktır. Buna ek olarak, atmosfer boyutu düşük güvenilirliğe sahip (Tavşancıl, 2002: 28) olduğundan, o boyut da ilerleyen kısımlardaki analizlerde kullanılmayacaktır.

Diğer taraftan, soru kağıdında bulunan ürün kalitesi boyutunu oluşturan maddelerin, faktör analizi sonrasında farklı faktörlere kaymış oldukları ve dolayısıyla bu boyutun ortadan kalktığı belirlenmiştir. İfadelerden ikisi (ifade 5 ve 6) hizmet olarak adlandırılan 1. Faktörde yer alarak, market markalı ürünlere yönelik beğeni ve mağazada bulunan ürünlere güven konularının, süpermarketin kendisinden farklı unsurlar olarak algılanmadıkları ve orada alınan hizmetin gerekli bir parçası olarak görüldükleri söylenebilir. Faktör analizi sonrası, ürün kalitesi boyutundan, 3. Faktöre kayan ifade ise, 'bu süpermarket sadece yüksek kaliteli ürünler satar' ifadesidir. Faktör analizi öncesinde de ürün çeşitliliği boyutuna işaret eden bu boyut içinde yer alıyor olması anlamlıdır. Kısaca tekrar ifade etmek gerekirse, faktör analizi sonrasında, 6 olan faktör sayısı 4'e indirgenmiştir.

Mağaza imaj bileşenlerinin ve maddelerin aritmetik ortalamaları (\bar{x}) ve standart sapma (ss) değerleri Tablo 3'de verilmektedir.

Tablo 3: Mağaza İmajı Bileşenlerinin ve Maddelerin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

	n	\bar{x}	Ss
Hizmet	309	4.89	1.26
1. Bu süpermarketin çalışanları çok canayakındır.	312	4.88	1.75
2. Bu süpermarkette hizmet mükemmeldir.	312	4.65	1.63
3. Bu süpermarkette bana verilen hizmetten hoşnutum	312	4.78	1.63
5. Bu süpermarketin markalı ürünleri beğenirim	309	5.46	1.46
6. Satıkları ürünlerin mükemmel oldukları konusunda bu süpermarkete güvenebilirim	312	4.65	1.68
Ürün Çeşitliliği	310	5.04	1.31
4. Bu süpermarket sadece yüksek kaliteli ürünler satar	310	4.59	1.76
7. Bu süpermarkette çok geniş bir ürün çeşitliliği vardır	312	5.21	1.63
8. İhtiyacım olan herşey bu süpermarkette vardır	312	5.38	1.77
9. Bu süpermarkette pekçok yerli marka bulunur	312	4.96	1.96
Uygunluk	312	6.18	1.12
14. Bu süpermarket kolay erişilebilir bir süpermarkettir	312	5.88	1.58
15. Bu süpermarket uygun bir konuma sahiptir	312	6.00	1.54
16. Bu süpermarkete girmek kolaydır	312	6.65	0.88
Fiyat/Değer	306	4.19	1.35
17. Bu süpermarkette fiyatlar uygundur	312	4.56	1.83
18. Bu süpermarkette paramın karşılığını alırım	312	4.11	1.70
19. Bu süpermarkette daha az harcayarak ürün alabilirim	308	4.75	1.75
Geçerli n	298		

Bileşenlerin ortalamaları incelendiğinde, 'bu süpermarket kolay erişilebilir bir süpermarkettir', 'bu süpermarket uygun bir konuma sahiptir' ve 'bu süpermarkete girmek kolaydır' ifadelerinden oluşan uygunluk boyutunun en yüksek (6.18) ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. Ankete yanıt veren tüketicilerin değerlendirmelerine göre KKTC'de faaliyet gösteren süpermarketlerin imajlarını oluşturan en olumlu bileşenin uygunluk boyutu olduğu söylenebilir. En düşük ortalama değer (4.19) ise fiyat/değer boyutunu oluşturan, 'bu süpermarkette fiyatlar uygundur', 'bu süpermarkette paramın karşılığını alırım', 'bu süpermarkette daha az harcayarak ürün alabilirim'

ifadelerine alınan yanıtlardan elde edilmiştir. İmaj bileşenlerinin hiç birinin ortalaması, ölçekte 4 rakamının temsil ettiği ne katılıyorum ne katılmıyorum düzeyinin altında kalmamıştır. Bu durumda, yanıtlayanlara göre, KKTC süpermarketleri, kolaylıkla ulaşılabilir olarak değerlendirilmektedir; buldukları ürün çeşitleri yeterlidir; fiyat/değer oranları ve hizmet düzeyleri ise olumlu algılanmaktadır. Sözü edilen bu bulgular, KKTC süpermarketlerinin nasıl bir imaj yapısına sahip olduklarını göstermektedir.

Mağaza imajı ölçümünde kullanılan maddelere bakıldığında ise, en yüksek ortalama “Bu süpermarkete girmek kolaydır” maddesine aittir (Madde 16), (\bar{x} =6.65, ss. 0.88). En yüksek ikinci ortalama ise, “Bu süpermarket uygun bir konuma sahiptir” ifadesine verilen yanıtlara aittir (Madde 15), (\bar{x} =6.00, ss. 1.54). En düşük ortalama ise “Bu süpermarkette paramın karşılığını alırım” şeklinde verilen ifadeye aittir (Madde 18), (\bar{x} =4.11, ss. 1.70). Bu sonuçlar bileşenlerin ortalamalarından elde edilen bulgular ile uyumludur.

Mağaza imajı bileşenleri ile demografik değişkenler arasındaki ilişkilerin analizi sonucunda aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır. Bu açıdan öncelikle, yaş ve mağaza imajı bileşenleri arasındaki ilişkilere yer verilecektir. Tablo 4’te araştırmaya katılanların yaşları açısından mağaza imajı algılama bileşenlerinin ANOVA sonuçları görülmektedir.

Tablo 4: Yaş Değişkeni için Anova Sonuçları

		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F Değeri	p değeri
Hizmet	Gruplararası	37.261	6	6.210	4.144*	0.001
	Gruplarıçi	452.612	302	1.499		
	Toplam	489.873	308			
Fiyat/Değer	Gruplararası	27.298	6	4.550	2.582*	0.019
	Gruplarıçi	526.898	299	1.762		
	Toplam	554.195	305			
Ürün Çeşitliliği	Gruplararası	11.404	6	1.901	1.109	0.357
	Gruplarıçi	519.424	303	1.714		
	Toplam	530.828	309			
Uygunluk	Gruplararası	22.857	6	3.809	3.131*	0.005
	Gruplarıçi	371.115	305	1.217		
	Toplam	393.971	311			

*p<.05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 4'de görülebileceği üzere, mağaza imajını oluşturan bileşenlerin aritmetik ortalamalarının yaş değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda, hizmet ($F_{6-302}=4.144$; $p<.05$), fiyat/değer ($F_{6-299}=2.582$; $p<.05$) ve uygunluk ($F_{6-305}=3.131$; $p<.05$) bileşenlerine ait yaş gruplarının aritmetik ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu işlemin ardından ANOVA sonrası belirlenen anlamlı farklılığın hangi yaş gruplarından kaynaklandığını belirlemek gerekir.

ANOVA sonrası hangi çoklu karşılaştırma tekniğinin kullanılacağına karar vermek için öncelikle Levene's testi ile grup dağılımlarının varyanslarının homojen olup olmadığı hipotezi sınanmış (Erdoğan 2003: 333), varyansların, hizmet ($L_F=3.000$; $p<.05$), fiyat/değer ($L_F=2.340$; $p<.05$) ve uygunluk ($L_F=3.607$; $p<.05$) için homojen olmadığı saptanmıştır. Bunun üzerine varyansların homojen olmaması ve gözlem sayılarının eşit olmaması durumlarında kullanılabilen Dunnett's C çoklu karşılaştırma testi tercih edilmiştir (Kayri, 2009: 54; Hair *vd.*, 1995: 282).

Dunnett's C testine göre mağaza imajının hizmet boyutu için 50 yaş ve üzeri yaş grubunun ($\bar{x}=5.7$), 20-24 ($\bar{x}=4.5$), 25-29 ($\bar{x}=4.7$), 30-34 ($\bar{x}=4.9$) ve 40-45 ($\bar{x}=4.9$) yaş gruplarına göre daha olumlu düşündükleri belirlenmiştir ($p<.05$). Fiyat/ değer boyutu için ise 50 yaş ve üzeri yaş grubunun ($\bar{x}=4.8$), 20-24 yaş grubuna göre ($\bar{x}=3.7$) daha olumlu değerlendirmeler yaptıkları belirlenmiştir ($p<.05$). Uygunluk boyutuna yönelik değerlendirmelerde, benzer şekilde, 50 yaş ve üzeri yaş grubunun ($\bar{x}=6.9$), 20-24 ($\bar{x}=5.8$) ve 25-29 ($\bar{x}=6.1$) yaş gruplarına göre daha olumlu düşündükleri; 45-49 yaş grubunun ise ($\bar{x}=6.6$), 20-24 ($\bar{x}=5.8$) yaş grubuna göre olumlu düşündüğü belirlenmiştir.

Diğer bir önemli değişken ise cinsiyettir. Mağaza imajı bileşenlerinin cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadıkları ve bunların düzeyleri sorgulanmalıdır. Bu amaçla anılan değişkene ait ortalamaların arasındaki farkın anlamlı olup olmadığını belirlemek için t-testi kullanılacaktır.

Tablo 5: Cinsiyet Değişkeni için t-testi Sonuçları

	n Kadın	n Erkek	Ortalama Kadın \bar{x}	Ortalama Erkek \bar{x}	Standart Sapma Kadın	Standart Sapma Erkek	sd	T	P
Hizmet	164	144	5	4.77	1.19	1.32	306	1.683	0.096
Fiyat/Değer	161	144	4.33	4.02	1.30	1.39	303	2.009*	0.046
Ürün Çeşitliliği	164	145	5.15	4.92	1.29	1.34	307	1.56	0.120
Uygunluk	165	146	6.31	6.03	1	1.24	309	2.201*	0.031

Tablo 5’de görüldüğü gibi, yanıtlayıcıların mağaza imajı bileşenlerine ait puanlarının, yanıtlayanın cinsiyetine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla gerçekleştirilen bağımsız grup t testi sonucunda, fiyat/değer ($t=1.683$; $p<.05$) ve uygunluk ($t=2.201$; $p<.05$) gruplarının aritmetik ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Söz konusu farklılıklar hem fiyat/değer hem de uygunluk bileşenlerinde kadınların daha olumlu düşünüyor olduğunu ifade etmektedir.

Bu çalışmada mağaza imajı bileşenlerinin algılanma düzeylerini değiştireceğini düşündüğümüz diğer demografik değişkenler eğitim ve gelirdir. Aşağıda öncelikle farklı eğitim düzeylerinde imaj boyutlarının algılanması açısından önemli farklılıklar olup olmadığı ortaya çıkarılmaya çalışılacaktır. Eğitim düzeyleri ve mağaza imaj algılama bileşenlerine ilişkin ANOVA sonucu Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6: Eğitim Değişkeni için Anova Sonuçları

		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F Değeri	p değeri
Hizmet	Gruplararası	13.456	2	6.728	4.32*	0.014
	Gruplarıçi	473.911	304	1.559		
	Toplam	487.366	306			
Fiyat/Değer	Gruplararası	8.142	2	4.071	2.25	0.108
	Gruplarıçi	545.732	301	1.813		
	Toplam	553.874	303			
Ürün Çeşitliliği	Gruplararası	0.426	2	0.213	0.122	0.885
	Gruplarıçi	530.192	305	1.738		
	Toplam	530.617	307			
Uygunluk	Gruplararası	10.062	2	5.031	4.038*	0.019
	Gruplarıçi	382.543	307	5.031		
	Toplam	392.605	309			

* $p<.05$ düzeyinde anlamlıdır.

Analiz sonuçları, uygunluk ($F_{(2-307)}=4.038$; $p<.05$) ve hizmet ($F_{(2-304)}=4.32$; $p<.05$) boyutlarının değerlendirilmesi açısından eğitim düzeyinin, anlamlı farklılıklara neden olduğunu ortaya koymaktadır. Levene's testi sonrası, varyansların, hizmet boyutu için ($L_F=2.716$; $p>.05$) homojen olduğu, uygunluk boyutu ($L_F=3.257$; $p<.05$) için ise homojen olmadığı belirlenmiştir. Bu nedenle, hizmet boyutu için Scheffe, uygunluk boyutu için ise Dunnett's C testleri uygulanmıştır.

Scheffe çoklu karşılaştırma analizi sonuçlarına göre, hizmet boyutunu değerlendirme açısından eğitim grupları arasında farklılıklar anlamlı değildir ($p>.05$). Dunnett's C testine göre üniversite ($\bar{x}=5.04$) mezunlarının uygunluk boyutunu, lise ($\bar{x}=4.7$) mezunlarına göre daha olumlu değerlendirdikleri söylenebilir ($p<0.05$).

Mağaza imajı bileşenlerinin algılanma düzeylerini değiştireceğini düşündüğümüz diğer bir değişken de gelirdir. Gelir değişkenine göre ANOVA sonuçları ise Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: Gelir Değişkeni için Anova Sonuçları

		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F Değeri	p değeri
Hizmet	Gruplararası	20.118	6	3.353	2.162	0.047*
	Gruplarıçi	466.881	301	1.551		
	Toplam	486.999	307			
Fiyat/Değer	Gruplararası	36.787	6	6.131	3.543	0.002*
	Gruplarıçi	517.408	299	1.730		
	Toplam	554.195	305			
Ürün Çeşitliliği	Gruplararası	5.733	6	.956	0.550	0.770
	Gruplarıçi	524.797	302	1.738		
	Toplam	530.530	308			
Uygunluk	Gruplararası	16.876	6	2.813	2.269	0.037*
	Gruplarıçi	376.854	304	1.240		
	Toplam	393.730	310			

* $p<.05$ düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 7’de verilen sonuçlara göre, hizmet ($F_{6-301}=2.162$; $p<.05$), fiyat/değer ($F_{6-299}=3.543$; $p<.05$) ve uygunluk ($F_{6-304}=2.269$; $p<.05$) bileşenlerine ait gelir gruplarının aritmetik ortalamaları arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

Levene’s testi sonuçlarına göre, hizmet ($L_F=1.733$; $p>.05$), fiyat/değer ($L_F=0.806$; $p<.05$) ve uygunluk ($L_F=0.809$; $p>.05$) için varyansların homojen olduğu saptanmıştır. Bu durumda her üç boyut için de Scheffe testi uygulanmıştır.

Scheffe testi sonucunda, hizmet ve uygunluk boyutlarında, gelir grupları arasında anlamlı bir farklılık saptanamamıştır ($p>.05$). Mağaza imajının fiyat/değer bileşeni için ise, 0-950 TL kazanan grup ile 1500-3500 TL kazanan grup arasında, istatistiksel olarak ($p<.05$) düzeyinde anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Bu durum, 0-950TL kazanan yanıtlayıcıların ($\bar{x} = 3.67$), 1500-3500TL kazanan yanıtlayıcı grubuna göre ($\bar{x} = 4.44$), fiyat/değer bileşeni konusunda daha olumsuz düşündüklerini ortaya koymaktadır.

SONUÇLAR

Tüketiciler, perakende mağazaların, özellikle de bu çalışmanın konusunu oluşturan süpermarketlerin imajlarını belirli açılardan değerlendirmektedirler. Diğer bir deyişle, imaj algılama açısından tüketicinin zihninde imajı oluşturan bileşenler vardır. Bu bileşenlerin KKTC’deki mevcut durumunun belirlenmesi çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Bu amaçla, bu çalışmada, anket yöntemi ile birincil veriler toplanmıştır.

Yapılan çalışma sonucunda, KKTC’nin Lefkoşa, Girne ve Magosa şehirlerinde bulunan Lemar ve Astro isimli süpermarketlerin imajlarını oluşturan bileşenlerin tüketiciler tarafından nasıl değerlendirildikleri belirlenmiştir. Buna göre, imaj bileşenlerinin, en olumlu algılanandan en olumsuz algılanana doğru sıralanması gerekirse ilk sırayı (6.18 ortalama ile) uygunluk bileşeni almaktadır. Bunu ürün çeşitliliği (5.04) ve hizmet (4.89) bileşenleri izlemektedir. Fiyat/değer oranı (4.19) ise son sırada bulunmaktadır. Verilen sıralamadan elde edilen en önemli sonuçlardan biri, katılımcıların KKTC’de bulunan süpermarketlerin en çok, erişilebilirliklerini, konumlarını, ulaşılabilirliklerini olumlu olarak değerlendirmekte olduklarıdır ki bu maddeler de uygunluk bileşeni altında yer almaktadırlar. Bir diğer önemli sonuç ise katılımcıların süpermarketlerde satışa sunulan ürünlerin çeşitlerinden memnun olmalarıdır. KKTC süpermarket işletmecileri satışa sundukları ürünlerin çeşitliliğinin imaj algılamaları açısından önemli değişken olduğunu dikkate

olarak, bu konudaki memnuniyetin devamını sağlamak konusunda bilinçli stratejiler kullanmalıdırlar. Süpermarketlerin imajı açısından önemli bir diğer değişken olan çalışanların sunduğu hizmet ise, gelişime açık bir alan olarak dikkat çekmektedir. İşletmeler imaj algılamaları açısından olumlu puanlar olarak rekabet avantajı elde etmek istemeleri halinde, müşteri ilişkileri yönetimi konusu özenle ele alınması gereken bir unsurdur. Hatırlanacak olursa, en az olumlu bulunan bileşen ise, fiyat/değer bileşenidir. 'Fiyatların uygunluğu', 'ödenen paranın karşılığını alma', 'daha az harcayarak daha çok ürün alma' ifadelerine alınan yanıtlardan elde edilen bu sonuç göstermektedir ki, süpermarket işletmecileri sundukları hizmetin tüketici tarafından algılanan değeri ile tüketiciye maliyeti arasındaki oramı dikkatle izlemeli ve gerektiğinde algılanan değeri yükseltebilecek uygulamalar getirmelidirler. Nitekim, belirli bir tutarı geçen alışverişlerde hediye bir ürün verme, çocukların zaman geçirebileceği oyun alanları oluşturma, semtlere servislerle ulaşım sağlama gibi ilave hizmet ve satış tutundurma yöntemleri sektörde gözlemlenen uygulamalar arasındadır ve KKTC süpermarketlerinde de uygulanmaları önerilir.

Hatırlanacağı gibi, bu çalışmanın öncelikli amacı, KKTC süpermarketlerinin imaj bileşenlerine ait tüketici algılamalarındaki mevcut durumu belirlemektir. Önceki paragraflarda bu açıdan sonuçlara değinilmektedir. Analizlerde bazı demografik faktörler ile imaj bileşenlerinin ilişkileri araştırılmış, bulgular kısmında, istatistik anlamlılık taşıyanlara ve yorumlarına yer verilmiştir. Bu açıdan elde edilen sonuçlar, yaş, cinsiyet, eğitim ve gelir düzeyinin, tüketicilerin imaj algılamalarında farklılıklara neden olabileceğini ortaya koymaktadır.

Yaş gruplarına göre, hizmet, fiyat/değer ve uygunluk boyutlarında, istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların olduğu saptanmıştır. Bu sonuca göre, 50 yaş ve üzeri katılımcılar fiyat/değer, uygunluk ve hizmet boyutları açısından KKTC süpermarketlerini gençlerden daha olumlu bulduklarını belirtmişlerdir. Elde edilen bu sonuç, Yıldırım (2005) ile Joyce ve Lambert (1996)'in mağaza imajını gençlerin daha olumlu algıladıkları şeklindeki sonuçlarından farklıdır. Bu durumun en önemli nedeni, KKTC'de gençlerin yabancı ülkelere daha sık seyahat etmeleri ve seyahatleri sırasında elde ettikleri deneyimlerin beklentilerini yükseltmesi olabilir.

Cinsiyet açısından bakıldığında ise, kadınların KKTC süpermarketlerini fiyat/değer ve uygunluk açısından daha olumlu buldukları belirlenmiştir. Oysa, Yıldırım'ın (2005) çalışması, erkeklerin mağaza imajını daha olumlu bulduklarına işaret etmektedir. Kadınların belirli bir mesajın içeriği konusunda daha detaylı analizler yaptıkları (Meyers-Levy, Maheswaran, 1991) ve özellikle de değerlendirmelerini bu detaylara dayandırdıkları (Meyers-Levy, Sternthal, 1991) dikkate alındığında, kadınların daha olumlu düşünüyor olmaları, KKTC

süpermarketleri için çok önemli bir sonuçtur. Fiyat/değer ve uygunluk boyutları açısından yapılması düşünülen geliştirmeleri değerlendirirken, kadınların erkeklerden daha hassas olacağı dikkate alınmalı ve kadınlardan oluşacak bir odak grup ile çalışılmalıdır.

Örneklemin gelir dağılımı açısından sonuçları ise şöyledir; KKTC süpermarketlerinin fiyat/değer oranları konusunda 1500-3000TL arasında kazananlar, 0-950TL kazananlara göre çok daha olumlu düşünmektedirler. Bu sonuç gelir düzeyi düşük olan tüketicilere hitap edecek fiyatlandırma uygulamalarının artırılması gerekliliğini göstermektedir. Her ürün kategorisinde en düşük fiyatlı ürünü işaret eden etiketlemeler ya da bir kategoride yapılacak indirimler, düşük gelir grubunun da süpermarket imajı konusunda daha olumlu düşünmesine yardımcı olacaktır.

Üniversite eğitimi almış olanlar, lise mezunlarına oranla uygunluk boyutu konusunda daha olumlu değerlendirmelere sahiptir. Bu bulgu, Yıldırım'ın (2005) çalışmasındaki orta eğitimlilerin daha olumlu düşündüğü şeklindeki bulgu ile çelişmektedir. KKTC'de yüksek eğitime sahip bireylerin çokluğu ve otomobil kullanma oranının yüksekliği bu bulguyu açıklayabilir. Uygunluk boyutunda yer alan ifadeler dikkate alındığında, daha yüksek gelire sahip olan üniversite mezunlarının süpermarketleri uygunluk açısından olumlu değerlendirmeleri anlamlıdır.

O halde, öncelikle, hedef pazarı oluşturan tüketicilerin yaş, cinsiyet ve gelir dağılımlarının taşıdığı özellikler açısından tanınması ve hizmet tasarımlarının onların beklentilerini karşılayacak şekilde geliştirilmesi, süpermarketlere yönelik imaj algılama düzeylerinin çok daha olumlu olması açısından önemlidir. Bu noktada ilişki pazarlaması ilkelerinin ve süreçlerinin dikkate alınması önerilebilecek en etkin strateji olacaktır. Kotler ve Armstrong (2010) ilişki pazarlaması kavramını, müşterilere ait detaylı bilgiye sahip olunması ve bu bilgiye dayanarak, müşteri ile sistemin bulunduğu anların yönetimi olarak ele alır. O halde, KKTC süpermarket yöneticileri, belirtilen demografik özelliklerin imaj algılamalarını farklılaştırdığı bilgisinden hareketle ve bu bilgiyi müşterilerin işletmeye sağladıkları karlılık ve onların sadakat düzeylerini karşılaştırarak yapacakları bir gruplandırma ile zenginleştirerek analiz edebilirler. Böylece, müşteri gruplarına göre farklılaşabilen bir ilişki pazarlaması yaklaşımı geliştirmek yolunda adım atabileceklerdir.

Bu çalışmada örneklemin çoğunlukla gençlerden ve öğrencilerden oluşması araştırmanın sonuçlarının genellenebilmesi açısından en önemli kısıtı oluşturmaktadır. Ancak KKTC'de üniversite eğitimi için bulunan öğrencilerin varlığı ve bu öğrencilerin toplam nüfusa oranındaki önemlilik, örneklemdaki bu yanlı dağılımı bir miktar anlaşılır kılmaktadır.

NOTLAR

¹ Anılan çalışma alışveriş merkezlerini konu almakla beraber, mağaza imajı boyutlarını bağımsız değişkenlerden biri olarak kullanır.

KAYNAKÇA

- Bearden, W.O. (1977) "Determinant Attributes of Store Patronage: Downtown versus Outlying Shopping Areas", **Journal of Retailing**, 53, 15-22.
- Berman, B., J.R. Evans (2006) **Retail Management**, (10th ed.), New Jersey: Pearson Education Inc.
- Bloemer, J., K. Ruyter (1998) "On the Relationship between Store Image, Store Satisfaction and Store Loyalty", **European Journal of Marketing**, 32(5-6), 499-513.
- Burt, S., J. Carralero-Encinas (2000) "The Role of Store Image in Retail Internationalisation", **International Marketing Review**, 17(4/5), 433-453.
- Büyüköztürk, Ş. (2003) **Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi Elkitabı**, Ankara: Pagem Yayıncılık.
- Chowdhury, J., J. Reardon, R. Srivastava (1998) "Alternative Mods of Measuring Store Image: An Emprical Assessment of Structured versus Unstructured Measures", **Journal of Marketing Theory and Practice**, 6(2), 72-87.
- Dick, A.S., K. Basu (1994) "Customer Loyalty: Toward and Integrated Conceptual Framework", **Journal of the Academy of Marketing Science**, 22(2), 99-113.
- Doyle, P., I. Fenwick (1974) "How Store Image Affects Shopping Habits in Grocery Chains", **Journal of Retailing**, 50(Winter), 39-52.
- Erdem, O., A.B. Oumlil, S. Tuncalp (1999) "Consumer Values and the Importance of Store Attributes", **International Journal of Retail & Distribution Management**, 27(4), 137 -144.
- Erdoğan, İ. (2003) **Pozitivist Metodoloji**, Ankara: Erk Yayın ve Dağıtım.
- Ghosh, A. (1990) **Retail Management**, (2nd. ed.), Chicago: The Dryden Press.

- Golden, L.L., G. Albaum, M. Zimmer (1987) "The Numerical Comperative Scale: An Economical Format for Retail Image Measurement", **Journal of Retailing**, 63(4), 393-410.
- Hair, J.F., R.E. Anderson, R.L. Tatham, W.C. Black (1995) **Multivariate Data Analysis**, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.
- Hassan, Y., N.M.N. Muhammad, H. Abu Bakar (2010) "Influence of Shopping Orientation and Store Image on Patronage of Furniture Store", **International Journal of Marketing Science**, 2(1), 175-184.
- Hildebrandt, L. (1988) "Store Image and Prediction of Performance in Retailing", **Journal of Business Research**, 17(1), 91-100.
- James, D.L., R.M. Durand, R.A. Dreves (1976) "The Use of a Multi-Attribute Attitude in Store Image Study", **Journal of Retailing**, 52(Summer), 23-34.
- Joyce, M.L., D.R. Lampert (1996) "Memories of the Way Stores were and Retail Store Image", **International Journal of Retail and Distribution Management**, 24(1), 24-33.
- Kayri, M. (2009) "Araştırmalarda Gruplar Arası Farkın Belirlenmesine Yönelik Çoklu Karşılaştırma (Post-Hoc) Teknikleri", **Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 19(1), 51-64.
- Keaveney, S.M., K.A. Hunt (1992) "Conceptualization and Operationalization of Retail Store Image: A Case of Rival Middle-Level Theories", **Journal of Academy of Marketing Science**, 20(2), 165-76.
- Kotler, P., G. Armstrong (2010) **Principles of Marketing**, Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall, Inc.
- Kunkel, J., L. Berry (1968) "A Behavioral Conception of Retail Image", **Journal of Marketing**, 32(October), 21-27.
- Lindquist, J.D. (1974-75) "Meaning of Image", **Journal of Retailing**, 50(4), 29-38.
- Martineau, P. (1958) "The Personality of the Retail Store", **Harvard Business Review**, 36(Jan-Feb), 47-55.
- May, G.E. (1974-1975) "Practical Applications of Recent Retail Image Research", **Journal of Retailing**, 50(4), 15-20.
- Meyers-Levy, J., D. Maheswaran (1991) "Exploring Differences in Males' and Females' Processing Strategy", **Journal of Consumer Research**, 18(1), 63-70.

- Meyers-Levy, J., B. Sternthal (1991) "Gender Differences in the Use of Message Cues and Judgments", **Journal of Marketing Research**, 28(1), 84-96.
- Nevin, J.R., M.J. Houston (1980) "Image as a Component of Attraction to Intra-Urban Shopping Areas" **Journal of Retailing**, 56(1), 77-93.
- Oxenfeldt, A. (1974-1975) "Developing a Favorable Price-Quality Image", **Journal of Retailing**, 50(4) Winter: 8-15.
- Pan, Y., G.M. Zinkhan (2006) "Determinants of Retail Patronage: A Meta-Analytical Perspective", **Journal of Retailing**, 82(3), 229-243.
- Pessemier, E.A (1980) "Store Image and Positioning", **Journal of Retailing**, 56(1), 94-106.
- Samlı, C.A., J.P. Kelly, H.K. Hunt (1998) "Improving the Retail Performance by Contrasting Management –and Customer – Perceived Store Images: A Diagnostic Tool for Corrective Action" **Journal of Business Research**, 43, 27-38.
- Serin, O., N.B. Serin, G. Saygılı (2010) "İlköğretim Düzeyindeki Çocuklar İçin Problem Çözme Envanteri'nin (ÇPÇE) Geliştirilmesi", **İlköğretim Online**, 9(2), 446-458.
- Sullivan, M., D. Adcock (1996) **Retail Marketing**, London: Thomson Learning.
- Tabak, B.İ., Ö. Özgen, B. Akyol (2005) "Süpermarket İmaj Kriterlerinin Değerlendirilmesi: İzmir İli Uygulaması", **Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi**, 10(1), 131-148.
- Tavşancıl, E. (2002) **Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Thang, D.C.L., B.L.B. Tan (2003) "Linking Consumer Perception to Preference of Retail Stores: An Empirical Assessment of the Multi-Attributes of Store Image", **Journal of Retailing and Consumer Services**, 10, 193-200.
- Yeniçeri, T. (2005) "Tüketicilerin Mağaza İmajı Algılamaları ve Sosyo-Demografik Özelliklerinin Alışveriş Tutarları İtibariyle Karşılaştırılması" **Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 19(2), 373-393.
- Yıldırım, K. (2005) "Bir Ticari Mekan İmajının Müşteri Karakteristiklerine Bağlı Olarak Farklı Yorumlanması" **Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi**, 20(4), 473-481.

TÜRK YÖNETİM SİSTEMİNDE BAĞIMSIZ DÜZENLEYİCİ KURULLAR ÜZERİNE KURAMSAL TARTIŞMALAR

Doğan Nadi LEBLEBİCİ*
Ayşegül KURBAN**
Uğur SADIÖĞLU***

Öz

1970'lerin ortalarında ortaya çıkan küresel ekonomik daralmadan geleneksel bürokratik yapıların hantallığı sorumlu tutulmuştur. Bunun sonucu olarak 1980'lerin başında ortaya çıkan "Yeni Kamu İşletmeciliği" ve 1990'ların başından itibaren gündeme gelen "Yönetişim" hareketleri, devletin ekonomideki payının azaltılarak düzenleme ve denetim alanına doğru küçülmesi, piyasa mekanizmasının öncü rolü üstlenmesi, kamu hizmetlerinin kamu yönetimi, özel sektör ve sivil toplum örgütleri (üçüncü sektör) eli ile sunulması tezlerini ileri sürmüşlerdir. Yeni Kamu İşletmeciliği ve yönetişim hareketlerinin sunduğu modeller genel olarak kabul görmüş, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler tarafından uygulamaya konulmuştur. Söz konusu dönüşümde, işlem maliyetlerinin azaltılması, piyasa mekanizmasının işlerliğinin sağlanması, rekabet ortamının korunması, tüketicilerin haklarının korunması, siyasal iktidarların popülist politikalarının önüne geçilmesi ve devlet müdahalelerinin azaltılmasına yönelik olarak geleneksel kamu bürokrasisinin dışında yeni yapılar olan "Bağımsız Düzenleyici Kurullar" ortaya çıkmaya başlamıştır. Türk kamu bürokrasisi de benzeri bir yapısal dönüşüm geçirmektedir ve farklı hukuki statüleri olan BDK'ların sayıları günden güne artmaktadır. Geleneksel bürokratik sistem açısından belirsizlikleri devam eden Bağımsız Düzenleyici Kurullar'ın nasıl bir geleceğe evrileceği ve kendilerinden beklenen amaçları gerçekleştirip gerçekleştiremeyecekleri tartışmalıdır. Bu çalışmada, Bağımsız Düzenleyici Kurullar'ın ortaya çıkışı Yeni Kamu İşletmeciliği ve yönetişim hareketleri ile değerlendirilmekte, Türk kamu yönetimi içerisindeki yerleri ve gelecekleri nüfus ekolojisi ve kurumsalcı kuramın temel varsayımları ile tartışılmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Bağımsız Düzenleyici Kurullar, kurumsalcı kuram, nüfus ekolojisi kuramı, Türkiye, yeni kamu işletmeciliği, yönetişim.

* Prof.Dr., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, 06800, ANKARA, nadi@hacettepe.edu.tr

** Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, 06800, ANKARA, aysegulk@hacettepe.edu.tr

*** Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, 06800, ANKARA, ugursadi@hacettepe.edu.tr

Abstract

Theoretical Arguments on Independent Regulatory Agencies in Turkish Administrative System

Awkward structures of classical bureaucracies of governments were seen responsible from global economic decline in the second half of 1970s. New public management (NPM) approach by the beginning of 1980s, and governance approach by the beginning of 1990s emerged as a result of that economic decline, and suggested the diminishing role of governments in economies which limits government intervention into regulation and control functions; pioneering role of market mechanisms; and the supply of public services through the collaboration of public, private and non- governmental organizations. NPM and governance has been widely accepted and started to be implemented by the governments of developed and developing countries. During the process of said transformation, independent regulatory agencies (IRA) were emerged as new organizational type out of bureaucracies, and have been charged to reduce transactions costs, to increase the functionality of market mechanism, to keep fair competition in economy, to protect consumers' rights, to prevent populist policies of governments, and to reduce government intervention on market economy. Turkish public bureaucracy is also in the process of that transformation and the number of IRAs having different institutional status than bureaucracy have gradually increased. Future of these IRAs with their uncertain positions against Turkish bureaucracy seems quite controversial. In this study, emergence of IRAs in Turkish administrative system was assessed with NPM and governance approaches, and their status and future prospects were discussed in the context of institutional and population ecology theories.

Keywords: Independent Regulatory Agencies, institutional approach, population ecology theory, Turkey, new public management, governance.

GİRİŞ

1970'lerin ortasındaki küresel ekonomik krizin sorumlusu devlet olarak düşünülmüştür. 1980'li yıllardan itibaren belirleyiciliği artan Yeni Sağ ideolojisi ile ortaya çıkan "Yeni Kamu İşletmeciliği (YKİ)" ve "Yönetişim" hareketleri kamu yönetimini daha etkili kılmak için öngörülen temel yaklaşımlar olmuştur. Bu kuramlar, kamunun iktisadi hayattaki rolünün azaltılması, devletin klasik işlevleri olan düzenleme ve denetim alanına doğru çekilerek küçültülmesi, piyasa mekanizmasının sosyal ve ekonomik düzende hakim kılınması, özel sektör yönetim tekniklerinin kamu yönetimine aktarılması; kamu hizmetlerinin kamu yönetimi, özel sektör ve sivil toplum örgütleri (üçüncü sektör) ile sunulması tezlerini işleyerek sorunlara çözüm önerileri sunmuşlardır (Güler, 2010: 315). YKİ ve yönetişim hareketlerinin

sunduğu ilkeler ve yeni yönetim modeli genel olarak kabul görmüş ve uluslararası ve uluslar üstü örgütler (BM, OECD, Dünya Bankası, IMF, AB) tarafından çeşitli raporlar ve düzenlemeler ile savunulmuştur. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler kamu yönetimlerini bu yaklaşımların rehberliğinde yeniden düzenlemeye koyulmuşlardır. Bir bütün olan bu dönüşümde, kamudaki işlem maliyetlerinin azaltılması, piyasa mekanizmasının işlerliğinin sağlanması, rekabet ortamının korunması, tüketicilerin haklarının korunması, siyasal iktidarın popülist politikalarının önüne geçilmesi ve devlet müdahalelerinin minimize edilmesi için geleneksel kamu bürokrasisinin dışında “Bağımsız Düzenleyici Kurullar (BDK)” ortaya çıkmaya başlamıştır (Mucuk, Uysal, 2010: 345-348).

Türkiye’de 1980’li yılların başında başlayan siyasal-yönetimsel dönüşüm sürecinde, liberal kalkınma politikaları ve dış dinamiklerin belirleyiciliği sonucu devletin düzenleyici rolüne ağırlık verilmiş ve bunun bir çıktısı olarak düzenleyici kurullar ortaya çıkmıştır. Siyasal ve ekonomik anlamda duyarlı sektörler olarak adlandırılan alanlarda oluşmaya başlayan BDK’ların sayıları siyasal, sosyal, ekonomik ve teknolojik gelişmeler çerçevesinde gün geçtikçe artmaktadır. BDK’ların genellikle ayrı yasal düzenlemeler ile faaliyetlerini sürdürdükleri gözükmektedir. Farklı yasal düzenlemelere rağmen sahip oldukları hukuki statü ve üstlendikleri işlevler bakımından büyük benzerlikler taşımaktadırlar. Özellikle, geleneksel kamu yönetiminin kamu siyasalarını uygulama işlevlerinin dışında yargısal nitelikte kararlar alabilmeleri ve geniş idari-mali özerkliğe sahip olmaları bu “düzenleyici kurum ve/veya kurullar”ın ortak özellikleridir. Bunların yanında kamu yönetiminin klasik birimlerinden personel nitelikleri, bunların özlük hakları ve göreve gelmeleri konularında da farklılıklar göstermektedirler. Bu halleriyle BDK’lar kamu yönetiminde özgün bir oluşum olarak ortaya çıkmışlardır. Bugün gelinen noktada, bu düzenleyici kurum ve/veya kurulların nasıl bir görüntü ortaya koyduklarının ve gelecekte nasıl bir yapıya evrileceklerinin incelenmesi gerekmektedir. Bu düzenleyici kurullar yeni bir “kamu örgütü” türü müdür? Yoksa geleneksel bürokratik yapının bir “türevi” midir? Türkiye’nin küresel dönüşüme uyum çabalarının somut sonuçlar verip vermediği; düzenleyici kurulların bürokratik kültürün olumsuz yönlerini taşıyıp taşımadığı; bu örgüt türünün bürokratik yapıları sona erdirip erdirmeyeceği belirsizliğini koruyan konulardır.

Bu çalışmada, BDK’ların ortaya çıkışı ve Türk kamu bürokrasisi içerisindeki yerleri geleceğe yönelik bir değerlendirme ile ele alınmakta, örgüt-çevre ilişkisini inceleyen örgüt kuramlarından “Kurumsalcı Kuram” ve “Nüfus Ekolojisi Kuramı” çerçevesinde analiz edilmektedir. Kurumsalcı kuram ile, düzenleyici kurum ve/veya kurulların geliştikleri ve yaşamlarını devam ettirebilmek için ihtiyaç duydukları kurumsal çevrenin özellikleri incelenerek Türk yönetim alanında bu kurumsal çevre özelliklerinin durumu ortaya

konulmaya çalışılmıştır. Nüfus ekolojisi kuramı ile, var olan geleneksel kamu bürokrasisinin yanında sayıları gün geçtikçe artan düzenleyici kurum ve/veya kurulların bir arada uyumlu bir şekilde var olabilmeleri veya çatışmaları metaforlar kullanılarak irdelenmiştir. Son olarak bu kurullarda geleneksel bürokratik yapının unsurları vurgulanmakta, BDK'ların yeni bir tür olmasından çok geleneksel bürokrasinin fonksiyonlarını taşıyan ve bu yapının bir uzantısı olarak bürokrasinin doğasından kaynaklanan sorunlara sahip olup olmadığı eleştirel bir gözle ele alınmaktadır. Özellikle etkin ve verimli olmadığı yönündeki eleştiriler ile dönüştürülmeye çalışılan Türk kamu bürokrasisinin yanında yükselen yeni idari oluşumların ayrı bir bürokratik tür oluşturup oluşturmadığı ve bu oluşumların geleneksel bürokrasi ile birlikte var olup olmayacağı da bu çalışmanın temel tartışma konularından birisidir.

1. DEVLETİN DEĞİŞEN ROLÜ

II. Dünya Savaşı'ndan sonra, 1950-1980'li yıllar arasında devlet iktisadi kalkınmayı canlandırmak amacıyla sektörel düzeyde doğrudan girişimci-üretici rolünü üstlenmiştir. Temel amaç aksayan piyasayı düzenlemek ve piyasanın üretmediği alanlarda üretim sağlayarak kalkınmayı sağlamaktır. Bu kapsamda, gerek gelişmiş ülkelerde gerekse gelişmekte olan ülkelerde devletler kaynakların yatırımıyla tesisi rolünde önemli görevler üstlenmiş ve doğrudan yatırım-üretim faaliyetlerinde bulunmuştur. Ancak, hükümetler bu politikaları uygularken kamu yönetiminde ortaya çıkan sorunları neredeyse hiç göz önüne almamıştır. Zamanla zarar eden kamu işletmeleri, popülist politikalarla düşüncesizce yapılan kamu yatırımları ve özel sektör üzerindeki aşırı devlet denetimi bir yandan enflasyonist sonuçlara, diğer taraftan da ekonomide olumsuz tasarruf ve yatırım kararlarına neden olmuştur. 1980'li yıllara geldiğinde kamu yönetiminin olumsuz etkilerinden kurtulmak için devletin ekonomi içindeki payı azaltılmaya çalışılmış ve özelleştirme politikaları öne çıkmıştır. Bu süreçte hükümetin kamu maliyesinde etkinliğini arttırmak için önemli reformlar yapılmıştır. Mali disiplin, özelleştirme, deregülasyon gibi birinci nesil reformlar piyasanın nasıl gelişeceğinden çok nasıl işleyeceği yönünde olmuştur. Burada devlet yerine piyasa öne çıkmış; devletin faaliyet alanlarının genişlemesi yerine piyasanın egemen olması yolunda ikameci bir politika izlenmiştir. 1990'lı yıllarda ise piyasa ekonomisinin etkin işlemesine yönelik reform istekleri daha karmaşık bir hal almıştır. Bunun için reformların ülkenin sahip olduğu kurumsal yapıyla uyumlu, saydam ve hesap verebilirliğin esas alındığı, katılımcılığa önem veren, uzun dönemli ve stratejik olması gerektiği düşünülmüştür. Böylece devlet ile piyasanın birbirini tamamlayan aktörler olduğu ve devletin piyasanın etkinliğini arttırmak için roller üslenmesi gerektiği düşüncesi öne çıkmıştır (Mucuk, Uysal, 2010: 341-342; TÜSİAD, 2002: 41-55). Bu aşamada öngörülen piyasa ekonomisinin etkin biçimde

işleyebilmesi için devletin “denetleyici ve düzenleyici unsurları”nın belirlenmesidir. Bir anlamda özelleştirmenin olumsuz dışsallıklarından ve kamu bürokrasisinin müdahaleciliğinden korunmak için devletin düzenleyici rolünün öne çıktığı görülmektedir.

Rekabetçi bir piyasa ekonomisi oluşturulması için gerekli olan düzenlemeler çerçevesinde yönetsel reform ihtiyacı doğmuştur. Piyasa kurallarına uymayan aktörlere yaptırım uygulanması ve bu sürecin etkili bir biçimde işleyebilmesi için devletin elinde kalan gücü “düzenleme ve denetim”dir. Geline nokta da kamu yönetimi örgütlerinin yeniden yapılanmasında ve siyasa belirlenmesinde ve uygulanmasında kamu yönetimi dışından katılımı öngören işletmecilik ve yönetim anlayışının geliştirilmesi gerekmiştir (Sezen, 2003: 112-113). Bunun üzerine 1990’lı yıllarda çoğu gelişmekte olan ülkede etkinlik ve verimliliği arttırmak için kamu yönetiminde yapısal dönüşümü sağlayacak reformlar uygulanmaya başlanmıştır (TÜSİAD, 2002: 48-50). Scott (1999), bu reformları ikinci nesil reformlar olarak adlandırmış ve reformların temel amacının devlet, piyasa, sivil toplum etkileşimini arttırarak kamu yönetiminin yanında özel sektörün gücünü de arttırmak olduğunu belirtmiştir. Scott (1999), yapısal reformları beş başlık altında toplayarak, piyasalarda etkili rekabetten beklenen potansiyel faydayı arttırmak için sivil toplum tarafından benimsenen ve desteklenen “düzenleyici kurumları” önermiştir.

Kısacası, birinci nesil siyasal-yönetsel reformlarda kamu yönetimindeki noksanlıklar öne çıkarken; temel strateji devletin küçültülmesi yolunda olmuştur. İkinci nesil reformlarda ise, temel hedef kamu yönetiminin faaliyet gösterdiği alanlarda etkinliğin sağlanması ve özel sektörün rekabet gücünün artırılmasıdır. Sonuç olarak, ikinci nesil reformlar bir nevi devletin düzenleyici rolüne vurgu yapmaktadır. Yani, devletin düzenleyici ve denetleyici faaliyet alanlarında etkinliği arttırılacak; birey unsuru, âdem-i merkezci esnek yapı, küçük ama etkin devlet esas alınacak ve özelleştirmenin yan etkileri azaltılacaktır. Anglo-Sakson ülkelerden yayılan, önce Kıta Avrupası ülkelerini ve sonra genel olarak gelişmekte olan ülkeleri etkisi altına alan bu yönetsel reform dalgası iki temel yaklaşıma, “YKİ ve Yönetişim” yaklaşımlarına dayanmaktadır. Bu iki yönetsel yaklaşımın yaşanan süreçte BDK’ların ortaya çıkmasında ve genel olarak yaygınlaşmasında önemli etkileri vardır.

1.1. Yeni Kamu İşletmeciliği ve Yönetişim Hareketlerinin Baskınlığı

Sosyo-ekonomik sistemdeki dönüşüm sürekli devam eden ve beraberinde tüm kurumsal yapıları dönüştüren bir dinamiktir. Yirminci yüzyılın son çeyreği sosyo-ekonomik sistemde yaşanan çok önemli gelişmelere sahne olmuştur. Bu dönemde ortaya çıkan finansal krizler, toplumsal ihtiyaçlar ve teknolojik

gelişmeler kamu yönetimlerinin de dönüşmesini zorunlu kılmıştır. Yaşanan süreçte ağırlıklı olarak Anglo Sakson ülkelerde geliştirilen ve uygulamaya geçirilen yönetsel yaklaşımlar kamu yönetimi yazınında baskın hale gelmiştir. Kamu yönetiminde ekonomiklik, katılım, esneklik, şeffaflık, hesap verebilirlik vb. temel ihtiyaçlara cevap verme iddiasında olan YKİ ve yönetişim hareketleri gelişmekte olan ülkelerde de popüler olmuştur. Bu iki yaklaşımın ortaya çıktıkları zemin ortaktır, temelde benzer amaçları benimsemişlerdir ve bir anlamda birbirlerini tamamlayan yaklaşımlardır. Ancak, ayrıştıkları usüller, ilkeler ve yapılar da vardır. Aşağıda bunlar incelenmektedir.

1.2. Yeni Kamu İşletmeciliği

YKİ hareketi ve reformları 1980'li yıllarda Amerika ve İngiltere'de yükselen neoliberal politikalarla birlikte ortaya çıkmıştır. 1970'lerin ikinci yarısından itibaren ortaya çıkan hükümetlerin mali krizlerine bir çözüm önerisi olarak YKİ, kamu yönetiminin ekonomikliğini ve kamu hizmetlerinin kalitesindeki kötüleşmeyi sorgulamıştır. Minimal devlet ile daha çok verimlilik temel sav olarak benimsenmiştir (Simonet, 2008: 618-619). YKİ, temel olarak özel sektör işletme tekniklerinin kamu yönetiminde uygulanarak "devletin bir işletme gibi yürütülmesi" gerektiğini savunur. Bu slogan 1990'lı yıllarda ABD Başkanı Clinton ve Yardımcısı Gore tarafından "devleti az maliyetli ve daha çok çalışır hale getirmek" şeklinde kullanılmıştır. YKİ kamu yöneticilerini yeni, yalın ve giderek özelleştirilen devletin girişimcisi olarak görür. YKİ hareketi ve bu yaklaşımın savunucuları, kamu yönetiminin mal ve hizmetleri sunumunda daha verimli araçları kullanmasını ve kamu yönetiminin performansının yükseltilmesini savunur (Denhardt, Denhardt, 2000: 549- 550; Kelly, 1998: 201).

Terry (1998: 195-197), kamu işletmeciliğinin boyutlarını nicel/analitik, politik, özgürlük ve piyasa temelli olarak dört başlık altında incelemiştir. *Neo-işletmecilik* olarak adlandırdığı terimin içerisinde "kamu tercihi kuramı, vekalet kuramı ve işlem maliyeti kuramı" yer almaktadır. Pollitt (1993), işletmecilik; Lan ve Rosenbloom (1992), piyasa temelli kamu yönetimi; Osborne ve Gaebler (1993) girişimci hükümet; Hood (1991), yeni işletmecilik olarak farklı adlar altında bu kuramdan bahsetse de temelde YKİ'nin ilke ve araçlarına vurgu yapmaktadırlar. Bu bağlamda Türkiye'de BDK'ların ortaya çıkmasını açıklarken, bu kuramın temel özelliklerinden bahsetmek çalışmanın bütünlüğü açısından uygun olacaktır. YKİ hareketinin temel önermeleri şunlardır: (Bkz. Osborne, Gaebler, 1993; Ömürgönülşen, 1997; Ömürgönülşen, 2003).

i. Girişimci bir devlet, “kürek çeken devlet yerine dümen tutan devlet”, olmalıdır. Bu bağlamda devlet doğrudan üretim ve sunum yerine, düzenleyici role sahip olmalıdır. Devlet genel politikalar belirleyerek ve girişimci roller üstlenerek, kamu, özel sektör ve hükümet dışı örgütler arasında ortaklığı geliştirerek katalizör görevi üstlenmelidir.

ii. Üst düzey yöneticiler, müşterilerin (vatandaş ve çalışan) yönetime katılımını sağlayacak araçlarla yetkilendirilmelidir. Devlet, katılımcı yönetim anlayışını ve takım çalışmasını esas almalıdır. Böylece devlet dolaylı olarak denetimi gerçekleştirecektir.

iii. Kamu yönetiminde verimlilik sağlamak, yenilikleri arttırmak ve çalışanların motivasyonunu yükseltmek için rekabet teşvik edilmelidir. Hem örgüt içinde hem de çevrede rekabet ortamı sağlanmalıdır.

iv. Kural ve düzen temelli örgütlerden misyon temelli örgütlere kayılmalıdır.

v. Herhangi bir kurumun performansı yani başarısı girdilerden çok çıktılarla ölçülmelidir.

vi. Bürokrasinin ihtiyaçları yerine, müşterinin ihtiyaçlarına (müşteri-vatandaş odaklılık) önem verilmelidir. Yönetimde kalite unsurları ön plana çıkmalıdır. Hükümet eylem ve işlemlerinde şeffaflık esas alınmalıdır.

vii. Girişimci bir devlet, daha çok para harcamak yerine para kazanmalıdır. Bu bağlamda, piyasa mekanizmaları kullanılmalıdır.

viii. Girişimci bir devlet, sorunların üstesinden gelmede, önleyici önlemler olarak, sınırlı ama daha temkinli, planlı, stratejik bir yapıya sahip olur.

ix. Girişimci bir devlet, hiyerarşiyi, bürokrasiyi ve hantallığı azaltarak merkezileşmeden kaçınmalıdır. Bu bağlamda takım çalışması, katılımcı yönetim, kalite çemberleri gibi katılımcı mekanizmalar sisteme yerleşmelidir.

x. Girişimci bir devlet, piyasa temelli düzenleyici politikalar izleyerek kurallar yerine teşvik mekanizmalarını işlevsel hale getirir.

xi. Bürokrat gibi üst düzey yöneticilerin rolleri kesin çizgilerle belirlenmeli ve bürokratlar sahip oldukları görev ve roller itibarıyla hükümet politikalarına daha duyarlı hale getirilmelidir.

Bu temel önermeler sınırlı ama daha etkili bir devlet yönetimine işaret etmektedir. YKİ'nin uygulamasında reformlar özelleştirme politikaları ile beraber yürümüştür. Özelleştirme süreci kamu yönetiminde bir dönüşüm yaratarak, yönetim ilkelerinde, çalışma yöntemlerinde ve personel yönetiminde

belirli ilkelerin uygulanmasını sağlamıştır. Özetle YKİ kuramı geleneksel bürokrasiden kopuşu değil, bürokrasinin sorunsallarına çözüm aramayı ifade etmektedir.

1.3. Yönetişim veya İyi Yönetişim

Yönetişim kavramı ilk olarak Kuzey Avrupa ülkelerinde ortaya çıkmış ve giderek tüm dünyaya yayılmıştır. Kavramın kökeni 16. yüzyıla dayanmaktadır. Özellikle 17. yüzyılda Fransız hükümetinin sivil toplumla uzlaştırılmaya çalışıldığı belirtilmektedir. Günümüzde bu kavramın, 1980'li yıllarda Latin Amerika'da güçlenen demokratikleşme dalgasıyla ve bu dalganın 1990'lardan itibaren Afrika'ya yayılmasıyla kullanımının arttığı görülmektedir. Bu dönemde neoliberal düşünürler yapılandırıcı ve politik yaklaşımlar benimseyerek yönetim modeli üzerinde yoğunlaşmışlardır. Yönetişim en genel anlamda devlet, özel sektör ve sivil toplum olarak açıklanmakta ve bunlar arasında roller ve karar alma süreçlerini vurgulamaktadır (Yüksel, 2000: 147-153). Ancak, yönetim yaklaşımı, temelde özel sektör ve sivil toplum aktörlerinin yönetim süreçlerindeki rolünü vurgulamaktadır.

Yönetişim kavramı genel olarak literatürde üç farklı kavram altında işlenmiştir. Bunlar “kurumsal yönetim”, “iyi yönetim” ve “kamu yönetimi”dir. Kurumsal yönetim, genel olarak her hangi bir örgütteki iç sistem ve süreçlerin sağladığı yönetim ve hesap verebilirlik ile alakalıdır. İyi yönetim ise, toplumsal, siyasal ve yönetsel yönetişimin Dünya Bankası, BM, OECD, AB gibi uluslar üstü ve/veya uluslararası kuruluşlar tarafından yaygınlaştırılmış şeklidir. Kamu yönetimi ise, sosyo-siyasal, kamu politikaları, idari, ağı ve sözleşme yönetimi olarak farklı adlar altında ele alınmaktadır (Osborne, 2010: 6). Rhodes (1996: 653) ise, yönetim kavramının altı farklı kullanımına vurgu yapmıştır: “Minimal devlet olarak yönetim; kurumsal yönetim; yeni kamu işletmeciliği olarak yönetim; iyi yönetim; sosyo siberetik sistem olarak yönetim; kendini örgütleyen ağlar (network) olarak yönetim”. Peters (2010: 36- 48), yönetim kavramına yeni roller yükleyip bu kavramın hayata geçirilmesindeki süreci vurgulayarak, gelişmiş yönetim sürecine “dümen tutulması süreci” diyerek, meta-yönetişim teriminden bahsetmiştir. “Meta-yönetişim” bir diğer anlamda yönetişimin yönetişimidir. Bu bağlamda meta yönetim, yönetişimin yönetilmesindeki yani ona dümen tutulması aşamasındaki zorluklarla ilişkilidir.

Yönetişim kuramına ilişkin olarak farklı özellikler literatürde yer edinse de, bu kuramın ortak özellikleri şöyle sıralanabilir (Bovaird, Löffler, 2002: 16-17; Peters, Pierre, 1998: 225-227):

- i. Kamu otoriteleri, kolektif sorunlarda devlet dışı aktörlere de danışarak çoklu bir karar alma mekanizması oluşturur. Çoğulcu bir ortam sayesinde devlet, politikaların uygulanmasında ve oluşturulmasında alternatif araçlara sahip olacaktır.
- ii. Kamu yönetimi sadece piyasa mekanizmalarına odaklanan ve dümen tutan bir sistem değildir. Bunun yanında bürokrasi gibi hiyerarşik mekanizmaları ve diğer kooperatif sistemleri içine alan yönetim olgusudur.
- iii. Yönetişim ortamında devlet tamamıyla yetkisiz veya güçsüz değildir. Devletin rolü doğrudan müdahale etmekten, düzenleme yapmaya ve etkilemeye kaymaktadır.
- iv. Yönetişim kavramı anayasa, yasa ve diğer düzenlemeler gibi formel kurullarla; etik, gelenek ve diğer informel kurulları içeren bir yönetim anlayışıdır. Fakat bu kurulların önemi, taraflar arasındaki ilişkiye göre değişir.
- v. Yönetişim anlayışı, girdi ve çıktılardan çok süreç odaklı bir yönetim anlayışını vurgular. Bu bağlamda, şeffaflık, bütünlük ve dürüstlük gibi ilkeler esastır.
- vi. Yönetişim anlayışında egemen olan bir otorite yoktur. Taraflar arasındaki çıkar ilişkisine göre karar alma süreci şekillenir. Bu bağlamda, karar alma yetkisi, uzmanlar veya profesyonel karar alma elitlerine bırakılamaz.

Bu anlayış çerçevesinde, kamu yönetiminde karar alma mekanizmasında etkin olan aktörler şunlardır: vatandaşlar, formel veya formel olmayan toplumsal örgütler, yardım kuruluşları veya sivil toplum kuruluşları gibi kar amacı gütmeyen kuruluşlar, iş dünyası, devletin atanmış veya seçilmiş, ulusal veya uluslararası farklı düzeydeki kamu örgütleri, medya, seçilmiş siyasetçiler (Löffler, 2003: 170).

Genel anlamda yönetişim, kamu politikalarıyla ilgili olarak bir dönüşüm sürecinden bahsetmektedir. Bu dönüşüm ilk olarak tüm aktörlerin geleneksel rollerinde bir değişim yaratmıştır. İkinci olarak ise, devleti ve kamu yönetimi dışı aktörleri yüksek kalitede kamu hizmeti sağlamaya yöneltmiştir (Kettl, 2000: 488). Yukarıdaki genel ilkeler ışığında yönetişim kuramı; yönetimde devlet, özel sektör ve diğer devlet dışı aktörleri barındıran; süreç odaklı, şeffaf, dürüst yönetim anlayışını benimseyen; kendi içinde denge ve kontrol mekanizması barındıran bir sistemdir.

Yönetişim ile YKİ arasındaki temel ayrım, yönetişimin politika oluşturma sürecinde demokratik unsurlara dikkat çekerek networkleri ve aktörleri vurgulaması, YKİ'nin ise piyasanın kusursuz işlemlerini sağlayacak araçları daha çok önemsemesidir (Lynn, 2010: 109). Bu bağlamda, yönetişim

kuramı demokratik yapılanmalara ve çıktıdan çok süreçlere daha çok önem veren bir anlayıştır. Fakat yönetim kuramı, halkın iradesine veya halkın sosyal adalet ve hakkaniyet taleplerine cevap verecek güçlü bir devlet anlayışını amaçlamamıştır. Tersine çoğunluk oyuyla iktidara gelenlere karşı bağımsız hareket edebilen, piyasanın düzgün ve etkin çalışmasına yardım eden, özel sektör gibi hareket eden kamu yönetimi hedeflemiştir (Sönmez, 2007: 502). Yönetim kuramı 1980’li yıllarda egemen olan YKİ kuramının tamamlayıcısı olarak 1990’lı yıllarda gündeme gelmiştir.

2. BAĞIMSIZ DÜZENLEYİCİ KURULLAR

Hızla gelişen teknolojik alanlar yüzünden bazı alanların klasik idari ve yargısal yöntemlerle etkin bir şekilde organize edilmesi ve denetlenmesinin zorlanması ve politikacılara olan güvensizliğin sonucunda, iletişim, finans sektörleri gibi bazı hassas alanlarda siyasi iktidarın, tarafsızlık ve objektiflik açısından sorunlar yaratmasının engellenmesi için bağımsız idari otoriteler ortaya çıkmıştır (Aktaran: Ulusoy, 2003: 8-9). İlk bağımsız düzenleyici kurum ABD’de 1887 yılında Eyaletlerarası Ticaret Komisyonu (ICC) olarak kurulmuştur. ICC’nin kuruluş amacı her türlü taşımacılığı düzenlemektir. ABD’de bu kurumların temel olarak ortaya çıkış nedeni yasamanın, yani kongrenin yürütmeye, yani başkana olan güvensizliğidir. İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra İngiltere’de ve Almanya’da rekabeti düzenleme amaçlı bağımsız kurullar oluşturulmuş, ancak diğer sektörlerde böyle bir kurumsal yapılanmaya gidilmemiştir. 1980 sonrası neoliberal anlayışın yükselmesiyle birlikte, bu kurulların benzer örnekleri önce Batı Avrupa ülkelerinde ortaya çıkmış ve pek çok ülkeye yayılmıştır (Sönmez, 2007: 485). BDK’ların önemli bir bölümü özelleştirme politikalarını takip ederek kurulmuştur. Buradaki amaç, piyasa ekonomisinin aksaklıklarının giderilerek sistemin sorunsuz bir şekilde işlemesini sağlamaktır (Mucuk, Uysal, 2010: 344-345).

1980’li yıllarda yaygınlaşan bu yapılar geleneksel kamu bürokrasisinden farklıdır ve değişen sosyo-ekonomik süreçte piyasa ve devlet arasındaki ilişkide yeni roller üstlenmektedirler. BDK’lar, piyasa ekonomisine açılan hassas sektörlerde bir yandan devletin düzenleyici ve denetleyici olarak varlığını sürdürmesine imkan tanımakta; diğer yandan ise ilgili sektörün tarafları olan özel sektör, sivil toplum ve meslek kuruluşlarının da kurul kararlarına etkide bulunmasına imkan tanımaktadır. Bir anlamda YKİ kuramının hedeflediği kamu yönetiminde “etkinlik, etkililik ve ekonomiklik” ilkeleri ile yönetim kuramının hedeflediği “katılımcılık, şeffaflık, hesapverebilirlik” ilkeleri bir örnek yapının doğuşuna etkide bulunmuştur.

2.1. Türk Kamu Yönetiminde BDK'lar

Türkiye’de düzenleyici ve denetleyici kurulların ortaya çıkışları, Türkiye’nin kalkınma ile ilgili yeni ve alternatif değişimlerin başlatıldığı 1980’li yıllara rast gelmektedir. 24 Ocak 1980 tarihinde başlatılan dönüşüm, düzenleyici ve denetleyici kurulların gelişmesinde büyük rol oynamıştır. Son 30 yılda, liberalleşme politikaları “daha az devlet daha çok piyasa” savını vurgulamış, bunun en önemli çıktısı da düzenleyici ve denetleyici kurullar olmuştur. Bir yandan Avrupa Birliği’ne uyum sürecinin yarattığı yükümlülükler diğer yandan IMF, Dünya Bankası, OECD ve BM gibi uluslararası ve/veya uluslar üstü kuruluşların önerileri kamu kurumlarında çok yönlü bir değişimi öngörmüştür (Sezen, 2003: 118-119).

Türkiye’de 1980’li yıllara kadar tarım ve ithalata bağımlı sektörleri koruyan ve destekleyen ithal ikameci politikalar uygulanmış, kamu iktisadi teşebbüsleri (KİT) aracılığı ile de ucuz girdi sağlanmış ve ihracat teşvik edilmiştir. 1980 yılında ise ekonomik daralma ve döviz yetersizliği Türkiye’yi zor bir yokuşta bırakmıştır. Diğer yandan ise 1970’li yıllardaki koalisyon hükümetleri döneminde siyasal istikrarsızlık ve yolsuzluklar artmıştır. Ekonomik ve siyasal olarak yaşanan tıkanıklık döneminde alınan 24 Ocak ekonomik kararlarıyla dış ticarete ve mali piyasalarda serbestleşmeye gidilmiş, kamu harcamaları kısıtlanmış, özelleştirme uygulamaları başlatılmış ve küresel ekonomiye ayak uydurmak için 1989 yılında sermaye hareketlerinin dolaşımına tam serbestlik getirilmiştir. Fakat, 1990’lı yıllarda tüm gelişmekte olan ülkelerin yaşadığı mali sıkıntılar ve yolsuzluklar Türkiye’yi de zor duruma sokmuştur. Şu anda faaliyette bulunan BDK’lardan ilki 1982 yılında kurulan SPK’dır. Düzenleyici kurulların temel amacı “yolsuzlukları azaltmak, piyasalarda etkinliği arttırmak ve istikrarlı ekonomik büyümeyi sağlamaktır”. Özellikle 1994 yılında yaşanan finansal krizden sonra, devletin düzenleyici ve denetleyici işlevlerini ve idari kapasitesini arttırmak amacıyla yönetsel reformlar uygulamaya koyulmuş ve yönetişimi esas alan kurul yapıları artmıştır (Acar, 2004: 97-98).

2003 tarih ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrolü Kanunu’nun sürekli değişen ekli cetvellerine göre, Türkiye’de sekiz (8) bağımsız düzenleyici kurul¹ vardır (Güler, 2010: 325). Bu kuruluşlara ilişkin temel bilgilerin yer aldığı tablo aşağıdadır:

Tablo 1: Türkiye’de Bağımsız Düzenleyici Kurullar

Kurul Adı	Kısaltma	Kuruluş Yılı	İlgili Kanun	Personel Sayısı (2008)
Sermaye Piyasası Kurulu	SPK	1981	2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu	738
Rekabet Kurumu	RK	1997	4054 sayılı Rekabet Kanunu	830
Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu	BDDK	2000	4389 sayılı Kanun	1531
Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu	EPDK	2001	4646 sayılı Doğal Gaz Piyasası Kanunu	1196
Kamu İhale Kurumu	KİK	2002	4734 sayılı Kanun	376
Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu	BTK	2000	5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu	1468
Radio ve Televizyon Üst Kurulu	RTÜK	1994	2954 sayılı Kanun	1340
Tütün, Tütün Mamulleri ve Alkollü İçkiler Piyasası Düzenleme Kurumu	TAPDK	2002	4733 sayılı Kanun	244
Toplam				7723

Kaynak: 2003 tarihli 5018 sayılı Kanun, Mucuk ve Uysal (2010: 356-360) ve Güler’den (2010: 325) yararlanılarak hazırlanmıştır.

Türkiye’de de BDK’lar, işletmecilik reformlarının temel prensipleri üzerine şekillenmişlerdir. Yukarıda YKİ’ye esas gösterdiğimiz ilkeler ışığında kurullar, görevlerini, çalışma süreçlerini, yapılarını ve personel yönetimini şekillendirmiştir. Türkiye’de ilk kez 1981 yılında 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ile kurulan Sermaye Piyasası Kurulu (SPK)’nun temel görevi piyasanın güven, açıklık ve etkinlik ilkelerine göre çalışmasını sağlamaktır. 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’na göre, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun temel amacı finansal piyasalarda şeffaflık ve istikrarın sağlanması, kredi sisteminin etkin bir şekilde çalışmasıdır. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu’nun ilgili kanunlara göre temel amacı “elektrik, doğal gaz, petrol ve LPG’nin kaliteli, sürekli, düşük maliyetli sunulması için, rekabet ortamında özel hukuk hükümlerine göre faaliyet gösterebilecek, mali açıdan güçlü, etkin ve şeffaf bir enerji piyasasının oluşturulmasıdır. Kanunlardaki düzenlemelerden de anlaşıldığı gibi, Türkiye’de BDK’ların temel amacı, etkin, rekabet edebilir ve şeffaf bir piyasanın oluşturulmasıdır. Bu sayılan ilkeler de YKİ kuramının temel ilkeleri arasındadır.

YKİ’nin ön gördüğü devlet modeli olan “kürek çeken değil, dümen tutan devlet”in en önemli izdüşümü Türkiye’de BDK’lar olmuştur. Türkiye’de

mevcut yapıların yetersizliği ve bu yetersizliğin giderilmesinde düzenleme ve denetleme görevi yapan, piyasa araçlarını kullanarak özelleştirilen alanları düzenleyen ve denetleyen kurullar devletin yeni rolünde önemli görevler üstlenmiştir. Bu bağlamda, BDK'ların kuruluş amaçları arasında, devletin düzenleyici rolüne sürekli vurgu yapılmıştır. Örneğin, 1994 yılında kabul edilen 4054 Sayılı Kanunun temel amacı “mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamaktır. 12.11.2008 tarihli ve 27052 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Tütün ve Alkol Piyasası Düzenleme Kurumu Teşkilat, Görev ve Çalışma Esasları Yönetmeliği’ne göre kurum, “tütün, tütün mamulleri, alkol ve alkollü içkiler piyasalarındaki faaliyetlerin düzenli, şeffaf ve güvenli bir şekilde gerçekleşmesi için gerekli sektörel düzenlemeleri yapmak veya karar ve tedbirleri almak ve bunları uygulamak, piyasa faaliyetlerini izlemek ve denetlemekle yükümlüdür”. YKİ kuramının öngördüğü etkin, sınırlı ve düzenleyici devlet modeli BDK'ların temel kuramsal alt yapısını oluşturmuştur. Özellikle Türkiye’de bu kuramın etkisinin arttığı yıllarda bu kurulların sayısının da artması tesadüf değildir.

Geleneksel kamu bürokrasisi için kamu çıkarı önceliklidir. Fakat, yeni kamu işletmeciliği kuramında genel refah, ortak çıkar veya kamu yararı yerine “müşteri önceliği” ve “müşteri memnuniyeti” gibi kavramlar vatandaş isteklerinin önüne geçmiştir. Bu bağlamda, özel sektördeki müşteri vurgusu kamu yönetimine de taşınmıştır. Türkiye’deki yönetsel reform sürecinde, tüm diğer kamu kurum ve kuruluşlarında olduğu gibi, BDK'ların da hizmet önceliğinde genel çıkar yerini müşteri odaklılığa bırakmıştır. Örneğin, Sermaye Piyasası Kurulu’nun esas görevlerinden biri, tasarruf sahiplerinin, yani yatırımcıların hak ve yararlarının korunmasıdır Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun tabi olduğu, 01.11.2005 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan, 5411 sayılı Bankalar Kanunu’nun temel amacı tasarruf sahiplerinin hak ve menfaatlerinin korunmasıdır.

Türkiye’de BDK'ların bağımsız olmalarını güvenceye alan bir düzenleme de bu kurulların bütçelerine ilişkindir. Bu kurullar özel bütçeye sahiptir. Böylece özel sektör şirketleri gibi kendi gelirlerini müşterilerden, yani yetki kullandıkları kurum veya kuruluşlardan (kullanıcılardan) temin etmelerini sağlar. 09.01.2002 tarih ve 24635 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 4733 sayılı Tütün ve Alkol Piyasası Düzenleme Kurumu Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanun’a göre kurumun gelirleri, mamul üretimi, satışı ve uygunluk belgesi başına alınacak tutar; tescil, izin ve ruhsat harçları ve bu kanunda yer alan idari para cezalarının %25’idir. 10.11.2008 tarihli ve 27050 sayılı Resmi Gazete yayımlanan 5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu’na göre, Bilgi

Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun gelirleri arasında kurumca sunulacak hizmetler ile kurum imkan ve yeteneklerinin üçüncü kişilere kullandırılmasından elde edilen gelirler, müşavirlik hizmetlerinden elde edilen gelirler, her türlü basılı evrak, form ve yayınlardan elde edilen gelirler ve buna benzer gelirler yer almaktadır.

Türkiye'de BDK'ların temel amacı piyasanın etkin işleyişini kontrol etmek, düzenlemek ve gerekli tedbirleri almaktır. Bu bağlamda YKİ'nin temel prensipleri olan sonuç odaklı düşünme ve performans yönetimi BDK'ların yapı taşlarını oluşturmaktadır. Diğer yandan, BDK'lar otorite, hiyerarşi ve de yazılı kurallar gibi kural ve düzen temelli unsurlardan çok stratejik düşünmeyi, proaktif olarak hareket etmeyi, önemseyen kuruluşlardır.

Türkiye'de BDK'ların kurul üyelerinin atanmasında özel sektörün niteliklerinden olan profesyonellik ve uzmanlık tam anlamıyla olmasa da aranan özelliklerdir. Örneğin, çoğu düzenleyici kurulda üyelerin atanmasında belli alanlarda eğitim görmesi ve belli bir süre kamu veya özel sektörde çalışmış olması gibi mesleki birikim şartları aranmaktadır. Diğer yandan, BDK'larda çalışan personelin maaşı diğer kamu kurum ve kuruluşlarında çalışan personelin maaşına göre fark yaratacak kadar yüksektir (Sönmez, 2007: 500). Bu anlamda BDK personelinin geleneksel "kamu bürokrati" özelliklerinden sıyrılması amaçlanmıştır.

Türkiye'de BDK'lar, özelleştirme amaçlarını ve kamu yönetiminde piyasalaşmayı teşvik ederek, yukarıda saydığımız YKİ'nin temel beklentilerinin işletilmesini sağlar. Bu kuramın arkasındaki temel felsefe içerisinde kamusal mal ve hizmetlerin özel sektöre devredilmesi, bu alanlarda rekabet ortamının sağlanması ve devlete bu hizmet ve malların işletilmesinde düzenleyici rolün bırakılması vardır (Sönmez, 2007: 501). Nitelikleri itibariyle devletin bu işlevinin yürütülmesi BDK'lara bırakılmıştır.

Özet olarak, Türkiye'de BDK'ların ortaya çıkışında, temel amaç ve görevlerinde, idari yapılanmalarında, yetki ve sorumluluklarında ve işleyişlerinde çerçeveyi belirleyen temel etkenlerden birinin, yukarıdaki bilgiler ışığında, YKİ kuramı olduğu söylenebilir. Uygulamada ne kadar etkin, rekabetçi, şeffaf, bağımsız ve sonuç odaklı hareket ettiği sorgulansa da, bu kurulların kuruluş amacında Yeni Kamu İşletmeciliği ilkelerinin hayata geçirilme isteği aşıkardır. Ayrıca, her ne kadar tartışmaya açık da olsa bu kurulların kuramsal alt yapısında yönetim kuramının temel ilkelerinin esas olduğu açıktır (Güler, 2010: 323-324). Yönetişim kuramının en belirgin özelliği olan ve önem verilen katılımcılık ilkesini, BDK'ların kurul üyelerinin göreve gelmelerinde ve kurulun birleşiminde görmek mümkündür. İlgili mevzuat incelendiğinde Türkiye'de BDK'ların oluşumunda hükümetin, özel sektör

temsilcilerinin ve sivil toplum kuruluşlarının² etkili oldukları görülmektedir. Böylece kamu yönetiminde çoğulcu karar mekanizmaları oluşturarak demokratik yapılanmanın güçlenmesini amaçlayan yönetim anlayışının izdüşümlerini BDK'larda görebiliriz. Özetlemek gerekirse, BDK'ların kuramsal alt yapısı bir taraftan YKİ'ne, diğer yandan yönetişime dayanmaktadır. BDK'lar bir taraftan verimlilik ve etkililik vurgularıyla YKİ kuramının izlerini taşırlarken, diğer taraftan kurul eliyle karar alma mekanizmaları, yönetimde açıklık ve etkinlik, hesap verebilirlik, katılımcılık, sınırlı veya düzenleyici devlet, devleti dışlayan politikalar yerine bürokrasiyi de içine alan ama belli mekanizmalarla onun gücünü dengeleyen boyutları ile yönetişim kuramının izleri görülmektedir. BDK'ların varlıklarının kuramsal açıdan değerlendirilmesi bu kurulların düşünsel alt yapısının YKİ ve yönetişim kuramlarına dayandığını göstermektedir. Diğer taraftan Türkiye'deki BDK'ların geleceğinin ne olacağına da kuramsal değerlendirmeye ihtiyacı vardır. Çalışmanın bundan sonraki kısmında bu değerlendirmeye yer verilmektedir.

2.2. Türk Kamu Yönetiminde BDK'ların Geleceği

Yönetim bilimi disiplini içerisinde örgütler mikro ve makro düzeyde incelenmektedir. Örgütü konu alan kuramsal çalışmalarda analiz düzeyi örgütün yapısı, bu yapının işleyişi ve çalışanları kapsıyorsa mikro örgüt kuramları, analiz düzeyi çevre-örgüt ilişkisine odaklanmış ise makro örgüt kuramları söz konusudur (Leblebici, 2004: 286). Örgüt kuramının gelişiminde mikro kuramlardan makro kuramlara geçişte belirleyici etken olan "çevre"nin yönetim düşününe dahil edilmesi aşaması "sistem ve durumsallık" yaklaşımları³ ile gerçekleşmiştir.

1960'ların ortalarında açık sistem modeli, örgütsel karar alıcıların her zaman çok yüksek bir rasyonalite sergilemediği ve örgütsel yapı ve ajanların her durumda etkinlik ve etkililik sağlama yönünde hareket etmediği yönünde eleştirilere maruz kalmıştır. Bu bağlamda 1970'lerde "Kaynak Bağımlılığı Kuramı" ortaya çıkmıştır. Bu kuram, karar alıcıların örgütsel özerklik ve başka örgütler üzerinde hakimiyet kurma gibi konularda ilgilerini ortaya koymuştur. Örgütsel analizlerde "Kurumsalcı Kuram"a gelinceye kadar mevcut olan modeller içinde karşılaşılan temel sorunlar, rasyonel teknik uyum veya stratejik tercih kuramlarının örgütsel gerçeği daha iyi açıklayan kuramlarla değiştirilmesi gereğini ortaya koymuştur. Erel'e (2002: 90) göre, kurumsalcı kuram bu yolda bir çabadır. Örgütle kurumun farkı, yönetim ile kurumsallaşma arasındaki farkta görülmektedir. Yönetim rasyonel, amaçlara yönelmiş ve etkinliği rehber alan bir nitelik arz eder. Kurum ise, değer yüklü, tepkisel ve uyum sağlayan bir niteliktedir. Kurumlar sosyal davranışa istikrar ve anlam kazandıran bilişsel, normatif ve düzenleyici yapılardır. Kurumsal özellikler; kültür, yapılar ve rutin işler yoluyla taşınırlar ve her düzeyde etki yaratırlar (Erel, 2002: 91). Yani

kurumsalcı kuramda ele alınan çevre açık sistem yaklaşımındaki “teknik çevre” değildir. Çevre, kurumsalcı kuramda çok daha fazla vurgulanmış ve ayrıntılandırılmıştır. Kurumsalcı kuram içinde çevreyi yeniden tanımlayan Meyer ve Rowan, çevreyi kaynak akışları ve teknik gereklerden bağımsız olarak örgütsel yapıları etkileyen kurumsallaşmış inançlar, kurallar, roller ve sembolik unsurlar olarak formüle etmişlerdir (Meyer, Rowan, 1977). Kurumsalcı kuram ilk olarak Selznick’in (1949) örgütünü kendisini çevresel şartlara uyarlamaya çalışan bir sistem olarak tarif etmesi ile gündeme gelmiştir. Daha sonraları kurumsalcı kuram örgütün içinde yer aldığı kurumsal çevrede meşruiyet kazanma gerekliliği çerçevesinde tartışılmıştır. İlerleyen bölümlerde kurumsalcı kurama ayrıntılı olarak değinilecektir.

Örgütü içinde yer aldığı çevre ile olan ilişkisi bağlamında ele alan ekolojik kuramlardan biri de nüfus ekolojisi kuramıdır. Nüfus ekolojisi kuramı, çevre-örgüt ilişkisini adaptasyon fikri ile açıklamaya çalışan yaklaşımlara alternatif olarak ortaya çıkmıştır. Nüfus ekolojisi kuramı, örgütlerin değişime yönelik ve çevreye uyum yönünde istekli olmadıklarını, aksine bir atalet içerisinde olduklarını savunur. Darwin’in “doğal seçim” yaklaşımı nüfus ekolojisi kuramı tarafından temel alınmaktadır (Leblebici, 2005: 2). “Örgütsel uyumdan, çevrenin yaratacağı etkilerden daha doğrusu rahatsızlıklardan örgütün korunması için örgüt üst yönetiminin aldığı uyarılma tedbirleri kastedilmektedir. Nüfus ekolojisi kuramı, bu açıdan örgütsel uyumun örgütün bilinçli bir uyum çabası sonucu değil, çevrenin doğal seçimiyle gerçekleştiğini ileri sürmektedir. Diğer bir ifadeyle, örgütsel uyumdan ziyade doğal seçimin örgütlerin yaşamsallığı açısından önemli olduğuna dikkat çekmektedir” (Leblebici, 2005: 3-4).

Bu çalışmada Türkiye’deki BDK’ların geleceği örgüt-çevre ilişkisine farklı açılardan bakan kurumsalcı kuram ve nüfus ekolojisi kuramı çerçevesinde ele alınıp incelenmektedir.

2.3. Nüfus Ekolojisi Kuramı

Selznick ve Parson’un yapısal-işlevselci paradigma çerçevesinde değerlendirilebilecek kuramları örgütleri uyum sağlayıcı mekanizmalar olarak görmektedir. Morgan’ın (1980: 614-615) da belirttiği gibi, organizma metaforunu kullanan açık sistem yaklaşımının temel noktası örgüt ve çevrenin yakın iletişimde olmasıdır. Diğer yandan örgütün hayatta kalma çabası çevreye uyumu oranında başarılı olabilir.

Nüfus ekolojisi kuramı ise örgütsel uyumun bilinçten çok çevrenin doğal seçimi ile gerçekleştiğini savunmaktadır. Hannan ve Freeman (1977), doğal seçim düşüncesini Darwin’in evrim teorisinden faydalanarak kullanmıştır.

Darwin'e göre, türlerin önce değişim geçirerek çeşitlenmesi ve daha sonra çevreyle uyum sağlayan türlerin varlıklarını devam ettirmesi söz konusudur. Aynı şekilde nüfus ekoloji kuramı da örgütlerin önce değişim geçirerek çeşitlenmesi ve daha sonra çevreye uyum sağlayanların varlıklarını sürdürmesi fikrini ileri sürmektedir. Bir başka deyişle, biyolojik evrimin değişmez kuralı "doğal seçim" örgütsel yaşamsallık açısından da işlemektedir (Leblebici, 2005: 4-5).

Örgütsel nüfus-çevrebilimi modeli olarak da anılan nüfus ekolojisi kuramını Daft (1989, 72-75) diğer kuramsal yaklaşımlardan iki noktada ayırmaktadır (Aktaran: Sargut, 2001: 117):

1. Modelin odağında bireysel örgütler yerine örgüt topluluğu bulunmaktadır.

2. Örgütsel nüfus içindeki araştırma alanı, bireysel olarak örgütlerin çevreye uyum açısından ne yaptıkları yerine; farklı örgütlerin doğum, ölüm yüzdelerini açıklayan çevresel ayıklama süreçlerini içermektedir.

Nüfus ekolojisi modeli nüfusa sürekli yeni örgütlerin katıldığını ileri sürmektedir. Bu değişim üç aşamada anlatılabilir (Sargut, 2001: 117-121):

1. Çeşitlenme: Örgütsel mutasyon da diyebileceğimiz bu olgu, özel teknolojisi, yapısı, ürünleri, amaçları ya da insan kaynakları farklı değişik örgütlerin ortaya çıkmasıdır.

2. Ayıklanma: Mutasyon sonucu ortaya çıkan yeni örgüt biçimleri eskilerine oranla yeni çevresel koşullara daha iyi uyum sağlamaktadır; fakat çok az örgüt çeşidi çevre tarafından seçilip uzun süre yaşama olanağına kavuşur.

3. Korunma: Çevre tarafından seçilen örgütler korunur ve kurumlaştırılır. Bunun en çarpıcı örnekleri hükümetler, okullar ve en tutulan ürün ve hizmet üreticileridir.

Burada şunu açıklamak konunun bütünlüğü açısından büyük önem arz etmektedir. Örgütlerin çevredeki değişimlere karşı ayak uyum sağlamak için eyleme geçmesini engelleyecek içsel ve de dışsal baskılar söz konusudur. Bu baskılar yapısal atalet (structural inertia) bir başka adla eylemsizliğe neden olur. Hannan ve Freeman (1977: 930-932) yapısal atalet neden olan içsel ve dışsal baskıları açıklamıştır:

İç Baskılar:

1- Bir örgütün araç, tesis, personel yatırımlarının başka bir görev için dönüşümünü sağlamak kolay değildir.

2- Örgütsel karar alıcılar için bir diğer sıkıntı ise almış oldukları bilgilerin sınırlılığıdır.

3- Siyasal iç sınırlamalar da önemli bir içsel baskıdır. Örgütler yapıyı değiştirdiğinde siyasal dengeler de zarar görür.

4- Örgütün geçmişi yapısal atalet açısından da bazı sınırlamalara neden olmaktadır. Örgüt kendi gelişimi içerisinde kendi değer ve normlarını üretir. Bu normlar değişime karşı direnç göstermek isteyen bireylere savunma mekanizması yaratır.

Dış Baskılar:

1- Belli bir pazara girmek veya çıkmak birçok yasal engeller barındırır. Siyasal kararların firmaların bazı görevlerinden vazgeçmesini engellediği birçok örnek vardır. Çevreye giriş ve çıkış sınırlarının hepsi yeni bir adaptasyonun sağlanmasını engellemektedir.

2- Bilgiye tam olarak ulaşamama da dışsal bir sorundur. Buna ek olarak, istihdam edilen uzmanın türü elde edilecek bilginin doğasının sınırlanmasına ve yararlanılacak, geliştirilecek uzman bilginin türünün engellenmesine neden olmaktadır.

3- Meşruluk sorunu da çevreden kaynaklanmaktadır. Adaptasyon, meşruluk zeminine zarar verebilir ve büyük ölçüde bir maliyet yaratabilir. Bir diğer deyişle, dışsal meşruluk adaptasyon önünde bir engel olabilir.

4- Son olarak, genel bir rasyonalite sorunu vardır. Tek bir kişi tarafından oluşturulan stratejik bir kararın, başkaları yani diğer karar alıcılar tarafından rasyonel olup olmayacağını saptamak zordur.

Örgütü değişim karşısında eylemsizliğe iten yukarıdaki nedenlerin bir kısmı veya tamamı Türkiye'deki reform çabalarında başarısız olunmasının nedenleri arasında yer almıştır.

Nüfus ekolojisi kuramının önemli bir kavramı da “kovuk” (niche) kavramıdır. Kovuk belirli bir alanda faaliyet gösteren örgütlerin birlikte var olduğu yeri işaret etmektedir. Bu yer fiziki olarak tanımlanabilir bir yer değildir. Belirli bir kovuktaki örgüt nüfusunun yoğunluğu kovuğun taşıma kapasitesine bağlıdır. Kovuğun taşıma kapasitesi kovuktaki kaynaklarla sınırlıdır. Diğer taraftan nüfus yoğunluğu fazla ise yeni girenlerin sayısı çok olacaktır. Çünkü, yoğun nüfus örgüt için gerekli bilgiyi ve meşruluğu

sağlayacaktır. Burada bir tezat varmış gibi gözükebilir ama sayı arttıkça kaynakların sınırlılığına bağlı olarak ölümler de artmaktadır. Burada örgütün yaş ve büyüklüğü yok olma veya varlığı sürdürmede önemli bir kıstastır (Hannan, Freeman, 1977: 940- 961).

Nüfus ekolojisi kuramına göre (Hannan, Freeman, 1984) eylemsizlik eski yapılarda daha yüksektir; örgütlerin ölümleri yaşa bağlı olarak artar. Yeniden yapılandırma süreçleri eylemsizliğe bağlı olarak yaşlı örgütleri zorlamaktadır. BDK'lar da, eski bürokratik yapıların hantallaştığı ve yeniden yapılanma sürecinin yaşandığı dönemde eski sistemin belli işlevlerini yerine getirmek amacı ile kurulmuştur. Nüfus ekolojisi kuramına göre, aynı kovukta aynı kaynakları paylaşan kurumlar uzun süre birlikte var olamazlar. Burada şu sorular sorulabilir: "Bu düzenleyici kurullar yeni bir tür müdür? Yoksa, aynı kaynakları paylaştığı için geleneksel bürokratik yapının bir uzantısı mıdır?". Bu bağlamda, BDK'ların ne kadar özerk ve bağımsız⁴ olduğu sorgulanması gereken unsurlardır. Nüfus ekolojisi kuramı temel alındığında, bürokratik yapıların çeşitlenerek ayrı bir tür olarak BDK'ları ortaya çıkardığı söylenebilir. Bu iki tür aynı kaynakları paylaşmaktadır ve hangisinin çevreye uyum sağlayarak hayatta kalacağını görmek yeni bir araştırma konusu olacaktır. Bu çalışmada yapılmak istenen, BDK'ların yeni bir tür olup olmadığı; eğer bürokratik yapının içinden doğduysa, ne kadar özerk ve bağımsız olduğunun sorgulanmasıdır. İzleyen bölümlerde ilk önce kurumsalcı kuram ile BDK'lar hakkında bazı açıklamalar getirilecektir. Devamında BDK'ların yeni bir tür olup olmadığı tartışılarak, bürokrasinin doğasından kaynaklanan sorunların bu kurullarda doğal genetik mutasyon yaratıp yaratmadığı incelenecektir.

2.4. Kurumsalcı Kuram

Bir örgütün kurumsal çevrede var olabilmesi ve/veya bulunduğu çevrede varlığını sürdürebilmesi için içinde yer aldığı kurumsal çevrede meşruluk kazanması gerektiği tartışmalarına daha önce değinilmişti. Meşruiyet aynı zamanda örgütün kurumsal çevreye uyum göstermesini gerektirir (Leblebici, 2004: 286). Bu uyum çabaları kaçınılmaz olarak örgütlerin birbirlerine benzemesine neden olmaktadır (DiMaggio, Powell, 1983; Leblebici, 2004: 287).

Kurumsalcı kuramın temel varsayımlarını aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Yoğun, 2010: 3):

- Çevredeki bazı değerler, zihinsel ve yasal faktörler örgütsel davranışın özgürlüğünü kısıtlamaktadır.
- Kurumsal çevre, örgütsel yapıların benzeşmesine neden olmaktadır.

- Meşruluk kavramı örgütler için verimlilik ve etkinlik sağlamaktan daha önemlidir.
- Örgütler kendilerini çevreleyen kurumları yansıtmaktadır.
- Örgütü kurumsal çevreye benzetmek yöneticinin en önemli fonksiyonudur.
- Kurumsallaşan örgütlerin hayatta kalma şansları daha yüksektir.
- Örgüt ve çevre etkileşim içindedir.
- Örgütsel davranış bir nevi alışkanlıkların sonucudur.

Birçok örgütsel yapı, rasyonel kurumsal normlarla var olur. Bu kuralların ayrıntılı bir şekilde toplum veya örgütte bulunması biçimsel örgüt yapılarının karmaşıklığının yaygınlaşmasına ve artmasına neden olmaktadır. Örgütsel norm ve değerler bir mit olarak örgütlerin meşruluk kazanmasına, kaynak sağlamasına, istikrara ulaşmasına ve hayatta kalmasına hizmet ederler. Böylece örgütlerin yapıları örgütsel çevre mitleri ile birlikte birbirine benzerler. Örgütler diğer yandan meşruluğu sağlamak için içsel denetim ve koordinasyonu azaltır. Değerlendirme, koordinasyon ve denetimin yerini güven ve adalet alır. Örgütler diğer örgütlerle benzeşir ve birbirlerinden etkilenirler (Meyer, Rowan, 1977: 340).

Maggio ve Powell (1983)'a göre örgütler birbirlerini değiştirmeye çalışırken gittikçe birbirine benzemektedir ve bu üç biçimde gerçekleşmektedir: "Zorlayıcı, Taklitçi ve Normatif". Böylece, kurumsallaşma, örgütlerin yapısal unsurlarının meşruluk kazanmak için değer ve yapıları benimsedikleri bir düzey olmaktadır. Bu benimsemenin sonucu olarak ortaya çıkan eşbiçimlilik mekanizmaları şöyle özetlenebilir (Di Maggio, Powell, 1983: 147-150):

1. Zorlayıcı Eşbiçimlilik: Genellikle devlet kuruluşları aracılığı ile gündeme gelen zorlayıcı eşbiçimlilik, örgütsel yapılar üzerinde değiştirmeye yönelik bir baskı oluşturur.

2. Öykünmecî Eşbiçimlilik: Bu eşbiçimlilik biçimi belirsizliğe karşı bir savunma yöntemi olarak değerlendirilebilir. Örgütlerin verimsizliğin üstesinden gelebilmek için başarılı örgütleri taklit etmeye başlaması bu eşbiçimlilik türünü yansıtmaktadır.

3. Normatif Eşbiçimlilik: Üçüncü eşbiçimlilik mekanizması normatiftir ve profesyonellikten ileri gelir. Profesyonellik üreticilerin ürünlerini denetlemek, yaptığı işlerin yöntemlerini belirlemek üzere çalışanların kolektif çabaları ve mesleki özerkliğini sağlamak için oluşturulan bilimsel ve meşruluk sistemidir. Meslek uzmanları tarafından üretilen zorlayıcı olarak örgütlerin benzeşmesidir.

Bu eşbiçimlilik türlerinden her biri kurumsal çevre içerisinde var olan örgütlerin çevre ile olan ilişkilerinin biçimini belirlemektedir. Bir kurumsal çevrede zorlama eşbiçimlilik, yani yasa ve kurallara uymanın örgütün meşruiyetini sağladığı ortamlar, söz konusu değilse kurumsal çevrede genel hatlar bakımından benzeme söz konusu olsa da farklılaşarak varlıklarını sürdüren örgütler yaşam alanı bulabilecektir (Leblebici, 2004: 288). Temel olarak kurumsal çevre ile teknik çevrenin farkı burada belli olmaktadır. Kurumsal çevrenin en esnek olduğu (öykünmeci eşbiçimlilik durumu) hallerde dahi örgüt yılların getirdiği kurumsal değerleri, kuralları ve düzenlemeleri etkileyememektedir. Zira, bu kurumsal unsurların örgüt tarafından korunması onun meşruiyeti açısından gereklidir. Aslında kurumsalcı kuram, tek yönlü bir çevre-örgüt ilişkisi sunuyor gibi gözükse de örgüte çevrenin normlarına uyarak varlığını sürdürebileceği stratejik bir tercih sunmaktadır. Temel değerlere uyan bir örgüt kurumsal çevrede farklı alanlarda faaliyet gösterebilecektir.

Zorlayıcı, öykünmeci ve normatif eşbiçimlilik mekanizmaları gözden geçirildiğinde, bunlar içerisinde Türkiye'deki örgütlerin sayılarının ve kuruluş hızlarının artmasını en uygun şekilde açıklayanın öykünmeci eşbiçimlilik olduğu düşünülmektedir (Sargut, 2001: 135). Türkiye'de BDK'ların ortaya çıkmasında sürekli zikredildiği gibi dış baskılar, ekonomi politikaları, liberal politikalar ile birlikte kamu bürokrasinin içinden gelen bir eşbiçimlilik önemli bir şekilde etkili olmuştur. Türkiye'de BDK'lar, uluslararası örneklerden yararlanılarak, ulusüstü ve/veya uluslararası kurum ve kuruluşların yönlendirmesi ve siyasal iradenin kararlarıyla oluşturulan zorunlu ortamda bürokrasinin talepleri ile biçimlenmiştir. Fakat bu kurullar, Di Maggio ve Powell'in (1983) dediği gibi değişmeye çalışırken giderek birbirlerine benzemişlerdir. Bürokrasi bu kurulların işleyişinde yine ortak bir yapı olarak kalmıştır ve bu yeni tür aslında var olan geleneksel bürokratik yapıdan beslenmekte ve onun araçlarından doğmaktadır. Bu bağlamda geleneksel bürokratik yapıdaki mekanizmalar ve sorunlar bu kurullarda da gözlemlenmektedir.

2.5. BDK'ların Geleceği: Öze Dönüş mü?

BDK'lara, kendi fonksiyonlarını yerine getirebilmeleri için yargı organı benzeri bir bağımsızlık verilmektedir. Bu bağlamda BDK'lar açısından

bağımsızlık, yargılama, karar verme, danışma, bilgi isteme ve soruşturma yapma gibi etkinliklerin yerine getirilmesinde herhangi bir kurum veya kuruluşa bağlı olmaması anlamına gelmektedir. Bu bağımsızlığın tesis edilmesinde ve sürekliliğinin sağlanmasında, kurul personelinin ücret ve mali haklarının ayrıcalıklı olmasının; kurulun özel bütçeye sahip olmasının; BDK'lara düzenleme, uygulama ve yapılanma yetkisinin verilmesinin ve kurul üyelerinin atanmasında mesleki standartların belirlenmesinin katkısı büyüktür. Türkiye'de BDK'ların bağımsızlıkları tartışmaya açıktır. Bunun kaynağında ise en başta kurul üyelerinin sahip olmaları gereken mesleki standartların biçimlendirilme şekli ve atanma usulleri gelmektedir. Uygulamada çıkar gruplarının ve siyasi aktörlerin kurul üyelerinin atanmasında büyük etkisi vardır. Diğer yandan bu kurulların bazılarında, kurulun faaliyet gösterdiği alanlarda, kurul üyelerinin atanmasında mesleki birikim şartı aranmaması; görev sürelerinde yeknesaklığın olmaması gibi birçok etken bağımsızlığı olumsuz yönde etkilemekte ve kurullarda patronaj ve politize ilişkilerin doğmasına neden olmaktadır (TÜSİAD, 2002: 161-165).

Kurul üyelerinin atanmasında, RK, EPDK, TAPDK ve RTÜK üyelerinin kendi meslekleriyle ilgili bilgi ve deneyime sahip olma şartı aransa da, üyelerin BDK'nın faaliyet gösterdiği alan konusunda birikimlerinin olması şartı aranmamaktadır (TÜSİAD, 2002: 165). Diğer yandan kurul üyelerinin atanmasına siyasal aktörlerin baskın olması bir diğer çıkmazdır. Bu durumlar BDK personelinin uzmanlıktan ziyade, geleneksel devlet bürokrati gibi olmasına yol açmaktadır. Böylece siyasal ve bürokratik kaygılar öne çıkmakta ve geleneksel kamu bürokrasisinde görülen büropatalojik özellikler bu kurullarda da görülmektedir.

Düzenleyici ve denetleyici kurulların üyelerinin seçiminde farklılıklar görülmektedir. Bu farklılıklardan, çoğu kurul üyesinin bağımsızlığını sağlayacak hukuki düzenlemelerin var olmadığı anlaşılmaktadır. Diğer yandan ise, yapılan atamalarda siyasi faktörlerin önemli rol oynadığı gözükmektedir. Türk kamu personel rejiminin önemli ilkelerinden biri liyakat ve siyasi tarafsızlıktır. Fakat uygulamada bu niteliklerden ziyade siyasallaşmanın çoğu zaman ağır bastığı görülmektedir. Türk kamu yönetiminde siyasal anlamda atamaların yoğun olması, üst düzey yöneticilerin kamu yönetiminde yükselebilmek için kendilerini geliştirmek veya uzmanlıklarını arttırmaktan çok iktidarla ya da ona aday bir partiyle ilişki kurması sonucunu doğurmaktadır (Eryılmaz, 2003: 190). Gerek kurul üyelerinin atanması, gerekse mesleki standartlarının oluşturulmasında siyasallaşma olması ve liyakatten çok bir tür genel bürokratin uygun görülmesi yönetimde kayırmacılığı da ortaya çıkarmaktadır (Danet, Elihu, 1973: 4-7). Bugün düzenleyici ve denetleyici kurullar ilgili yasalarda bağımsız olarak adlandırılrsa da, görev süreleri siyasi

iktidardan uzun tutulsa da yönetimde siyasallaşmanın devamının en açık göstergesi kanuni düzenlemelerdir.

Diğer yandan, idarenin bütünlüğünü sağlamak amacıyla her bir düzenleyici ve denetleyici kurulun, belli bir bakanlıkla ilişkilendirilmesi ve kurul üyelerinin atamalarında siyasi unsurların rol oynaması bürokrasinin sorunlarından olan merkeziyetçiliğin artmasına neden olmaktadır. Her ne kadar BDK'lar yeni bir tür olarak görülse de, geleneksel bürokratik yapıların varlığına ihtiyaç duymakta ve bu ise bürokratik sorunların yeniden üretilmesine neden olmaktadır. Türkiye'de kamu yönetimi sisteminin bu şekilde sürdürülmesi, yapısal ataletin yeniden üretilmesi demektir. Değişimin önündeki eylemsizlik nedenleri değişim sonrasında da örgütleri sınırlamaktadır. Yani, yeni bir tür olarak nitelendirilen düzenleyici ve denetleyici kurullar, yine geleneksel bürokrasiden beslenip onun denetim ve gözetim mekanizmalarını kullanmaktadır. Bir anlamda geleneksel bürokrasi ile BDK'lar arasında simbiotik⁵ bir yaşam formu söz konusudur. Ortak yaşamın ortak aracı da kurul üyeleri olmaktadır. BDK'lar ökse otu⁶ gibi geleneksel bürokrasiden beslenmektedir. Ortak yaşam iki farklı türün bağımsız yaşam formuna geçmesine engel olmakta, bir türde var olan alışkanlıkların diğer tür tarafından kabulünü zorunlu kılmaktadır. Böylece BDK'lar geleneksel bürokrasinin yapısal ataletine uygun hareket eder hale gelmektedir.

SONUÇ

1980'li yıllarda başlayan dönüşüm sürecinde artan dış baskılar ve ortaya çıkan iç kurumsal ihtiyaçlar çerçevesinde, neoliberal politikaların önderliğinde, YKİ'nin ve yönetim kuramlarının belirleyiciliğinde Türkiye'nin devlet modelinde değişiklikler öngörülmüştür. Yaşanan yönetsel reform sürecinde düzenleyici devletin temelleri bir anlamda düzenleyici ve denetleyici kurullar aracılığı ile atılmıştır. BDK'lar dönemine geleneksel bürokrasiden direnç gösterilse de, uluslararası ve uluslararası kuruluşların, siyasal iradenin de etkisiyle, bürokrasi kendi içinden (her ne kadar dirense de) talep eder hale gelmiş ve bu yeni yapıların mevzuatı hazırlanmıştır. Düzenleyici ve denetleyici kurullar adıyla anılan bu örgütler, öykünmeci ve zorlayıcı eşbiçimlilik kavramlarının açıkladığı benzeşme süreçleri ile oluşturulmuş ve aynı kovukta aynı kaynaktan beslenen geleneksel kamu bürokrasisi ile birlikte barınmaya çalışmışlardır. Fakat bu kurumlar tam olarak yeni bir tür olarak ortaya çıkamamıştır. Değişmeye çalışırken yine geleneksel bürokratik yapının araçlarını kullanmış ve de onun olumsuz unsurlarını taşımaya devam etmiştir. Bu bürokratik yapı bu kurullar aracılığı ile yeniden revize edilmiştir. Her ne kadar farklı isimler altında düzenleyici ve denetleyici kurullar oluşmuş ise de, bürokrasi yine ortak bir yapı olarak kalmıştır. Böylece bu kurulların tam olarak

bağımsız ve tam anlamıyla yeni bir tür olarak adlandırması için biraz daha düşünülmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede önemli bir raporun tespitlerine ve önerilerine kısaca bakmakta fayda vardır. T.C. Cumhurbaşkanlığı Devlet Denetleme Kurulu'nun (2010: 384-388) raporunda; Türkiye'deki düzenleyici ve denetleyici kurumların bazılarında özerklik statüsünün, idari ve mali özerkliğin kurumun faaliyet ve sorumluluk alanına ilişkin asli işlevlerin yerine getirilmesinde uygun kullanıldığı; yolsuzluk ve kamu zararına yönelik davranışların oluşmadığı ve genel olarak hesap verilebilirlik ilkesine uygun hareket edildiği belirtilmiştir. Ancak, bazı kurulların asli görevler konusunda başarılı olamadığı; özerklik statüsünün yeterince değerlendirilemediği, sektörün ve siyasi tartışmaların etkisi altında kaldığı, tarafsızlıktan uzaklaşdığı ve tutarlı-istikrarlı kararlar düzeni oluşturamadıkları belirtilmiştir. Bu rapor göstermektedir ki, adaptasyonun önündeki engeller, yapısal ataletle neden olan iç ve dış baskılar düzenleyici ve denetleyici kurulların kurulmasından sonra da devam etmiştir. Diğer yandan 17 Ağustos 2011 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 649 sayılı "Avrupa Birliği Bakanlığı'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Hükmünde Kararname"nin 45'inci maddesi ile 27/9/1984 tarihli ve 3046 sayılı kanunun 19/A maddesinin birinci fıkrasına "Bakan, bağlı, ilgili ve ilişkili kuruluşların (5018 sayılı kanuna ekli (III) sayılı cetvelde yer alan kurumlar dahil) her türlü faaliyet ve işlemlerini denetlemeye yetkili kılınmıştır." Bu nedenle belli bir bakanlıkla ilgili veya ilişkili kuruluşlar olan bu kurulların tam anlamıyla bağımsız kalması ve varlık sebeplerini gerçekleştirmeleri mümkün olmamıştır denilebilir. Geleneksel bürokratik yapıların araçları, yönetimde siyasallaşma, kayırmacılık, merkezileşme vb. büropatolojik sorunlar bu kurulların yapılanmasında, kurul üyelerinin atanmasında ve mesleki standartlarının belirlenmesinde de belirleyici olmuştur.

Düzenleyici ve denetleyici kurulların geleceğini şimdiden kestirmek imkânsızdır. Ancak nüfus ekolojisi kuramına göre, aynı kaynaktan beslenen kurumların beraber barınması olası gözükmemektedir. Güler'in (2010: 327-328) de tartıştığı gibi, bir belirsizlik vardır; BDK'ların ya bakanlık ilgili kurumu ya da bakanlık dengi ayrı bir merkezi yönetim örgütlenmesi olacağı şeklinde iki seçenek gözükmektedir. Hangisinin hayatta kalacağını veya birlikte nasıl var olacaklarını zaman ve yeni araştırmalar gösterecektir. Ancak Nüfus ekolojisi kuramına göre örgütlerin yaşı arttıkça, yapısal atalet, örgüte güven, meşruiyet artarken örgütlerin ölüm oranı azalmaktadır (Hannan, Freeman, 1984: 149-155). Dolayısıyla aynı kovukta kaynakları ve çıkarları kesişen dolayısıyla sahip olduğu yaştan ötürü hayatta kalma olasılığı yüksek olan klasik yapılar karşısında BDK'ların varlıkları sıkıntılıdır denilebilir. Ekolojik bir metafor ile

durumu açıklamak gerekirse, BDK'ların farklı bir tür olmakta zorlanmalarının geleneksel bürokrasi ile olan simbiotik ilişkilerinden mi kaynaklandığı, yoksa geleneksel bürokrasi ile olan genetik birliktelikten mi kaynaklandığı tartışma konusudur.

Türkiye açısından kısa tarihi olan BDK'ların meşruiyetlerini onaylayacak farklı bir kurumsal çevreleri de bulunmamaktadır. Böylece BDK'lar bilinmeyen bir boşluğa meşruiyet çılgınlıkları atmaktadır. Bu çılgınlıkları geleneksel bürokrasinin kurumsal çevresi dışında duyan da yoktur, cevaplayan da... Geleneksel bürokrasinin (hükümet de dahil) kurumsal çevresinden gelen yanıtlar ekseriyetle BDK'ların bağımsızlığını sorgulayan serzenişler⁷ şeklindedir. Sonuç olarak BDK'lar ayrı bir tür olarak var olacaklar ise, geleneksel bürokrasi ile olan simbiotik ilişkiden vazgeçerek kurumsal çevrelerini doğru tarif etmek zorunda kalacaklardır. Diğer taraftan söz konusu simbiotik ilişkiden vazgeçmenin riskleri nüfus ekolojisinin “yapısal atalet” kavramına işaret etmektedir.

NOTLAR

¹ Düzenleyici ve denetleyici kurulların sayıları konusunda belirsizlik vardır. Güler (2010: 325-326), 5018 sayılı yasanın sürekli değişen ekli cetvellerine göre bu sayının sekiz olduğunu, “Şeker Kurumu” ve “Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu” daha önceden bu listede yer alırken bugün olmadığını belirtmiştir. Mucuk ve Uysal (2010: 356-360), konuyla ilgili kapsamlı çalışmalarında yukarıda sayılan sekiz düzenleyici ve denetleyici kurula “Şeker Kurumu”nu da eklemişlerdir. Son olarak, T.C. Cumhurbaşkanlığı Devlet Denetleme Kurulu'nun (2010) hazırladığı raporda ve 2011 Yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanunu'nda (Bkz. www.bumko.gov.tr, E.T.: 28.07.2011) yukarıda sayılan sekiz kurula yer verildiği için, bu çalışmada sekiz BDK dikkate alınmıştır.

² 2010 yılında Turgut ve Çapar tarafından yapılan bir çalışmada, katılımçılık açısından, sivil toplum ayağının bu kurullarda tam anlamıyla işlemediğine değinilmiştir. Makalede, sadece bir kurulda (TAPDK), sivil toplum örgütünden temsil olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, yönetim kuramının katılımçılık ilkesi açısından, bu kurullarda sivil toplum ayağı zayıftır denilebilir. Ayrıntılı bilgi için bkz. Çapar ve Turgut (2010). Katılımçılık Bağlamında Düzenleyici Kurumlarda Yönetişim, Türk İdare Dergisi, 469, 63-91.

³ “Örgüt kuramında sistem yaklaşımının tanımından da anlaşılacağı gibi, sistem yaklaşımının örgüte getirdiği en önemli değişken çevredir. Örgüt, çevresini etkileyen ve ondan etkilenen bir açık sistem olarak tasarlanmıştır. Sistem yaklaşımının kurumsal yaklaşımdan farkı çevreyi ele alış biçiminde ortaya çıkmaktadır. Sistem yaklaşımı çevreyi ayrı bir sistem olarak ele almış ve ona teknik olarak kaynakların sağlandığı bir üst sistem olarak bakmıştır” (Erel, 2002: 89). “Modern örgüt kuramları içinde sistem yaklaşımı ile birlikte “durumsallık yaklaşımı” da çevre-örgüt arasındaki ilişkiyi açıklama çabasına katkı sağlamaktadır. Durumsallık yaklaşımı, 1950'lerin sonlarında

ortaya çıkmıştır. En iyi örgüt yapısını oluşturmayı ve evrensel örgüt ilkeleri geliştirmeyi amaçlayan klasik ve neoklasik yönetim teorilerinin aksine, durumsallık yaklaşımı her yer ve koşulda geçerli olabilecek bir örgüt yapısının olamayacağını savunmaktadır.

⁴ Burada BDK'lar açıdan bahsedilen bağımsızlık, karar alma süreçleri ile alakalıdır. Karar alma süreçlerini oluşturan kurul üyelerinin atanma usulü (Bakanlar Kurulu'nun, kurul üyelerinin atanmasında çoğu kurulda yetkili olması) , mesleki birikimleri, bu kurulların ilişkili veya ilgili kuruluşları ile olan ilişkileri (ilgili veya ilişkili bakanlıkların bu kurulların her türlü eylem ve işlemlerini denetlemeye yetkili kılınması) bu kurulların karar alma süreçlerinde önceden belirleyiciliği yaratması, bu sayede bu kurulları baştan önlem olarak etkilemesi olasıdır denilebilir.

⁵ Bu kavram İngilizce "symbiosis" kavramına atfen kullanılmıştır ve iki farklı canlı türünün ortak yaşamına verilen isimdir. Bu ortak yaşam formunda türler yaşayabilmek için birbirlerine muhtaçtır.

⁶ Ökse otu (*Viscum album*), *Santalaceace* familyasından Avrupa, Batı ve Güney Asya'ya özgü asalak bir bitki türü.

⁷ Bülent Ecevit: "Özerkleştirme alanında ise itiraf ederim ki ölçüyü kaçırdık. "Pazar ekonomisi, demokrasinin gereğidir, IMF'nin isteğidir. Birçok kamu kuruluşu hükümetin etki alanı dışına çıktı. Bu özerklik konusunu elden geçirmemiz ve bir dengeli hale, sağlıklı işler hale getirmemiz gerektiğine inanıyorum. Bunun için ilgili arkadaşlarıma bir yasa değişikliği hazırlığı için görev vermiş bulunuyorum", Radikal Gazetesi, 28.03.2002. Tayyip Erdoğan: "Bağımsız bazı kurullar faydalı değil, belli bir zaman sonra belki bu kurulları yeniden reforme etmemiz gerekecek.", Yeni Şafak Gazetesi, 30.04.2011. Ali Babacan: "Kantarın topuzu kaçtı, bu kurulların bazı yetkilerinin yeniden gözden geçirilmesi ve bazı yetkilerinin hükümete devredilmesi gereklidir", Radikal, 20.08.2011.

KAYNAKÇA

- Acar, M. (2004) "Düzenleyici Reform ve Kurullar", iç. M. Acar ve H. Özgür (ed.), **Çağdaş Kamu Yönetimi 2**, Ankara: Nobel Yayın, 90- 112.
- Bovaird, T., E. Löffler (2002) "Moving from Excellence Models of Local Service Delivery to Benchmarking Good Local Governance", **International Review of Administrative Sciences**, 68(1), 9-24.
- Çapar, S., K. Turgut (2010) "Katılımcılık Bağlamında Düzenleyici Kurumlarda Yönetişim" , **Türk İdare Dergisi**, 469, 63-91.
- Denhardt, R., J.V. Denhardt (2000) "The New Public Service: Serving rather than Steering", **Public Administration Review**, 60(6).
- Di Maggio, P.J., W.W. Powell (1983) "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", **American Sociological Review**, 48, 147-160.

- Erel, D. (2002) “Yeni Kurumsal Yaklaşım Örgütlerin Analizinde Bir Paradigma Değişimine İşaret Ediyor mu?”, **Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 2(1), 88-107.
- Eryılmaz, B. (2003) “Türkiye’ de Bürokrasinin Sorunları”, iç. Ş. Durgun, H.Yayman ve B. Aykaç (der.) **Türkiye’ de Kamu Yönetimi**, Ankara: Yargı Yayınevi.
- Genç, K.Y., T. Acuner (2003) **Durumsal Değişkenler-Organizasyon Yapısı İlişkisinin Türkiye Çay Sektöründe Araştırılması**, <http://www.iibf.ogu.edu.tr/kongre/bildiriler/17-01.pdf>, 730-738.
- Güler, B.A. (2010) **Türkiye’nin Yönetimi-Yapı**, (2. Baskı), Ankara: İmge Kitabevi.
- Hannan, M., J. Freeman (1977) “The Population Ecology of Organizations”, **American Journal of Sociology**, 82, 929-964.
- Hannan, M., J. Freeman (1984) “Structural Inertia and Organizational Change”, **American Journal of Sociology**, 49, 149-164.
- Hood, C. (1991) “A Public Management for All Seasons”, **Public Administration**, 69, 3-19.
- Katz, E., B. Danet (1973) **Bureaucracy and Public**, Newyork: Basic Books, Inc, Publishers.
- Kelly, R.M. (1998) “An Inclusive Democratic Polity, Represenatative Bureaucracies, and the New Public Management”, **Public Administration Review**, 58(3), 201-208.
- Kettl, F.D. (2000) “The Transformation of Governance: Globalization, Devolution and the Role of Government”, **Public Administration Review**, 60(3), 488- 497.
- Lan, Z., D. Rosenbloom (1992) “Public Administration in Transition”, **Public Administration Review**, 52(6), 535-537.
- Lynn, L.E. (2010) “What Endures? Public Governance and the Cycle of Reform”. S. P. Osborne (Ed.), **The New Public Governance**, London and New York: Roulledge, 105-125.
- Leblebici, D.N. (2004) “Örgüt-Çevre İlişkisinde Yeni Perspektif Arayışı: Dinamik Örgütsel Çevre ve Örgütsel Doku”, **Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 22(2), 285-307.
- Leblebici, D.N. (2005) “Küresel Değişim Baskısına Karşı Türk Bürokrasisindeki Yapısal Uyum Çabalarının Yapısal Atalet Kavramı Açısından Değerlendirilmesi”, **Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF Dergisi**, 6(1), 1-14.

- Löffler, E. (2003) "Governance as an Emerging Trend in the Public Sector", T. Bovaird and E. Löffler (Ed.), **Public Management and Governance**, London: Roulledge, 163-175.
- Meyer, J.W., B. Rowan (1977) "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony", **American Journal of Sociology**, 83, 340-363.
- Morgan, G. (1980) "Paradigms, Metaphors, and Puzzle Solving in Organization Theory", **ASQ**, 25, 605-622.
- Mucuk, M., D. Uysal (2010) "Türkiye'de Bağımsız Düzenleyici Kurumlar ve Yönetişim" iç. M.A. Çukurçayır, H.T. Eroğlu, H.E. Uğuz (ed.), **Yönetişim-Kuram, Boyutlar, Uygulama**, Çizgi Kitabevi, Konya, 341-370.
- Osborne, D., T. Gaebler (1992) **Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming in the Public Sector**, Reading: Addison-Wesley.
- Osborne, S.P. (2010) "The (New) Public Governance: a suitable case for treatment?" in S.P. Osborne (ed.), **The New Public Governance**, London: Roulledge, 1-17.
- Ömürgönülşen, U. (1997) "The Emergence of a New Approach to the Public Sector: The New Public Management", **A.Ü. SBF Dergisi**, 52(1), 517-565.
- Ömürgönülşen, U. (2003) "Kamu Sektörünün Yönetimi Sorununa Yeni bir Yaklaşım: Yeni Kamu İşletmeciliği" iç. M. Acar ve H. Özgür (ed.) **Çağdaş Kamu Yönetimi 1**, Ankara: Nobel Yayın, 3-45.
- Peters, B.G., J. Pierre (1998) "Governance Without Government? Rethinking Public Administration", **Journal of Public Administration Research and Theory**, 8(2), 223-243.
- Peters, B.G. (2010) "Meta Governance and Public Management" in S. P. Osborne (ed.), **The New Public Governance**, London: Roulledge, 36-52.
- Pollitt, C. (1993) **Managerialism and Public Services**, Oxford: Blackwell.
- Rhodes, R.A.W. (1996) "The New Governance: Governing without Government", **Political Studies**, 44(4), 644-653.
- Sargut, S. (2001) **Kültürler Arası Farklılaşma ve Yönetim**, Ankara: İmge Kitabevi.
- Scott, H.J. (1999) "The Second Generation Regulatory Reforms", **IMF Conference on Second Generation Reforms**, 26 October, Washington D.C.
- Selznick, P. (1948) "Foundations of the Theory of Organization", **American Sociological Review**, 13(1), 25-35.

- Sezen, S. (2003) **Türk Kamu Yönetiminde Kurullar: Geleneksel Yapılanmadan Kopuş**, Ankara: TODAİE.
- Simonet, D. (1998) “The New Public Management Theory and European Health-care Reforms”, **Canadian Public Administration**, 51(4), 617-635.
- Sönmez, Ü. (2007) “Bağımsız Düzenleyici Kurumların Kuramsal Altyapısı ve Gelişimi” iç. Ş. Aksoy ve Y. Üstüner (ed.), **Kamu Yönetimi: Yöntem ve Sorunlar**, Ankara: Nobel, 485-508.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Devlet Denetleme Kurulu (2010) **Düzenleyici ve Denetleyici Kurumların Oluşumu, Teşkilatı, Yetki ve Görevleri, Denetlenmeleri ve Kurul Üyeleri ile Çalışanlarının Statüsüne İlişkin Hususların İrdelenmesi**, Araştırma ve İnceleme Raporu, Ankara.
- Türkiye Büyük Millet Meclisi (2011) **T.C. 2011 Yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanunu**, www.bumko.gov.tr, E.T.: 28.07.2011.
- Terry, L.T. (1998) “Administrative Leadership, Neo Managerialism, and the Public Managment Movement”, **Public Administration Review**, 58(3), 194-200.
- TÜSİAD (2002) “Bağımsız Düzenleyici Kurumlar ve Türkiye Uygulaması”, **TÜSİAD Raporu, TÜSİAD-T/2002-12/349**, İstanbul: Lebib.
- Ulusoy, A. (2003) **Bağımsız İdari Otoriteler**, Ankara: Turhan Kitabevi
- Yoğun, A.E. (2010) “Kurumsal Taklitçilik- İzomorfizm: Türkiye’ de Sağlıklı Dönüşüm Program Hedeflerinin Ulaşılabilirliği”, **Akademik Bakış Dergisi**, 19, Kırgızistan.
- Yüksel, M. (2000) “Yönetişim Kavramı Üzerine”, **Ankara Barosu Dergisi**, 58(3), 145-159.

KAMU KURUMLARINDA ÖRGÜT GELİŞTİRME ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

M. Kemal ÖKTEM*
Belgin UÇAR KOCAOĞLU**

Öz

Kamu yönetiminin dış çevreye uyumu–değişen koşullar, kuramsal önermeler ya da küresel etkiler vb. çeşitli nedenlerle–zorunlu duruma gelirken, bir taraftan da kamu yönetiminin kurumsal yapısında bazı değişimleri gerçekleştirme zorunluluğu ortaya çıkabilir. Bu süreç içinde örgüt geliştirme, kamu yönetiminin çevresinde gerçekleşen ekonomik, toplumsal, siyasal ve teknolojik gelişmelerin bir sonucu olarak gündeme gelerek kamu yönetiminin kendini değişen koşullara uyarlamasında önemli bir rol oynamıştır. Bu çalışmanın temel amacını, örgüt geliştirme kavramının kamu kurumlarında nasıl gerçekleştirildiğini tespit etmek ve buradan yola çıkarak kamu kurumlarında iyi bir örgüt geliştirme sisteminin nasıl kurulacağına ilişkin ön saptamalarda bulunmak oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklem kümesini, merkezi yönetim içerisinde üç kamu kuruluşunda yer alan çoğunluğunu uzman ve uzman yardımcılarının oluşturduğu 90 kamu çalışanı oluşturmaktadır. Literatürdeki tartışmalardan ve gerçekleştirilen anket çalışmasının bulgularından yola çıkarak kamu kurumlarında örgüt geliştirme kavramının başarılı olmasının örgüte bütüncül bir bakış açısı ile bakmakla mümkün olabileceği söylenebilir.

Anahtar Sözcükler: Örgüt geliştirme, kamu yönetimi, kamu çalışanları.

Abstract

A Research on Organizational Development in Turkish Public Administration

Public organizations have been exposed to several changes, theoretical and/or global influences and are required to harmonize with the external environment on one hand and to make some changes in their internal structures on the other hand. In this process, organizational development has risen to the agenda as a result of the economic, social, political and technological

* Doç.Dr. , Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, 06800, ANKARA, kemalok@hacettepe.edu.tr

** Arş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, 06800, ANKARA, belginucar@hacettepe.edu.tr

developments recorded in the framework of public administration, and have played a significant role in the adaptation of the public administration to the changing conditions. Main aim of this study is to study organizational development process -a concept to have gained importance with globalization as well- of the public organizations and to make preliminary remarks on how to establish successful organizational development systems in public administration. Sample cluster of this study consists of 90 public officers employed in the central government agencies, most of them as experts and assistant experts. In the light of the literature discussions and findings of the questionnaire administered in the scope of this study, it can be concluded that successful organizational development in public administration can only be possible by adopting an integrated perspective towards the organization.

Keywords: Organization development, public administration, public officers.

GİRİŞ

Kamu yönetimi, sürekli değişen ve gelişen bir çevre ile karşı karşıya kalmış, küresel etkilerle bu etkileşim artmıştır. Bu süreç içinde örgüt geliştirme, kamu yönetiminin çevresinde gerçekleşen ekonomik, toplumsal, siyasal ve teknolojik gelişmelerin bir sonucu olarak gündeme gelebilmekte ve kamu yönetiminin kendini değişen koşullara uyarlamasında önemli bir rol oynamaktadır.

Örgüt geliştirme kavramı hem mikro hem de makro düzeyde ele alınabilir. Örgüt geliştirme mikro seviyede bireyler ve bireylerin örgüt içindeki ilişkilerine yönelik bilgileri içerirken (*motivasyon, iletişim, liderlik, grup dinamiği vb.*) makro seviyede örgütlerin strateji geliştirmelerine, işgücünü koordine etmelerine ve dışsal faktörlere yönelik bilgileri içerir. Örgüt geliştirme ile günümüzün şartlarına klasik bürokratik yapıdan daha uygun yeni bir yapı inşa edilmeye çalışılmış; örgütler, yüksek katılımın olduğu, hiyerarşik yapılanmanın olmadığı ve temel hizmetlerini kendisi yapan diğer görevleri dışarıdan sağlayan yapılar olarak tanımlanmaya başlamıştır. Tüm bu esnek yapılar, örgütün değişen koşullara daha hızlı cevap vermesini mümkün kılabilir ve örgütleri devamlı öğrenmeye iterek değişen çevrede örgütlere rekabet üstünlüğü sağlayabilir (Cummings, 2004: 29).

Örgüt geliştirmenin teorik kökenleri insan ilişkileri yaklaşımının ortaya çıkışına kadar götürülebilir. Kurt Lewin ve arkadaşları tarafından 1940'lı yıllarda gerçekleştirilen "T Grubu" çalışmaları olarak anılan çalışmalar, eylem araştırmaları (action research) gibi birçok çalışmalar örgüt geliştirmeye önemli katkı sağlamıştır.

1960'larda davranış bilimlerine vurgu yapan bir yaklaşım olarak gündeme gelen örgüt geliştirme, 1970'li yıllarda yaşanan ekonomik krizlere paralel olarak maliyet ögesini dikkate alan bir bakış açısıyla ele alınmıştır (Bensghir, Leblebici, 2001: 21). 1990'lardan sonra teknolojinin gelişimi birçok alanda olduğu gibi örgütlerde de köklü değişikliklere yol açmıştır. Daha ucuz, daha kaliteli, daha çabuk bir hizmet anlayışı ile hareket eden örgütler, bilişim teknolojilerinden yararlanma sürecine girmişlerdir. Bu ihtiyacı karşılamak üzere ise zaman ve mekân sınırlamasına meydan okuyan sanal örgütler oluşturulmaya başlanmıştır (Kırel, 2007: 94). Örgüt geliştirme, sanal örgütlerin çevrelerinde meydana gelen değişimlere ayak uydurmada önemli bir rol oynamaktadır (Graf, 2009: 35).

Türk Kamu Yönetimi'nde örgüt geliştirme çalışmalarının ortaya çıkış ve gelişimi dünyadaki gelişimle gecikmeli de olsa paralel olmuştur. Cumhuriyetin ilanından sonra çok partili hayata geçişle birlikte kamu yönetiminde örgüt geliştirmeye ilişkin yabancı uzmanlar yardımıyla birçok rapor hazırlanmış ve çeşitli teşhis ve öneriler ortaya koyulmuştur. Planlı kalkınma dönemine girildiği 1960 sonrası dönemde yapılan ilk köklü yeniden yapılanma çalışması ise TODAİE (Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü) tarafından gerçekleştirilen, kısa adı MEHTAP olan Merkezi Hükümet Teşkilatı Araştırma Projesidir. Bu doğrultuda her bakanlıkta ve gerekli görülen kuruluşlarda "İdari Geliştirme Komitesi" ve bazı bakanlık ve kurumlarda "Organizasyon ve Metod Birimleri" kurulması teklif edilmiştir (Parlak, Sobacı, 2005: 329). Kamu yönetiminin yeniden düzenlenmesi çerçevesinde örgütsel ve yönetsel reform ve geliştirme çabalarının karşılaştığı sorunlar ve sınırlılıklar, Mehtap Raporu ve bu amaçla yapılan diğer çalışmaların uygulanmasında da ortaya çıkmıştır (Öktem, 1988: 118).

1982 yılında, yönetimin yeniden düzenlenmesi amacıyla oluşturulan Kamu Yönetimi Komisyonunun hazırladığı kararnamelerin büyük kısmı 1983 yılında çıkarılmış ve kamu yönetimi tümüyle yeniden örgütlenmeye çalışılmıştır. 1984 yılında kamu yönetiminin iyileştirilmesi (yatırımların planlanması, izlenmesi, koordinasyonu vb.) çerçevesinde "Araştırma Planlama ve Koordinasyon" birimleri oluşturulmuştur. Aynı zamanda Başbakanlık bünyesinde "İdareyi Geliştirme Başkanlığı"¹ adıyla merkezi bir birim kurulmuştur (Ergun, 2004: 374; Bayraktar, 2010). Daha sonra 1991 yılında TODAİE tarafından Kamu Yönetimi Araştırma Projesi (KAYA) gerçekleştirilmiştir. 2004 yılında ise "Kamu Yönetiminin Temel İlkeleri ve Yeniden Yapılandırılması Hakkında Kanun" TBMM tarafından kabul edilmiş ancak kabul edilen bu kanun cumhurbaşkanı tarafından veto edilmiş ve yürürlüğe girmemiştir.

2005 yılında ise 5436 sayılı kanunla teşkilat kanunlarında yer alan Araştırma Planlama ve Koordinasyon (APK) Kurulu başkanlıkları, APK Dairesi Başkanlıkları ve Müdürlükleri kaldırılmıştır. Bu kaldırılan kuruluşların yerine Strateji Geliştirme Başkanlığı, Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı kurulmuştur. Müdürlük birimine ilişkin düzenleme yapıncaya kadar Başbakanlık ve bakanlıklarda (Milli Savunma Bakanlığı hariç) Strateji Geliştirme Başkanlığı, kamu idarelerinin merkez teşkilatlarında da Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı veya Müdürlükleri kurulmuştur (Bayraktar, 2010).

Kamu yönetiminin daha şeffaf, etkili ve verimli çalışmasını sağlamak ve idareyi geliştirme çalışmalarının başarısını artırmak amacıyla özellikle 2005 yılı ve sonrasında kamu kurumlarında Hizmet Standartları ve Düzenleyici Etki Analizi (DEA) gibi kavramlar ön plana çıkmaya başlamıştır.

Hizmet standartlarının belirlenmesi ile birlikte kamu yönetiminde hizmet sunumunda ilerleme kaydedilmiş ve hizmetlerin en geç tamamlanma süreleri belirlenmiştir. Hizmet standartları çerçevesinde kamu kurum ve kuruluşları tarafından kamu hizmet standartları tablosu oluşturulmuştur. Kamu hizmet standartları tablosu: “Kamu kurum ve kuruluşlarının doğrudan vatandaşa sundukları kamu hizmetlerinin, bu hizmetlere başvuru için istedikleri başvuru belgelerinin ve eksiksiz başvuru durumunda hizmetin en geç tamamlama sürelerinin belirtildiği tablodur” (www.tuik.gov.tr).

Düzenleyici etki analizi ise mevcut düzenlemelerin geliştirilmesinde, devlet faaliyetlerinin yeniden yapılandırılmasında ve yönetimin modernleştirilmesinde kullanılan önemli araçlardan birisi olarak karşımıza çıkmaktadır (Ekici, 2006: 3). Düzenleyici etki analizi daha etkili ve verimli yönetim için büyük çaptaki baskılara karşılık küresel bir olgu haline gelmiştir (Jacobs and Associates, 2006: 5). İdareyi geliştirme ilişkin yapılan ve yapılması planlanan düzenlemelerin kamu yönetimi açısından en faydalı şekilde yapılandırılmasında önemli araç olan düzenleyici etki analizinin önemli amaçlarından birisini de düzenleme sürecini daha saydam ve hesap verebilir kılmak oluşturmaktadır (Radaelli, 2004: 723).

Düzenleyici etki analizi Türk hukuk sistemine ilk kez, 17.2.2006 tarihinde yayımlanan ‘Mevzuat Hazırlama Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik’ ile girmiş ve yürürlüğe konulması ile etkisinin belli sınırı geçmesi tahmin edilen kanun ve kanun hükmünde kararname taslakları için düzenleyici etki analizi yapılması zorunlu hale getirilmiştir (Güngör, Evren, 2009). Düzenleyici Etki Analizi: “Önerilen politikaların, programların, planların ya da projelerinde değerlendirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla karar alıcıları bilgilendirmek için kullanılan bir yöntemdir. Etki analizi ile uygulanabilecek politika seçenekleri belirlenmekte, bunlar arasında bir karşılaştırma

yapılabilmekte ve her seçeneğin faydaları ve sakıncaları ortaya koyulmaktadır.” (www.izto.org.tr).

1. KURAMSAL ÇERÇEVE

1.1. Örgüt Geliştirmenin Tanımı ve Yararı

Örgüt geliştirme örgütsel psikoloji, sosyal psikoloji, sosyoloji, örgütsel davranış, grup dinamiği, katılımcı yönetim teorisi gibi birçok alandan etkilenmekte ve bu alanları etkilemektedir. Bu nedenle örgüt geliştirmeye ilişkin tanımlar farklılaşabilmektedir. Kimi araştırmacılar değişim sürecinde teknolojinin önemine, kimileri değerlere, kimileri ise tepe yöneticilerin önemine vb. vurgu yapmaktadırlar (Waclawski, Church, 2001: 7). Örgüt geliştirmeye ilişkin tanımlardan bazıları şunlardır:

Benis (1969: 2) örgüt geliştirmeyi, yeni teknolojilere, pazarlara, zorluklara ve değişimin hızına uyum sağlayabilmek amacıyla örgütün yapı, değer, davranış ve inançlarını değiştirmeyi amaçlayan karmaşık eğitsel bir strateji olarak tanımlamıştır.

Cummings (2004: 21) örgüt geliştirmeyi, örgütün süreç ve unsurlarının etkili olarak tasarlanmasında, örgüt stratejilerinin geliştirilmesinde ve değiştirilmesinde davranış bilimlerinden yararlanan bir süreç olarak tanımlamıştır.

Bumin'e (1979: 20) göre örgüt geliştirme, “örgütün sorun çözme ve amaçlarına ulaşma etkinliğini artırmak amacıyla”, örgütsel kültürün, sistemlerin ve davranışın, danışmanlar yardımı ile değiştirebildiği; planlanabilen ve yönetilebilen sistematik bir süreçtir.”

Şencan (2008) ise “örgütlerin denetim, etkinlik, değişime ayak uydurulması vb. konularda zaman içinde ortaya çıkan sorunları ortadan kaldırmak için stratejilerin, yapısal özelliklerin, prosedürlerin gözden geçirilmesini ve yeniden oluşturulmasını” örgüt geliştirme olarak tanımlamıştır.

Yapılmış olan tanımlardan da yola çıkarak örgüt geliştirmenin yararları şu şekilde sıralanabilir (Golembiewski, 1969: 368; McLean, 2006: 26; Laftin, Moesbrucker, 1982: 18; Özkalp, Kirel, 2001: 544):

- Örgütte herkesin yer aldığı açık bir problem çözme iklimi yaratır.
- Örgütün ve bireyin verimliliğini artırır.
- Örgütte birey ve gruplar arasında güven inşa eder.
- Teşvik sisteminde hem kişileri geliştirecek hem de örgütün temel fonksiyonlarını yerine getirebilecek bir yapı kazandırır.
- Örgüt içinde bireylerin kendi kendini kontrol etme ve yönlendirme kabiliyetlerini geliştirir.
- Yöneticilerin geçmiş uygulamaları taklit etmelerinden ziyade yenilikçi tutumlarının ön plana çıkarıldığı bir anlayışı yerleştirir.
- Örgütün vizyonunu ve misyonunu geliştirmesini sağlar.
- Örgütün değişen çevre koşullarına uyum sağlamasına yardımcı olur.

1.2. Örgüt Geliştirmenin Ortaya Çıkışı

Örgüt geliştirmenin ortaya çıkışı Cummings (2004: 27–37) tarafından sosyal süreçler, iş tasarımı, insan kaynakları ve örgüt yapısında meydana gelen değişimler başlıkları altında ele alınırken; Rothwell ve Sullivan (2005: 26–27) tarafından Laboratuvar Eğitimi Araştırmaları, Eylem Araştırmaları–Geribildirim (Feedback) ve Sosyo-Teknik Sistem olmak üzere üç başlık altında ele alınmıştır. Bu çalışmada, örgüt geliştirmenin ortaya çıkışı sosyal süreçler, iş tasarımı ve örgüt yapısı olmak üzere üç başlık altında ele alınacaktır.

1.2.1. Sosyal Süreçler

Örgüt geliştirmeye ilk olarak örgüt üyeleri arasındaki ilişkileri, iletişimi, liderlik gibi sosyal süreçleri geliştirmeye yardımcı olmak için başvurulmuştur. 20. yüzyılın ilk yarısında organizasyonlar sayısız bölüm, yönetim kademesi, kural ve prosedürlerle donatılmış ve bürokratik bir hal almışlardır. Bu örgütsel durum örgüt üyeleri arasında yatay ve dikey iletişimi zorlaştırırken aynı zamanda örgüt içinde problem çözme ve yönetsel işlevleri yerine getirme işlevlerinde de sorunlar yaşanmıştır. Örgüt geliştirme bu sosyal problemlere laboratuvar eğitimi araştırmalarıyla çözüm olmuştur (Cummings, 2004: 27–37). Laboratuvar eğitimi yaklaşımı ilk önemli teknik ifadesini T-Grup ya da duyarlılık eğitim grubu içinde aldı. T Grupları birbirlerine yabancı çeşitli insanlardan oluşmakta ve başkalarını nasıl gördüklerini ve başkaları tarafından nasıl görüldüklerini birbirlerinden öğrenmeye odaklanmaktadır (Aktaran: Golembiewski vd., 1981: 679). Diğer bir ifade ile Laboratuvar eğitimi, yapısal

olmayan, katılımcıların karşılıklı deneyimlerini paylaştığı ve karşılıklı bir şeyler öğrendikleri küçük toplantılardır. İlk laboratuvar eğitimi araştırmaları 1940'lı yıllarda yapılmıştır. Özellikle Lewin, Bradford, Benne ve Lipit gibi bazı önemli sosyal bilimciler tarafından araştırmalar teşvik edilerek, "Laboratuvar Eğitimi Araştırmaları"nın kurumsallaşmasında (Ulusal Eğitim Laboratuvarları-National Training Laboratories: NTL) önemli rol oynamıştır (Rothwell, Sullivan, 2005: 27). Bu teknik daha sonra örgütlerde sosyal süreci geliştirmede etkili olup örgütlerde ekip oluşturma, süreç danışmanlığı gibi tekniklerin gelişmesine temel oluşturmuştur (Cummings, 2004: 27).

Örgüt geliştirme uygulamalarının en önemli unsurları arasında eylem araştırması ve geribildirim araştırmaları bulunmaktadır. *Eylem Araştırması*, uygulamada çıkan problemleri açıklamak ve çözmek için veri toplama, toplanan verileri alıcı sisteme geribildirim ve bu verilere dayalı olarak faaliyeti planlama aşamaları üzerine yoğunlaşan bir değişme sürecidir. Eylem araştırmasında örgütteki değişim bir sonuçtur. Örgüt ancak yeteneklerini geliştirdiği ve değişimi yönettiği sürece gelişir. Eylem araştırması süreci sekiz aşamadan oluşmaktadır (Torraco, 2005: 305). Bu aşamalar: giriş (mevcut sistem kaynak, zaman vb. olarak değişime hazır mı?), harekete geçme, ön değerlendirme, eylem planlaması, müdahale, değerlendirme, uyarılma ve ayırmadır. Örgüt geliştirme yaklaşımlarının gelişmesinde ikinci büyük adım geribildirim araştırmalarıdır. Bu araştırmalarda temel amaç çalışanlara işten beklentilerini, motivasyon kaynaklarını sorarak kurumun geliştirilmesine yönelik sonuçlar elde etmektir (Şencan, 2008).

1.2.2. İş Tasarımı

Örgüt geliştirmenin ortaya çıkışında etkili olan iş tasarımı, çalışmayı daha motive edici ve etkili kılmak için gerekli iş düzenlemelerini yapmayı içerir. Klasik olarak işler; rasyonel terfi sistemine göre tasarlanmış, ileri derecede uzmanlaşmış ve tekrarlanan işlerden oluşmaktadır. 1960'larla birlikte çalışanlar, işlerinin sıkıcı ve anlamsız olduğunu, iş ve örgütlerine karşı bir yabancılaşma hissettiklerini dile getirmişlerdir. Örgütlerde işe gelmemenin artmasıyla birlikte verimlilik, kalite düşmüş ve problemler büyümeye başlamıştır. İşgörenler bu süreç içerisinde işlerine daha iyi nasıl motive olabilirler? sorusunun yanıtı araştırılırken Eric Trist ve arkadaşlarının 'sosyo-teknik sistem' ve Herzberg ve arkadaşlarının 'iş zenginleştirme' çalışmaları gündeme gelmiştir (Cummings, 2004: 28).

Örgüt geliştirmeye sosyo-teknik yaklaşım olarak ifade edilen yaklaşım örgütlerin ne beşeri ne de teknik boyutların üstünlüğünü değil, her ikisinin birbirleriyle olan ilişkisini ve etkileşimini odak noktası olarak kabul eder (Balcı, 1995: 17-18). Sosyo-teknik sistem insan ve teknolojiyi en iyi şekilde

bütünleştiren (entegre eden) ve bu sayede verimliliği ve memnuniyeti artıran bir tekniktir. İş zenginleştirme de sosyo-teknik sistem gibi, insan boyutunu dikkate alarak işi en verimli yapmayı amaç edinir. İş zenginleştirme iş görene işi ile ilgili olarak önemli oranda karar verme, gerçekleştirme yetki ve sorumluluğu vererek işin yatay ve dikey olarak genişletilmesidir (Cummings, 2004: 28).

1.2.3. Örgüt Yapısı

Örgüt geliştirmenin kullanıldığı bir alan da örgüt yapısıdır. Geçen 20 yıl içinde örgütler hızla değişen bir çevre ile karşı karşıya kalmışlardır. Çevre değişikliklerine karşı rekabet edebilmek için de örgüt geliştirmeden yararlanmışlardır. Örgüt geliştirme, örgütün rekabetçi ortamda durumunu değerlendirmek ve ilgili değişiklikleri yapmak için müdahaleler yapma sürecini içermektedir. GZFT (Güçlü ve Zayıf Yönler; Fırsatlar ve Tehditler: SWOT) analizi bu sürece yardımcı olmaktadır. GZFT analizi örgütün güçlü ve zayıf yönlerinin fırsat ve tehditlerle karşılaştırılmasıdır. Daha sonra örgütün zayıf yönleri ile tehditlerini dikkate alarak fırsatlar ve güçlü yönlere dayalı bir strateji oluşturulmaktadır (Cummings, 2004: 29). Örgütün güçlü ve zayıf yönleri insan kaynakları, alt yapı, ilişkiler gibi birçok alanda mevcut olabilir. Örgütler zayıf yönleri güçlüye çevirecek araçları geliştirdikçe, örgüt başarısı artar ve örgüt güçlenir. Fırsatlar kamu yönetimi tarafından değerlendirildiği oranda, tehditler ise bilinçli bir adımla fırsata veya güçlü yöne çevrilebildiği oranda örgüte katkı sağlar (Kutlu, 2006: 95).

Wirtenberg ve arkadaşları (2004: 465) Amerika'da bir araştırma yaparak örgüt geliştirme alanını GZFT analizi çerçevesinde değerlendirmişlerdir. 6.000'den fazla Örgüt Geliştirme Network (Organization Development Network), Örgüt Geliştirme Enstitüsü (Organization Development Institute) ve Uluslar arası Örgüt Geliştirme Birliği (International Organization Development Association) üyelerine örgüt geliştirmenin zayıf yönlerini, güçlü yönlerini fırsat ve tehditleri vb. içeren 6 adet açık uçlu soru sorulmuş ve sonuçlar değerlendirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre örgüt geliştirmenin zayıf yönleri arasında örgüt geliştirme tanımındaki eksiklikler ve belirsizlikler, örgüt geliştirme uygulayıcılarında temel gerekliliklere ilişkin bir standardın olmayışı, örgüt geliştirme uygulayıcılarında vatandaş/tüketici ihtiyaçlarına odaklanmama/ iş zekâsı eksikliği ve örgüt geliştirmenin iş performansı üzerinde değerine ilişkin algılamada eksiklikler yer alırken; örgüt geliştirmenin güçlü yönleri arasında sistematik bir bakış açısı sağlaması, değişim yönetimini daha kolay ve etkili kılması, takım çalışması ve liderlik geliştirme yer almaktadır.

1.3. Kamu Yönetiminde Örgüt Geliştirmeye İlişkin Çeşitli Çalışmalar

Örgüt geliştirmeye hem kamu sektöründe hem de özel sektörde başvurulmaktadır. Kamu yönetiminin doğasından kaynaklanan farklılıklar nedeniyle özel sektörde kullanılan örgüt geliştirme tekniklerinin kamu yönetiminde farklılaşacağı konusu sürekli tartışılmaktadır. Golembiewski *örgüt geliştirmenin kamu yönetiminde uygulanmasında bazı sınırlılıklar* olduğunu belirtmiştir (Aktaran: Rainey, 2003: 374). Bu sınırlılıklardan ilki kamu sektöründe birçok farklı çıkarın ve isteklerin yer almasıdır. Çıkar çatışması örgütte işi daha karmaşık hale getirmektedir. İkincisi ise kamu sektöründe yer alan yönetsel hiyerarşi, katı kuralcılık gibi özellikler örgüt geliştirme projelerinin uygulanmasını zorlaştırmaktadır. Kamu yönetiminde örgüt geliştirmenin uygulanmasının diğer bir sınırlılığı ise atanmış ve seçilmişler arasında yaşanan anlaşmazlıklardır. İki taraf arasında yaşanan anlaşmazlıklar örgüt verimliliğini azaltabilmektedir. Kamu yöneticilerinin yetkilerini astlarıyla paylaşmaktan kaçınmaları ve onları bir tehdit olarak algılamaları da önemli sınırlılıklar arasında yer almaktadır.

Türkiye’de örgüt geliştirmeye ilişkin bir çok araştırma yapılmaktadır. Ancak çalışmamızda bunların hepsine yer verme imkânımız bulunmamaktadır. Çalışmamızın kapsamı özel sektörde gerçekleştirilen örgüt geliştirme çalışmalarını içermemektedir. Bu kapsamda çalışmamızda kamu sektöründe yapılan örgüt geliştirme çalışmalarına yönelik birkaç örnek araştırmaya yer verilecektir.

Türkiye’de örgüt geliştirmenin kamu kurumlarında nasıl gerçekleştiğini, ne gibi zorluklar yaşandığını tespit etmek amacıyla yapılan araştırmalar, kamu kurumlarına hem örgüt geliştirme konusundaki eksiklerini, hem de ne gibi önlemler alınması gerektiğini gösterebilir. Aynı zamanda, bu konuda çalışacak olanlara bir öngörü sağlayabilir.

Örneğin, Karadağ (2000: 141) tarafından Devlet Personel Başkanlığı’nda yapılan çalışmanın kapsamını Kasım 1996- Haziran 1997 tarihleri arasında Devlet Personel Başkanlığı’nda çalışan 67 uzman ve 124 idari personel oluşturmaktadır. Ankete katılım oranı ise uzman personelde %59.7 iken idari personelde %37’dir. Karadağ, yapmış olduğu anket, mülakat ve analizler sonucunda şu yargılara ulaşmıştır:

1- Örgüt geliştirme kamu yönetiminin mevcut ve olası sorunlarını çözerek, daha etkili ve verimli çalışmasına olanak sağlar.

2- Mesai saatleri etkin kullanılmamakta, iş monotonluğu bulunmakta, çalışanların inisiyatif kullanabilme ve risk alma yetkileri çok sınırlı düzeyde olabilmektedir.

3- Beşeri boyuta ilişkin problemlerle daha yoğun olarak karşılaşmıştır. Çalışanlar arasında yanlış rekabet, çatışma davranışı gibi sorunlar yaşanmaktadır. Görev ve yetkilerin belirgin olmaması sonucu bazı sorunlarla karşılaşmaktadır. Çağdaş gelişmeler çerçevesinde insanı esas alan yönetim yaklaşımları önem kazanmaya başlamıştır.

2007 yılında ise Uçar tarafından Sağlık Bakanlığı'nda örgüt geliştirmeye ilişkin bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırmada anket yöntemi kullanılmış ve anket 62 personel ve 101 yöneticiye uygulanmıştır. Yapılan çalışma sonucunda araştırma yapılan kamu kurumunda örgüt geliştirme çalışmaları uygulanırken yetki devrinin düşük düzeyde olması, katı kuralcılık gibi nedenlerden ötürü bazı zorluklarla karşılaşıldığı tespit edilmiştir.

Uçar (2007: 2) örgüt geliştirmeye ilişkin yapılan çalışmaların yeterince başarılı olmamasının nedenlerini şu şekilde ifade etmiştir:

- 1- Örgüt geliştirme konusunda personele gerekli eğitim verilmemesi,
- 2- Üst yönetimin çalışmalara yeterince destek vermemesi,
- 3- Örgütlerde insani ilişkilere yeterince değer verilmemesi ,
- 4- Örgüt geliştirme çalışmalarının birbirinden kopuk şekilde yürütülmesi.

Yapılan iki çalışmada da örgüt geliştirme çalışmalarının Türk Kamu Yönetiminde uygulanmasını sınırlayacak bazı konulara değinilmiştir. Ancak bu sınırlılıkların günümüzde iyi bir örgüt geliştirme sisteminin kurulmasıyla aşılabileceği iddia edilebilir. İyi bir örgüt geliştirme sistemi ise öncelikle kamuda çalışanların örgüt geliştirmeyi “her zaman” bir tehdit olarak algılamayıp kamu yararının korunup geliştirildiği belirli koşullarda bir fırsat olarak görmelerinin sağlanmasıyla kurulabilir. Diğer bir deyişle, çalışanların zihniyetlerinde de bir değişimin sağlanması gerekebilir.

2. ARAŞTIRMA İLE İLGİLİ BİLGİLER

2.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu çalışmanın öncelikli amacı, değişen çevresel koşullar ve küresel etkilerle önem kazanan örgüt geliştirme'nin kamu kurumlarında nasıl gerçekleştirildiğini tespit etmek ve buradan yola çıkarak kamu kurumlarında iyi bir örgüt geliştirme sisteminin nasıl kurulacağına ilişkin ön saptamalarda bulunmaktır.

Çalışmanın örneklem kümesini, merkezi yönetim içerisinde üç kamu kuruluşunda yer alan çoğunluğunu uzman ve uzman yardımcılarının oluşturduğu 90 kamu çalışanı oluşturmaktadır. Anket formu, üç kamu kurumunun personel sayılarından belli oranda saptanan örneklem içerisinden rastgele seçilen, çoğunluğunu uzman ve uzman yardımcılarının oluşturduğu çalışanlara uygulanmıştır.

2.2. Araştırma Metodolojisi ve Sınırlılıklar

Araştırma, anket yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Anket soruları oluşturulurken ve bulgular değerlendirilirken çeşitli kitaplardan ve tez çalışmalarından yararlanılmıştır (McLean, 2007; Neuman, 2003; Uçar, 2007: 187–189; Büyüköztürk, 2007). Anket sonucunda elde edilen veriler, sosyal bilimler için bir istatistik “paket programı” yardımıyla analiz edilmiştir. Araştırmada sırasıyla, örnekleme ait *güvenilirlik testi*, *frekans dağılımları ve tek yönlü anova testi* yapılmıştır. Kullanılan ölçeğin güvenilirlik oranı (*Cronbach Alpha*) 0,9163 olarak bulunmuştur. Buradan anketi oluşturan değişkenlerle ilgili genel güvenilirliğin oldukça yüksek düzeyde olduğu anlaşılmaktadır.

Araştırmada örgüt geliştirme, kamu çalışanlarının algılarına yönelik yapılan anket çalışması verilerine dayanılarak değerlendirilmiş ve araştırma genellemelere gidebilecek bir örneklem sayısına sahip değildir. 90 kamu çalışanı üzerinde yapılan anket çalışması kamu kurumlarının tamamına ilişkin bir yargıya ulaşmamızı engelleyecek bir sayıdır. Ancak önce de belirtildiği gibi, bu çalışmanın kapsamının kesin yargılara varmaktan ziyade bir ön araştırma niteliğinde olduğu dikkate alınmalıdır.

Anket formu, üç kamu kurumunun personel sayılarından belli oranda saptanan örneklem içerisinden rastgele seçilen, çoğunluğunu uzman ve uzman yardımcılarının oluşturduğu çalışanlara uygulanmıştır. Alt gruplardan bazılarında örneklem sayısının analiz yapabilecek sayıya ulaşmaması bazı eksikliklere neden olmuştur. Örneğin anket çalışmasına üst düzey yöneticilerden 3–4 kişi katılmıştır. Bu durum çalışanlar arasında yönetici-

çalışan arasındaki bakış açısı farklılıklarını görmemizi sağlayacak analizler yapmamızı engellemiştir. Diğer taraftan kamu çalışanlarının anket formunu doldururken herhangi bir isim belirtmeleri istenmemesine karşın ‘tedirgin’ olmaları ya da ankete cevap verme konusundaki ‘isteksizlikleri’ çalışmanın diğer sınırlılıkları arasında sayılabilir. Çalışmanın bir de ölçeğe ilişkin sınırlılığı bulunmaktadır. Ölçek, örgüt geliştirme konusunun her yönünü kapsamayabilir. Bu yüzden ele aldığımız unsurlar çerçevesinde kamu kurumlarında örgüt geliştirmeye ilişkin genel yargılara varmak bazı eksikliklere neden olabilir.

Anket formu genel olarak altı bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde demografik değişkenlerle ilgili 6 soru ve 5’li Likert ölçeğinde hazırlanmış iki soru yer almaktadır. 5’li Likert ölçeği 1-“Kesinlikle Katılmıyorum”, 2-“Katılmıyorum”, 3-“Fikrim Yok”, 4-“Katılıyorum”, 5-“Kesinlikle Katılıyorum” ifadelerini içermektedir. İkinci bölüm, örgüt geliştirmede kurum içi iletişime ilişkin 5’li Likert ölçeğinde hazırlanmış 9 sorudan oluşmaktadır. Üçüncü bölüm, örgüt geliştirmenin kamu kurumda ne derece faydalı olduğunu tespit etmek amacıyla yine 5’li Likert ölçeğinde hazırlanmış sorulardan oluşmaktadır. Dördüncü ve beşinci bölüm ise yine 5’li Likert ölçeğinde hazırlanmış örgüt geliştirme tekniklerine ilişkin sorular ve örgüt geliştirmenin hangi alanlarda daha etkili olduğunu tespit etmek amacıyla oluşturulmuş sorulardan oluşmaktadır. Son bölümde ise katılımcılardan kurumlarında örgüt geliştirme çalışmalarının başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için neler yapılması gerektiği konusunda önerilerini içeren açık uçlu bir soru yer almaktadır.

2.3. Araştırma Bulguları ve Yorumlar

2.3.1. Demografik Bilgiler

Tablo 1’de görüldüğü gibi ankete katılanların 28’i (%31.1) kadın deneklerden, 62’si (%68.9) erkek deneklerden oluşmaktadır. Çalışanların yaşlarının daha çok 22–35 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Bu durum özellikle 2002 yılından itibaren uzman ve uzman yardımcısı gibi birçok kadroya alımların diğer yıllara oranla fazla olmasıyla açıklanabilir. Bu çerçevede ankete katılanların %40’ının kurumda çalışma süresinin 1-5 yıllık dönem içerisinde yer alması şaşırtıcı gözükmemektedir. Ankete katılan çalışanların %80’i lisans diplomasına sahipken; %18.9’u yüksek lisans diplomasına, %1.1’i ise lise diplomasına sahip olduğu görülmektedir. Anket hazırlanırken çalışmanın büyük çoğunluğunun uzman ve uzman yardımcıları arasında yapıldığı göz önüne alındığında lise mezunu sayısının bu kadar az olması şaşırtıcı olmamaktadır. Çünkü günümüzde bu konumda çalışanların en az lisans mezunu olması gerekmektedir. Çalışanların mezun oldukları bölüme baktığımızda %27.8 ile ilk sırada “Diğer Bölümler” yer almaktadır ki, bunlar hukuk ve mühendislik gibi alanları içermektedir. Daha sonra %20 ile ikinci sırada İktisat

Bölümü mezunları yer almaktadır. Bu sırayı Kamu Yönetimi, İşletme ve Maliye Bölümü mezunları takip etmektedir. Diğer Bölümler grubunu ise çoğunluğunu hukuk bölümü mezunları olmak üzere çeşitli bölüm mezunları oluşturmaktadır. Mezun olunan bölümler içerisinde Hukuk Bölümü mezunlarına yer verilmemesi haklı olarak eleştirilebilir. Anketimizin eksiklikleri arasında yer alan bu konu bu alanda çalışma yapacak araştırmacılara bir öngörü sağlayabilir. Çalışanların işyerindeki statülerine bakıldığında 49'u (%54.4) uzman, 17'si (%18.9) uzman yardımcısı, 24'ü (26.7) ise mühendis gibi çeşitli mesleklerden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 1: Demografik Bilgiler

Cinsiyet			Mezun Olunan Bölüm		
	Frekans	Yüzde		Frekans	Frekans
Kadın	28	31.1	Kamu Yönetimi	17	18.9
Erkek	62	68.9	İşletme	17	18.9
Toplam	90	100	İktisat	18	20
			Maliye	13	14.4
			Diğer Bölümler	25	27.8
			Toplam	90	100
Yaş			Hizmet Yılı		
22-30	38	42.2	1-5	36	40
31-35	24	26.7	6-10	31	34.4
36-40	13	14.4	11-25	9	10
41-45	8	8.9	16-20	7	7.8
46 ve üstü	7	7.8	20 ve üzeri	7	7.8
Toplam	90	100	Toplam	90	100
Eğitim Durumu			İşyerindeki Statü		
Lise	1	1.1	Uzman	49	54.4
Lisans	72	80	Uzman Yard.	17	18.9
Yüksek Lisans	17	18.9	Diğer	24	26.7
Toplam	90	100	Toplam	90	100

2.3.2. Kurum Dışı Danışman ve Eğitim Faaliyetleri

Anketin ilk bölümünde 5'li Likert ölçeğinde yer alan "Örgüt Geliştirme Sürecinde Kurum Dışı Danışmandan Faydalanmak Örgüte Önemli Katkı Sağlamaktadır" önermesine verilen yanıtlar Tablo 2'de yer almaktadır. Kamu çalışanlarının yaklaşık %57'si "Katılıyorum" ifadesini kullanmıştır. Kurum dışı danışmandan yararlanma konusuna çalışanların olumlu bakması örgüt geliştirme sürecinin etkililiğini artırabilir. Kurum dışı danışmandan faydalanmanın en önemli olumsuzluğu kurum içi personelin kurum dışı danışmanları bir tehdit olarak algılaması ve kuruma ait bazı bilgileri vermekten

kaçınmasıdır. Anket sonuçlarına göre böyle bir durumun söz konusu olmadığı görülmektedir. Bazı durumlarda da, yönetim, yeni uygulamaları kurum dışı danışmanlar aracılığıyla daha kolay kabul ettirebileceğini düşünebilir.

Bu önermeye ilişkin yaş, eğitim durumu, eğitim yılı, mezun olunan bölüm, cinsiyet gibi faktörlere göre yapılan tek yönlü anova testleri sonucuna göre ise herhangi bir anlamlı farklılığa rastlanmamıştır. Ancak çalışanların yaşlarına göre bu soruya verdikleri yanıtlarda 46 ve üstü yaş grubunun 4.00 ortalama ile diğer gruplardan (21-30: 3.44, 31-35: 3.33, 41-45: 3.75) biraz yüksek olduğu göze çarpmaktadır. Bu yüksekliğin çeşitli sebepleri olabilir: Bu yaş grubunun diğer yaş gruplarından hem yaşça hem de tecrübe ve deneyim açısından daha yüksek düzeyde olmasından kaynaklanabilir. Bu tecrübeli yaş grubunun kurum dışı danışmanları tehdit olarak algılamadıkları düşünülebilir. Ya da statülerinden dolayı dış uzmanları daha gerçekçi değerlendiriyor olabilirler. Son olarak bu durumun kurum dışı danışman davet kararını kendileri veriyor olmalarından kaynaklandığı söylenebilir. Bu grubun tecrübe ve deneyimleri sonucu bu yargıya katılmaları kurum dışı danışmandan faydalanmanın örgüt açısından faydalı olacağı fikrini ortaya çıkarmaktadır.

Tablo 2: Örgüt Geliştirme Sürecinde Kurum Dışı Danışmandan Faydalanmak Örgüte Önemli Katkı Sağlamaktadır.

	Frekans	Yüzde %
1-Kesinlikle Katılmıyorum	7	7.8
2- Katılmıyorum	13	14.4
3- Fikrim Yok	9	10.0
4- Katılıyorum	51	56.7
5- Kesinlikle Katılıyorum	10	11.1
Toplam	90	100

Bu bölümde yer alan diğer önerme ise şudur: “Örgüt Geliştirme Sürecine Yönelik Eğitim Faaliyetleri Örgüt Verimliliğini Artırır.” Çalışanların Tablo 3’te de görüldüğü gibi %87’e yakını, örgüt geliştirme sürecine yönelik eğitim faaliyetlerinin örgütün verimliliğini artıracığı noktasında hemfikirdir. Aynı zamanda bu soruya verilen yanıtların genel ortalaması da 4.0556’dır. Bu ortalama 5’li Likert ölçeğinde “4- Katılıyorum” ifadesini içermektedir. Bu yargının cinsiyet, yaş, çalışma süresi, mezun olunan bölüm, eğitim durumu gibi değişkenlerle ilişkisi tek yönlü anova testi ile analiz edilmiş ve herhangi bir anlamlı farklılık bulunamamıştır.

Tablo 3: Örgüt Geliştirme Sürecine Yönelik Eğitim Faaliyetleri Örgüt Verimliliğini Artırır

	Frekans	Yüzde %
1-Kesinlikle Katılmıyorum	2	2.2
2- Katılmıyorum	5	5.6
3- Fikrim Yok	5	5.6
4- Katılıyorum	52	57.8
5-Kesinlikle Katılıyorum	26	28.9
Toplam	90	100

2.3.3. Örgüt Geliştirmede Kurum İçi İletişim

Anketin ikinci bölümünde kurum içi iletişime ilişkin “Kararlar Alınırken Astların Fikirlerine Danışılır”, “Yöneticiler Yetkilerini Astlarla Paylaşmaktan Kaçınmazlar”, “Örgüt Amaçları Grup Kararıyla Tespit Edilir” gibi dokuz önerme bulunmaktadır.

Burada, çalışmanın kapsamı çerçevesinde sadece istatistikî anlamlı farklılık görülen önermelerin analiz sonuçlarına yer verilecektir. Kurum içi iletişime ilişkin anlamlı farklılık tespit edilen alanlardan “yaş grupları” değişkenine bakıldığında Tablo 4’te görüldüğü gibi “Kararlar Alınırken Astların Fikirlerine Danışılır” önermesinde (p: 0.001 düzeyinde) anlamlı farklılık bulunmaktadır. En yüksek puan ortalaması 3.8571 ile 46 ve üstü yaş grubuna ait iken en düşük puan ortalaması 2.0000 ile 41–45 yaş grubuna aittir. Bu önermenin toplam ortalama puanı ise 2.9000’dir.

“Yöneticiler Yetkilerini Astlarla Paylaşmaktan Kaçınmazlar” önermesinde ise (p: 0.000 düzeyinde), anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Bu önermeye ilişkin en yüksek puan ortalaması 3.8571 ile 46 ve üstü yaş grubuna ait; iken en düşük puan ortalaması 1.6250 ile 41–45 yaş grubuna aittir. Bu önermenin toplam ortalama puanı ise 2.5778’dir. Daha önce değindiğimiz gibi, belirli bir yaş düzeyi belirli bir yönetici düzeyine denk gelebilir. Üst konumdaki çalışanların bu soruya bu doğrultuda yanıt verdikleri düşünülebilir. Öte yandan 41-45 yaş grubunun diğer gruplara göre daha düşük yorumları ya konumlarını düşük algılamalarından ya da üst olma beklentilerinin karşılanamayışından kaynaklanıyor olabilir. Nitekim hizmet yılı değişkeninde de benzer bir paralellik gözlenmektedir.

Kurum içi iletişime ilişkin önermelerde hizmet yılına göre anlamlı farklılık olup olmadığına bakıldığında, yine yukarıdaki iki önermede anlamlı

farklılık olduğu görülmektedir. İlk önermede 3.4286 puan ortalaması ile 20 ve üzeri hizmet yılı grubu ilk sırada yer alırken 2.2857 ile 16-20 hizmet yılı grubu son sırada yer almaktadır. İkinci önermede ise 3.7143 puan ortalaması ile 20 ve üzeri hizmet yılı grubu ilk sırada yer alırken 2.0000 puan ortalaması ile 16-20 hizmet yılı grubu son sırada yer almaktadır.

Tablo 4: Örgüt Geliştirmede Kurum-içi İletişim

	Ortalama (Toplam)	df (Toplam)	F	P
Yaşa İlişkin Anlamlı Farklılıklar				
Kararlar Alınırken Astların Fikirlerine Danışılır.	2.9000	89	4.883	0.001
Yöneticiler Yetkilerini Astlarla Paylaşmaktan Kaçınmazlar	2.5778	89	5.804	0.000
Hizmet Yılına İlişkin Anlamlı Farklılıklar				
Kararlar Alınırken Astların Fikirlerine Danışılır.	2.9000	89	3.578	0.010
Yöneticiler Yetkilerini Astlarla Paylaşmaktan Kaçınmazlar	2.5778	89	3.564	0.010
Mezun Olunan Bölüme İlişkin Anlamlı Farklılıklar				
Örgüt Amaçları Grup Kararları ile Tespit Edilir.	2.4333	89	2.593	0.042
Eğitim Durumuna İlişkin Anlamlı Farklılıklar				
Kararlar Alınırken Astların Fikirlerine Danışılır.	2.9000	89	3.339	0.040

Mezun olunan bölüme göre “Örgüt Amaçları Grup Kararıyla Tespit Edilir” önermesinde (p: 042 düzeyinde) anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Burada en fazla ortalama puan 2.9600 ile “Diğer” grubuna aittir. Bunu ise 2.4615 ile Maliye, 2.3529 ile Kamu Yönetimi, 2.2222 ile İktisat ve 1.9412 ile İşletme bölümleri takip etmektedir. Hukuk, mühendislik ve maliye bölümlerinin ortak meslek standartları geliştirme ortamı meslek odaları sayesinde grup kararı alımı olasılığının ve algısının yükseldiği söylenebilir.

Kurum içi iletişime ilişkin önermelerin eğitim durumuna göre ilişkisine bakıldığında “Kararlar Alınırken Astların Fikirlerine Danışılır” önermesinde p: 0.040 düzeyinde bir anlamlı farklılık görülmektedir. Ancak lise mezunu sayısının tek kişi olması gerekli yorumun yapılmasını engellemektedir. Lisans

grubunun ortalama puanı 2.8056, Yüksek Lisans grubunun ortalama puanı ise 3.4118 iken Lise grubunun ortalama puanı 1.0000'dir.

2.3.4. Örgüt Geliştirmenin Yararı

Anketin üçüncü bölümünü örgüt geliştirmenin yararlarına ilişkin önermeler oluşturmaktadır. Bu önermeler arasında “Örgütün Misyon ve Vizyonunu Geliştirmesini Sağlar”, “ Örgütsel Verimliliği Artırır”, Bireysel Verimliliği Artırır”, Örgütte Açık Bir Problem Çözme İklimi Yaratır” vb. bulunmaktadır. Verilen cevapların ortalama puanı 3,8365'dir. Bu da örgüt geliştirmenin örgüte ve bireye sağladığı yarar konusunda çalışanların “Kararsızım” önermesinden öte, ancak tamamen olmasa da “Katılıyorum” önermesine daha yakın olduklarını göstermektedir. Bu bölümde yer alan önermelerin yaş, cinsiyet, çalışma süresi ve mezun olunan bölüme ve işyerindeki statüye ilişkin yapılan analizleri sonucunda anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır.

Eğitim durumuna ilişkin yapılan analizde ise “Örgütün Değişen Çevre Koşullarına Uyum Sağlamasına Yardımcı Olur” önermesinde Tablo 5'te görüldüğü gibi (p: 0.015 düzeyinde) anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Lise mezunlarının verdikleri cevapların ortalaması 2.0000, lisans mezunlarının 3.8056, yüksek lisans mezunlarının ise 4.0588'dir. Burada denekler özellikle örgüt geliştirmenin bu yararını vurgulamak istemiş olabilirler. Örgüt kuramlarının da üzerinde durduğu kurumsal çevre aslında önemli bir değişkendir. Kurumsalcı Kuram, Örgütsel Ekoloji, Koşul bağımlılık gibi kuramların dikkate aldığı çevrenin örgüt geliştirmede de önemli bir yeri bulunmaktadır. Bu kuramların her biri bize ayrı bir bakış açısı sunabilir (Özen, 2007).

Tablo 5: Örgüt Geliştirmenin Yararı

	Ortalama (Toplam)	df (Toplam)	F	P
	Yaşa İlişkin Anlamlı Farklılıklar			
Örgütün Değişen Çevre Koşullarına Uyum Sağlamasına Yardımcı Olur.	3.8333	89	4.411	0.015

2.3.5. Örgüt Geliştirme Teknikleri

Anketin dördüncü bölümü, örgüt geliştirme tekniklerinin örgüt verimliliğini artırmaya katkısını ölçmeye çalışan önermelerden oluşmaktadır. Bu teknikler arasında “Duyarlılık Eğitimi”, “İş Tasarım Teknikleri”, “Süreç Danışmanlığı”, “Takım Oluşturma”, “Tartışma Grupları” gibi başlıkları içeren teknikler yer almaktadır.

Tekniklerin cinsiyete göre analiz sonuçları, “Tartışma Grupları”nda (p: 0.036 düzeyinde) ve “Kalite Çemberleri”nde (p: 0.018 düzeyinde) anlamlı farklılıklar göstermektedir. “Tartışma Grupları”nda kadın deneklerin ortalama puanları 4.1071 iken erkek deneklerin ortalama puanları 3.6613’tür. “Kalite Çemberleri”nde de, kadın deneklerin ortalama puanları daha yüksek düzeyde yani 4.2143 iken; erkek deneklerin ortalama puanları 3.8387’dir. Kadın deneklerin, “Tartışma Grupları” ile “Kalite Çemberleri”nin, örgütsel gelişimde daha etkili olacağına inandıkları ifade edilebilir.

Mezun olunan bölüme göre, “Takım Oluşturma” tekniğinde (p: 0.48 düzeyinde) anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Maliye bölümü mezunları ortalaması 4.2308 ile ilk sırada yer alırken "İktisat Bölümü mezunları 3.6667 ile son sırada yer almaktadır. Yine, maliye mezunlarının ortak meslek standartları ve eğitim sürecinde ortak bir kültür geliştirdikleri varsayılabilir.

Eğitim düzeyine göre yapılan analizlerde ise “Duyarlılık Eğitimi”nde (p: 0.027 düzeyinde) ve “İş Tasarım Teknikleri”nde (p: 0.015 düzeyinde) anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bu bölüme ilişkin analizlere baktığımızda “Duyarlılık Eğitimi”nde Lise 2.0000, Lisans 3.7500, Yüksek Lisans ise 3.9412 ortalamaya sahiptir. İş Tasarım Teknikleri’nde Lise 4.0000, Lisans 3.8889, Yüksek Lisans ise 4.4118 ortalamaya sahiptir. Eğitim düzeyi arttıkça duyarlılık ve iş tasarımı bilincinin geliştiği ileri sürülebilir. Ancak, iş tasarımı konusunda lise mezunlarının yaklaşımının da küçümsenmemesi gerektiği görülmektedir.

İşyerindeki statüye ilişkin anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır. Çoğunluğunu uzman ve uzman yardımcılarının oluşturduğu kamu çalışanlarının düşüncelerinde statüden kaynaklanan önemli bir farklılık olmadığını söyleyebiliriz. Bu bölümde ise “Kalite Çemberleri” tekniğine ilişkin verilen cevaplarda anlamlı bir farklılık gözlenmiştir. Uzmanların ortalama puanları 3.7959, uzman yardımcılarının ortalama puanları 3.9412, Diğer çalışanların (hukukçu ya da mühendis) ortalaması ise 4.2917’dir. Bu noktada, “Kalite Çemberleri” tekniğinin mühendislikte daha yaygın olduğu anımsanabilir. Ayrıca, kamuda “mevzuatı geliştirme” çalışmalarının hukukçuları bu yönde etkilediği de varsayılabilir.

Tablo 6: Örgüt Geliştirme Teknikleri

	Ortalama (Toplam)	df (Toplam)	F	P
Cinsiyete İlişkin Anlamli Farklılıklar				
Tartışma Grupları	3.8000	89	4.525	0.036
Kalite Çemberleri	3.9556	89	5.825	0.018
Mezun Olunan Bölüme İlişkin Anlamli Farklılıklar				
Takım Oluşturma	3.9889	89	2.511	0.048
Eğitim Durumuna İlişkin Anlamli Farklılıklar				
Duyarlılık Eğitimi.	3.7667	89	3.750	0.027
İş Tasarım Teknikleri	3.9889	89	4.394	0.015
İşyerindeki Statüye İlişkin Anlamli Farklılıklar				
Kalite Çemberleri	3.9556	89	4.326	0.016

2.3.6. Örgüt Geliştirmenin Etkili Olduğu Alanlar

Anketin beşinci bölümü ise örgüt geliştirmenin hangi alanlarda daha etkili olduğunu tespit etmek amacıyla oluşturulmuştur. Örgüt yapısı, yönetim anlayışı, personel sistemi gibi alanlar yer almaktadır.

Çalışanların hizmet yılı ile iletişim sistemini etkili görme bağıntısında (p: 0.039 düzeyinde) anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. 20 ve üzeri hizmet yılı grubu ortalaması 4.000 ile ilk sırada yer alırken 1-5: 3.9444 ile ikinci; 6-10: 3.9355 ile üçüncü; 16-20: 3.7143 ile dördüncü; 11-15: 3.1111 ile son sırada yer almaktadır. Örgüt geliştirmenin etkili olduğu alanlardan iletişim sisteminin kamu kurumlarında 20 yıl ve üzeri çalışanların tarafından en önemli olarak kabul edilmesi önemli bir bulgudur. Bir kurumda 20 yıl ve üzeri çalışan kesim büyük olasılıkla hem tecrübe edinmiş hem de bu konuya ilişkin önemli bilgi donanımına sahip olmuştur. Deneklerin, örgüt geliştirmenin en etkili olduğu alanı iletişim sistemi olarak görmeleri örgüt geliştirmenin sadece örgüt yapısına ilişkin bir çaba olmadığını da göstermektedir.

Lise, lisans ve yüksek lisans mezunları arasında ise, örgüt geliştirmenin örgüt yapısına odaklanması ilişkisinde de (p: 0.015 düzeyinde) bir anlamlı farklılık bulunmaktadır. Lise mezunlarının ortalaması 2.000, lisans mezunlarının ortalaması 3.7778, yüksek lisans mezunlarının ortalaması ise 4.0588'dir. Örgüt geliştirmenin etkili olduğu tüm alanlarda yüksek lisans mezunlarının ortalamalarının lisans mezunların ortalamalarına göre daha yüksek olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 7: Örgüt Geliştirmenin Etkili Olduğu Alanlar

	Ortalama (Toplam)	df (Toplam)	F	P
Hizmet Yılına İlişkin Anlamlı Farklılıklar				
İletişim Sistemi	3.8444	89	2.649	0.039
Eğitim Durumuna İlişkin Anlamlı Farklılıklar				
Örgüt Yapısı	3.8111	89	4.415	0.015

Yaşa ilişkin analizlerde ise 46 ve üstü yaş grubunun değerlendirmelerinin ortalamasının 4.000 ve üzeri ortalama ile tüm alanlarda ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Bu kişilerin diğer gruplardan daha tecrübeli ve öngörü sahibi oldukları dikkate alınır, daha doğru teşhisler koydukları iddia edilebilir.

2.3.7. Örgüt Geliştirmeye İlişkin İpuçları

Son bölümde ise katılımcılardan, kurumlarında örgüt geliştirme çalışmalarının başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için neler yapılması gerektiği konusunda önerilerini içeren açık uçlu bir soru yer almıştır. Bu soruya cevap verenlerin sayısı 5 kişidir. Çok az kişinin bu soruya yanıt vermesinin çeşitli sebepleri olabilir. İlk olarak çalışanların açık uçlu soruya yanıt verecek vakitleri olmayabilir. Diğer taraftan yazacakları birçok şey vardır ancak onu kısaltarak kısa zamanda yazamayacaklarını düşündükleri için o alanı boş bırakmışlardır. Son olarak çalışanlar örgüt geliştirmenin başarılı bir şekilde gerçekleştirileceğine inanmıyor olabilirler. Öte yandan daha önceki bölümlerde rastlanan bulgular çalışanların örgüt geliştirmeye ilişkin olumsuz bir düşünceye sahip olmadıklarını göstermektedir. Bu soruya yanıt veren beş kişi, kariyer, motivasyon, işbirliği, kurumsal öncelik ve önderlik konularına değinmiştir.

SONUÇ

Literatürdeki tartışmalar ve gerçekleştirilen anket çalışmasının bulgularından yola çıkarak örgüt geliştirmenin kamu kurumlarında küreselleşmenin getirdiği değişim ve etkilerle baş edebilmede bir araç olarak kullanılabilirliği ileri sürülebilir. Ankete cevap veren kamu çalışanlarının, örgüt geliştirmenin yararlarını, tekniklerini, etkili olduğu alanları, örgüt geliştirmede danışman ve örgüt geliştirmede hizmet içi eğitim konularını içeren önermelere verdikleri cevapların ortalamalarının genelde 3.5000-4.0000 arasında yani “Kararsızım” ifadesinden öte ancak tamamen olmasa da “Katılıyorum”

ifadesine daha yakın oldukları görülmektedir. Ancak kamu çalışanlarının kurum içi iletişime ilişkin önermelere verdikleri cevapların ortalamalarının 2.5000–3.0000 arasında olduğu görülmektedir. Bu ortalama ise “Kararsızım” ile “Katılmıyorum” arasında bir ifadeyi belirtmektedir.

Çoğunluğunu uzman ve uzman yardımcılarının oluşturduğu kamu çalışanlarının ankete verdiği cevaplar sonucunda çalışanların örgüt geliştirme sürecini en azından olumsuz bir süreç olarak algılamadıkları söylenebilir. Diğer taraftan ankete katılanların örgüt geliştirme kavramının belirgin olmaması sebebiyle ve örgüt geliştirme kavramının tam olarak neyi ifade ettiğini bilemeyebilecekleri göz önüne alındığında; örgüt geliştirme, kamu kurumlarına çevrede meydana gelen değişimlere karşı uyum sağlamada bir araç olma özelliğini kaybedecektir.

İyi bir örgüt geliştirme sistemi kuşkusuz örgütün tüm yönlerini kapsayan bir örgüt geliştirme sisteminin kurulmasıyla gerçekleşebilir. Örgüt geliştirmeyi, örgütün sadece yapısal yönünde meydana gelen bir değişim olarak algılamak kuşkusuz yeterli olmayacaktır. Anket çalışmasında da yer verildiği gibi, örgüt geliştirmenin etkili olduğu alanlar arasında örgüt yapısı, iletişim sistemi, yönetim anlayışı ile kültürel yapı, personel sistemi gibi alanlar bulunmaktadır. Örgüt geliştirme, örgütün hem yapısal hem de kültürel alanlarına ilişkin müdahaleleri kapsamalı fakat örgütün belli bir bölümünün verimliliğini artırmaktan ziyade, tüm örgütün verimliliğini artırmayı amaçlamalıdır.

Türk kamu kurumlarında iyi bir örgüt geliştirme sisteminin kurulması için gerekli öneriler. Sonuç olarak, Türkiye’de yapılan araştırmalardan ve yapmış olduğumuz araştırmadan yola çıkarak, Türk kamu kurumlarında iyi bir örgüt geliştirme sisteminin kurulması için gerekli öneriler şu şekilde sıralanabilir:

1. *Etkin mesai:* Kamu çalışanlarının uygun mesai saatleri ve günleri belirlenerek optimum verimlilik sağlanabilir.
2. *İnisiyatif kullanma:* Çalışanlara gerekli olan alanlarda inisiyatif kullanma imkanı tanınarak çalışanların örgüt amaçlarını benimsemesi sağlanabilir.
3. *Örgüt geliştirme eğitimi:* Örgüt geliştirmeye ilişkin en iyi hizmet içi eğitim programı araştırılmalıdır. Bazılarına göre en iyi hizmet içi eğitim programı senede bir kere yapılan bir program iken, bazılarına göre ise; en iyi program haftada en az bir kere yapılandır. Eğitim programının hafta sonu veya hafta içi olması, hangi saatlerde yapılması gerektiği de araştırılması gereken konular arasında yer almaktadır.

4. *Meslekler arası farklılıklardan kaynaklanan sorunlar:* Kamu örgütlerinde hukuk bölümü, mühendislik bölümleri, kamu yönetimi bölümü, işletme bölümü mezunları olmak üzere çeşitli bölüm mezunları bir arada çalışmaktadır. Bu çerçevede çalışanlar arasında bazı çatışmalar olabilmektedir. Mezunlar arasında çatışmaların ortaya çıkması önlenerek bir bütünleşme sağlanabilmelidir.
5. *Tecrübe sahibi olanlarla işe yeni girenleri bütünleşmesi:* Kamu kurumlarında genelde eski çalışanlar, yeni işe alınanları kendilerine bir tehdit olarak algılayabilmekte ve tecrübelerini yeni işe girenlere aktarmada isteksiz davranabilmektedirler. Bu işe işe yeni girenlerin örgüte olan maliyetlerinin artmasına sebep olmaktadır. Dolayısıyla tecrübeli yaş grubunun yeni işe girenleri bir tehdit olarak algılamayıp edinmiş olduğu bilgi ve tecrübeleri yeni işe girenlere aktarmaları sağlanabilmelidir.
6. *Kurum dışı danışman:* Kamu çalışanlarının bazıları, kurum dışı danışmanların örgüt verimliliğini artıracaklarını düşünürken, bazıları ise kurum dışı danışmanları bir tehdit olarak algılamakta ve kuruma ait bazı bilgileri danışmanlara vermekten kaçınmaktadır. Bu konuda yapılacak olan araştırmalar sonucu örgüt amacı için en iyi durum tespit edilerek çalışanlar bilgilendirilmeli ve ikna edilebilmelidir. Bu çerçevede bir ölçüde kurumsal tepkisellik giderilmiş olabilir.
7. *Yetki paylaşımı:* Yetki paylaşımına ast ve üst açısından farklı olarak bakılmaktadır. Üst yeterli yetkiyi astına devrettiğini iddia ederken, ast ise yeterli yetkinin kendilerine devredilmediğini iddia edebilmektedir. Buradaki sorun devredilecek yetkinin kapsamının belirlenmemiş olmasıdır. Yetki paylaşımı olgusuna çalışanların bakış açısı farklılıklarının nasıl giderilebileceği de ayrı bir araştırma konusunu oluşturmaktadır.
8. *Örgüt geliştirme teknikleri:* Örgüt geliştirme teknikleri alan araştırmamızda da belirttiğimiz gibi farklı gruplar tarafından farklı şekillerde değerlendirilmektedir. Bir grup "Takım Oluşturma" tekniğinin daha etkili olduğunu savunurken diğer bir grup "Kalite Çemberleri" tekniğinin etkili olduğunu savunmaktadır. Bu konuya ilişkin yapılan araştırmalar ile örgüte ilişkin en uygun ve en iyi tekniğin tespit edilerek üyelerin bu konuda bilinçlendirilmesi örgüt geliştirmenin başarı düzeyini artırabilir.
9. *Örgüt içi kariyer basamakları:* Belirgin bir şekilde belirtilmesi gerekir.
10. *Motivasyon:* Çalışanların çalışma isteklerinin artırılması amacıyla da çeşitli tekniklerden yararlanılmalıdır.
11. *Kurumlar arası işbirliği:* Kamu kurumları arasında grup çalışmaları yapılmalıdır.

12. *Kurumsal değerler ve kamu yararı*: Kurum menfaatlerini şahsi menfaatlardan önde tutan yöneticilere sahip olunmalıdır.
13. *Önderlik*: Örgüt geliştirme sürecinde kurumun bulunduğu çevre dikkate alınmalı ve kurum, çevrede meydana gelen değişimleri önceden sezebilecek liderler temin etmelidir.
14. *Uygulamanın izlenebilmesi*: Bu önerilerin bazılarının kimi araştırmacılar tarafından da zaman zaman dile getirilebildiği kabul edilip üzerinde belirli bir ölçüde uzlaşma sağlanabilirliği varsayılsa da; uygulamaya yansımaları henüz izlenememektedir. Burada önemli olan nokta sayılmış olan her bir öneriye ilişkin çeşitli araştırmalar yapılarak, örgüt için en iyi kurumsal gelişim sisteminin alt sistemlerini geliştirmek üzere; planlı değişim, faaliyet araştırması, örgütsel öğrenme, örgütsel gelişme uzman danışmanlığı çerçevesinin belirlenmesidir. Bu önerilerin hepsi ayrı bir araştırma konusunu oluşturmaktadır. Kamu kurumlarında örgüt geliştirmenin gerçek anlamda
15. Başarılı olması, bu alanlarında yapılacak araştırmaların başarısına bağlanabilir.

NOTLAR

¹ Türkiye’de “İdareyi Geliştirme Başkanlığı”nın kamu yönetimini geliştirme adına son yıllarda yapmış olduğu çalışmalar arasında mevzuatsızlaştırma, tek durak ofisi, vatandaş sözleşmesi, yazışma kodları, ortak değerlendirme çerçevesi, standart dosya planı gibi başlıklar yer almaktadır (www.igb.gov.tr).

KAYNAKÇA

- Bayraktar, T. (2010) “Türkiye’de İdareyi Geliştirme Çalışmalarının Tarihsel Gelişimi”, <http://www.igb.gov.tr/Forms/pGecmisDonemCalismalari.aspx> (02.04.2010).
- Bensghir, T.K., D.N. Leblebici (2001) “Teknolojik Gelişiminin Örgütler ve Örgütsel Değişim Üzerindeki Etkileri”, *Amme İdaresi Dergisi*, 34(2), 19–37.
- Blumberg, A. (1976) **Learning and Change in Groups**, London: Penguin’den aktaran Golembiewski R.T., Proehl C.W., Sink, Jr. D. (1981), “Success of OD Applications in the Public Sector: Toting up the Score for a Decade, more or Less”, *Public Administration Review*, 41(6), 679–682.
- Bumin, B. (1979) **Örgüt Geliştirme**, Ankara: Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları.
- Büyüköztürk, Ş. (2007) **Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı: İstatistik, Araştırma Deseni, SPSS Uygulamaları ve Yorum**, (8. Baskı), Ankara: Pegem.

- Cummings, T. (2004) "Organization Development and Change: Foundation and Applications", J.J. Boonstra (ed.), **Dynamics of Organizational Change and Learning**, http://media.wiley.com/product_data/excerpt/79/04718773/0471877379.pdf (01.04.2011).
- Ekici, A. (2006) **Düzenleyici Etki Analizi: Kanun, Kanun Hükmünde Kararname, Tüzük, Yönetmelik ve Diğer Düzenlemelerin Uygulanması**, Ankara: Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV). http://www.tepav.org.tr/upload/files/1269869472r2385.Duzenleyici_Etki_Analizi.pdf (03.05.2010).
- Ergun, T. (2004) **Kamu Yönetimi**, Ankara: TODAİE.
- Golembiewski, R.T. (1969) "Organization Development in Public Agencies: Perspectives on Theory and Practice", **Public Administrative Review**, 29(4), 367-377.
- Graf, T. (2009) "The Future of OD: Developing an Effective Virtual Organization for the OD Network", **OD Practitioner**, 41(3), 30-36.
- Güngör, M., G. Evren (2009) "Kapsam, Uygulama, Deneyimler ve Öneriler: Mobil Arabağlantı Ücretlerinin Düzenlenmesine İlişkin Ardıl Düzenleyici Etki Analizi Çalışması", http://www.tk.gov.tr/kutuphane_ve_veribankasi/raporlar/arastirma_raporlari/dosyalar/duz_etki_analizi_16112009.pdf (05.10.2011).
- Jacobs, S. (2006) **Current Trends in Regulatory Impact Analysis: The Challenges of Mainstreaming RIA into Policy-Making**, www.regulatoryreform.com (08.10.2011).
- Karadağ, M. (2000) "Devlet Personel Başkanlığı: Bir Örgüt Geliştirme Örnek Olayı", **Amme İdaresi Dergisi**, 33(1), 133-152.
- Kirel, Ç. (2007) "Sanal Örgütlerde Örgütsel Davranışın Geleceği", **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 6(1), 93-110.
- Kutlu, Ö. (2006) **Karşılaştırmalı Kamu Yönetimi: Teorik Çerçeve ve Ülke Uygulamaları**, Konya: Çizgi.
- Loftin, R.D., J.M. Moesbrucker (1982) "Organization Development Methods in the Management of the Information Systems Function", **Management Information System Quarterly**, 6(3), 15-24.
- McLean, G.N. (2005) **Organization Development: Principles, Processes, Performance**, San Francisco: Berrett-Koehler.

- Neuman, W.L. (2003) **Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches**, (5 th ed.), Boston: Allyn and Bacon.
- Öktem, M.K. (1988) “Kamu Yönetiminin Yeniden Düzenlenmesi”, **Türk İdare Dergisi**, 60(380), 105–136.
- Özen, Ş., S. Sargut (2007) “Örgüt Kuramlarına Genel Bir Bakış: Karşılaştırmalı Bir Çözümleme”, S.Sargut ve Ş. Özen (Der.), **Örgüt Kuramları**, Ankara: İmge.
- Özkalp, E., Ç. Kirel (2001) **Örgütsel Davranış**, Eskişehir: ETAM.
- Parlak, B., Z. Sobacı (2005) **Kuram ve Uygulamalarda Kamu Yönetimi: Ulusal ve Global Perspektifler**, Bursa: Alfa.
- Radaelli, C.M. (2004) “The Diffusion of Regulatory Impact Analysis- Best Practice or Lesson-Drawing”, **European Journal of Political Research**, 43, 723-747.
- Rainey, H.G. (2003) **Understanding & Managing Public Organizations**, United States of America: Jossey-Bass.
- Rothwell, W.J., R.L. Sullivan (2005) **Practicing Organization Development: A Guide for Consultants**, (Second Ed.), San Francisco: Pfeiffer.
- Şencan, H. (2008) **Örgüt Geliştirme Süreç ve Teknikleri Ders Notları**, <http://www.pdrforum.net/index.php?topic=1598.0> (10.05.2010).
- Torraco, R. (2005) “Organization Development: A Question of Fit for Universities”, **Advances in Developing Human Resources**, 7(3), 303-310.
- Uçar, G. (2007) “Sağlık Kurumlarında Örgüt Geliştirme Çalışmaları: Mersin İl Örneği” **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Mersin: Mersin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Waclawski, J., A.H. Church (Ed) (2001) “Introduction and Overview of Organization Development as a Data-Driven Approach for Organizational Change” (Chapter One), **Organization Development as a Data-Driven Approach for Organizational Change**, http://media.johnwiley.com.au/product_data/excerpt/86/07879571/0787957186.pdf (10.07.2011).
- Wirtenberg, J., L. Abrams, C. Ott (2004) “Assessing the Field of Organization Development”, **The Journal of Applied Behavioral Science**, 40(4), 465–479.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), ‘Türkiye İstatistik Kurumu Başkanlığı Kamu Hizmet Standartları’, <http://www.tuik.gov.tr/jsp/duyuru/upload/kamuHizmStd.pdf> (05.10.2011).

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), ‘Müzakere Sürecinin Olmazsa Olmaz Aracı
“Düzenleyici Etki Analizleri” Semineri Toplantı Raporu,
[http://www.izto.org.tr/NR/rdonlyres/5C7C3D349-C082-43D4-83DE-
DA12B6397D64/6292/DUZENLEYICI.pdf](http://www.izto.org.tr/NR/rdonlyres/5C7C3D349-C082-43D4-83DE-DA12B6397D64/6292/DUZENLEYICI.pdf) (05.10.2011).

<http://www.igb.gov.tr/Forms/pIgb.aspx>, (05.05.2010).

SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ G7 ÜLKELERİ İÇİN GEÇERLİ Mİ?

Burcu ÖZCAN*

Öz

Satın alma gücü paritesi (SAGP) ortak bir para birimi cinsinden ifade edildiğinde, ulusal ve yabancı fiyat düzeylerinin eşit olması gerektiğini ileri sürmektedir. SAGP, mal piyasası arbitrajının ülkelere karşı fiyatlardaki pariteyi yürürlüğe koyduğu fikrine dayanmakta olup mutlak ve nispi türleri arasında bir ayırım ile açıklanabilmektedir. SAGP oldukça geniş çaplı bir ampirik merak doğurmuştur. Fakat tutarlılığı konusunda bir uzlaşma söz konusu değildir. Geçerliliğini test etmek üzere birçok ampirik teknik kullanılmaktadır. Bu çalışmada ise G7 ülkeleri için 1980-2010 dönemi boyunca yatay kesit bağımlılığı ve çoklu yapısal kırılma durumunu dikkate alan PANKPSS testini kullanarak SAGP'nin geçerliliğini sınamaktayız. Sonuçlar, çoğu durumda SAGP'nin geçerliliğini teyit etmektedir.

Anahtar Sözcükler: Satın alma gücü paritesi, tek fiyat kanunu, panel birim kök testi, yapısal kırılmalar.

Abstract

Does Purchasing Power Parity Hold For G7 Countries?

Purchasing power parity (PPP) suggests that, once converted to a common currency, national and foreign price levels should be equal. It relies on the idea that goods market arbitrage enforces parity in prices across countries, and can be illustrated by making a distinction between absolute and relative PPP. PPP has attracted a large empirical interest. However, there is no consensus on whether or not it holds. There are many applied techniques that used to test the validity of PPP. In this study, we aim to investigate the validity of PPP for G7 countries between 1980-2010 years by using PANKPSS test, which takes account cross-sectional dependency and multiple structural breaks. The results confirm the validity of PPP in most situations.

Keywords: Purchasing power parity, law of one price, panel unit root test, structural breaks.

* Yrd.Doç.Dr., Fırat Üniversitesi, İktisat Bölümü, ELAZIĞ, bozcan@firat.edu.tr

GİRİŞ

SAGP teorisi Cassel (1918) tarafından geliştirilmiş olup iktisatta birkaç yüzyıl öncesine dayalı uzun bir geçmişe sahip olmakla beraber, spesifik terminolojisi 1. Dünya Savaşı sonrası yıllarda ortaya çıkmıştır. Bir diğer ifadeyle, SAGP savaş sırasında ve sonrasında geniş çaplı enflasyon oranları ile yüzleşen büyük sanayileşmiş ülkeler arasında nominal döviz kurlarının uygun seviyelerinin belirlenmesine ilişkin uluslar arası politik tartışmalar sırasında gündeme gelmiştir.

SAGP'nin temel dayanağı tek fiyat kanunudur (TFK). Söz konusu kanun, aynı malın iki farklı yerde aynı fiyat düzeyine sahip olması gerektiğini ileri sürmektedir. Eğer TFK geçerli ise, uluslar arası arbitraj ortak bir para birimi cinsinden ifade edildiği zaman, ülkelere karşı her malın fiyatının eşitlenmesini gerektirmektedir (Allsopp, Zurbruegg, 2003).

SAGP'sinin dayanağı olan TFK herhangi i malı için şu şekilde gösterilebilir (Caporale ve Cerrato, 2006: 74-75):

$$P_i = SP_i^* \quad (1)$$

P_i , herhangi i malının ulusal fiyat düzeyini, P_i^* i malının uluslar arası fiyat düzeyini, S ise döviz kurunun ulusal fiyat düzeyini göstermektedir.

(1) Nolu denklem i malının ulusal fiyat düzeyinin aynı i malının yurtdışı fiyat düzeyinin nominal döviz kuru ile çarpımına eşit olduğunu ifade etmektedir. Mutlak SAGP, döviz kurunun, ulusal fiyat düzeyinin uluslar arası fiyat düzeyine bir oranı olduğunu ifade etmekte olup (2) nolu denklem üzerinde gösterilmektedir:

$$S = P / P^* \quad (2)$$

Fakat genellikle (2) nolu denklem logaritmik biçimi ile şu şekilde edilmektedir:

$$s = p - p^*$$

Nispi SAGP ise, nispi fiyat düzeylerindeki değişikliklerin nominal döviz kurundaki değişiklikler tarafından dengelenmesini gerektirmekte olup (3) nolu denklem ile gösterilmektedir:

$$\Delta P_t = \Delta P_t^* + \Delta S_t \quad (3)$$

Ayrıca SAGP'nin geçerli olamayacağı yönünde birçok neden ileri sürülmektedir. Örneğin, a) Tek fiyat kanunu, ulaşım masraflarının olmadığını ve iki piyasa arasında farklı vergilerin uygulanmadığını varsaymaktadır. Fakat gerçek dünyada ulaşım masraflarının ve ticari kısıtların olması benzer ürünlerin fiyatlarının birbirinden farklı olmasına yol açmaktadır. b) Mal piyasalarındaki monopolist ve oligopolist deneyimler ulaşım masrafları ve diğer ticari engeller ile farklı ülkelerde satılan benzer malların fiyatları arasındaki bağlantıyı zayıflatmak üzere etkileşim içerisine girebilmektedir. c) Farklı ülkelerde raporlanan enflasyon verilerinin farklı mal sepetlerine dayalı olmaları da bir başka etkidir (Ridzuan, Ahmed, 2011: 43). Bu bağlamda SAGP'nin ampirik geçerliliği bakımından, temel problem P ve P^* 'ı temsil etmek üzere kullanılan değişkenlerle ilgilidir. Söz konusu iki gösterge bir dizi mal grubunun fiyat düzeylerini temsil etmektedir. Ampirik çalışmalarda ulusal ve uluslar arası fiyat düzeyleri kolaylıkla bulunamadığı için söz konusu değişkenleri temsilen fiyat indeksleri kullanılmaktadır. Buradaki temel problem, ulusal ve uluslar arası fiyat indekslerinin aynı ürün sepetine dayalı olmamasıdır. Bir diğer problem ise var olan indekslerin genellikle hem ticari, hem de ticari olmayan mal ve hizmet gruplarını kapsamalarıdır. Fakat ticari olmayan mallar için uluslar arası arbitrajdan bahsetmek bu malların fiyatlarının ulusal faktörlerce belirlenmesinden dolayı anlam ifade etmemektedir. Bu durum ise P ile P^* arasında farklılığa yol açmaktadır (Alves *vd.*, 2001: 1176).

SAGP, iktisat politikaları açısından sadece döviz kurunun belirlenmesinde parasal yaklaşımı içeren birçok döviz modelinin merkezi bir parçası olmasından ötürü değil, aynı zamanda politik sonuçları açısından ötürü de önemlidir. Eğer SAGP teorisi uzun dönemde geçerli ise ulusal para otoriteleri bağımsız para politikası uygulamalarında başarılı olacak ve eş anlı bir şekilde döviz kuru hareketlerini de kontrol edebileceklerdir. Aksi halde SAGP'nin geçersizliği, ticarete konu olan malların arbitrajından sınırsız kazanımların elde edilmesi ihtimalini doğuracak ve döviz kurunun belirlenmesindeki parasal yaklaşımı devre dışı bırakacaktır (Ridzuan, Ahmed, 2011: 49).

Ayrıca, SAGP ulusal para biriminin aşırı ya da eksik değerlendirilmiş olup-olmadığının tayininde de kullanılmaktadır. Ulusal paranın aşırı değerli olması makroekonomik istikrar üzerinde tahrip edici etkilere yol açtığı için SAGP döviz kurunun yanlış ayarlanma derecesini ortaya koymakta ve buna uygun politik çareler oluşturmak üzere kullanılmaktadır. Bununla birlikte, reel döviz kuru bir ülkenin uluslar arası arenada rekabet durumu hakkında ise kaba bir gösterge şeklinde kullanılabilir (Taştan, 2005: 2038).

SAGP'den sapmalar reel döviz kurunun hesaplanması ile ölçülmektedir. Eğer reel döviz kuru 1'e eşit ise SAGP geçerlidir. Eğer reel kur 1'den küçük ise, nominal döviz kuru aşırı değerlenmiştir. Bu nedenle ulusal para her ülkedeki malların reel maliyetinin aynı olması için değer yitirme ihtiyacı içerisindedir. Tersine, reel döviz kuru 1'den büyük ise, bu defa nominal döviz kuru eksik değerlenmiş demektir. Ulusal para ülkelerdeki malların reel maliyetlerinin aynı olması için değer kazanma ihtiyacı içerisindedir (Allsopp, Zurbruegg, 2003: 6). Dış ticaret açısından ise, 1'den küçük reel kur ulusal paranın aşırı değerli hale geldiğini, bu durumun ise ithalatı arttırarak ve ihracatı azaltarak dış ticaret dengesine zarar vereceğini göstermektedir. Tersine 1'den büyük bir reel kur ise ulusal paranın eksik değerli hale geldiğini, bu durumun ise ithalatı azaltarak ve ihracatı arttırarak dış ticaret dengesine katkıda bulunacağını ifade etmektedir. Kısacası, SAGP ya da reel kur ülkelerin dış ticaretteki rekabetselliklerinin de bir ölçüsüdür.

Açıklandığı üzere SAGP teorisi uluslar arası iktisatçılar tarafından uzunca bir süredir incelenen ve uygulamadaki makro iktisat politikalarına yön veren bir teoridir. Bu çalışmada amaçlanan söz konusu teorinin gelişmiş 7 ülke (G7) için geçerliliğini sınamaktır. Çalışma, Carrion-i-Silvestre (2005) tarafından önerilen PANKPSS birim kök testine dayalı tekniği açısından mevcut yazına katkıda bulunmaktadır. Yapılan incelemeler neticesinde G7 ülkeleri kapsamında SAGP'nin geçerliliğinin PANKPSS testi ile araştırılmadığı tespit edilmiştir.

Çalışmada konu ile ilgili teorik açıklamalara yer veren giriş kısmından sonraki bölümler ise şu şekilde düzenlenmiştir: Birinci bölüm, konu ile ilgili yazın taramasına yer vermektedir. İkinci bölüm, veri ve ekonometrik metodolojinin açıklanmasına dayalıdır. Üçüncü bölüm, ampirik bulgulara yer vermektedir. Son bölüm ise bulguların değerlendirilmesine dayalı olan sonuç kısmıdır.

1. YAZIN TARAMASI

SAGP'nin geçerliliğini sınamak üzere, özellikle 1973 sonrası Bretton-Woods sisteminin çöküşü neticesinde ve esnek döviz kuru sistemine geçiş ile birlikte birçok çalışma yapılmıştır. Kısa dönemde SAGP'nin geçerli olmadığı genellikle kabul edilirken, uzun dönemde ise SAGP'nin geçerliliği inceleme konusudur. Örneklem hacmine ve kullanılan testlerin türüne bağlı olarak bazı çalışmalar uzun dönemde SAGP'yi destekler yönde kanıtlara ulaşmıştır. Fakat SAGP'ye yakınsama hızının son derece düşük olduğu tespit edilmiştir. Çünkü sapmaların her yıl %15 civarında bir oran ile azaldığı görülmektedir ki, bu durum SAGP'den sapmaların yarı ömrünün 3 ile 5 yıl arasında olduğunu ifade etmektedir (Nusair, 2003: 129-130).

Genellikle, SAGP'nin test edilmesinde kullanılan iki ampirik teknik söz konusudur. SAGP'nin uzun dönemde tutarlılığı için reel döviz kuru serisinin kovaryans durağanlık izlemesi gereklidir. Zaman serilerinde durağanlık analizinde birim kökün varlığı test edilmektedir. Bu nedenle, reel döviz kuru serisinde birim kökün varlığını reddetme SAGP'nin geçerliliği yönünde kanıtlar sunmaktadır. Literatürün bir başka kolu ise, eşbütünleşme tekniğine dayalıdır. Bu durumda, SAGP'nin geçerli olması için nominal döviz kurlarının ve nispi fiyatların eşbütünleşik olması gerekmektedir.

İlgili literatür kullandıkları teknikler açısından gruplandırıldığında ilk grubun, zaman serisi birim kök testleri ile SAGP'yi sorguladığı görülmektedir. Örneğin, Abumustafa (2006), Narayan (2005), Narayan (2006), Beirn *vd.* (2007), Çağlayan ve Saçıldı (2010), Cashin ve Mcdermott (2006), Lothian ve Taylor (1996), Cuddington ve Liang (2000) ve Taştan (2005)'a ait çalışmalar bu grupta yer almaktadır.

İkinci grup çalışmalar ise, doğrusal olmayan birim kök testleri ve teknikleri kullanarak SAGP teorisinin geçerliliğini sorgulamaktadır (örneğin, TAR, KSS, ESTAR gibi yöntemlerle). Örneğin, Chortareas *vd.* (2002), Liew (2003), Shively (2003), Bec *vd.* (2004), Enders ve Chumrusphonlert (2004), Erlat (2004), Bahmani-Oskooee ve Gelan (2006), Narayan ve Narayan (2007) ile Chang *vd.* (2010)'ye ait çalışmalar bu gruba girmektedir.

Üçüncü grup çalışmalar ise, zaman serisi ya da panel eşbütünleşme tekniklerini kullanarak nominal döviz kuru ile yerli ve yabancı fiyat düzeyleri arasında eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığının analizi ile SAGP'nin geçerliliğini araştırmaktadır. Örneğin, Josheski ve Koteski (2011), Fisher ve Park (1991), Cheung ve Lai (1993), Koukouritakis (2009), Muhammad *vd.* (2009), Yazgan (2003) zaman serisi eşbütünleşme teknikleri ile Caporale ve Cerrato (2006), Basher ve Mohsin (2004), Ridzuan ve Ahmed (2011), Drine ve Rault (2003), Narayan (2010), AL-Omar ve Ghali (2009), Jenkins ve Snaith (2005), Pedroni (2001), Çağlayan ve Şak (2009), Nagayasu (1998), Azali *vd.* (2001) ise panel eşbütünleşme teknikleri ile Boyd ve Smith (1999) ile Sideris (2006) ise hem zaman serisi, hem de panel eşbütünleşme teknikleri ile SAGP'yi sınavan çalışma örnekleridir.

Dördüncü ve son gruptaki çalışmalar ise çeşitli panel birim kök testlerini kullanarak SAGP'yi test etmektedir. Literatürün ve ulaşılan sonuçların çok kapsamlı olması nedeniyle bu çalışmada sadece kullanılan teknik ile uyumlu olarak panel birim kök testlerine dayalı çalışmaların yöntemleri ve sonuçları aşağıda açıklanmaktadır.

Panel birim kök testlerine dayalı çalışmalardan bazıları SAGP'nin geçerliliği yönünde kanıtlar elde etmiştir. Örneğin, Nazari ve Mobarak (2010) petrol ihracatçısı ülke grubu için 1974-2007 dönemi boyunca panel LM birim kök testini kullanarak, Luintel (2001) OECD ülkeleri için yatay kesit bağımlılığını dikkate alan panel birim kök testi ile Lopez (2003) DF-GLS-SUR testi ile bir grup endüstriyelmiş ülke grubu için, Beirne *vd.* (2007) ise 12 Avrupa ülkesi için 1980-1998 dönemi boyunca, Güloğlu *vd.* (2011) ise 1991: 1-2008: 3 boyunca Türkiye'nin 18 ticaret partnerine göre hesaplanmış reel döviz kuru serilerine yapısal kırılmaları dikkate alan Carrion-i Silvestre panel birim kök testi uygulayarak, Heimonen (1999) 13 AB üyesi için Avrupa Para Sistemi dönemi olan 1980: 1-1992: 2 dönemi boyunca, Fleissig ve Strauss (2000) 19 OECD ülkesi için 1974: 1-1996: 3 dönemi boyunca, Coakley ve Fuertes (1997) G7 ülkeleri ve İsviçre için 1973-96 dönemi boyunca IPS birim kök testi kullanarak, Kalyoncu ve Kalyoncu (2008) 1980: 1-2005: 4 dönemi boyunca 25 OECD ülkesi için IPS panel birim kök testi ile Kuo ve Mikkola (2001) 1949-96 dönemi boyunca 23 sanayileşmiş ülke için KPSS birim kök testi uygulayarak, Tatoğlu (2009) 25 OECD ülkesi için Panel LM birim kök testi kullanarak, Baharumshah ve Borsic (2008)'e ait çalışma 13 Orta ve Doğu Avrupa ülkesi için 1994-2005 dönemi boyunca SURADAF birim kök testi kullanarak, Kasman *vd.* (2010) tarafından yapılan çalışma Orta ve Doğu Avrupa'da yer alan 11 geçiş ekonomisi ve 3 piyasa ekonomisi (Kıbrıs, Malta ve Türkiye) için panel LM birim kök testleri ile Alman markı cinsinden hesaplanmış döviz kuru serilerinde 7 ülke için SAGP'yi destekler yönde sonuçlara ulaşmışlardır.

Bazı panel birim kök çalışmaları ise, SAGP'nin geçerli olmadığı yönünde kanıtlara ulaşmıştır. Örneğin, Wu ve Chen (1999) 8 pasifik ülkesi için, Cerrato ve Sarantis (2004) yatay kesit bağımlılığını dikkate alan panel birim kök testlerine dayalı olarak 20 OECD ülkesi için, Wagner (2008) yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Bai ve Ng testini kullanarak, O'Connell (1998) yatay kesit bağımlılığını dikkate alan birim kök testleri neticesinde 64 reel döviz kuru serisi için SAGP'nin geçerli olmadığını tespit etmiştir.

Panel birim kök testlerine dayalı olan çalışmaların bazıları ise karışık sonuçlara varmıştır. Örneğin, Olayungbo (2011) 16 Sahra-altı Afrika ülkesi için 1980-2005 dönemi için IPS ve LLC panel birim kök testleri uygulayarak Uganda ve Gana dışında SAGP'nin geçerli olmadığını bulurken, Acaravcı ve Öztürk (2010) 8 geçiş ekonomisi için 1992-2009 dönemine ait aylık veriler kullanarak LM yapısal kırılmalı birim kök testi ile Bulgaristan ve Romanya hariç SAGP'nin desteklenmediğini saptamış, Erlat (2009) ise 1984: 1-2001: 6 dönemine ait aylık verileri kullanarak Türkiye'nin büyük ticaret ortakları bakımından 17 reel döviz kuru serisine 7 adet panel birim kök testi uygulamış ve her test için SAGP'nin geçerliliği yönünde farklı sonuçlar elde etmiştir. Mkenda (2001) SAGP'yi 20 Afrika ülkesi için IPS panel birim kök testi

kullanarak sınıması ve üç reel döviz kuru indeksi için (ithalat bazlı, ikili indeksler ve ticari ağırlıklandırılmış çoklu indeksler) SAGP'nin geçerli olduğunu, fakat ihracat bazlı indeks için ise geçerli olmadığını bulmuştur. Baharumshah vd. (2005) heterojen panel için tasarlanmış panel birim kök testlerini kullanarak 6 Doğu Asya ülkesi için uzun dönem SAGP'sini test etmiş ve kriz öncesi dönemden (1973-1997) farklı olarak kriz sonrası dönemde reel Asya döviz kuru serilerinin ortalamalarına geri döndüğünü tespit etmiştir. Erlat ve Özdemir (2003) Türkiye'nin 17 büyük ticaret ortağı ile olan döviz kuru serilerini kullanarak, 1984.01-2001.06 dönemine ait aylık veriler yardımı ile SAGP hipotezini panel birim kök testleri ile sınıması ve bireysel ADF ve KPSS testlerinin SAGP yönünde çok az destek sağladıklarını, LLC ve IPS panel birim kök testlerinin ise SAGP'yi desteklediklerini, Hadri testinin ise durağanlığı reddettiğini saptamıştır. MADF ve SURADF testleri ise SAGP'nin geçerli olduğunu ortaya koymuştur. Son olarak, Breitung ve Candelon (2005) 5 Güney ve Latin ABD ile 5 Asya ülkesi için yapısal kırılmaya izin veren panel birim kök testi sonucu esnek döviz kuru sistemine sahip olan Asya ülkeleri için SAGP'nin uzun dönemde geçerli olduğunu bulmuştur.

2. VERİ VE METODOLOJİ

2.1. Veri

Çalışmada G7 olarak isimlendirilen 7 gelişmiş ülke (İngiltere, Fransa, Kanada, İtalya, Almanya, ABD, Japonya) için reel efektif döviz kuru serileri (2005 yılı bazlı) Dünya Bankası Veri Tabanından (World Development Data Base) 1980-2010 dönemi boyunca yıllık olarak temin edilebilmiştir. Söz konusu serilere öncelikle doğal logaritmik dönüşüm uygulanmış ve daha sonra birim kök testleri ile durağanlık analizleri yapılmıştır.

Bu bağlamda, (4) nolu denklem ile ifade edilen reel döviz kuru (RER) logaritmik biçimi ile (5) nolu denklem ile gösterilebilir. Burada NER nominal döviz kurunun ifadesidir (Bir birim yabancı paranın ulusal para cinsinden fiyatı), P_t^f ve P_t^d ise sırasıyla dış ve iç fiyat düzeyleridir (Narayan, 2005: 1064).

$$RER_t = NER_t \frac{P_t^f}{P_t^d} \quad (4)$$

$$\ln RER_t = \ln NER_t + \ln P_t^f - \ln P_t^d \quad (5)$$

Eğer reel döviz kuru AR(1) süreci izliyor ise,

$$\ln RER_t = \alpha_0 + \alpha_1 RER_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

şeklinde yazılabilir.

(6) Nolu denklemde ε_t oto korelasyonsuz hata sürecini, α_0 ise sabiti ifade etmektedir. Uzun dönemde SAGP'nin geçerli olması için $\hat{\alpha}_1 < 1$ olmalı ki, reel döviz kuru durağan bir süreç izlesin. Eğer $\hat{\alpha}_1 = 1$ ise reel döviz kuru serisinde birim kök vardır ki, bu durum reel döviz kuru serilerine yönelik şokların sürekli olduğunu, serilerin ortalamalarına geri dönmediklerini ve uzun dönemde SAGP'nin geçerli olmadığını göstermektedir.

Bu çalışmada, reel döviz kuru serilerinin durağanlık analizi için yatay kesit bağımlılığını ve yapısal kırılmaları dikkate alan Carrion-i Silvestre panel birim kökü testi (PANKPSS) kullanılmaktadır. Literatürdeki yeni döneme ait çalışmalar, eski çalışmaların 1973 sonrasının esnek döviz kuru döneminde genellikle SAGP'yi destekleyici yönde kanıtlara ulaşamamalarını kullanılan kısa örneklem boyutlarına ve ilgili testlerin düşük istatistikî güçlerine atfetmektedirler. Bu nedenle kısa örneklem boyutu problemini çözmek üzere birçok araştırmacı uzun zaman serilerinin kullanılmasını önermekte iken, diğerleri ise panel veri ekonometrisi gibi daha gelişmiş ve güçlü tekniklerin kullanılmasını tavsiye etmektedirler (örneğin, panel birim kök testleri, yapısal kırılmaya izin veren panel birim kök testleri ve panel eşbütünleşme testleri gibi). Panel birim kök testleri hem zaman, hem de yatay kesit boyutunu dikkate almalarından ötürü zaman serisi birim kök testlerine göre daha güvenilir sonuçlar vermektedirler.

Ayrıca, SAGP'nin geçerliliğini sınavan birim kök testlerinde yatay kesit bağımlılığının da dikkate alınması gereklidir. Çünkü öncelikle, tek fiyat kanununun ve SAGP'nin temelini hazırlayan ilkeler ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilere dayalıdır. İkincisi, dünya ekonomisi gittikçe daha bütünleşir bir hal almakta ve bu nedenle şokların birçok ülke üzerinde etkilere sahip olması beklenmektedir. Üçüncüsü, ülkelerin reel döviz kurlarının hesaplanmasında temel alınan ülkenin fiyatlar genel düzeyi (fiyat indeksi) yer almaktadır. Bu nedenlerden ötürü, ülkelerin reel döviz kuru serileri arasında bağımlılık söz konusudur (Wagner, 2008).

Son yıllarda yatay kesit bağımlılığının yanı sıra yapısal kırılmalara izin veren panel durağanlık testleri de kullanılmaya başlanmıştır. Özellikle döviz kuru gibi iktisadi koşulların değişmesine çok duyarlı olan serilerde, bazı

dönemlerde yapısal kırılmaların görülmesi doğaldır. Bu nedenle döviz kurlarının durağanlığını sınamak için kullanılan panel birim kök testlerinde yapısal kırılmalar da dikkate alınmalıdır. Çünkü Perron (1989) tarafından belirtildiği üzere, eğer seriler yapısal kırılma içeriyor iseler bu durumda sıfır hipotezi aşırı derecede kabul edilebilmektedir. Bu ise aslında durağan bir süreci temsil eden bir seri ile ilgili test sonuçlarının birim kök sürecinin olduğu şeklinde hatalı sonuçlar doğurmasına yol açabilmektedir. Tüm açıklamalar ışığında bu çalışmada kullanılan , zaman serisi birim kök testlerine kıyasla daha güçlü olan, aynı zamanda serideki olası yapısal kırılmaları ve yatay kesitler arası bağımlılığı dikkate alan PANKPSS testinin sonuçlarının daha güvenilir olduğu söylenebilir.

2.2. PANKPSS Testinin Metodolojisi

Carrion-i-Silvestre (2005) ve Carrion-i-Silvestre *vd.* (2005) tarafından geliştirilen Panel KPSS (PANKPSS) birim kök testi çoklu kırılma durumunu ve paneli oluşturan serilerin ortalamalarındaki ve trendlerindeki kırılmayı dikkate almaktadır. Test her bir yatay kesit birimi için farklı tarihlerde ve farklı sayılarda yapısal kırılma durumuna izin vermektedir. Geliştirilen sınamaya Hadri (2000) sınamasına dayanmakta olduğu için sıfır hipotezi durağanlığı ifade etmektedir. Bu test ile paneli oluşturan tüm serilerin durağanlığı hem bireysel, hem de ortak olarak test edilebilmektedir (Güloğlu, İspir, 2011; Güloğlu *vd.*, 2011).

Yapısal kırılmayı dikkate alan bu test şu şekilde gösterilebilir:

$$y_{it} = \beta_{it} + \delta_{it} + u_{it} \quad i=1,2,\dots,N \quad t=1,2,\dots,T \quad (7)$$

$$(7) \text{ nolu denklemden } \beta_{it} = \sum_{k=1}^{m_i} \varphi_{i,k} D(T_{b,k}^i)_t + \sum_{k=1}^{m_i} \theta_{i,k} DU_{i,k,t} + \beta_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (8)$$

şeklinde bir eşitlik söz konusudur. Burada $\varepsilon_{i,t} \sim \text{i.i.d}(0, \sigma_{\varepsilon,i}^2)$ ve $\beta_{i0} = \beta_i$ olup bir sabittir. (8) Nolu denklemin kukla değişkenleri ise $T_{b,k}^i$ i'nci yatay kesit için k'nci kırılma tarihi olmak üzere şu şekilde tanımlanmaktadır:

$$D(T_{b,k}^i)_t = 1 \quad t = T_{b,k}^i + 1 \quad \text{için, 0 diğer}$$

$$DU_{i,k,t} = 1 \quad t > T_{b,k}^i \quad \text{için, 0 diğer}$$

Modelde, $k=1,2,\dots,m$ olduğu için m tane kırılmaya izin verilmekte ve Hadri'de olduğu üzere u_{it} ve ε_{it} 'nin karşılıklı bağımsız dağıldığı varsayılmaktadır. Testin sıfır hipotezi Hadri'den biraz farklı olup $H_0 : \sigma_{\varepsilon,i}^2 = 0$, $i=1,2,\dots,N$ şeklindedir. Bu sıfır hipotezi altında 8 nolu denklem şu şekilde yeniden yazılabilir:

$$y_{i,t} = \beta + \sum_{k=1}^{m_i} \varphi_{i,k} DU_{i,k,t} + \sum_{k=1}^{m_i} \theta_{i,k} DT_{i,k,t}^* + \delta_i t + u_{i,t} \quad (9)$$

Burada $DT_{i,k,t}^* = t - T_{b,k}^i$ $t > T_{b,k}^i$ için, 0 diğer

Denklem (9)'a bireysel yapısal kırılma etkilerini (ortalamadaki değişimin yapısal kırılmadan kaynaklandığı durum, b) geçici etkileri, ($\beta_i \neq 0$ için) c) geçici yapısal kırılma etkilerini ($\theta_{i,k} \neq 0$ için) yani bireysel trendlerdeki değişimi içermektedir.

Carrion-i-Silvestre (2005) ve Carrion-i-Silvestre vd. (2005: 161) bu nedenle 3 durumu dikkate almaktadırlar: a) yapısal kırılmalar paneli oluşturan her bir seri için farklı etkilere sahiptirler ve bu etkiler $\theta_{i,k}$ ve $\varphi_{i,k}$ ile ölçülmektedir. b)Yapısal kırılmalar paneli oluşturan her bir seri için farklı tarihlerde ortaya çıkabilmektedir. c) Yapısal kırılma sayısı seriden seriye değişebilmektedir. Ayrıca yatay kesit bağımlılığı Maddala ve Wu (1999) parametrik olmayan bootstrap yöntemi ile düzeltilmektedir.

Uzun dönem varyansın sabit olduğu varsayımı altında

$$H_0 : \sigma_{\varepsilon,i}^2 = 0, i=1,2,\dots,N$$

Durağanlık sıfır hipotezi LM_{HOM} istatistiği kullanılarak sınanabilir:

$$LM_{HOM}(\lambda) = N^{-1} \sum_{i=1}^N (\hat{\omega}^{-2} T^{-2} \sum_{t=1}^T S_{i,t}^2) \quad (10)$$

Burada $S_{it} = \sum_{j=1}^t u_{ij}$ ve $N^{-1} \sum_{i=1}^N \hat{\omega}_i^2 = \lim_{T \rightarrow \infty} T^{-1} S_{i,T}^2$ dir.

Yukarıdaki denklemlerde $(\hat{u}_{i,t})$ EKK kalıntılarını ifade ederken, ω_i^2 ise u_{it} 'nin uzun dönem varyansının tutarlı bir tahmincisini göstermektedir. λ terimi ise LM istatistiğinin yapılsa kırılma tarihlerine bağlı olduğunu göstermektedir. Her bir yatay kesit birimi için λ_i vektörü (11) nolu denklem ile tanımlanmaktadır:

$$\lambda_i = (\lambda_{i,1}, \dots, \lambda_{i,m_i})' = (T_{b,1}^i / T, \dots, T_{b,m_i}^i / T)' \quad (11)$$

Dolayısı ile λ_i her bir yatay kesit birimi için yapısal kırılmaların tüm gözlemlere (T) oranla görece konumunu belirtmektedir. Uzun dönem varyansının yatay kesit birimleri arasında değişimine izin verilmesi durumunda ise LM_{Het} istatistiği şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$LM_{Het}(\lambda) = N^{-1} \sum_{i=1}^N (\hat{\omega}_i^{-2} T^{-2} \sum_{t=1}^T S_{i,t}^2) \quad (12)$$

LM istatistikleri şu şekilde standartlaştırılmıştır:

$$Z(\lambda) = \frac{\sqrt{N}(LM(\lambda) - \bar{\xi})}{\bar{\varsigma}} \sim N(0,1) \quad (13)$$

$Z(\lambda)$ istatistiğinin önce $T \rightarrow \infty$, sonra $N \rightarrow \infty$ için asimtotik olarak standart normal dağılım gösterdiği ispatlanmıştır. Burada $\bar{\xi}$ ve $\bar{\varsigma}$ beklenen değer ve varyansların her bir yatay kesit için aritmetik ortalamasıdır. Bir diğer ifadeyle,

$$\bar{\xi} = N^{-1} \sum_{i=1}^N \xi_i \quad \text{ve} \quad \bar{\varsigma} = N^{-1} \sum_{i=1}^N \varsigma_i^2$$

$Z(\lambda)$ değişkeni için bireysel beklenen değer (ξ_i) ve varyanslar (ς_i^2) şu şekilde hesaplanabilir (Carrion-i-Silvestre, 2005; Carrion-i-Silvestre vd., 2005):

$$\xi_i = A \sum_{k=1}^{m_i+1} (\lambda_{i,k} - \lambda_{i,k-1})^2 \quad \text{ve} \quad \varsigma_i^2 = B \sum_{k=1}^{m_i+1} (\lambda_{i,k} - \lambda_{i,k-1})^4$$

$\beta_i = \theta_{i,k} = 0$ kısıtı altında $\lambda_{i,0} = 0$, $\lambda_{i,m+1} = 1$, $A=1/6$ ve $B=1/45$ alırken, $\beta_i \neq \theta_{i,k} \neq 0$ için $A=1/15$ ve $B=11/6300$ olarak almaktadırlar.

Denklem (13)'deki $Z(\lambda)$ istatistiğinin hesaplanabilmesi için yapısal kırılma tarihlerinin bilinmesi gereklidir. Carrion-i Silvestre vd. (2005) yapısal kırılmaları içsel olarak belirlemekte ve bu amaçla Bai Perron (1998)'un hata kareler toplamının global minimizasyonu sürecini izlemektedirler. Bai Peron (1998) sürecinde kırılma tarihlerinin tahmini için $(T_{b,1}^i \dots T_{b,m_i}^i)$ (9) nolu denklemden elde edilen hata kareler toplamını (RSS) minimize eden argüman seçilmektedir. Bu süreç (9) nolu denklem ile şu şekilde gösterilebilir (Güloğlu ve İspir, 2011):

$$(\hat{T}_{b,1}^i \dots \hat{T}_{b,m_i}^i) = \arg \min_{T_{b,1}^i \dots T_{b,m_i}^i} \text{RSS}(T_{b,1}^i \dots T_{b,m_i}^i) \quad (14)$$

Mümkün tüm $m_i \in m^{\max}$ $i=(1,2,\dots,N)$ değerleri için kırılma tarihleri tahmin edildikten sonra, her bir yatay kesit için uygun kırılma sayısı seçilerek m 'nin optimal değeri belirlenir. Bai ve Perron (1998) burada iki farklı süreç önermektedir. İlki, Liu-Wu ve Zidek (1997) tarafından geliştirilen değiştirilmiş Schwarz bilgi kriterlerine (LWZ) dayalıdır. İkinci süreçte ise yapısal kırılma sayısını belirlemek üzere ard arda F istatistiğinin hesaplanması gerekmektedir. Bai ve Perron (1998) F istatistiğinin asimtotik dağılımını sadece trend içermeyen regresyon için türetmiş olmalarına rağmen ikinci sürecin kullanılmasını tavsiye etmektedirler. Carrion-i-Silvestre vd. (2005) trendsiz regresyon için ikinci süreci, trendli regresyon için ise bilgi kriterlerine dayalı olan ikinci süreci kullanmaktadırlar.

3. AMPİRİK BULGULAR

Öncelikle zaman serisi birim kök testlerinden ADF testi ile yatay kesit bağımlılığını ve yapısal kırılmaları dikkate almayan panel 1. kuşak birim kök test sonuçları karşılaştırma amacı ile Tablo 1 ve Tablo 2 üzerinde verilmiştir.

Tablo 1: Zaman Serisi Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) Test Sonuçları

Ülkeler	Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
Kanada	-1.747484	0.3978	-1.364640	0.8500
Fransa	-3.064607**	0.0403	-2.858206	0.1893
Almanya	-2.428001	0.1429	-2.380265	0.3816
İtalya	-1.949967	0.3062	-1.966960	0.5950
Japonya	-2.358930	0.1616	-1.657612	0.7420
İngiltere	-2.769521	0.0751	3.243140	0.0961
ABD	-1.392793	0.5724	-3.571	0.0524

Not: **%5 düzeyinde sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Gecikme uzunlukları Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

Tablo 1’de yer alan bireysel ADF birim kök testi sonuçlarına göre, sadece sabitli modelde Fransa için %5 düzeyinde seride birim kök olduğunu belirten sıfır hipotezi reddedilmektedir. Bu sonuçlar doğrultusunda %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde ADF testinin çoğunlukla G7 ülkeleri için reel döviz kuru serilerinin durağan olmadıklarına, başka bir ifadeyle SAGP hipotezinin geçerli olmadığına işaret ettiği söylenebilir.

Panel birim kök testleri ise yatay kesit birimlerin birbirinden bağımsız ve bağımlı olmaları durumuna göre iki gruba ayrılmaktadırlar. 1. Kuşak panel birim kök testleri, yatay kesit birimlerinin birbirinden bağımsız oldukları varsayımına dayalıdır. Örneğin, Im, Pesaran ve Shin (2000), Levin, Lin ve Chu (2002), Hadri (2000), Choi (2001) ile Maddala ve Wu (1999) tarafından önerilen birim kök testleri 1. kuşak testlere örnektir. Hadri testinin sıfır hipotezi paneli oluşturan serilerin durağan olduğu şeklinde iken, diğer testlerin sıfır hipotezi serilerin birim kök içerdikleri şeklindedir. Tablo 2 panel birim kök testi sonuçlarına yer vermektedir.

Tablo 2: Birinci Kuşak Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Test	Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
Levin, Li&Chu t ist	-1.26066	0.1037	-0.32999	0.3707
Im, Pesaran ve Shin W ist.	-2.12275**	0.0169	-0.92550	0.1774
ADF-Fisher χ^2	24.4629**	0.0403	17.7982	0.2161
ADF-Choi Z ist.	-2.20134**	0.0139	-0.82444	0.2048
Hadri Z ist. (sabit varyans)	1.21696	0.1118	4.45548*	0.0000
Hadri Z ist. (değişen varyans)	1.19385	0.1163	2.60400*	0.0046

Not: LLC, IPS, ADF-Fisher ve ADF-Choi testleri için gecikme uzunluğu Schwarz kriterine göre, Hadri testi için ise Newey-West kriterine göre belirlenmiştir. *%1, ** ise %5 anlamlılık düzeylerinde sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir.

Sabitli model incelendiğinde testlerin büyük çoğunluğunun döviz kuru serisinin birim kök içerdiği şeklindeki sıfır hipotezini reddettikleri görülmektedir. Im, Pesaran ve Shin (IPS), Maddala ve Wu (ADF-Fisher) ve Choi (ADF-Choi) testleri %5 düzeyinde birim kök sıfır hipotezini reddetmekte iken sabit ve değişen varyans durumlarında Hadri testi ise durağanlık sıfır hipotezini reddedememektedir. Sadece Levin, Li and Chu (LLC) testi birim kök sıfır hipotezini reddedememektedir. Sabitli model için testlerin çoğunluğu SAGP hipotezinin G7 ülke paneli için geçerli olduğunu ortaya koymaktadır. Sabitli ve trendli model için ise bütün testler, döviz kuru serisinin birim kök içerdiği sıfır hipotezini reddedememektedirler. Hadri testi ise durağanlık sıfır hipotezini reddetmektedir. Dolayısı ile sabitli ve trendli model için tüm testler SAGP hipotezinin geçerli olmadığı yönünde kanıtlar sunmaktadır. Başka bir ifadeyle, 1. kuşak panel birim kök testleri sabitli ve sabitli ve trendli model için SAGP'nin geçerliliği açısından çelişkili sonuçlar doğurmaktadır.

Daha önce yapılan açıklamalar doğrultusunda yatay kesit bağımlılığını ve yapısal kırılmaları dikkate alan birim kök testlerinin döviz kuru serilerinin durağanlık analizlerinde daha güvenilir sonuçlar vereceği söylenebilir. Fakat öncelikle yatay kesit bağımlılığı test edilmelidir.

Bu amaçla, Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilen LM istatistiği (CDLM₁) ve Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CDLM₂ ve CD istatistikleri kullanılmaktadır. Bu testlerden ilki olan CDLM₁ kalıntılar arasında korelasyonun olmadığı (yatay kesit bağımsızlığı olduğu) sıfır hipotezi altında N sabit ve $T \rightarrow \infty$ için χ^2 dağılımı göstermektedir. CDLM₂ istatistiği ise hem N'nin, hem de T'nin büyük olduğu durumlar için kullanılırken, CD istatistiği ise N>T durumunda kullanılmaktadır.

Tablo 3: Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları

	Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	Test ist.	Olasılık	Test ist.	Olasılık
CD	-3.2673	0.00054283	-3.16823	0.00076684
CDLM1	64.1479	0.00000295	59.7265	0.00001405
CDLM2	6.6578	0.00000000	5.97564	0.00000000

Çalışmada N=7 iken T=31 (T>N) olduğu için CDLM₁ test istatistiğinin sonucuna güvenilebilir. Tablo 3'de görüldüğü üzere %1 anlamlılık düzeyinde hem sabitli, hem de sabitli ve trendli model için yatay kesit bağımsızlığı sıfır hipotezi reddedilmektedir. Bu nedenle yatay kesit bağımlılığını dikkate alan panel birim kök testlerinin, bağımlılığı dikkate almayan 1. kuşak panel birim kök testlerine tercih edilmesi gereklidir. Bu bağlamda, SAGP literatürü incelendiği zaman açıklandığı üzere yapısal kırılmaların da dikkate alınması gereklidir. Bu nedenle Carrion-i-Silvestre *vd.* (2005) tarafından önerilen panel KPSS testi sonuçları daha güvenilir olacaktır. İlgili testin sonuçları Tablo 4 ve Tablo 5 üzerinde verilmektedir.

Tablo 4: PANKPSS Testi Sonuçları (Sabitli Model)

Panel a: Yapısal Kırılma Tarihleri ve Bireysel KPSS Testi Sonuçları											
Ülkeler	KPSS	m	Tb,1	Tb,2	Tb,3	Tb,4	Tb,5	Kritik Değerler (%)			
								90	95	97.5	99
ABD	0.1018	1	1986					0.2806	0.3952	0.5220	0.6723
Japonya	0.1365	2	1985	2004				0.2858	0.3932	0.4838	0.6796
Almanya	0.0414	2	1992	1996				0.3089	0.4324	0.536	0.7398
İngiltere	0.3965**	2	1983	1996				0.2389	0.358	0.4801	0.6466
Fransa	0.1640	1	1996					0.3257	0.4398	0.5431	0.7780
İtalya	0.5017*	3	1985	1992	2002			0.2582	0.2792	0.3020	0.3328
Kanada	0.0855	2	1993	2004				0.3257	0.4773	0.6325	0.8913
Panel b: Panel Durağanlık (PANKPSS) Testleri											
Model				Test İst.				Olasılık Değeri ^a			
LM (λ) (hom)				2.7253				0.0032			
LM (λ) (het)				6.6746				1.2387			
Panel c: Bootstrap Kritik Değerleri (%)											
Model	1	2.5	5	10	90	95	97.5	99			
LM (λ) (hom)	-0.8678	-0.4684	0.1000	0.6704	4.6309	5.4964	6.226	6.9585			
LM (λ) (het)	0.4970	0.8223	1.1381	1.6435	7.7518	9.8245	11.7087	13.6216			

Not: ^a asimptotik olasılık değerlerini, * %1, ** %5 düzeyinde durağanlık sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Kırılma sayıları LWZ bilgi kriterine göre tespit edilmiştir. KPSS, Kwiatkowski, Phillips, Schmid ve Shin testini, m yapısal kırılma sayısını, Tb yapısal kırılma tarihlerini, hom test istatistiğinin uzun dönem varyansının homojenliği varsayımı altında hesaplandığını, het ise tersine heterojenlik varsayımı altında hesaplandığını göstermektedir.

Tablo 4'ün Panel a kısmında 7 gelişmiş ülkenin bireysel panel KPSS testi sonuçları yer almaktadır. Sonuçlara göre %5 ve %1 anlamlılık düzeylerinde durağanlığı ifade eden sıfır hipotezi sırasıyla sadece İngiltere ve İtalya için reddedilmektedir. Bu bağlamda, bireysel KPSS testi sonuçlarına göre İngiltere ve İtalya hariç diğer ülkeler için SAGP hipotezi geçerli görülmektedir.

Tablo 4'ün Panel b kısmında ise 7 gelişmiş ülke için panel ortak durağanlık testi sonuçları yer almaktadır. Yatay kesit bağımsızlığı hipotezi %1 anlamlılık düzeyinde dahi reddedildiğinden Panel b'de yer alan LM test istatistikleri Panel c'deki bootstrap kritik değerleri ile karşılaştırılmalıdır.¹ Bu bağlamda %5 anlamlılık düzeyinde hem sabit varyans, hem de değişen varyans durumları altında LM test istatistikleri, bootstrap kritik değerlerinden küçük oldukları için (2.7253<5.4964 ve 6.6746<9.8245) durağanlık sıfır hipotezi reddedilememektedir. Başka bir ifadeyle, SAGP hipotezi sabitli modelde G7 ülke paneli için geçerli görülmektedir.

Tablo 5: PANKPSS Testi Sonuçları (Sabitli ve Trendli Model)

Panel a: Yapısal Kırılma Tarihleri ve Bireysel KPSS Testi Sonuçları											
Ülkeler	KPSS	m	Tb,1	Tb,2	Tb,3	Tb,4	Tb,5	Kritik Değerler (%)			
								90	95	97.5	99
ABD	0.080	3	1985	1993	2002			0.084	0.100	0.128	0.148
Japonya	0.130	1	1995					0.314	0.438	0.551	0.779
Almanya	0.062	3	1985	1994	2002			0.171	0.243	0.312	0.377
İngiltere	0.111	3	1987	1996	2006			0.242	0.318	0.369	0.432
Fransa	0.352*	3	1984	1994	2002			0.126	0.161	0.199	0.259
İtalya	0.080	1	1992					0.400	0.530	0.675	0.913
Kanada	0.306	2	1992	2002				0.415	0.531	0.653	0.866
Panel b: Panel Durağanlık (PANKPSS) Testleri											
Model		Test İst.					Olasılık Değeri ^a				
LM (λ) (hom)		27.901					0.000				
LM (λ) (het)		36.617					0.000				
Panel c: Bootstrap Kritik Değerleri (%)											
Model	1	2.5	5	10	90	95	97.5	99			
LM (λ) (hom)	4.728	5.338	5.977	6.762	16.586	19.118	21.503	24.115			
LM (λ) (het)	6.632	7.552	8.553	9.990	40.416	48.668	56.077	63.667			

Not: ^a asimptotik olasılık değerlerini, * %1 düzeyinde durağanlık sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Kırılma sayıları LWZ bilgi kriterine göre tespit edilmiştir. KPSS, Kwiatkowski, Phillips, Schmid ve Shin testini, m yapısal kırılma sayısını, Tb yapısal kırılma tarihlerini, hom test istatistiğinin uzun dönem varyansının homojenliği varsayımı altında hesaplandığını, het ise tersine heterojenlik varsayımı altında hesaplandığını göstermektedir.

Tablo 5'in panel a kısmında bireysel panel KPSS testi sonuçları yer almaktadır. %1 anlamlılık düzeyinde durağanlığı ifade eden sıfır hipotezi, sadece Fransa için reddedilmektedir. Bu bağlamda bireysel PANKPSS testi sonuçlarına göre sadece Fransa için SAGP hipotezinin geçerli olmadığı, diğer ülkeler için ise SAGP'nin geçerli olduğu söylenebilir.

Tablo 3'ün panel b kısmında yer alan panel ortak durağanlık testi sonuçlarına göre ise durağanlık sıfır hipotezi, yatay kesit bağımlılığının olmasından ötürü LM istatistiklerinin panel c'de yer alan bootstrap kritik değerleri ile %5 anlamlılık düzeyinde karşılaştırılması sonucu sabit varyans durumu için ($27.901 > 19.118$) reddedilmekte, değişen varyans durumu için ise ($36.617 < 48.668$) reddedilememektedir. Başka bir ifadeyle, uzun dönem varyansının sabit olduğu varsayımı altında SAGP, G7 ülkeleri için geçerli görülmemekte, değişir olduğu varsayımı altında ise geçerli görülmektedir.

Kısacası, PANKPSS testi sonuçları çoğunlukla SAGP'yi G7 ülkeleri için destekler yönde kanıtlara ulaştırmıştır.

SONUÇ

Uluslar arası iktisatçılar arasında önemli bir araştırma konusu olan SAGP teorisinin geçerliliği uzunca bir süredir ampirik sınamalara konu olmaktadır. Çünkü SAGP'yi sağlayan reel döviz kuru oranları ülkelerin dış ticaret politikalarında ve döviz kurunun optimal düzeyinin belirlenmesinde politika yapıcılar için önemli bir göstergedir. Bu nedenle reel döviz kuru serilerinin durağanlığı analizi önem kazanmakta ve birim kök testleri durağanlık analizlerinde kullanılmaktadır.

Bu amaçla kullanılan panel birim kök testleri verinin hem zaman, hem de yatay kesit boyutunu dikkate almalarından ötürü zaman serisi birim kök testlerine kıyasla üstünlük taşımaktadırlar. Ayrıca panel birim kök testleri arasında ise yatay kesit bağımlılığını ve yapısal kırılmaları dikkate alan panel birim kök testleri, diğer panel birim kök testlerine kıyasla daha güvenilir sonuçlar vermektedir. Açıklandığı üzere globalleşen ve gittikçe bütünleşen küresel düzende ekonomik şoklar sınırları aşmakta, bu nedenle ülkeler arası bağımsızlık, ekonometrik ifade ile yatay kesit bağımsızlığı tezleri geçerli görülmemektedir. Aynı zamanda ekonomik krizler döviz kuru gibi temel makroekonomik değişkenler üzerinde şoklara yol açarak, söz konusu değişkenler üzerinde önemli oynaklıklar doğurmaktadırlar. Bu doğrultuda reel döviz kuru serilerinin birim kök içermesi söz konusu şokların etkilerinin geçici değil, kalıcı olduğunu göstermektedir. Bu çalışmada amaçlanan yatay kesit

bağımlılığını ve yapısal kırılmaları dikkate alan PANKPSS birim kök testi ile G7 ülkeleri için SAGP'nin geçerliliğini sınamaktır.

Çalışmanın sonuçları değerlendirildiğinde, ADF zaman serisi birim kök testinin çoğunlukla SAGP hipotezinin G7 ülke paneli için geçerli olmadığı yönünde kanıtlar sağladığı görülmektedir. 1. Kuşak panel birim kök testlerinin sonuçları ise sabitli ve trenli modeller için farklılık göstermektedir. Sadece sabiti içeren model için SAGP hipotezi geçerli görülmekle birlikte, sabitli ve trendli model için ise SAGP geçerli görülmemektedir. Fakat yatay kesit bağımlılığının söz konusu olması bu testlerin ulaştığı sonuçları şüpheli hale getirmektedir. Ayrıca yapısal kırılmaların da SAGP hipotezinin geçerliliğini etkileyeceği göz önünde bulundurularak Carrion-i-Silvestre (2005) ve Carrion-i Silvestre *vd.* (2005) tarafından geliştirilen yapısal kırılmalı panel KPSS testinin daha güvenilir sonuçlar vereceği düşünülmektedir. Bireysel panel KPSS sonuçları hem sabitli, hem de sabitli ve trendli model için ülkelerin çoğunluğu için SAGP'nin geçerli olduğunu göstermiştir. Ortak panel KPSS testi sonuçları ise sabitli model için hem sabit, hem de değişir varyans varsayımları altında SAGP'nin geçerli olduğunu ortaya koyarken, sabitli ve trendli model için ise sadece değişir varyans varsayımı altında SAGP'nin geçerli olduğunu ortaya koymuştur.

Kısacası, yapısal kırılmalar ve yatay kesit bağımlılığı dikkate alındığı vakit, ekonomik şokların çoğu G7 ülkelerinin reel (efektif) döviz kuru serileri üzerinde kalıcı şoklara yol açmadığı, uzun dönemde serilerin ortalamalarına geri döndükleri ve SAGP hipotezinin geçerli olduğu söylenebilir. Bu nedenle G7 ülkelerinin ekonomi politikaları yürütücüleri, SAGP'ye dayalı olarak dış ticaret stratejilerini belirleyebilecek, döviz kurunun optimum düzeyine karar vererek ulusal paranın değerini de muhafaza edecek şekilde para politikaları uygulayabileceklerdir.

NOTLAR

¹ Eğer yatay kesit bağımsızlığı sıfır hipotezi reddedilmeseydi LM istatistikleri panel c'deki bootstrap kritik değerleri ile değil de asimtotik kritik değerler ile kıyaslanmalıydı. Başka bir ifadeyle, panel b'deki asimtotik olasılık değerlerine göre sonuçlar belirlenmeliydi.

KAYNAKÇA

- Abumustafa, N.I. (2006) “New Evidence of the Validity of Purchasing Power Parity From Jordan”, **Applied Economics Letters**, 13(6), 379-383.
- Acaravci, A., İ. Öztürk (2010) “Testing Purchasing Power Parity in Transition Countries: Evidence from Structural Breaks”, **The Amfiteatru Economic Journal**, 12(27), 190-198.
- Allsopp, L., R. Zurbruegg (2003) “Purchasing Power Parity in East Asia: Why all the Fuss?”, **Centre for International Economic Studies**, Discussion Paper, No:0304.
- AL-Omar, M.A., K.H. Ghali (2003) “PPP Tests in Cointegrated Heterogeneous Panels: The Case of the GCC Countries”, **International Research Journal of Finance and Economics**, 35, 163-172.
- Alves, D.C.O., R.C. Cati, V.L. Fava (2001) “Purchasing power parity in Brazil: a test for fractional cointegration”, **Applied Economics**, 33(9), 1175-1185.
- Azali, M., M.S. Habibullah, A.Z. Baharumshah (2001) “Does PPP hold between Asian and Japanese Economies? Evidence Using Panel unit Root and Panel Cointegration”, **Japan and the World Economy**, 13, 35-50.
- Baharumshah, A.Z., R. Aggarwaland, C. Tze-Haw (2005) “East Asian Real Exchange Rates and PPP: New Evidence from Panel-Data Tests”, **MPRA Paper No. 2023**.
- Baharumshah, A.Z., D. Borsic (2008) “Purchasing Power Parity in Central and Eastern European Countries”, **Economics Bulletin**, 6(32), 1-8.
- Bahmani-Oskooee, M., A. Gelan (2006) “Testing the PPP in the Non-linear STAR Framework: Evidence from Africa”, **Economics Bulletin**, 6(17), 1-15.
- Bai, J., P. Perron (1998) “Estimating and Testing Linear Models with Multiple Structural Changes” **Econometrica**, 66(1), 47-78.
- Basher, S.A., M. Mohsin (2004) “PPP tests in Cointegrated Panels: Evidence from Asian Developing Countries”, **Applied Economics Letters**, 11, 163-166.
- Beirne, J., J. Hunter, M. Simpson (2007) “Is the Real Exchange Rate Stationary? The Application of Similar Tests for a Unit Root in the Univariate and Panel Cases”, **Quantitative and Qualitative Analysis in Social Sciences**, 1(2), 55-70.

- Boyd, D., R. Smith (1999) "Testing for Purchasing Power Parity: Econometric Issues and an Application to Developing Countries", **The Manchester School**, 67, 287-303.
- Breitung, J., B. Candelon (2005) "Purchasing Power Parity during Currency Crises: A Panel Unit Root Test under Structural Breaks", **Review of World Economics**, 141(1), 124-140.
- Breusch, T., A. Pagan (1980) "The Lagrange Multiplier Test and its Application to Model Specifications in Econometrics", **Reviews of Economics Studies**, 47: 239-253.
- Cashin, P., C.J. McDermott (2006) "Parity Reversion in Real Exchange Rates: Fast, Slow, or Not at All?", **IMF Staff Papers**, 53(1), 89-119.
- Çağlayan, E., İ. Saçaklı Saçıldı (2010) "Does Purchasing Power Parity Hold in OECD Countries?", **International Research Journal of Finance and Economics**, No:37, 138-146.
- Çağlayan, E., N. Şak (2009), "OECD Ülkelerinde Satınalma Gücü Paritesi: Panel Eşbütünleme Yaklaşımı", **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 26(1), 483-500.
- Caporale, G.M., M. Cerrato (2006) "Panel Data Tests of PPP: A Critical Overview", **Applied Financial Economics**, 16(1-2), 73-91.
- Carrion-i-Silverstre, J.L. (2005) "Health Care Expenditure and GDP: Are they Broken Stationary?" **Journal of Health Economics**, 24(5), 939-854.
- Carrion-i-Silverstre, J.L., T. Del Barrio-Castro and E. Lopez-Bazo (2005) "Breaking the Panels: An Application to the GDP per Capita", **Econometrics Journal**, 8(2), 159-175.
- Cassel, G. (1918) "Abnormal Deviations in International Exchanges", **The Economic Journal**, 28(112), 413-415.
- Cerrato, M., N. Sarantis (2004) "Cross Setional Dependence, Panel Unit Root Tests, and Purchasing Power Parity", D.P. no. 04-2, Centre for International Capital Markets, London Metropolitan University.
- Cheung, Y.W., K.S. Lai (1993) "A Fractional Cointegration Analysis of Purchasing Power Parity", **Journal of Business and Economic Statistics**, 11, 103-12.
- Choi, I. (2001) "Unit Roots Tests for Panel Data", **Journal of International Money and Finance**, 20, 229-272.

- Chortareas, G.E., G. Kapetanios, Y. Shin (2002) “Nonlinear Mean Reversion in Real Exchange Rates”, **Economics Letters**, 7, 411–417.
- Coakley, J., S. Snaith (2004) “Testing for Long Run Relative Purchasing Power Parity in Europe”, <http://repec.org/mmfc04/34.pdf>.
- Cuddington, J.T., H. Liang (2000) “Purchasing Power Parity Over Two Centuries?”, **Journal of International Money and Finance**, 19, 753–757.
- Drine, I., C. Rault (2003) “A Re-Examination of the Purchasing Power Parity using Non-Stationary Dynamic Panelmethods: A Comparative Approach for Developing and Developed Countries”, **William Davidson Working Paper Number 570**.
- Dushko, J., C. Koteski (2011) “Analysis of Purchasing Power Parity with Data for Macedonia”, <http://ssrn.com/abstract=1875047>
- Enders, W., K. Chumrusphonlert (2004) “Threshold Cointegration and Purchasing Power Parity in the Pacific Nations”, **Applied Economics**, 36, 889–96.
- Erlat, H. (2004) “Unit Roots or Nonlinear Stationarity in Turkish Real Exchange Rates”, **Applied Economics Letters**, 11, 645-650.
- Erlat, H. (2009) “Persistence in Turkish Real Exchange Rates: Panel Approaches”, **FIW Working Paper series with number 029**.
- Erlat, H., N. Özdemir (2003) “A Panel Approach to Investigating the Persistence in Turkish Real Exchange Rates”, **Topics in Middle Eastern and North African Economies**, 5, 1-21.
- Fisher, E. O’N., J.Y. Park (1991) “Testing Purchasing Power Parity under the Null Hypothesis of Co-Integration”, **The Economic Journal**, 101(409), 1476-1484.
- Fleissig, A.R., J. Strauss (2000) “Panel Unit Root Tests of Purchasing Power Parity for Price Indices”, **Journal of International Money and Finance**, 19(4), 489-506.
- Güloğlu B., S. İspir (2011) “Testing the Validity of Quasi PPP Hypothesis: Evidence from A Recent Panel Unit Root Test With Structural Breaks”, **Applied Economics Letters**, 18(18), 1817-1822.
- Güloğlu, B., M.S. İspir (2011) “Doğal İşsizlik Oranı mı? İşsizlik Histerisi mi? Türkiye İçin Sektörel Panel Birim Kök Sınaması Analizi”, **Ege Akademik Bakış**, 11(2), 205-215.

- Hadri, K. (2000) "Testing for Stationarity in Heterogenous Panels." **Econometrics Journal**, 3, 148-161.
- Heimonen, K. (1999) "Stationarity of the European Real Exchange Rates – Evidence from Panel Data", **Applied Economics**, 31, 673-677.
- Im, K., H. Pesaran, Y. Shin (2003) "Testing for Unit Roots in Heterogenous Panels" **Journal of Econometrics**, 115(1), 53-74.
- Jenkins, M.A., S.M. Snaith (2005) "Tests of Purchasing Power Parity via Cointegration Analysis of Heterogeneous Panels with Consumer Price Indices", **Journal of Macroeconomics**, 27, 345–362.
- Kalyoncu, H., K. Kalyoncu (2008) "Purchasing Power Parity in OECD Countries: Evidence from Panel Unit Root", **Economic Modeling**, 25(3), 440-445.
- Kasman, S., A. Kasman, D. Ayhan (2010) "Testing the Purchasing Power Parity Hypothesis for the New Member and Candidate Countries of the European Union: Evidence from Lagrange Multiplier Unit Root Tests with Structural Breaks", **Emerging Markets Finance and Trade**, 46(2), 53-65.
- Koukouritakis, M. (2009) "Testing the Purchasing Power Parity: Evidence from the New Euountries", **Applied Economics Letters**, 16(1), 39-44.
- Kuo, B., A. Mikkola (2001) "How Sure are we About Purchasing Power Parity? Panel Evidence with the Null of Stationary Real Exchange Rates", **Journal of Money, Credit and Banking**, 33(3), 767-789.
- Levin, A., C. Lin, d J. Chu (2002) "Unit Roots Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite Sample Properties", **Journal of Econometrics**, 108, 1-24.
- Liew, V.K-S. (2003) "The Validity of PPP Revisited: An Application of Non-linear Unit Root Test", <http://EconPapers.repec.org/RePEc:wpa:wuwpif:0308001>.
- Liu, J., S. Wu, J.V. Zidek (1997) "On Segmented Multivariate Regressions", **Statistica Sinica**, 7, 497-525.
- Lothian, J.R., M.P. Taylor (1996) "Real Exchange Rate Behaviour: the Recent Float from the Perspective of the Past Two Centuries", **Journal of Political Economy**, 104(3), 488-509.
- Lopez, C. (2003) "An Improved Panel Unit Root Test Using GLS-Detrending", University of Cincinnati, **Economics Working Papers Series 2003-06**.
- Luintel, K. (2001) "Heterogeneous Panel Unit Root Tests and Purchasing Power Parity", **The Manchester School Supplement**, 69(1), 42-56.

- Maddala, G.S., S. Wu (1999) "A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and a New Simple Test" **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, 61, 631-652.
- Mkenda, B.K. (2001) "An Empirical Test of Purchasing Power Parity in Selected African Countries-a Panel Data Approach", **Working Papers in Economics** No 39, Department of Economics, Göteborg University.
- Mohsen, N., A. Mobarak (2010) "Resource Dependency and the Empirical Validity of PPP: The Oil Exporter Countries", **World Applied Sciences Journal**, 19(8), 945-949.
- Muhammad, S.D., M, Umer, I. Lal (200) "Tests of Purchasing Power Parity: Extent of Pakistan", **European Journal of Scientific Research**, 37(4), 608-615.
- Nagayasu, J. (1998) "Does the Long-run PPP hypothesis Hold for Africa? Evidence from Panel Cointegration", **IMF Working Paper WP/98/123**.
- Narayan, P.K. (2005) "New Evidence on Purchasing Power Parity from 17 OECD Countries", **Applied Economics**, 37(9), 1063 -1071.
- Narayan, P.K. (2006) "Are Bilateral Real Exchange Rates Stationary? Evidence from Lagrange Multiplier Unit Root Tests for India", **Applied Economics**, 38(1), 63-70.
- Narayan, P.K., S. Narayan (2007) "Are Real Exchange Rates Nonlinear with a Unit Root? Evidence on PPP for Italy: A note", **Applied Economics**, 39(19), 2483-2488.
- Narayan, P.K. (2010) "Evidence on PPP for Selected Asian Countries from a Panel Cointegration Test with Structural Breaks", **Applied Economics**, 42(3), 325-332.
- Nusair, S.A. (2003) "Testing the Validity of Purchasing Power Parity for Asian Countries During The Current Float", **Journal of Economic Development**, 28(2), 129-147.
- O'Connell, P. (1998) "The Overvaluation of Purchasing Power Parity", **Journal of International Economics**, 44, 1-19.
- Olayungbo, D.O. (2011) "Purchasing Power Parity in Selected Sub-Saharan African Countries: Evidence from Panel Unit-Root Tests", **Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences (JETEMS)**, 2(4), 270-274.

- Pedroni, P. (2001) "Purchasing Power Parity Tests in Cointegrated Panels", **The Review of Economics and Statistics**, 83(4), 727–731.
- Perron, P. (1989) "The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis", **Econometrica**, 57, 1361–401.
- Pesaran, H. (2004) "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels, **University of Cambridge Working Paper, 0435**.
- Ridzuan, R., E.M. Ahmed (2011) "Testing the Evidence of Purchasing Power Parity for Asean-5 Countries Using Panel Estimation", **International Journal of Economics and Business Modeling**, 2(1), 42-56.
- Shively, P. (2003) "Threshold Stationary Real Exchange Rates: A Nonlinear, Multivariate Approach" **Economics Bulletin**, 6(2), 1–11.
- Sideris, D. (2006) "Purchasing Power Parity in Economies in Transition: Evidence from Central and East European Countries", **Applied Financial Economics**, 16(1-2), 135-143.
- Tastan, H. (2005) "Do Real Exchange Rates Contain a Unit Root? Evidence from Turkish data", **Applied Economics**, 37(17), 2037-2053.
- Tatoğlu, F.Y. (2009) "Reel Efektif Döviz Kurunun Durağanlığının Yapısal Kırılmalı Panel Birim Kök Testleri Kullanılarak Sınanması", **Doğuş Üniversitesi Dergisi**, 10(2), 310-323.
- Tsangyao, C., L. Wen-Chi, Y. Chin-Ping (2010) "Revisiting Purchasing Power Parity for G7 Countries: Further Evidence based on Panel SURKSS Tests", **Applied Economics Letters**, 17(14), 1383-1387.
- Wagner, M. (2008) "On PPP, Unit Roots and Panels", **Empirical Economics, Springer**, 35(2), 229-249.
- Wu, J.L., S.L. Chen (1999). Are Real Exchange Rates Stationary Based on Panel Unit-root Tests? Evidence from Pacific Basin Countries, **International Journal of Finance and Economics**, 4, 243-252.
- Yazgan, M.E. (2003) "The Purchasing Power Parity Hypothesis for a High Inflation Country: A Reexamination of the Case of Turkey", **Applied Economics Letters**, 10(3), 143-147.

TÜRKİYE TARIMINDA SÖZLEŞMELİ ÜRETİCİLİK - KAPİTALİST DÖNÜŞÜMDE BİR HALKA OLABİLİR Mİ?

Özgür TEOMAN*
N. Barış TARTICI**

Öz

Bu çalışmada, Türkiye tarımında son yıllarda yaygınlaşan sözleşmeli üretim modelinin tarımsal üretici kategorileri üzerinde sınıfsal açıdan yaratması beklenen etkileri incelenmektedir. Bu amaçla öncelikle Türkiye tarımındaki ağırlıklı üretici kategorisini oluşturan küçük üreticiliğin kendi yeniden üretim koşullarındaki değişimler, tarım politikalarındaki yapısal dönüşümler kapsamında ortaya konulmuştur. Daha sonra, kapitalist üretim biçiminin farklı üretim sistemlerine nüfuz etme koşulları temel alınarak sözleşmeli üreticiliğin küçük, orta ve büyük tarımsal üretici kategorileri üzerindeki dönüştürücü işlevi araştırılmış ve söz konusu dönüşüm süreci hakkında öngörülerde bulunulmuştur.

Anahtar Sözcükler: Sözleşmeli tarım, kapitalist dönüşüm, küçük üreticilik.

Abstract

Contract Farming in Turkish Agriculture – May It be a Connecting Link for Capitalist Transformation?

In this study, the effects of contract farming, which has recently become prevalent in Turkish agriculture on categories of agricultural producers was analysed. For this purpose, firstly, the changes in the reproduction conditions of small producers; the dominant producer category in Turkish agriculture was introduced in the context of transformation in agricultural policies. Then transformation role of contract farming on small, middle and large agricultural producer categories was explored considering penetration conditions of capitalist mode of production. Finally some expectations about the transformation process were formed.

Keywords: Contract farming, capitalist transformation, small peasantry.

* Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, 06800, ANKARA, ozgurt@hacettepe.edu.tr

** Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı Doktora Öğrencisi, 06800, ANKARA, nbtartici@gmail.com

GİRİŞ

Türkiye tarımında temelleri Osmanlı'da merkezi otoritenin feodal unsurlarla güç çekişmesinin bir ürünü olarak sağlam bir halde bulunan küçük üreticiliğin temel üretici kategorisi olma özelliği 1950'lerden sonra hız kazanan üretim, tüketim ve emeğin metalaşması süreci ile sürmüştür (Keyder, 1988: 164), 1960-1980 arasında ise devletin iktisadi olarak sanayileşme stratejisinin bir parçası, siyasi olarak ise iktidarı elde etme/koruma koşuluna bağlı ittifak arayışına bağlı olarak pekişmiştir. Söz konusu dönemler boyunca uygulanan sadece üretici merkezli ve belirli dönemlerde aşırıya kaçan tarımsal destekleme politikaları, devletin küçük üreticiliğin korunması ve ayakta tutulması yönündeki yaklaşımının kanıtı olarak değerlendirilebilir. Tüm bu süreçler boyunca küçük tarımsal işletmeler için tarımsal üretimde öncelikli amaç kendi yeniden üretimlerini teminat altına almak olmuştur. Bununla birlikte, işletmeler kapitalist üretim biçiminin belirleyici özelliklerinden biri olan piyasaya dönük meta üretimi ile devletin bu yöndeki politikalarının da desteğiyle, giderek daha fazla bütünleşmiştir. Öte yandan kapitalist üretim biçiminin diğer temel özellikleri olan ücretli emek kullanımı ve başkasından toprak kiralama uygulamalarının ağırlığı genel tarımsal yapı içerisinde düşük kalmıştır.

1980 sonrasında ise iktisadi olarak devletin, genelinde tarım sektörüne, özelinde ise küçük üreticiliğe yaklaşımında değişiklik olmuş ve girdi ve fiyat sübvansiyonları ile yürütülen "koruyucu-destekleyici" tavır yerini küçük üreticiliğin üretimi gerçekleştirmesinde kullandığı girdileri oligopolistik koşullarda işleyen¹ piyasalardan sağlamak zorunda kaldığı piyasa merkezli anlayışa bırakmıştır. Özellikle 1999 yılında IMF ile yapılan stand by anlaşması sonrasında söz konusu yaklaşımın önemli ölçüde neo liberal politikaların yürütücüsü konumundaki Dünya Bankası, IMF gibi kuruluşların "telkin ve önerileri" ile şekillendiği bir sürece girilmiştir. Nitekim tarımsal KİT'lerin özelleştirilmesi, Tarım Satış Kooperatifleri ve Tarımsal Birliklerin işlevsiz kılınması, tütün, şeker pancarı ve fındık gibi bir çok tarımsal üründe üretimin azaltılması gibi uygulamalar, Dünya Bankası/IMF patentli tarım programlarının ortak özelliği olup, "tarımsal sosyal devletin tasfiyesi"²ne dönük (Büke, Gökdemir, 2009: 2) piyasa merkezli tarım politikalarının somut özelliklerini ortaya koymaktadır (Oral, 2006: 412).

Piyasa merkezli tarım politikaları bir yandan tarımsal üreticiler üzerinde gelir düşürücü etki gösterirken, diğer yandan üreticilerin piyasa belirsizliklerine daha fazla maruz kalmasına neden olmuştur. Tarım kesiminde gelirin değişim göstergelerinden birisi ticaret hadleridir. Tarım ürünleri iç ticaret hadleri uzun dönemli bozulma eğilimine olup bu bozulma iki yönlü gerçekleşmektedir: (i) tarım üretici fiyatlarındaki artış düzeyi, mazot ve gübre gibi temel tarımsal girdi fiyatlarındaki artış düzeyinin gerisinde kalmakta, (ii) tarım üretici fiyatlarının,

tüketici fiyatlarına göre alım gücü düşmektedir.² Tarım kesiminde 2000’li yıllarda görülen verimlilik değişimlerinin de üretici gelirlerini önemli düzeyde artırıcı etki gösterdiğini söylemek mümkün görünmemektedir.³

Bu nedenle tarım kesiminde kişi başına gelirin seyri açısından (i) ticaret hadlerinin önemli düzeyde gelir düşürücü etkisinin bulunduğu, (ii) kişi başına verimlilik etkisi açısından ise istihdam azalışlarının ve daha sınırlı düzeyde olmak üzere ürün desenindeki değişmelerin ve teknolojik yeniliklerin kişi başına geliri yükseltici etkisi bulunduğu ileri sürülebilir. Toplamda ortaya çıkan gelir aşınması karşısında çoğu küçük üretici için teknolojik yeniliklerin adaptasyonu ve işletme ölçeğini büyütme imkanı bulunmadığından, küçük üreticilerin ya zamanla aile emeğinin giderek daha fazla bir bölümünü tarım dışı faaliyetlerde veya daha fazla emek gerektiren ve görece daha yüksek getirili tarımsal faaliyetlerde kullanmak ya da tarımsal üretimi tamamıyla bırakmak seçeneğiyle karşı karşıya kaldıkları söylenebilir.

Piyasa merkezli tarım politikalarının önemli bir sonucu da, üreticinin piyasa belirsizlikleriyle giderek daha fazla karşı karşıya kalmasıdır. Devletin ürün alıcısı olarak ürün piyasalarından çekilmesi, piyasa düzenleyici KİT’lerin işlevlerinin aşınması doğal olarak küçük üreticiyi ürününü zamanında satıp satamayacağı, satabildiğinde ise elde edebileceği fiyatın kendi beklentisinin gerisinde kalma ihtimali ile karşı karşıya bırakmaktadır. Bu belirsizlik, üretici açısından alım ve fiyat garantisine dönük olarak sözleşmeli üretim modeli benzeri, gelir yönünden istikrarsızlığı azaltıcı piyasa araçlarına yönelme konusunda bir güdü oluşturmaktadır.

Yine bu dönemde, üretici yapısında büyük ölçekli işletmeler lehine geçmiş dönemlere göre daha süratli bir değişim süreci yaşanırken, tarımsal üretimin örgütlenmesinde de bir değişim sürecinin belirtileri ortaya çıkmıştır. Bu tespit, tarımsal işletmelerin tasarrufundaki arazi büyüklükleri, tarımsal arazilerin tasarruf biçimleri, tarımsal istihdam ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları verilerinde aşağıda açıklanan değişimlerden izlenebilmektedir.

Tarımsal işletme sayılarının işletme büyüklüklerine göre oransal dağılımını gösteren Tablo 1 incelendiğinde, 1990’ların başından itibaren 5 hektara kadar araziye tasarrufunda bulunduran işletmelerin sayısında süreklilik gösteren azalışa bu arazi miktarının üzerindeki arazileri işleyen işletme sayısındaki artış eğiliminin eşlik ettiği görülmektedir. 2000’li yıllarla birlikte artış eğiliminin en yoğun olduğu arazi büyüklüğü 20 hektarın üzerindeki araziler olup bunların içerisinde geçmiş dönemlerle kıyaslandığında 50 hektarın üzerindeki arazilerdeki artış oranı bir sıçrama olarak değerlendirilebilir. Zira bu dönemde, 50 hektarın üzerinde araziye tasarrufunda bulunduran işletmelerin toplam işletme sayısı içindeki oranı binde 71’den binden 178’e çıkarken, bu

işletmelerin tasarrufunda bulunan arazilerin oranı da yüzde 11'den yüzde 21'e yükselmiştir. Bu veriler beraberce değerlendirildiğinde, 2000'li yıllardan itibaren tarımda en küçük, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin paylarının azalıp sadece orta-büyük ve büyük işletmelerin paylarında önemli artışlar olduğunu söylemek mümkün görünmektedir (Aydoğuş, 2010: 50-52). Gelişmiş ve optimal düzeyde teknoloji kullanımı ile artan uzmanlaşmaya bağlı olarak büyük ölçekli işletmelerde tarımsal verim ve gelir düzeyinin artabilecek olması bu değişimin olumlu yönüne işaret etmektedir. Diğer yandan, bu uzun vadeli süreç aynı zamanda sermaye birikimi, teknolojik yenilik ve ölçek büyütme için gerekli yatırım koşullarını sağlayamayan küçük üreticilerin zamanla tarımsal yapıdan çekilmeleri anlamına gelmektedir.

Tablo 1: İşletme Büyüklüklerine Göre Tarımsal İşletme Sayılarının Dağılımı (%)

	<5.0 ha.	5.0–9.9 ha.	10.0–19.9 ha.	20.01-49, 9ha.	>50.0 ha.
1991 GTS*	67.87	17.53	9.42	4.27	0.91
2001 GTS	65.45	18.20	10.64	5.00	0.71
2006 TİYA**	57.49	21.43	12.70	6.60	1.78

Kaynak: Günlü (2012).

*Genel Tarım Sayımı

**Tarımsal İşletme Yapı Araştırması

Tablo 2: İşletme Büyüklüklerine Göre İşletmelerin Tasarrufunda Bulunan Arazi Dağılımı (%)

	<5.0 ha.	5.01-9,9 ha.	10.0-19,9 ha.	20.0-49,9 ha.	>50.0 ha.
1991 GTS	22.13	19.94	20.99	19.82	17.13
2001 GTS	21.34	20.68	23.81	22.82	11.35
2006 TİYA	16.20	18.14	20.97	23.62	21.08

Kaynak: Günlü (2012).

Ölçek bazında işletme sayılarını temel alan söz konusu bulgu, arazi tasarruf biçimi ve tarımsal istihdam verileri ile desteklendiğinde tarımsal üretici kategorilerindeki değişimler hakkında ilave yorumlarda bulunulabilir. Arazi tasarruf biçimlerini gösteren Tablo 3'e bakıldığında, 1990'lı yıllardan bu yana yalnız kendi arazisini işleyen işletmelerin hem sayısal olarak hem de işledikleri

alan bakımından toplam içindeki paylarının azaldığı görülmektedir. 2001-2006 yılları arasında ise, yalnız kendi arazisini işleten işletmelerin sayısındaki azalış, yavaşlamakla birlikte, işletilen alan içindeki payının hızla azalmaya devam etmesi, bu tip işletmelerin ortalama işletme ölçeklerinin düştüğünün bir işareti olarak kabul edilebilir. Kendi arazisine ilaveten dışarıdan arazi kiralayan işletmeler ise bir yandan sayıca artmakta, diğer yandan bu tür işletmelerin işletme ölçekleri büyümektedir. Diğer iki arazi tasarruf biçimine karşılık gelen kiracılık ve ortakçılık ile arazi işleme bakımından ise önemli değişimler gözlenmemektedir.

Tablo 3: Arazinin Tasarruf Biçimine Göre İşletme Sayısı ve İşledikleri Arazinin Dağılımı (%)

Yıllar	1991		2001		2006	
	İşletme Sayısı	İşletilen Alan	İşletme Sayısı	İşletilen Alan	İşletme Sayısı	İşletilen Alan
Yalnız Kendi Arazisi	92.6	89.3	85.9	77.8	85.1	71.4
Kendi Arazisi+ Dışarıdan Arazi Tutma	5.8	9.8	10.5	18.6	12.7	26.4
Yalnız Kiracılık	1.2	0.6	1.8	1.7	1.6	1.5
Yalnız Ortakçılık	0.3	0.3	1.3	1.4	0.4	0.4
Diğer Şekilde Arazi İşletme	0.1	0.1	0.3	0.3	0.1	0.1
İki+Tasarruf Şekliyle Arazi İşletenler	0.1	0.0	0.2	0.3	0.1	0.2
Toplam	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: Günlü (2012).

Söz konusu veriler “Köylü Tarımı”⁴ yoluyla üretim yapan en küçük ve küçük tarımsal işletmeler bakımından bir çözülme meydana geldiği biçiminde yorumlanabilir. 2002-2008 yılları arasında Türkiye’de istihdamın sektörel dağılımına bakıldığında tarımsal istihdamın yaklaşık 1.7 milyon düzeyinde azalmış olması da bu yorumu destekleyen bir diğer etkidir.⁵ Söz konusu çözülme sürecinde geçimlik üretimin tehlikeye düşmesi sebebiyle en küçük ve küçük işletmelerin ne kadarının tarımsal uğraşından vaz geçerek tasfiye olduklarını saptamak mümkün değildir. Ancak ele alınan dönemde bazı küçük işletme sahipleri arasında sermaye biriktirebilme kapasitesine sahip olanların dışarıdan arazi tutup işletme ölçeğini büyüterek orta işletme grubuna dahil olmaları muhtemeldir. Bu konuda bir diğer ihtimal ise tarım dışı sermayenin orta ve büyük köylü kategorileri ile ittifak kurarak kapitalist tarıma dönük olarak dışarıdan arazi tutmaya elverişli iktisadi koşulları yaratmış olmasıdır. Son yıllarda üreticilerin sebze ve meyve başta olmak üzere talebi artış gösteren

ve daha fazla ve istikrarlı gelir getiren ürünlere yönelmiş olmaları her iki bakımdan ilave arazi ihtiyacı ihtimalini kuvvetlendirici bir bulgu olarak değerlendirilebilir.

Türkiye tarımına dönük piyasa merkezli radikal politika değişiklikleri çok uluslu şirketler, taşeronları ve yerli ortaklarının gıda endüstrisinde küçük işletmeler karşısında piyasa ve kar payı bakımından avantajlı konuma gelmelerinin koşullarını yaratmıştır.⁶ Nitekim çok uluslu firmalar ağırlıklı olmak üzere büyük sermaye, özellikle fikri mülkiyet alanındaki yatırımları ve bu alandaki üstünlüklerine dayalı genişleme stratejileri yoluyla gıda endüstrisine egemen olmayı başarmış (Yenal, 2001: 45-52), alt sektör veya ürün grubu bazında piyasa hakimiyetlerini perçinlemiştir. Bu konuda önemli bir gösterge, Türkiye tarımına yönelik son yıllardaki yabancı sermaye girişlerdir. Tablo 4'e göre, 1954-2005 yılları arasında tarım, ormancılık, avcılık ve balıkçılık faaliyetlerine yönelik olarak kümülatif 156 yabancı ortaklı firma bulunurken bu sayı 2010 yılı itibarıyla 409'a yükselmiştir. Ayrıca Tablo 5'e bakıldığında 2005 yılında parasal olarak sadece 7 milyon ABD doları düzeyinde bulunan doğrudan yabancı sermaye girişinin on katın üzerinde bir artışla 2010 yılında 79 milyon ABD doları seviyesine eriştiği görülmektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, asıl olarak gıda sanayii ve perakendecilik sektörlerinde yoğunlaşmıştır. Uluslararası düzeyde organize gıda ve perakendecilik firmalarının tarımsal üretimi sözleşmeli üretim modeliyle örgütleyerek değer zincirlerine eklemeye yönelik girişimleri, Türkiye'de de tarım sektöründe kapitalistleşme sürecinin bir halkası olarak değerlendirilebilir.

Tablo 4: Tarım, Gıda ve Perakendecilik Sektörlerinde Doğrudan Yabancı Yatırıma Konu Şirket Sayıları

Sektörler	1954-2005 Kümülatif	2006	2007	2008	2009	2010	Toplam
Tarım, Avcılık, Ormancılık, Balıkçılık	156	39	46	52	55	61	409
İmalat Sanayi	2.237	412	463	454	388	399	4.353
Gıda Ür. ve İçecek İmalatı	244	42	34	34	50	63	467
Toptan ve Perakende Ticaret	3.579	717	757	760	913	1.082	7.808
Toplam	10.273	2.920	3.304	3.171	2.936	3.233	25.837
Tarım, Avcılık, Ormancılık, Balıkçılık Payı (%)	1.52	1.34	1.39	1.64	1.87	1.89	1.58
Gıda ve İçecek Payı (%)	2.38	1.44	1.03	1.07	1.70	1.95	1.81

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı (2011).

Tablo 5: Tarım, Gıda ve Perakendecilik Sektörlerinde Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri (Milyon ABD Doları)

Sektörler	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Tarım, Avcılık, Ormançılık, Balıkçılık	7	6	9	41	48	78
İmalat Sanayi	785	1.866	4.211	3.955	1.565	847
Gıda Ürünleri ve İçecek İm.	68	608	766	1.252	196	145
Toptan ve Perakende Tic.	68	1.166	165	2.085	389	310
Toplam	8.535	17.639	19.137	14.747	6.250	6.260
Tarım, Avcılık, Ormançılık Payı (%)	0.06	0.03	0.03	0.16	0.77	1.25
Gıda ve İçecek Payı (%)	0.80	3.45	4.00	8.49	3.13	2.38

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı (2011).

Bu çalışmada öncelikli olarak tarımsal üretim biçimlerinden kapitalist tarımın teorik olarak tarım sektörüne nüfuz etme ve egemenlik kurma koşulları ortaya konulmuştur. Ardından sermayenin tarım sektörüne nüfuz etmesinde bir araç işlevine sahip olduğu düşünülen sözleşmeli üretim modelinin işleyişi, Türkiye tarımındaki üretim ve bölüşüm ilişkileri perspektifinden değerlendirilmiştir. Değerlendirmede Türkiye tarımında çeşitli ürünlerdeki sözleşmeli tarım uygulamaları temel alınmıştır. Son olarak sözleşmeli üretim modelinin küçük ve orta üretici kategorileri üzerindeki uyumlaşma ve dönüşüm mekanizmalarından hareketle önümüzdeki dönemler için üreticilerin sınıfsal konumları hakkında öngörülerde bulunulmuştur.

1. KAPİTALİST TARIMIN GELİŞME VE EGEMENLİK KOŞULLARI ÜZERİNE

Tarımda kapitalizm öncesi tarımsal yapılardan kapitalizme geçişte kapitalizmin gerekli ilişkisi sermaye ve emek gücü arasında olup kapitalizm, birer meta haline dönüşen üretim güçlerinin piyasadaki değişim ilişkisi çerçevesinde değerlendirilmesiyle farklı tarımsal yapılara nüfuz etmektedir (Neocosmos, 1986: 9-15). Ancak bu durum, yarı feodal, köylü tarımı gibi kapitalizm öncesi tarımsal yapıların tümüyle tasfiye olması anlamına gelmez. Bundan ziyade farklı tarımsal yapılar evrilme yönü kapitalizm olmak üzere varlıklarını sürdürebilirler. Kapitalist yönde evrim sürecinde kapitalizm öncesi tarımsal yapıların farklı ülkeler için çözülme süreci ve buna bağlı olarak üretici kategorileri arasındaki farklılaşmalar, ülkenin tarihsel ve toplumsal koşullarıyla

sıkı bir ilişki içinde bulunan, yaratılan tarımsal artığa el koyma yöntemlerindeki dönüşümler aracılığıyla kavranabilir.

Bu bağlamda Türkiye tarımında piyasa merkezli tarım politikalarına geçiş ve azalan devlet desteği sonucu geçim şartları giderek ağırlaşan küçük üreticilik için kapitalist sermayenin artan gücü karşısında dönüşüm alternatiflerinin sorgulanması önem taşımaktadır. Bu alternatiflerden ilki feodal güç sahiplerinin egemenliği ve denetimindeki küçük üreticiliğin “Junker-Prusya”⁷ tarzı bir dönüşüm süreci içerisinde çözülerek ücret karşılığı kırdan çalışan haline gelmesidir ki bu durum tarımda kapitalist üretim biçiminin egemenliğinde proleterleşmeyi tanımlar. İkinci alternatif, küçük üreticiliğin “Köylü-İngiliz”⁸ tarzı dönüşüm sürecinden geçerek kapitalist üretici olması ihtimalini içerir. Bu ihtimal dahilinde Lenin (1988: 159)’in “kır burjuvazisi” ya da “hali vakti yerinde köylülük” olarak tanımladığı köylü kategorisi, kirayla toprak tutma yoluyla kapitalist çiftçilerin doğmasına yol açabilir. Son dönüşüm alternatifi ise kapitalist üretim biçiminin zaman içinde meta ilişkilerine dayanan çeşitli yöntemleri kullanarak kapitalist olmayan tarımsal yapılara nüfuz etmesine dayanır. Buna göre tarımda kapitalist tarzda olmayan örgütsel yapılar kapitalizm için sermaye birikimini ilerletebileceği bir ortam oluşturur (Luxemburg, 1986: 319). Kapitalist sermaye meta ekonomisinin güçlenmesinin beraberinde getirdiği ilişkileri kullanarak tarımdaki üretim ve bölüşüm koşullarını kendi lehine değiştirmeye çabalar. Kapitalizme eklemlenme olarak tanımlanabilecek bu süreçte küçük üreticiliğin tedrici olarak farklılaşarak nihai aşamada tasfiye olması ve sermayenin sanayi ve hizmetler sektöründe olduğu gibi tarımda da üretim sürecine hakim olması beklenir.

Türkiye tarımında kapitalizme geçiş sürecini değerlendirirken, birinci alternatifin göstergesi olan tarımsal artığa ekonomi dışı yollardan el konulması ile mülksüzleşme-proleterleşme olgularının geçerli olduğunu iddia etmek oldukça zordur. Güney Doğu Anadolu Bölgesi için süregelen, yarı feodal tarımsal yapıdan kapitalizme geçiş sürecinin gelişimi ve nedenlerini ise tarihsel kökleri geçmişte bulunan aşiret-devlet ilişkilerinin ekonomi politiğinde aramak gerekmektedir. İkinci ihtimalin Türkiye tarımı açısından göstergesi olarak küçük üreticiliğin “kirayla toprak tutma” yoluyla geçimlik tarzda basit meta üretiminden tamamen piyasa merkezli ticari tarıma yönelerek kapitalist yöntemler kullanarak tarım yapması kabul edilebilir. Ancak tarımda toprak mülkiyet ve arazi kullanım biçimlerine ait veriler incelendiğinde küçük üreticiliğin ağırlıklı olarak geçimlik üretime devam ettiği, geçim şartlarının giderek ağırlaştığı koşullarda ise başka toprak sahipleri ile “ortakçılık” ilişkisini yeğlediği anlaşılmaktadır (TÜİK, 2011). Ortakçılık ilişkisi başka arazi sahibinin toprağında gerçekleştiğinden, küçük üreticinin bu davranışını, bağımsız olarak ticari tarıma yönelerek sermayesini artırmaktan ziyade mevsimsel olarak tarım ve tarım dışı çoklu işlerde çalışmaya başlamak (Teoman, 2001: 58) ve tarımdan

kopmamak için ilave bir gelir elde edebilme gayreti olarak yorumlamak yerinde olur. Son dönüşüm alternatifinin sorgulanması ise Türkiye’de küçük üreticiliğin kapitalist üretim biçimine eklenme süreci ve sürecin muhtemel sonuçları hakkında çok daha aydınlatıcı bilgiler verebilir. Tarımsal üretici kategorilerinin kapitalist üretim biçimine entegrasyonu teorik olarak çeşitli aşamaları içerir. Genel olarak tarım, özel olarak da küçük üreticilik açısından kapitalizmin dönüşüm yaratan etkileri; üretici güçlerin gelişmesi, bütün toplumsal ilişkilerin değişmesi vb. çok yavaş ve tedricen ortaya çıkar. İlk aşamada kapitalizm öncesi üretim biçimleriyle kapitalist üretim biçimi arasında bağlantılar kurulur. Bu bağlantı sürecinde geçimlik düzeyde üretim yapan ve hane halkı düzeyinde örgütlenen üreticiler üretimlerini meta değişimine dönük olarak organize etmeye başlarlar. Değişim ilişkilerinin gelişmesi ve piyasaya dönük üretimin toplam hane halkı üretimi içindeki payının ağırlık kazanmasıyla üretim, kapitalist üretim biçiminin koşullarınca belirlenmekle kalmayıp üreticiler arasındaki sosyal ilişkilerin de (geleneksel kırsal ilişkiler kapsamında beraberce çalışarak üretme, dayanışma vb) dönüşüme uğramasıyla piyasa merkezli olarak işlemeye başlar (Painter, 1986: 222). Bu aşamaya gelindiğinde kırsal üreticiler üretim araçlarının bazılarını sahip olmalarına karşın geçimleri için gerekli araçları piyasa dışı yollar aracılığıyla edinebilme olanaklarını yitirirler (Büke, Gökdemir, 2009: 6).

2. TÜRKİYE TARIMINDA SÖZLEŞMELİ ÜRETİM MODELİNİN ÜRETİM VE BÖLÜŞÜM İLİŞKİLERİ KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

Tarımda sözleşmeli üretim⁹ modeli, sınai ve ticari firmalar ile üreticiler arasında ürünün ekimi dikimi veya üretiminden önce yapılan, tarımsal üreticinin belirli bir ekim alanı ve üretimi gerçekleştirme sorumluluğunu yüklenmesi, buna karşılık, firmaların da elde edilecek ürünü belirli şartlarda almayı garanti ettiği anlaşmaya dayalı üretim ve pazarlama modeli olarak tanımlanabilir (Özçelik vd., 1999: 7). Tanımdan anlaşılacağı gibi sözleşmeli üretim modeli, tarım, sanayi ve ticaret kesimleri arasında dikey entegrasyona dayanmaktadır.

Türkiye’de izleri 20. Yüzyıl’ın başlarından itibaren gözlenebilen sözleşmeli üretim uygulamaları tarım ve sanayi (özellikle gıda ve tekstil) sektörleri arasında hammadde-mamül mal ilişkisini kurmakta kullanılmakla birlikte, modelin fazlaca yaygınlaşmamasına bağlı olarak küçük üreticini bağımsız konumunu koruyabildiği biçimde gerçekleşmiştir. 1980’li yıllardan itibaren, dünya ekonomilerinde yükselişe geçen küreselleşme ve 1994 Dünya Ticaret Örgütü Tarım Antlaşması’nın bir uzantısı niteliğindeki neo liberal gıda rejimi¹⁰ altında hem kesimler arası dikey entegrasyon hem tarımsal üretimin örgütlenmesi beraberce dönüşmeye başlamış, sözleşmeli üreticilik modeli,

üretimin yeniden örgütlenmesinde ve küçük üreticinin firmaya daha fazla tabi kılınmasında etkili olmuştur.¹¹

Türkiye’de sermaye önceleri kendisi için gerekli tarımsal metalleri sermayesini üretim sürecinde kullanmaksızın sadece değişim yoluyla kooperatifler, tarımsal birlikler, tüccarlar ve diğer çeşitli araçlar aracılığıyla temin etmekte idi. Bu tercih tarım sektörünün iki temel evrensel özelliği yardımıyla açıklanabilir: İlk olarak doğası gereği karını ençoklaştırma hedefine odaklanan kapitalist sermaye, doğa koşullarının doğrudan etkisine bağlı olmanın getirdiği riskler ve üretim sürecinin görece uzunluğuna bağlı olarak sermayenin devir hızının düşük olması sebebiyle tarımsal üretim sürecine dahil olmamayı yeğlemiştir. Devletin tarım sektörüne sağladığı girdi ve fiyat sübvansiyonlarının tarımsal metallerin değişim değeri bakımından kapitalist sermaye için elverişli bir ortam yaratmış olması da sermayenin üretim sürecinin dışında kalmasını kolaylaştırıcı diğer faktör olarak değerlendirilebilir.

Dünya Ticaret Örgütü’nün 1994 Uruguay Turu Tarım Antlaşması ile aldığı kararlar dünya ölçeğinde tarım piyasalarının büyük ölçekli çok uluslu sermayenin denetim ve kontrolü altına girmesi bakımından elverişli bir ortam yaratmıştır. Zira kararların ana teması, ulusal nitelikteki tarımsal destekleme politikalarının ortadan kaldırılarak tarımsal üretim ve değişimin tamamen piyasa mekanizması tarafından gerçekleştirilmesine dayanmaktadır. Türkiye’de 2006 tarihinde çıkarılan 5488 sayılı Tarım Kanunu ile söz konusu “piyasacı” anlayışın pratiğe dönüşmesindeki hukuksal alt yapı oluşturulmuştur. Nitekim Tarım Kanunu’nda yer alan “*tarımsal hizmetlerde de devletin üretim, işleme, pazarlama gibi faaliyetlerden süreç içerisinde geri çekilmesi, buna karşılık bu faaliyetlerde özel sektörün rolünün artırılması*” ibaresi anlayış farklılığını açıkça ortaya koymaktadır (Kılıç, Bor, 2009: 115).

Tarım sektöründe müdahale ve destekleri azaltıcı kararların ve serbest ticaret antlaşmalarının beklenen sonucu firmalar arasında rekabetin artarak bir müddet sonra “sermayenin merkezileşmesi” olgusunun ortaya çıkmasıdır. Uruguay Turu sonrası yaşanan süreçte beklenen eğilimin gerçekleşmiş olduğu girdi ve ürün piyasalarındaki firma birleşmeleri ve satın alımları sonucu ortaya çıkan “sermaye yoğunlaşması” verilerinden anlaşılmaktadır.¹² Merkezileşen sermaye, neoliberal gıda rejimine uygun olarak maliyetleri düşürebilme ve ürün standardını sağlayabilmek için artık üretim sürecine müdahale ederek girdi ve ürün piyasalarında beraberce denetimi sağlama çabasındadır. Son yıllarda gıda sektöründe ortaya çıkan teknolojik gelişmeler,¹³ kalite ve standardı sağladığı sürece büyük sermayeli küresel gıda firmalarının tarımsal ürünleri herhangi bir coğrafyadan satın alarak daha geniş piyasalarda gıda ürünü olarak pazarlayabilmelerine olanak tanımakta (Başaran, 2008: 78) ve birincil

üreticilerin daha düşük maliyetlerle üretime zorlanmaları konusundaki baskılar giderek artmaktadır (Windhufur, Jennie, 2005: 8).

Sözleşmeli üreticilik bu bağlamda değerlendirildiğinde sermaye bakımından üretici ile arasında bir bağımlılık ilişkisi kurarak bu çabaya hizmetin bir aracı olarak kullanılmaya başlandığını ileri sürmek mümkündür. Tarımsal işletmelerin sözleşmeli üretime yönelmelerindeki temel amaç, sözleşme yapılan firmaların aynı, nakdi, kredi ve teknik yardımlarından yararlanılması ve üretim ve pazarlama risklerinin azaltılması ile kazanç kapasitelerinin artırılmasıdır (Edleman, 2006: 97; Özçelik *vd.*, 1999: 7). Nitekim yapılan sözleşmeler ile üretim sürecinde kullanılacak girdiler firma tarafından sağlanmakta, bazı durumlarda üretim yöntemi dahi firma tarafından belirlenmekte ve üretici kendi seçiminden uzaklaştırılarak ürün kalitesi ve standardı teminat altına alınmaktadır. Bu suretle sermaye, besin zinciri içerisindeki hammaddenin yaratıldığı tarımsal üretim aşamasını kontrol altına almakta ve zincir üzerinde bütünsel bir egemenlik kurma şansı elde etmektedir (Kılıç, Bor, 2009: 103-104). Bu konuda bir örnek olarak Türkiye tarımında tütünde sözleşmeli üretimi sürdürmeye devam eden üreticilerin girdi, üretim kalitesi, fiyat ve üretim kararları üzerinde kontrollerinin giderek azaldığı ve kontrolün tütünle ilgili fabrika ve kuruluşlar ile yabancı sermayenin egemenliğine girdiği saptanmıştır (Bor, 2011: 89). Maliyetler açısından değerlendirildiğinde ise sözleşmeli üretim, sermayenin üretim sürecindeki risklerini ve emek maliyetini üreticiyle paylaşarak toplam maliyetleri azaltıcı bir işleve sahiptir. Çünkü sözleşmeli üreticilikte her ne kadar üretim köylünün toprağında gerçekleşip nakdi olarak bir karşılığa sahip olsa da sermaye maliyetleri bakımından Rusya'da feodalizmin çözülme sürecinde gelişen ve kapitalizm öncesi bağımlı emek kullanımı¹⁴ ile kapitalizmin bileşiminin bir özelliği olan "emek hizmetini"¹⁵ çağrıştırmakta ve bu durumda emek için ödenen fiyatlar kapitalist anlamda emeğin kiralanması durumundaki fiyatların altında kaldığı (Lenin, 1988: 180) için sermaye tarafından tercih edilmektedir.

Sözleşmeli üreticilik kırsal üretim kategorilerinin kapitalizme eklenerek farklılaşması bakımından değerlendirildiğinde, sözleşme, üretici ile sermaye arasında hem üretim hem de değişim açısından eşitsiz bir değişim ilişkisi kurmaktadır. Firmaların üretici seçiminde, arazi varlığı, sulama olanakları, ürün çeşidi,¹⁶ alet ve makina varlığı, ailenin işgücü varlığı, işletme arazilerinin firmanın tesislerine uzaklıkları ve üreticilerin sosyal nitelikleri belirleyici rol oynamaktadır. Bu ölçütlere uygun olarak firmaların sözleşme yapmak için örgütlenmemiş küçük üreticileri tercih ettiği durumda,¹⁷ üreticiler sözleşme koşullarına neredeyse hiç müdahale edememekte¹⁸ ve firmalar üretim teknolojisi, yöntemleri ve mübadele koşullarını üreticilere dayatabilmektedirler (Özçelik *vd.*, 1999: 5). Küçük işletmeler çoğunlukla karşılıksız aile emeği kullanmaları ve kişisel tüketim düzeylerinin esnek oluşu sayesinde (Friedman,

1978: 536) büyük işletmelere göre maliyetler yönünden önemli bir avantaja sahiptirler. Ayrıca küçük işletmeler üretimin her aşamasında içsel bir denetim mekanizmasını devreye soktuklarından sermayeye ilave maliyetler getirmedikleri gibi örgütlenme düzeyleri düşük olduğu için pazarlık güçleri de orta ve büyük işletmelere göre düşük düzeydedir. Sözleşmeli üretimin, üreticiler adına pazarlık yapabilecek bir üretici örgütü olmaksızın yaygın olarak firma ile bireysel küçük üretici ya da üretici gruplarıyla yapıldığı koşulda pazarlık gücünün firma lehine olmasının yanısıra ürün ödemelerinde gecikme, yetersiz teknik girdi yardımı ve bilgilenme gibi üreticinin aleyhine durumlar oluşabilmektedir (Rehber, 2000: 19). Bu durumlar karşısında küçük üreticilerin mağdur olması ihtimaline karşı pazarlık koşullarının daha eşit düzeyde gerçekleşebileceği hukuki alt yapının düzenlenmesi önem taşımaktadır.¹⁹

Sözleşme her ne kadar tarafların iradesine bağlı olarak gerçekleşse²⁰ de üretici olarak küçük aile işletmelerini sözleşme yapmaya iten koşullar ve uzun dönemde yaşam düzeylerindeki değişimler sorgulanmaya muhtaçtır. Küçük işletmelerin önemli bir kısmı için kendi yeniden üretimlerini gerçekleştirmek ve üretime devam edebilmenin önemli koşulu, sermaye sahipleriyle borç ilişkisini sürdürebilmelerine bağlıdır. Lenin (1996: 24) borçluluk ilişkisinin küçük köylü için beraberinde getirdiği koşulları aşağıdaki biçimde ifade etmektedir:

“Köylü toprağını ipotek ettirmiş ise kredi veren alacaklıya bıraktığı rantı da geri almak zorundadır... Fiilen çoğunlukla ondan “ek iş” istemek zorunda olduğu, yani emek gücünü ona satmak zorunda olduğu kapitalist ile – kredi veren alacaklı, tüccar, sanayi girişimcisi ile- iş yapmak zorundadır.”

Bu bağlamda kendi yeniden üretiminin sürdürülebilmesi halihazırda borçlanmaya bağlı olan küçük üretici sözleşme karşılığında emek hizmeti sunmakta ve kendi açısından sözleşme iradi olmanın ötesinde borçlanmanın bir aracı halini almaktadır.²¹ Böylece kredi piyasasından resmi yollardan uygun koşullarda kredi temin edemeyen küçük üretici, sözleşme sayesinde borçlu olduğu kırsal sermaye sahiplerini (büyük toprak sahibi, ağa, tüccar, tefeci vb) sanayi sermayesi ile ikame etmiş olur. Kredi piyasasından borçlanabilen üretici açısından da, borcun vadesinde ödenebilmesi önem taşır ve sözleşme, bu üreticilere belirli bir tarihte belirli bir miktar ve fiyat üzerinden toplam bir ödeme yapılmasını garanti etmiş olur. Ancak sözleşmeli üretime bağlı borçluluk ilişkisinin küçük üretici açısından doğurduğu şartlar diğer borçluluk ilişkilerinden farklıdır. Sözleşme süreci başladıktan sonra küçük üretici neyin nerede, nasıl ve ne zaman üretileceğine dair kararları, neredeyse tamamen sermayeye devrettiği için bir bakıma üretim sürecindeki bağımsızlığını kaybetmekte ve ürettiği ürüne yabancılaşmaktadır.²² Ayrıca küçük üretici tüm sabit sermayesinin kendisini proleterleşmekten alıkoyabilen en önemli unsuru olan toprağını sözleşme kapsamındaki ürün lehine değiştirdiği için sözleşmeyi

feshetme imkanını ve pazarlık gücünü kaybetmeye başlar. Bu durumda zaten sözleşme şartlarını kendi lehlerine düzenleyebilen firmalar “sömürü” koşullarını artırabilme²³ şansı elde ederler (Key, Runsten, 1999: 381-382). Sözleşmenin feshi halinde ise sınai ürüne yüksek derecede bağlı hale gelmiş küçük üretici için sonraki üretim dönemlerinde uygun kalite ve miktarda girdi temin edememe sebebiyle üretim düzeyinde yetersizlikler ortaya çıkabileceği gibi piyasa belirsizliklerine karşı duyarlılığın artması sonucu gelir düzeyinde düşmeler oluşabilir. Bu koşullar altında küçük üreticiliğin sınıfsal konumunda “değişme” ya da sınıf içi “farklılaşma” olgularının ortaya çıkması beklenir.²⁴ Öyle ki borcunu ödeyememe durumu bazı kişiler için üretim ve bölüşüm ilişkileri bakımından dönüşümlere yol açabilir. Toprağını; yani temel üretim aracını satmak mecburiyetinde kalabilecek işletme sahipleri için tarımsal üretimden kopma ya da tarımda ücret karşılığı çalışmaya başlama-proleterleşme-seçeneği geçerli olacaktır. Bir diğer ifadeyle piyasanın gizli elinin zorlamasıyla girdiği sözleşme ilişkisi onu proleterleştirmiş olur (Kılıç, Bor, 2009: 116).

Kendi yeniden üretim koşulları iktisadi olarak ağırlaşan, ancak toprak mülkiyetini tehdit edici boyuta varmayan üreticiler için ise etki, bölüşüm ilişkileri üzerinde kendisini göstererek sınıf içi gelir farklılaşmaları sonucunda değişik kırsal tipolojiler (ortakçılık, kiracılık, mevsimlik işçilik vb) altında konumlanmalara yol açabilecektir.

Bu durumun, küçük üreticinin finans piyasalarından borçlanması koşulunda da farklılaşması beklenmemektedir. Sözleşmeli üretimi piyasa belirsizliklerini gidermenin bir aracı olarak benimseyen küçük üretici (Keyder, Yenal, 2011) için sermaye birikim düzeylerinin yetersizliği göz önüne alındığında borçlanma, kaynağı ne olursa zorunlu bir seçenek olmaktadır. Aynı kırsal sermaye sahiplerinden borçlanma durumunda olduğu gibi belirli bir vade sonunda kendisine borç veren kuruma geri ödeme yapması gereken küçük üretici için, üretim dönemi sonunda hem üretimin pazarlanma süresi hem de elde edeceği fiyat düzeyi yaşamsal önem taşımaktadır. Türkiye tarımında tarımsal kredilere sağlanan sübvansiyonların giderek azaldığı ve kredi piyasasında özel bankacılığın payının yükseldiği ortamda kredi faizlerinin yükselmesi, yeterli fiyatı elde edemeyen küçük üreticinin farklılaşma sürecini hızlandırıcı etkide bulunabilecektir (Yıldırım, 2010). Bu konuda Sultaniye’de domates üretiminde sözleşmeli üretim yapan üretici kategorileriyle yapılmış olan saha araştırması da bu iddaları destekler niteliktedir. Nitekim sözleşmeli üretim yapan küçük üreticiler ile yarı proleter tarım işçilerinden oluşan hanelerin bir kısmı borcu²⁵ borçla erteleyerek üretime devam etmeye çalışmakta iken bir kısmı ise topraklarını kaybederek tamamen işçi konumuna gerilemişlerdir (Ulukan, 2009: 256-257).

Sözleşmeli üretime dahil olan orta ve özellikle büyük işletmeler için kapitalizmin tarıma nüfuz etme koşul ve sonuçları doğal olarak küçük işletmelerden farklıdır. Bu tip tarımsal organizasyonların sahip oldukları sermaye düzeyi görece olarak daha yüksek olduğu için bazı ürünlerde firmalar tarafından tercih edilmektedirler. Çünkü makinalı hasadın gerekli olduğu ürünlerde sadece sabit sermaye düzeyi yeterli olanlar ihtiyacı karşılayabilmektedir. Ayrıca firmalar idari maliyetlerin düşürülebilmesi ve bazı hizmetlerin karşılanabilmesi bakımından (ürünü çeşitli araçlarla firmanın gıda işleme tesislerine taşıma, ambar, depo gibi ürün saklama olanaklarına sahip olma) orta ve büyük işletmelere yönelmektedirler (Winson, 1990: 388-389). Sözü edilen görece büyük sermaye sahipliğine bağlı olarak orta ve büyük işletme sahiplerinin pazarlık güçleri yüksektir (Müftüoğlu, Ulukan, 2010: 182). Ayrıca orta ve büyük işletmeler ölçek büyütürük üst kategorilere geçebilme olasılığına sahiptirler. Borçluluk ilişkisi de bu tip işletmeler için görece piyasa kurallarının daha iyi işlediği koşullarda gerçekleştiği için küçük üreticide olduğu gibi yeniden üretimi sürdürmenin veya var olmanın bir engeli olarak ortaya çıkmayabilir. Orta ve büyük işletmeler için sözleşmeli üretime geçişin beklenen etkisi daha ziyade kapitalist üretim biçiminin koşullarından olan “ücret karşılığı emek kullanımı”nın gelişmesi ve “kirayla ilave toprak tutma” olarak ortaya çıkabilir. Ayrıca bu tip işletmeler sözleşmeli üretim sonucunda elde etmiş oldukları ilave geliri sahip oldukları teknoloji düzeyini geliştirmede kullanarak sermaye birikimlerini artırabilirler. Yukarıda bahsedilen domateste sözleşmeli üreticilik hakkında yapılmış olan çalışmada, büyük işletme sahiplerinin çalışmanın girişi bölümünde Türkiye tarımı için kendi arazisine ilaveten dışarıdan arazi kiralayan işletmelerin sayısının artmakta oluşuna uygun bir biçimde toprak satın alarak veya kiralarak topraklarını genişlettikleri saptanmıştır (Müftüoğlu, Ulukan, 2010: 183). Çalışma bulgularına göre, söz konusu büyük işletme sahipleri elde ettikleri ilave sermaye birikimini yeni teknolojilere yatırım ve ticaret alanında değerlendirmektedirler. Aynı çalışmada kapitalist üretim biçiminin belirleyici diğer koşulu olan ücretli emek kullanımının ise mevsimlik işçilerin yanısıra sürekli işçi kullanımı²⁶ ile somut olarak gerçekleştiği bulgusu elde edilmiştir (Ulukan, 2009: 254-255). Sonuç olarak halihazırda gelişmiş düzeyde meta ilişkilerine entegre olmuş bu tip işletme sahipleri için kapitalist çiftçiliğe evrilme sürecinin hızlanması muhtemeldir.

SONUÇ

Kapitalizmin tarıma nüfuz etmesinin bir aracı olarak görülebilecek sözleşmeli üreticilik, çokuluslu sermayenin neoliberal gıda rejimi uyarınca kaliteli ve standart tarımsal hammaddeleri farklı coğrafyalardan uygun maliyet koşullarında temin edebilmenin bir yöntemi olarak ortaya çıkmıştır. Sözleşmeli

üreticiliğin kullanılmasıyla kapitalist sermaye, tarımda fiilen üretici olmaktan ziyade aile tipi işletmeler de dahil olmak üzere tarımsal meta üreticilerini girdi-ürün-pazarlama ilişkileri üzerinden kontrol etmeye başlamıştır. Sözleşmeye dayalı kontrol sürecinin Türkiye tarımının temel üretici kategorisi olan küçük üreticilerin sınıfsal konumları bakımından etkileri araştırıldığında, borçluluk ilişkisine bağlı olarak toprağını satmak zorunda kalmadığı sürece küçük üreticiler arasında sınıf içi farklılaşmalara, toprağın mülkiyetinin kaybı halinde ise sınıfsal değişme -proleterleşmeye- yol açması beklenmektedir. Beklenen çözülmenin mevcut ekonomik yapıda yavaşlatılabilmesi, sürecin iyi yönetilmesi ve küçük üreticilerin mağduriyetlerinin engellenebilmesi için sözleşmeli üreticilerin firmalar karşısında pazarlık güçlerini artırmaya dönük olarak kooperatif bazında örgütlenmelerinin kamu otoritesi tarafından sağlanması/teşvik edilmesi düşünülebilir.

Orta ve büyük işletmeler bakımından sözleşmeli üreticiliğin muhtemel etkisi ise kapitalist üretim biçiminin koşulları olan ücret karşılığı emek kullanımı ve kirayla toprak tutmanın yaygınlaşmasıyla kapitalistleşme yönünde bir eğilimin ortaya çıkması ve işletme sahiplerinin sermaye birikiminin artması olarak değerlendirilmiştir. Söz konusu eğilimin, gelişmiş ve optimal düzeyde teknoloji kullanımı ve artan uzmanlaşma ile desteklendiğinde tarımsal verim ve üreticilerin gelir düzeyinde olumlu etkiler yaratması mümkündür. Son olarak tüm bu olası dönüşümlerin, ani bir dönüşüme işaret etmemekle birlikte, tahmini gerçekleşme sürelerinin önceki dönemlerdeki sınıf içi ve sınıfsal dönüşümlerden daha kısa olacağı öngörülmektedir.

NOTLAR

¹ Tarım sektörüne verimlilik artırıcı girdi sağlayan KİT'lerin kapatılmalarının ardından piyasalarda gübre, tohumluk, tarımsal ilaç gibi girdilerde oluşan rekabetten uzak yapının varlığı dikkat çekmektedir.

² Boratav (2009), tarım kesimi açısından iç ticaret hadlerinin gelişimini ve son dönemlerde içinde bulunduğu bozulmayı incelemektedir. Ayrıca, tarım ürünleri fiyatlarında girdi fiyatlarına göre gerilmenin bir göstergesi olarak, Kıymaz ve Saçlı (2008), 2000 ve 2001 yıllarında mazot ve gübrenin üretim maliyetleri içerisinde hububatlar için %25, yağlı tohumlar için %30 düzeyinde payı olduğunu, bu oranların, 2007 yılında bölgelere göre değişim göstermekle birlikte, hububatlar için %30-40, yağlı tohumlar için %45-55 düzeyinde yükseldiğini ifade etmektedir. TÜİK tarafından son bir kaç yıla ilişkin olarak üretilen fiyat endeksleri de bu bulguları desteklemektedir. 2007 yılından sonra tarım ürünleri fiyatlarında gözlenen hızlı artış 2011 yılından itibaren durulmuş görünmekte olup iç ticaret hadlerindeki bozulma etkisini sürdürmektedir. TÜİK'in tarım ürünleri üretici fiyatları endeksi (2003 baz yılı endeks değeri = 100) son on yıl içinde 100-110 aralığında seyretmektedir. Yine 2003 yılını baz alan tüketici

fiyatları endeksi ise, 2011 yılı başında 183, sonunda ise 201 düzeyinde gerçekleşmiştir. TÜİK'in tüketici fiyat endeksi verilerine göre, tarımda temel girdiler arasında yer alan mazot fiyat endeksi ise, 2011 yılında 250-300 düzeylerinde seyretmiştir.

³ Tarım kesimindeki kişi başına ortalama verimlilik değişmelerinin 2002 sonrası dönemde tarım istihdamındaki dalgalanmalardan etkilendiği söylenebilir. 2002-2007 yılları arasında tarım sektöründeki hızlı istihdam azalışı, işgücünün ortalama verimliliğinin artışına yansırken, 2008-2011 döneminde kriz koşullarının etkisiyle artan tarım istihdamı, verimliliğin azalma eğilimine girmesine neden olmuştur. Bu durumda, 2000'li yıllarda genelde görülen verimlilik artışlarının, daha sınırlı düzeyde ürün desenindeki değişme ve teknolojik yeniliklerden kaynaklandığını söylemek mümkündür.

⁴ Köylü Tarımı, köylünün mülkiyetindeki toprak üzerinde kendisinin ve ailesinin emek gücünü kullanarak öncelikli olarak kendi yeniden üretimini teminat altına aldıktan sonra tarımsal fazlasını piyasada değerlendirecek şekilde üretimi gerçekleştirdiği bir tarımsal organizasyon olarak tanımlanabilir.

⁵ TÜİK Hanehalkı İşgücü Anketleri metodolojisinde gerçekleştirilen yapısal değişiklik sonrasında, yeni istihdam serileri 2004 yılına kadar güncellenmiştir. Daha önceki yıllarla doğrudan karşılaştırma yapma imkanı bulunmadığından, yazarlar kendi hesaplamalarına ve Tunalı ve İlkaracan (2009)'a dayanarak tahmin vermektedir. Tarımsal üretimin yapısal koşullarından olan mevsimlik üretim ve Türkiye tarımındaki aile işletmeciliği ağırlıklı olmakla birlikte oldukça heterojen üretici yapısı göz önüne alındığında tarımda istihdam olgusu son derece problematik ve tartışılan bir olgudur. Nitekim 2008-2010 arasında Türkiye'de tarımsal istihdam tekrar yükselerek 800 bin kişiden fazla artmıştır. (TÜİK, 2011) Bu durumu, 2008 Küresel İktisadi Krizine bağlı olarak şehir ve kasabalarda işini kaybeden emekçi kitlelerin, 2008-2011 yılları arasında görece yüksek seyreden tarım ürünleri fiyatlarının üretimi çekici kılmasının da etkisiyle geçimlerini sağlayabilmek adına kırsala yönelmeleri biçiminde değerlendirmek yerinde olur. Ancak tarım istihdamının 2011 yılında gösterdiği artış halen açıklanmaya muhtaçtır. Bununla birlikte, bu çalışmada tarım istihdamında görülen artışın yukarıda sayılan koşullarda geçici olduğu ve orta ve uzun vadede azalış yönünde seyredeceği düşünülmektedir.

⁶ Türkiye'de gıda üretiminde uluslararası büyük sermayeli firmaların denetim ve ağırlıklarının yükselmesine bağlı olarak ortaya çıkan yeniden yapılanma süreci hakkında bkz. Yenal (2001), Oral (2006).

⁷ 16-19. Yüzyıllar arasında Prusya'da feodal toprak sahiplerinin malikanelerinde eski serfleri, bağımlı işgücü haline dönüştürmeleri ile başlayıp 1870'ten sonra yoksul kırsal göçmen emeğinin kullanılması ile pekişen, feodal toprak sahibi ekonomisinin "içsel" değişimi sonucunda ortaya çıkan kapitalizme geçiş süreci (Bernstein, 2009: 45).

⁸ İngiltere deneyimi özelinde sermaye birikimi ve kar elde edebilmek için 15-18. Yüzyıllar arasında toprakların ticari amaçla kiralanması sonucunda (Bernstein, 2009: 42-45) üretim biçiminin kapitalist çiftçiler, kiracı çiftçiler ve tarımsal ücretli işçilerden oluşan üçlü yapıya dönüşme süreci. Bu yapı içinde toprak sahibi rant, kiracı-kapitalist çiftçi kar ve tarım işçisi ücret elde etmektedir (Ulukan, 2009: 33).

⁹ Sözleşmeler "piyasa sözleşmesi", "kaynak sağlama sözleşmeleri" ve "üretim yönetimi" olarak üç ayrı biçimde yapılmaktadır. Piyasa sözleşmesi tipinde üretici ve

alıcı ürünün gelecekteki satım ve alım şartları hakkında anlaşır. Kaynak sağlama sözleşmesi tipinde alıcı toprak sağlama ve teknik danışmanlık dahil olmak üzere seçilen girdileri sağlamayı taahhüt eder. Son olarak üretim yönetimi tipinde üreticiler, girdi rejimleri ve ekim ile hasat yöntemlerini de kapsayan idari ve denetim koşullarına uymayı kabul ederler. (Mighel, Jones (1963)'ten aktaran Minot (1986, 11).

¹⁰ Gıda rejimi kavramı uluslararası gıda üretim ve tüketimini sermaye birikiminin tarihsel biçimleriyle ilişkilendiren bir kavram olup (Ulukan, 2009: 57), tarımsal modernizasyonun temsil edicileri konusundaki belirsizliklerin tartışılmasına, gıdanın küresel politik ekonomideki rolünün altının çizilmesine ve kriz, dönüşüm ve geçiş üreten özel gıda rejimlerinin tarihi çelişkilerinin kavramlaştırılmasına olanak tanımaktadır (McMichael, 2009: 140). Buna göre tarım ve gıda ilişkileri ancak kapitalizmin kendi tarihsel serüveni içerisinde ve bu geniş bağlama yerleştirilerek anlaşılabilir. Tarım gıda ilişkilerinin çözümlenebilmesi ise ilişkilerin üretim, tüketim ve dağıtım süreçlerinin bütünsel olarak analiz edilebilmesini gerektirmektedir. Örneğin buğday üreticilerinin durumu anlaşılacak istendiğinde analiz buğday üretimine tohum, gübre, mazot, zirai ilaçlar gibi girdileri sunan “geri” bağlantıların; buğdayın işlenmesi (örneğin makarna haline getirilmesi) paketlenmesi ve dağıtılması süreçlerini içeren “ileri” bağlantıların ve nihai tüketicilerle buluşması (örneğin bir restoranda lazanya olarak tüketilmesi) süreçlerini kapsamalıdır (Atakan, Büke, 2010: 188). Kavramın yaratıcısı Friedman (2005)'a göre birincisi serbest ticaret retoriği ile çerçevelenmiş tarımsal meta ticaretine dayanan (1870-1930'lar), ikincisi ise daha keskin bir biçimde ideolojik beklentiler çerçevesinde şekillenen gıda yardımları ile uygulanan (1947-1970'ler) iki uluslararası gıda rejiminin ardından kapitalist sistem, “Yeşil Kapitalizm” olarak ifade edilebilecek üçüncü bir sürece girmiş bulunmaktadır. Yeni süreçte sermaye, geçmişte az gelişmiş ülkelerden gıda ticareti ve yardımları ile sağladığı kazançlarına, maliyetlerden tasarruf edici teknikler ya da “çevreyle dost ürünler” kültürel söylemi vurgusuyla karlı üretimi destekleyen “çevresel rejim”deki dönüşüm ile yeni bir boyut kazandırmış görünmektedir (Friedman, 2005: 2).

¹¹ Sözleşmeli üretimin hangi ürünlerde ne derece yaygınlaştığı konusunda kapsamlı istatistik üretilmemektedir. Bununla birlikte, 1970'lerden itibaren yaygınlaşmaya başlayan özel kesim sözleşmeli üreticilik uygulamaları, bugün şekerpancarı, tütün, tohum, makarnalık buğday, şaraplık üzüm, maltlık arpa, şerbetçiotu, Marmara Bölgesi'nde yoğunlaşmak üzere sanayi tipi domates, Antalya ve Muğla Bölgesi'nde kesme çiçekçilik, Niğde ve Nevşehir Bölgesi'nde patates, Ege ve Akdeniz Bölgelerinde meyve ve sebze, İzmir, Balıkesir, Afyon, Konya, Çorum, Adapazarı gibi illerde tavukçuluk, son yıllarda Bolu, İzmir, Manisa, Van gibi bir çok ilde hindi üreticiliği ve son olarak besicilik ve süt üreticiliğinde görülmektedir (Saçlı, Tartıcı, 2011).

¹² Tarım sektörüne girdi sağlayan endüstrilerde sermaye yoğunlaşmasına örnek olarak dünya böcek ilacı piyasasının %60'ına, tohum piyasasının %23'üne ve genetiği değiştirilmiş tohum piyasasının neredeyse tamamına AstraZeneca, Dulpont, Maontanto, Novartis ve Aventis olmak üzere sadece beş firmanın elinde olması verilebilir. Ürün piyasalarında yoğunlaşma bakımından ise Cargill firması dünya tahıl taşımacılığı ve dağıtımının %80'ini elinde bulundurmaktadır (Ulukan, 2009: 65). Her ne kadar sermaye yoğunlaşması bazı endüstrilerde ölçek ekonomilerinden yararlanarak ortalama maliyetlerin düşmesi yoluyla piyasanın etkin işlemesine katkıda bulunabilirse de diğer

tarafından rekabeti düşürerek fiyat yapışkanlığı ve denetimi yoluyla etkinliği bozucu etki yaratmaktadır. Özellikle piyasalarda çok uluslu firmaların egemenliğinin bulunduğu endüstriyel yapılarda etkinliği bozucu fiyat etkisi daha fazla olmakta ve ithalatçı geliştirmekte olan ülkeler döviz yetersizliğine bağlı önemli üretim ve gelir kayıpları yaşamaktadırlar (King, 2001: 1-2).

¹³ Bu gelişmeler gıda ürünlerinin kimyasal ya da fiziksel işlenmesi sonucunda daha uzun süreli saklanabilmesi, gelişmiş paketleme sistemlerinin devreye sokulması ve özellikle organize taşıma ve saklama olanaklarının geliştirilmesi üzerine yoğunlaşmakta ve küresel ölçekli firmalara daha geniş pazarlarda ürün satma olanağı tanımaktadır (Başaran, 2008: 78).

¹⁴ Feodal güce ait toprakların köylü emek gücü kullanılarak ve köylülere ait aletlerle ekimine dayanan, tarımsal artığın maledinilmesinde iktisat dışı yöntemleri de içinde barındıran angarya (corvéé) emeğin kullanımına dayalı iktisadi yapı.

¹⁵ Lenin (1988: 171-172) emek hizmeti sisteminde angarya iktisadının nitelikleri ile kapitalist çiftçilik sisteminin en çeşitli ve eşi görülmemiş biçimde iç içe geçmiş olduğunu belirtmektedir. Kapitalizme geçişte böylesine farklı ve hatta karşıt iktisat sistemlerinin çatışma ve çelişkiye yol açması oldukça doğal karşılanabilir.

¹⁶ Bazı tarımsal ürünler için makina kullanımı yerine “el hasadının” ürün kaybını düşürerek toplam ürün miktarı üzerinde etkili olması hane halkı emeğine olan talebin artmasına sebep olmaktadır.

¹⁷ Küçük üreticilerle tütün ve domates yetiştiriciliği için yapılan sözleşmeli üreticilikle ilgili saha çalışmaları için bkz Başaran (2008), Ulukan (2009).

¹⁸ Özçelik vd., (1999: 26) çeşitli tarımsal ürünler için yapmış oldukları çalışmada, sözleşme kapsamında Amerikan tipi tütün üreten üreticilerin %100’ünün sözleşme koşulları üzerinde herhangi bir etkilerinin olmadığını ve sözleşmelerin tamamen tek yanlı olarak firma tarafından hazırlandığını tespit etmişlerdir.

¹⁹ Türkiye ve ABD tarımında sözleşmeli üretim koşullarını ortaya koyan bir çalışmada, Türkiye’de şekerpancarında sözleşmeli üretim yapan üreticiler arasında 30 kişilik üretici grubuyla yapılan mülakatta grup üyesi üreticilerin birbirlerinin çıkar ve sorumlulukları ile ilgilenmedikleri ve grup liderlerinin ürün işleyici firma temsilcisi gibi davranmalarından hoşnut olmadıkları belirlenmiştir. Yine aynı mülakat verilerine göre üreticilerin %95’i ABD’deki gibi kendileri adına pazarlık yapacak bir kooperatifin organize edilmesini arzu etmektedirler (Rehber, 2000: 19).

²⁰ 2006 tarihli 5488 sayılı Tarım Kanunu’nda yer alan tarımsal üretim sözleşmesinin hukuksal açıdan atipik oluşu ve “akit yapma serbestisine” müdahaleyi içeren özelliği ile ilgili olarak bkz. Kılıç, Bor (2009: 111-112).

²¹ Özçelik vd., (1999: 22) çeşitli tarımsal ürünler için yapmış oldukları çalışmada, sanayi tipi domates için yapılan sözleşmeler kapsamında konserve fabrikalarının sözleşme yaptıkları domates üreticilerine belirli sorumlulukları getiren yazılı sözleşmeyi imzalatılmakla kalmayıp, özellikle avans, ayni ve nakdi yardımlar yapıldığı durumlarda üreticileri borçlandırıp bunun için borç senedi düzenlediklerini belirtmektedirler.

²² Üretim sürecinde sermayeye bağımlılığın en çarpıcı göstergesi olarak gen yapısı değiştirilmiş endüstriyel tohum kullanımının yarattığı bağımlılık koşulları verilebilir. Bu konuda geniş ve ayrıntılı bilgi için bkz. Özkaya (2008). Yine bu konuda domates üretiminde örnek olay için bkz. Müftüoğlu, Ulukan (2010: 182).

²³ Sözleşmeli üretimi düzenlemeye dönük olarak devletin yayınlamış olduğu tebliğlerde firmalar lehine hükümler dikkati çekmektedir. Örneğin 23420 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan tebliğin 4. maddesi (m) bendine göre; “don, kuraklık, deprem, sel, kasırga gibi doğal afetlerin ilgili resmi makamlardan alınacak raporlar ile bilgilendirilmesi halinde alıcının üreticiden tazminat talep edemeyeceği, grev, lokavt, işletmede meydana gelen önemli teknik arıza veya iflasın, ilgili resmi kuruluş raporu ile belgelendirilmesi halinde ise üreticinin, alıcıdan tazminat talep edemeyeceği” belirtilmektedir. Bu durum koşulların subjektif bir biçimde firmalar lehine değerlendirilmesinin bir örneğidir. Zira doğal afetler vb olaylar üreticinin ya da firmaların kontrolünde olmamakla birlikte grev, lokavt, iflas ya da teknik arıza sadece firma politikalarıyla ilgilidir. Aynı maddenin (e) bendinde ise (m) bendinde gerekçe doğal afet sonucu oluşan durumlarda üreticinin ürününü üçüncü kişilere satamayacağı belirtilmektedir. Bu durumda mücbir sebep oluştuğunda üreticinin elindeki ürünü değerlendirme şansı elinden alınmış olmaktadır (Aydın, 2007: 95). Yine 2006 tarihli 5488 sayılı Tarım Kanunu’nun 13. maddesine dayanılarak hazırlanan Sözleşmeli Üretim ile İlgili Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin 4. fıkrasının (ş) bendine göre “*Üreticinin ve alıcının, sözleşmenin hüküm ve şartları ile sözleşmeye ek teşkil eden her türlü belgeyi her ne şekilde olursa olsun herhangi bir üçüncü şahsa vermeyeceğinin*” sözleşmede yer alması zorunludur. Bu hükümle alıcı binlerce üretici ile yaptığı sözleşme sayesinde piyasa hakkında tam bilgiye sahip iken, üretici komşu işletme sahibinin dahi hangi koşullarda sözleşme yaptığını bilememektedir. Böylece üreticinin bilgiye erişimi sınırlandırılmakta, süreç üzerindeki denetimi asgari düzeye indirilmektedir (Kılıç, Bor, 2009: 114-115).

²⁴ ABD gibi kapitalist tarımın egemen olduğu bir ülkede dahi Iowa ve Nebraska’da hububat üretiminde sermaye yoğunlaşması sonucunda sözleşmeli üretim yapan işletmelerde orta ve küçük işletmeler aleyhine farklılaşmaların ortaya çıkacağı tahmin edilmiştir (Edleman, 2006: 115). Ayrıca borçluluk ilişkisine bağlı olarak tarımsal üretimden kopuş ve sınıfsal konumun zorunlu değişimine yönelik bir örnek olay için bkz. Ulukan (2009: 258).

²⁵ Sultaniye’de görüşme yapılan üreticilerin %97’sinin borçlu olması borç ilişkisinin yoğunluğu konusunda dikkat çekici bir veridir (Ulukan, 2009: 262). Sözleşmeli üretime konu diğer ürünlerde de önemli oranda üreticinin kredi kurumları veya firmalarla borçluluk ilişkisi içinde olduğu; grup sözleşmesi uygulamasının da üreticilerin firmayla olan borç ilişkilerinin düzenlenmesinde kullanılabildiği bilinmektedir (Özçelik vd., 1999).

²⁶ Sürekli işçiler genellikle kahya, şoför, bekçi, çoban gibi faklı işlerde çalışmakta ve belirgin bir işbölümü olmadan her iş için kullanılabilmektedirler (Ulukan, 2009: 255).

KAYNAKÇA

Aydın, B. (2007) “Tarımda Sözleşmeli Üretim Modeli”, **Ekonomik Yaklaşım**, 65(18), 91-105.

Aydoğuş, O. (2010) “Türkiye Tarımında Çözülme”, **İktisat ve Toplum Dergisi**, 1, 46-57.

- Başaran, K.E. (2008) **Petty Agricultural Production and Contract Farming: A Case In Turkey**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara: Orta Doğu Teknik Üniversitesi.
- Bernstein, H. (2009) **Tarımda Değişimin Sınıfsal Dinamikleri**, (Çev. O. Köymen), İstanbul: Yordam Kitap.
- Bor, Ö. (2011) “Küreselleşme Sürecinde Türkiye’de Tütün”, **Mülkiye Dergisi**, XXXV(270), 65-91.
- Boratav, K. (2009) “Tarımsal Fiyatlar, İstihdam ve Köylülüğün Kaderi”, **Mülkiye Dergisi**, XXXIII(262), 9-24.
- Büke, A., K. Gökdemir (2010) “Günümüz Kapitalist Tarımında Küçük Meta Üretimi ve Toprak Mülkiyeti İlişkisi”, **Toprak Mülkiyeti Sempozyum Bildirileri**, (Yay. Haz.: S. Bayramoğlu), Ankara: Memleket Yayınları.
- Edleman, P.R. (2006) “Farm Characteristics of Contract Speciality Grain Producers”, **Journal of Sustainable Agriculture**, 29(1), 95-117.
- Friedman, H. (1978) “World Market, State and Family Farm: Social Bases of Household Production in the Era of Wage Labour”, **Comparative Studies in Society and History**, Cambridge University Press, 545-586.
- Friedmann, H. (2005) “From Colonialism to Green Capitalism: Social Movements and Emergence of Food Regimes”, **Research in Rural Sociology and Development**, 11, 227-264.
- Günlü, H. (2012) **Arazi Toplulaştırması: Türkiye**, Kalkınma Bakanlığı Kabul Edilmiş Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Hazine Müsteşarlığı (2011) Uluslararası Doğrudan Yatırım Verileri Bülteni-Şubat 2011, http://www.ekonomi.gov.tr/upload/F58C98E2-D8D3-8566-4520973065B138FF/Aralik_2010.pdf, (Erişim tarihi: 28.11.2012).
- İlkkaracan İ., İ. Tunalı (2011) “Agricultural Transformation and the Rural Labor Market in Turkey”, in (Karapınar, B, F. Adaman, G. Özerten) (eds.), **Rethinking Structural Reform in Turkish Agriculture: Beyond the World Bank’s Strategy**, New York: Nova Science Publishers, 105-148.
- Key, N., D. Runsten (1999) “Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production”, **World Development**, 27(2), 381-401.

- Keyder, Ç. (1988) “Türk Tarımında Küçük Meta Üretiminin Yerleşmesi (1946-1960)”, **Türk Sosyal Bilimler Derneği**, Ş. Pamuk ve Z. Toprak (Der.), Ankara: Yurt Yayınları, 18, 163-175.
- Keyder, Ç., Z. Yenal (2011) “Agrarian Change Under Globalisation: Markets and Insecurity in Turkish Agriculture”, **Journal of Agrarian Change**, 11(1), 60-68.
- Kılıç, İ., Ö. Bor (2009) “Sözleşmeli Tarım, Devlet ve Hukuk”, **Türkiye Barolar Birliği Dergisi**, 86, 102-120.
- Kıymaz, T., Y. Saçlı (2008) **Tarım ve Gıda Ürünleri Fiyatlarında Yaşanan Sorunlar ve Öneriler**, DPT, Ankara.
- King, L.J. (2001) “Concentration and Technology in Agricultural Input Industries”, **USDA Agricultural Information Bulletin** No: 763, www.ers.usda.gov. (Erişim Tarihi: 12/06/2012).
- Lenin, V.İ. (1988) **Rusya’da Kapitalizmin Gelişmesi**, (Çev. S. Aydoğdu), Ankara: Yiğit Ofset.
- Lenin, V.İ. (1996) **Tarımda Kapitalizm**, (Çev. S. Güvenç), Ankara: Sol Yayınları.
- Luxemburg, R. (1986) **Sermaye Birikimi**, (Çev. T. Ertan), İstanbul: Alan Yayıncılık.
- Mc Michael, P. (2009) “A Food Regime Genealogy”, **The Journal of Peasant Studies**, 36(1), 139-169.
- Minot, N.W. (1986) “Contract Farming and Its Effect on Small Farmers in Less Developed Countries”, **Working Paper** No: 31, Department of Agricultural Economics, Michigan State University.
- Müftüoğlu B.G., U. Ulukan (2010) “Sanayiden Tarlaya Değişim İlişkisi: Sözleşmeli Üretim/Çiftçilik ve Mülksüzleşme”, **Toprak Mülkiyeti Sempozyum Bildirileri**, (Yay. Haz.: S. Bayramoğlu), Ankara: Memleket Yayınları.
- Neocosmos, M. (1986) “Marx’s Third Class: Capitalist Landed Property and Capitalist Development”, **The Journal of Peasant Studies**, 14(3), 5-44.
- Oral, N. (2006) **Türkiye Tarımında Kapitalizm ve Sınıflar**, Tarım Politikaları Yayın Dizisi No.6, Ankara: TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası.
- Oral, N. (2009) “Türkiye’de Tarım ve Gıda Sektöründe Yabancılaşma ve Tekelleşme”, **Mülkiye Dergisi**, XXXIII(262), 325-344.

- Özçelik, A., A. Turan, H. Tanrıvermiş (1999) **Türkiye’de Tarımın Pazara Entegrasyonunda Sözleşmeli Tarım ve Bu Modelin Sürdürülebilir Kaynak Kullanımı ile Gelir Üzerine Etkileri**, Tarımsal Ekonomi Araştırma Enstitüsü, Ankara.
- Özkaya, T. (2008) “Tohumda Tekelleşme ve Etkileri”, [www.ekolojistler.org/tohumda tekelleşme ve etkileri](http://www.ekolojistler.org/tohumda_tekelleşme_ve_etkileri) (Erişim Tarihi: 12 /10/2011).
- Painter, M. (1986) “The Value of Peasant Labour Power in a Prolonged Transition to Capitalism”, **The Journal of Peasant Studies**, 13(14), 221-239.
- Rehber, E. (2000) “Vertical Coordination in the Agro-food Industry and Contract Farming: A Comparative Study of Turkey and the USA”, **Policy Center**, Connecticut, **USA Research Report No: 52**, <http://www.fmpc.ucoo.edu> (Erişim Tarihi: 18/06/2012.)
- Saçlı, Y., N.B. Tartıcı (2012) “Sözleşmeli Üretim Modelinin Tarım Sektöründe Uygulanması Üzerine Bir İnceleme”, **Uluslararası Tarım Gıda ve Gastronomi Kongresi**, 15-19 Şubat, Antalya.
- Teoman, Ö. (2001) “Türkiye Tarımında Kapitalizm Tartışmalarına Bir Katkı”, **Gazi Üniversitesi, İ.İ.B.F Dergisi**, 3(3), 41-60.
- TÜİK (2011) **Genel Tarım Sayımı Tarımsal İşletmelerde (Hane Halkı) Anketi Sonuçları**, Ankara: TÜİK.
- TÜİK (2011) **Hane Halkı İşgücü Anketleri**, Ankara: TÜİK..
- Ulukan, U. (2009) **Türkiye Tarımında Yapısal Dönüşüm ve Sözleşmeli Çiftçilik: Bursa Örneği**, İstanbul: Sosyal Araştırmalar Vakfı.
- Windfuhr, M., J. Jennie (2005) “Food Sovereignty Towards Democracy in Localised Food Systems”, www.itdgpublishing.org.uk, (Erişim Tarihi: 18/05/2012).
- Winson, A. (1990) “Capitalist Coordination of Agriculture: Food Processing Firms and Farming in Central Canada”, **Rural Sociology**, 55 (3), 376-394.
- Yenal, Z. (2001) “Türkiye’de Tarım ve Gıda Üretiminin Yeniden Yapılanması ve Uluslararasılaşması”, **Toplum ve Bilim**, 88(Bahar), 33-54.
- Yıldırım, A.E. (2010) “Tarımsal Krediler Çok Can Yakacak”, www.tarim.dunyasi.net, (Erişim Tarihi: 16/12/2011).

TÜRKİYE’DE UYGULANAN AÇIK ENFLASYON HEDEFLEMESİ STRATEJİSİNİN BAŞARISI ÜZERİNE EKONOMETRİK BİR DEĞERLENDİRME

Sevda YAPRAKLI*
Fatih KAPLAN**

Özet

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de uygulanan açık enflasyon hedeflemesi stratejisinin başarısını “para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalıdır” şeklindeki koşul çerçevesinde değerlendirmektir. Bu amaçla 2006: 5-2011: 4 dönemi için, kısa dönem reel faiz oranı, reel para tabanı ve reel efektif kur endeksinin enflasyon üzerindeki etkileri, çok değişkenli eş-bütünleşme analizi, hata düzeltme-geliştirilmiş Granger nedensellik testleri ve vektör hata düzeltme modeli kullanılarak ekonometrik açıdan analiz edilmektedir. Granger nedensellik testleri, enflasyon ile faiz oranı ve reel efektif kur endeksi arasında iki yönlü nedenselliğin bulunduğunu göstermektedir. Eş-bütünleşme ve hata düzeltme modeli sonuçlarına göre, kısa ve uzun dönemde enflasyon, faiz oranı ve küçük de olsa döviz kurundan negatif olarak etkilenmektedir. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye’de uygulanan açık enflasyon hedeflemesi stratejisi, ele alınan koşul çerçevesinde, başarılıdır. Ancak, döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisi dikkate alınmalıdır.

Anahtar Sözcükler: Açık enflasyon hedeflemesi, para politikası kuralı, merkez bankası, para arzı, faiz oranı, döviz kuru, zaman serisi analizi.

Abstract

An Econometric Assessing on the Success of Explicit Inflation Targeting Strategy Applied in Turkey

The purpose of this paper is to evaluate the success of explicit inflation targeting strategy applied in Turkey through in accordance with the condition framework as “there must be a stable and predictable relationship between money policy instruments and inflation”. For this purpose, for the period of 2006: 5-2011: 4, the effects of the short term real interest rate, the real monetary

* Doç.Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisat Bölümü, ERZURUM, sevda1@atauni.edu.tr

** Arş.Gör., Bingöl Üniversitesi, İktisat Bölümü, BİNGÖL, fth_kaplan@yahoo.com

base and the real effective exchange rate index on inflation are econometrically analyzed by using employing multivariate co-integration analysis, error correction-augmented Granger causality tests and vector error correction model. Granger causality tests indicate that there is bi-directional causality between inflation with interest rate and real effective exchange rate index. According to the results of co-integration and error correction models, inflation rate is effected negatively by interest rate and though small exchange rate in the short and long run. According to the results of the analysis, the explicit inflation targeting strategy applied in Turkey is successful within the condition under consideration. However, the effect of exchange rate on inflation should be taken into account.

Keywords: Explicit inflation targeting, money policy rule, central bank, money supply, interest rate, exchange rate, time series analysis.

GİRİŞ

Fiyat istikrarının sağlanmasına yönelik para politikası stratejileri iktisat literatürünün en önemli konularından biridir. Fiyatlar genel seviyesindeki artış olarak tanımlanan enflasyonun, küreselleşme süreci ve parasalci iktisatçıların da etkisiyle, 1970’li yıllardan itibaren ekonomik istikrarsızlığın en temel sebebi olduğu görüşü, hem akademisyenler hem de politika yapımcılar arasında genel kabul görmüştür. 1980’li yılların ortalarından itibaren fiyat istikrarının sağlanmasında para politikasının etkin olduğu görüşü benimsenmiş ve fiyat istikrarı, Merkez Bankaları (MB)’nın amaç fonksiyonlarında en temel değişken olmaya başlamıştır. Ancak, fiyat istikrarına ulaşma konusunda MB’nin uyguladıkları bazı politikalar (parasal hedefleme, döviz kuru hedeflemesi, GSYİH hedeflemesi vb.), enflasyon sorununun çözümü konusunda beklenen başarıyı sağlayamamıştır.

1990’lı yıllardan itibaren enflasyon sorunu olan ülkelerde fiyat istikrarını sağlamak için yeni bir para politikası stratejisi olan Enflasyon Hedeflemesi (EH) stratejisi benimsenmiştir. EH’de, merkez bankasının nihai hedefi fiyat istikrarını sağlamak, gelecek dönem için enflasyon hedefi koyup, bu hedefe uygun iktisadi politikalar uygulamaktır. Bu kapsamda EH stratejisinde gerçekleşen enflasyon ile hedef enflasyon arasındaki fark merkez bankasının para politikasındaki başarısını göstermektedir (Bernanke, Mishkin, 1997: 99).

EH stratejisinde başarıya ulaşabilmesi için, MB’nin bağımsızlığı, para politikası uygulamaları çerçevesinde kamuoyu ve piyasalarla iletişimde şeffaflığın esas alınması ve MB’nin hedeflerine ulaşması bağlamında da hesap verebilirliğin sağlanması ve para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişkinin olması şeklinde üç temel koşulun yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu koşullardan üçüncüsü, MB’nin enflasyonu

etkileyen temel para politikası araçlarını kontrol edilebilmeleri yani MB politikalarının enflasyonu etkileyebilme derecesini göstermesi açısından son derece önemlidir ve ilk iki koşulun aksine ekonometrik analizlerin yapılmasını gerektirmektedir (Christoffersen, *vd.*, 2001: 155-156).

EH stratejisinin başarısı için gerekli olan “Para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalı” şeklindeki koşul için, EH uygulayan ülke örnekleri ve teorik gelişmeler doğrultusunda enflasyon ile para arzı, döviz kuru ve faiz oranı arasındaki ilişkinin aşağıdaki gibi olması gerektiği ifade edilebilir;

- 1970 ve 1980’li yıllardan itibaren paranın dolaşım hızındaki istikrarın bozulması, para talebi tahmininin zorlukları ve parasal göstergelerle enflasyon arasında istikrarlı bir ilişkinin olmaması, para arzının MB tarafından kontrol edilemeyeceğini (para arzının içsel olduğunu) ileri süren Post Keynesyen iktisatçıların görüşlerinin geçerlilik kazanması gibi nedenlerle MB’nin enflasyonu kontrol etmede parasal büyüklükleri kullanması güçtür (Tokucu, 2008; Yiğit, 2009).

- EH stratejisi ile fiyat istikrarının sağlanabilmesi için döviz kuruna müdahale edilmemeli ve döviz kurundan enflasyona geçiş oranı oldukça düşük olmalıdır (Döviz kurunun para politikası açısından taşıyacağı bilgi, enflasyon verileri içinde yer almalıdır). Çünkü, EH’de enflasyon hedefi ile döviz kuru hedefini eş anlamlı olarak gerçekleştirmek zordur ve döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişki, MB’nin faiz değişikliklerine enflasyonun tepkisini düşürmektedir (Edwards, 2006; Ju Rhee, Lee, 2005; Taylor, 2001).

- Döviz piyasasına yapılan müdahalelerdeki azalma ile birlikte, enflasyonu en fazla etkileyen para politikası aracı faizdir ve kısa dönem faiz oranları, kamuoyu tarafından yakından takip edilebilmeleri ve kolay anlaşılabilir olmaları nedeniyle diğer para politikası araçlarına göre daha şeffaf bir para politikası aracıdır (Önder, 2005: 45; Tutar, 2005: 13).

Bu kapsamda, EH’de faiz dışında bir para politikası aracının kullanılmamasının uygun olacağını ileri süren temel Taylor tipi para politikası kuralı, sermaye hareketlerinin serbest olduğu ortamlarda, enflasyonu doğrudan etkilemeler bile para arzı, döviz kurları ve faiz oranlarının, birarada MB tarafından sabitlenemeyeceğini ileri süren imkansız üçleme hipotezi, para arzının içselleşmesi ve esnek döviz kuru uygulamaları vb. nedeniyle EH stratejisinde başarı sağlanabilmesi için, “para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalı” şeklindeki koşulun sağlanması gerekmektedir. Bu koşul çerçevesinde, bir yandan enflasyon ile döviz kuru ve para arzı arasındaki ilişkinin zayıflatılması, diğer yandan ise faiz

ile güçlendirilmesi gereklilik arz etmektedir (Aliyu, Englama, 2009; Alvarez, *vd.*, 2001; Örnek, 2004; Taylor, 1998).

Ulusal literatürde, açık EH dönemine ait verileri ve modern zaman serisi analizlerini kullanarak temel para politikası araçlarının enflasyon üzerindeki etkilerini araştıran çalışma sayısının yok denecek kadar az olduğu gözlenmektedir. Bu kapsamda, açık EH stratejisinin Türkiye ekonomisindeki başarısını yukarıda belirtilen koşul çerçevesinde değerlendirmeyi amaçlayan bu çalışmanın, ele alınan verilerin zaman dönemi ve kullanılan ekonometrik yöntem açısından literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Diğer taraftan bu çalışmada elde edilen bulguların, ekonomik istikrarın sağlanması amacı doğrultusunda politika yapıcıların zamanında ve etkin kararlar alabilmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Temel para politikası araçlarının enflasyon üzerindeki etkisinin açık EH stratejisinin başarısındaki öneminden hareketle yapılan bu çalışmanın temel amacı, Türkiye’de EH’nin başarısını “para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalı” şeklindeki koşul çerçevesinde zaman serisi analizlerini kullanarak ekonometrik açıdan değerlendirmek ve politika yapıcılara politika önerileri sunmaktır. Bu amaç doğrultusunda, çalışmada öncelikle konuyla ilgili literatürde yer alan çalışmalara değinilmekte ve daha sonra araştırmada kullanılan veriler ve yöntem tanıtılmaktadır. Son kısımda ise uygulama sonucu ulaşılan bulgular verilmekte ve çalışma genel bir değerlendirmenin yapıldığı sonuç bölümüyle sona ermektedir.

1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

İktisatçılar, enflasyonun düşürülmesi ve uzun dönemde fiyat istikrarının sağlanmasındaki kritik öneminden dolayı para politikası stratejilerine yönelik tahminlere büyük önem vermektedirler. 1990’lı yıllardan itibaren birçok ülkenin EH’ye geçmesi ile birlikte uygulanan para politikalarının kredibilitésinin önem kazanması, para politikası stratejileri ile ilgili ekonometrik çalışmaların artmasına yol açmıştır. Ancak EH nispeten yeni bir para politikası uygulaması olduğu ve bu nedenle gözlem sayısı sınırlı kaldığı için, konu ile ilgili yapılmış çok fazla uygulamalı çalışma bulunmamaktadır. Sınırlı sayıda olan mevcut çalışmaların, genellikle GÜ’ler üzerine yapıldığı görülmektedir. Söz konusu çalışmaların sonuçlarının birbirleriyle tam uyumlu olmadığını ve bu değişik sonuçların; veri ölçümleri, incelenen dönem ve örnek grubu farklılıklarından kaynaklandığını söylemek mümkündür.

“Para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalı” şeklindeki koşul çerçevesinde, para arzı, faiz ve döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisini ölçen önemli çalışmalardan biri Taylor’a aittir (Taylor, 1993: 195-214). Araştırmacı, 1987-1992 dönemine ait üç aylık verilerle ABD üzerine yaptığı çalışmada enflasyon üzerinde döviz kurunun etkisinin çok düşük olduğunu, para arzının etkisinin ise çok uzun dönemde ortaya çıktığını tespit etmiştir. Çalışmada enflasyonu etkileyen temel para politikası aracının faiz oranı olduğu yani, EH’nin başarılı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde Manning ve Andrianacos (1993), Batini ve Nelson (2001), Hu (2006), Nogueira ve Leon-Ledesma (2009) ve Cavoli (2010) tarafından yapılan çalışmalarda enflasyonu etkileyen para politikası araçları üzerine tahminler yapılmıştır. Bu çalışmaların sonuçlarına göre, EH stratejisinin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için esnek döviz kuru sistemi altında enflasyon tahminini enflasyon hedefine eşitlemek üzere kullanılan faiz oranı, özellikle gelişmiş piyasa ekonomilerinde önceki dönemdeki değerine bağımlılığının yüksek olması nedeniyle faiz düzleştirilmesi yoluyla öngörülebilirliği yüksek ve özel kesim enflasyon beklentilerini yönlendirme gücüne sahiptir. Çalışmalarda genel olarak finansal serbestleşme ve finansal yenilikler nedeniyle parasal büyüklüklerin, piyasa düzeyi dikkate alınmadan ve reel kurlarda daha şiddetli dalgalanmalara-ekonomik istikrarsızlıklara yol açan döviz kuru ayarlamalarının para politikası aracı olma özelliklerini yitirdikleri belirtilmiştir.

Diğer taraftan King ve Wolman, 1915-1992 dönemine ait verilerle ABD üzerine yapmış oldukları çalışmada, döviz kurunun enflasyonu etkilemediğini ancak, faiz oranı ve para arzının etkilediklerini tespit etmişlerdir (King, Wolman, 1996). Benzer şekilde Kim (1998), Tan ve Baharumshah (1999) ve Berger ve Osterho (2011) tarafından yapılan çalışmalarda, para arzının tam olarak içselleşmediği ve enflasyon üzerinde hala etkili olduğu, para arzına sınırlar koyarak enflasyon beklentilerinin kırılabildiği, para talebinin belirli bir hata payı ile tahmin edilebileceği ve merkez bankalarının hedefledikleri enflasyonla tutarlı para arzı yaratmaları gerektiği ileri sürülmüştür. Aksi durumda para otoritelerinin EH’de başarı sağlama ihtimallerinin düşük olacağı ifade edilmiştir. Bu çalışmaların sonuçlarına göre EH’de enflasyonu etkileyen para arzı, kurala dayalı olarak değil ekonominin koşullarına uygun bir şekilde faiz oranı-para arzına dayalı bir para politikası çerçevesinde kullanılmalıdır. Öte yandan Deme ve Fayissa (1995), Taylor (1998), Clarida, Gali ve Gertler (1998), Mishkin ve Savastano (2000), McCallum (2000), Gottschalk ve Moore (2001), Woglom (2003), Cerisola ve Gelos (2009), Aliyu ve Englama (2009) ve Perera (2010) tarafından yapılan çalışmalarda ise, sadece faiz oranına dayalı para politikasının kapalı ekonomilerde geçerli olduğu, özellikle küçük ve dışa açık ekonomilerde dışa bağımlılık, dalgalanma korkusu, para ikamesi, kısmi geçiş etkisi vb. gibi nedenlerle döviz kuru etkisinin de dikkate alınması gerektiği

belirtilmiştir. Söz konusu çalışmalarda, kurala dayalı para politikası çerçevesinde optimal para politikası aracının faiz oranı ve döviz kuruna dayalı parasal durum endeksi olabileceğine işaret edilmiştir.

Bununla birlikte Alvarez ve Atkeson (1997), Kalra (1999), Orphanides ve Wieland (2000), El-Sakka ve Ghali (2005) ve Poon ve Tong (2009) tarafından yapılan çalışmalarda, sadece faiz oranı para politikası aracını içeren EH'nin ekonomik istikrar için yeterli olmadığı, faiz oranı-para arzı ve döviz kurunu içeren ve fiyat-üretim-finansal istikrarı hedefleyen yeni bir kural benzeri para politikası stratejisinin oluşturulması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

EH'nin başarılı bir şekilde uygulanabilirliği kapsamında enflasyonu etkileyen para politikası araçlarının tahminine yönelik olarak Türkiye üzerine yapılan az sayıdaki çalışmayı, elde edilen sonuçları itibariyle şu şekilde özetlemek mümkündür:

Yılmazkuday (2007) 2001-2005 yıllarına ait aylık verilerle Türkiye üzerine yaptığı çalışmada, esnek döviz kuru sistemi altında EH'nin başarılı bir şekilde uygulanabileceği ve fiyat istikrarı için faiz oranı para politikası aracının kullanılmasının etkili olabileceği yönünde sonuçlar elde etmiştir. Diğer taraftan Pongsparn (2002), Altinkemer (2004), Saatçioğlu ve Korap (2006), Gürbüz (2008) ve Kaytancı (2009) tarafından yapılan çalışmalarda ise, faiz ve döviz kurunun enflasyon üzerinde etkili olduğu ve EH'nin başarılı olabilmesi için döviz kurunun etkisinin de dikkate alınması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Öte yandan Koray (1993) 1981-1989 dönemine ait aylık, Alper (2003) 1987-2002 dönemine ait aylık, Diboğlu ve Kibritçioğlu (2004) 1980-2002 dönemine ait üç aylık, Örnek (2004) 1989-2002 dönemine ait üç aylık, Karagöz ve Ergün (2010) 1987-2007 dönemine ait üç aylık veriler kullanarak Türkiye üzerine yaptıkları çalışmalarda; para arzı, faiz ve döviz kurunun enflasyon üzerinde etkili olduğu yönünde bulgular elde etmişlerdir. Bu çalışmaların sonuçlarına göre, faiz-enflasyon ilişkisi EH için olumludur, ancak enflasyon, döviz kuru ve para arzı ilişkisi EH'nin başarılı bir şekilde uygulanmasını güçleştirebilecektir. Ayrıca Yapraklı (2007) tarafından 2001-2007 dönemine ait aylık veriler kullanılarak yapılan çalışmada, Türkiye'de enflasyonu etkileyen para politikası araçlarının faiz ve para arzı olduğu yönünde bulgular elde edilmiştir.

**Tablo 1: Enflasyonu Etkileyen Temel Para Politikası Araçlarına İlişkin
Literatür: Temel Çalışmalar**

Yazar(lar)/ Çalışma Yılı	Ülke(ler)/ Zaman Dönemi	Yöntem	Sonuç
Taylor (1993)	ABD/1987Q1:1992Q4	Regresyon	FO etkilemektedir, EH başarılı.
Manning- Andrianacos (1993)	ABD/1973:3-1993:12	Eş-bütünleşme, VAR	FO etkilemektedir, EH başarılı.
Deme-Fayissa (1995)	Mısır, Tunus, Fas/ 1964-1990	Nedensellik	FO ve DK etkilemektedir.
King-Wolman (1996)	ABD/1915-1992	VAR	FO ve MS etkilemektedir.
Alvarez-Atkeson (1997)	G7/1973:1-1994:12	Regresyon (GRW Model)	FO, MS ve DK etkilemektedir.
Kim (1998)	ABD/1973-1995	Eş bütünleşme	FO ve MS etkilemektedir.
Clarida-Gali-Gertler (1998)	E3-G3/1979:4-1993:12	Regresyon	FO ve DK etkilemektedir.
Tan-Baharumshah (1999)	Malezya/1975:1-1995:12	Eş-bütünleşme, VECM	FO ve MS etkilemektedir.
Kalra (1999)	Arnavutluk/ 1993:1-1997:12	Eş-bütünleşme	FO, MS ve DK etkilemektedir.
Mishkin-Savastano (2001)	L. Amerika Ülkeleri/ 1990:12-1999:12	Regresyon	FO ve DK etkilemektedir.
McCalum (2000)	ABD, UK, Japonya/ 1962/72-1998	Regresyon	FO ve DK etkilemektedir.
Orphanides-Wieland (2000)	ABD/1960-1998; Euro Alanı Ülkeleri/1976-1998	Panel Veri Analizi	FO, MS ve DK etkilemektedir.
Batini- Nelson (2001)	UK/1981Q1:1998Q1	VAR	FO etkilemektedir.
Gottschalk-Moore (2001)	Polonya/1992:1-1998:8	VAR	FO ve DK etkilemektedir.
Woglom (2003)	G. Afrika/1990Q1:2002Q4	VAR	FO ve DK etkilemektedir.
El-Sakka-Ghali (2005)	Mısır/1969-2000	Eş bütünleşme	FO, MS ve DK etkilemektedir.
Hu (2006)	66 Ülke/1980-2000	Panel Veri Analizi	FO etkilemektedir, EH başarılı.
Poon-Tang (2009)	Malezya/1976:1-2007:12	Eş bütünleşme	FO, MS ve DK etkilemektedir.
Nogueira-Leon Ledesman (2009)	Brezilya/1995:1-2007:12	EKK, VAR	FO etkilemektedir, EH başarılı.
Aliyu-Englama (2009)	Nijerya/1986Q1-2006Q4	VAR	FO ve DK etkilemektedir.
Cerisola-Gelos (2009)	Brezilya/2000:1-2006:7	EKK, GMM	FO ve DK etkilemektedir.
Perera (2010)	Sri Lanka/2003:2-2008:2	VAR, Nedensellik	FO ve DK etkilemektedir.
Cavoli (2010)	4 G.Doğu Asya Ülkesi/ 1999:1-2008:11	VAR	FO etkilemektedir, EH başarılı.
Berger-Osterho (2011)	Euro Alanı Ülkeleri/ 1970Q3-2006Q4	VAR, Nedensellik	FO ve MS etkilemektedir.
Koray (1993)	Türkiye/1981:3-1989:12	VAR	FO, MS ve DK etkilemektedir.
Pongsaparn (2002)	Türkiye/1989Q2-2002Q1	VAR, VECM, Eş- bütünleşme	FO ve DK etkilemektedir.
Alper (2003)	Türkiye/1987:1-2002:12	VAR, ECM, ARIMA	FO, MS ve DK etkilemektedir.
Altinkemer (2004)	Türkiye/1992:6-2003:9	Eş-bütünleşme, VECM	FO ve DK etkilemektedir.
Örnek (2004)	Türkiye/1989Q1-2002Q4	Eş-bütünleşme, Nedensellik	FO, MS ve DK etkilemektedir.
Diboğlu-Kıbrıçoğlu (2004)	Türkiye/1980Q1-2002Q3	VAR	FO, MS ve DK etkilemektedir.
Saatçioğlu-Korap (2006)	Türkiye/1988:1-2004:12	VAR	FO ve DK etkilemektedir.
Yılmazkuday (2007)	Türkiye/2001:8-2005:1	GMM	FO etkilemektedir, EH başarılı.
Yapraklı (2007)	Türkiye/2001:3-2007:3	VAR	FO ve MS etkilemektedir.
Gürbüz (2008)	Türkiye/1987Q1-2008Q1	VAR	FO ve DK etkilemektedir.
Kaytancı (2009)	Türkiye/2002:1-2007:12	VECM	FO ve DK etkilemektedir.
Karagöz- Ergün (2010)	Türkiye/1987Q1-2007Q4	ARDL	FO, MS ve DK etkilemektedir.

Not: Tabloda faiz oranı için FO, döviz kuru için DK ve para arzı için MS kısaltmaları kullanılmıştır.

Özetlenecek olursa, EH stratejisinin başarısını, “Para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalı” şeklindeki koşul çerçevesinde inceleyen uygulamalı çalışmalarda, başlangıçta faiz oranının enflasyona verdiği tepkilerin araştırıldığı, sonraları özellikle GOÜ’ler için faizin yanı sıra para arzı ve döviz kurunun etkilerinin irdelendiği ve kurala dayalı para politikasının sorgulandığı ifade edilebilir. Özellikle zaman serisi analizlerindeki son gelişmeler, enflasyon üzerinde etkili olan para politikası araçlarının daha ayrıntılı olarak incelenmesine olanak tanımıştır. Söz konusu çalışmaların tamamı dikkate alındığında, EH’nin başarısı için sadece faizin kullanılması gerektiği yönündeki teorik ve ülke örneklerine dayalı görüşün aksine, uygulamalı çalışmalarda net bir görüş birliğinin sağlanamadığı söylenebilir. Ancak genel olarak, EH’nin başarısı için özellikle GOÜ’lerde sadece faiz oranının kullanılmasının makroekonomik istikrar açısından yeterli olmadığı ifade edilebilir.

1993-2011 yılları arasında muhtelif yıllarda yapılan temel uygulamalı çalışmalara ilişkin literatür özeti Tablo 1’de sunulmuştur.

2. EKONOMETRİK ANALİZ

Türkiye’de 2001 finansal krizinden sonra Şubat 2001’de esnek döviz kuru sistemine geçilmiş ve 2001 Ağustos ayından itibaren IMF destekli olarak uygulanan dezenflasyon programı çerçevesinde, Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE)’ne dayalı yıl sonu enflasyon hedefleri ilan edilmeye başlanmıştır. Bu tarihten itibaren para kuralında önerilen esnek kur ve enflasyon hedefi tahminleriyle örtük EH’ye geçilmiş ve MB, hedef aldığı tek değişken olan enflasyon hedeflerine ulaşmak için temel politika araçları olarak parasal tabanı ve kısa vadeli faizleri kullanmaya başlamıştır (Ersel, Özatay, 2008). 2001-2006 döneminde uygulanan kapalı EH stratejisi ile Türkiye’de kronik yüksek enflasyonun düşmesi sağlanmıştır.

Türkiye’de uygulanan örtük EH’nin başarılı olması nedeniyle, Mayıs 2006’da açık EH stratejisi uygulanmaya başlamıştır. Bu dönemde Türkiye’de yaşanan mali serbestleşmenin, para arzını içselleştirdiği düşüncesiyle parasal taban şeklindeki para politikası aracının kullanılması sona ermiş ve temel politika aracı olarak sadece kısa vadeli faizler kullanılmaya başlanmıştır. Böylece Türkiye’de uygulanan açık EH stratejisinin başarısı açısından önemli olan temel para politikası araçlarının belirlenmesi ve değerlendirilmesi olanağı elde edilmiştir.

Bu çalışmada, Türkiye’de uygulanan açık EH stratejisinin başarısı için gerekli olan, “para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalıdır” şeklindeki koşul ekonometrik olarak

incelenmektedir. Bu çerçevede, Türkiye’de uygulanan açık EH stratejisinin fiyat istikrarını sağlamada etkili olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmaktadır.

2.1. Kapsam ve Veri Seti

Bu çalışmada Türkiye’de uygulanan EH’nin başarısını “para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalıdır” şeklindeki koşul çerçevesinde analiz etmek için, 2006:5-2011:4 dönemine ait aylık zaman serileri kullanılmıştır. Çalışmada ele alınan dönemin başlangıç yılı EH’nin resmi olarak para politikası stratejisi olarak ilan edildiği 2006 yılı ve sonrasındır. Örtük EH stratejisinin uygulandığı 2001:8-2006:4 döneminin bu çalışmada ele alınmamasında, açık EH’ye geçiş için gerekli olan önkoşulların büyük ölçüde sağlanamaması nedeniyle, örtük EH’nin bir ara strateji olarak benimsenmesi etkili olmuştur. Ayrıca örtük EH döneminde, enflasyon hedefleri sadece bir gösterge olarak ele alınmış, MB bu hedeflerin tutturulması adına bir taahhütte bulunmamış, hedeflerin tutturulamaması durumunda hesap verme yükümlülüğü altına girmemiş ve faiz dışında para tabanının enflasyonu etkilemesi normal bir durum olarak kabul edilmiştir (TCMB, 2005).

Uygulamanın verileri; enflasyon göstergesi olarak Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE)’nin logaritması (E), kısa dönem reel faiz oranı (F), reel para tabanı (PT) ve reel efektif kur endeksi (DK) değişkenlerine ait zaman serisi verilerinden oluşmaktadır.

Çalışmada fiyatların temsilcisi olarak, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) TÜFE değerleri alınmıştır. Ele alınan dönem içinde serinin baz yıllarında değişiklikler yapılmıştır. Farklı bazlar 2003=100 olarak düzenlenmiş ve enflasyon temsilcisi olarak, TÜFE’nin logaritmik değerleri alınmıştır.

Faiz oranı için, bankalararası piyasada gerçekleşen gecelik borç alma faiz oranları kullanılmıştır. Aylık reel faiz oranları, gecelik borç alma faiz oranlarının aylık ortalamaları alındıktan sonra, reel faiz = $[(1 + \text{faiz oranı}) / (1 + \text{enflasyon oranı}) - 1] \times 100$ formülü yardımıyla hesaplanmıştır. Söz konusu formülde kullanılan enflasyon oranı, TÜFE’den hareketle $[(\text{TÜFE Endeksi} - \text{TÜFE Endeksi}_{-1}) / (\text{TÜFE Endeksi}_{-1}) \times 100]$ formülü yardımı ile hesaplanmıştır.

Para tabanı değişkenine ait veriler; PT = Emisyon + TL Zorunlu Karşılıklar + Serbest Mevduat olarak alınmış ve bin TL cinsinden ifade edilen para tabanı rakamları, ilgili yıla ait 2003=100 bazlı TÜFE’ye bölünerek reelleştirilmiştir. Tahminlerde M1, M2 ve M2Y değişkenleri de kullanılmış, ancak istatistiki açıdan daha anlamlı sonuçlar verdiği için para arzı ölçütü olarak para tabanı esas alınmıştır.

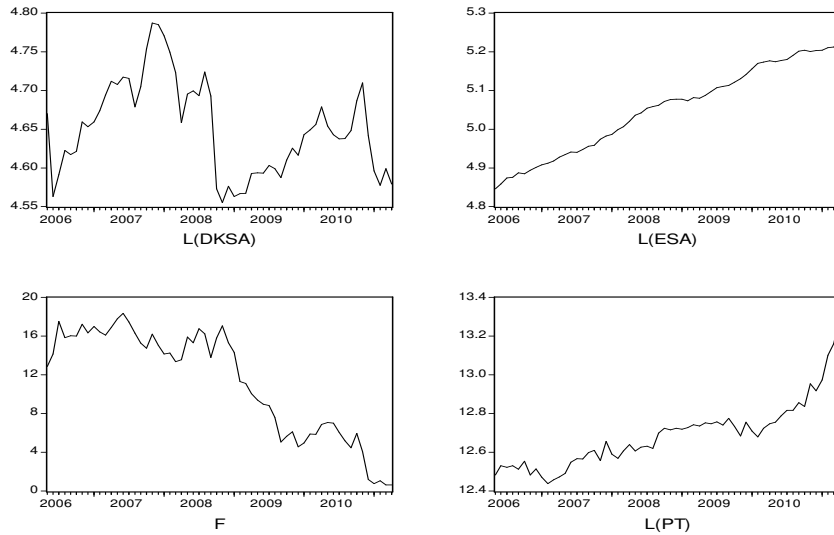
Döviz kuru için 2003=100 bazlı reel efektif kur endeksi kullanılmıştır. Reel efektif kur endeksi, IMF tanımına göre 19 ülkeye (Belçika, Almanya, İspanya, Fransa, İsviçre, Hollanda, İtalya, İngiltere, ABD, Japonya, İsveç, Avusturya, Kanada, Kore, Tayvan, İran, Brezilya, Çin, Yunanistan) göre hesaplanmıştır. Endekste artış, TL'nin reel değer kazancını ifade etmektedir. Endeksin hesaplanmasında, yurtiçi ve yurtdışı fiyat endeksi olarak tüketici fiyatları kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan TÜFE ve reel efektif döviz kuru endeksi verilerinde mevsimsellik gözlemlendiği için, söz konusu verilerin aylık değerleri toplulaştırma yapılmadan önce hareketli ortalamalar yöntemi kullanılarak mevsimsellikten arındırılmıştır. Söz konusu verilerdeki mevsimsel bileşenlerin sabit mevsimsel değişimler içeren bir hale gelmesi ve mevsimsellikten arındırılması için 7 dönem hareketli ortalamalar kullanılmıştır. Verilerin derlenmesinde, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Türkiye İstatistik Kurumu ve Devlet Plânlama Teşkilatı istatistiklerinden yararlanılmıştır.

Ekonometrik sonuçların ekonomi bilimi doğrultusunda yorumlanmasında kolaylık sağlamak ve verilerin varyansını stabilize etmek için yüzde olarak ifade edilen faiz oranı dışındaki tüm değişkenlerin logaritmaları alınmıştır.

Çalışmadaki model tahminlerinde kullanılan değişkenlerin zamana bağlı değişimleri Şekil 1'de verilmiştir.

Şekil 1: Döviz Kuru, Fiyat (Log) Düzeyi, Faiz Oranı ve Para Tabanının Zamana Bağlı Değişimleri



2.2. Yöntem

Bu çalışmada, açık EH stratejisinin başarısı “Para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalı” şeklindeki koşul çerçevesinde ele alınmaktadır. MB’nin enflasyonu etkileyen temel para politikası araçlarını kontrol edilebilme gücünü ve/veya başarısını gösteren bu koşulun geçerliliğini test etme amacı doğrultusunda, Türkiye için para arzı, faiz ve döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Söz konusu etkilerin tahmininde Poon ve Tong’un çalışmasında kullandığına benzer ekonometrik modelden yararlanılmıştır (Poon, Tong, 2009). Söz konusu modelden yararlanılmasında, araştırmacıların GOÜ’ler üzerine yaptıkları çalışmalarda benzer değişkenleri ele almaları etkili olmuştur. Bu kapsamda EH uygulayan ve dışa açık bir ekonomi olan Türkiye’de temel para politikası araçlarının enflasyon üzerindeki etkisi üç açıklayıcı değişkenli enflasyon denklemi ile tahmin edilmektedir. Söz konusu eşitlik aşağıdaki gibidir:

$$LE_t = \beta_0 + \beta_1 F_t + \beta_2 LPT_t + \beta_3 LDK_t + e_t \quad (1)$$

Burada E, enflasyon göstergesi olarak TÜFE’yi; F, kısa dönem reel faiz oranını; PT, reel para tabanını; DK, reel efektif döviz kurunu; e, hata terimini; t zamanı ve L, logaritmayı temsil etmektedir. Uzun dönemli enflasyon oranını istikrara kavuşturmada EH’yi kullanmak için, enflasyon üzerinde kısa dönem faiz oranının etkisinin negatif olması, para tabanı ve döviz kurunun ise etkisinin olmaması beklenmektedir.

Zaman serisi analizlerinde verilerin durağan olması gerekmektedir. Durağan olmayan verilerle tahmin edilen bir model, genellikle sahte regresyona neden olmaktadır. Regresyonun gerçek bir ilişkiyi yansıtmayı yansıtmadığı, zaman serilerinin durağan olmasıyla yakından ilişkilidir (Gujarati, 1999: 713-726). Bu nedenle çalışmada öncelikle ele alınan değişkenler kullanılarak ilgili veriler “durağanlık” sınamasına tabi tutulmuştur. Bu amaçla kullanılan değişkenlerin durağan olup olmadıkları ve durağan iseler hangi seviyede durağan oldukları Phillips-Perron (PP) tarafından geliştirilen birim kök testi ile sınanmıştır.

Çalışmada daha sonra değişkenler arasında eş-bütünleşme olup olmadığı Johansen eş-bütünleşme testiyle araştırılmıştır (Johansen, Juselius, 1990: 169-210). Eş-bütünleşme yöntemi değişkenin aldığı değerlerden oluşan durağan olmayan serilerin doğrusal kombinasyonlarının uzun dönemde durağan olmasına, dolayısıyla değişkenlerin birbirleriyle eş-bütünleşmesine, zaman serileri arasındaki uzun dönem ilişkisinin modellenmesine ve tahmin edilmesine yöneliktir. Değişkenler arasında eş-bütünleşmenin bulunması gerçek bir uzun dönemli ilişki anlamına gelmektedir.

Ayrıca uzun dönemli ilişki yorumunda, eş-bütünleşik vektörün bağımlı değişken olacak şekilde normalize edilmesinin doğruluğunu saptamak amacıyla zayıf dışsallık (weak exogeneity) testi yapılmıştır. Bu test, $\pi = \alpha\beta'$ uzun dönem tepki matrisinde, her bir değişken için α değerinin sifıra eşit olmasının olabilirlik oranı yöntemi ile test edilebileceğini ve i 'nci değişken için $\alpha_i = 0$ reddedilemediğinde bu değişkenin β içerisindeki uzun dönem parametreleri için dışsal olacağını göstermiştir (Johansen, 1995: 119). Fiyat (log) düzeyi'nin zayıf dışsal olduğu varsayımı altında, zayıf dışsallık ile ilgili “değişken zayıf dışsaldır” şeklindeki H_0 hipotezi, kısıt vektörü $H'=[1 \ 0 \ 0 \ 0]$ ile test edilmiştir. Bu kısıt, ilgili diğer değişkenlerin zayıf dışsallığının testi için de ayrı ayrı oluşturulmuştur. Zayıf dışsallık istatistiği, bir log olabilirlik test istatistiği olup, asimtotik olarak $r(n-m)$ serbestlik dereceli χ^2 dağılımına sahiptir. Burada $n-m$, b üzerindeki sınır sayısını; $m \times n$, kısıt vektörün boyutlarını; r , eş-bütünleşen vektör sayısını göstermektedir.

Seriler arasında uzun dönemli ilişkinin tespit edilmesi nedeniyle, çalışmada değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi ve ilişkinin yönü, “Granger Nedensellik Testi” yardımıyla araştırılmıştır (Granger, 1969). Nedensellik testi iki değişken arasında bir sebep-sonuç ilişkisinin olup olmadığını, eğer varsa ilişkinin yönünü test etmek amacıyla kullanılmaktadır. 1980'lerin sonunda ortaya çıkan eş-bütünleşme literatürü, nedensellik testi ile ilgili teorik çalışmaların yeniden gözden geçirilmesine katkıda bulunmuştur. Bu kapsamda eş-bütünleşme analizi ve hata düzeltme modeli şeklindeki ekonometrik gelişmeler nedensellik testine yönelik son çalışmalarda yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Buna göre ele alınan değişkenlerin durağan ve eş-bütünleşik olması durumunda, nedensellik testleri vektör hata düzeltme modeline (VECM) göre oluşturulabilmektedir. Çalışmada söz konusu test, (1) nolu eşitlikten hareketle oluşturulan aşağıdaki hata düzeltme-geliştirilmiş Granger nedensellik modelleri kullanılarak yapılmıştır:

$$\Delta LE_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^n \beta_{1i} \Delta LE_{t-i} + \sum_{i=0}^n \gamma_{1i} \Delta F_{t-i} + \sum_{i=0}^n \delta_{1i} \Delta LPT_{t-i} + \sum_{i=0}^n \sigma_{1i} \Delta LDK_{t-i} + \varepsilon_{1i} EC_{t,t-1} + u_t \quad (2)$$

$$\Delta F_t = \alpha_2 + \sum_{i=1}^n \beta_{2i} \Delta F_{t-i} + \sum_{i=0}^n \gamma_{2i} \Delta LE_{t-i} + \sum_{i=0}^n \delta_{2i} \Delta LPT_{t-i} + \sum_{i=0}^n \sigma_{2i} \Delta LDK_{t-i} + \varepsilon_{2i} EC_{t,t-1} + u_t \quad (3)$$

$$\Delta LPT_t = \alpha_3 + \sum_{i=1}^n \beta_{3i} \Delta LPT_{t-i} + \sum_{i=0}^n \gamma_{3i} \Delta LE_{t-i} + \sum_{i=0}^n \delta_{3i} \Delta F_{t-i} + \sum_{i=0}^n \sigma_{3i} \Delta LDK_{t-i} + \varepsilon_{3i} EC_{t,t-1} + u_t \quad (4)$$

$$\Delta LDK_t = \alpha_4 + \sum_{i=1}^n \beta_{4i} \Delta LDK_{t-i} + \sum_{i=0}^n \gamma_{4i} \Delta LE_{t-i} + \sum_{i=0}^n \delta_{4i} \Delta F_{t-i} + \sum_{i=0}^n \sigma_{4i} \Delta LDK_{t-i} + \varepsilon_{4i} EC_{t,t-1} + u_t \quad (5)$$

Yukarıdaki denklemlerde Δ , her bir değişkenin birinci dereceden farkını; n , gecikme sayısını; t , zamanı; EC_{t-1} , eş-bütünleşme denkleminde elde edilen hata düzeltme teriminin ($EC_t = LE_t - \alpha_0 - \alpha_1 F_t - \alpha_2 LPT_t - \alpha_3 LDK_t$) bir dönem gecikmeli değerini ve u_t otokorelasyonlu olmayan hata terimini göstermektedir.

Modelin anlamlı sonuçlar verebilmesi için, denklemin sağ tarafında yer alan bağımsız değişken katsayılarının ve EC_{t-1} şeklindeki gecikmeli hata terimine ait katsayının biri ya da ikisinin birden istatistiki açıdan anlamlı olması gerekmektedir. Katsayılar istatistiki açıdan anlamlı ise “bağımlı değişken veri iken, bağımsız değişken bağımlı değişkenin Granger nedeni değildir” şeklindeki boş hipotez reddedilmektedir. Bu hipotez, hata düzeltme terimleri için t-testi, açıklayıcı değişkenlerin gecikmeli değerleri için ise F-testi kullanılarak test edilmektedir. VECM’de gecikmeli hata terimine ait katsayının istatistiki olarak sıfırdan farklı olması gerekmektedir. Eğer hız ayarlama parametresi sıfır ise, uzun dönem denge ilişkisi ortaya çıkmamakta ve model, hata düzeltme niteliği taşımamaktadır (Charemza, Deadman, 1993: 51-55).

Öte yandan enflasyon oranı ile faiz oranı, para tabanı ve döviz kuru değişkenleri arasındaki kısa dönemli dinamikleri değerlendirmek amacıyla hata düzeltme modeli tahmin edilmiştir. Hata düzeltme modeline, ekonometrik bulguların daha sağlıklı hale getirilebilmesi için, 2008 dönemi için 1, diğer dönemler için 0 değeri atanarak elde edilen ve ekonomik kriz faktörünü ifade eden bir kukla değişken (D) dahil edilmiştir. Model seçim ölçütlerine göre belirlenen ‘iki’ gecikme derecesi için tahmin edilen VECM şu şekildedir:

$$\Delta LE_t = \alpha_0 + \alpha_1 L\Delta E_{t-1} + \alpha_2 \Delta F_t + \alpha_3 \Delta F_{t-1} + \alpha_4 \Delta F_{t-2} + \alpha_5 \Delta LPT_t + \alpha_6 \Delta LPT_{t-1} + \alpha_7 \Delta LPT_{t-2} + \alpha_8 \Delta LDK_t + \alpha_9 \Delta LDK_{t-1} + \alpha_{10} \Delta LDK_{t-2} + \alpha_{11} EC_{t-1} + \alpha_{12} D + u_t \quad (6)$$

Analizlerde ise Eviews 5.1 ekonometrik analiz paket programı kullanılmıştır.

2.3. Analiz Sonuçları

Çalışmada, açık EH stratejisinin başarısı “Para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalı” şeklindeki koşul çerçevesinde ele alınmakta ve bu amaç doğrultusunda, Türkiye için para arzı, faiz ve döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Enflasyonu etkileyen temel para politikası araçlarını tespit etmek için, PP birim kök testi uygulanarak model tahmininde yer alan verilerin zaman içinde durağan olup olmadıkları ve durağan iseler hangi seviyede durağan oldukları araştırılmıştır.

Tablo 2: PP Birim Kök Testinin Sonuçları

Değişken Adı	Seviye		I. Fark	
	Sabitli	Sabitli/ Trendli	Sabitli	Sabitli/Trendli
LE	-1.706(2)	-1.657(3)	-6.454(2) ^(a)	-6.560(1) ^(a)
F	--0.197(1)	-3.085(1)	-7.497(1) ^(a)	-7.766(3) ^(a)
LPT	-0.672(3)	-0.933(3)	-8.390(4) ^(a)	-8.962(4) ^(a)
LDK	-1.907(0)	-2.103(0)	-7.352(3) ^(a)	-7.493(4) ^(a)
a = %1	-3.546	-4.121	-3.548	-4.124
b = %5	-2.912	-3.488	-2.912	-3.489
c = %10	-2.594	-3.172	-2.594	-3.173

^(a): %1 anlamlılık düzeyinde değişkenin durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 2 PP birim kök testinin sonuçlarını göstermektedir. Parantez içindeki rakamlar değişkenler için gecikme değerleri olup, Schwartz Bilgi Kriteri (SIC)'ne göre otokorelasyonun bulunmadığı minimum gecikmeler olarak belirlenmiştir.

Tablo 2'de, 2006: 5-2011: 4 dönemi için çalışmada kullanılan fiyat düzeyi, faiz oranı, para tabanı ve reel efektif kur endeksi değişkenlerinin %1 anlamlılık düzeyinde birinci farkları ile [I(1)] durağan hale geldikleri veya birim kök içermedikleri görülmektedir.

Değişkenlere ait serilerin birinci farklarıyla aynı dereceden durağan olmaları nedeniyle, sahte nedensellik ilişkisinin önüne geçebilmek için çok değişkenli Johansen eş-bütünleşme analizi yapılmıştır. Bu test vasıtasıyla nedensellik sınamaları için oluşturulan denklemlerde yer alan değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığı tespit edilmiştir. Johansen yönteminde ilk aşama gecikme uzunluğunun belirlenmesidir. Bunun için birçok gecikmeyle çalışılmış, AIC ve SIC kriterlerine göre uygun gecikme uzunluğunun "2" olduğuna karar verilmiştir. Johansen uygulamasında sabit, trend ve her bir değişkenin ikinci dereceden gecikmeleri kullanılmıştır. Yapılan eş-bütünleşme testinin sonuçları Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 3: Çok Değişkenli Johansen Eş-Bütünleşme Testi Sonuçları

Değişkenler	Öz Değerler	İz İst.	Max. Özdeğer İst.	Kritik Değer		Eş-Büt. Hipotezi		Sonuç
				%5 (İz)	%5 (Max)	H ₀	H _a	
LE	0.495	69.478 ^(a)	38.939 ^(a)	63.876	32.118	r = 0	r ≥ 1	Red
F	0.282	30.539	18.905	42.915	25.823	r ≤ 1	r ≥ 2	Kabul
LPT	0.145	11.634	8.941	25.872	19.387	r ≤ 2	r ≥ 3	Kabul
LDK	0.046	2.692	2.692	12.518	12.518	r ≤ 3	r = 4	Kabul

^(a): Test istatistiğinin anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 3’deki sonuçlar, ele alınan değişkenler arasında eş-bütünleşmenin olmadığı yönündeki H₀ hipotezinin reddedildiğini ve değişkenler arasında bir eş-bütünleşme vektörünün bulunduğunu göstermektedir. Buna göre söz konusu değişkenler arasında eş-bütünleşme vardır, yani değişkenler arasında uzun dönemli ilişki bulunmaktadır.

Eş-bütünleşme vektörü, fiyat düzeyi değişkeninin katsayısına göre normalize edildiğinde değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki aşağıdaki gibi olmaktadır:

$$LE = 0.366 - 0.0036F + 0.0467LPT - 0.0012LDK$$
$$t \quad (1.571) \quad (-2.152) \quad (1.567) \quad (-1.983)$$

Yukarıdaki denkleme göre, uzun dönemde faiz oranı ve reel efektif kur endeksi enflasyonu sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeyinde negatif olarak etkilemektedir. Açık EH’de temel para politikası aracı olarak kullanılan faiz oranının enflasyonu negatif etkilemesi, faiz oranında meydana gelen %1’lik bir artışın enflasyonu %0.001 oranında azalttığı anlamına gelmektedir. Para tabanı da enflasyonu negatif olarak etkilemektedir ancak, katsayı değeri istatistiki olarak anlamsızdır. Dolayısıyla para tabanının enflasyon üzerinde istatistiki açıdan anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Ele alınan veri sayısı sınırlı olmakla birlikte incelenen dönemde, açık EH stratejisinin başarılı olabilmesi için bir yandan enflasyon ile döviz kuru ve para arzı arasındaki ilişkinin zayıflatılması, diğer yandan faiz ile güçlendirilmesi gerektiğini ileri süren “para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalıdır” şeklindeki koşulun Türkiye için geçerli olduğunu ancak, döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisine dikkat edilmesi gerektiğini söylemek mümkündür. Bu yorumun yapılmasında, reel efektif döviz kuruna ait katsayı değerinin çok küçük (0.0012) ve istatistiki anlamlılık düzeyinin %10 olması etkili olmuştur.

Yapılan bu yorumlar için doğru normalizasyon yapıp yapılmadığı, zayıf dışsallık testi yardımıyla belirlenmiştir. Zayıf dışsallık testi sonuçları Tablo 4’te verilmiştir.

Tablo 4: Zayıf Dışsallık Testi

Değişkenler	Kısıt Vektörleri	LR Testi (χ^2)	p değeri
LE	$H'_1 (1\ 0\ 0\ 0)$	11.4301 ^(a)	0.0007
F	$H'_1 (0\ 1\ 0\ 0)$	1.6772	0.1952
LPT	$H'_1 (0\ 0\ 1\ 0)$	0.0003	0.9853
LDK	$H'_1 (0\ 0\ 0\ 1)$	2.5690	0.1092

^(a): %1 anlamlılık düzeyini temsil etmektedir.

Tablodaki sonuçlar, olabilirlik oranı (LR) testinin “zayıf dışsaldır” şeklindeki H_0 hipotezinin LE değişkeni için %1 anlamlılık düzeyinde reddedildiğini, F, LPT ve LDK değişkenleri için kabul edildiğini göstermektedir. Buna göre, LE değişkeninin içsel, diğer değişkenlerin ise zayıf dışsal oldukları söylenebilir. Tablo 4’teki sonuçlar, fiyat düzeyi denklemini normalizasyon kısıtı konarak belirlenen eş-bütünleşme vektörleri için yapılan yorumların geçerli olduğunu göstermektedir.

Ele alınan değişkenlerin birinci farkları ile aynı dereceden durağan olmaları ve değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin olması nedeniyle çalışmada, değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem ayarlanma sürecini gösteren ve dinamik bir modele uygulanan hata düzeltme mekanizması işletilmiştir. Yöntemin sunduğu olanaklar dahilinde nedensellik testi yapılmıştır.

Granger nedensellik testinin sonuçları bağımlı değişkenin gecikme derecesindeki değişikliklere duyarlı olduğu için gecikme uzunlukları, AIC kriteri kullanılarak belirlenmiştir. Nedensellik analizinde maksimum gecikme uzunluğu 12 olarak alınmıştır. Burada model seçim ölçütlerine göre belirlenen “2” gecikme derecesi için, eş-bütünleşme denklemlerinden üretilen hata düzeltme teriminin gecikmeli değerinin istatistiki olarak anlamlı bir şekilde modele eklenmesiyle oluşturulan (2), (3), (4) ve (5) nolu hata düzeltme denklemleri, hata terimlerinin gecikmeli değerleri için t testiyle, gecikmeli bağımsız değişkenler için ise F testiyle sınanmıştır.

Çalışmada ele alınan değişkenler için oluşturulan hata düzeltme-geliştirilmiş Granger nedensellik testine ait tahmin sonuçları Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5: Hata Düzeltme-Geliştirilmiş Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Denk. No.	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	F-İst., (p değeri)	EC _{t-1} , (t-değeri)
2	ΔLE	ΔLE ΔF ΔLPT ΔLDK	- 6.212 (0.004) ^(a) 0.199 (0.819) 2.046 (0.090) ^(c)	-0.016 (-2.357)
3	ΔF	ΔLE ΔF ΔLPT ΔLDK	3.191 (0.049) ^(b) - 1.271 (0.289) 1.836 (0.169)	-0.017 (-0.206)
4	ΔLPT	ΔLE ΔF ΔLPT ΔLDK	0.398 (0.673) 0.407 (0.667) - 0.133 (0.875)	0.032 (0.168)
5	ΔLDK	ΔLE ΔF ΔLPT ΔLDK	2.676 (0.078) ^(c) 0.072 (0.136) 0.749 (0.478) -	-0.025 (-1.757)

(a), (b) ve (c): Sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 5’teki sonuçlara göre hata düzeltme terimi enflasyon (ΔLE) denkleminde anlamlıdır. Enflasyon denkleminde hata düzeltme terimi, enflasyonun faiz oranı, para tabanı ve reel efektif kur endeksindeki değişmeye göre düzeltildiğini göstermektedir.

Tabloda yer alan sonuçlar çalışmanın ana konusunu oluşturan enflasyon ile para politikası araçları arasındaki ilişki açısından incelendiğinde, hata düzeltme terimlerinin ve açıklayıcı değişkenlerin gecikmeli değerlerinin istatistikî anlamlılığı, enflasyon ile faiz oranı ve reel efektif kur endeksi arasında çift yönlü bir nedensellik bulunduğunu göstermektedir. Araştırma sonuçlarından hareketle, Türkiye’de enflasyon ile faiz ve döviz kurunun birbirini etkilediğini söylemek mümkündür.

Öte yandan, Tablo 4’teki zayıf dışsallık testi ve Tablo 5’te yer alan hata düzeltme parametreleri LE’nin içsel, diğer değişkenlerin ise zayıf dışsal olduğunu göstermektedir. Bu kapsamda, değişkenlerarası kısa dönem dinamikleri değerlendirmek amacıyla enflasyonun bağımlı değişken olduğu bir hata düzeltme modeli tahmin edilmiştir. Tahmin edilen (6) nolu hata düzeltme modeline ilişkin tahmin sonuçları Tablo 6’de verilmiştir.

Tablo 6: (6) Nolu Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları

Değişken Adı	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	p değeri
Sabit	0.0047	0.0012	3.8692	0.0004
$\Delta LE(-1)$	0.3136	0.1399	2.2412	0.0304
ΔF	-0.0023	0.0005	-4.2536	0.0000
$\Delta F(-1)$	-0.0019	0.0006	-3.1044	0.0034
$\Delta F(-2)$	-0.0010	0.0005	-1.8693	0.0686
ΔLPT	0.0124	0.0142	0.8712	0.3886
$\Delta LPT(-1)$	0.0337	0.0148	2.2801	0.0277
$\Delta LPT(-2)$	0.0082	0.0164	0.5004	0.6194
ΔLDK	-0.0013	0.0006	-1.930	0.0664
$\Delta LDK(-1)$	-0.0012	0.0006	-1.851	0.6930
$\Delta LDK(-2)$	-0.0010	0.0125	-1.849	0.0794
EC_{t-1}	-0.214	0.1060	2.0181	0.0519
D	0.043	0.0223	1.928	0.0671
$\bar{R}^2 = 0.798$		$F_{(p)} = 12.353 (0.000)$		
D.W. = 2.103 (%1; $d_L=1.32$, $d_U=1.52$)		S.E.Eq.= 0,025		

Tablo 6'daki tahmin sonuçlarına göre enflasyon kendi gecikmeli değerinden pozitif (0.314) ve istatistiki olarak anlamlı bir şekilde etkilenmektedir. Yani Türkiye'de EH'nin uygulandığı dönemde enflasyon değişimleri kendi kendini besleyen bir yapı sergilemektedir. Diğer yandan, faiz oranı ve reel efektif kur endeksi enflasyonu ortalama olarak sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeyinde negatif olarak etkilerken, para tabanı enflasyonu pozitif ve [$\Delta LPT(-1)$ hariç] istatistiki olarak anlamsız bir şekilde etkilemektedir. Buna göre, faizin ve reel efektif kur endeksinin enflasyon üzerindeki negatif etkisi sırasıyla ortalama 0.0086 ve 0.0035'dir. Bu durum, Türk ekonomisinde faiz ve döviz kuru artışlarının enflasyon oranında düşmeye yol açtığına işaret etmektedir. Bunun yanı sıra gecikmeli hata düzeltme terimi, enflasyon oranının gerçek değeriyle uzun dönem değeri arasındaki sapmanın her yıl %21 kadarının ortadan kalktığını göstermektedir. Ekonomik kriz faktörünü ifade eden kukla değişkenin katsayısı pozitif (0.043) ve istatistiki açıdan anlamlıdır. Bu sonuç Türkiye'de enflasyonun, 2008 küresel krizinden az da olsa etkilendiğine işaret etmektedir.

Modele ait istatistiki testlere göre, modelin açıklayıcılık gücünü gösteren \bar{R}^2 değeri 0.798 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu gösteren F istatistiği değeri, (3.6) nolu model için %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Modele ait DW istatistiği değeri 2.103 olarak elde edilmiş ve bu değer %1 anlamlılık düzeyinde tablo değerleri olan $d_L(1.32)$ ve $d_U(1.52)$ 'dan büyük olduğu için otokorelasyonun olmadığını göstermektedir.

Analiz sonuçları, kısa dönemde uzun dönemi destekleyen bulgulara ulaşıldığını göstermektedir. Elde edilen sonuçlardan hareketle 2006: 5-2011: 4 döneminde, reel efektif döviz kuruna ait katsayı değerlerinin faize ait katsayı değerlerinden küçük ve istatistiki anlamlılık düzeylerinin %10 olması nedeniyle, EH’nin başarısını gösteren “para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalıdır” şeklindeki koşulun Türkiye için geçerli olduğunu ancak, döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisine dikkat edilmesi gerektiğini söylemek mümkündür.

SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye için açık EH stratejisinin uygulandığı 2006: 5-2011: 4 dönemine ait aylık zaman serileri kullanılarak, EH stratejisinde başarıya ulaşabilmesi için gerekli koşullardan biri olan “para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve öngörülebilir bir ilişki olmalıdır” şeklindeki koşulun geçerliliği çok değişkenli eş-bütünleşme analizi, hata düzeltme geliştirilmiş Granger nedensellik testi ve vektör hata düzeltme modeli kullanılarak ekonometrik açıdan incelenmiştir.

Eş-bütünleşme analizi sonuçlarına göre, uzun dönemde faiz oranı ve reel efektif kur endeksi enflasyonu negatif ve istatistiki olarak anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Katsayı değeri küçük ve istatistiki anlamlılık düzeyi %10 olmasına rağmen, enflasyon ile döviz kuru arasında var olan ilişki, EH’nin başarısı açısından olumsuz bir bulgudur ve bu, para politikası oluşturmada MB’nin faiz ve döviz kuru konusundaki politika uygulamalarında daha dikkatli ve döviz kuruna yönelik müdahalelerinde daha şeffaf olması gerektiğinin göstergesi olarak kabul edilebilir.

Hata düzeltme modeli çözümü sonucunda, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri ise şu şekilde tespit edilmiştir; Türkiye’de enflasyon ile faiz oranı ve reel efektif kur endeksi arasında çift yönlü bir nedensellik bulunmaktadır. Bu bulgu, Türkiye’de enflasyon ile faiz ve döviz kurunun birbirini etkilediği anlamına gelmektedir.

Öte yandan, enflasyonun bağımlı değişken olarak alındığı hata düzeltme modeli tahmin sonuçlarıyla elde edilen değişkenler arası kısa dönem dinamikleri, uzun dönemli ilişkilerle paralellik arz etmektedir.

Analiz sonuçlarına göre, 2006: 5-2011: 4 dönemi için Türkiye’de, EH stratejisinde başarılı olunması için bir yandan enflasyon ile döviz kuru ve para arzı arasındaki ilişkinin zayıflatılması, diğer yandan faiz ile güçlendirilmesi gerektiğini ileri süren “para politikası araçları ile enflasyon arasında istikrarlı ve

öngörülebilir bir ilişki olmalıdır” şeklindeki koşulun geçerli olduğunu ancak, döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisine dikkat edilmesi gerektiğini söylemek mümkündür. Bu bulgu ışığında, Türkiye’de uygulanan açık EH stratejisinin fiyat istikrarını sağlama açısından başarılı olduğu ifade edilebilir.

Araştırma sonuçlarından hareketle, Türkiye’de para politikasını oluşturanların kısa dönem faiz oranı aracını kullanırken döviz kuru-enflasyon ilişkisini göz önüne almalarının ve bu ilişkiyi zayıflatmaya yönelik politikalar üretmelerinin EH’nin başarısı açısından daha uygun olacağı söylenebilir. Bu kapsamda, Türkiye’de enflasyon-döviz kuru ilişkisinin zayıflatılması için, döviz piyasalarında istikrar sağlanmasına, türev piyasaların geliştirilmesine, döviz talebinin gevşetilmesini sağlayacak olan döviz piyasalarına derinlik kazandırılarak döviz volatilitesinin düşürülmesine yönelik istikrar politikalarının sürdürülmesinin ve bu konuda kararlı olunacağını kamuoyuna gösterilmesinin gerekli olduğu ifade edilebilir.

KAYNAKÇA

- Aliyu S.U.R., A. Englama (2009) “Is Nigeria Ready for Inflation Targeting?”, **Journal of Money, Investment and Banking**, 11, 27-44.
- Alper, A.M. (2003) **Enflasyon Hedeflemesi Teori, Politika ve Uygulama**, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Ankara.
- Altinkemer, M. (2004) “Importance of Base Money Even When Inflation Targeting”, **Central Bank of Republic of Turkey (CBRT) Working Paper**, 04(04), 1-15.
- Alvarez, F., A. Atkeson (1997) “Money and Exchange Rates in the Grossman-Weiss-Rotemberg Model”, **Journal of Monetary Economics**, 40(3), 619-640.
- Alvarez, F., R.E. Lucas, W.E. Weber (2001) “Interest Rates and Inflation”, **The American Economic Review**, 91(2), 219-225.
- Batini, N. and Nelson E. (2001) “Optimal Horizons For Inflation Targeting”, **Journal of Economic Dynamics & Control**, 25, 891-910.
- Berger, H., P. Osterho (2011) “Does Money Growth Granger Cause Inflation in the Euro Area? Evidence from Out-of-Sample Forecasts Using Bayesian VARs”, **Economic Record**, 87(276), 45-60.
- Bernanke, B.S., F.S. Mishkin (1997) “Inflation Targeting: A New Framework for Monetary Policy?”, **Journal of Economic Perspectives**, 11(2), 97-116.

- Cavoli, T. (2010) “What Drives Monetary Policy in Post-Crisis East Asia? Interest Rate or Exchange Rate Monetary Policy Rules”, **Journal of Asian Economics**, 21, 456-465.
- Cerisola, M., G. Gelos (2009) “What Drives Inflation Expectations in Brazil? An Empirical Analysis”, **Applied Economics**, 41, 1215-1227.
- Charemza, W.W., D.F. Deadman (1993) **New Directions in Econometric Practice: General to Specific Modelling Cointegration and Vector Autoregression**, Hanst: Edward Elgar.
- Christoffersen, P., T. Slok, R. Wescott (2001) “Is Inflation Targeting Feasible in Poland?”, **Economics of Transition**, 9(1), 153-174.
- Clarida, R., J. Galive, M. Gertler (1998) “Monetary Policy Rules in Practice: Some International Evidence”, **European Economic Review**, 42, 1033-1067.
- Deme, M., B. Fayissa (1995) “Inflation, Money, Interest Rate, and Causality, The Case of Egypt, Morocco and Tunisia”, **Applied Economics**, 27, 1219-1224.
- Dibooğlu, S., A. Kibritçioğlu (2004) “Inflation, Output Growth, and Stabilization in Turkey, 1980-2002”, **Journal of Economics and Business**, 56(1), 43-61.
- Edwards, S. (2006) “The Relationship Between Exchange Rates and Inflation Targeting Revisited”, **NBER Working Papers Series**, W.P. No: 12163, 1-28.
- El-Sakka, M.I.T., K.H. Ghali (2005) “The Sources of Inflation in Egypt: A Multivariate Co-integration Analysis”, **Review of Middle East Economics and Finance**, 3(3), 257-269.
- Ersel, H., F. Özatay (2008) “Inflation Targeting in Turkey”, **Economic Research Forum Working Paper Series**, No: 445, 1-24.
- Gottschalk, J., D. Moore (2001) “Implementing Inflation Targeting Regimes: The Case of Poland”, **Journal of Comparative Economics**, 29(1), 24-39.
- Granger, C.W.J. (1969) “Investigating Causal Relations By Econometric Models and Cross Spectral Methods”, **Econometrica**, 37, 424-438.
- Gujarati, D.N. (1999) **Temel Ekonometri**, (Çev. Ü. Şenesen ve G.G. Şenesen), İstanbul: Literatür Yayınları.
- Gürbüz, A.N. (2008) **Enflasyon Hedeflemesi: Türkiye Örneği**, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi) Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Ankara.

- Hu, Y. (2006) "The Choice of Inflation Targeting-An Empirical Investigation", **International Economics and Economic Policy**, 3(1), 27-42.
- Johansen, S., K. Juselius (1990) "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration-with Application to the Demand for Money", **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, 52, 169-210.
- Ju-Rhee, G., E.M. Lee (2005) "Foreign Exchange Intervention and Foreign Exchange Market Development in Korea", **BIS Working Papers**, No: 24, 1-32.
- Kalra, S. (1999) "Inflation and Money Demand in Albania", **Russian and East European Finance and Trade**, 35(6), 82-105.
- Karagöz, K., S. Ergün (2010) "Türkiye'de Ekonomik İstikrarsızlığın Kaynakları: Ekonometrik Bir Değerlendirme", **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 15(2), 169-185.
- Kaytancı, B.G. (2009) "Estimating the Monetary Policy Reaction Function for Turkey", in (ed). F. Ciampi, **Emerging Issues and Challenges in Business and Economics**, Selected Contributions form the 8th Global Conference, 235-245.
- Kim, K.H. (1998) "US Inflation and the Dollar Exchange Rate: A Vector Error Correction Model", **Applied Economics**, 30(5), 613-619.
- King, R.G., A.L. Wolman (1996) "Inflation Targeting in a St. Louis Model of the 21st Century", **NBER Working Paper Series**, No: 5507, 1-40.
- Koray, F. (1993) "Inflation Variability and the Turkish Economy", **Applied Economics**, 25(6), 787-793.
- Manning, L.M., D. Andrianacos (1993) "Dollar Movement and Inflation: A Cointegration Analysis", **Applied Economics**, 25, 1483-1488.
- McCallum, B.T. (2000) "Theoretical Analysis Regarding a Zero Lower Bound on Nominal Interest Rates", **Journal of Money, Credit and Banking**, 32, 870-904.
- Mishkin, F.S., M.A. Savastano (2001) "Monetary Policy Strategies for Latin America", **Journal of Development Economics**, 66(2), 415-444.
- Nogueira Jr., R.P., M.A. León-Ledesma (2009) "Fear of Floating in Brazil: Did Inflation Targeting Matter?", **North American Journal of Economics and Finance**, 20(3), 255-266.
- Orphanides, A., V. Wieland (2000) "Inflation Zone Targeting", **European Economic Review**, 44(7), 1351-1387.

- Önder, T. (2005) **Para Politikası: Araçları, Amaçları ve Türkiye Uygulaması**, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Piyasalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Örnek, İ. (2004) “Türkiye’de Enflasyon Hedeflemesi Uygulanabilir mi?”, **Dış Ticaret Dergisi**, 31, 15-19.
- Perera, R.A.A. (2010) **Is Sri Lanka Ready for Inflation Targeting?**, <http://ssrn.com/abstract=1586629>.
- Pongsaparn, R. (2002) “Inflation Dynamics and Reaction Function in High-Inflation Environment: An Implication for Turkey”, **Central Bank of Republic of Turkey (CBRT) Working Paper**, W.P. No: 10, 1-27.
- Poon, W.C., G.K. Tong (2009) “The Feasibility of Inflation Targeting in Malaysia”, **Economics Bulletin**, 29(2), 1-11.
- Saatçioğlu, C., H.L. Korap (2006) “Determinants of Turkish Inflation”, **Türkiye Ekonomik Kurumu Tartışma Metni**, 7, 1-25.
- Tan, H.B., A.Z. Baharumshah (1999) “Dynamic Causal Chain of Money, Output, Interest Rate and Prices in Malaysia: Evidence Based on Vector Error-Correction Modelling Analysis”, **International Economic Journal**, 13,103-120.
- Taylor, J.B. (1993) “Discretion Versus Policy Rules in Practice”, **Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy**, 39, 195-214.
- Taylor, J.B. (1998) “The Robustness and Efficiency of Monetary Policy Rules As Guidelines for Interest Rate Setting By The European Central Bank”, **Stockholm University Institute for International Economic Studies**, Seminar Paper No. 649, 1-45.
- Taylor, J.B. (2001) “The Role of the Exchange Rate in Monetary-Policy Rules”, **American Economic Review**, 91, 263-267.
- TCMB (2005) **Enflasyon Hedeflemesi Rejiminin Genel Çerçevesi ve 2006 Yılında Para ve Kur Politikası**, [http://www.tcmb.gov.tr/Para ve Kur Politikası \(Yıllık\)](http://www.tcmb.gov.tr/Para_ve_Kur_Politikası_(Yıllık)).
- Tokucu, E. (2008) **Yapısalcı Post Keynesyen İçsel Para Arzı Yaklaşımı ve Türkiye Ekonomisinde Geçerliliği: 1986-2005**, (Basılmamış Doktora Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Tutar, E. (2005) **Enflasyon Hedeflemesinin Önkoşulları: Türkiye’de Para Politikası Araçları ile Enflasyon Arasındaki İlişkinin İncelenmesi**, (Uzmanlık Yeterlilik Tezi), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Woglom, G. (2003) “How Has Inflation Targeting Affected Monetary Policy in South Africa?”, **The South African Journal of Economics**, 71(2), 1-27.
- Yapraklı, S. (2007) **Döviz Kuru Rejimleri ve Merkez Bankacılığı**, 1. Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Yılmazkuday, H. (2007) “Inflation Targeting Supported by Managed Exchange Rate”, **Applied Economics**, 39(16), 2011-2026.
- Yiğit, N. (2009) **Türkiye’de ve Yükselen Ekonomilerde Para Politikası Uygulamaları ve Enflasyon Hedeflemesi** (Mesleki Yeterlilik Tezi), Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Ankara.

YAZARLARA DUYURU

1. Dergiye gönderilecek yazılar, makale ve kitap tanıtma-eleştirisini türlerinde olacaktır.
2. Makaleler, Türkçe veya İngilizce olabilir. Her makalede, ana başlığın hemen altında, biri Türkçe biri İngilizce olmak üzere 150-200 kelimeyi aşmayan iki öz/abstract yer almalıdır. “Öz”lerin altında, altı kelimeyi aşmayan anahtar sözcükler/keywords bulunmalıdır. Diğer bir deyişle makaleler, Ana Başlık, Öz, Anahtar Sözcükler, Abstract, Keywords, Makale Metni, Notlar ve Kaynakça sırası ile kaleme alınmış olmalıdırlar.
3. Yazıların 8000 kelimeyi geçmemesi, A4 kağıdının bir yüzüne çift aralıklı, sol, üst, alt ve sağ marjlar en az 2.5cm olarak yazılmaları gerekmektedir. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
4. Yazıların alt başlıkları, küçük harflerle, koyu ve sol marjdan başlamak üzere yazılmalıdır.
5. Yazılar, Yayın Kurulu’na basılı üç kopya ve CD/disket ortamında word dosyası olarak gönderilmeli; bir kopya hariç, hakemlere gönderilecek iki kopyaya yazar(lar)ın ad ve soyad(lar)ı yazılmamalıdır. Yazar(lar)ın ad-soyad ve yazışma adres(ler)i ayrı bir A4 kağıdında kopyalara eklenmelidir. Formata uygun makalelerin şu adrese gönderilmesi gereklidir.

Şerife GÜRAN
H.Ü. İİBF Dergisi Yayın Kurulu Sekreterliği
Hacettepe Üniversitesi
İİBF İşletme Bölümü
06800 Beytepe/ANKARA
6. Dergi Yayın Kurulu’na ulaşan yazılar, öncelikle içerik, sunum, yazım kuralları vd. yönlerden Yayın Kurulu tarafından incelenir ve daha sonra değerlendirilmek üzere isimsiz (şifre numaralı) olarak konu ile ilgili iki hakeme gönderilir. Hakemlerden gelecek görüşler doğrultusunda yazının doğrudan veya kısmen düzeltilerek yayımlanmasına veya reddine karar verilir ve sonuç yazar(lar)a bildirilir. Düzeltme istenen yazıların, en geç bir ay içinde Yayın Kurulu Sekreterliği’ne ulaştırılması gerekir. Belirtilen sürede geri gönderilmeyen yazılar, daha sonraki sayılarda yeniden değerlendirilmek üzere kabul edilirler.
7. Yayımlanan yazılar için yazar(lar)a telif ücreti karşılığında her makale için iki adet basılmış dergi ile 10 (on) adet ayrı basım gönderilir ve ilgili yazının telif hakkı Hacettepe Üniversitesi’ne devredilmiş olur. Yayımlanması kabul edilmeyen yazılar geri gönderilmez. Yazar(lar)a bilgi verilir.

8. Yazılarda verilecek dipnotları, yazının sonuna kaynakçadan önce eklenmelidir.

9. Kaynaklara göndermeler, metnin içinde açılacak ayraçlarla yapılmalıdır. Ayraç içindeki sıra şöyle olmalıdır: yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları. Karşılaşılabilecek farklı durumlar şöyle örneklenebilir:

.....ifade edilmiştir (Alkin, 1982).
belirtilmiştir (Alkin, 1982: 210-215).
Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.
 (Gupta *vd.*, 1982: 286-287).
 (Einstein, Amir, 2003: 399-432; Dornbusch, 1980: 19-23).

Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, kaynakçada belirtilmeli; gönderme yapılmayan kaynaklar, kaynakçaya konmamalıdır. Kaynaklar, ayrı bir sayfada alfabetik sırayla yazılmalıdır. Dergi ve derlemelerdeki makalelerin sayfa numaraları kesinlikle belirtilmelidir. Kaynakçada, aşağıdaki örneklenen biçim kurallarına uyulmalıdır:

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

Dergiler: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985) "Graduate Integration", **Journal of Common Market Studies**, 23(3), 185-197.

Derlemeler: Krugman, P. (1995) "The Move Toward Free Trade Zones" in P. King (ed.), **International Economics and International Economic Policy: A Reader**, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Ayata-Güneş, A. (1998) "Etnik Kimlik ve Toplumsal Cinsiyet: Ankara'da Çerkes Kadınlar" iç. O. Çitçi (der) **20. Yüzyılın Sonunda Kadınlar ve Gelecek**, Ankara: TODAİE Yayın No: 285, 71-80.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001) **2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler**, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara.
<http://www.tcmb.gov.tr/>

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. The Journal publishes academic papers, not published or submitted for publication elsewhere, both in Turkish and English.
2. Manuscripts including bibliography should be double-spaced and typed on one side of A4 sized sheets, with margins at top, bottom and side of at least one inch (25 mm) and should be written in Word format with Times New Roman 12 font. Manuscripts should normally not be longer than 8000 words.
3. The manuscripts should contain; (i) title, (ii) abstracts-both in English and Turkish, no longer than 150 words with key words – no more than 6 words, (iii) text, (iv) notes – if there is any, and (v) bibliography. For authors who do not know Turkish, the Editor can translate their English abstract into Turkish.
4. Tables and figures should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the graphs, figures and tables should be placed at the heading of the table. Decimals should be separated by a full-stop. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.
5. The received manuscript will firstly be investigated in terms of format, content and publishing rules by the Editorial Board. The Board has right to refuse improperly prepared manuscripts.
6. Manuscripts that appear in the Journal are subject to the academic process of anonymous reviewing of at least two referees. The refereeing procedure normally takes 2-3 months. To protect anonymity, the name(s) and address(es) of author(s) should be typed on a separate sheet, and three copies of manuscripts with a CD copy should be sent to the following address:

Mrs. Serife Guran, the Secretary
Hacettepe University
Faculty of Economics and Administrative Sciences
Department of Business Administration
06800 Beytepe/Ankara/TURKEY
Phone:+ 90-312-297 87 00(01)/134, **Fax:** +90-312-299 20 84
e-mail: iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr - www.iibfdergi.hacettepe.edu.tr

7. All rights are reserved. Except for short passages for the purpose of review and criticism, no part of this publication may be reproduced in any form or by any means without written permission of the Editorial Board.

8. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has been argued (Alkin, 1982: 210-215)....
Griffin (1970a: 15-20) states....
(Gupta *et al.*, 1982: 286-7).
(Einstein, Amir, 2003: 399-432; Dornbusch, 1980: 19-23).

9. Notes should be given at the end of the text, before Bibliography.

10. References should appear at the end of the text as follows:

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

Periodicals: Langeheine, B. and U. Weinstock (1985) "Graduate Integration", **Journal of Common Market Studies**, 23(3), 185-197.

Articles in Edited Books: Krugman, P. (1995) "The Move Toward Free Trade Zones" in P. King (ed.), **International Economics and International Economic Policy: A Reader**, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003) **Financial Stability**, Press Release. March 24. Ankara, <http://www.tcmb.gov.tr/>