

YÖNETİM VE EKONOMİ

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Yıl: 2007 Cilt: 14 Sayı: 1 **ISSN-1302-0064**

İÇİNDEKİLER

• Ali Rıza GÖKBUNAR	Celali Ayaklanmalarının Maliye Tarihi Açısından Değerlendirilmesi.....	1
• Banu KARAMAN- Melih ÖZÇALIK	Türkiye’de Gelir Dağılımı Eşitsizliğinin Bir Sonucu: Çocuk İşgücü.....	25
• C. Mehmet BAYDUR- Bora SÜSLÜ	Avrupa Merkez Bankası ile TCMB’nin Bağımsızlıklarının Karşılaştırılması ve Ekonomiye Etkileri.....	43
• Cevdet A. KAYALI- Ayşe N. YERELİ	Entelektüel Katma Değer Katsayısı Yöntemi Kullanılarak Entelektüel Sermayenin Firma Değeri Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma.....	67
• Cüneyt TUNCER	Mahalli İdarelerin Hizmet Sunumunda Etkinlik: Salihli Belediyesi Jeotermal Örneği.....	91
• Filiz KARAMAN- Ali Ender ALTUNOĞLU	Kamu Üniversiteleri Öğretim Elemanlarının İş Tatmini Düzeyini Etkileyen Faktörler	109
• M. Vedat PAZARLIOĞLU	İzmir Örneğinde İç Göçün Ekonometrik Analizi.....	121
• Metin KOZAK	Turizm Sektöründe Tüketicilerin Şikayetlerini Bildirme Eğilimleri.....	137
• Murat ÇETİN	Yerel Ekonomik Kalkınma Yaklaşımı ve Uluslararası Organizasyonlar.....	153
• Murat TOKSARI	Analitik Hiyerarşi Prosesi Yaklaşımı Kullanılarak Mobilya Sektörü İçin Ege Bölgesi’nde Hedef Pazarın Belirlenmesi.....	171

• Osman PEKER	Para Politikası Etkilerinin Ölçümü: Türkiye Örneği.....	181
• Ramazan ARSLAN- Mustafa HOTAMIŞLI	Türk Bankacılık Sisteminde Kurumsal Çevrenin Bankaların Yapı ve Uygulamaları Üzerinde Oluşturduğu Teşvik ve Kısıtlamalar.....	195
• Selen DOĞAN- Özge DEMİRAL	Kurumların Başarısında Duygusal Zekanın Rolü ve Önemi.....	209
• Selim KILIÇ	Konut Finansman Modeli Olarak Yapı Tasarruf Sandıkları; Almanya ve Türkiye'deki Uygulamaları.....	231
• Semra ÖNCÜ- Rabia AKTAŞ	Yeniden Yapılandırma Döneminde Türk Bankacılık Sektöründe Verimlilik Değişimi.....	247
• Serkan ADA	Ethical Issues in Doing Business in China.....	267
• Veli KARGI- H. Yasemin ÖZÜĞURLU	Türkiye'de Küreselleşmenin Vergi Politikaları Üzerine Etkileri: 1980-2005 Dönemi.....	275
• Yunus CERAN- Recep ÇİÇEK	Elektronik Ticaretin Vergilendirilmesine İlişkin Türk Vergi Sisteminde Katma Değer Vergisi Açısından Bir Değerlendirme.....	291
YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ.....		305

Celali Ayaklanmalarının Maliye Tarihi Açısından Değerlendirilmesi

Yrd. Doç. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR

Celal Bayar Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu, MANİSA

ÖZET

Tarih anlayışı, geçmişin sınırları içinden çıkan ve günümüz olayları ile bir çok yönden bağlantıları olan bir açıklama ve yorumlama biçimine dönüşmüştür. Geçmişin sosyal, siyasal, ekonomik boyutlu sorunlarının günümüz açısından yorumlanması ve değerlendirilmesi önemlidir.

Rant kollama faaliyetleri ve mali sömürü olayı yüzyıllar boyunca maliye teorisinin sürekli gündeminde olmuştur. Türk maliye tarihinde Celali Ayaklanmaları, rant kollama ve mali sömürü açısından önemli tarihi örneklerdir.

Osmanlı Anadolu'su 16. yüzyıl ve 17. yüzyılda, nüfus yapısını bile önemli ölçüde değiştiren Celali Ayaklanmaları'na sahne olmuştur. Celali Ayaklanmaları vergilerin yükü altında ezilenler, toprakları ellerinden alınmış eski sipahiler, topraksız köylüler, geçim sıkıntısı çekenler v.b. grupların çıkardıkları Anadolu'daki en büyük isyan hareketlerinden birisidir. Ayaklanmalara önderlik eden toprağı elinden alınmış beylerin amacı yeniden topraklarına kavuşmak, Osmanlı devlet mekanizması içine dönebilmek olsa da, ayaklanmaya katılan halkın isyanının nedeni, bürokrasiyi oluşturan devşirmeler, yeniçeri ağaları ve tımar sahiplerinin halka korkunç bir zulüm uygulamaları ve giderek derebeylik oluşturacak şekilde zenginleşmeleridir.

Anahtar Kelimeler: Celali Ayaklanmaları, Rant Kollama, Vergileme

An Assessment of The Celali Riots for the View of Ottoman Public Finance History

ABSTRACT

The horizon of history has come out of the limits of the past and changed as a form of an evaluation and an explication of past which has relation with daily events. To evaluate and interpret social, political and economical problems from the angle of present view is very important.

Rent seeking activities and fiscal exploitations have been a very important subject for fiscal policy theories for ages. And Celali Insurgencies are very important example of rent seeking activities and fiscal exploitations in the Turkish fiscal policy history.

Between 16-17 centuries, Ottoman Anatolia had faced with Celali insurgencies, changed even the structure of population structure. It was one of the biggest riots in Anatolia. People under high tax burdens, old Sipahis lands were taken people lost their lands and became poor due to riots.

Even though the leaders of the riots aimed to retrieve their lands and turn to Ottoman mechanism again, the aims of those involved in the riots were to stand against the terrifying cruelties of devşirmes, janissary leaders and tımar owners and increasing their wealth as creating feudal power.

Key Words: Celali Riots, Rent Seeking, Taxation.

GİRİŞ

Osmanlı Devleti'nde tüm kamu kurumlarının vergi toplama süreci ile doğrudan ilgili olmaları nedeniyle mali konular, özellikle vergi tahsili önemli sorunlar arasında yer almıştır. Osmanlı Devleti'nde kamu görevlilerine maaşları, merkezi bütçeden aktarılan ödeneklerle değil, bazı vergi gelirlerinin doğrudan kendilerine maaş olarak tahsis edilmesi yöntemiyle ödenmekteydi. Kamu görevini

yürüten kişilerin bu görevlerinin veya diğer bir ifadeyle mali rantlarının herhangi bir nedenle sona erdirilmesi bu kişilerle devlet arasında çatışmaların doğmasına yol açmıştır. Diğer yandan bazı kamu görevlilerinin maaşlarının karşılığı olarak topladıkları gelirler, hem kamu hizmetlerinin yerine getirilmesinde hem de geçimlerini sağlayacak kadar yeterli olmaması v.b. nedenlerle kendilerine verilen yetkileri kötüye kullanarak halktan kanun dışı vergiler toplamaya başlamışlardır. Bu durum halk ile bu tip yöneticiler arasında gerginliklere yol açmış, devletin meşruiyeti zedelenmiştir. Merkezi yönetim ise Adaletnameler, Tanzimat Fermanı, Islahat Fermanı çıkartarak ve bir takım önlemler almıştır.

Bu makalede Türk maliye tarihinde önemli bir yere sahip olan ve 200 yıl süren Celali Ayaklanmaları'nın ortaya çıkış nedenleri ile mali ve sosyal sonuçları irdelenmiştir.

I- 16 YÜZYIL SONU VE 17. YÜZYILDA OSMANLI DEVLETİNDE GENEL OLARAK MALİ YAPI

Klasik dönem Osmanlı mali sistemi merkezi hazine¹, dirlik² ve padişah özel hazinesinden³ oluşan sacayağı üzerine kurulmuştur. Mali sistemin verimli şekilde çalışabilmesi bu üç öge üzerinde kurulan hassas bir dengeye bağlıydı. Mali sorunlarla karşılaşıldığında bunlar üzerinde değişiklikler yapılarak denge sağlanmaktaydı (Cezar, 1986:29-33).

A- Osmanlı Vergi Sistemi Temel Yapısı

Osmanlı vergi sistemi Batı Anadolu ve Trakya'da 15. yüzyıl başlarında belli bir istikrara kavuşmuş ve Kanuni devrinde Doğu Anadolu'ya da yayılmıştır. 16. yüzyılın başlarından itibaren fetihlerle sürekli genişlediği için devletin hukuki, askeri, mali ve sosyal yapısında da değişimler yaşanmıştır. Dolayısıyla her yerde geçerli tek bir vergi düzeni uygulamak mümkün olmamış, fethedilen bölgenin coğrafi şartları, ırki ve kültürel özellikleri ile sosyal ve ekonomik yapısı dikkate alınarak ayrı ayrı düzenlemeler yapılmıştır (Ünal, 2002:147).Tanzimat'a kadar yürürlükte kalan vergiler şunlardır:

1- Şahıslar Üzerinden Alınan Vergiler

Osmanlı Devleti'nde şahısların varlıkları nedeniyle ödedikleri vergiler şunlardır (Bknz. Kazıcı, 1977:114-118; Ünal, 2002:155-162; Karamursal, 1989:171; Ercan, 2001: 250-253):

- **Bennak Resmi:** Evli olup, çiftliği olmayan erkeklerden her yıl alınan bir vergidir.

- **Mücerred Resmi:** Bekar fakat başkasına muhtaç olmadan kendi geçimini sağlayabilen, üretim faaliyetinde bulunabilecek yaşa gelmiş müslüman erkeklerden alınan vergidir.

- **İspenç Resmi:** Gayrimüslim erkeklerden alınan vergidir. .

- **Cizye:** Cizye, Müslüman olmayanlardan, askerlik hizmeti karşılığı olarak alınmıştır. Cizye vergisi mükellefleri yüksek (âlâ), orta (evsât) ve fakir (ednâ) olarak üç sınıfa ayrılmış; âlâ 48, evsât, 24, ednâ 12 akçe cizye ödemiştir.

2- Ticaret Üzerinden Alınan Vergiler

Osmanlı Devleti'nde ticaret üzerinden alınan vergiler İhtisab Rusumu olarak nitelendirilmiştir. Bu vergiler ihtisab ağası, muhtesib, ihtisab emini olarak

adlandırılan memurlar tarafından toplanmıştır. Ticaretten alınan vergilerin önemli bir bölümü merkezi hazineye gönderilmiş, kalan kısmı tahsildarların giderleri için kullanılmıştır. İhtisab vergileri şunlardır (Kazıcı, 1987:147:186):

- **Yevmiye-i Dekâkîn** (Kepenک Açma Vergisi): Günlük ihtiyaç maddeleri satan dükkanlardan alınan vergilerdir. Bu vergiler dükkanlardan ve hanlardan her gün tahsil edilmekteydi.
- **Damga Resmi:** Bu vergi devlet görevlilerinin, bazı malların pazarlarda satışa uygun olup olmadıklarını kontrol etmelerine karşılık olarak ödenen vergidir.
- **Bâc-ı Pazar:** Pazarlarda alınıp-satılan ürünler üzerinden alınan vergidir. Şehirlerin girişinde alınan bu vergi eşyanın değerinin % 20 civarındadır.
- **Gemi İhtisabiyesi:** Gemilerin limanlarda indirdikleri mallar üzerinden alınan vergidir.
- **Resmi Bitirme:** Sebze, peynir, yoğurt, turşu, pasta, şekerleme ve pastırmacıların ürettikleri ürünlerin üzerinden kabala (götürü/toptan) olarak yılda iki kez tahsil edilen vergidir.

3- Tarımsal Ürünler ve Arazi/Tarım Alanları Üzerinden Alınan Vergiler

Osmanlı çiftçisinin üzerinde çalıştığı toprakların büyük bir kısmı devlete, vakıflara, çok az bir kısım mülk ve çiftlikler ise özel şahıslara aitti. Devletin sahip olduğu topraklar üzerinde üretimde bulunan köylülerin idaresi ve vermekle mükellef buldukları vergilerin tahsili görevi, dirlik olarak has, zeamet ve tımar sahiplerine verilmişti (Göçer, 1965:43). Toprak ve ziraat, Osmanlı Devleti'nin maliyesinin en önemli kaynaklarından. Köylülerden yani tarımdan alınan vergiler arasında, hububattan tahsil edilen Öşür ve Salariye Vergileri, Nüzül ve Sürsat bulunmaktaydı.

- **Öşür:** Bölgelere ve şartlara göre toplam tarımsal üretimin $\frac{1}{5}$ ile $\frac{1}{10}$ 'u oranında ayni ve nakdi olmak üzere iki şekilde tahsil edilirdi.
- **Haraç:** Haraç genellikle müslüman olmayanlardan alınan vergi olmasına rağmen topraklarda ekim yapan çiftçilerde elde ettikleri ürünlerden dolayı haraç vergisi öderlerdi (Giray, 2001:41).
 - **Salariye:** Salariye (salarlık) öşür tahsili sırasında tahsildarların, hasat dönemi boyunca kendilerine ve hayvanlarına yem olmak üzere köylülerden topladıkları ek vergidir.

Osmanlı Devleti'nde reaya, ziraat faaliyetlerinde kullandığı araziler üzerinden "Çift Resmi", "Dönüm Resmi" gibi çeşitli vergiler ödemekteydi. Bu vergiler (Bknz. İnalçık, 1959:571-581; Dursun, 1986:166; Ertaş, 1947:502):

- **Çift Resmi:** Fatih Kanunnamesi'nde; bir çift tasarruf eden raiyyet yılda üç hizmet veya bunun karşılığında olarak üç akçe vere, bundan başka bir orak (yani ot) ve bir döğen (saman) ve bir kağrı odun vere ve ayrıca boyunduruk resmi olarak iki akçe vere, bu yedi kulluk (hizmet) yerine para almak lazımsa gelse 22 akça olarak ödenen vergidir.

- **Çift Bozan Resmi:** Tımar sahibi kendi defterinde yazılı raiyyetin tımarında çalışmasını denetlemek hakkına sahipti. Çiftbozan resmi/vergisi uygulaması hür köylülükle bağdaşmamaktadır. Ancak Osmanlı yönetimi tarımsal üretimin sürekliliğini sağlamak, denetlemek ve verimin düşmesini önlemek için bu tür kayıtlar koymuştur. Çiftini terk edip başka yere giden reaya, mahkeme kararıyla 10 yıl içinde geriye göç etmeye zorlanabilirdi. Bu verginin miktarı 300 ile 70 akçe arasındaydı. Şehirlere yerleşenler bu vergiyi 20 yıl ödemekle yükümlü tutulmuşlardı.

- **Dönüm Resmi:** Dönüm Resmi'nin miktarı bölgelere ve verime göre değişik miktarlarda alınmaktaydı. Bazı bölgelerde iki dönüme bir akçe, bazılarında üç dönüme bir akçe, az verimli arazilerde 4-5 dönüme bir akçe dönüm resmi alınırdı.

4- Hayvanlar Üzerinden Alınan Vergiler

Osmanlı mali sisteminde hayvanlardan alınan vergiler şunlardır (Bknz. Kazıcı, 1977:114-118; Pakalın, 1992:25-26; Ünal, 2002:155; Linder, 2000:111):

- **Adet-i Ağnam:** Koyunlardan alınan Adet-i Ağnam (resmi-i ağnâm) bazı küçük farklılıklar dışında genellikle her vilayette 2 koyuna bir akçe olarak alınmıştır.

- **Selamet Akçası:** Koyun sürülerinin meskun mahal ve yerlerden geçişi sırasında alınan vergidir.

- **Zebiha Resmi:** Şehir ve kasabaların dışında inşa edilmiş bulunan mezbahalarda kesilen hayvanlardan alınan vergidir.

- **Ondalık Ağnam Resmi:** Sadece Rumeli Bölgesi'ndeki hayvanlardan alınan vergidir.

- **Ağnam Bacı:** Pazar ve panayırlara getirilen koyun ve keçi ticaretinden alınan vergidir.

- **Ağıl Vergisi:** II. Beyazıt Kanunnamesi'nde ağıl resminin sürü başına iki akçe olarak alınmasına hükmedilmiştir. Verginin oranı vilayetlere ve zamana göre farklılık göstermekteydi. Fatih Sultan Mehmet Dönemi'nde koyun ağılı başına 2 akçe iken, I. Selim'in zamanında 3 akçeye çıkarılmıştır. Vilayet Kanunnameleri'nde oran 300 koyunluk sürü başına bir akçeden 5 akçeye kadar arttırılabildiği gibi, 10 koyun başına 1 akçeye kadar da yükseltilebiliyordu.

- **Otlak Resmi:** Sürülerini, başka bir tımar sahibinin topraklarında otlatan veya miri topraklarda yaylatan sürü sahipleri ve göçebe kabilelerden yılda bir defa alınan vergidir.

5- Gümrük Resimleri

Osmanlı Devleti'nde ülke içinde bir iskeleden başka bir iskeleye deniz yoluyla; bir şehir veya kasabadan diğer bir şehir ve kasabaya kara yoluyla nakledilen mallardan çeşitli adlarla gümrük resmi alınmıştır.

Gümrük resmi bazı mallarda malın o andaki değerine göre, bazı mallarda ise yük başına alınırdı. 17. yüzyıldan itibaren de her mal için belirli gümrük resmi tarifeleri uygulanmaya başlanmıştır (Ünal, 2002:173; Kazıcı, 1997:147-148):

- **Amediye:** Osmanlı Devleti hudutları dahilinde bulunan şehirler arasında (kara ve deniz yolu ile) gönderilen emtia için, gönderildiği yerde alınan vergidir.
- **Refetiye:** Osmanlı sınırları dışına çıkarılan emtiadan çıkış esnasında alınan, gümrük vergisi benzeri vergidir.
- **Mastariye:** Yabancı bir devletten Osmanlı toprakları dahilindeki bir şehir veya iskeleyle getirilip satılan maldan alınan gümrük vergisidir.
- **Murûriye:** Osmanlı Devleti'nin topraklarına, dışarıdan giren fakat içerde tüketilmeyip başka bir ülkeye gönderilen emtiadan (geçiş hakkı için) alınan vergidir.
- **Bâc-ı Pazar:** Ön Asya ve Anadolu'da kurulan Türk-İslam Devletleri'nden beri uygulana gelmiş gümrük resmi anlamına gelen bir ıstılah olan bac, sancak kanunnamelerinde sancağa hariçten gelen fakat orada satılmayarak transit geçen ticaret metaından alınan vergi olarak tanımlanmıştır. Damga ise pazarda satılan ticari mallardan alınan bir vergidir. Örneğin; Harput Sancağı'nda kara damga da denilen bu vergi, şehre getirilip satılan mallardan % 5 oranında alınmaktaydı.

6- Örfi Vergiler

Bu tür vergiler hükümdarın iradesi ile tarh olunan vergilerdir. Osmanlı Devleti'nde örfi vergiler (Bknz. Varcan, 2000:59-62; Öner, 2005:156; Eş, 1989:114):

- **Rusûm-ı Örfiye:** Devletin idare ve yargı organlarının yürüttüğü hizmetler karşılığında tahsil edilen vergilerdir. Harç benzeri vergiler tevzi defterlerine dahil edilmeyip doğrudan hizmeti yapan kişiler tarafından tahsil edilmiştir.

• **Tekalif-i Divaniye (Avarız-ı Divaniye/Avarız Vergileri):** Bu vergiler merkez hazinesi tarafından tahsil edilmekteydi. İlk avarız vergisi hazinede yeterli düzeyde ödenek olmadığı 1509 yılında ordu ve donanmanın ihtiyacını karşılamak amacıyla II. Beyazıd Dönemi'nde "İmdadiye-i Seferiye" adıyla yürürlüğe konulmuştur (İslam Ansiklopedisi, 1991:108-109).

Osmanlı Devleti daha kuruluş devrinde, normal şer'i hukuk ve örfi resimlerin dışında harp gibi olağanüstü zamanlarla sınırlı olmak üzere, halktan çeşitli adlar altında nakdi, şahsi hizmet ve aynen mal teslimi şeklinde birçok fedakarlıklar talep etmiştir. Avârız akçesi olarak alınan bu maktû ve nakit vergi zaman içerisinde paranın değer kaybına bağlı olarak arttırılmıştır. Önceleri savaş harcamaları için toplanırken, 16.yüzyılın sonlarına doğru her yıl düzenli olarak toplanan vergi halini almıştır. Tarımdan alınan olağanüstü vergiler şunlardır (Bknz. Güçer,1964: 42-80; Devlet Arşivleri, 2004):

- **Nüzül:** Askerin iaşesi için hazırlanan erzak anlamına gelen Nüzül; askeri birliklerin gıda ihtiyacı için yörelerden un, arpa vb. aynı olarak alınan bir vergidir.

• **Sürsat, Bedel-i Sürsat:** Sürsat, reayânın gerektiğinde askeri birliklere yem, yiyecek maddesi ve yakacağı, belirlenen bir fiyat üzerinden

sağlamasıdır. Bu maddelerin başlıcaları arpa, saman, un, koyun eti, bal ve odundur. Hukuken sözleşmeye dayanan bir yükümlülük olan sürsat, askeri birliklerin geçtiği yollar veya konakladığı yerlere yakın bölgelerden aynı olarak, uzak bölgelerden ise nakdi olarak alınmıştır.

- **İştirâ Zahiresi:** Devlet kamu ambarlarına hububat depolamak, cepheye giden veya cepheden dönen orduların işlerini karşılamak için bazen nüzü'l ve sürsat yerine iştiraya başvurmuştur. Yani halk, devletin tespit etmiş ettiği fiyatlarla, belirli miktarda erzak teslim etmeğe zorunlu kılınmıştır.

7- Maktu Vergiler

Öşür gibi mahsulden aynı olarak alınan vergilere karşın, maktu (kesilmiş/bölünmüş) vergilerin miktarı önceden belirlenmiş ve sabit olup ürünün veya yapılan işin az ve çok olması vergi oranını değiştirmemekteydi. Bu gruba giren vergi ve resimler, aynı olarak tahsili mümkün olmayan hususlar için geçerliydi. Örneğin; genellikle bağ ve bahçelerin ürünleri maktu olarak vergilendirilmiştir. Bunun nedeni meyve ve sebze, hububat gibi dayanıklı mal değildir. Ayrıca koyun, keçi gibi hayvanlar ile değirmen, bezirhane vs. gibi işletmelerden de maktuîyyet üzere yani nakit olarak vergi alınmaktaydı. Resm-i âsiyâb değirmenin yılda kaç ay çalıştığına göre değişmekte genellikle, her ay için 5 akça vergi ödenmekteydi (Ünal, 2002:168).

8- Arızı Vergiler

Miktarı sabit olmayıp, kaynağı belirsiz olan vergi ve resimlere arızı vergiler denilmektedir. Bu resimlerin tasarruf hakkı tımarın statüsüne göre değişmekteydi. Ancak serbest tımar sahipleri bunların tamamını tasarruf edebilmekte, serbest olmayan tımar sahipleri sadece yarısını alabilmekteydi. Diğer yarısını ise subaşı ve sancakbeyleri almaktaydı. Arızı vergiler şunlardır (Ünal, 2002:169):

- **Bâd-ı Heva:** Evlenen kız ve dul kadınlardan alınan resm-i arûs, cürüm-i cinayet, niyâbet, resm-i tapı, resm-i zemin, yave, abd-i abık, kenizek, tütün resmi, adet-i deştâni vs. gibi adlar altında da tahsil edilen vergilerdir. Bugün kullandığımız bedava kelimesi, nereden geldiği belli olmayan anlamındaki bad-ı heva'dan gelmektedir.

- **Cerâim-i Hayvanât:** Bu resim herhangi bir şahsın atı veya sığırı başkasının ekinine girip zarar verdiği takdirde hayvan sahibinden alınırdı.

- **Resm-i Arûs:** Serbest tımarlarda sipahinin nikahlanan genç kız veya dul kadınlardan aldığı resimdir.

- **Tapu Resmi:** Mülkiyeti devlete ait araziden çiftlik tasarruf eden reayanın, bir defaya mahsus olmak üzere sipahiye resm-i tapu adı altında ödediği resimdir.

- **Cürüm ve Cinayet Resmi:** Osmanlı ceza hukukuna göre suçlular işledikleri suçun cezasına ve zenginlik derecesine göre para cezası ödemeye mahkum edilirdi. Kadı'nın hükmünden sonra serbest tımar sahipleri ya da subaşı ve sancakbeyleri cürüm ve cinayet resmi alırlardı.

B- Osmanlı Mali Sisteminin Genel Değerlendirilmesi

17. yüzyılın ikinci yarısından sonra Osmanlı maliyecilerinin daha önce karşılaşmadıkları bir tarzda “kronik bütçe açıkları” meydana gelmeye başlamıştır. Aziz Efendi'nin bu dönemde yaşanan mali sorunların nedenleri ve çözümlerine ilişkin olarak padişaha sunduğu İslahat Teklifi'nde “*III. Murad zamanından (1574-1595) beri vezir sayısının kanunda belirtilen sayıyı aştığı, defterde muayyen hasları olmayan bu vezirlere havass-ı hümayun (padişah hasları) dan gelir tahsis edildiği, vezirlerin de bu gelirleri iltizam yoluyla kapıkullarına verdikleri, mültezimlerinse –iltizamı ellerinde bulundurdıkları sene içinde ödedikleri kira bedelini kat kat çıkarmak istemeleri yüzünden- reayanın yoksullaştığını*” belirtir. Bu durum fasit bir daire halini almış, padişah hasları hem ekonomik hem de askeri açıdan verimsiz kullanıma terkedilmiştir. IV. Murad'ın vezirlerin işlerini de yoluna koyduğunu belirten Aziz Efendi, sultanın vezir sayısını da azaltması beklenirken tersini yaparak zaten fazla olan vezir sayısını 8'den 11'e çıkarmasını da eleştirmektedir” (Öz, 1997:80).

Bütçe açıklarının en önemli nedenleri: “Devletin siyasi gücünün gerilemesinin sonucu olarak taşrada vergi toplama ve bu gelirlerin merkeze aktarılması sürecinde ortaya çıkan güçlükler⁴ (Pamuk, 2000: 149)”, “savaş tekniklerinin değişimi sonucunda savunma harcamalarındaki artış⁵”, “tumar⁶ ve vakıfların⁷ vergi gelirlerine daha çok el koyması⁸” ve “sıvış yılı” uygulamasıdır.

Aşağıdaki tabloda 1523-1696 yılları arasındaki bütçe gelir ve giderleri yer almaktadır. Tablodan da görüldüğü gibi artan kamu giderleri karşısında bütçe gelirleri yetersiz kalmış ve bütçe açıkları sürekli olarak artmıştır.

Tablo : 1523-1696 Yılları Arası Osmanlı Bütçeleri

Yıllar	Endeks	Gelirler (akçe)		Giderler		Bütçe Açıkları	
		Nominal	Reel	Nominal	Reel	Nominal	Reel
1523-4	100	116.888.385	116.888.385	118.783.849	118.783.849	-1.895.464	-1.895.464
1565-6	100	183.088.000	183.088.000	189.657.000	189.657.000	-6.569.000	-6.569.000
1566-7	93	348.544.150	324.703.730	221.532.453	206.379.630	127.011.697	118.324.100
1592-3	53	293.400.000	154.173.020	363.400.000	190.894.020	-70.000.000	-36.721.000
1608	44	503.691.446	225.530.870	599.191.446	264.723.370	-95.500.000	-39.192.500
1654	42	537.356.433	225.635.960	658.358.459	276.444.770	-121.002.026	-50.808.810
1666-7	35	553.429.229	194.530.370	631.861.656	222.099.360	-78.432.427	-27.568.990
1687-8	35	700.357.065	246.175.500	901.003.350	316.702.670	-200.646.285	-70.527.170
1691-2	26	818.188.665	210.274.480	929.173.910	238.979.690	-110.985.245	-28.705.210
1696-7	26	938.672.901	241.238.930	1.096.178.240	281.717.790	-157.505.339	-40.478.860

Kaynak: (Tabakoğlu,1985:17).

Kamu harcamalarının ve artan savaş harcamalarının finansmanı için, önceki yıllarda olağanüstü dönemlerde toplanan Avarız⁹ türü vergiler, bu dönemde sürekli olarak toplanmaya başlanmıştır. Bütçe açıklarını gidermede zaman zaman tağşişlere de başvurulmuştur. Tağşiş işlemi sayesinde, bir yandan dolaşımdaki para miktarı artırılmış, bir yandan da devlete ödemelerinde

kullanabileceği yeni bir fon oluşturulmuştur. 1585 tağşişi sonrasında bütçe açıklarını kapatmak için başvuru tağşişler ve iç borçlanmalar, birer istisna olmaktan çıkıp, neredeyse kural haline gelmiştir. Merkezi devletin süreklilik kazanan mali bunalımları aşmak için başvurduğu önlemler ise, hem çeşitli kesimlerin siyasal tepkilerine yol açmış hem de Osmanlı ekonomisi üzerinde önemli sonuçlara yol açmıştır (Pamuk, 1999:138-146).

II-CELALİ AYAKLANMALARI NEDENLERİ VE SONUÇLARI

Maliye teorisyenleri ve uygulamacıları hem vergi gelirlerini arttırmak hem de mükelleflerin vergiye karşı tepkilerini azaltmak/engellemek için sürekli arayışlar içinde olmuşlardır. Kimlerin vergi dışı bırakılacağını ve kimlerin ne ölçüde vergi vereceklerini adil bir biçimde belirlemek vergiciliğin en zor alanlarından birisidir. Dolayısıyla vergilemenin adil olup olmadığı üzerindeki karşılıklı tartışmalar insanlık tarihinde devleti idare edenler ile idare edilenler arasında süregelen çekişme konularından birisini oluşturmuş/oluşturmaktadır. Bu durum zaman zaman halk-devlet ilişkilerini olumsuz yönde etkileyerek ülkeleri toplumsal bunalımlara sürüklemiştir. Romalıların, kendilerine her şeyin meşru olduğunu sanan vergi memurlarının kural dışı davranışlarına karşı ayaklanmaları, İmparatorluğun gitgide zayıflamasına yol açmıştır. Montesquieu'nun "*Ancak zayıflamakta olan devletlerde daha çok haraca (vergiye) ihtiyaç duyulur ve o suretle ki yükler, onu daha az taşıyacak durumda oldukça artırılmak zorunda kalınır*" şeklinde belirttiği gibi, Roma'nın zayıflaması, haksız/yanlış vergi uygulamaları nedeniyle gittikçe artarken, mali sorunlara çözüm bulmak için vergiler daha da ağırlaştırılmış ve Roma, savaşın sonunda Barbarlar tarafından istila edilmiştir (Launfenburger, 1967:285).

Avrupa ülkeleri hem pagan dönemlerinde hem de hıristiyan olduktan sonra vergi ödememek için sürekli direniş göstermişlerdir. Bu direnişin temelinde idare edenlerle idare edilenlerin aynı ırktan olmayışları asıl etkenlerden birisidir. Roma Egemenliği ve Hun ve Cermen istilalarında, Avrupa'nın yerli halkı, yabancıların savaş harcamalarını karşılarken, kendilerine zulmedenlerin güçlerini, emekleri ve gelirleri yoluyla arttırmak zorunda kalmış oldukları için hissen ve düşünce olarak vergi ödemeye karşı durmuşlardır. Avrupa'da oldukça düzenli devletler kurulduktan sonra da bu direniş devam etmiş; derebeylik dönemlerinde senyör ile serf ve tebaa ayrı soydan olduğundan dolayı birbirleriyle çatışmışlardır. Çünkü senyörler için "*tebaa adi, aşağılık ve itaatla yükümlü bir yaratıktır*". Buna mukabil tebaa için de efendi, gaddar ve zalim bir beladır. Kendisini sömüren ve küçük gören bir yabancıdır. Soya dayanan bu hislere dayanan vergileme Avrupa Devletlerinin en önemli sorunlarından birisi olmuştur. Bu sorunun çözümü için uzun mücadeleler yapılmış, bu süreçte vergileme yetkisine sahip meclisler kurulmasını sağlamıştır. Bu meclisler vergileme tartışmaları sonunda günümüzde parlamentolar gelişmesine neden olmuştur (Tuğcu, 1972:10).

İngiltere'de Yüz Yıl Savaşları'ndan sonra vergilerin arttırılması, rahipler ve asiller sınıfının toplumdaki eğitici ve askerlik görevleri dolayısıyla vergiden muaf tutulmaları burjuva ve köylü sınıfının üzerinde büyük baskılara yol açmıştır. İngiltere'de Büyük Özgürlük Fermanı'ndan (1215) başlayarak, Haklar Bildirgesi

(1688) biçiminde devam eden gelişmeler, kralın bazı vergileme yetkilerinin parlamentoya devredilmesiyle sonuçlanmıştır. İngiltere’de siyasal iktidarın vergilendirme gücünün sınırlandırılması 17. yüzyılda, Kara Avrupası’nda ise 18. ve 19. yüzyıllarda gerçekleştirilebilmiştir. 1789 Fransız Devrimi’nin önemli nedenlerinden birisi keyfi vergiler konulması olmuştur. Devrimden sonra ilan edilen İnsan ve Vatandaş Hakları Demeci’nde vergilemede eşitlik ve genellik ilkeleri ile vergilerin yasallığı ilkesi hükme bağlanmıştır (Öncel vdğ,1992:8). Amerikan ayaklanmasının nedenleri arasında da ağır ve adil olmayan vergiler ilk sırada yer almıştır.

Osmanlı Anadolu’su 16. yüzyıl ve 17. yüzyılda, nüfus yapısını bile önemli ölçüde değiştiren Celali Ayaklanmaları’na sahne olmuştur. Celali Ayaklanmaları, vergilerin yükü altında ezilenler, toprakları ellerinden alınmış eski sipahiler, topraksız köylüler, geçim sıkıntısı çekenler v.b. grupların çıkardıkları Anadolu’daki en büyük isyan hareketlerindedir. 16. ve 17. yüzyıllarda Anadolu halkının tepkisinin genel adı olarak kabul edilen “Celali Ayaklanmaları”nın önemli nedenlerinin başında isyancı liderlerden daha önce devlet tarafından tanınan mali rantların geri alınması ve köylülerin bazı yöneticilerin baskıcı sömürülerine tepkileri gelmektedir. 17. yüzyılda yaşanan mali kriz Osmanlı Devleti’nin mali sistemini derinden etkilemiştir. Mali sistemde oluşan bu mali sorunlara çözüm süreciyle birlikte söz konusu durumdan kendi çıkarları için rant arayışı peşinde koşan bir takım kişiler ve gruplar ortaya çıkmıştır.

A-1509-1590 Döneminde Yaşanan Celali Ayaklanmaları

Bu dönemdeki ayaklanmaların başlıca nedenleri: “mezhep çatışmaları, merkezi yönetim ile Anadolu’daki Türkmenler arasında yaşanan sorunlar, İran’ın dış politikası, tımar sahiplerinin tımarlarının ellerinden alınması, sürekli artan vergi yükü ve sömürüdür” (Avcıoğlu, 1987:58-65; Akdağ, 1999:119-150; Sümer, 1980:160-175).

Bu dönemdeki ayaklanmaların başlangıcı olarak Şah Kulu Ayaklanması’nı (1509-1510) kabul edebiliriz. Tımarları kendilerinden alınarak haksızca başkalarına verilen ve içlerinde çoğunluğunun Teke İli’nden (Antalya) olanların oluşturduğu sipahiler ve bölgedeki Türkmenler mezhep çatışmalarının etkisiyle Şah Kulu Ayaklanması’nı çıkarmışlardır. Şeyh Celâl Ayaklanması’nda (1517) Şeyh Celal "*yoksul insanların, topraksız köylülerin, ağır vergiler altında ezilenlerin hayatını düzeltmek, onlara mutluluk getirmek için*" yaklaşık 20 bin kişiyi toplamıştır. Bu ayaklanmaya katılanlara Osmanlı yöneticileri tarafından "Celâli" adı verilmiş ve bu tarihten sonra da Osmanlılar, bu terimi ne türden olursa olsun bütün ayaklanmalar için kullanmışlardır.

Kanuni Sultan Süleyman’ın tahta geçtikten sonra mali bunalıma engel olmak için "arazi tahriri"ni yenilemek suretiyle, hazine gelirini arttırmaya yönelik hareketleri ülke çapında halkın tepkisine neden olmuştur. Bunun nedeni hem tımarlı sipahilerin hem de çiftçilerin (raiyyetin) arazi yazım sonuçlarından etkilenecek olmalarıydı. İl yazıcılarının sipahilerin beratlarında kayıtlı yerlerden "ifrazlar" bularak hazineye geri alacakları tarlaların dönümlerini fazla göstererek de çiftçilerin vergi yükünü ağırlaştıracakları söylentileri halkın hoşnutsuzluğunu

arttırarak aniden geniş isyanların çıkmasına yol açmıştır (1525-1527). Ayaklanma İlyazıcı Kadı Muslihiddin'in arazi vergilerini arttırmasına karşı yapılan itirazlarda, kimi Bozok Türkmen ileri gelenlerine "sakallarını kestirmek" gibi Türkmenler tarafından kendilerine hakaret olarak nitelendirilen cezalar vermesi nedeniyle başlamıştır. Olaylar kısa zamanda Sivas, Yeşilirmak çevresi, Maraş, Adana, Tarsus ve İçel bölgelerine yayılmıştır (Akdağ, 1999:119).

Celali Ayaklanmaları'nı dönemin tarihçisi Peçevi [Yıl 932-(1525-56)] *"Dinin koruyucusu saadetli padişah, muzaffer İslam askeri ile bir süre kafir ülkelerini talan ve yakıp yıkmaya işleriyle uğraşırken Bozok Türkmenleri'nden adları geçen eşkiya ayaklanıp önce o bölgede görevli olan Muslihüddin adındaki kadıyı, bunun katibi Mehmet'i ve Hersekzade Ahmet Paşa'nın oğlu Sancakbeyi Mustafa Bey'i öldürdüler. Sivas Vilayeti'ne saldırarak, reyanın mal ve yiyeceğini yağmaya ve yakıp yıkmaya başladılar"* şeklinde açıklarken ayaklanmanın nedenini Ali Efendi ise: *"Adı geçen Sü'lün'ün tasarrufunda olan mezraaya iki yüz akçe vergi yazarlar. Her ne kadar o bu paradan yüz akçesinin bağışlanmasını ve yalnız ve yalnız yüzünün alınmasını rica ederse de dinlemezler. Sü'lünoğlu ise isteğinde direnir. En sonunda öfkelenen görevliler, Sü'lünoğlu'nun adamlarından birini saklayıp uzun sakalını keserler ve işkence ederler. Rica ve yakarmaları kabul olunmadığından gayri böyle bir ihanete de uğrarlar. İşte bu yüzden ayaklanıp kendilerine bağlanıp katılmayanları öldürürler ve mallarını yağma ederler"* şeklinde anlatmaktadır (Baykal, 1999:122-123).

Ayaklanmalar birbirini takip etmiş; Çukurova Bölgesi'nde Domuzoğlan, Bağçe Bey ve Mustafa oğlu Veli Halife ayrı ayrı isyanlar çıkarmışlarsa da bunlardan en önemlisi Kalender Çelebi'nin İsyanı (1528)'dir. Bu ayaklanmanın diğer ayaklanmalardan daha büyük ve şiddetli olması nedeniyle, ayaklanmayı bastırmak için bizzat Vezir-i Azam İbrahim Paşa tarafından bir ordu harekete geçmiş, fakat Kalender Çelebi tarafından ağır bir bozguna uğratılmıştır. Ancak, ayaklanmanın asıl nedenini araştırarak Kalender Çelebi'nin etrafına toplanan kişilerin çoğunun, dirlikleri kesilmiş sipahilerin olduğunu tespit etmesi üzerine İbrahim Paşa dirlikleri ellerinden alınan beyleri çağırarak dirliklerinin geri verileceğini taahhüt etmiş ve bunun üzerine bu kişiler Kalender Çelebi'nin yanından ayrılmışlar, 300-500 kişi ile kalan Kalender Çelebi de kolayca mağlup edilerek ayaklanma sona erdirilmiştir (Sümer, 1980:172).

B-1593 Sonrasında Yaşanan Celali Ayaklanmaları

Bu dönemdeki ayaklanmalar, 1593'te başlayan Avusturya seferinin uzaması sonucu olan büyük Celâli Ayaklanmaları'dır. Bu ayaklanmaların başında çoğu kapıkulu ordusunun atlı birliklerinde vazife gören veya beylerbeyi ve sancak beylerinin emrinde bölükbaşılık, çavuşluk, subaşılık gibi hizmetlerde bulunan küçük rütbeli Anadolu Türkleri'dir (Sümer, 1980:186).

1598 yılında Karayazıcı Abdülhalim Bey (1598); sekbanlık, bölükbaşılık, kale muhafızlığı yapan ve hatta Celali eşkiyalarıyla mücadele eden birliklerin başında kumandanlık yapan bir kişi olup, kendisine bu hizmetlerinden dolayı sancakbeyliği verilmiştir. Ancak kaymakamlığa bir başka bey atanınca isyan etmiştir. Gerek Karayazıcı'nın kendi kişiliğinde ve gerekse köylü olsun, asker

olsun, ayaklamaya katılanların ortak yönü, dirliklerinin kesilmesini önlemek ve vergi yükü artışına tepki göstermektir (Yetkin, 1984:134-145).

Kalenderoğlu (1607), Muslu Çavuş (1607), Yusuf Paşa (1607), Cennetoğlu (1625), İlyas Paşa (1627) ve Karahaydaroğlu (1647) yıllarında dirliklerinin ellerinden alınması veya yerel idarecilerin halka karşı yaptıkları zulümlerden dolayı ayaklanan diğer celaliler olmuşlardır (Uluçay, 1944: 22-40).

C-Sipahilerin Ayaklanmalara Katılma Nedenleri

Celali Ayaklanmaları'nın katılımcılarına bakıldığında, yeni mali düzenlemelerden ve özellikle de Anadolu'da meydana gelen bir çok sosyal ve doğal olaydan etkilenen önemli bir sipahi (tumarlı) kesimin varlığı görülmektedir. Bu kesimin ayaklanma nedenleri ise şöyle sıralayabilir:

i. Sipahilerin Savaşlardan Kaçması ve Tumarlarının Merkezi Yönetim Tarafından Elllerinden Alınması: III.

Mehmed'in saltanatının en büyük savaşı olarak gördüğü, zaferle sonuçlanan Haçova Savaşı'nın (1596) sonunda Cağalazade Sinan Paşa, ordudaki disiplini korumak amacıyla, savaştan kaçanları tespit etmek için bir yoklama yaptırmıştır. Bu yoklamada bulunmayanlar "firari" sayılmış, tüm mal ve mülklerine devlet tarafından el konulmuştur. Bu karar yalnız Haçova'da savaş alanından kaçanları değil, orduya hiç katılmayan sipahileri de etkilemiştir. Firari Defteri'nde yalnızca 2000-4000 akçe ile 20,000-50,000 akçe getiren dirlik sahiplerinin adı da yer almış ve 30.000 sipahinin tumarları ellerinden alınmıştır. Askeri sınıftan binlerce kişinin isyan etmesinde bu eylem etkili olmuştur (Griswold, 2000: 16).

ii. Vergilerin İltizam Yöntemiyle Toplanması ve Yöntemin Yaygınlaşması:

Savaş teknolojisindeki değişiklikler nedeniyle, merkezde daha büyük ve daimi ordular oluşturma gereği ortaya çıkınca, tımar düzeni hem askeri hem de mali önemini yitirmeye başlamıştır. Böylece devletin tarımsal artığın daha büyük bir bölümünü merkezde toplaması yönündeki baskılar da artmıştır. 16. yüzyılın sonlarına doğru devlet, tımar düzenini terk ederek iltizama geçmeye başlamıştır*. Mukataa adı verilen birimlerden belirli süreler için vergi toplama imtiyazı müzayedeye yoluyla satılmaya başlanmıştır. Tımar düzeninde sipahilerin vergi olarak toplanan ürünlerin nakde çevrilmesi görevini, mültezimler veya onların yerel temsilcileri üstleniyordu. İltizam sistemine geçilmesiyle birlikte sipahi tarafından nakit olarak toplanan çift resmi gibi vergilerin de terk edilmesi, sipahilerin geçimlerini sağlamalarını zorlaştırmıştır (Pamuk, 2000: 94).

iii. Sipahi Gelirlerinin Enflasyon Nedeniyle Reel Olarak

Azılması: Celali Ayaklanmaları sırasında yaşanan enflasyon ve köylülerin büyük göçü (kaçgunu), sipahilerin gelirini düşürmüştür. (Faroqhi, 2003:301). 16. yüzyılda fiyatlar artmaya başlayınca, para

olarak toplanan vergilerin gerçek değeri erozyona uğramıştır¹¹. Bu durumda merkezi devlet, söz konusu vergilerin bir bölümünün miktarlarını sık sık arttırmaya çalışmıştır. Ancak Avrupa'da olduğu gibi Osmanlı Devleti'nde de bu çabalar enflasyon karşısında yetersiz kalmıştır. 1585 yılındaki büyük tağşiş sonrasında, devlet bu tür vergilerin miktarlarını yeniden saptamaya yönelmemiştir. Böylece özellikle tımar düzeni çerçevesinde toplanan sabit miktarlı vergilerin önemi azalmıştır. Fiyat Devrimi'nin etkisiyle sipahilerin tarımsal üreticilerden nakit olarak topladıkları çift resmi gibi vergiler erozyona uğramış, sipahiler güç duruma düşmüşlerdir. Giderek yoksullaşmaya, savaş sırasında orduya katılmamaya ya da asker göndermemeye ve yüzyılın sonlarına doğru da kimi sipahiler tımarlarını terk etmeye başlamışlardır. Enflasyon karşısında, akçe üzerinden toplanan bu vergilerin düzeyinin yükseltilmesi gerekiyordu. Oysa merkezi devlet, sipahilerin topladığı vergilerden vazgeçerek, onların yerine kırsal nüfustan avarız-ı divaniye ve tekalif-i örfiye diye anılan olağanüstü vergileri toplamaya başlamıştır. Bu tercih, sipahileri ve onların öncülük ettiği taşra ordusunu büyük bir şekilde etkilemiştir (Pamuk, 2000: 140). 17. yüzyılın ortalarında, florinin 40 akçe ettiği bir dönemde tespit edilen olağan vergiler, florin 120 akçeye yükseldiğinde de aynı kalmıştır. Böylece rantının aşağı yukarı % 50 kadarını nakdi olarak alan sipahi, bir de topraklarının daralması sonucu, gelirinde önemli bir azalmayla karşılaşmıştır (Yavi, 2002:70).¹

iv. Yerel Yöneticileri Merkezi Yönetimin Ataması:

Merkezde vezirler v.b. üst yöneticilerle kapıkullarının ve yine taşrada ümeranın etkinliğinin artması, bunların gelirlerini artırmak için vergilendirme düzeninde iltizam usulünün yaygınlaştırılması, gelişmelerin önemli bir boyutunu oluşturmuştur. Sultanların taşrayı etkili bir şekilde kontrol edebilmek için merkezden tayin edilen beylerbeylerine dayanmaları sonucunda, 16. yüzyıl sonlarına doğru taşra yönetiminde giderek artan bir biçimde, merkezde yetişmiş kişiler taşra kökenlilere göre etkinlik kazanmıştır (Öz, 1997:42). Fakat eyaletlerdeki memurların terfilerinin önünün kapanması ayaklanmaları teşvik etmiş, ardından da merkezin kontrolü kaybetmesine yol açmıştır. Böylece, Osmanlı merkezi bürokrasisi Celali Ayaklanmaları'nın ciddi teşvikçilerinden birisi gibi davranmıştır. Ayrıca atama düzeyindeki merkezileşme, mali durumda söz konusu olan ademi merkezileşmeyle dengelenmiştir. Gittikçe artan nakit para talebi merkezi yönetimin, eyalet valilerinin gelirlerini yavaş yavaş azaltmasına neden olmuş, artık eyalet valilerinin gerekli fonları kendi inisiyatifleri dahilinde toplamaları bir siyasal manevra alanı sağlamıştır (Faroqhi, 2002:98).

v. **Yöneticilerin Çiftlik Kurma Eğilimi:** 17. yüzyılda Batı'da hububat ihtiyacının artışı ve fiyat hareketleri, Osmanlı üretim maddelerinin ticari niteliğinin artmasına neden olmuştur. Bu gelişim, bir yandan buğday çiftliklerinin bir yandan da hayvan yetiştirme çiftliklerinin gelişimine yol açmıştır. Bunlardan buğday çiftlikleri genellikle devletin geleneksel buğday yetiştiren ve daha çok Balkanlar'da yer alan ovalarında, hayvan üretme çiftlikleri ise daha ziyade İç Anadolu'da ortaya çıkmıştır. Osmanlı Devleti'ndeki çiftlikleşme eğilimi küçük çiftliklerin birleştirilmesi yoluyla oluşturuluyordu. Dolayısıyla çiftçiler mülklerini çeşitli şekillerde kaybederken, sipahileri de dirliklerini yitiriyorlardı (Taner, 1996:46-47).

vi. **Çift-Hane* Sistemi'nin Çökmesi** (Çift Resminin Kalkması): Çiftliğin boyutları verimliliğine göre altmış ile yüz elli dönüm arasında değişiyordu. Tımarlar, tahrir defterlerinde kayıtlı oldukları halleriyle bölünemez ve değiştirilemez birimler oldukları için, tımarlardan elde edilen gelirin sabitliğini korumak amacıyla, çift-hane birimleri de bölünemez ve değiştirilemez olarak korunuyordu. 17. yüzyıldaki değişimlere uyum sağlamaya çalışan devlet, çift-hane birimlerinin bütünlüğünü korumaya çalışıyor, köylü ise bu değişimlere ayak uydurabilmek için esneklik imkanları arıyordu. Merkezi yönetimin çift-hane birimlerinin parçalanmasını istememesine rağmen, birimlerin gittikçe daha küçük parçalara bölünmüştür. Bu nedenle, alışıldık yekpare birimler yerine, "yarım çiftlik (nim-çift)", yarım çiftlikten az olan "bennâk" denen çok küçük topraklara sahip kişilere giderek daha sık rastlanılmıştır. Bu eğilim, çift-hane birimlerinin, nüfus baskısının ya da ekonomik sıkıntıların etkisiyle giderek daha fazla parçalandığını göstermektedir. Bu, sadece köylülerin durumunun kötüye gittiğini değil, aynı zamanda çift-hane birimini terk etme seçeneğini benimsemeye başlayan kırsal toplumun dokusunun değişmekte olduğunu da göstermektedir (Barkey, 1999:112-113).

İktisadi, mali ve sosyal olaylardan etkilenen halk, bir çözüm arayışı olarak Celali Ayaklanmaları'na katılmıştır. Ancak bu ayaklanmaların liderlerinin ayaklanma nedenleri incelendiğinde amaçlarının, vergi toplama rantının kendilerinden alınmasını engelleme girişimleri olduğu görülmektedir. Örneğin; İran Savaşları'nın çıkmasıyla savaşa gitmesi emredilen Kalenderoğlu Mehmet Paşa, savaşa katılmayı ret ettiği için, dirliklerinin kendisinden alınmıştır. Bu olay üzerine Paşa isyan etmiştir. Yine savaşta yenilginin sorumlusu olarak görülen Haleb Valisi Canbuladoğlu Hüseyin Paşa idam edilmiş, dirliklerinin alınması üzerine Hüseyin Paşa'nın kardeşleri isyan etmiştir (Uluçay, 1944:11-13). Celâli Ayaklanmaları'nın yaşandığı dönemlerde, Celaliler'in ortak özelliklerinin devlet memuru olması, amaçlarının sadece vergi toplamanın [rantının] merkezi hükümet tarafından geri alınmasına tepki olarak oluştuğunu ortaya koymaktadır (Akdağ,

1999:45). Ayrıca ayaklanmaların sona erdirilme yönteminde de bu hipotezin doğruluğunu test edebiliyoruz. Çünkü Osmanlı Devleti yöneticileri, bu ayaklanmaların çoğunu, isyancı liderlere eski görevlerini geri vererek sona erdirebilmişlerdir (Karen,1999:233).

Osmanlı tımar sistemi, 17. yüzyılın başlarında, çiftlik sisteminin ve sipahinin ortadan kalkmasıyla sona erdi. Anadolu köylülüğü, yani üretici tabaka, 1596-1650 arasında kurulu düzeni büyük ölçüde sarsan, fakat toprakta devlet mülkiyetini etkilemeyen bir dizi isyanla yerlerinden edildi. İsyancılar, çiftlik sistemine son vererek, 15. yüzyılın başlarında kurulmuş olan denetim sistemlerini zayıflattı. İsyancılar katılan köylüler homojen bir grup olarak faaliyette bulunmamışlar ve sınıf dayanışması sergilememişlerdir. İsyancılar, genellikle toprak ya da kendileri için yeni bir statü arayışında olmayan, fakat toprak üzerindeki devlet denetimi hala sağlamken var olan göreceli istikrar, nizam ve güvenliğin geri gelmesini isteyen yerel yöneticiler ve dini önderler tarafından yönlendirildi. Devlet, sipahinin almakta olduğu payı kaldırarak ve devletin büyüyen merkezi ordu ve bürokrasiyi finanse etmesini sağlayarak merkeze doğru olan gelir akışını kolaylaştıracak yeni çalışma yöntemleri arayışında olduğundan statükoyu yeniden oluşturmakla ilgilenmemiştir (Karpuz, 2001: 90).

Padişah IV. Mehmed döneminde (1648-1687) artan mali sıkıntıları gidermek için tımar gelirlerinin % 50'si müsadere edilmiş ve Kanuni Döneminde sayıları 200 bini bulan tımarlı sipahi ve cebeliler, 1768'de 20 bin kişiye düşmüştür. Tımar sisteminin bozulmasına paralel olarak, devlet otoritesi de gittikçe zayıflamış ve yoğunlaşan siyasi ve ekonomik anarşi içinde sipahiler dirlik topraklarını kendi mülkleri gibi tasarruf etmeye başlamış; topraktaki köylüleri ise kiracı ve yarıcı gibi çalıştırmaya başlamışlardır. Bu şekilde Osmanlı tımar sistemi bir nevi derebeylik haline gelmiştir (Cin, 1985:65). Sipahilerin rantları ise Tımar sisteminin, Tanzimat Fermanı (1830) ile tüm ülkede uygulamadan tamamen kalkmasıyla sona ermiştir.

D-Yöneticilerin Mali Sömürüsüne Karşı Halkın Tepkisi: Ya İsyan Ya Göç

Celali Ayaklanmaları'nın yaşandığı dönemlerde Osmanlı Devleti'nde önemli bir nüfus artışı yaşanmıştır. Kanuni Sultan Süleyman'ın tahta geçişini takip eden ilk on yıl (1520-1530) içinde bütün Osmanlı memleketlerini kapsayan tahrirlere göre, Osmanlı Devleti nüfusunun 11 milyon 357 bin¹², yüzyıl sonuna doğru ise 30 milyon civarına ulaştığı tahmin edilmektedir (Barkan, 1953: 11). 16. yüzyılda Anadolu ve İstanbul bölgesinin nüfusunun 16. yüzyıl boyunca hızlı sayılabilecek bir artıştan sonra 5-6 milyondan 8-9 milyona kadar yükseldiği tahmin edilmektedir. Bu nüfus artışı, Anadolu'da topraksız ve işsiz bir kalabalığın oluşmasına neden olmuştur. Toprakların yetmemesi sonucu çift-bozan¹³ olan bu gruplar için yöneticilerin yanlarında (kolluk kuvveti, hizmetkar veya yöneticilere ait toprakları işleyen çiftçi olarak) "kapı halkı"¹⁴ olmak tek çıkar yoldu. Bunların bazıları sınır kalelerine, azab (askeri ordu)*, yeniçeri, donanmada; levent ve gönüllü de olabiliyorlardı. İş bulamayıp boşta kalanlar ise "garip-yiğit" adları altında çoğunluğu teşkil ediyordu. Bunların bir kısmı medreselere giriyor, ancak

çoğu istihdam edilmedikleri için imarethanelerin etrafında başı boş gruplar oluşturuyorlardı (Arslan, 2001:108). Bu gruplar uzun süre iş bulamadıkları zamanlarda ise eşkıyalığa başvuruyorlardı.

Ayaklanmalarda halkın yaşamını etkileyen diğer önemli olgulardan birisi de, bu dönemlerde yaşanan kıtlıklardır. Sahillerden Avrupa'ya hububat kaçırılması, bu dönemde yaşanan büyük göç nedeniyle, köylülerin çiftliklerini terk etmesi, çekirge/fare istilası, depremler ve kuraklıkların neden olduğu kıtlıklar, halkı yoksullaştırıyor ve sosyal sorunlara neden oluyordu¹⁵. Bireylerin gelirlerinin sürekli düşmesinin yanında, bu olumsuzluğa bir de siyasal ve iktisadi en önemli kriz olarak yöneticilerin mali sömürüsü ve ağır vergi yükleri eklenince halk ya eşkıyalara katılıyor ya da bulunduğu yerden göç ediyordu (Griswold, 2000: 11).

Diğer yandan savaşlarda önemi azalan tımarlıların yerine, Cermen piyadesiyle başa çıkabilmek için Osmanlı ordusunda tüfek vb. ateşli silahları kullanmayı bilen asker sayısının artması gerekiyordu. Çünkü tımarlı sipahilerin savaşlarda eskisi kadar etkili olmadığı görülmüştü. 16. yüzyılın sonlarında hükümet, Anadolu keskin nişancıları yüzer kişilik sekban* ve sancak birlikleri halinde teşkilâtlandırarak savaşlarda kullanmağa başladı ve bu süreçte tımarlı sipahilerin ihmal edilmesi hız kazandı. Gerek askeri düzendeki değişiklikler, gerekse yeni veya ağırlaştırılmış vergiler reayayı zor durumda bıraktığı gibi, yeterli ücret alamayan veya savaş sonrasında terhis edilen sekban ve sancak birliklerinin eşkıyalığa başvurmaları da Anadolu'nun toplum yaşantısını olumsuz etkilemiştir. 16. yüzyıl sonlarıyla 17. yüzyıl başlarında özellikle Anadolu'yu kasıp kavuran ve pek çok köyün terkedilmesine yol açan Celali Ayaklanmaları'nda bu sekban-sarıca* topluluklarının etkin rol oynadıkları bilinmektedir. Yine bu süreçteki değişiklikler sonucu yoksullaşan tımarlı sipahiler de Celali kadroları arasında yer almışlardır (Öz, 1997:47).

Celali Ayaklanmaları'na halkın katılmasının diğer nedenleri ise şunlardır:

i-Aşırı Vergi Yükü: 16. yüzyılda Osmanlı Devleti'nde vergi mükellefleri, «çiftçi» (raiyyet) ve «şehirli» olmak üzere, iki sınıfa ayrılmaktaydı. Çiftçi sınıfından alınan başlıca vergiler toplam gelirlerin % 12,5-% 50'si düzeyindeydi. Buna karşılık, «şehirli» vergi mükelleflerde, en çok %'10'dan başlayıp, vergi ödememe durumu da söz konusu olabiliyordu. Kiralık ev, dükkân, han, hamam gibi akarlar için ödenen vergi yok denecek kadar az ve nakit parası tamamen vergilendirme dışıydı (Akdağ, 1999:201). Fakat 16. yüzyıl sonu ve 17. yüzyılın başlarında köylülerin tarım gelirlerinin düşmesi % 100 ve hatta % 300 oranlarında artırılan vergiler, Celaliler'in göç etmelerinin veya isyan etmelerinin temel nedeni olmuştur. Söz konusu durum aynı zamanda tımar sisteminin etkinliğinin azalmasının en önemli nedenlerinden birisidir (Sevinç, 1991: 361).

İlk olarak 1590 ve 1608'de doruğa ulaşan, ama aralıklı olarak bütün 17. yüzyıl boyunca devam eden Anadolu'daki askeri ayaklanmaların yaşandığı dönemlerde halk tarafından yöneticilere

verilen dilekçelerde, aşırı vergiler ile taşra yöneticilerinin baskılarından yoğun bir şekilde şikayet edilmektedir (Faroqhi, 2003:309).

ii-Yöneticilerin Kanundışı Topladıkları Paraların Halk Üzerindeki Olumsuz Etkisi: Beylere ve paşalara ayrılan resmi gelirler bunlara kişisel gelirler olarak değil, aynı zamanda kapı düzenlemeleri (yönetim işlerinde kullandığı yardımcı elemanların maaş ve giderleri) için de verilmekteydi. Yani devlet; beyler, üst düzey subaylar gibi devlet yönetiminde etkili olan grupların (ümeranın) gelir seviyesinin ve dolayısıyla adamlarının çok olması, seferlerde ordunun gücünü arttırdığı gibi, ümeranın çeşitli görevlerini yerine getirebilmesi için de gerekli görülmekteydi. 16. yüzyıl ortalarına kadar ümera gelirleri yeterliyken, bu yüzyıl sonlarına doğru ümeranın mali gücünün zayıflaması kapıların küçülmesine neden olmuştur. Devletin yardımlarının yeterli gelmediği, ümeranın çeşitli kanundışı yeni uygulamalar (bidatlar) ve salmalarla reayadan para ve mal toplamasının sürdüğü, bu konuda çıkarılan ve tekrarlanan adaletname hükümlerinden de anlaşılmaktadır¹⁶ (Kunt, 1978:105). Diğer yandan Kanuni'nin son zamanlarında, taşradaki idarecilerin çoğunun görevlerini belirli bir bedel ödeyerek satın almaları ve bu satın alma bedelini kısa bir süre için tayin edildikleri görev bölgelerinde mal ve vergi toplayarak çıkarmaya çalışmaları da halkın tepkisine neden olmuştur.

1626-1627 yıllarına ait 90. nolu Mühimme Defteri'nde vatandaşlardan gelen dilekçeler ve bunlara karşı verilen cevaplar (buyrulduklar) incelendiğinde, halkın yöneticilerce mali sömürüye tutulduklarını görmekteyiz. Bu dilekçe ve buyrulduklardan birkaç örnek aşağıda verilmiştir (Turhan, 1993:16, 35):

“Balya kadısının İstanbul'a mektup gönderip, Akhisar hassının dağınık reayasından adı geçen kazaya bağlı Ma'den ve diğer köylerde yaşayan bir takım kimselerin kendisine başvurarak ödemeleri lazım gelen bennak ve mücerred vergileriyle, adet-i ağnamı (koyun vergisi) kanun ve defter gereğince görevlilere ödemeğe razı oldukları halde, bu vergileri toplayanların bu miktarları almakla yetinmeyip, kanun ve defterlerdeki miktarlardan fazla adam başına bennak resmi olarak otuzar akça, ganem resmi olarak ise bir buçuk akçalarını aldıklarını, bununla da yetinmeyerek köylerin topraklarından elde ettikleri tahılın onda birini harman üzerinde aynı olarak almayıp daha sonra gelerek geçerli olan narhtan fazla onar akçalarını aldıklarını, ayrıca kanunla suç sayılacak bir davranışta buldukları sabit olmadan ikişer üçer bin akçalarını alıp, at ve sığırlarını sürdüklerini ve buna benzer daha bir çok

haksızlık ve yolsuzluklar yaptıklarını bildirip, bütün bunların önlenmesi için buyruk dilediklerini arz etmişlerdir “.

Bir başka dilekçe ve verilen buyruldu ise şöyledir:

Ber-vech-i arpalık Teke Sancağı'na mutasarrıf olan Vezir Osman Paşa'ya ve kadısına hüküm ki (Hicri: 1056): *“Elmalı kazası kadısı Ali'nin vekiliyle (naibiyle) birlikte devre çıkıp köy köy gezerek hukuka aykırı şekilde her köyden “binamaz akçası”, “izin akçası” ve “tumar akçası” adı altında yirmişer otuzar guruş alıp, adı geçen kaza ahalisinin İstanbul'a adam gönderip durumu bildirmeleri ve haksız yere alınan akçaların geri alınması konusunda buyruk dilemeleri üzerine yazılmıştır. Teke Sancağı'na arpalık olarak elinde bulunduran Vezir Osman Paşa'ya ve kadısına gönderilen bir hüküm de, verilen emir doğrultusunda harekete geçip Kadı Ali'nin haksız olarak aldığı akçaların sahiplerine geri verilmesi buyrulmaktadır “.*

iii-Angarya: Reaya yılda bir gün, öşürü sipahinin gösterdiği yere taşımakla yükümlüydü. Ayrıca, sipahinin evinin değil ama ahırının yapımını da reaya üstlenirdi. Eğer sipahi örneğin komşu bir köyde oturuyorsa, köyü ziyarete geldiğinde üç güne kadar ağırlamak zorunluydu (Pamuk, 1999:54). Sipahilerin ve voyvodaların (Eflâk ve Buğdan beyleri) halkı kendi hizmetlerinde kullandıkları ya da onlardan kanunlarda yer almayan ek hizmetler istediklerine ilişkin olarak 90 nolu mühimme defterinde halkın şikayet dilekçeleri yer almaktadır. Bu dilekçelerden birisinde şöyle denilmektedir (Turhan, 1993:392):

“Veziriazam Salıp Paşa'nın hassına bağlı köylerden (...) ve (...) adlı köylerin ahalisinin yazı ile baş vurup, voyvodalarının kendilerini, elde ettikleri tahılın öşürünü oldukça uzak Selanik'e götürmeğe zorladığını, bu yetmezmiş gibi inat edip almamak suretiyle üzerinde bırakarak daha sonra geçerli resmi fiyattan fazla akça istediğini, ayrıca da “kaftan-baha”, “bıçak akçası” adı altında çok miktarda paralarını bildirmeleri ve önlenmesi yolunda buyruk dilemeleri üzerine yazılmıştır. Eğribuca kadısına gönderilen hükümde, şer'i şerife aykırı olan ve kanuna uygun olmayan bu tür davranışlarla halkın incitilmemesi buyrulmuştu”.

Celali Ayaklanmaları Anadolu'da telafisinin giderilmesi mümkün olmayan derin sorunlara neden olmuştur. Köylüler özellikle artan vergi yüklerini en azından geçici olarak hafifletmenin yolunu ise göç ederek bulmuşlardır. (Faroqhi, 2003:302; İnalçık, 2000:69). Yağma ve tahriplerden etkilenen köylüler ve kasabalılar yerlerini terk ederek, çiftliklerden, köylerden surlarla çevrili kentlerin, ya da insanların kolayca ulaşamadığı dağ başlarında güvenli ortamlara doğru bir büyük göç etmişlerdir (Griswold, 2000: 39). Bu göç Anadolu'nun tüm alanlarında sarsıcı bir tesir göstermekle beraber, en fazla tahribat Sivas'tan

Kütahya ve Afyon'a kadar geniş Orta Anadolu Bölgesi ve Çukurova'da olmuştur (Sümer, 1980:190).

Tablo : 16. ve 17. Yüzyıllarda Anadolu Şehirlerinin Nüfusları

Şehir veya Kasaba	1520 Öncesi	1520-1530	1571-1580	1580 –Sonrası
İstanbul	97.956 [1478]	400.000	700.000	700.000
Bursa	—	34.930	70.686	64-65.000
Edirne	—	22.335	30.140	—
Amid (Diyarbakir)	—	18.942[1541I	31.443	.-
Ankara	—	14.872	29.007	.-
Tokat	17.328 [1455]	8.354	13.282	21.219
Konya	„-	6.127	15.356	.-
Sivas	3.396	5.560	16.846	.-
Manisa	6.500	18.000		20.000

Kaynak: (Karpat, 2000: 45; Hallaçoğlu, 1998:104).

16. ve 17. yüzyıl boyunca süren Celali İsyanları, uzun süren ve ağır kayıplar verilen savaşlar gibi nedenlerle özellikle genç nüfus azalmış, dolayısıyla nüfus boşlukları durağanlığı ortaya çıkmıştır. Bu durum tarım arazilerinin ekiminin düşmesine neden olurken, tarımdan alınan vergi gelirlerinin azalmasına ve tımar sisteminin etkinsizleşmesine yol açmıştır. Diğer yandan ayaklanmaların yaşandığı dönemlerde özellikle İstanbul nüfusunda önemli artışlar olmuştur. İstanbul'da yaşayan vatandaşların daha az ya da tamamen vergileme dışında tutulması vergi kayıplarına neden olmuştur (Aktepe, 1958:1; Faroqhi, 2000:327).

16. yüzyıl sonlarından itibaren başlayan ve 17. ve 18. yüzyıllarda da devam eden ayaklanmalar halkın yerlerini terk etmesi bir çok ekili alan kullanılmaz duruma gelmesine yol açmış ve zirai ürünlerin azalmasına neden olmuştur (Hallaçoğlu, 1997: 41). Bu durum, zirai ürünlerin elde edilmesine bağlı olan vergi sistemi üzerinde olumsuz etkilere neden olurken, tımar sisteminin etkinliğini yitirmesine neden olmuştur.

SONUÇ

16. ve 17. yüzyıllarda Anadolu halkının tepkisinin genel adı olarak kabul edilen “Celali Ayaklanmaları”nın önemli nedenlerinin başında isyancı liderlerden daha önce devlet tarafından tanınan mali rantların geri alınması ve köylülerin bazı yöneticilerin baskıcı sömürülerine tepkileri gelmektedir.

Celali Ayaklanmalarını vergiye karşı bir başkaldırı hareketi olarak nitelendirmek güçtür. Çünkü ayaklanmacıların liderlerinin başkaldırı nedenleri, kaybettikleri rantlarını geri almaktı. Rantlarını tekrar geri elde ettiklerinde ise ayaklanmayı bir anda sona erdirmişlerdir. Ayaklanmalara katılan büyük halk grupları ise liderlerinin kendilerini terk etmesi nedeniyle, ayaklanmayı kendiliğinden sona erdiriyorlardı.

Celali Ayaklanmaları Osmanlı Devleti üzerinde pek çok mali, ekonomik ve sosyal sonuca neden olmuştur. Diğer yandan halkın ayaklanmalara katılmasında en önemli faktör olan, olan mali sömürü sona ermemiştir. Ancak ayaklanmalar sonucunda, Osmanlı Mali Sisteminin temelini oluşturan Tımar

sisteminde çözümlere neden olmuştur. Özellikle sipahilerinde ordu içerisinde öneminin azalması, vergi toplamada iltizam ve malikane sistemlerini yaygınlaştırmıştır. Bu durum ise, 150-200 yıl boyunca iltizamları satın alarak servet sahibi olan ve bir rantiyer grubu olarak nitelendirilebileceğimiz ayanların ortaya çıkmasına neden olmuştur.

İltizamları ve malikane gelirlerini toplama görevini üstlenen mültezimler ve ayanlar halkı sömürmeyi sürdürmüşlerdir. Halk ise bu sömürüye çeşitli şekillerde zaman zaman tepki göstermiştir. Örneğin, 1727-1728'de İzmir, 1730 Patrona Halil, 1764, Kıbrıs, Mısır, Akka, Mora, 1829 Atçalı Kel Mehmed, 1908 Erzurum Ayaklanmaları vb...

Rant kollamanın sosyal maliyeti tarihin her döneminde devletin meşruiyetinin zayıflaması, israf, hırsızlık ve yağmacılık şeklinde ortaya çıkmıştır/çıkmaya da devam etmektedir.

- ¹ Hazine-i Amire'nin gelirleri esas itibarıyla Kapukulu Ocakları adı verilen merkezdeki ordunun maaşlarının ödenmesi, iâşesi, barınması ve donanımında kullanılırdı. Bu giderler, gelirlerin yaklaşık % 70'i düzeyindeydi. Gelirlerin geri kalanı ise sarayın masraflarına tahsis edilirdi.
- ² Dirlık sisteminde tarım arazileri, "has, tımar ve zeamet" adı altında çeşitli büyüklükteki bölümlere ayrılmıştır. Bu bölgelerin vergi hasılatı merkezdeki hazineye aktarılmamaktaydı. Bu gelirler kendi nam ve hesaplarına tahsil edilmek ve kullanılmak üzere, bir maaş biçiminde devletin çeşitli asker ve memurlarına mahallinde tahsis olunurdu. Bu sayede devlet, birçok resmi görevliye merkezi hazineden nakdi maaş ödemekten ve böylece birçoğu aynen tahsil edilen çeşitli vergilerin merkeze taşınması ve nakde dönüştürülmesi gibi işlemlerden de kurtuluyordu.
- ³ Ceb-i Hümayun, İç Hazine adı da verilen padişahların özel hazinesiydi. Bu hazine, kuşkusuz padişahların güç ve otoritesinin en önemli dayanağıydı. Padişahlar bu kaynakları şahsi giderleri için istedikleri biçimde kullanırlardı (Uzunçarşılı, 1978:73). Devletin bazı önemli gelir kaynakları doğrudan doğruya bu hazineye tahsis edilmişti.
- ⁴ Vergi gelirlerinin, harcamaları karşılamaında yetersiz kalmasının bir diğer nedeni de merkezi hazineye gönderilmesi gereken vergi tahsilatlarının İstanbul'a gelmemesidir. Bu dönemde yaşanan Celali Ayaklanmaları nedeniyle köylülerin tarlalarını bırakıp yaylalara ve dağlara kaçarak göçerliğe dönmesi tarımsal üretimi ve vergi gelirlerini azaltmıştır (Pamuk, 2000: 149). Örneğin, Canbuladoğlu Ali'nin Suriye'de başlattığı isyan, merkezi hazineye gelen milyonlarca altının kesilmesine neden olmuştu (Griswold, 2000:129). Söz konusu gelirlerin merkezi hazineye gönderilmediği durumlarda ise, iç hazineden borçlanılmak zorunda kalınmıştır (Uzunçarşılı, 1978:84).
- ⁵ 16. yüzyıl sonu ve 17. yüzyılın ortalarına gelindiğinde tüfekçilere, keskin nişancılara ve hareket yeteneği olan piyadeye gereksinim duyulmaya başlanmıştır (Griswold, 2000: 10). Dolayısıyla Osmanlı ordusunda ağırlık ateşli silahlarla donatılmış daimi merkez ordusuna kaydırılmıştır (Pamuk, 2000: 145). Bu gelişme sonucunda yeniçerilerin sayıları 1550'lerde 13 bin 1600'lerde 38 bin, 1650'lerde 55 bin, 1700'lü yıllarda ise 100 bin'e yükselirken bu askerlerin maliyetleri merkez hazinesinden karşılanmak zorunda kalınmıştır (Yetkin, 1984:145).
- ⁶ 16.yüzyılda bir tımarı olan sipahilerin sayısı 27.868 kişi olarak tahmin edilirken tımar sisteminden yararlanan kişilerin sayıları yaklaşık olarak 80 bin'i bulabilmekteydi. Anadolu ve Balkanlar'daki topraklarının % 50 ila % 70'nin tımar sistemine dahil olduğu gözönüne alındığında bu sistemin önemi açıkça ortaya çıkmaktadır (Karpat, 2000: 25).
- ⁷ Osmanlı idaresinde devlet hizmetleri ile vakıf hizmetleri birbirine çok sıkı bir şekilde bağlıydı. Bir çok durumda bu iki hizmet birbirine girmiş durumdaydı. Şehir ve kasabaların suları,

köprüler, mezarlıklar, yollar, sağlık hizmetleri, öğretim ve eğitim işleri, sosyal yardımla ilgili hizmetler vakıf müesseseleri tarafından gerçekleştiriliyordu (Kurt, 1997:511). Bütçe gelirlerinin yetersiz kalmasında vakıfların merkezi hazineye gitmesi gereken vergi gelirlerini azaltıcı yönde etkisi de söz konusudur. Selçuklu rejiminde iktâ. Osmanlılarda "tımâr" dediğimiz düzene giren "kamusal karakterlerine rağmen bütün topraklarda vakıf kurulmasına imkan sağlanınca devlet hazinesinin en önemli gelir kaynağı olan "miri-beylik-devlet malı" arazisi, dirlik sahiplerinin kişisel mülkleri haline getirilmiştir (Akdağ, 1999:218). Dolayısıyla vakıfların artışı, merkezi idarenin vergi gelirlerine vakıflarca el konulmasına neden olmuştur.

8 1527/1528 mali yıl bütçesine göre, devletin toplam vergi gelirleri 538 milyon akçedir. Bu gelirin 277 milyon akçesi merkezi hazine tarafından, geri kalan da çeşitli tımâr ve vakıf sahiplerince toplanmış ve harcanılmıştır. Dolayısıyla merkezi yönetim tüm vergi gelirlerinin yüzde 51'ini denetleyebilmekteydi (Kıray, 1995:53).

* Osmanlı Devleti'nde Hicri Yılı Takvimi kullanıyordu. Ancak bu takvim devlet işlerinde çeşitli sorunlara yol açtığından 17. yüzyılda (1677'de) güneş hareketleri doğrultusunda yılların hesaplandığı Rumi Takvim de uygulanmaya başlanmıştır. İkili takvim uygulanması devlet maliyesi açısından zorluklara neden olmuştur. Çünkü, Osmanlılar üretimle ilgili vergileri güneş takvimine göre mart ayında topluyorlardı. Maaşlar ise diğer takvime göre, yani ay yılı hesaplamasıyla dağıtılıyordu. Her iki yıl arasında 11 gün fark vardı ve bu 33 yılda tam bir yıl ediyordu. Hicri yıl güneş yılından 11 gün kısa olduğu için 34 yılda bir, hazine on iki aylık bir sürede sadece bir kez vergi toplayıp iki kez yıllık ödeme yapmak zorunda kalıyordu. Oysa 33. yılın harcamalarına karşılık olacak gelir yoktu (Özbilgen, 2003:655). Bu durum gelirler ve giderler açısından bütçede önemli dengesizliğe neden olmuştur. Bu sorunu çözmek için "Sıvış (düşülen yıl)" adı verilen yıl farkını ortadan kaldırmak için 33 yılda bir gelen yılı yaşamadan atlanması uygulanmasına geçilmiştir. Bu uygulama takvim hesapları 26 Aralık 1926'da Miladi takvimin kabulüne kadar sürmüştür.

9 *Avâriz Vergisi*: Osmanlı maliyesinde olağan dışı ve düzensiz (gayr-i mukarrer) vergiler, "avâriz-ı divâniye", "tekâlif-i örfiye" veya kısaca "avâriz" adı altında toplanmıştır. Geçmişini ne zamana uzanırsa uzansın ve ne amaçla konmuş olursa olsun bu vergiler, savaş masraflarının finansmanına yönelikti.

Avâriz vergileri, "avârizhâne" denen birimler üzerine tarhedilirdi. Muaf olanlar çıkarıldıktan sonra geri kalan köy ve mahalle nüfusu tespit edilip belirli sayıda gerçek hâne bir avârizhânesi sayılarak köyün veya mahallenin kaç avârizhânesi olduğu belirlenirdi. Böylece hâneler belirlendikten sonra yükümlülere ister yerleşik isterse konar-göçer olsun bu vergiden bir bütün olarak sorumlu tutulurdu.

Avâriz akçesi olarak alınan bu maktû ve nakit vergi zaman içerisinde paranın değer kaybına bağlı olarak arttırılmıştır. Önceleri savaş harcamaları için toplanırken, sonraları her yıl düzenli olarak toplanan bir vergi hâlini almıştır.

Nüzül, Bedel-i Nüzül Vergisi: Nüzül mükellefiyeti, Osmanlı ordusu sefere çıkarken konakladığı menzillerde çoğunlukla un ve arpa şeklinde belirli miktar zahirenin sağlanıp hazır hâle getirilmesidir. Kadılar, kazalardan istenen zahireyi görev alanlarına giren kent, kasaba, köy, mezra ve çiftliklere avârizhâne esaslı üzerinden tarh ve tahsil ederek menzillere teslim ederlerdi. Ayrıca, nakil masrafı da yükümlüler tarafından ödenirdi. Aynî olarak toplanması kural olan nüzül, özellikle ordunun iâşesinin kolay olduğu hallerde, savaş ile ilgili diğer hizmetlere dönüştürülebilirdi. Bunlar çoğunlukla ülkenin savaş alanlarına yakın veya ordunun geçeceği yol üzerindeki konaklara komşu bölgeler için aynî, bu bölgelerin dışında kalan yerler için ise nakdî bir yükümlülük hâline geliyordu.

Nüzül H. 1093/M. 1683 tarihinden sonra ağır savaş şartları altında sürekli ve düzenli olarak toplanan bir vergi haline gelmiştir.

Sürsat, Bedel-i Sürsat: Sürsat, reayânın gerektiğinde askerî birliklere yem, yiyecek maddesi ve yakacağı, tespit edilen bir fiyat üzerinden sağlamasıdır. Bu maddelerin başlıcaları arpa, saman,

un, koyun eti, bal ve odundur. Sürsat, hukuken sözleşmeye dayanan bir yükümlülüktür. (Avâruz muafiyetinin dışında olduğu için avârizhânesine dayanmamaktaydı).

Sürsat, askerî birliklerin geçtiği yollar veya konakladığı yerlere en yakın bölgelerden aynı, uzak olan bölgelerden de nakdî olarak alınıyordu. H. 1103/M. 1693-1694 yılında bütün bölgelerden elde edilen ürünün miktarıyla orantılı olarak nakden toplanmasına karar verilmiştir (Bknz. Devlet Arşivleri, 2004).

* Doğrudan nakit olarak vergi toplamanın güçlüğünden dolayı kronik bir nakit sorunu yaşayan modern öncesi devletlerde iltizam sistemi yaygın bir uygulamaydı (Genç, 2000:103; Quataert, 2002:62). İltizam sisteminde devlet, bir bölgenin, yıllık değeri devlet görevlilerince önceden belirlenmiş vergileri toplama hakkını belirli bir zaman/yerde ihaleye çıkarır ve ihalede en yüksek teklifi verene verir. Vergi toplama ihalesini kazanan (mültezim) devlete ihale sırasında veya kısa bir süre sonra nakit ödemede bulunulurdu. Mültezim, devletin verdiği yetkiyle donatılmış bir şekilde kendisine tahsis edilen bölgeye gider ve devletin askerî personeli eşliğinde vergileri toplardı. 17. yüzyılda giderek artan vergilerin iltizam yöntemiyle toplanması ise yeni bir mali sömürü sisteminin doğmasını ve bu sistemle beslenen yeni bir rant grubunun doğmasına neden olmuştur (Pamuk, 2000: 95). İltizam sisteminde, mültezim aldığı ihaleyi mekan temelinde bölüp, ortaya çıkan hisseleri bu tür gelirleri daha iyi toplayabilmek ve kendisine karşı sorumlu olacak yerel alt-mültezimlere satabiliyordu. İltizam hiyerarşisinin tepesinde artık payitahtın büyük servet sahibi bankerleri yer alıyordu. (İnalçık, 2000:105). Tımar sisteminin yerine geçen iltizam sistemi yeni bir rant grubunu oluşturmanın yanı sıra; mültezimin vergi kaynağını ne kadar müddetle kontrolü altında tutabileceğini bilmemesi, mukataanın aşırı ölçüde sömürülmesine yol açıyordu. Zira, bu belirsizlik karşısında mültezim, en kısa zamanda yatırımının karşılığını vergi kaynağından çıkartmaya çalışıyordu.

11 16 yüzyılın sonlarına doğru bütün malların fiyatlarının artışında: İspanyolların Yeni Dünya'da ürettikleri gümüş miktarındaki artışla ortaya çıkan ve sıkça anılan "Avrupa Fiyat Devrimi"nin önemli bir etkisi vardır. Akdeniz çevresindeki nüfus artışına bağlı olarak mal ve kaynaklara talepte artmıştır (Griswold, 2000:9). Avrupa sanayinin ve ticaretinin gelişmesi Osmanlı ekonomisini önemli derecede etkilemiştir. Avrupa'da gram gümüş cinsinden ifade edilen fiyatların 16 yüzyılın başlarından 17. yüzyılın ortalarına kadar % 100'den, hatta kimi ülkelerde % 200'den fazla artmıştır. Bu dönemde para birimleri tağşişe uğrayan ülkelerde, toplam fiyat artışları % 600'e, 1609'da buğday ve koyun fiyatlarının 1520'deki fiyatlarının yirmi katına ulaşmıştır. Aynı dönem boyunca, kumaş, yağ gibi başka malların fiyatları en azından beş katına çıkmıştır. Osmanlı'da yaşanan enflasyon artışı, nüfus artışı, yabancı tüccarların faaliyetleri ve gümüş akışındaki artışın toplum için yıkıcı etkileri olmuştur. Devlet hazineye akan gelir miktarını arttırmak için vergilendirme uygulamalarını değiştirmeye mecbur olmuş, akçenin değerini düşürünce maaşlı çalışanların tepkisiyle karşılaşmıştır. Toplumdaki tüccarların dışında çoğu grup, fiyat artışlarından büyük zarar görmüş özellikle köylülerde yeni vergi toplama uygulamalarından ve iltizama geçilmesinden olumsuz etkilenmiştir (Barkey, 1999:50-51).

* Çift-hane birimi, "tarımsal üretimin, her birine birer çift ya çiftlik, bir başka deyişle, bir köylü hanesini geçindirmeye ve toprak sahibine (Devlete) "kira"yı ödemeye yetecek boyutlarda bir toprak parçası verilen addır.

12 1500-1570 yıllarını kapsayan Osmanlı'nın altın çağında, Osmanlı kırsal nüfusunun ekonomik kaynaklara ciddi bir yük getirecek şekilde % 40, şehirli nüfusun da % 80 oranında arttığı tahmin edilmektedir (Karpas, 2000: 42).

13 Çift-Bozan: Kendilerine tımar arazileri verilen çiftçilerin, çiftliklerini terk etmesi durumuna verilen ad olup bu kişiler yerlerini terk edebilmek için çift-bozan resmi öderlerdi.

14 Sultanın, Vezirlerin veya Eyaletlerdeki üst düzey yöneticilerinin, valiler gibi üst düzey yöneticilerin yanlarında onların kamu işlerini yerine getiren memurlar, kolluk kuvveti, günlük konak hizmetlerini yerine hizmetkar veya yöneticilere ait çiftliklerde çalışanlar işçiler

yöneticilerin kapı halkı olarak nitelendirilir. Bir valinin kapı-kulu 2 bin-3 bin kişiden oluşabilmekteydi (Göçek, 1999:96-100).

- * Osmanlı askeri teşkilatında kara ve deniz hafif piyadeleri için kullanılan bir terim olup, Arapça'da bekar anlamına gelmektedir. Osmanlı'da azebler yeniçeri teşkilatından önce kurulmuş ve hafif okçu olarak orduya katılmıştır.
- 15 Mühimme Defterleri'ndeki kayıtlara göre 1578'de Halep, Musul, Şam, Beyrut, Van, Trablusgarp, Ege Adaları; 1580'de Anadolu, Ege Adaları Gümölcine; 1582'de Batum, Fatsa; 1583'te Şam, Ege Adaları, Halep; 1584'te Trablusşam, Saruhan; 1585'te Şam, Harran Ege Adaları, Zülkadirli, Edirne, Tamişvar, Bursa, Berkofça, İnebahtı, Kırkkilise; 1586'da Trablusgarp, Eyalat-i Rum, Çorum; 1590'da Gence, Şam; 1591'de Trablusgarp, Üsküp; 1592'de Şam, Trablusgarp; 1609'da Kırım, Batum Vilayet-i Rum, Anadolu; 1611'de Anadolu; 1614'te Şam; 1615'te Zülkadirli; 1637'de Diyarbakır eyalet ve sancakları başta olmak üzere bütün imparatorluğu etkileyen kıtlıklar olmuştur (Sevinç, 1991:349).
- * Osmanlılarda, sınır boylarında eyalet paşaları ve sancak beylerine bağlı olarak görev yapan bir sınıf asker.
- * Osmanlı askeri yapısı içinde gönüllü yardımcı kuvvetlerden beylerbeyi tarafından oluşturulan atlı askerlere "Sekban", yaya olanlara "Sarica" adı verilmektedir.
- 16 17. yüzyılda hatta enflasyonun etkisinin kat kat üstünde gelirler sağlamalarında has ve saliyane dışında resmi tahsislerinin arttırılması, kapı mensuplarının devlet görevlerine girmeleri gibi devlet desteğinin yanında adaletnamelerin önleyemediği kanun dışı olarak ümeranın gücünü korumaya yönelik bu bidat ve salınlara gittikçe daha fazla göz yummaya başlandığı söylenebilir. Bu görüşü destekleyen iyi bir örnek 1630'larda asi İlyas Paşa'nın yakalanışı ve idamı hikayesidir. İlyas Paşa reyaya baskı yapmak ve merkezin emirlerini dinlememek suçlarından asi sayılmış, kendisini yakalamak için, üzerine Küçük Ahmet Paşa kumandasında diğer paşaların da katıldığı bir ordu gönderilmiştir. Bu ordu uzun süre çatışmadan sonra İlyas Paşa'yı yenmiş ve İstanbul'a getirmiştir. Dönemin padişahı IV. Murad'ın huzuruna çıkartılan İlyas Paşa'yı çok hiddetli olan sultan, İlyas Paşa'ya reyaya eziyetlerinden dolayı önce kızgınlığını belirtmiş sonra idam edilmesini istemiştir. Daha sonra Küçük Ahmed Paşa'ya dönerek onun hakkında da reyadan şikayetler geldiğini belirtmiştir. Küçük Ahmed Paşa'nın savunmasında, İlyas Paşa üzerine yürürken asker toplayabilmek için yolda halktan para aldığını, bütün bu parayı ve ayrıca kendi parasını da padişah hizmetini görebilmek için harcadıktan sonra üstelik bir sürü borcu kaldığını söylemiştir (Kunt, 1978:107).

KAYNAKÇA

- AKDAĞ Mustafa (1970-1974). "Osmanlı Tarihinde Ayanlık Düzeni Devri", **Ankara Ün. DCG Tarih Araştırma Enstitüsü Tarih Araştırma Dergisi**, Cilt VIII,-XII, Sayı:14-23, Yıl:1970-1974.
- AKDAĞ Mustafa (1999). **Türk Halkının Dirlik ve Düzenlik Kavgası: Celâli İsyânları**, Ankara:Barış Yayınları.
- AKDAĞ, Mustafa (1999). **Türkiye'nin İktisadi ve İctimai Tarihi II (1453-1559)**, Ankara: Barış Kitapevi.
- AKDOĞAN, Orhan (2002). **Osmanlıdan Günümüze Türk Toplum Yapısı**, İstanbul: Çamlıca Yayınları.
- AKTAN, C. Can (2004). "Rant Kollamanın Aşamaları", <<http://www.canaktan.org/din-ahlak/ahlak/rant-kollama/asamalar.htm>>, (17.04.2004).
- AKTAN Çoşkun CAN, DİLEYİCİ Dilek, ŞARAÇ Özgür (2002). **Vergi, Zulüm ve İsyân**, Ankara: Phoenix Yayınevi.
- AKTEPE, Münir (1954). "XVIII. Asrın İlk Yarısında, İstanbul'un Meselelerine Dair Bazı Vesikalar", **İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Tarih Dergisi**, Cilt: IX, Sayı:13, Eylül.
- AVCIOĞLU, Doğan (1987). **Türkiye'nin Düzeni (Dün-Bugün-Yarın)**, Birinci Kitap, İstanbul: Tekin Yayınevi.

- BARKAN, Ö. Lütfi (1953). **Tarihi Demografi Araştırmaları ve Osmanlı Tarihi**, İstanbul:Yalçın Matbaası.
- BARKEY, Karen (1999). **Eşkiyalar ve Devlet (Osmanlı Tarzı Devlet Merkezleşmesi)**, (Çev: Zeynep Altök), İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- BAYKAL, Bekir Sıtkı (1999). **Peçevi Tarihi I**, Ankara: T.C. Kültür Bakanlığı Yayınları:467, Üçüncü Baskı.
- CEZAR Yavuz (1986). **Osmanlı Maliyesinde Bunalm ve Değişim Dönemi: XVIII Yüzyıldan Tanzimat'a Mali Tarih**, İstanbul: Alan Yayıncılık.
- CİN, Halil (1985). **Osmanlı Toprak Düzeni ve Bu Düzenin Bozulması**, İstanbul, Boğaziçi Yayınları.
- ÇİZAKÇA, Murat (2000). "Osmanlı İmparatorluğu'nda İç Borçlanmanın Evrimi: (XV. Yüzyıldan XIX. Yüzyıla)", **Yeni Türkiye Dergisi Osmanlı Özel Sayısı: Ekonomi ve Toplum**, Sayı: 32, Yıl:6, Mart-Nisan.
- DEVLET ARŞİVLERİ (2004). "Osmanlı Devlet Arşivi Rehberi", <http://www.devletarsivleri.gov.tr/yayin/osmanli/rehber_osm/085_28_mevkuf.htm>, (27.03.2004).
- DURŞUN, Davut (1986). "Osmanlı Yönetim Sisteminde Tımar Kurumu ve Din Bürokrasisi Arasındaki İlişiler Üzerine", **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cit:VII, Sayı:1, Nisan.
- ERCAN, Yavuz (2001). **Osmanlı Yönetiminde Gayrimüslimler: Kuruluştan Tanzimat'a Kadar Sosyal, Ekonomik ve Hukuki Durumları**, Ankara: Turhan Kitabevi Yayınları.
- ERTAŞ, Ne'şet (1947). "Osmanlı İmparatorluğunda Reayadan Alınan Vergi ve Resimler", **Ankara Üniversitesi D.T.C.F Dergisi**, Cilt: V, Sayı:5.
- EŞ Mecit (1989). **Tarihsel Bir Bakışla Klasik Osmanlı Maliyesi**, Kütahya:T.C. Anadolu Üniversitesi Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Vakfı Yayınları No:81.
- FAROQHI, Suraiya (2003): "Osmanlı Vergi Mükelleflerinin Siyasal Etkinlikleri ve Saltanatın Meşrulaştırılması Sorunu (1570-1650)", **Osmanlı Dünyasında Üretmek, Pazarlamak, Yaşamak**, (Çev: Gül Çağalı Güven-Özgür TÜRESAY), İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- GİRAY, Filiz (2001). **Maliye Tarihi**, Bursa: Ezgi Yayınları.
- GÖÇEK, Fatma Müge (1999). **Burjuvazinin Yükselişi İmparatorluğun Çöküşü: Osmanlı Batılılaşması ve Toplumsal Değişme**, (Çev: İbrahim YILDIZ), Ankara: Ayraç Yayınevi.
- GRISWOLD, William J (2000). **Anadolu'da Büyük İsyân: 1591-1611**, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- GÜÇER, Lütfi (1964). **XVI-XVII Osmanlı İmparatorluğunda Hububat Meselesi ve Hububattan Alınan Vergiler**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları, İktisat Fakültesi No:1075/152.
- HALLAÇOĞLU, Yusuf (1997). **XIII. Yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu'nun İskan Siyaseti ve Aşiretlerin Yerleştirilmesi**, Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları VII Dizi, Sayı:92, 3.Baskı.
- HALLAÇOĞLU, Yusuf (1998). **XIV-XVII Yüzyıllarda Osmanlı Devlet Teşkilatı ve Sosyal Yapı**, Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- İNALCIK, Halil (1959). "Osmanlılar'da Raiyyet Rüsümü", **Belleten**, Cilt XXIII, Sayı:89-92.
- İNALCIK, Halil (1998). "Çiftliklerin Doğuşu: Devlet, Toprak Sahipleri ve Kiracılar", (Editörler: Çağlar KEYDER, Faruk TABAK; Çev: Zeynep ALTOK), **Osmanlı Toprak Mülkiyeti ve Ticari Tarım**, İstanbul:Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- İNALCIK, Halil (2000). **Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi (1300-1600)**, (Çev: Halil Berktaş), İstanbul:Eren Yayınları.
- KARAMURSAL, Ziya (1989). **Osmanlı Mali Tarihi Hakkında Tetkikler**, Ankara: Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Yayınları.
- KARPAT, Kemal (2001); **Ortadoğu'da Osmanlı Mirası ve Ulusçuluk**, Çev: Recep Boztepe, Ankara: İmge Yayınevi.
- KARPAT, Kemal H. (2000). **Osmanlı Modernleşmesi: Toplum, Kuramsal Değişim ve Nüfus**, (Çev.Akile Zorlu DURUKAN, Kaan DURUKAN), İstanbul: İmge Kitapevi.

-
- KAZICI, Ziya (1977). **Osmanlılarda Vergi Sistemi**, İstanbul: Şamil Yayınevi.
- KUNT, İ. Metin (1978). **Sancaktan Eyalete: 1550-1650 Arasında Osmanlı Uleması ve İl İdaresi**, İstanbul: Boğaziçi Yayınları No:154.
- KURT İsmail (1997). “Vakıf Müessesesi XV. ve XVI. Asır Vakıfları”, **XV. ve XVI. Türk Asrı Yapan Değerler**, İslami İlimler Vakfı Tartışmalı Toplantılar Dizisi, İstanbul: Ensar Neşriyat.
- LAUFENBURGER, Henry (1967). **Maliyenin Ekonomik ve Psikolojik Teorisi**, (Çev. İsmail Hakkı ÜLKEMEN), İstanbul: Maliye Enstitüsü Yayınları No:25.
- LINDNER, Rudi Paul (2000). **Ortaçağ Anadolu’sunda Göçebeler ve Osmanlılar**, (Çev. Müfit GÜNAY), Ankara: İmge Yayınevi.
- ÖNCEL, Mualla, KUMRULU, A, ÇAĞAN, Nami ÇAĞAN (1992). **Vergi Hukuku**, Ankara: AÜ Hukuk Fakültesi Yayınları No:494/12.
- ÖNER, Erdoğan (2005). **Osmanlı İmparatorluğu ve Cumhuriyet Dönemi’nde Mali İdare**, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı Yayınları.
- ÖZ, Mehmet (1997). **Osmanlı’da Çözülme ve Gelenekçi Yorumlar**, İstanbul: Dergah Yayınları, İstanbul.
- ÖZBİLGİN, Erol (2003). **Bütün Yönleriyle Osmanlı: Adabı-ı Osmaniye**, İstanbul: İz Yayıncılık
- ÖZKAYA, Yücel (1994). **Osmanlı İmparatorluğu’nda Ayanlık**, Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları No:157.
- PAKALIN, M. Zeki (1971). **Osmanlı Tarih ve Terimler Sözlüğü**, İstanbul: 2. Baskı.
- PAMUK, Şevket (1999). **Osmanlı-Türkiye Tarihi 1500-1914**, İstanbul: Ak Yayınlar.
- PAMUK, Şevket (2000). **Osmanlı İmparatorluğu’nda Paramın Tarihi**, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları, 2. Baskı.
- QUATAERT, Donald (2002). **Osmanlı İmparatorluğu 1700-1922**, (Çev. Ayşe BERTAY), İstanbul: İletişim Yayınları.
- SEVİNÇ, Necdet (1991). **Osmanlı’nın Yükselişi ve Çöküşü**, İstanbul: Burak Yayınevi, İstanbul.
- SÜMER Faruk (1980). **Oğuzlar (Türkmenler)**, Ana Yayınları, İstanbul.
- TABAKOĞLU, Ahmet (1985). **Gerileme Dönemine Girerken Osmanlı Maliyesi**, İstanbul: Dergah Yayınları
- TUĞCU, Murat (1972). **Vergi ve Evrimi**, Ankara: Öksüz Yayınları.
- TURHAN, Osman (1993). **90. Nolu Mühimme Defteri**, (Redaksiyon ve Sadeleştiren: Mertol Tulum), İstanbul: Türk Dünyası Araştırmalar Vakfı Yayınları.
- ULUÇAY, M. Çağatay (1944). **XVII. Asırda Saruhanda Eşkıyalık ve Halk Hareketleri**, İstanbul: Resimli Ay Matbaası.
- UZUNÇARŞILI, İ. Hakkı (1978). “Osmanlı Maliyesinin Kuruluşu ve Osmanlı Devleti İç Hazinesi”, **Belleten**, Cilt: 42, Sayı:165-168.
- ÜNAL, Mehmet Ali (2002). **Osmanlı Müesseseleri Tarihi**, Isparta: Fakülte Kitapevi.
- VARCAN, Nezih-ÇAKIR, TUFAN (2000). **Maliye Tarihi**, Eskişehir: Birlik Ofset.
- YAVI, Ersal (2002). **Bir Ülke Nasıl Batırılır ?**, 4. Basım, İzmir: Yazıcı Basım Yayıncılık.
- YETKİN, Çetin (1984). **Türk Halk Hareketleri ve Devrimleri**, Üçüncü Baskı, İstanbul: Say Yayınevi.

Türkiye’de Gelir Dağılımı Eşitsizliğinin Bir Sonucu: Çocuk İşgücü

Araş. Gör. Banu KARAMAN

Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Bölümü, MANİSA

Araş. Gör. Melih ÖZÇALIK

Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, MANİSA

ÖZET

Dünya’da ve Türkiye’de gelir dağılımı eşitsizliği hükümetler açısından önemli bir problemdir. Bu durum daha çok kriz dönemlerinden sonra görülmektedir. Bireylerin ulusal gelirden adaletli pay alamamaları onları kendilerince çözüm üretmeye itmiştir. Bu çözümlerden en önemlisi de çocuk yaşta çalıştırılan işgücüdür. Bu çalışmada Dünya’da ve Türkiye’de gelir dağılımı eşitsizliği örnekleri incelenmiştir. Daha sonra Türkiye’de çalışan çocuklar sorunu ve çözüm yollarına değinilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Gelir Dağılımı, Çocuk İşgücü, Temel Eğitim

A Result of Income Distribution Inequality in Turkey: Child Labour

ABSTRACT

Recently, inequal income distribution is an important problem for all governments in the world. Mostly, this situation is appeared after crises periods. Citizens that don’t get a share in national income equitably, started to get their solutions. The most important solve for them is the child labour. In this study, inequal income distribution in the Turkish economy has been investigated. And then one of the results of it, the child labour problem in Turkey and its solution ways, has been studied.

Key Words: Income Distribution, Child Labour, Basic Education

GİRİŞ

İlk çağlardan günümüze insanın en önemli amacı hayatını herhangi bir şekilde sürdürebilmek olmuştur. Avcı-toplayıcı anlayıştan günümüze insan bulduğu malları tüketerek bugüne gelmiş ve bu süreçte de birçok değişime tanıklık etmiştir(Eğilmez ve Kumcu,2005: 24). Bu durum çok kısıtlı bir tüketime konu olmaktaydı.

Daha önceki dönemlerde yalnızca ürettiğini tüketen insan; tarım toplumuna geçişi ve hayvanları evcilleştirmesi ile birlikte tükettiğinden fazlasını üretmiş ve bunu diğer mallarla değiştirmiştir. Gelişen ve değişen insan bir süre sonra yalnızca malların mallarla değiştirilmeyeceğini* anlamıştır. Bunun sonucunda çeşitli şekillerde değişim araçları ortaya çıkmıştır. Bu değişim araçları başlangıçta değerli taşlar ve mineraller olsa da sonraları altın ve gümüş büyük önem kazanmıştır. En son değişim aracı ise paradır. Paranın ortaya çıkışı ve kitle üretimine geçilmesiyle birlikte ücret ve gelir dağılımı konuları ortaya çıkmıştır.

* İlkel ekonomilerde malların mallarla değiştirilmesi sonucu yapılan işlemlere trampa ekonomisi adı da verilmektedir.

Adaletsiz gelir dağılımı sonucunda da ucuz işgücü ön plana çıkmıştır. Bu işgücünden hem işverenler maliyetleri az olarak arttırdığı için memnun hem de aileler hane halkı gelirlerinde artış olduğu için memnundur. Ancak ucuz işgücünden etkilenen en büyük kesim aktör konumundaki çocuklar olmaktadır.

I - GELİR VE DAĞILIMI

Paranın ortaya çıkması, onun değişim ve tasarruf aracı olmasının da önemini arttırmıştır. Tasarruf aracı olma özelliği kişilerin servetleriyle yakından ilgilidir. Gelir; bir ekonomide üretim öğelerinin, ulusal ürünün oluşumuna katkıda bulunmalarının sonucunda bir yıl içerisinde elde ettikleri parasal değerlerin toplamıdır(Karakayalı,2005: 47). Diğer bir tanıma göre ise gelir; bir ülkenin sınırları içerisinde bir yılda gerçekleştirilen nihai(sonsal) mal üretimi karşılığında üretim faktörlerine yapılan ödemeler toplamına denir(Ünsal, 2005: 54).

Bir ülkede gelir dağılımı denildiğinde anlaşılması gereken, ekonomide belirli bir sürede yaratılan gelirin ekonomideki karar birimleri tarafından ne ölçüde dağıldığıdır. Ülkeden ülkeye gelir dağılımları farklılık gösterse bile eşit ve adaletli bir gelir dağılımı çizelgesi bulmak imkânsızdır(Eğilmez ve Kumcu, 2005: 126). Gelir dağılımı ekonomik bir olgu olmakla birlikte, nüfus artışından ve dağılımından, toplumun sosyo – kültürel yapısından, toplumdaki eşitlik ve adalet kavramlarına olan yaklaşımdan etkilenmektedir(Çakır, 2002: 91).

Gelişme süreci içerisinde toplam refahın artışı ve yaratılan gelirin toplumun tüm kesimin tarafından kullanılması, sosyal adaletin gerçekleşmesi ve toplumsal barışın oluşabilmesi açısından oldukça önemlidir. Gelir dağılımından görece olarak daha düşük pay alan kesimlerin ülke nüfusu içerisinde ağırlıkta olması da bu kesimlerin sosyal refah devletinin temel hizmetlerinden sayılan eğitim, sağlık ve beslenmeden daha az faydalanmalarına sebep olmaktadır. Böylece ülkenin gelişme sürecinde gerekli olan insan kaynakları niteliklerinde de gerekli olan gelişmeler sağlanamamaktadır. Bu durum ise ülke gelişmesini olumsuz bir şekilde etkilemektedir.

Gelir dağılımı türlerini fonksiyonel gelir dağılımı, coğrafi gelir dağılımı, kişisel gelir dağılımı ve sektörel gelir dağılımı olarak dört gruba ayırabiliriz. Bunlardan *fonksiyonel gelir dağılımı*, gelirin üretim öğelerince paylaşımından ibarettir. Ulusal gelir içerisinde ücret, faiz, getirim(rant) ve karın payları saptandığında ulusal gelirin fonksiyonel dağılımı da elde edilmiş olur. Ayrıca fonksiyonel gelir dağılımı ulusal gelirin, çeşitli sosyo-ekonomik gruplar arasındaki paylaşımını göstermesi açısından önemlidir. *Sektörel gelir dağılımı* ise tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinin ulusal gelirden aldıkları paylar, bunların uzun dönemdeki durumları, devletin hangi sektörler aleyhine ve hangi sektörler lehine ulusal gelirin dağılımını etkilediğini gösterir(Türk, 2003: 314 - 315). Ulusal gelir dünyanın hiçbir ülkesinde fertlere eşit olarak dağılmamıştır. Ulusal *gelirin coğrafi dağılımı*, bir ülkenin farklı bölgelerinde yaşayan fertlerin gelirden ne oranda pay edindiklerini gösterir. Bu gelir dağılımı türü ülkelerin farklı yörelerindeki kalkınmışlık düzeylerinin gösterimi açısından yararlıdır. Örneğin Kuzey ve Güney İtalya arasındaki gelişmişlik farkı coğrafi gelir dağılımının

konusu içerisinde yer alır. **Kişisel gelir dağılımı** üretim öğelerinin üretime katılarak elde ettikleri gelirin birey grupları arasında ne ölçüde bölüşüldüğüdür. Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı kullanılarak kişisel gelir dağılımı saptanabilmektedir.

Lorenz Eğrisi'ni ortaya koyarak başlanılan gelir dağılımı eşitsizliklerinin ölçümü daha teknik olarak Gini Katsayısı ile incelenebilir. Gini Katsayısı 0(sıfır) ile 1(bir) arasında değerler almaktadır. Bu katsayı eğer sıfıra eşitse bu durum ülkedeki gelir dağılımının tam eşitlik durumunda olduğunu, bire eşit ise bu durum o ülkedeki gelir dağılımının tamamen adaletsiz olduğunu göstergesi olarak kabul edilir.

II - DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE GELİR DAĞILIMI

Gelir dağılımının Türkiye'de ve Dünya'da eşit olmadığı bir gerçektir. Gelir dağılımı eşitsizliğinin sebeplerini başlıklar halinde ele alırsak bunlar; çalışma yoğunluğundaki farklılıklar, çeşitli rizikoları kabullenebilmek, işin özelliği dolayısıyla ücretlerin farklılaşması, eğitim sistemi ve tarzı, bireyin iş tecrübesi, aileden gelen servetin çözülmesi, piyasada değişen koşullardaki rekabet, bölgelere göre değişen gelişmişlik düzeyi, şans olacaktır(Karakayalı,2005: 96-97).

Birleşmiş Milletler 2006 yılı İnsani Gelişme Raporu ile dünya üzerindeki gelir dağılımı adaletsizliği ortaya konulmuştur. Rapora göre en fakir yüzde 20'lik kesim Dünya gelirinin yalnızca yüzde 1,5'ini almaktadır. Bunun yanı sıra en fakir yüzde 40'lık dilim toplam gelirin yalnızca yüzde 5'ini almaktadır. OECD ülkelerinde yaşayan her 10 kişiden 9'u Dünya gelir dağılımında ilk yüzde 20'lik dilimdedir. Buna karşın Sahara Altı(Sub - Sahara) Afrika ülkelerinde yaşayan her 2 kişiden 1'i en fakir yüzde 20'lik dilimdedir. Dünya nüfusunun yüzde 80'i ortalama Dünya geliri olan 5533\$'dan daha düşük gelir elde etmekte ve Dünyanın en zengin ilk 500 kişisinin yıllık geliri servetleri hariç olmak üzere 100 Milyar \$'ı aşmaktadır. Bu rakam Dünya'nın en fakir 416 Milyon kişisinin yıllık geliri toplamına eşittir(Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı(UNDP), Human Development Report, <<http://hdr.undp.org/hdr2006/pdfs/report/HDR06-complete.pdf>>, 26.12.2006).

Bir ülkedeki gelir dağılımı eşitsizliği o ülkenin ekonomisinin ne kadar kırılgan olduğuyla da ilişkilidir. Bu durumu söz konusu ülkelerde sıkça meydana gelen enflasyon krizleri ve iktidar değişiklikleriyle ilişkilendirebiliriz. Aynı zamanda gelirin paylaşımı devletin uyguladığı para ve maliye politikalarıyla doğrudan sağlanmaktadır. Yani devlet gelir dağılımındaki düzensizliği uyguladığı vergi, bütçe, harcama ve para politikalarıyla gidermeye çalışmaktadır. Bu noktada devletin ekonomiye ne kadar çok karıştırsa ekonomide kendiliğinden doğacak piyasa düzeninin de o kadar gecikeceğini söyleyebiliriz. Burada da sosyal devletin ne kadar ekonominin içerisinde olduğu önemlidir. Bir diğer önemli nokta da ülke ekonomisinin ne kadar dışarıya açık olduğudur. Ülkelerin eşitsiz gelir dağılımı durumunda eğitimin payı da yadsınamaz.

TABLO – 1: Çeşitli Ülkelerin Gelir Dağılımı Örnekleri

Ülkeler	Çalışma Tarihi	Gini Katsayısı(x100)	En Düşük % 20	En Yüksek % 20
ABD	2000	40,8	5,4	45,8
Almanya	2000	28,3	8,5	36,9
Avusturya	1997	30,0	8,1	38,5
Danimarka	1997	24,7	8,3	35,8
Finlandiya	2000	26,9	9,6	36,7
Fransa	1995	32,7	7,2	40,2
Güney Kore	1998	31,6	7,9	37,5
Hollanda	1999	30,9	7,6	38,7
İngiltere	1999	36,0	6,1	44,0
İsveç	2000	25,0	9,1	36,6
İtalya	2000	36,0	6,5	42,0
Kanada	1998	33,1	7,0	40,4
Norveç	2000	25,8	9,6	37,2
Portekiz	1997	38,5	5,8	45,9
Yunanistan	1998	35,4	7,1	43,6

KAYNAK: Türkiye İstatistik Kurumu(TÜİK), Türkiye İstatistik Yıllığı 2005: 384.

Tablo-1’te görüldüğü gibi gelir dağılımı adaletsizliği bir dünya sorunudur. Tablo-1’de yer alan 15 ülkenin ortak noktaları gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler olduklarıdır. Dikkat çeken en önemli nokta kişi başına ulusal geliri yaklaşık 35 Bin \$ olan ABD’nin tablodaki ülkeler arasında en eşitsiz Gini Katsayısına sahip olmasıdır. Bir diğer nokta ise Akdeniz ülkeleri olarak sayılan İtalya, Yunanistan ve Portekiz’in de gelir dağılımlarının nispeten eşitsiz olduğudur. Bu ülkelerin tek ortak noktaları sadece eşitsiz Gini Katsayılarına sahip olmaları değil, aynı zamanda birinci ve beşinci yüzde yirmilik dilimlerin ulusal gelirden aldıkları paylar arasında da önemli fark olmasıdır. Tablo – 1’in en adaletli gelir dağılımına sahip olan ülkesi olarak İsveç göze çarpmaktadır. Söz konusu İskandinav ülkesi yaklaşık 35 Bin \$’lık kişi başına yıllık gelirinin yanı sıra Tablo – 1’deki en eşit Gini katsayısı olan 0,25’e de sahiptir. Yüzdeler dilimler arasındaki en az fark da yine İsveç’e aittir.

Ülke hükümetlerinin ortaya koyduğu yeniden dağıtım politikalarıyla birlikte devletin ekonomiye karışması hatta ekonominin içerisinde yer alması daha da artmıştır. Bu durum piyasa ekonomilerinde geri dönülemez bazı sonuçlara yol açmıştır. Kimi iktisatçılara göre devletin ekonomiye karışması normal karşılanırken, F.A. HAYEK’e göre “ Her ne şekilde olursa olsun toplumda mevcut servet ve gelir dağılımını iyileştirmeyi amaçlayan yeniden dağıtım politikaları gereksizdir.”(Hayek, 1996; 86). HAYEK’e göre sosyal devlet gereksizdir. Çünkü çağdaş demokrasilerde fayda sağlamaya dönük baskı gruplarının hükümetler ve bürokrasiyi etkileyerek yeniden dağıtıcı politikalar yapmaya sevk ettiği görülmektedir.

Bunun dışında yurttaşlarına bireysel özgürlükleri vermekle yetinmeyip, onların insanca yaşayabilmeleri için gerekli maddi ihtiyaçların karşılanması demek olan sosyal devlet anlayışı dört unsurun devamlılığını gerektirmektedir. Bunlar; ulusal geliri arttırmak, ulusal gelirin adaletli dağıtımını sağlamak,

özgürlüklerin sağlanması bağlamında gerekli olan maddi olanakları karşılamak ve yurttaşları sosyal güvenliğe kavuşturmak (Yüce, 2003, “Türkiye’de Gelir Dağılımındaki Adaletsizliğin İzlenen Vergi ve Harcama Politikaları ile Bağlantısı”, <<http://www.bilgiyoneti.org>>, 18.05.2006). Öte yandan gelişen ülkelerde de uygulanan sosyal politikalar, ekonomik ve sosyal adalet ile ekonomik demokrasiyi de gerçekleştirmeyi az çok farklarla amaçladıklarına ve geniş anlamıyla her sosyal politika, ulusal gelirin bir bölümünün yeniden dağılımını amaç aldığına göre, verimliliğin ve bunun sonunda ulusal gelir ile servetin artması bu ülkelerdeki yaşam düzeyinin yükseltilmesinin başlıca koşullarından birisini oluşturmaktadır (Talas, 1983: 67).

Türkiye, 29 Ekim 1923 tarihinde Cumhuriyetin ilanından itibaren liberal ekonomik sistem anlayışını benimsemiş ve bundan sonra piyasa ekonomisine uygun davranan sosyal bir hukuk devleti olacağı açıklanmıştır. Esas olarak Cumhuriyetin kuruluş yıllarından daha önce de liberal değerler Türkiye’de tartışılmıştır. Osmanlı İmparatorluğu’nun modernleşmesi ile başlayan liberal değerler süreci, Avrupa’dan gelen çeşitli fikir akımlarıyla gelişmiştir. Cumhuriyetin kuruluş yıllarından itibaren ekonomiye liberal ismi konulmasına karşın devletin yoğun müdahalesiyle ilk sanayileşme adımları atılmıştır. Osmanlı İmparatorluğu’ndan kalan yabancı sermayeli şirketler de bizzat Atatürk’ün isteğiyle ulusallaştırılmaya başlamıştır. Özellikle 1930 – 1950 planlı yılları arasında uygulanan Milli Koruma Yasası, Varlık Vergisi ve Çiftçiyi Topraklandırma Yasası devletin ekonomi üzerinde etkisinin artmasına yol açmış ve sosyal devlet anlayışı korkunç boyutlara ulaşmıştır (<<http://www.canaktan.org/etkindevlet>>, 15.04.2006). Yine günümüzde kimi yurttaşların her şeyi devletten beklemesine de o dönemlerde atılan tohumlar sebep olmaktadır.

Türkiye’de 1970’lerden itibaren ağır biçimde yaşanan ve toplumu olumsuz yönde etkileyen sosyo-ekonomik bunalım giderek şiddetini arttırmış, cari açık başlıca sorun olmaya başlamıştır. 1973 Petrol Krizi de Türkiye’yi etkileyen sorunları arttırmıştır. 24 Ocak 1980 kararları, kapalı ve devletçi Türkiye ekonomisinin bir piyasa ekonomisine dönüşmesi sürecinde atılan en büyük adımdır. Hemen hemen on bir yıl sürecek bu istikrar paketi aynı zamanda IMF tipi kararlar olarak da Türk ekonomi tarihinde yerini alacaktır (Parasız, 1998; 368). Söz konusu krizler Türkiye ekonomisini daha da kırılgan bir hale getirmiş ve yine en çok ezilen kesim gelir dağılımının üçüncü yüzde 20’lik dilimine kadar bulunan ve orta direk olarak tabir edilen kesim olmuştur. Bu kesim giderek hane halkı başına düşen gelirini arttırabilmek için çözüm üretmeye çalışmış ve alternatif yollara sapılmıştır.

Türkiye’de gelir dağılımının yeniden düzenlenmesi, kesimler arası açıdan daha adaletli ve kabul edilebilir hale gelmesi uzun zamandır üzerinde düşünülen bir olgudur. Ancak bu konuda günümüze kadar olumlu sosyal ve ekonomik politikaların ortaya çıkarılıp uygulamaya konulması mümkün olmamıştır. Türkiye’de henüz genç olan yaşına karşın pek çok kez kesintiye uğrayan demokrasinin gelişmiş batı ülkelerindeki gibi tam anlamıyla yerleşmemesi,

yapılan anketlerde hükümete olan desteğin ve güvenin dikkat çekecek ölçüde az olması halkın da artık gelir dağılımı konusunu kanıksadığını ve güveni olmadığı devletten beklentisinin de giderek azaldığını göstermektedir. Ancak gelir dağılımında adaletsizliği olgusunun giderilememesi durumunda bu sorunun giderek büyüyeceği, toplumun huzurunu ve ülkenin gelişmesini olumsuz yönde etkileyeceği de açıktır.

TABLO – 2: Türkiye’de 2002–2005 Yılları Arası Gelir Dağılımı(Lorenz)

Nüfus Dilimleri	Türkiye (Genel)				Kent				Kır			
	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005
Birinci %20	5,3	6,0	6,0	6,1	5,5	6,1	6,4	6,4	5,2	6,4	6,3	6,1
İkinci %20	9,8	10,3	10,7	11,1	9,7	10,3	10,8	11,5	10,3	11,0	11,2	11,3
Üçüncü %20	14,0	14,5	15,2	15,8	13,9	14,5	15,2	16,0	14,7	15,0	15,8	15,9
Dördüncü %20	20,8	20,9	21,9	22,6	20,5	20,8	21,4	22,6	21,7	21,2	22,7	22,6
Beşinci %20	50,1	48,3	46,2	44,4	50,4	48,3	46,1	43,5	48,0	46,3	43,9	44,2

KAYNAK: Türkiye İstatistik Kurumu(TÜİK), Türkiye İstatistik Yıllığı 2005: 374 ve <http://www.tuik.gov.tr>, 25.12.2006, Gelir Dağılımı İstatistikleri’nden yararlanılarak tarafımızdan hazırlanmıştır.

TÜİK(Türkiye İstatistik Kurumu)’in yaptığı gelir dağılımı araştırmalarının esas alındığı dört yıl vardır. Bunlar 1994, 2002, 2003, 2004 ve 2005 Hanehalkı Gelir Dağılımı Araştırmaları’dır. Ancak Dünya Bankası kendi istatistiklerine 1994 yılı gelir dağılımı araştırmasını kullanmamakta bunun sebebini de Türkiye ekonomisinin 1994 yılında büyük bir kriz yaşaması olarak göstermektedir. Tablo - 2’ye göre Türkiye genelinde nüfusun gelir ve refah düzeyi bakımından en düşük seviyesi olarak görülen birinci yüzde 20’lik dilim, oluşturulan ulusal gelirin yüzde 5,3’ünü 2002 yılında almakta iken 2003 yılında bu oran yüzde 6’ya çıkmıştır. Aynı oran 2004 yılında ise değişmeyerek yüzde 6’da kalmıştır. Yine 2004 yılında göreceli olarak ilk yüzde 20’lik dilimden daha iyi bir refah seviyesine sahip ikinci dilim önceki yıla göre yüzde 0,4’lük bir artışla ulusal gelirin yüzde 10,3’ünü kazanmaktadırlar. Üçüncü ve dördüncü yüzde 20’lik kısımlar da bu gibi artışlarla devam etmekte iken, tablonun en ilginç bölümünü oluşturan ve artık bir Türkiye klasiği haline gelen en yüksek refah düzeyine sahip beşinci yüzde 20’lik dilim ise 2004 yılında % 2,1’lik bir düşüşle ulusal gelirin yüzde 46,2’sini almaktadır. 2005 yılında ise genel anlamda en üst gelir dilimine dahil nüfusun toplam gelirden elde ettiği payda yüzde 1,8’lik azalma göze çarpmaktadır.

Yine Tablo- 2’de Türkiye genelinin yanı sıra kent ve kır kesiminde yaşayan kişilerin de gelir dağılımları incelenmiştir. Nüfusu 20.001 ve üzeri olan yerleşim yerleri kent, nüfusu 20.000 ve altı olan yerler ise kırsal(kır) olarak adlandırılmaktadır. Genele yakın olmakla beraber kent ve kır nüfusunun gelir dağılımları çeşitli farklılıklar göstermektedir. Burada en önemli nokta kent dışı

nüfusu temsil eden ve kırsal kesim olarak adlandırılan nüfusun gelir dağılımının biraz da olsa daha eşit ve adaletli olduğudur.

TABLO – 3: Türkiye’de 2002 - 2005 Yılları Arası Gelir Dağılımı(Gini)

Gini Katsayısı	2002= 0,44	2003= 0,42	2004= 0,40	2005= 0,38
----------------	------------	------------	------------	------------

KAYNAK: Türkiye İstatistik Kurumu(TUİK), Türkiye İstatistik Yıllığı 2005: 374 ve <http://www.tuik.gov.tr>, 25.10.2006, Gelir Dağılımı İstatistikleri’nden yararlanılarak tarafımızdan hazırlanmıştır.

Tablo – 3’e göre Türkiye’nin söz konusu yıllardaki gelir dağılımı Gini Katsayısı kullanılarak incelenmiştir. Buna göre 2002 yılında oluşan 0,44 rakamı 0,5’e olan yakınlık açısından orta düzeyde bir gelir dağılımı eşitsizliğini göstermektedir.. 2003 yılında oluşan 0,42, 2004 yılındaki 0,40 rakamı ve 2005 yılındaki 0,38 rakamı da Türkiye’de gelir dağılımı eşitsizliğinin önemli oranlarda olmasa da giderek azalmakta olduğunu göstermektedir.

Bir ülkenin ekonomisinin kırılan, gelir dağılımının da eşitsiz olması ekonomik birimler ve firmalar üzerinde önemli değişikliklere sebep olacaktır. Gelir dağılımındaki eşitsizlik ve istihdam hacmindeki daralma toplam nüfusun büyük bir bölümünü yaş durumuna bakmaksızın gelir elde etmeye itmiştir.

Gelir dağılımı adaletsizliğiyle birlikte Türkiye’de özellikle aile dayanışması ilişkilerinde zayıflama gözlenmektedir. Kayıp gelire uyum mekanizmaları ise kayıp geliri daha çok işgücü harcayarak karşılama, yeni gelirler bulmak ve harcamaları başta kültürel ve sosyal faaliyetler olmak üzere kıstak gelmektedir. Kaybolan gelirin telafisi ise aile reisinin ikinci bir iş bulması, kadının işgücü pazarına girmesi, hane halkından emekli olan yaşça büyük kişinin tekrar çalışan nüfusa dahil olması ve en önemlisi eğitimini devam ettiren çocuğun çalışmaya zorlanması veya eğitim hayatına hiçbir zaman girememesi şeklinde gerçekleşmektedir.

Hanehalklarının gelirlerini arttırmak için istihdamı artırma çabalarının başında çocuk yaşta çalışanlar gelmektedir. Bunlar Türkiye’nin en büyük kayıpların yaralarından birisi olan çalışan çocuklar sorununu ortaya çıkarmaktadır. Bunun yanı sıra çalışan çocukların sebep olduğu kayıt dışı istihdam ile ekonomideki kırılanlıklar artmaktadır.

III - ÇOCUK ÇALIŞAN KAVRAMI

Son dönemlerde özellikle tarıma dayanan ya da tarımsal yapısı çözülmekte olan toplumlardaki “çocuk emeği”nin nitelikleri ve bu ülkelerde uygulanacak politikalar üzerinde daha dikkatli ve kestirme olmayan analizlere dönük çalışmalar yapılmaktadır. Bu amaçla çocuğun çalışmasının sağlıklı ölçülebilmesi değerlendirebilmesi için çeşitli toplumlardaki “çocuk ve çocukluk” kavramları, “çocuğun değeri”, “çocuk çalışması”, “çocuk emeği” kavramları ve çocuğun hangi tür faaliyetlerinin “sosyalizasyon”, hangi tür faaliyetlerinin “eğitim”, hangi tür faaliyetlerinin ise “çalışma” ve hangi tür faaliyetlerinin “sömürü” olduğu konusunda yeni tanımlamaların ve tipolojilerin geliştirilmeye çalışıldığı görülmektedir(Köksal ve Lordoğlu, 1993: 17–18).

Çocuk teriminin objektif olarak tanımlanmasında güçlükler bulunmaktadır. Genel olarak çocukluk dönemini gençlik döneminden ayırmakta yaş faktörü kullanılmaktadır. Ancak yaş faktörüne bağlı olarak bir toplumda çocuk sayılacak yaşın başka bir toplumda yetişkin olarak kabul edilmesi mümkündür(Baştaymaz, 1990: 10).

Türkiye’nin de imzaladığı Birleşmiş Milletler’in Çocuk Haklarına Dair Sözleşmesinin 1.maddesine göre, 18 yaşına kadar her insan bir çocuktur. Medeni hukuktaki rüşt yaşı dikkate alındığında, 18 yaşını doldurmamış olan herkes “küçük” olarak adlandırılmaktadır(Karabulut, 1996: 6). ILO’nun 87.Genel Konferansında kabul edilen 182 sayılı En Kötü Biçimlerdeki Çocuk İşçiliğinin Yasaklanması ve Ortadan Kaldırılmasına İlişkin Acil Eylem Sözleşmesi’nde “çocuk” terimi ile 18 yaşın altındaki herkes ifade edilmektedir(UNICEF, Çocuk Haklarına Dair Sözleşme Uygulama El Kitabı, 1999: 20).

“Çalışan çocuk” , “genç işçi” kavramları farklı sosyal yapılara sahip toplumlarda farklı anlamlar içermektedir. “Çalışan çocuk” ve “genç işçi” bir ülkeden diğerine, gelişmiş bir ülkeden gelişmekte olan bir ülkeye, ülke içerisinde kırsal alandan kentsel alana farklılıklar göstermektedir(Karabulut, 1996: 6). Özellikle çocuk olarak nitelenen küçük yaştakilerin ekonominin büyük bir kesiminde istihdam edilmesi konunun önemini bir kat daha arttırmaktadır(Küçükkalay, Dulupçu ve Turunç, 2000: 104).

Uluslararası Çalışma Örgütü(ILO) , 15–24 yaş grubundaki kimseleri genç işçi kabul etmektedir. ILO’nun çocuk işçi tanımında benimsediği yaş sınırı ise 15’tir. Buna göre, 15 yaşın altında hayatını kazanmak aile bütçesine katkıda bulunmak amacıyla çalışma hayatına atılan çocuklara “çalışan çocuk” ya da “çocuk işçi” denilmektedir(<<http://www.turkis.org.tr/icerik/cocukiscilik.htm>>, 16.06.2006). ILO, sadece az gelişmiş ülkelerde 5 – 14 yaş arasında yaklaşık 250 Milyon çocuğun çalışmaya zorlandığını bildirmektedir(Marketing Türkiye, 2004: 44). Bu da, bilinçlerde çocukların bir “işgücü”, bir “beşeri sermaye” olarak değerlendirildiğini göstermektedir.

A - ÇOCUK ÇALIŞANLARIN SINIFLANDIRILMASI

1990’ların Çocuk Politikası Ulusal Kongresi (26–27 Mayıs 1989, Ankara) Raporu, öğrenim çağındaki çocukları şöyle kümelendirmektedir (<<http://www.fisek.org.tr/019.php>>, 01.08.2006); Tam-zamanlı çalışan çocuklar, yarı-zamanlı çalışan çocuklar(yalnızca okulların tatil olduğu yaz aylarında çalışanlar, okul-dışı zamanlarda çalışanlar), çalışmaya öğrenciler, hem çalışmayan ve hem de öğrenimlerini sürdürmeyen çocuklar.

Prof. Dr. Sema ERDER de çalışan çocukları; ekmek parası için çalışan mutlak yoksullar; meslek arayan çıraklar; yeni çocuk işçiler: kız çocukları ve okulda başarısız çocuklar olmak üzere dörde ayırmış ve bir sınıflama denemesi yapmıştır(Erder, 01.11.2005, “Çalışan çocuklar: çırak mı, işçi mi”, <<http://www.sendikanet.org/tr/modules/news/article.php?storyid=947>>, 07.06.2006).

B - ÇOCUK ÇALIŞANLARIN ÇALIŞMA NEDENLERİ

Çocukların çalışma olgusuna yaklaşırken, ülkenin sosyo – ekonomik ve sosyo – kültürel durumunu ortaya koymak, konuya çeşitli boyutlarla bakmak gerekmektedir(Karabulut, 1996: 7). Çocuk işçiliğinin temel nedenleri yoksulluk, göç, geleneksel bakış açısı, eğitim olanaklarının yetersizliği, işsizlik, işverenlerin çocuk işgücüne talebi, mevzuatın yetersizliği ve etkin uygulanmamasıdır. Bu nedenlerin her biri bir diğerinin hem nedeni hem de sonucu olabilmekte, böylece bir kısır döngü ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda çocuk işçiliğinin temel nedenlerini ve birbirleriyle ilişkilerini dikkate alarak bunları bir bütün içerisinde değerlendirmek olurludur(ÇSGB,Çalışan Çocukların Eğitime Yönlendirilmesi – İzmir Projesi Raporu, 2005: 16).

Türkiye’de çocukların çalışmasının başlıca sebebi yoksulluktur. Yoksulluk ise bozuk gelir dağılımı ve asgari ücretin yetersizliği, işsizlik, kaynakların üretken kullanılmaması, hızlı nüfus artışı, kayıt dışı ekonomi, teknolojik gelişmelerin sağlanamaması, bölgelerarası gelişmişlik farkı ve göç gibi birçok farklı soruna bağlı olarak ortaya çıkmaktadır(ÇSGB,Çalışan Çocukların Eğitime Yönlendirilmesi – İzmir Projesi Raporu, 2005: 16 ve Karabulut, 1996: 7). Gelir düzeyi düşük ailelerin çocukları, en azından kendi masraflarını karşılayarak, aileye destek sağlamak için çalışma ortamına girmektedirler. Özellikle köyden kente göçün hızlanması gecekondulaşma sorununu ortaya çıkarmış, ailelerin kent yaşamına uyum sağlayamayıp ekonomik olarak zor duruma düşmeleri, çocukları sokaklarda ve bazı iş sektörlerinde çalışmaya itmiştir (<http://egitirim.inonu.edu.tr/seda_calisancocuk.htm> , 07.01.2006).

Türk – İş Eski Genel Başkanı Bayram Meral’e göre; çocukların çalıştırılması ailelerin içerisinde bulunduğu ekonomik sıkıntıdan kaynaklanmaktadır. Meral, bugünlerde uygulanan özelleştirme politikalarının da çalışan çocukların sayısını arttırdığını düşünmektedir(Türk – İş Sendikalar ve Çalışan Çocuklar Ulusal Semineri, 1994: 6).

Ülkemizde çocuk işçiliğinin yaygın oluşu sadece yoksulluğa bağlı değildir. bazı aileler, çocuklarının meslek edinip gelecekte iş bulma şansını arttırmak için, onları çalışma ortamlarına sevk etmektedir. Bu amaçla çocuklar, mobilya ve tamircilik gibi meslek dallarına çırak olarak çalışmak için verilmektedir. Ülkemizde çocuk işçiliğinin yaygın olmasının sebepleri arasında toplumun geleneksel bakış açısı da yer alır. Çocuğun çalışarak adam olabileceğini düşünen bu yaklaşım, çalışmanın çocuk eğitime olumlu etkiler yapacağı düşüncesinden kaynaklanır. Toplumda değer gören bu düşünce, çocuğun çalışmadan, hayatın zor yanlarını görmeden okumayacağı, adam olamayacağı inancındadır. Ancak bunun yanı sıra ailelerin duyarsız ve eğitimsiz oluşu, eğitimin yaygınlaşmaması, yasal düzenlemelerin yetersiz kalışı da çocuk işçiliğini yaygınlaştırmaktadır (<http://egitirim.inonu.edu.tr/seda_calisancocuk.htm> , 07.01.2006).

Bu çocukların bugüne kadar haneleri için yaptıkları işleri ücret alarak başkaları için yapmaları, ne haneleri, ne kendileri ne de içinde yaşadıkları toplumsal çevre için yadırgatıcıdır. Hatta çocukların çalışmaları yönünde

toplumsal bir baskının olması bile söz konusudur. Üstelik bu yolla hanelerine nakit paranın girmesi kısa dönemde olumlu bir gelişme, yoksulluktan kurtuluş, olarak da kabul edilmektedir(Erder,01.11.2005, “Çalışan çocuklar: çırak mı, işçi mi”, <<http://www.sendikanet.org/tr/modules/news/article.php?storyid=947>>, 07.06.2006).

Bütün bunların yanı sıra bazı geleneksel değerleri hızla çözen yeni bir etkenden de söz etmek gerekir. Bu çerçevede yaygınlaşan kitle iletişim olanaklarının, özellikle televizyon ve reklâmların tüketim arzusunı kamçılayan bir etki yaptığı bilinmektedir. Bu artan tüketim isteği geleneksel toplumlarda yaygın olan “bir lokma bir hırka” ideolojisiyle birlikte süren yoksulluğa tahammül anlayışının yerini almaya başlamıştır. Daha fazla ve şimdi tüketme anlayışı toplumun tüm kesimlerinde olduğu gibi söz konusu ara yoksul kesimlerde de “tüketmek için çalışmak” anlayışını güçlendirmiştir. Bu yeni anlayış daha önce varolan; hüner edinmek, meslek edinmek ya da geleceğini garanti altına almak için çalışmak anlayışının yanına yerleşmeye başlamıştır. Bu durumda hem çocukların hem yetişkinlerin fazla seçici olmadan, daha çok ve çabuk para kazandırıcı işlere yönelmeleri eğilimini de arttırmıştır(Erder,01.11.2005, “Çalışan çocuklar: çırak mı, işçi mi”, <<http://www.sendikanet.org/tr/modules/news/article.php?storyid=947>>, 07.06.2006).

IV - ÇOCUK ÇALIŞANLARIN DÜNYADAKİ DURUMU

Sanayi kapitalizminin gelişmesi ve aile temelinde örgütlenmiş olan üretim sistemlerinin çözülmesi ile hane halkı üyelerinin bireyler olarak emeklerini satmak zorunda kalmaları sürecinde çocuklar pazarda talep edilen ucuz işgücü olarak aileleri için bir nakit kaynağı olmuşlardır. Ancak sanayi devrimiyle birlikte çocuk işçiliğinin niteliğinde ve niceliğinde önemli bir değişim olmuştur. Bu gelişmeler mekânsal olarak değerlendirildiğinde, gerek zamanlama gerek nitelik açısından farklılıklar gösterse de hemen her toplumda yaşanan bir süreç olmuştur (<<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/global-sorunlar/istihdam.htm>>, 22.02.2006).

Küreselleşme ve neo – liberal politikaların üçüncü dünya ülkelerinde gözle görülür etkileri; köyden kente göç, işsizliğin artması, emek gelirlerinin yerinde sayması – hatta gerilemesi – sonucu gelir dağılımının bozulması ve yoksulluk dünya ülkelerinin hepsinde gözlenen çocuk işgücünün önde gelen nedenleri arasında sayılabilir. Örneğin Meksika ve Guatemala’da işsizlikten en çok etkilenen etnik azınlıklar arasında çocukların çalışma olasılığı daha yüksekken, Afrika’da iş bulabilmek amacıyla köylerini bırakıp şehirlere göç eden babaların geride kalan eşleri ancak çocukların emeğini kullanarak yaşamlarını idame edebilmektedirler (Rende ve Erkin, 2005: 2).

Çocuk işçiliği dünya gündeminde en üst sırada yer alması gereken ve hızlı çözüm bekleyen bir sorundur. Globalleşme sürecinde çocuk işçiliği sorununun giderek yaygınlaştığı gözlemlenmektedir. Önemle belirtilmelidir ki, çocuk işçiliği sorunu tek başına globalleşmenin ortaya çıkardığı bir sorun değildir. Özellikle az

gelişmiş ve gelişmekte olan ulusal ekonomilerin yıllar boyunca yüz yüze buldukları bu sorun global ekonomik ilişkilerin yaygınlaştığı bir süreçte daha da

yaygınlaşmıştır. (<<http://www.canakatan.org/yenitrendler/globalsorunlar/istihdam.htm>>, 22.02.2006). Günümüzde çalışan çocukların sayısını kesin olarak söylemek mümkün olmasa da ILO araştırmalarına göre dünyada 5 – 14 yaş grubunda 250 Milyon çalışan çocuk bulunduğu, 12 – 17 yaş grubu 283 Milyon çocuğun çalıştığı için okula devam edemediği tahmin edilmektedir. 5 – 9 yaş grubu çalışan çocuklar toplam çalışan çocuk sayısının yaklaşık yüzde 20'sini oluşturmaktadır. Buna göre 5 – 9 yaş grubu yaklaşık 50 Milyon çocuk çalışmaktadır (<<http://www.ilo.org/public/turkish/region/europe/ankara/programme/ipec/htm>>, 26.05.2006).

ILO tarafından yapılan araştırma, 5 – 17 yaş grubu 19,7 Milyon çocuğun halen çalışmakta olduğu tahmin edilen 19 bölge ülkesini kapsamaktadır. Bu ülkeler Arjantin, Belize, Bolivya, Brezilya, Kolombiya, Kosta Rika, Şili, Ekvador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Meksika, Nikaragua, Panama, Paraguay, Peru, Dominik Cumhuriyeti, Uruguay ve Venezüella'dır (<http://www.ilo.org/public/turkish/region/europe/ankara/newsletr/2005_3.pdf>, 12.12.2006).

ILO'nun çocuk çalışanlara yönelik olarak hazırladığı diğer bir çalışmada 10 – 14 yaş grubu çocukların 73 Milyonunun ekonomik faaliyetlerde kullanıldığı saptanmıştır. Bu kullanımlarda Asya ülkelerinin ön sıralarda olduğu dikkati çekmektedir. Türkiye'de 10 – 14 yaş grubu çocukların yüzde 24'ü çeşitli alanlarda işçi konumunda bulunmaktadır. Bu oranla Türkiye, Cezayir, Mısır, Hindistan, Endonezya, Bolivya, Guatemala, Nikaragua, Malezya, Filipinler ve Pakistan gibi ülkelere geri durumda bulunmaktadır. Aşağıdaki tabloda ülkeler itibariyle istihdam edilen çocukların yüzde oranları görülmektedir (Küçükkalay, Dulupçu ve Turunç, 2000: 103).

TABLO – 4: Dünya Üzerinde Toplam Çalışan Çocukların Ülkelere Göre Dağılımı (Yüzde)

ÜLKE	YÜZDE	ÜLKE	YÜZDE
Cezayir	1.63	Macaristan	0.17
Kamerun	25.25	İtalya	0.38
Mısır	11.23	Portekiz	1.76
Kenya	41.27	Arjantin	4.53
Fas	5.61	Bolivya	14.36
Nijerya	25.75	Brezilya	16.09
Senegal	31.36	Kolombiya	6.22
Uganda	45.31	Guatemala	6.22
Zambiya	29.44	Haiti	25.30
Zimbabve	29.44	Meksika	6.73
Bangladeş	30.12	Nicaragua	4.05
Çin	11.55	Paraguay	7.87
Hindistan	14.37	Uruguay	2.08
Endonezya	9.55	Türkiye	24.00
Pakistan	17.67		

KAYNAK: Boukhari, Construir Futuro, inventir en la infancia: Estudio economico de los costos y beneficios de erradicar el trabajo infantil en Iberoamerica, ILO, San Jose, Kosta Rica, Eylül 2005.

Tablodan dikkati çeken en önemli özellik az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde çocuk istihdamının yaygın olduğudur. Örneğin Pakistan’da 5 – 14 yaş grubu çocuklar toplamın 1/3’ü olan 40 Milyonluk kesimi oluşturmakta, bunların 28 Milyonu (yüzde 72) kırsal alanlarda yaşamakta, 3 Milyon çocuk ise yine değişik alanlarda istihdam edilmektedir. Portekiz’de ise 14 yaş altı grubu çocukların yüzde 1,76’sı istihdam edilmektedir. Bu rakam toplam 27,700 olarak saptanmıştır. Türkiye’de ise 14 – 16 yaş grubu 11,9 Milyon çocuk bulunmakta ve bunun 1,08 Milyonu (yüzde 8,48) iş hayatında, 2,8 Milyonu (yüzde 23) ev işlerinde olmak üzere toplam 3,88 Milyon çocuk çalışmaktadır.

V - ÇOCUK ÇALIŞANLARIN TÜRKİYE’DEKİ GENEL DURUMU

Çocuk işçiliği sorunu gelişmekte olan tüm ülkelerde olduğu gibi, ülkemiz için de önem taşıyan bir konudur. Türkiye kırsal yerleşimden kentsel yerleşime ve tarım ekonomisinden sanayi ekonomisine geçiş sürecini yaşamaktadır. Yaşanan bu süreç sosyo – ekonomik yapıyı da etkilemekte ve olumlu gelişmelerin yanı sıra bir takım olumsuz etkiler de ortaya çıkarmaktadır. Hızlı nüfus artışı, göç, gelir dağılımının adaletsiz ve dengesiz oluşu, yetersiz asgari ücret, enflasyon ve geniş kesimlerin satın alma gücünün düşüklüğü, bütçeden sağlık ve eğitim harcamalarına ayrılan payın düşüklüğü, sosyal güvenlik kapsamındaki nüfusun azlığı gibi olumsuz sosyo – ekonomik göstergeler ailelerin yaşam koşullarını ağırlaştırıp geçim sıkıntısına neden olurken, çocukların aile bütçesine katkıda bulunmak amacıyla erken yaşta çalışma yaşamına atılması sonucunu doğurmakta, özellikle yoksul ailelerde aile gelirine katkıda bulunmak amacıyla eğitimini yarıda bırakıp çalışmaya başlayan çocukların sayıları hızla artmaktadır (<http://www.tesk.org.tr/calisma/cocuk/cocuk1.html>, 14.01.2006).

Çocukların çalışmasının tek nedeni yoksulluk değildir. Yoksulluğun yanı sıra çocukların okula ilgi duymaması, okul masraflarının yüksekliği, ailelerinin izin vermemesi, ev işlerinde ailelerine yardımcı olma zorunlulukları, çeşitli nedenlerle eğitim kurumlarına karşı duyulan güvensizlik, “okulda başarısızlık” olarak algılanan bazı durumlar, tamamlanmayan eğitimin insana bir şeyler kazandırmayacağı düşüncesi, eğitim sisteminin iş piyasasına uygun nitelikte insanlar yetiştiremez hale gelmesi ve dolayısıyla okumuş gençler arasında görülen işsizlik gibi birçok faktör de çocukların erken yaşlarda çalışmalarına neden olmaktadır. Öte yandan işverenlerin, çocukları ucuz işgücü olmaları, bazı işler için çok uygun olmaları ve haklarını aramada güçsüz olmaları gibi nedenlerle de tercih etmeleri çocuk çalışanların sayısını arttırmaktadır (Karabulut, 1996: 9 – 10).

1994 yılında o zamanki DİE (Devlet İstatistik Enstitüsü) şimdiki adıyla TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu)’in yaptığı Çocuk İstihdamı Anketi’ne göre; Türkiye’de 11 Milyon 889 Bin olan 6 – 14 yaş grubu çocuk nüfusun yaklaşık 3 Milyon 884 Bin’i (yüzde 32) işyerlerinde ve ev işlerinde çalışan çocuklardır. Bu nüfusun 1 Milyon 8 Bin’i ekonomik işlerde çalışmaktadır. Söz konusu nüfusun sektörlere dağılımı ise; yüzde 77 tarım, yüzde 11 sanayi, yüzde 7 hizmetler ve yüzde 5’i ticaret sektörü şeklindedir. Aslında bu rakamlar Türkiye’de çalışan çocukların gerçek sayısını vermemektedir. Çünkü bu sayının iki katından fazlası

ev işlerinde herhangi bir ücret almaksızın çalışmaktadır. Bu durumda çalışan çocuk sayısının 3 Milyon 847 Bin olduğu öngörülmektedir.

Çocuk çalışanlar konusunda diğer bir kapsamlı çalışma yine TÜİK tarafından 1999 yılında gerçekleştirilmiştir. 1999 yılı verilerine göre 6 – 17 yaş grubunda Türkiye’de 16 Milyon 88 Bin kişiden, 1 Milyon 635 Bin’i ekonomik işlerde, 4 Milyon 785 Bin’i ev işlerinde çalışmaktadır. Böylelikle toplam çalışan çocuk sayısının 6 Milyon 420 Bin’e ulaştığı tespit edilmiştir. Ekonomik işlerde çalışan çocukların sektörel dağılımına bakıldığında ise; yüzde 57,6’sı tarım sektöründe, yüzde 21,8’i sanayi sektöründe, yüzde 10,2’si ticaret kesiminde, yüzde 10,4’ü hizmetler kesiminde istihdam edildiği görülmektedir (Tablo 5). Bu verilere dayanarak çalışan çocuk sayısının arttığı ve hizmetler sektörüne doğru bir kayma eğiliminde bulunduğunu belirtebiliriz.

Tablo – 5: Yaş Grubu, Cinsiyet ve Çalışılan Sektöre Göre Ekonomik İşlerde Çalışan Çocuklar

Yaş Grubu	Toplam	Tarım		Sanayi		Ticaret		Hizmet	
			%		%		%		%
6 – 14	510	335	65,7	81	15,9	34	6,7	60	11,8
15 – 17	1125	607	54	276	24,5	133	11,8	109	9,7
Toplam	1635	942	57,6	357	21,8	167	10,2	169	10,3
Erkek									
6 – 14	298	158	53	59	19,8	30	10,1	51	17,1
15 – 17	712	311	43,7	213	29,9	100	14	88	12,4
Toplam	1010	469	46,4	272	26,9	130	12,9	139	13,8
Kadın									
6 – 14	212	177	83,5	21	9,9	4	1,9	10	4,7
15 – 17	413	297	71,9	63	15,3	33	8	20	4,8
Toplam	625	474	75,8	84	13,4	37	5,9	30	4,8

KAYNAK: TÜİK 1999 Çocuk İşgücü Anketi Haber Bülteni

2004 yılında Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (ÇSGB) tarafından yapılan bir araştırmaya göre çalışan çocuk sayısı Haziran 2004’te 12 – 14 yaş grubunda 469 Bin’dir. Bu tespit edilen sayıda kayıt dışı çalışan çocuklar olmadığından gerçekleri yansıtmamaktadır. (http://www.cnnturk.com/OZEL_DOSYALAR/haber_detay, 12.12.2006).

VI – ÇOCUK ÇALIŞANLAR VE EĞİTİM

Eğitim, kalkınmanın en önemli yapı taşlarından biri olarak kabul edilmiştir. Her yıl yaklaşık olarak 1 milyon kişi eğitim hayatına katılmaktadır. Bunun sonucu olarak yetersiz olan kaynakların artırılarak eğitime aktarılması gerekmektedir. Fabrikalarda çalışma koşullarını düzenleyen 1819 ve 1833 tarihli yasalar, çalışmaya kabul yaşının 9 olarak saptamıştı. Fakat, iş müfettişlerinin önerileri üzerine çalışmaya kabul yaşı 1844 yılında 8’e indirildi. Çünkü bu devirde her yerde olduğu gibi İngiltere’de de eğitim yetersizdi ve 9 yaşından önce çalışmaya alınmayan birçok çocuk okula da gidemedikleri için sokaklarda kalıyorlardı. Ancak, 1874 yılında çalışmaya alınma yaşı 10’a çıkarıldı. O zamandan bu yana sanayide çalışmaya kabul yaşı 1891 yılında 11’e, 1901’de

12’ye ve 1918 yılında da 14’e çıkarıldı. Halen çalışmaya kabul yaşı fabrikalar için 16’dır. Fakat genel olarak fabrika ve madenler dışında çalışma yaşı 14 olarak saptanmıştır(Talas,1981: 180).

Yasalarda(Medeni Yasa, Anayasa’nın 50. Maddesi, İş Yasası’nın 71. Maddesi) ve kabul edilen çocuk haklarına dair sözleşmede Türkiye’de insanların 18 yaşına kadar çocuk kabul edildikleri, ancak çalışma yaşının bazı durumlarda(Umumi Hıfzısıhha Yasası) 12 yaşa kadar düşürüldüğü görülmektedir. Ülkemizde yasalarca çocukları korumaya dönük bir takım koşullar belirlense de çocukların çalışma yaşının 12’ye kadar düşürülmesi, onların ucuz işgücü olarak kullanılmasının kapılarının açılmasına neden olmuştur. Çocukların henüz gelişimlerini tamamlamadan, erken olarak işgücüne katılmaları onları eğitim sisteminin dışına itmektir(<http://yayim.meb.gov.tr/dergiler/151/senemoglu.htm>, 09.12.2006).

Eğitim sorunu, çocuk işçiliğın önemli bir boyutudur. Yoksulluk nedeniyle ailelerin, çocuğın eğitim masraflarını karşılayamaması, çocuğın okula devamını engellemekte; yeterli eğitim alamaması aile bireyleri gibi çocuğunda gelecekte donanımsız yetişkin ve düşük gelirli vasıfsız işgücü olmasına neden olmakta, bu durumda yoksulluk kısır döngüsüne yol açmaktadır. Çocukları çalışma yaşamından uzak tutmak için en etkin araç, onları eğitim sistemine dahil etmektir. Beşeri yatırımın, yatırımların uzun vadede,ancak en garantili sonuç vereni olduğu bilinmektedir. Çocukların, zorunlu temel eğitim süresinin mümkün olduğunca yükseltilmesi ile iş hayatına geç atılmaları sağlanmalıdır. Türkiye’de zorunlu temel eğitim süresi 1997’de yapılan düzenleme ile beş yıldan sekiz yıla çıkarılmıştır. Türkiye genelinde 6 – 14 yaş grubunda okula devam eden çocuk sayısı Ekim 1994’te 9 Milyon 917 Bin iken Ekim 1999’da 10 Milyon 633 Bin’e yükselmiştir (ÇSGB,Çalışan Çocukların Eğitime Yönlendirilmesi İzmir Projesi Raporu, 2005: 14). ÇSGB bünyesinde kurulan Çalışan Çocuklar Bölümü, 1997’de zorunlu eğitimin 8 yıla çıkarılmasıyla çocuk çalışan sayısında yaklaşık yüzde 50 azalma olduğunu tespit etmiştir.

Çocuğın gelecekte daha iyi bir yaşam biçimine kavuşması, kalifiye olması ile mümkündür. Kalifiye elemanın günümüzde meslekî ve teknik eğitim veren okullarda yetiştirilmesi mümkün olmamaktadır. 4306 Sayılı 8 Yıllık Kesintisiz Temel Eğitim Kanunu ile okul ve iş yerinin ortaklaşa görev, yetki ve sorumluluk alacağı bir sistem hedeflemektedir. Gelişmiş birçok ülkede, teknisyen seviyesine kadar meslek elemanlarının çıraklık sistemiyle, teknisyen ve daha üst seviyedeki elemanların okul sistemiyle yetiştirildikleri yapılan araştırma sonucunda gözlenmektedir. Çıraklık sistemiyle yapılmakta olan meslek eğitimi, okul sistemine göre yapılan meslek eğitiminden daha ucuza mal olmaktadır. Ekonomik yapıları çok güçlü olan bazı ülkelerin yetkilileri, meslek eğitimini öngören eğitimle (okul sistemiyle) yapacak kadar zengin olmadıklarını belirtmektedirler. Yurdumuzdaki vasıflı ara insan gücü açığıının fazlalığı, düzenli çıraklık eğitimi (ikili eğitim sistemi) ile kalifiye meslek elemanı yetiştirmeyi zorunlu kılmaktadır. Hiçbir meslekî eğitim görmeden iş hayatına atılan gençlerin çıraklık eğitim sisteminde yetiştirilerek becerili iş gücü hâline getirilmesi,

ülkemizin bu ihtiyacının karşılanmasında en ekonomik ve gerçekçi yol olup, bu gençlerin çıraklık eğitimi sistemiyle yetiştirilmeleri toplumsal açıdan fayda sağlayacaktır(<http://yayim.meb.gov.tr/dergiler/146/seker.htm>, 09.12.2006). Bu durumda, iş dünyasını ve toplumun geleceğini güvence altına almanın temel koşulu; zorunlu olan temel eğitim süresini 12 yıla uzatmakla birlikte mesleki eğitimi ve kurumlarını daha da nitelikli hale getirmektir.

SONUÇ

Türkiye’de gözlemlemeye çalıştığımız gelir dağılımındaki eşitsizlik, bunun dünya çapındaki yeri ve tüm bunların bir sonucu olarak istihdamdaki yetersizliklerle birlikte küçük yaştaki çocukların çalıştırılması kötü bir durumdur. Türkiye’de ekonomik yapı içinde çocuk olarak tanımlanan bireylerin istihdam edilmeleri kendisi ile beraber iki uçlu bir sorunla ülkeyi karşı karşıya bırakmaktadır. Herhangi bir ülke ekonomisinde temel eğitimi almamış, belirli bir yaş sınırına erişmemiş çocuk nüfusunun istihdamı ilk sorunun kendisi olup insan hak ve özgürlükleri, sosyal devlet anlayışı ve pozitif hukukun içeriğine aykırılık göstermektedir. Ama mademki çocuk çalıştırılmasını tamamen ortadan kaldırmak için çocukların fiziksel, zihinsel, psikolojik ve sosyal gelişimlerini en az zedeleyecek ortamlarda çalışma hakları vardır, bu kez de karşımıza çalışan bu çocukların çalışma koşulları ile ilgili ikincil sorun yumağı çıkmaktadır. Birinci sorun, ülkenin genel ekonomik konjonktürün itici etkileri ile oluşan bir sorundur. Bunun ekonominin genel yapısını düzenlemeden tek başına ve alınan spesifik önlemlerle çözülebileceğini düşünmek yanlış olur(Küçükkalay, Dulupçu ve Turunç,2000:108–109). Türkiye ekonomisinin sosyal devletin ilkelerini yerine getirememesi, gelir dağılımı politikalarında adalet kriterlerini uygulamaya geçirememesi, ekonomik organizasyonda yaşanan sorunlar, gerekli istihdam olanaklarının açılmaması, adaletli vergi politikalarının izlenmemesi gibi temel makro ekonomik sorunlar çocuk istihdamının da itici gücünü oluşturmaktadır. Bunlar çözümlenmeden çocuk istihdamının yok edilmesi ya da minimize edilmesi olurlu değildir(Küçükkalay, Dulupçu ve Turunç,2000:109; TİSK,1997:12).

Bunların yanında konunun ikinci ve diğer önemli boyutunu çalışan çocukların, çalışma koşullarıyla ilgili karşılaştıkları sorunlar oluşturmaktadır. Günlük uzun çalışma süreleri, düşük ücret, sosyal güvenlik haklarından yararlanamama, yetersiz beslenme, işlerin ağır olması, işlerin kötü ve sağlıksız ortamlarda yapılmasından işçi sağlığı ve güvenliği ile ilgili problemlerle karşı karşıya kalmalarıdır(Karabulut,1996:22–26). İşten çıkarılma karşısında hak arama imkanlarına sahip bulunmayan bu çocuklar, işsizlik riski ile karşılaşmamak için her türlü kötü muameleye boyun eğmek durumunda kalmaktadırlar(TİSK,1997:19).

Çocukların, uzun süreler ve sağlıksız ortamlarda çalışması onların fiziksel gelişimlerini ve bedensel sağlıklarını olumsuz yönde etkilemektedir. Duyar ve Özener(2003)’in, Ankara Üniversitesi ve Hacettepe Üniversitesi’nin desteği ile yapmış olduğu araştırmalar sonucunda; çalışan çocukların bedenlerinin çarpık geliştiği ortaya çıkmıştır.

Çalışan çocuk, psiko-sosyal gelişim açısından da risk altındadır. Dış görünüşe çok önem verilen bir dönem olan ergenlikte, çalışan çocukta görülen gelişme gerilikleri, yaşlılarıyla aynı şeyleri yapamamak(okul, oyun ve arkadaşlarından ayrı kalma) ya da çevrenin onlara karşı bakış açısı, onları psikolojik olarak etkilemektedir ve aşağılık duygusuna kapılmalarına neden olabilmektedir. Çalışma çocuğun zihinsel gelişimini de risk altına sokmaktadır. Çocuğun yeni şeyleri öğrenmekle geçireceği süreyi günlük rutin işler yaparak geçirmesi, çocuğun zihinsel gelişimini(problem çözme yeteneği, öğrenme becerisini geliştirme ve yaratıcılık) engellemektedir(Kahramanoğlu,1996:138–143; TİSK,1997:63).

Çocukların erken yaşlarda zor ve tehlikeli koşullarda çalıştırılmaları, çocukların çocukluklarını yaşayamamalarına, eğitimden uzaklaşmalarına, fiziksel ve ruhsal gelişimlerinin olumsuz etkilenmesinin yanı sıra çeşitli istismara uğramalarına da yol açmaktadır. Çalışan çocuklarla ilgili son geniş kapsamlı araştırma TÜİK’in 1999 yılında yaptığı çocuk işgücü anketidir. Aradan yedi yıl geçmesine karşın sorunun bugünkü boyutlarını gerçekçi anlamda ortaya koyabilecek bir araştırma yapılmamıştır. Çalışan çocuk sorununun kalıcı olarak çözümlenebilmesi için; Türkiye’de merkezi ve yerel yönetimlerin, işçi ve işveren konfederasyonlarının, ILO ve gönüllü kuruluşların yaptıkları çalışmaları atırarak sürdürmeleri; ülkenin ekonomik ve sosyal performansının artırılması gerekmektedir. Bu da, varolan kaynakların verimli ve rasyonel kullanılması, yeni kaynakların yaratılması ve ulusal gelir dağılımının adaletli dağıtılması ile mümkün olacaktır. Kaynakların verimli ve rasyonel kullanılması da teknoloji ve eğitilmiş işgücü ile mümkündür. Eğitim hakları elinden alınmamış, mesleklerini ve yaşam biçimlerini seçme haklarına sahip çocuk ve gençlerin oluşturacağı, nitelikli ve sağlıklı işgücü ile Türkiye hem kalkınacak hem de gelecekte daha gelişmiş bir ülke olacaktır.

KAYNAKÇA

- BAŞTAYMAZ, T. (1990), 6-15 Yaş Grubu Bursa’da Çalışan Çocuklar Üzerine Bir Araştırma, İstanbul: FES Yayınları.
- BOUKHARİ, Construir Futuro, inventir en la infancia: Estudio economico de los costos y beneficios de erradicar el trabajo infantil en Iberoamerica, ILO, San Jose, Kosta Rica, Eylül 2005.
- ÇAKIR,Ö.,(2002) “Sosyal Dışlanma”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,C.4, S.5.
- DUYAR, İ. ve ÖZENER, B. (2002), Çocuk İşçiler Çarpık Gelişen Bedenler, Ankara: Ütopya Yayıncılık.
- EĞİLMEZ M., KUMCU E., Ekonomi Politikası, İstanbul: Remzi Kitabevi, 2005.
- ERDER, S. (01.11.2005), “Çalışan çocuklar: çırak mı, işçi mi”, <http://www.sendikanet.org/tr/modules/news/article.php?storyid=947>, (07.06.2006).
- HAYEK F.A., Çeviren: Atilla Yayla, Hukuk Yasama ve Özgürlük: Kurallar ve Düzen, İstanbul: İş Bankası Yayınları, 1996.
- KAHRAMANOĞLU, E. (1996), Türkiye’de Çalışan Çocuklar Sorunu ve Çözüm Yolları, Ankara: Friedrich Nauman Vakfı Yayınları.
- KARABULUT, Ö. (1996), Türkiye’de Çalışan Çocuklar, İstanbul: Çözüm Yayıncılık.
- KARAKAYALI H., Makro Ekonomi, İzmir: Emek Kitabevi, 2005.

- KÖKSAL, S. ve LORDOĞLU, K. (1993), Geleneksel Çıraklıktan Çocuk Emegine: Bir Alan Araştırması, İstanbul: Friedrich Nauman Vakfı Yayınları.
- KÜÇÜKKALAY, M., DULUPÇU, A. ve TURUNÇ, Ö. (2000), "Dünyada ve Türkiye'de Çocuk İşgücü İstihdamının Sorunları ve Önlenmesi", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.5, S.1.
- Marketing Türkiye Dergisi, Yıl: 2 Sayı: 46, 15.02.2004
- PARASIZ İ., Para Politikası, Bursa: Ezgi Kitabevi, 1998.
- RENDE, Sevinç ve ERKİN, Cenk, "Çocuk Emegi: ...Bizde Ucuz, İstediginiz Kadar Kullanın.", Birikim Dergisi, Nisan 2005.
- TALAS, Cahit, Sosyal Ekonomi, Ankara: Sevinç Matbaası, 1983.
- TALAS, Cahit, 1981, Toplumsal Politikaya Giriş, S Yayınları, Ankara.
- TİSK, Sanayi Bölgelerinde Çalışan Çocukların Sorunları, Ankara: TİSK Yayınları, 1997.
- TÜİK, Çocuk İstihdam Anketi, 1994.
- TÜİK, Çocuk İşgücü Anketi Haber Bülteni, 1999.
- TÜİK, Türkiye İstatistik Yıllığı 2005.
- TÜRK İ., Maliye Politikası, Ankara: Turhan Yayınevi, 2003.
- TÜRK-İŞ Sendikalar ve Çalışan Çocuklar Ulusal Semineri, 1994, Türk-İş Yayınları.
- Uluslararası Çalışma Örgütü-Çocuk İşçiliğini Sona Erdirme Programı-Çalışan Çocukların Eğitime Yönlendirilmesi İzmir Projesi Raporu, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Teftiş Kurulu Başkanlığı, Ankara: ÇSGB Yayınları, 2005.
- UNICEF, Çocuk Haklarına Dair Sözleşme Uygulama El Kitabı, Ankara: 1998.
- ÜNSAL E., Makro İktisat, Ankara: İmaj Kitabevi, 2005.
- YÜCE M., (2003), "Türkiye'de Gelir Dağılımındaki Adaletsizliğin izlenen vergi ve harcama politikaları İle Bağlantısı", <<http://www.bilgiyonetimi.org>> (05.03.2005).
- <http://www.fisek.org.tr/019.php>, 01.08.2006.
- http://egitim.inonu.edu.tr/seda_calisancocuk.htm, 07.01.2006.
- <http://www.canaktan.org/etkindevlet>, 15.04.2006.
- <http://www.canaktan.org/yeni-trendler/global-sorunlar/istihdam.htm>, 22.02.2006.
- <http://www.ilo.org/public/turkish/region/europe/ankara/programme/ipecc/htm>, 26.05.2006.
- http://www.ilo.org/public/turkish/region/europe/ankara/newsletr/2005_3.pdf, 12.12.2006.
- <http://www.tesk.org.tr/calisma/cocuk/cocuk1.html>, 14.01.2006.
- http://www.cnnturk.com/OZEL_DOSYALAR/haber_detay, 12.12.2006.
- <http://yayim.meb.gov.tr/dergiler/151/senemoglu.htm>, 09.12.2006.
- <http://yayim.meb.gov.tr/dergiler/146/seker.htm>, 09.12.2006.
- <http://www.tuik.gov.tr>, 25.12.2006.
- <http://www.turkis.org.tr/icerik/cocukiscilik.htm>, 16.06.2006.
- <http://hdr.undp.org/hdr2006/pdfs/report/HDR06-complete.pdf>, 26.12.2006

Avrupa Merkez Bankası ile TCMB'nin Bağımsızlıklarının Karşılaştırılması ve Ekonomiye Etkileri

Doç. Dr. C. Mehmet BAYDUR

Muğla Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, MUĞLA

Yrd. Doç. Dr. Bora SÜSLÜ

Muğla Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, MUĞLA

ÖZET

Rogoff'a göre ekonomi politikalarındaki değişiklik ekonomik değişkenleri dalgalandırır. Uzun dönemde, ekonomi politikalarının sonuçları çıktıyı artırmadan enflasyon oranındaki dalgalanmayı artırır. Enflasyonda görülen bu istikrarsızlık, para politikasını yürütme görevi bağımsız bir temsilciye delege edilerek aşılabılır. Bu çalışmanın hipotezi merkez bankasının bağımsızlığı fiyat ve çıktı istikrarını artırdığı yönündedir. Çalışmada TCMB'nin ve ABM'nin yasal bağımsızlığı Rogoff'un teorik çerçevesine dayalı olarak incelenmiştir. Buna ek olarak hem TCMB'nin hemde ABM'nin bağımsızlığı Cukierman, Webb, Neyapti ve Cukierman indeksi kullanılarak ölçülmüştür. Ampirik test sonucunda TCMB'nin bağımsızlığı ile enflasyon arasında negatif ilişki bulunmuştur. Bununla birlikte çıktı istikrarı açısından bir ilişki bulunmamıştır. Diğer taraftan ABM'nin bağımsızlığının artmasına karşılık hem çıktıda hemde fiyatlarda istikrarsızlık artmış olduğu gözlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Merkez Bankasının Bağımsızlığı, Avrupa Birliği Merkez Bankası, Para Politikası.

The Comparison of Independence of TCMB and ECB and It's Effects

ABSTRACT

According to Rogoff, economic variables may fluctuate due to changes in economic policies. In the long run, economic policies result in increases in fluctuations in inflation rate without increasing average output level. From the perspective of Rogoff, problems regarding inflation instability can be overcome by giving the authority of making monetary policy to an independent institution. This study analyzes "legal independence" of the CBRT and ECB according to the theoretical framework developed by Rogoff. In addition, we tested independence of the CBRT by using Cukierman, Webb, Neyapti and Cukierman index. After the test we concluded that there has been negative relation between CBRT independence and inflation. In the other side, By increasing the independence of ECB, inflation and output instability was increased.

Key Words: Independence of Central Bank, ECB, Monetary Policy.

GİRİŞ

Bu çalışmada amaç, düşük enflasyon için bağımsız bir para otoritesinin iktisadi temellerini ortaya koymaktır. Düşük bir enflasyon ve bunu sağlayacak bağımsız parasal otorite toplumun faydasını artırmaktadır. Bu makalede bağımsız bir para otoritesinin enflasyonla olan ilişkisi, Rogoff'un analizini temel alarak daha da geliştiren Alesina ve Gatti'nin (Alesina ve Gatti, 1995) çalışmasına dayanarak irdelenmektedir.

Çağdaş para politikasında merkez bankasının bağımsızlığı ile istikrarlı enflasyon arasında pozitif yönlü bir ilişkinin bulunduğu genel olarak kabul görmektedir. Bağımsız bir merkez bankası enflasyonla mücadelede başarı sağlarken reel çıktıda da istikrarlılığı beraberinde getirmektedir. Bu konuda en önemli çalışmalardan biri olan Rogoff'un (Rogoff,1985:35), vurguladığı üzere, bağımsız ve enflasyondan hoşlanmayan (inflation averse) bir merkez bankası/para otoritesi politika yapıcıdan (veya siyasal otoriteden) daha düşük bir ortalama enflasyonu seçerken reel çıktıdaki dalgalanma miktarında yükselmeye sebep olmaktadır. Rogoff'a göre enflasyonda istikrar ancak bu tür muhafazakâr eğilimli para otoriteleri tarafından sağlanabilir. Rogoff'dan sonra gelişen teorik çalışmalar bağımsız merkez bankalarının çıktıda da istikrar sağlayacaklarını, belirsizliği dikkate alarak göstermişlerdir. Yapılan ampirik çalışmalarda merkez bankası bağımsızlık derecesi ile gerçekleşen enflasyon arasında ters yönlü ilişki bulunmuştur (Pollard, 1993; Jocomo ve Vazquez, 2005). Bunun yanında Cukieman, v.d. (2002)'deki çalışmasında enflasyondaki istikrarın çıktı artışında yani büyüme de istikrar getirdiğini göstermişlerdir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, para otoritesinin bağımsızlığı Rogoffçu bir model içinde ortaya konulacaktır. İkinci bölümde Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) ve Avrupa Merkez Bankası (ABM)'nin bağımsızlık derecesi hesaplanacaktır. Bağımsızlık kavramı geniş boyulu bir kavramdır. Ancak çalışmada ele alınan boyut, yasal bağımsızlık boyutu olacaktır. Her iki merkez bankasının kanunları incelenerek yasal bağımsızlıkları "Cukieman İndeks" ile ölçülecektir. Son bölümde ise modelin bağımsız bir merkez bankasının çıktı ve enflasyon yönelik önermeleri ekonometrik olarak test edilecektir.

I. Materyal ve Yöntem

Bu çalışmada kullanılan model geliştiren Alesina ve Gatti (1995) modeline dayanmaktadır. Alesina ve Gatti'nin modeli siyasal otoritenin para otoritesine yetki devri süreci incelenmektedir. Ekonominin arz yapısı kısacası çıktı artış hızı (y) aşağıdaki Lucas arz eğrisindeki gibi belirlenmektedir.

$$y_t = \pi_t - \pi_t^e + \varepsilon_t \quad (1)$$

Denklemdaki π enflasyonu, π^e enflasyon beklentisini, ε ise bağımsız, normal dağılmış, ortalaması sıfır ve varyansı sabit olan şok terimidir. Beklentiler $\pi_t = \pi_t^e$ olduğunda ekonomideki çıktı miktarı da doğal çıktı miktarına eşit olacaktır ki bu da sifıra eşittir. Bu modelde beklentiler (özellikle ücretlerle ilgili olanlar) şoklardan ve politika yapıcısının enflasyon oranını belirlenmesinden önce tespit edilmektedir. Dolayısıyla zamanlama açısından π_t^e, ε önce gelmektedir ki, daha sonra politika değişkeni olan π_t politika yapıcı tarafından belirlenmektedir.

Bu varsayımlar altında ekonomideki denge çıktı artış hızı, enflasyon ve enflasyon beklentileri politika yapıcı tarafından belirlenir. Politika yapıcının amaçları (enflasyon ve çıktı artış hızı) bir kayıp fonksiyonu yardımıyla ortaya konabilir. (2) nolu denklem tarafından belirlenen karar fonksiyonu politika

yapıcının amaçlarının göstermektedir. Kayıp fonksiyonundaki b katsayısı siyasal otoritenin çıktı önem katsayısıdır. Bu amaçlardan sapma politika yapıcısının kayıplarının artırır.

$$L = \frac{1}{2}\pi_t^2 + \frac{b}{2}(y_t - k)^2 \quad b>0, k>0 \text{dır.} \quad (2)$$

(1) nolu denklemi (2) nolu denklem içine yerleştirip rasyonel beklentiler varsayımı altında π_t türevi alınıp sifıra eşitlemek suretiyle π_t, π_t^e, y_t değerleri bulunur.

$$\frac{dL}{d\pi_t} = \frac{2}{2}\pi_t + \frac{2b}{2}(\pi_t - \pi_t^e + \varepsilon_t - k) = 0 \quad (3)$$

Rasyonel beklentiler varsayımına göre $\pi_t = \pi_t^e$ (3) nolu denklem aşağıdaki gibi yazılabilir,

$$\begin{aligned} \pi_t + b(\pi_t - \pi_t^e + \varepsilon_t - k) &= 0 \\ \pi_t &= -b\varepsilon_t + bk \end{aligned} \quad (4)$$

(4) nolu denklemin beklenen değeri alınır,

$$E(\pi_t) = -bE(\varepsilon_t) + bk,$$

$E(\varepsilon_t) = 0$ olduğundan rasyonel olan bireylerin enflasyon beklentisi

$$E(\pi_t) = \pi_t^e = bk \quad (5)$$

bulunur. Rasyonel beklentilere sahip iktisadi birimler ekonomi politikalarının enflasyonist etkilerini dikkate aldıklarından politika yapıcısı fiili enflasyonu hesaplarırken bu etkiyi de dikkate almak zorundadır (Hayo, 1997: 23). $E(\pi_t) = \pi_t^e = bk$ enflasyon beklentisini (3) nolu denkleme yerleştirip politika yapıcısının kayıp fonksiyonunu minimize eden politika değişkeni olan denge enflasyon oranı bulunabilir.

$$\pi_t + b(\pi_t - bk + \varepsilon_t - k) = 0$$

Gerekli düzenlemeler yapılırsa,

$$\frac{-(1+b)\pi_t}{-(1+b)} = \frac{b\varepsilon_t}{-(1+b)} - \frac{k(1+b)b}{-(1+b)} \quad \text{bulunur}$$

$$\pi_t = bk - \frac{b}{(1+b)}\varepsilon_t \quad (6)$$

(6) nolu denklem ekonomi politikalarının sonuçları hakkında iki sonuca vurgu yapmaktadır. İlk kısım, “bk”, ekonomi politikalarının enflasyonist eğilimini göstermektedir (Cukierman, 1994: 400-410). İkinci kısım ise ekonomi politikalarının enflasyon üzerinde azaltıcı etkisini gösteren bir istikrar terimidir.

(5) ve (6) nolu denklemlerden elde edilen büyüklükler (1) nolu denklem yerine konularak denge gelir düzeyi hesaplanır.

$$y = bk - \frac{b}{1+b}\varepsilon - bk + \varepsilon \Rightarrow y = \left(\frac{-b+1+b}{1+b}\right)\varepsilon$$

$$y = \frac{1}{1+b} \varepsilon \quad (7)$$

$$E(y) = \frac{1}{1+b} E(\varepsilon) = \frac{1}{1+b} = 0 \quad (8)$$

(7) ve (8) nolu denklemler modelin rasyonel beklentiler varsayımına göre denge gelir düzeyi ile ilgili sonuçlarını göstermektedir. Denge gelir düzeyi ile ilgili olarak iktisadi birimlerin beklentileri ekonominin doğal büyüme hızına eşittir. Ekonomi politikalarının çıktı ve enflasyon üzerindeki etkilerinin analiz edilebilmesi için enflasyon ve çıktının varyanslarına bakmak gerekmektedir.

$$\text{var}(\pi) = \frac{b^2}{(1+b)^2} \sigma_\varepsilon^2 \quad (9)$$

$$\text{var}(y) = \frac{1}{(1+b)^2} \sigma_\varepsilon^2 \quad (10)$$

Gerek enflasyonun gerekse çıktının varyansı politika yapıcının çıktıya verdiği önem katsayısı olan “b” ye bağlıdır. “b” büyüdükçe çıktıda istikrar sağlanırken enflasyonist eğilim artmaktadır. Enflasyondaki dalgalanma da birçok problemi beraberinde getirmektedir

Politika yapıcı enflasyon eğiliminden kurtulabilir. Şayet politika yapıcı dönem başında ekonomide ortaya çıkacak şoklara karşı uygulayacağı politikayı taahhüt edip, buna uygun davranırsa, ekonomi politikalarının enflasyona yol açması ortadan kalkar (Schultz, 1996). Ancak bu çalışmada politika yapıcı için böyle bir seçeneğin gerçekçi olmadığı kabul edilmektedir. Çünkü politika yapıcı taahhütlerinden vazgeçme potansiyelini taşımaktadır.

Rogoffçu modele göre politik otorite ekonomi politikalarındaki enflasyonist eğilim, para politikası yapma görevi bağımsız bir temsilciye delege edilerek aşılabilir. Böyle bir uygulama sosyal refahı arttıran bir uygulama olacaktır. Yeter ki politika yapıcı tarafından seçilen temsilcinin bağımsızlığı seçildiği dönem içinde müdahale edilmemiş olsun. Politika yapıcı sadece dönem sonunda veya belirlenen sürenin sonunda temsilciyi ve politikasını değiştirebilsin. Bu şartlar altında politika yapıcısı kendisi için bir temsilci seçerek işe

başlayacaktır. Seçilecek temsilcinin çıktıdaki dalgalanmaya verdiği önem (\hat{b}) politika yapıcısından farklı olduğu kabul edilmektedir. Temsilci de seçildikten sonra ortaya çıkacak şoklara göre politika belirleyecektir. Bu zaman süresi boyunca politika yapıcısı için temsilcinin uyguladığı politika idealdir. Dolayısıyla politika yapıcısı için sorun aşağıdaki denklem (11) ile ifade edildiği gibidir: Politika yapıcı zarar fonksiyonunu minimize edecek bir temsilci seçecektir.

$$\min E\left(L\left(\hat{b}, \hat{b}\right)\right) = E\left[\frac{1}{2}\left(\hat{b}k - \frac{\hat{b}}{1+\hat{b}}\varepsilon\right)^2 + \frac{\hat{b}}{2}\left(\frac{1}{1+\hat{b}}\varepsilon - k\right)^2\right] \quad (11)$$

Politika yapıcısı tarafından seçilen temsilci denklem (6)'da gösterilen politika kuralını takip eder. Ancak b yerine \hat{b} seçerek politika kuralı uygulayacaktır. Politika yapıcı zarar fonksiyonunu minimize edecek şekilde temsilci seçerse enflasyondaki dalgalanmalar azalacaktır. Eğer (11) nolu denklem \hat{b} çözümlenirse, $0 < \hat{b} < b$ olduğu gösterilebilir. $Cov(k, \varepsilon) = 0$ çıktı ile şoklar arasındaki kovaryansı sıfır kabul edilirse,

$$\min E(L(\hat{b}, b)) = \frac{1}{2}(\hat{b}^2 k^2 + \frac{\hat{b}^2}{(1+\hat{b})^2} \sigma_\varepsilon^2) + \frac{b}{2}(\frac{1}{(1+\hat{b})^2} \sigma_\varepsilon^2 + k^2)$$

$$\hat{b} k^2 + [\frac{\hat{b}^2 + (1+\hat{b})\hat{b}}{(1+\hat{b})^3}] \sigma_\varepsilon^2 = \sigma_\varepsilon^2 b (1+\hat{b})^{-3}$$

$$\frac{\hat{b} k^2 (1+\hat{b})^3}{\sigma_\varepsilon^2} + 2\hat{b} + \hat{b} = b \text{ ise}$$

$$b - \hat{b} > 0 \Rightarrow b > \hat{b} \quad (13)$$

(13) nolu denklem Rogoff'çu çıkarsamayı $0 < \hat{b} < b$ net bir şekilde göstermektedir. Politika yapıcının çıktı önem katsayısı bağımsız bir temsilciden daha büyüktür. Buna karşılık enflasyondaki dalgalanma bağımsız bir para politikası temsilcisi için daha düşük olacaktır. Bu sonucun ortaya çıkmasının altında ekonomi otoritesinin para politikası üzerindeki yetkilerini belli bir süre için kendisinden daha fazla enflasyon nefretine sahip bir temsilciye bırakması yatmaktadır, yani para otoritesinin bağımsızlığı anahtar faktördür. Ancak Rogoff'çu modele göre bağımsız temsilci enflasyondaki dalgalanmaları azaltsa bile çıktındaki dalgalanmaları arttıracaktır. Bunu görülmesi için (9') ve (10') nolu denkleme bakınız.

$$\text{var}(\pi)' = \frac{\hat{b}^2}{(1+\hat{b})^2} \sigma_\varepsilon^2 \quad (9')$$

$$\text{var}(y)' = \frac{1}{(1+\hat{b})^2} \sigma_\varepsilon^2 \quad (10')$$

$\text{var}(y) < \text{var}(y)'$ iken $\text{var}(\pi) > \text{var}(\pi)'$ olmaktadır.

Ancak belirsizliği dikkate alındığında $\hat{b} = f(\sigma_\varepsilon^2)$ ve $\frac{d}{d\sigma_\varepsilon^2} \hat{b} > 0$ ilişkisi dikkate

alındığında (10') denklemdaki çıktı varyansı azalacaktır. Bu modelden şu çıkarımlar yapılabilir.

Politik otoritenin elinde para politikası enflasyonist eğilimlidir. Politik otorite kural veya taahhüt politikası izlese bile her zaman iktisadi birimleri kandırma olasılığından dolayı (zaman tutarsızlığından) enflasyon eğilimi pozitif olacaktır (Lohmann, 1992: 273–274). Politik otorite para politikasını belirleme işini yani

yetkilerini bağımsız bir temsilciye bırakırsa enflasyon eğilimi azalır: $\hat{b} < b$. Buna bağlı olarak enflasyonda istikrar artar. Enflasyonun varyansı küçülür. Ancak çıktıdaki dalgalanmalar artar. Belirsizliğin olduğu bir ekonomide çıktıdaki dalgalanmada azalır (Walsh, 1995: 153).

A. Türkiye’de Parasal Otoritenin Bağımsızlığı

Çalışmanın ilk kısmında Rogoffçu model tarafından sunulan teorik çerçeve yardımıyla parasal otoritenin bağımsızlık kavramının enflasyonda istikrar sağladığı gösterilmişti. Model para politikası yürütme yetkisini belli bir süre için para otoritesine bırakıyordu. Para otoritesi bu süre içinde siyasal otoriteden tamamen bağımsız kalmakta idi. Bağımsızlık kavramına bu açıdan bakıldığında, merkez bankasının bağımsızlığı yasal ve ekonomik çevre şartlarına bağlı olarak değerlendirilebilir (Baydur ve Süslü, 2002: 45-50). Enflasyonda istikrar sağlanması için, merkez bankası ile ilgili kanunların, ilk önce para politikası araçlarını serbestçe kullanabilme imkânını para otoritesine/merkez bankasına sağlamış olması gerekmektedir. Yasanın bu hakkı para otoritesine vermesi para otoritesinin bağımsızlığını sağlamada yeterli değildir. Bunun yanında kamu finansmanı ve ödemeler dengesi açısından problemin olmaması da bağımsız bir para otoritesinin çevre şartlarını oluşturmaktadır (Sims, 2003: 10–20). Araçlar üzerindeki hukuksal hâkimiyet tam olsa bile bu araçların para otoritesinin amaçları açısından etkin kullanılabilmesi para otoritesinin içinde olduğu ekonominin çevre şartlarına bağlıdır. Ancak biz bu çalışmada merkez bankalarının yasal bağımsızlığı üzerinde yoğunlaşacağız. Avrupa merkez bankasının oluşumu ve bağımsızlığı TCMB’den çok farklı olmasına karşın teorik bölümdeki çıkarsamalar her iki banka için test edilebilir. Bu testleri yapmadan önce TCMB bağımsızlığı daha sonra Avrupa Merkez Bankasının yasal bağımsızlığı incelenecektir.

Türkiye’de uzun yıllardır devam eden ekonomik dengesizlikler ve kronik enflasyondan kurtulmak için 1999 yılının sonunda bir istikrar programı uygulanmaya konulmuştur. 1999 yılında uygulanmaya başlanan istikrar programının taşıdığı yapısal (bankacılık sektörü ve toplumsal konsesüs oluşmaması) riskler ve öngörülemeyen olumsuz dış şoklar sonucu (petrol fiyatlarının artması) ödemeler dengesinde anormal bozulma faiz-kur ve enflasyon arasındaki tutarsızlıklar Kasım 2000 ve Şubat 2001’de derin bir finansal krize dönüşmüştür. 2000 ve 2001 krizlerini aşma çabası IMF ile yeni niyet mektubu imzalanmasına neden olmuştur. (IMF’ye gönderilen Niyet Mektubu, 03 Mayıs 2001). Bu niyet mektubu bağımsızlık konusunda TCMB’nin önüne yeni bir açılım getirmiştir. TCMB bu yeni dönemde parasal çapalar yanında enflasyonun kendisini de bizzat çapa olarak kullanma isteği, bağımsızlık kavramını daha da önemli hale getirmiştir. Çünkü yukarıda da gösterildiği üzere bağımsız bir para

otoritesinin enflasyona verdiği önem siyasal otoriteden daha büyüktür ($b < \hat{b}$). “Resmi enflasyon hedeflemesi çerçevesinin oluşturulması sürecinin ilk önemli aşaması olarak, Merkez Bankası Kanunu’nda, fiyat istikrarını koruma konusundaki temel görevi çerçevesinde Banka’ya tam operasyonel bağımsızlık sağlayacak değişiklikler onaylanmıştır. Söz konusu yasal düzenleme pek çok önemli hükümler içermektedir. Merkez Bankası’nın temel görevi olarak fiyat istikrarının tesis edilmesi, bu hedefin takibinde kaydedilen gelişmelerin resmi bir şekilde Hükümet’e raporlanması, görev sürelerinin sadece Merkez Bankası Başkanı ve Yönetim Kurulu üyeleri için değil (daha önceki düzenlemede olduğu gibi), Başkan Yardımcıları için de sabit dönemler şeklinde belirlenmesi ve para politikasının planlanması ve uygulanmasında tavsiyelerde bulunacak olan Para Politikası Komitesi’nin kurulması. Anılan değişiklikler, Kasım 2001’in başında sona erecek olan geçiş dönemi sonrasında TCMB’nin Hazine’ye herhangi bir şekilde doğrudan borç vermesini de (devlet kağıtlarının birincil piyasadan alınması dahil) engellemektedir. Merkez Bankası, enflasyon tahmin tekniklerinin iyileştirilmesi ve para politikasının izlenmesi ile hesap verilebilirliğinin artırılması prosedürleri de dahil, enflasyon hedeflemesinin uygulanması için gereken teknik altyapıyı güçlendirmeyi amaçlamaktadır”(TCMB, 2004). Bütün bu istekler para politikasını yürütme sürecinin siyasal otoriteden bağımsız bir temsilciye bırakılmasını tanımlamaktadır ki, TCMB 2001’de yeni bir kanunla yukarıda sayılan düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. 25 Nisan.2001 tarihinde çıkan kanunun dördüncü maddesine göre TCMB’nin temel görevi “Bankanın temel amacı fiyat istikrarını sağlamaktır. Banka, fiyat istikrarını sağlamak için uygulayacağı para politikasını ve kullanacağı para politikası araçlarını doğrudan kendisi belirler. Banka, fiyat istikrarını sağlama amacı ile çelişmemek kaydıyla Hükümetin büyüme ve istihdam politikalarını destekler”¹.

TCMB enflasyonla mücadele amaçlarına ulaşabilmek için birçok yetki ile donatılmıştır. 2001 yılında çıkan kanun TCMB’nin ilk görevini enflasyonla mücadele olarak tanımlamakla beraber TCMB, para politikasını belirleme açısından mutlak bir özgürlüğe sahiptir. (TCMB, 2001).

Kanundan da görüleceği üzere TCMB para politikasını siyasal otoritenin ayrı olarak belirlememektedir. Ancak politika belirlendikten sonra politikayı gerçekleştirmek açısından TCMB tamamen bağımsızdır. Diğer ekonomi kurumlarını da gelişmelerden bilgilendirmek için Kanun bir para kurulunu TCMB bünyesinde bulundurmaktadır². Bu kanun ile TCMB’nin yapamayacakları da belirlenmiştir. Kanunun 52. ve 56. maddelerine göre para politikası araçları para politikası doğrultusunda kullanılır. Hazineye ve kamu kurum ve kuruluşlarına

¹ Daha detaylı bilgi için bkz: TCMB Kanunu, 25-4-2001

² “Para Politikası Kurulu, Başkan (Guvernör)ün başkanlığı altında, Başkan (Guvernör) Yardımcıları, Banka Meclisince üyeleri arasından seçilecek bir üye ve Başkan (Guvernör)ün önerisi üzerine müşterek kararla atanacak bir üyeden oluşur. Hazine Müsteşarı veya belirleyeceği Müsteşar Yardımcısı toplantılara oy hakkı olmaksızın katılabilir. Başkanlık (Guvernörlük), Başkan (Guvernör) Yardımcılığı ve Banka Meclisi üyeliği görevi sona erenlerin Para Politikası Kurulu üyeliği de sona erer.” (TCMB Kanunu, 2001).

TCMB kredi ve avans veremez. Dolayısıyla bu kanun ile kamunun TCMB kaynaklarını kullanılmasının önüne geçilmiştir. Ancak bu konuda şu şekilde bir eleştiri getirilebilir. Yukarıda da belirtildiği üzere anormal durumlarda TCMB sistemin son kredi merci olarak Tasarruf Sigorta Mevduat Fonuna kredi vermekle yükümlü kılınması kamuya kredi veya avans verilme imkânının tam olarak kapatılmadığı için eleştirilebilir. Fakat Türkiye gibi istikrarsızlıkların ve finansal piyasaların kırılma eğiliminin yüksek olduğu bir ekonomide bu düzenleme TCMB enflasyon amacına zarar vermez. Çünkü kamu borçlarının ağır olduğu bir ekonomide sıkı para politikası enflasyon hedefine ulaşmayı engeller.(Baydur ve Süslü, 2004:50-60).

Siyasal otorite ile para otoritesi arasında ilişkiler merkez bankasının başkanının atanmasına bakılarak ortaya konulabilir. TCMB'nin başkanın atanması bakanlar kurulu kararıyla olmaktadır. TCMB başkanı 5 yıllık bir süre için atanır. Merkez bankalarının başkanlarının değişim sıklığı merkez bankasının politik değişimlerden etkilenmediğini göstermektedir.

Siyasal iktidarlar merkez bankasının başkanını değiştirerek para politikasını etkileyebilirler ancak yeni TCMB kanununa göre başkan doğrudan görevden alınmaz. TCMB'nin başkanının atanması ve görevden alınması 25. ve 27. maddelerde düzenlenmiştir. TCMB başkanı 27. madde de belirtilen haller de ve kanunun kendisine verdiği görevleri gerçekleştirilemediği takdirde bakanlar kurulu kararı ile görevden alınır. Dolayısıyla TCMB başkanları kanunun belirttiği sınırların dışında bakanlar kurulu kararı ile direkt olarak görevden alınmaz.

25 Nisan 2001 de çıkan kanun incelenerek TCMB'nin bağımsızlığını boyutlarını yasal olarak ortaya koyduktan sonra TCMB'nin bağımsızlığının gelişimi Cukierman'ın oluşturduğu endeksi yardımı ile hesaplanabilir (Berument ve Neyaptı, 1999). Bu endeks genel olarak merkez bankasının bağımsızlık endeksidir ki merkez bankasının bağımsızlığını bütün boyutları ile ölçer. Burada kullanılan endeksi oluşturan temel başlıklar şöyle sıralanabilir: i) merkez bankasının başkanının atanması ii) merkez bankasının hedefleri iii) para politikasının oluşturulması iv) kamuya borç verilip verilmediğine dayanarak TCMB'nin bağımsızlığı ölçülecektir. Bu endeksin içinde 59 alt değerlendirme unsuru bulunmaktadır.

Tablo 1: TCMB Bağımsızlığı Genel İndeksi

Grup: Kanuni Değişiklikler	Ağırlık(%20) Alt Tanımların Ağırlıkları Eşittir ³ .	Değişkenin Açıklaması:	Derecesi	Katsayısı	TCMB	ABM
Grubun Katkısı	Grup Alt Unsurların Katkıları					
		Başkanın Görevde kalmaması				
			x>8	1		
	(0,049)		8>x>6	0,75		0,75
	(0,03)		X=5	0,50	0,50	

³ Bu ağırlıkların belirlenmesi subjektiftir, (Cukierman, 1994:374).

(0,16)**** 0,11			X=4	0,25		
			x<4	0		
		<i>Başkanı Kim Tayin Ediyor</i>				
	(0,066)	M.B Kurlu		1		1
		Konsej		0,75		
	(0,03)	Meclis ve bakanlar kurulu		0,50	0,50	
		Başbakan		0,25		
		Ekonomi Bakanı		0		
		<i>Başkanın Görevden Alınma Koşulları</i>				
		1-Koşul yok		1		
	(0,05)	2-Politik olmayan nedenler		0,83	0,83*	0,83
		3-MB kurul kararı		0,67		
		4-Kanuni bir kurum kararı ile		0,50		
		5-Kayıtsız şartsız bir kurumun kararı		0,33		
		6-Politik karardan dolayı-		0,17		
	7-Neden olmadan		0			
<i>Grup: Politikanın yürütülmesi</i>	<i>(%15) Alt Tanımların Ağırlıkları Eşittir.</i>					
(0,08) 0,08		<i>Para Politikasını Kim Belirler?</i>				
		1-MB kendisi		1		1
	(0,03)	2-MB hükümet ile		0,66	0,66	
		3-MB tavsiye niteliğinde		0,33		
		4-Hükümet kendisi		0		
		Hükümetin Emirleri ve Çatışmanın çözümü				
		1-MB en son otoritedir		1	1	1
		2-Hükümet en son otoritedir. Her şeyi hükümet belirler		0,8		
	(0,05)	3-Çatışma olduğu takdirde MB yetkilerinin dahil edildiği bir grup yön verir		0,6		
		4-Yasal (Hakim) kurum son otoritedir.		0,4		
		5- Yetkili kurum son otoritedir.		0,2		
		6-Yetkili kurum kayıtsız şartsız otoritedir		0		
		<i>MB Hükümetin Bütçesinin</i>				

		<i>Oluşturulmasında Aktif Rol sahibidir.</i>				
		1-Evet		1		
	(0)	2-Hayır		0	0	0
<i>MB Amaçları</i>	<i>(%15)</i>					
(0,15)	(0,15)	1-Fiyat istikrarı tek amaçtır		1	1	1
0,15		2- Fiyat istikrarının söylenmesi tek amaçtır		0,8		
		3- Fiyat istikrarı diğer amaçlar, fiyat istikrara ile çatışma yok		0,6		
		4- Fiyat istikrarı diğer amaçlarla çelişir		0,4		
		5-MB herhangi bir amaç belirlemez		0,2		
		6- Fiyat istikrarı tek amaç değildir		0		
<i>Borç vermenin Sınırlandırılması</i>						
	<i>(%15)</i>	<i>İlerlemenin Sınırlandırılması</i>				
(0,25)	(0,15)	1- Hükümete verilen borcun artmasına engel olunuyor		1	1	1
0,25		2-İlerlemeye izin veriliyor ancak sınırlandırılıyor		0,66		
		3- Hükümet limiti değiştirebiliyor		0,33		
		4- Limitsiz		0		
	<i>(%10)</i>	<i>APİ İşlemlerinin Sınırlandırılması</i>				
		1- Hükümet borcun artmasına engel oluyor		1		
		2-İlerlemeye izin veriliyor ancak sınırlandırılıyor		0,66		
		3- Hükümet limiti değiştirebiliyor		0,33		
		4- Limitsiz		0	0	0
	(0)					
	<i>(%10)</i>	<i>Borç vermeyi Kim Kontrol Ediyor</i>				
	(0,10)	1- MB kontrol ediyor		1	1	1
		2-Kanunla Belirleniyor		0,66		
		3-Kanunlar, MB ve yetkili kurumlar tarafından Belirleniyor		0,33		
		4-Yetkili kurum tek başına belirliyor		0		
	<i>(%5)</i>	<i>Kimler Borç alıyor</i>				

(0,052) 0,052		1-Sadece merkezi hükümet borç alıyor		1		
		2-Merkezi ve yerel yönetim		0,66		
	(0,004)	3-Kurumlar		0,33	0,33	0,33
		Özel sektör borç alabiliyor		0		
	(%10)	<i>Bir Limiti var ise bu limitin tipi</i>				
		1-Nakit miktarı ile		1	1	1
		2- MB sermayesinin %		0,66		
		3-Hükümet gelirlerinin %		0,33		
		4-Hükümet harcamalarının %		0		
		<i>Kredi Vadesi</i>				
	(0,016)	1-6 ay ile sınırlanmıştır		1	**1	1
		2-Mak 1 yıl		0,66		
		3- 1 yıldan fazla		0,33		
		4-Yasal sınırlama yok		0		
		<i>Faiz Oranları Üzerindeki Kısıtlar</i>				
	(0,016)	1-MB kredileri piyasa faizinden		1	1	1
		2- MB hükümeti verdiği kredi piyasadaki en düşük faizden daha az olamaz		0,66		
		3-Krediler belli bir tavanı geçmez		0,33		
		4-Kredilerde herhangi bir sınır yok		0		
		<i>Birincil Piyasalara borç vermenin kredinin sınırlandırılması</i>				
	(0,016)	1-MB 1. piyasadan hükümet tahvillerinin almasını sınırlı		1	***1	1
		2- Sınırsız		0		
		TOPLAM=0,642 (0,70)				

*TCMB Kanunu 28.Madde. ** TCMB , 120 günden daha fazla reeskont yapamaz, 91 günden fazla API yapamaz. *** Tamamen sınırlandırılmıştır. **** Parantez içerisindeki değerler ABM'nin değerleridir.

Endeks değerinin hesaplanabilmesi için 4 Nisan 2001 tarihinde çıkarılan TCMB kanunu incelenmiştir. TCMB kanunu ile endeks arasında bazı farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıkların rastlandığı kriterler yıldızla Tablo 1'de belirtilmiştir.

TCMB'nin bağımsızlığı ile ilgili yasal düzenlemeyi burada detaylıca vermemizin sebebi bu endekse giren unsurların rahatlıkla anlaşılmasına yardımcı olabilmesi içindir. Cukierman (1994) tarafından Türkiye için geçmiş yıllara bağlı olarak hesaplanan endeks değerlerinin tarafımızdan hesaplanan endeks değeriyle kıyaslanması, TCMB'nin bağımsızlığını gelişimini ölçmede faydalı olacaktır. Parasal otorite tam bir bağımsızlığa sahip ise endeks 1'e eşittir. Bağımsızlığı yok ise endeks 0'a eşit olur. Bu açıdan bakıldığında TCMB 1980-1989 da yüzde 44 (Cukierman, 1995) olan bağımsızlık katsayısı 2005 yılında yüzde 64 düzeylerine ulaşmıştır. Bulunan bağımsızlık katsayılarının istatistikî olarak bir birinden farklı olup olmadığı oran testi ile sınanmıştır. Hesaplanan t değeri 2.24 tür⁴. 4 Nisan 2001 de çıkan TCMB yeni kanunu bağımsızlık açısından bir yenilik getirmemiş olarak ifade edilen H_0 hipotezi reddedilmiştir. Dolayısıyla 2000 ve 2001 yılındaki krizden sonra TCMB bağımsızlığı artmıştır. Bu bağımsızlık artışının enflasyonla mücadele etmede ve çıktındaki artışta istikrar sağlamada TCMB'nin geçmiş dönemlere göre daha büyük imkânlarla sahip olduğu söylenebilir. Ancak Cukierman geliştirdiği endeks bir yasal bağımsızlık endeksidir. Ekonomik bağımsızlık açısından mali disiplin ve borçlanmadaki problemler TCMB'nin bağımsızlığına zarar veren çevresel faktörler varlığını devam ettirmektedir. Türkiye ekonomisinin dışa bağımlı olması ve açıklarını kısa vadeli kaynaklar ile finanse etmesi para politikasının bağımsızlığını sınırlandıran bir başka faktör olarak dikkat çekmektedir (Öğretmen, 2004; Günaydın, 2004; Özatay ve Sak, 2001). 2000 yılındaki ekonomik krizlerden sonra sıkı maliye politikası ile iç borç stokunun kontrol altına alınması ve dalgalı kur ile sermaye hareketlerinin ortaya çıkaracağı şokların elimine edilmesi ile 2001 yılından sonra TCMB'nin bağımsızlığının daha da arttığı söylenebilir (Kansu, 2006; Goldfajn ve Gupta, 2003). TCMB için yapılan bu inceleme ABM için yapılması bu çalışma açısından bir zorunluluktur.

B. Avrupa Merkez Bankası ve Bağımsızlığı

Avrupa Merkez Bankasının (ABM) bağımsızlığı TCMB göre çok farklı bir sürecin sonucudur. ABM kurulması Avrupa'nın siyasal ve ekonomik bütünleşmesinin bir sonucudur. İktisadi olarak ifade edersek Avrupa'nın parasal birliğinin nihai aşaması olarak bakılabilir. ABM temelleri Maastricht Kriterleri ile atıldı. 1 Ocak 2002 tarihinde de tek paraya geçilmesi ile süreç tamamlanmıştır. Üç aşamalı ve yakınlaşma kriterleri ile desteklenen tek paraya geçiş sürecine ABM açısından bakılırsa, 1993-1995 yılları arasında Avrupa Ülkeleri Merkez

$$t_{hes} = \frac{P_2 - P_1}{\sqrt{\frac{P_1(1-P_1)}{n} + \frac{P_2(1-P_2)}{n}}} = \frac{0,20}{\sqrt{\frac{0,2464}{59} + \frac{0,2304}{59}}} = 2,24 \quad \text{Cukeirman}$$

endeksindeki tüm merkez bankası bağımsızlık kriterlerinin sayısıdır. $t_{tablo,0.10} = 1.30$ ve

$$t_{tablo,0,05} = 1.60$$

H_0 : 2001 yılında kanunda yapılan değişiklik anlamsızdır

H_1 : 2001 yılında kanunda yapılan değişiklik anlamlıdır

Bankalarını düzenlediler, ABM kuruluncaya kadar bu bankalar fiyat istikrarına odaklandılar, 1995 yılından itibaren Avrupa Birliğindeki ülkelerin merkez bankaları bağımsızlıklarını bırakma kararı aldılar, ABM oluşturmak için Avurupa Para Enstitüsü kuruldu (Sousa, 2003: 3-6). Bu enstitü ABM'nin alt yapısını oluşturdu: i- tek para için prosüdür, ii- Euro'nun fonksiyonlarını oluşturma, iii- bankacılık sektörünü düzenleme, iv- ödemeler sistemini uyumlaştırma gibi önemli işlevler bu kurum tarafından yerine getirilirken, tek para geçiş kriterleri olan, enflasyon, bütçe açığı v.b. kriterleri bu kurum tarafından ortaya konmuştur. Tablo 2 de gelişim süreci özetlenmektedir.

Tablo 2: Tek Paraya Geçiş Süreci

1998-1999	1999-2000	2000
Tek Para Sistemine Katılacakların Belirlenmesi	Ülkelerin katılım Payının Belirlenmesi	Euro'nun Yürürlüğe Girmesi
ABM Kurulması	Euro için Para ve Döviz Kuru Politikalarının Belirlenmesi	Bankacılık Düzenlemeleri
Euro'nun Basılması	İnterbank, Sermaye Piyasası, Döviz Kuru Piyasalarının Oluşturulması	
Ülkelerin Uyumu	Vergi Düzenlemelerini Yapılması	

ABM bağımsızlığı, Cukierman endeksinden faydalanarak ölçülmüştür. Endeks değerinin hesaplanabilmesi için ABM müktesebatı incelenmiştir. Bu müktesebatın ABM açısından bir özeti aşağıda verilmektedir

1. Avrupa Merkez Bankası Müktesebatı

Avrupa Merkez Bankası ve Avrupa Merkez Bankaları Sistemi (ABMS) kuruluş antlaşmasının 8. maddesinde tespit edilen şartlarda anlaşarak kurulmuştur. ABMS ve ABM bu antlaşmanın belirlediği çerçeveye uygun olarak faaliyetlerini ve vazifelerini yerine getirir. Bu kuruluş antlaşmasının 107 maddesinin 1. fıkrasına göre ABMS ABM ve üye ülkelerin merkez bankalarından meydana gelir. Lüksemburg'daki Para enstitüsü ABM dönüşecektir.

2. Avrupa Merkez Bankaları Sistemi (ABMS)'nin Amaçları ve Görevleri Amaçları ve Görevleri

Avrupa Kuruluş Antlaşmasının 105 maddesinin 1 fıkrasına göre ABMS'nin öncelikli amacı fiyat istikrarını tesis etmektir. Fiyat istikrarı hedefine zarar getirmediği sürece ABMS topluluğun genel ekonomi politikasını Kuruluş Antlaşmasının 2. maddesine göre belirlenmiş amaçlara yardım yapmak amacıyla destekler. ABMS kaynakları etkin bir şekilde kullanan serbest rekabet ve piyasa ekonomisi ile uyumlu hareket etmek zorundadır, bu uyum Antlaşmanın 4. maddesinde belirtilen temel ilkelere kapsamalıdır.

Kuruluş Antlaşmasının 105 maddesinin 2. fıkrasına göre ABMS sisteminin temel vazifeleri şunlardır,

1-Topluluğun para politikasını tespit etmek ve yürütmek. 2-Kur politikası bu antlaşmanın 111. maddesine uygun bir şekilde gerçekleştirilir. 3-Üye devletlerin rezervleri muhafaza ve kontrol etmek. 4-Ödemeler sisteminin pürüzsüz bir şekilde çalışmasını sağlamak.

Kuruluş Antlaşmasının 105 maddesinin 3. fıkrasına göre yukarıdaki c şikkında belirtilen devlet rezervlerine üye devletlerinin borç alacak işleri kesinlikle dahil değildir. Kuruluş Antlaşmasının 105 maddesinin 5. fıkrasına göre ABMS kredi ve finans kurumları üzerine kontrol etme göreviyle yükümlü makamların ittihaz ettiği tedbirlerinde pürüzsüz bir şekilde işlemesinden de sorumludur.

3. Avrupa Merkez Bankaları Sistemi (ABMS)'nin Organizasyonu

Anlaşmanın 108. maddesine göre ABMS'nin vazifelerin gerçekleştirilmesinde ne ABM ne ülke merkez bankaları ne de hükümetler rol alamazlar. Avrupa merkez bankaları da kanunen belirlenen görevlerini de üye devletlerin hükümetleri, topluluk organları karışamazlar. ABMS ABM'nin karar organı tarafından yönetilir.

Avrupa Merkez Bankası; Kuruluş Antlaşmasının 107 maddesinin 2. fıkrasına göre tüzel bir kişilik olarak şekillenen ABM topluluğun her ülkesinde kanunla belirlenmiş hükümlere ve uygulama gücüne sahiptir. ABM sabit döner sermayeye sahiptir. ABM, ABMS Kuruluş Antlaşmasının 105. maddesinin 2., 3. ve 5. sorumlu olduğu vazifeleri bu fıkralara uygun olarak ya kendisi ya da diğer ülkelerin merkez bankalarıyla beraber icra edilmesinden sorumludur. ABM'nin karar organları Kuruluş Antlaşmasının 107 maddesinin 3. fıkrasına göre ABM Kurulu ve idare meclisi (Müdürler Heyeti) dir.

Avrupa Merkez Bankası Kurulu; Kuruluş Antlaşmasının 112 maddesinin 2. fıkrasına göre Avrupa Merkez Bankası Kurulu (ABMK) ABM müdürler kurulu ile ulusal merkez bankaları başkanlarından oluşur. Avrupa ülkelerinin sayısı artması ile beraber merkez bankalarının başkanlarının oyları 15 ile sınırlandırılmış, bir rotasyona bağlanmıştır. Kararlar oy çokluğu ile (2/3 den fazlası ile) alınmaktadır. Her ülke merkez bankasının ABM sermayesine yaptığı katkıya göre oy ağırlığı vardır. ABMK aldığı kararları kamuoyuna duyurmak zorundadır. Yılda 10 kere toplanır. ABMK aldığı kararlar tavsiye kararlarıdır. Üyelerin bunları uymasını isteyebilir. Üye devletler bu istekleri yasal olarak düzenlerlerse kanun haline gelir. ABMK oybirliği ile aldığı karar ABM için emirdir. ABMK yasalarla kendine yüklenen görevleri yerine getirir. Topluluğun ortak para politikasını belirler. Buna uygun olarak ABMS merkez bankalarının yapması gerekenler hakkında karar alır ve alınan bu kararlar öncelikle olarak uygulanmak zorundadır.

Avrupa Merkez Bankası Müdürler Kurulu (Direktorium); Kuruluş Antlaşmasının 112 maddesinin 2. fıkrasının a bendinde Müdürler heyeti (Divan) bir başkan bir başkan yardımcısı ve 4 üyeden oluşur. Üyelerin asli işlerini yapması gerekir başka bir işle uğraşamazlar, ABMK'da istisnai oy hakları vardır. Kuruluş Antlaşmasının 112 maddesinin 2. fıkrasının b bendine göre divanın üyeleri üye devlet başkanları tarafından ABMK ve Avrupa Parlamentosunun tavsiyeleri dikkate alınarak ekonomi para ve banka alanlarında tecrübeli tanınmış kişiler arasından seçilir. Sekiz yıllık bir süre için seçilirler. Üye ülkelerin vatandaşı olmak zorundadırlar. Vazifesinde başarısız olmuş ve ağır suç işlemiş

divan üyesi (bunun içine başkan da tabidir) ABMK ve Divan dilekçe vererek mahkeme kararı ile görevden uzaklaştırılabilir. ABM divanı ABMK belirlediği esaslara göre para politikasını yürütmek zorundadır. Divan ulusal merkez bankaların uymak zorunda olduğu emirler verir. Bundan başka ABMK oybirliği ile aldığı kararları Divan da uymak zorundadır. Bu kararlara ulusal merkez bankaları da uymak zorundadır (Sousa, 2001).

Ulusal Merkez Bankalar; Kuruluş Antlaşmasının 109 maddesine göre her üye devlet ABMS'nin mevzuatı ile kendi merkez bankasının mevzuatını tam bir uyum sağlamakla mükelleftir. Ulusal merkez bankalarının yönetmeliklerinde ilgili ülkenin merkez bankasının başkanın süresi en azından 5 yıl olmalıdır. Ulusal merkez bankasının başkanı ağır şu veya başarısızlık göstermediği sürece görevinden alınamaz. Başkan kanunun sözleşmenin belirlediği normları uymadığı takdirde dava edilebilir. Ulusal merkez bankası ABMS bir parçasıdır, ABM'nin direktif ve yönetmeliklerine göre hareket eder. ABMK ABM'nin emir ve yönetmeliklerinin uyum ve koordinasyonunu için gerekli düzenlemeleri yapar ulusal merkez bankalarından bilgi talep edebilir. Ulusal merkez bankaları ABM'nin belirlediği görevlerden ayrı olarak diğer görevlerini gerçekleştirebilir. Bu görevler ABMK 2/3 oy çokluğu ile aldığı kararlar ile ABM görevleri ile bağlantılı olmayan görevlerdir. Bu tür vazifeler de ABMS için geçerli değildir.

4. Avrupa Merkez Bankası'nın Görevleri

ABM yılda 4 kere ABMS hakkında rapor yayınlamak zorundadır. ABMS sisteminin haftalık bültenlerle ilan edilir. ABM Avrupa Birliğinin yönetim organlarına yıllık faaliyetlerini anlatan, para finans sisteminin geçen ve gelecek yıllarda oluşun ve oluşacak ekonomik durumlar hakkında bir sunum yapar. Makale konferans v.b. hizmetleri finansa eder.

Banknot İhracı; Banknot ihracı ABMK'nin onayı gereklidir. Banknotları ihraç etme işiyle ABM görevlendirilmiştir. Bu banknotlar ABM tarafından ulusal merkez bankalarına verilir. Bu birlikteki yasal ödeme aracıdır.

Açık Piyasa İşlemleri ve Krediler; ABMS ve ABM vazifelerini yerine getirebilmek için

1-Finansal piyasalarda faaliyet gösterir. Şöyle ki, topluluğun ve üçüncü ülkelerin para sistemlerinin taleplerine göre para kıymetli kâğıt ve değerli metallerle ilgili olarak tarih ve miktar açısından sınırlandırılmış veyahut geri alım antlaşması ile alıp satabilir veyahut ödünç verebilir.

2-Kredi işleri ve kredi kurumları ödünç için yeterli güvenliği sağlamak zorundadırlar.

3-ABM açık piyasa işlemleri ve ulusal merkez bankalarının açık piyasa işlemleri için gerekli ilkeleri tespit eder.

Asgari Rezerv Karşılığı; ABM para politikasını gerçekleştirebilmek için özel kredi kurumları ABM ve ulusal merkez bankaları hesaplarında belli bir oranda kaynağı bağlamak zorundadır. Bu oran ABMK tarafından belirlenir. Yatırılmadığı zaman cezai müeyyideler uygulanır. Para diğer para politikası araçlarını da ABMK tavsiyesi üzerine kullanılabilir.

Kamu Kurumlarıyla Olan İlişkiler; Kuruluş Antlaşmasının 101 maddesine göre ABM ve ulusal merkez bankalarıyla broç ve kredi ilişkisine girmeleri yasaklanmıştır. Bu kuruluşlar topluluğun kuruluş ve organları merkezi bölgesel, yerel hükümetler ve diğer kamu kuruluşlarıdır. Kamu mülkiyetinde ama özel baka gibi çalışan kredi kurumları için bu madde geçerli değildir.

Yukarıdaki ABM Kanununa dayanılarak ABM için Cukierman indeksi hesaplanmıştır. Tablo 1'in son sütununda da görüldüğü ABM'nin bağımsızlık endeksi yüzde 70 bulunmuştur. Bu sonuç TCMB bağımsızlık endeksinden çok farklı değildir. Bu fark ABM'nin başkanının görev süresinden ve TCMB'nin TMSF sınırsız kredi açmasından kaynaklanmaktadır. TCMB yasal bağımsızlık açısından ABM ile uyumlu bir yapısı bulunmaktadır. TCMB'yi zorlayan kamu borçlanma süreci ve ekonominin dışa bağımlılığının yüksek olmasıdır. Bu konudan dışa bağımlılık veya cari işlemler dengesindeki dengesizlik Türkiye'nin AB'ye entegre olması ile önemli ölçüde ortadan kalkacaktır. Bununla birlikte kamu borçlanma sürecindeki düzelme devam etmektedir. Dolayısıyla TCMB tarihinin hiç bir döneminde olmadığı kadar ABMS entegre olmaya hazırdır. TCMB ve ABM fiyat ve çıktı istikrarı üzerine olan etkiler basit istatistikî ve ekonometrik hesaplanmaya çalışılmıştır.

C. İstatistik ve Testler

TCMB Nisan 2001'deki kanunla bağımsızlığı yeniden düzenlenmiş ve kuvvetlendirilmiştir. ABM ve Euro 2000 yılından beri işlemektedir. Bu tarihler baz alınarak enflasyon, çıktı istikrar için varyans/standart sapması hesaplamaları bu kısmın amacını oluşturmaktadır. Böylelikle TCMB bağımsızlığının Türkiye Ekonomisine ve ABM'nin Arupa Ekonomisine getirdikleri görülmeye çalışılacaktır. TCMB bağımsızlığının enflasyon üzerine olan etkisi daha kapsamlı bir şekilde incelenmek istendiğinden aşağıdaki (14) nolu denklem tasarlanmıştır. Bu tür bir denklem tasarlanmasının amacı merkez bankalarının güvenilirliğini ölçmektir. Enflasyonla mücadele başarılı bir merkez bankasına iktisadi birimler güvenecekleri için enflasyon beklentilerini oluştururken geçmiş enflasyonu dikkate almazlar. Merkez bankasının enflasyon hedefi ile uyumlu olarak enflasyon beklentilerini şekillendirirler. Tam güvenilirliği olan bir merkez bankası için $C(2)=0$ ve $C(3)=0$ olmalıdır⁵. Dolayısıyla $C(2)$ ve $C(3)$ katsayıları istatistikî açıdan anlamlı ve ne kadar büyük ise merkez bankasının yeterince güvenilir olmadığı yani tam olarak bağımsız olmadığı söylenebilir⁶. Dolayısıyla merkez bankasının bağımsızlığı güçlendirildiğinde, geçmişe dönük enflasyon hedeflemesinin azalması gerekir. Bunu ölçmek için kukla değişken yöntemi (14) nolu denklemde kullanılmıştır. Yani TCMB bağımsızlığındaki gelişim (6) nolu

⁵ Buna benzer bir modeli Cukierman (1994) kullanmıştır. $\pi_t^e = \pi^* + c \pi_{t-i}$, c^*

katsayısının 0 olması fiili enflasyon π^* ile beklenen enflasyonun π_t^e tutarlı olduğunu gösterir ki, bu durum mükemmel güvenilirliği gösterir.

⁶ Denklemde $C(1)$ katsayısı ortalama enflasyonu göstermektedir. Çünkü denklemin matematiksel ümidi alındığında ortalama enflasyon sabit terime eşittir.

denklemdaki enflasyonist eğilimi veya ortalama enflasyonu değiştireceğinden, (14) nolu denklemin Kukla değişkeninin (KUK) katsayısı negatif olmalı ve sabit terimi azalmalıdır. Veriler aylık olarak DİE den alınmıştır. Tüketici fiyat endeksi (TÜFE) durağanlaştırılmış, optimum gecikme uzunluğu Schwarz Kriteri dikkate alınarak hesaplanmıştır. 16 nolu denklemlerle ilgili sonuçlar tablo 3 de verilmektedir.

$$TUF E=C(1)+C(2)*TUF E(-1)+C(3)*TUF E(-2)+C(4)*KUK + u \quad (14)$$

Tablo 3: TCMB'nin Bağımsızlığı ve Enflasyon

Bağımlı Değişken: TUF E				
Veriler: 1994:05 2005:12				
TUF E=C(1)+C(2)*TUF E(-1)+C(3)*TUF E(-2)+C(4)*KUK				
	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistik	Olasılık
C(1)	3.851368	0.433366	8.887104	0.0000
C(2)	0.356413	0.063458	5.616524	0.0000
C(3)	-0.137890	0.063983	-2.155105	0.0334
C(4)	-1.650139	0.343288	-4.806868	0.0000
R ²	0.435878	Mean dependent var		4.146791
Düzeltilmiş R ²	0.420208	S.D. dependent var		2.038148
S.E. of regression	1.551929	Akaike Bilgi Kriteri		3.751935
Kalıntı Kareleri	260.1161	Schwarz Kriteri		3.849024
Max Olabilirlik	-206.1084	F-İstatistiği		27.81599
Durbin-Watson İst.	1.449757	Olasılık (F-İstatistiği)		0.000000

Tablo 3'e göre 14 nolu regresyon denkleminin F=027.81 > F_{0,10(k-1, n-k)} = 3.95 olduğu için istatistikî açıdan anlamlıdır. k=4-1 ve n:127 iken d_U=1.66 < d=1.44 < 4-d_L=2.47 olduğu için, ne aynı, nede ters yönlü hipotezi ret edilmez yani otokorelasyon yoktur.

Eğilim katsayıları C(2) ve C(3) t testlerine göre ve p değerine göre %5 anlam düzeyinde istatistikî açıdan anlamlıdır. Her iki katsayının anlamlı olmasının iktisadi açıdan değeri TCMB'nin henüz iktisadi birimler tarafından tam güvenilmediğini ve Türkiye'deki iktisadi birimlerin adaptif enflasyon beklentisine sahip olduğunu gösterir⁷. Ama kukla değişkenin olmama olasılığını gösteren p değeri on binde sifıra eşit bir olasılık değeri almışken reddetmeyiz. Yani kukla değişkeninin katsayısı negatif ve istatistikî açıdan anlamlıdır. Ortalama enflasyonun gösteren C(1) katsayısı 3.82 iken TCMB'nin bağımsızlığı güçlendirildikten sonra ortalama enflasyon eğilimi 1.65 puan azaltmaktadır. Dolayısıyla TCMB'nin bağımsızlığı iktisadi birimlerin enflasyonu algılama biçimlerini de değiştirmektedir. Buda merkez bankasının bağımsızlığının artmasının enflasyon ile mücadeleyi kolaylaştırdığı tezini doğrulamaktadır.

⁷ Adaptif beklentilerin varlığı TCMB'nin halen tam bir güvenilirliğe sahip olmadığını gösterir.

Bununla birlikte teoride de gösterildiği gibi fiyat istikrarı çıktıda da istikrar sağlanmalıdır. Tablo 4’de görüldüğü gibi çıktıdaki dalgalanmanın boyutu 1994–2000 yılları arasında yüzde 13 iken 2002 yılından sonra yüzde 6,6’ya düşmüştür. Kısaca TCMB’nin bağımsızlığındaki artış, çıktı artış hızını arttırmış, çıktıdaki istikrarsızlığı da azaltmıştır. Eğer büyüme açısından istikrara bir birini takip eden üç yıllık bir büyüme süreci olarak tanımlanırsa⁸, Tablo 4 e göre Türkiye büyümede istikrarı yakalamıştır.

Tablo 4: Çıktıda ve Enflasyonda (TÜFE) İstikrar (Krizler Hariç)

	1994-2000 Standart Sapma	1994-2000 Ortalaması	2000-2004 Standart Sapma	2000-2005 Ortalaması
Enflasyon	57.9	82	17.8	27.7
GSMH (100=1987)	13.4	7.5	6.6	9.5

KAYNAK: Yazarlarca hesaplanmıştır.

Tablo 5: ABM ve Avrupa’da Çıktı da ve Enflasyonda (TÜFE) İstikrar

	1994-2000 Standart Sapma	1994-2000 Ortalaması	2000-2004 Standart Sapma	2000-2005 Ortalaması
Enflasyon	0.42	1.57	0.51	2.1
GSMH (100=1987)	0.63	2.75	0,74	1.79

KAYNAK: Yazarlarca hesaplanmıştır.

Tablo 5’den de görüldüğü üzere Avrupa Birliği Türkiye’ye göre çok daha küçük dalgalanma boyutuna sahip olduğu görülmektedir. Ancak ABM kurulmasından sonra Avrupa’da çıktıdaki ve enflasyondaki dalgalanma boyutu yükselmiştir. Bu sonuçta Avrupa’nın yapısal sorunlarına bağlanabilir. Bu kadar büyük ve farklı ekonomilerden oluşan bir ekonomide istikrarı sağlamak ABM için zor bir görevdir.

II. Araştırma Bulguları ve Sonuç

Alesina ve Gatti tarafından geliştirilen Rogoff’çu çerçeveye göre enflasyonla mücadele ve istikrar için para politikasının bağımsız bir temsilciye bırakılması gerektiği belirtilmektedir. Bağımsız bir para politikası temsilcisi enflasyonla mücadelede başarılı olacaktır. Ancak sadece enflasyonla mücadele ile görevlendirilen bağımsız bir para otoritesi Rogoff’çu modele göre çıktıdaki istikrarsızlığı arttıracaktır. Ortaya konan bu teorik çıkarsamaları Türkiye için ortaya konulursa, TCMB’nin 1980-1989’da yüzde 44 olan bağımsızlık katsayısı 2004 yılında yüzde 64’lere ulaşmıştır. TCMB’nin bağımsızlığındaki artış Türkiye’de hem enflasyonun düşmesine hem de çıktıda enflasyonda istikrara yol açmıştır. Son otuz yıldır kronik yüksek enflasyon yaşayan Türkiye 2001 yılındaki krizden sonra aldığı yapısal tedbirler ile enflasyonu yüzde 7’ lere kadar düşürmüş, ekonomi düzenli bir büyüme sürecine girmiştir.

⁸ Bu tür bir istikrar tanımı Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı’nda kullanılmıştır.

ABM için hesaplanan bağımsızlık katsayısı % 70'dir. TCMB ile ABM arasındaki bağımsızlık katsayıları arasındaki farkın az olması TCMB'nin yasal açıdan ABM ile neredeyse tam bir uyum içinde olduğunu göstermektedir. Hatta ABM için Avrupa ekonomisinin yapısal özelliklerinden dolayı giderek esnekliğini yitirdiği söylenebilir. Çıktı artış hızındaki düşüş enflasyondaki artma ve standart sapmaların 2000 yılı öncesine göre artması bu yorumu desteklemektedir. Dolayısıyla ABM'nin bağımsızlığı Türkiye ekonomisinin aksine fiyatlarda ve çıktıda istikrarı azaltmamış artırmıştır. Bunu daha çok Avrupa Birliği'nin birçok ülke tarafından kurulmuş olmasına ve işgücünün esnek olmayışına bağlayabiliriz.

KAYNAKÇA

- Alesina A., ve R. Gatti, (1995) "How Independent Should The Central Bank Be?: Independent Central Banks: Low Inflation at No Cost?", *American Economic Review*, 85/2, pp.196-200.
- Alesina A., ve L. Summers. (1993) "Central Bank Independence and Macro Economic Performance: Some Comparative Evidence", *Journal of Money And Banking*, pp.151-162.
- Baydur, C. M. ve B. Süslü. (2002) "Anchors in Implementation of Monetary Policies in Turkey in 1990", *ISE Review*, Vol:6 No: 21, pp-37-87.
- Baydur, C. M. ve B. Süslü. (2004) *Ekonomik Bütünleşme Olarak Parasal Birlik: AB ve Türkiye*, Ed: Turgay Uzun ve Serap Özen, *Avrupa Sürecinde Türkiye*, Ankara: Seçkin Kitapevi.
- Berument, H., ve B. Neyaptı, (1999) "Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası ne Kadar Bağımsız?", *İşletme ve Finans*, ss.20-33.
- Blinder, A. (1999) "Central Bank Credibility? Why Do We Care? How Do We Built It?", *NBER*, No.w7161.
- Cukierman, A. (1994) *Central Bank Strategy, Credibility, and Independence: Theory and Evidence*, CABMridge: The MIT Press.
- 255,
- Cukierman, A., Miller G, Neyaptı B., (2002), "Central Bank Reform, Liberalization and Inflation in Transition Economics", *Journal of Monetary Economics*, Vol.49.
- Hayo, B., (1997) "Inflation Culture, Central Independence and Price Stability", *European Journal of Political Economy* vol:14, pp.241-263.
- Goldfajn, I. And Gupta, P. (2002) "Overshooting and reversals: The Role of Monetary Policy", http://www.bcentral.cl/esp/estpub/estudios/bancacentral/pdf/279_302GoldGup.pdf 06.04.2007)
- Günaydın, İhsan, (2006), "Bütçe Açıkları Enflasyonist midir" *Türkiye Üzerine Bir İnceleme*, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 6, Sayı:1.
- Kansu, Aydan. (2006), *Döviz Kuru Sistemleri, Döviz Krizleri ve Döviz Kuru Sistemleri*, İstanbul: Güncel Yayıncılık, 2. Basım,
- Kissmer, F., Wagner, H., (1998), "Central Bank Independence and Macroeconomic Performance a Survey of the Evidence", *Fern Universität Hagen Diskussionsbeitrag Nr.255*, pp:1-51.
- Jacome Luis, F. Vazquez, (2005), "Any Link Between Legal and Inflation Evidence for Latin America and Caribbean", *IMF Working Paper*, WP 05/75
- Lohmann, Susanne. (1992), "Optimal Commitment in Monetary Policy: Credibility versus Flexibility", *American Economic Review*, Vol. 82.
- Newbold, P. (2000) *İstatistiğe Giriş*, Çev: Ü. Şenesen, İstanbul: Literatür Yayınları.
- Öğretmen, Eren, (2004), "Enflasyon Hedeflemesi: Uygulama Özellikleri" www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/EnflasyonHedeflemesi2.pdf, (01/05/2007)
- Özatay, F. And G., Sak, (2000), "Banking Sector Fragility and Turkey's 2000-01 Financial Crises", *Brookings Trade Forum*.
- Persson, T., ve G. Tabellini. (1990), *Macroeconomic Policy, Credibility and Policies*, New-York: Harward Economic Publishers.
- Pollard, P. S, (1993) "Central Bank Independence and Economic Performance" *Review (Federal Reserve Bank of Saint Louis)*, Vol.75, Issue4

- Prast, H. M.,(1996) "Commitment rather than *independence: An institutional design for reducing the inflationary bias*", Vol. 49 Issue 3, 29p.
- Rogoff, K. (1985), "The Optimal Degree of Commitment to an Intermediate Monetary Target, *Quartely Journal of Economics*, pp.1169-1189.
- Samuel G., (1994), "John Ralws: Bir Adalet Kuramı", Çev: Serap Can, *Çağdaş Siyaset Felsefecileri*, Remzi Kitapevi, ss.267-281.
- Sims, C., (2003), "Fiscal Aspect of Central Bank Independence", Princeton Press, 2003.
- Sousa, Hugo, (2003), "The ECB and Monetary Policy", Groupment Detudes et De Recherces Policy Paper, No.3
- Schlutz, C., (1996), "Announcements and Credibility of Monetary Policy", Oxford Economic Paper, 48,5, pp:675-679.
- Sousa, Pedro A.B, (2001), "Independent and Accountable Central Banks and the European Central Bank" *European Integration Online Papers*, Vol. 5, No:9
- Walsh, Carl. (2005), "Optimal Contracts for Central Bankers", *American Economic Review*, Vol.85
- www.tcmb.gov.tr., Beşinci Niyet Mektubu, Mayıs 2001.
- www.tcmb.gov.tr., TCMB Kanunu, Nisan 2001
- www.tcmb.gov.tr/Para Politikası Raporu, 2004
- www.ecb.int/Portokoll

Tablo 1: TCMB Bağımsızlığı Genel İndeksi

<i>Grup: Kanuni Değişiklikler</i>	<i>Ağırlık(%20) Alt Tanımların Ağırlıkları Eşittir⁹.</i>	<i>Değişkenin Açıklaması:</i>	<i>Derecesi</i>	<i>Katsayısı</i>	<i>TCMB</i>	<i>ABM</i>
<i>Grubun Katkısı</i>	<i>Grup Alt Unsurların Katkıları</i>					
(0,16)**** 0,11		<i>Başkanın Görevde kalması</i>				
			$x > 8$	1		
	(0,049)		$8 > x > 6$	0,75		0,75
	(0,03)		$X = 5$	0,50	0,50	
			$X = 4$	0,25		
			$x < 4$	0		
		<i>Başkanı Kim Tayin Ediyor</i>				
	(0,066)	M.B Kurulu		1		1
		Konsey		0,75		
	(0,03)	Meclis ve bakanlar kurulu		0,50	0,50	
		Başbakan		0,25		
		Ekonomi Bakanı		0		
		<i>Başkanın Görevden Alınma Koşulları</i>				
		1-Koşul yok		1		
(0,05)	2-Politik olmayan nedenler		0,83	0,83*	0,83	

⁹ Bu ağırlıkların belirlenmesi subjektiftir, (Cukierman, 1994:374).

		3-MB kurul kararı		0,67		
		4-Kanuni bir kurum kararı ile		0,50		
		5-Kayıtsız şartsız bir kurumun kararı		0,33		
		6-Politik karardan dolayı-		0,17		
		7-Neden olmadan		0		
<i>Grup: Politikanın yürütülmesi</i>	<i>(%15) Alt Tanımların Ağırlıkları Eşittir.</i>					
		<i>Para Politikasını Kim Belirler?</i>				
		1-MB kendisi		1		1
(0,03)		2-MB hükümet ile		0,66	0,66	
		3-MB tavsiye niteliğinde		0,33		
		4-Hükümet kendisi		0		
(0,08) 0,08		Hükümetin Emirleri ve Çatışmanın çözümü				
		1-MB en son otoritedir		1	1	1
		2-Hükümet en son otoritedir. Her şeyi hükümet belirler		0,8		
(0,05)		3-Çatışma olduğu takdirde MB yetkilerinin dahil edildiği bir grup yön verir		0,6		
		4-Yasal (Hakim) kurum son otoritedir.		0,4		
		5- Yetkili kurum son otoritedir.		0,2		
		6-Yetkili kurum kayıtsız şartsız otoritedir		0		
		<i>MB Hükümetin Bütçesinin Oluşturulmasında Aktif Rol sahibidir.</i>				
		1-Evet		1		
(0)		2-Hayır		0	0	0

<i>MB Amaçları</i>	<i>(%15)</i>					
(0,15)	(0,15)	1-Fiyat istikrarı tek amaçtır		1	1	1
0,15		2- Fiyat istikrarının söylenmesi tek amaçtır		0,8		
		3- Fiyat istikrarı diğer amaçlar, fiyat istikrara ile çatışma yok		0,6		
		4- Fiyat istikrarı diğer amaçlarla çelişir		0,4		
		5-MB herhangi bir amaç belirlemez		0,2		
		6- Fiyat istikrarı tek amaç değildir		0		
<i>Borç vermenin Sınırlandırılması</i>						
	<i>(%15)</i>	<i>İlerlemenin Sınırlandırılması</i>				
(0,25)	(0,15)	1- Hükümete verilen borcun artmasına engel olunuyor		1	1	1
0,25		2-İlerlemeye izin veriliyor ancak sınırlandırılıyor		0,66		
		3- Hükümet limiti değiştirebiliyor		0,33		
		4- Limitsiz		0		
	<i>(%10)</i>	<i>API İşlemlerinin Sınırlandırılması</i>				
		1- Hükümet borcun artmasına engel oluyor		1		
		2-İlerlemeye izin veriliyor ancak sınırlandırılıyor		0,66		
		3- Hükümet limiti değiştirebiliyor		0,33		
		4- Limitsiz		0	0	0
	(0)					
	<i>(%10)</i>	<i>Borç vermeyi Kim Kontrol Ediyor</i>				
	(0,10)	1- MB kontrol		1	1	1

		ediyor			
		2-Kanunla Belirleniyor	0,66		
		3-Kanunlar, MB ve yetkili kurumlar tarafından Belirleniyor	0,33		
		4-Yetkili kurum tek başına belirliyor	0		
	(%5)	<i>Kimler Borç alıyor</i>			
(0,052) 0,052		1-Sadece merkezi hükümet borç alıyor	1		
		2-Merkezi ve yerel yönetim	0,66		
	(0,004)	3-Kurumlar	0,33	0,33	0,33
		Özel sektör borç alabiliyor	0		
	(%10)	<i>Bir Limiti var ise bu limitin tipi</i>			
		1-Nakit miktarı ile	1	1	1
		2- MB sermayesinin %	0,66		
		3-Hükümet gelirlerinin %	0,33		
		4-Hükümet harcamalarının %	0		
		<i>Kredi Vadeleri</i>			
	(0,016)	1-6 ay ile sınırlanmıştır	1	**1	1
		2-Mak 1 yıl	0,66		
		3- 1 yıldan fazla	0,33		
		4-Yasal sınırlama yok	0		
		<i>Faiz Oranları Üzerindeki Kısıtlar</i>			
	(0,016)	1-MB kredileri piyasa faizinden	1	1	1
		2- MB hükümeti verdiği kredi piyasadaki en düşük faizden daha az olamaz	0,66		
		3-Krediler belli bir tavanı geçmez	0,33		
		4-Kredilerde	0		

C.M. Baydur-B. Süslü / Avrupa Merkez Bankası ile TCMB'nin Bağımsızlıklarının Karşılaştırılması ve Ekonomiye Etkileri

		herhangi bir sınır yok				
		Birincil Piyasalara borç vermenin kredinin sınırlandırılması				
	(0,016)	1-MB 1. piyasadan hükümet tahvillerinin almasını sınırlı		1	***1	1
		2- Sınırsız		0		
TOPLAM=0,642 (0,70)						

*TCMB Kanunu 28.Madde. ** TCMB , 120 günden daha fazla reeskont yapamaz, 91 günden fazla APİ yapamaz. *** Tamamen sınırlandırılmıştır. **** Parantez içerisindeki değerler ABM'nin değerleridir.

Entelektüel Katma Değer Katsayısı Yöntemi Kullanılarak Entelektüel Sermayenin Firma Değeri Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma

Yrd. Doç. Dr. Cevdet A. KAYALI

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, MANİSA

Yrd. Doç. Dr. Ayşe N. YERELİ

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, MANİSA

Bilim Uzm. Şebnem ADA

ÖZET

Bu çalışmanın temel amacı firma değerlemesinde entelektüel sermayenin sahip olduğu önemi belirtmektir. Bu amaçla, Türkiye’de İMKB’de işlem gören teknoloji firmalarının entelektüel sermayeye verdikleri önem, Ante Pulic’in Entelektüel Katma Değer Katsayısı Yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Gerçekleştirilen korelasyon ve çoklu regresyon analizleri sonucunda ülkemizde entelektüel sermayeye, bilgi yoğun sektörde bile gereken önemin verilmediği sonucuna varılmıştır.

***Anahtar Kelimeler:** Entelektüel Sermaye, Firma Değeri, Entelektüel Katma Değer Katsayısı*

A Study The effect of Intellectual Capital on Firm Valuation with the Help of the Value Added Intellectual Coefficient of Ante Pulic.

ABSTRACT

The main purpose of this study is to point out the significance of the intellectual capital on firm valuation. For this reason, It is the implementation, to what extent the technology firms traded on the ISE (Istanbul Stock Exchange) attaches importance to the intellectual capital is examined by using the correlation and multiple regression analysis with the help of the Value Added Intellectual Coefficient of Ante Pulic. As a result of this analysis, it is possible to say that most of the firms, including the knowledge based ones in our country, do not attach adequate importance to the intellectual capital.

***Key Words:** Intellectual Capital, Firm Value, Value Added Intellectual Coefficient*

GİRİŞ

Firmaya değer katan maddi olmayan varlıkların tümünü ifade eden ve bilginin değere dönüştürülmüş hali olarak da tanımlanabilen entelektüel sermaye; küreselleşme, gelişen iletişim teknolojileri ve bilgisayarlar sayesinde firmaların geleneksel yaklaşımlarını da etkilemiştir. Bu nedenle firmaların yönetim, muhasebe ve finans politikalarını bilgi çağının kurallarına göre yeniden yapılandırmaları gerekmektedir. Entelektüel sermayenin geleneksel işletmecilik anlayışında yarattığı değişimin en belirgin örneğini çeşitli amaçlar için gerçekleştirilen firma değerlemesi oluşturmaktadır.

Bir firmanın değeri, bu firma için tam bilgiye sahip istekli alıcıların ve satıcıların herhangi bir zorlama olmadan, takdir ettikleri alım - satım bedeli olarak tanımlanabilir. Buna göre:

- Firma değeri için belirleyici olan, firmanın ortaklarına sağlayabileceği nakit akışıdır.
- Firma değeri, firmanın sermaye getirisinin ($SG = \text{Net Kar} / \text{Öz Varlıklar}$) sermaye maliyetini (SM) aşması durumunda ($SG > SM$) yaratılır (Güleryüz; 2005, s. 2).

Firma değeri, firmanın sahip olduğu varlıklar, organizasyon yapısı, kullandığı teknoloji ve insan kaynakları ile gelecekte yaratması beklenen nakit akımlarının analizi sonucu elde edilir. Firma varlıkları nakit yaratabildikleri sürece bir değer ifade ettiklerinden, firma değeri nakit akımlarının tahmini yapılarak belirlenmeye çalışılır (Chambers; 2005, s.12). Bunun sonucu olarak denilebilir ki firmaların piyasa değeri, enflasyon ve riske göre ayarlanan, uygun bir indirgeme oranı ile indirgenen ve firmanın maddi ve maddi olmayan varlıklarının gelecekte yaratması beklenen nakit akımlarının net bugünkü değeri ile yükselmektedir. (Kerin ve Sethuraman; 1998, s. 261).

Firma değeri firmanın operasyonlarının değeridir. Dolayısı ile firma değeri, firmanın net (hazır değerler ve menkul kıymetler düşüldükten sonra) finansal borcu ile hisse senetlerinin değerinin toplamına eşittir. Diğer bir ifadeyle, hisse senetlerinin toplam değeri, firma değerinden finansal borcun çıkarılmasıyla bulunur (Şenel ve Yanık; 2004, s. 50).

Bilgi ekonomisinde finansal yönetimin amacı firma değerini maksimize etmektir. Özellikle patentlerle ilgili yasal yapıda meydana gelen değişiklikler ile patentleri daha fazla koruyucu kararların alınması, bilgi toplumunun göstergeleri olan ve entelektüel sermaye kavramının temelini oluşturan internet ve bilgi teknolojisinin firma faaliyetlerinde oldukça önemli hale gelmesi firma değerinin eskiye oranla günümüzde maddi olmayan varlıklara daha fazla bağlı olduğunu göstermektedir.

Bu çalışmanın amacı entelektüel sermaye kavramına Türkiye’de İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)’nda işlem görmekte olan bilişim sektörüne ait teknoloji firmalarının verdikleri önemin araştırılması ve entelektüel sermayenin diğer geleneksel firma değeri tespit kriterleriyle birlikte değerlendirilerek teknoloji firmalarının firma değerlerini etkileyen temel unsurların belirlenmesidir.

I. ENTELEKTÜEL SERMAYENİN FİRMA DEĞERİNE ETKİSİ

Günümüzde özellikle muhasebe açısından bakıldığında; markalar, ürünler, rekabetçi avantaj, patentler, ticari markalar, müşteri ilişkileri ve insan sermayesi gibi bilgi ürünü olan entelektüel sermaye unsurları, işletme mali tablolarına tam anlamıyla yansıtılmamaktadır. Bu durum, mali tabloları entelektüel sermaye kavramını açıklamada yetersiz ve başarısız kılmaktadır. Bilgi ekonomisi olarak adlandırılan yeni ekonomide ise yeniliklerin yaratılması, gelir

ve karların yükselmesi ve rekabetçi avantajlar yaratılmasında bilgi, fiziksel varlıklara oranla firmaya daha fazla katkı sağlamaktadır (Seetharaman vd.; 2002, s. 128).

Bilgi ekonomisi kavramının ön plana çıktığı günümüzde firmalar meydana gelen bu değişim karşısında etkin rol oynamaya başlamışlardır. Sahip oldukları bilgi altyapısı sayesinde piyasa değerlerini dolayısıyla firmalarının değerlerini etkiler duruma gelmişlerdir (Çelikkol ve Yıldız; 2003, s. 615).

Entelektüel sermaye, karlarını yenilik ve bilgiye dayalı hizmetlerden elde eden firmaların önemini artmasını ve bu firmaların ilgi odağı olmasını sağlayan bir kavramdır. Bilgi firmaları olarak adlandırılan bu firmaların piyasa değerleri bilançolarında belirtilen defter değerlerinden çok daha fazladır. Microsoft gibi firmaların gerçek değeri maddi varlıklarından daha çok sahip olduğu entelektüel varlıklar ve bu varlıkların gelire dönüştürülebilme yeteneğinden elde edilmektedir. Bu tarz bilgiye dayalı firmaların piyasa değeri, entelektüel sermaye ve bunun unsurlarının etkin bir şekilde dengelenmesiyle oluşmaktadır (Edvinsson ve Sullivan; 1996, s. 356). Buna göre entelektüel sermayenin önemini en çarpıcı şekilde ortaya koyan durum, Microsoft gibi bilgi ve teknoloji ağırlıklı bir firmanın cirosu 17-18 milyar dolar iken piyasa değerinin 350-500 milyar doları bulmasıdır. Öte yandan 180 milyar dolarlık cirosu olan General Motors'un ise piyasa değeri 100 milyar dolar civarındadır. Bu iki firma arasındaki fark ise tamamıyla Microsoft'un sahip olduğu bilgisinin, entelektüel sermayesinin sonucu olmasıdır.

Dünyada özellikle gelişmiş ülkelerde firmaların sahip olduğu entelektüel sermaye unsurları, firmanın piyasa değerinin defter değerinin çok daha üzerinde bir değere çıkmasını sağlamaktadır. Bunun en iyi örneğini Microsoft, Intel, Dell gibi bilişim şirketleri göstermektedir. Bu şirketler ABD gibi hem gelişmiş bir piyasaya sahip hem de bilgi ekonomisinin son derece önem kazandığı bir ülkede faaliyet göstermekte olup, ABD; entelektüel sermayenin firma piyasa değeri üzerine etkisinin en net olarak görülebildiği ülkelerin başında gelmektedir. Örneğin Dell şirketinin 2001 yılı için piyasa değerinin defter değerine bölünmesi ile ulaşılan PD/DD oranı 14,4 iken, General Motors gibi bir sanayi devinin PD/DD oranı 2,4'lerde kalmıştır (Taner vd.; 2004, s. 254).

Günümüzün rekabetçi ortamında, her firmanın sahip olduğu entelektüel mülkiyet firmanın piyasa değerinin oluşumunda önemli bir faktör olarak görülmektedir. Amerika'nın en iyi üniversitelerinden Harvard ve Stanford üniversiteleri, ortak girişimler, teknoloji lisansları ve özel sektör yatırımcılarıyla yapılan işbirliği sonucunda oluşturulan teknolojiye dayalı entelektüel mülkiyet varlıkları ile elde edilen büyük miktardaki gelirleri yönetmektedir. Aynı şekilde IBM ve Siemens gibi iyi yönetilen firmaların stratejik entelektüel mülkiyet yönetimi de bu firmaların hissedar değerinin ve piyasa hisselerinin yükselmesine yardımcı olmaktadır. Entelektüel mülkiyet doğru yönetildiği takdirde, gelirlerin yükselmesi ve maliyetlerin düşmesi aracılığıyla hissedar değerine katkıda bulunmaktadır. Bilgi ve teknolojiye dayalı bir ekonomide, firmaların piyasa değerinin yükselmesi doğrudan maddi olmayan varlıklarının artmasına bağlı olmaktadır. Konuyla ilgili olarak Brookings Enstitüsü'nün yaptığı bir araştırma;

büyük firmaların firma değerleri içinde maddi olmayan varlıklarının 1978 yılında %20 olan oranının entelektüel varlıkların önem kazanmaya başladığı 1990'lı yıllarda %70'in üzerine çıktığını göstermektedir (Vega; 2003, s. 2).

Diğer taraftan Xerox firmasının entelektüel mülkiyet yaratılmasında araştırma merkezlerinden yeterli düzeyde yararlanamaması kişisel bilgisayar, lazer yazıcı ve grafik kullanıcı arayüzü (GUI) gibi buluşlardan geri kalmasına neden olmuştur. Kişisel bilgisayar özellikle Dell ve Compaq gibi firmalara milyar dolarlar kazandırırken, lazer yazıcı da HP için ticari bir başarı sayılmaktadır. GUI teknolojisi de Apple MAC ve Microsoft Windows için temel oluşturmuştur. Xerox için tüm bu gelişmelerin gerisinde kalmak açık bir şekilde gelir ve değer kaybına yol açmıştır. Xerox'un aksine IBM bu konuda başarılı olan firmalardandır. IBM'in entelektüel mülkiyetten faydalanma çabası, 1990'larda 30 milyon dolar olan yıllık entelektüel mülkiyet lisanslama hakkını son yıllarda 1 milyar dolara kadar çıkarmıştır. Bu durum da rakiplerine teknoloji lisansı vermesinden ve entelektüel mülkiyetten ana faaliyetlerinin dışında da yararlanmasından kaynaklanmıştır (Vega; 2003, s. 3).

Özellikle son yıllarda pek çok sektördeki ürünlerin üretilmesinde bilginin ve kullanılan teknolojinin payı yadsınamayacak kadar büyüktür. Bir firmanın esas amacının kar maksimizasyonundan hissedar değeri maksimizasyonuna yönelmesiyle firmanın tüm faaliyetlerinde değer yaratımının temel alınmaya başlaması firma değerini oluşturan unsurlarda da değişikliklere neden olmuştur. Otomobiller, telefonlar, bilgisayar ve kredi kartları gibi günlük yaşamda sürekli kullanılan araçlar ile firma faaliyetlerinde internet kullanımının yaygınlaşması sonucunda bilgi; emek ve sermaye gibi diğer üretim unsurlarından farklı olarak, kullanıldıkça değeri artan bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Entelektüel sermayeye dayalı olarak bilgi ve teknoloji ağırlıklı sürdürülen faaliyetler firma değerinin oluşumunda ve bu değerın yükselmesinde büyük bir etkiye sahip olmaktadır.

II. ENTELEKTÜEL SERMAYENİN FİRMA DEĞERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

A. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu çalışmanın amacı, İMKB'de işlem görmekte olan teknoloji firmalarına ait toplam kaynakların ve bu kaynakların temel bileşenlerinin firma için yarattığı toplam katma değerın bulunarak bu katma değer etkinlik katsayısının firma değerinin belirlenmesinde daha objektif veriler sunan karlılık, verimlilik ve piyasa değeri ölçütleriyle arasındaki ilişkiyi belirlemektir. Tüm bu ölçütler dahilinde firmaların entelektüel sermayeye önem verme dereceleri ve firma değerini etkileyen temel unsurların belirlenmesi amaçlanmıştır.

B. ARAŞTIRMADA KULLANILAN VERİLER

Çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren ve hisse senetleri İMKB'de işlem gören 9 adet teknoloji firması baz alınmıştır. Analizde kullanılan firmaların verileri de İMKB'nin internet sitesinden (www.imkb.gov.tr) ve 31.12.2005 tarihli finansal tabloları ile 2005 yıllık raporu verilerinden elde edilmiştir. Sadece

Datagate Bilgisayar firmasına ait veriler firmanın 2005 yılı sonuna doğru borsaya girmesinden dolayı firmanın kendi ticari sitesi olan www.datagate.com.tr internet sitesinden alınmıştır. Ayrıca Logo Yazılım firması İMKB’de işlem gördüğü halde hesap döneminin diğer firmalardan farklı olması dolayısıyla çalışmaya dahil edilmemiştir.

C. ARAŞTIRMANIN KISITLARI

Araştırmada kullanılan yöntemin verileri Türkiye açısından ele alındığında iki varsayıma göre hesaplanmaktadır. Bu varsayımlar da analizin en önemli kısıtlarını oluşturmaktadır. Varsayımların ilki; toplam katma değer hesaplanmasında karşımıza çıkmaktadır. Buna göre toplam katma değer hesaplanmasında kullanılan verilere firmaların bilanço kalemlerinden kolaylıkla ulaşılamaması, özellikle Türkiye’de uygulanan muhasebe sistemi gereğince personel giderlerinin bir yatırım unsuru olarak değil de maliyet unsuru olarak ele alınması ve bu giderlerin firmaların mali tablolarından sağlıklı bir şekilde elde edilememesinden dolayı katma değer Ekonomik Katma Değer (Economic Value Added-EVA) formülüyle hesaplanmaktadır.

İkinci varsayım ise ekonomik katma değer hesaplanabilmesi için ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin hesaplanmasında ortaya çıkmaktadır. Firmaların borç ve özsermaye yapılarının tam olarak bilinemesinden, borç-özsermaye maliyetlerinin tespit edilememesinden ve firmaların da bu konuda ayrıntılı bilgi vermek istememelerinden dolayı ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti %6, %8 ve %10 olmak üzere üç farklı varsayıma dayanarak ele alınmaktadır.

Bu varsayımlar dışında analizin tek döneme ait verilerle yapılması, tek bir ülkede uygulanması ve İMKB’de ele alınan sektöre ait firma sayısının çoklu regresyon sonucu bakımından yeterli sayıda olmaması da uygulama sonucu açısından olumsuzluk yaratabilecek bir kısıttır.

Analizin gerçekleştirilmesindeki varsayımlar dışında en önemli kısıtı da her ne kadar Türkiye’de bazı holding ve firmalar entelektüel sermayeye önem vermeye başlasalar da tam anlamıyla bilgi toplumu ve ekonomisine geçmemeleri ve İMKB’nin genel görüntüsünün, özellikle hisse fiyatlarının tutarlı olmayışı ve değişkenliğinden dolayı kesin sonuçlar elde edilmesine elverişli olmaması oluşturmaktadır.

D.ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Firmaların sahip olduğu bilginin ölçülmesini farklı bir bakış açısıyla ele alan ve Ante Pulic tarafından geliştirilen Entelektüel Katma Değer Katsayısı (Value Added Intellectual Coefficient-VAIC) Yöntemi, değer yaratmak için fiziksel sermayeye ve entelektüel sermayeye ihtiyaç duyulması mantığına dayalı bir performans değerlendirme yöntemidir. VAIC yöntemi; ulaşılabilir, detaylı araştırmalara ve analizlere gerek duyulmaksızın elde edilebilir bilgilere dayalı bir yöntem olarak firmanın alt birimleri, firmalar ve hatta uluslararası ekonomiler arasında karşılaştırmalar yapılabilmesine olanak sağlamaktadır. Ayrıca VAIC yöntemi, firmanın sahip olduğu maddi ve maddi olmayan varlıkların değer yaratma etkinliğini ölçmede kullanılan analitik bir yöntem olarak ön plana çıkmaktadır (Öztürk ve Demirgüneş; 2005, s. 133).

Firmaya ait maddi ve maddi olmayan tüm faktörlerin toplam katma değer içindeki etkinliğini belirleyen VAIC yöntemi diğer bilgi ölçme yöntemlerine oranla daha standartlaşmış, tutarlı ve sabit bir ölçüt sağlamaktadır. Ayrıca bu yöntemin en önemli avantajı da kullanılan verilerin denetlenmiş bilgilere dayalı olması nedeniyle yapılan hesaplamaların objektif ve doğrulanabilir nitelikte olmasıdır. (Ercan vd.; 2003, s. 164).

Bir firmada yaratılan değer ölçülebilmesi için değer nerede yaratıldığına bilinmesi ve maddi- maddi olmayan her kaynağın değer yaratılmasına nasıl katıldığına hesaplanması gerekmektedir. Modern bir firma için entelektüel sermaye ve onun bileşenlerinin (insan sermayesi ve yapısal sermaye) stratejik öneminden dolayı bu faktörlerin analizde kullanılması büyük önem taşımaktadır. Bu yüzden VAIC, entelektüel sermaye ve kullanılan sermayenin değer yaratmadaki miktarı ve etkinliğini ölçmekte ve kullanılan sermayenin ve entelektüel sermayenin firmanın başarısı için vazgeçilmez bir kaynak olduğunu ortaya koymaktadır (Pulic; 2000, s. 3).

Firmanın değer yaratma etkinliğinin belirlenmesinde kilit faktör olan katma değer katsayısı üç bileşenin toplamından oluşmaktadır. Bu bileşenler (Yörük vd.; 2004, s. 340):

- Kullanılan Sermaye Etkinliği (Capital Employed Efficiency-CEE)
 - İnsan Sermayesi Etkinliği (Human Capital Efficiency-HCE)
 - Yapısal Sermaye Etkinliği (Structural Capital Efficiency-SCE)'dir.
- Buna göre;

$VAIC = CEE + HCE + SCE$ formülüyle hesaplanmaktadır.

Yöntemde yukarıda belirtilen bağımsız değişkenler ile varlıkların kazanma gücü, aktif devir hızı ve piyasa değeri/defter değeri oranından meydana gelen bağımlı değişkenler arasında bir ilişkinin bulunup bulunmadığı ve eğer bulunuyorsa bu ilişkinin derecesini belirlemek amacıyla "SPSS 10.0 for Windows" paket programı yardımıyla korelasyon ve lineer çoklu regresyon analizleri yapılmaktadır. Ayrıca regresyon analizi için de işletmenin büyüklüğü, kaldıraç oranı ve özsermaye kazanma gücü olarak da üç adet kontrol değişkeni kullanılmaktadır.

a. Bağımsız Değişkenlerin Hesaplanması

Ante Pulic tarafından geliştirilen ve firmanın toplam kaynakları ve her bir kaynak bileşimi tarafından yaratılan katma değer etkinliğinin yönetim, hisse senedi sahipleri ve diğer ilgili çıkar grupları tarafından etkin bir şekilde gözlemlenip değerlendirilmesini sağlayan VAIC yöntemi üç temel bağımsız değişkeni kullanmaktadır. Bu değişkenler daha önce de bahsedilen CEE, HCE ve SCE değerleridir. Bu değişkenlerin hesaplanması için öncelikle firmanın yarattığı toplam "katma değer" hesaplanması gerekmektedir. Pulic tarafından katma değer çıktı ile girdi yani firmanın elde ettiği toplam getirisi ile katlandığı toplam maliyetleri arasındaki fark olarak tanımlanmakta olup Pulic'e göre personel giderleri bir girdi yani maliyet unsuru değil de değer yaratan bir unsur olarak ele

alınmaktadır. Pulic katma değer (Value Added-VA)'in şu formülle hesaplanması gerektiğini ileri sürmektedir (Firer ve Williams; 2003, s. 9):

$$VA = I + DP + D + T + M + R + WS$$

- I : Faiz giderleri
DP : Amortisman giderleri
D : Temettüleri
T : Kurumlar vergisi
M : İştirak kazançları
R : Dağıtılmayan karlar
WS : Personel giderleri

Ancak Türkiye'deki muhasebe uygulamalarına uygun olmamasından, bu formülle hesaplanan katma değer bulunması için gerekli verilerin mali tablolardan rahatlıkla elde edilememesinden ve Türkiye'de personel giderlerinin yatırım olarak değil de maliyet olarak ele alınmasından dolayı katma değer kavramı uluslararası danışmanlık şirketi Stern & Stewart Co.'nin kurucuları Joel Stern ve G. Bennett Stewart tarafından geliştirilen EVA Yöntemi ile hesaplanmaktadır. Buna göre:

$$EVA = [(NOPLAT / Yatırım Tutarı) - WACC] * Yatırım Tutarı$$
$$EVA = [ROI - WACC] * Yatırım Tutarı$$

Burada;

EVA = Ekonomik Katma Değer (Economic Value Added)

ROI = Yatırımın Getirisi (Return On Investment)

NOPLAT = Düzeltilmiş Vergi Sonrası Net Faaliyet Karı (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes) ve

WACC = Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti (Weighted Average Cost of Capital)'dir.

Formülde; ROI, düzeltilmiş vergi sonrası net faaliyet karı (Net Operating Profit Less Adjusted Taxes-NOPLAT)'nın, yatırım tutarına bölünmesiyle bulunmaktadır. Bu çalışmada düzeltilmiş vergi oranı %30 olarak alınmaktadır. Yatırım tutarı ise; dönen varlıkların kısa vadeli yabancı kaynakları aşan kısmı (net işletme sermayesi) ile duran varlıklar toplamından meydana gelmektedir. NOPLAT'ın hesaplanmasında dönem sonu bilanço kalemleri, yatırım tutarı değerleri hesaplanırken de dönem başı bilanço kalemleri kullanılmaktadır.

Ekonomik Katma Değer Yöntemi'nde hesaplanması en zor olan unsur ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti (WACC)'dir. Firmaların borç-özsermaye yapılarının tam olarak bilinmemesi, borç ve özsermaye maliyetlerinin tam olarak tespit edilememesi ve firmaların bu konularda yeterince aydınlatıcı bilgiler vermemeleri ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin tam olarak hesaplanmasını engellemektedir. Bu nedenle, çalışmada ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti %6, %8 ve %10 olmak üzere üç farklı varsayıma dayanarak incelenmektedir (Demirgüneş; 2004, s. 88-89).

Firmanın yarattığı toplam katma değer hesaplandıktan sonra bağımsız değişkenler olan CEE, HCE ve SCE değerleri de şu şekilde hesaplanmaktadır (Demirgüneş; 2004, s. 93):

CEE = EVA / Yatırım Tutarı

EVA = Firma tarafından ilgili dönemde yaratılan ekonomik katma değeri

Yatırım Tutarı = Firmanın ilgili dönemdeki net işletme sermayesi ile duran varlıklarının toplamını göstermektedir.

SCE = SC / EVA

SC = Yapısal Sermaye (Structural Capital – Firmanın ilgili dönemdeki maddi duran varlıkları)

EVA = Firma tarafından ilgili dönemde yaratılan ekonomik katma değeri ifade etmektedir.

Pulic'in yönteminden farklı olarak Türkiye'de muhasebe sisteminin elverişli olmamasından dolayı personel giderlerinin bir maliyet unsuru olarak alınması insan sermayesi etkinliğinin yapısal sermaye tutarından yola çıkılarak hesaplanmasını gerekli kılmaktadır. Buna göre:

HCE = EVA / HC

HCE = EVA / [EVA – SC]

EVA = Firma tarafından ilgili dönemde yaratılan ekonomik katma değeri,

SC = Yapısal sermaye (firmanın ilgili dönemdeki maddi duran varlıkları)'yi,

HC = Firmanın insan sermayesini ifade etmektedir.

HC değeri,

HC = EVA – SC eşitliğinden yola çıkılarak bulunmaktadır.

b. Bağımlı Değişkenlerin Hesaplanması

VAIC yönteminde karlılık, verimlilik ve piyasa değerlemesi boyutlarıyla ilgili üç bağımlı değişken söz konusudur. Bunlar sırasıyla; Varlıkların Kazanma Gücü (Return On Assets-ROA), Aktif Devir Hızı (Assets Turn Over-ATO) ve PD/DD (Market to Book Value- MB)'dir (Firer ve Williams; 2003, s. 8). Bu değişkenler aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

- ROA = Net Kar / Aktif Toplamı
- ATO = Net Satışlar / Aktif Toplamı
- MB = Piyasa Değeri / Defter Değeri

c. Kontrol Değişkenlerinin Hesaplanması

Çalışmada lineer çoklu regresyon analizinde kullanmak için dört adet kontrol değişkeni kullanılmaktadır. Bu değişkenler; firmanın büyüklüğü (Natural

Log of Total Market Capitalization-LCAP), kaldıraç oranı (Leverage-Lev) ve özsermayenin kazanma gücü (Return On Equity-ROE) olup aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Firer ve Williams, 2003, s. 12):

- LCAP = Firmanın ilgili dönemdeki piyasa değerinin doğal logaritması
- Lev = Borç Toplamı / Aktif Toplamı
- ROE = Net Kar / Özsermaye

E. ARAŞTIRMANIN SONUÇLARI

Yukarıda bahsedilen değişken hesaplamalarına göre bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenlerinin değerleri Tablo 3-1, Tablo 3-2, Tablo 3-3, Tablo 3-4 ve Tablo 3-5'te belirtilmiştir.

Tablo 3-1: Bağımlı Değişkenler			
Bağımlı Değişkenler	Varlıkların Kazanma Gücü	Aktif Devir Hızı	Piyasa değeri/Defter değeri *
Teknoloji Firmaları	ROA	ATO	MB
Alcatel Teletaş	-0,00276	1,09253	13,57
Anel Telekom.	0,04204	0,38287	2,76
Arena Bilgisayar	0,07605	4,43527	2,75
Aselsan	0,07118	0,31250	2,69
Datagate Bilgisayar	0,04808	3,87882	6,26
Escort Computer	0,05513	1,43873	0,95
İndeks Bilgisayar	0,05018	3,27586	1,93
Link Bilgisayar	-0,00745	0,47513	2,81
Netaş Telekom	0,07866	0,67188	1,72

* Bu değerler www.imkb.gov.tr sitesinden yıllık rapor 2005 factbook değerleme oranlarından alınmıştır. Piyasa değeri: Sermaye * En son kapanış fiyatı, Defter değeri: Borsada en son ilan edilen özkaynak rakamlarıdır.

Tablo 3-2: WACC=%6'ya Göre Bağımsız Değişkenler ve VAIC				
Bağımsız Değişkenler ve VAIC	Kullanılan Sermaye Etkinliği Katsayısı	İnsan Sermayesi Etkinliği Katsayısı	Yapısal Sermaye Etkinliği Katsayısı	Entelektüel Katma Değer
Teknoloji Firmaları	CEE	HCE	SCE	VAIC
Alcatel Teletaş	-0,07552	0,10634	-8,40342	-8,37260
Anel Telekom.	-0,01645	0,07340	-12,62347	-12,56652
Arena Bilgisayar	0,42224	1,05542	0,05251	1,53017
Aselsan	0,01620	-0,07635	14,09768	14,03753
Datagate Bilgisayar	0,94374	1,03183	0,03085	2,00642
Escort Computer	-0,04184	0,08693	-10,50395	-10,45886
İndeks Bilgisayar	0,27764	1,35544	0,26223	1,89531
Link Bilgisayar	-0,10618	0,22398	-3,46478	-3,34698
Netaş Telekom	0,05071	-0,12911	8,74524	8,66684

Tablo 3-3: WACC=%8'e Göre Bağımsız Değişkenler ve VAIC				
Bağımsız Değişkenler ve VAIC	Kullanılan Sermaye Etkinliği Katsayısı	İnsan Sermayesi Etkinliği Katsayısı	Yapısal Sermaye Etkinliği Katsayısı	Entelektüel Katma Değer
Teknoloji Firmaları	CEE	HCE	SCE	VAIC
Alcatel Teletaş	-0,09552	0,13082	-6,64391	-6,60861
Anel Telekom.	-0,03645	0,14932	-5,69701	-5,58414
Arena Bilgisayar	0,40224	1,05833	0,05512	1,51569
Aselsan	-0,00380	0,01637	-60,10064	-60,09783
Datagate Bilgisayar	0,92374	1,03254	0,03151	1,98779
Escort Computer	-0,06184	0,12335	-7,10681	-7,04530
İndeks Bilgisayar	0,25764	1,39390	0,28259	1,93413
Link Bilgisayar	-0,12618	0,25539	-2,91560	-2,78639
Netaş Telekom	0,03071	-0,07440	14,44061	14,39692
Tablo 3-4: WACC=%10'a Göre Bağımsız Değişkenler ve VAIC				
Bağımsız Değişkenler ve VAIC	Kullanılan Sermaye Etkinliği Katsayısı	İnsan Sermayesi Etkinliği Katsayısı	Yapısal Sermaye Etkinliği Katsayısı	Entelektüel Katma Değer
Teknoloji Firmaları	CEE	HCE	SCE	VAIC
Alcatel Teletaş	-0,11552	0,15400	-5,49365	-5,45517
Anel Telekom.	-0,05645	0,21374	-3,67858	-3,52129
Arena Bilgisayar	0,38224	1,06157	0,05800	1,50181
Aselsan	-0,02380	0,09438	-9,59590	-9,52532
Datagate Bilgisayar	0,90374	1,03328	0,03221	1,96923
Escort Computer	-0,08184	0,15698	-5,37005	-5,29491
İndeks Bilgisayar	0,23764	1,44170	0,30637	1,98571
Link Bilgisayar	-0,14618	0,28436	-2,51669	-2,37851
Netaş Telekom	0,01071	-0,02475	41,40720	41,39316
Tablo 3-5: Kontrol Değişkenleri				
Kontrol Değişkenleri	Piyasa Değerinin Doğal Logaritması	Kaldıraç Oranı	Özsermayenin Kazanma Gücü	
Teknoloji Firmaları	LCAP	Lev	ROE	
Alcatel Teletaş	18,95425	0,89339	-0,02589	
Anel Telekom.	18,79362	0,10016	0,04865	
Arena Bilgisayar	17,98434	0,75301	0,30789	
Aselsan	20,63863	0,70571	0,24402	
Datagate Bilgisayar	17,38898	0,88804	0,42945	
Escort Computer	16,79654	0,36877	0,08735	
İndeks Bilgisayar	18,53446	0,73010	0,18898	
Link Bilgisayar	17,09303	0,09101	-0,00820	
Netaş Telekom	19,45223	0,26859	0,10754	

a. Korelasyon Analizi Sonuçları

Çalışmada bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenleri arasındaki lineer ilişkinin derecesini belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. %6, %8 ve

%10 ağırlıklı ortalama sermaye maliyetine göre Pearson ikili korelasyon matrisi sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir. Ayrıca belirtilen sonuçlara göre:

r = Pearson korelasyon katsayısını

p = Anlamlılık derecesini

N = Gözlem sayısını göstermektedir.

Tablo 3-6'daki sonuçlara göre ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin %6 olması durumunda verimlilik ile kullanılan sermaye etkinliği arasında pozitif yönde, nispeten çok güçlü bir ilişki bulunmaktadır ve bu ilişki %1 derecesinde anlamlıdır. Verimlilik ile insan sermayesi etkinliği arasında pozitif yönde, çok güçlü ve %1 derecesinde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Kullanılan sermaye ile insan sermayesi etkinliği arasında da pozitif yönde, güçlü ve %5 derecesinde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Ayrıca verimlilik ile özsermaye etkinliği arasında pozitif yönde, güçlü ve %5 derecesinde anlamlı bir ilişki bulunurken; kullanılan sermaye etkinliği ile özsermaye etkinliği arasında da pozitif yönde, nispeten çok güçlü ve %1 derecesinde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Bu sonuçlardan da görülmektedir ki teknoloji firmalarının kullanılan sermaye ve insan sermayesi etkinlikleri arttıkça verimlilikleri yani aktif devir hızları da artmakta, bu verimlilik artışı da firmaların özsermaye etkinliğini artırmaktadır.

		ROA	ATO	MB	CEE	HCE	SCE	LCAP	Lev	ROE
ROA	r	1,000								
	p	,								
ATO	r	,298	1,000							
	p	,435	,							
MB	r	-,584	,010	1,000						
	p	,098	,979	,						
CEE	r	,319	,826**	,051	1,000					
	p	,403	,006	,897	,					
HCE	r	,125	,916**	-,044	,740*	1,000				
	p	,748	,001	,911	,023	,				
SCE	r	,539	,015	-,250	,184	-,010	1,000			
	p	,135	,970	,516	,636	,980	,			
LCAP	r	,333	-,384	,101	-,254	-,353	,611	1,000		
	p	,381	,308	,795	,509	,351	,080	,		
Lev	r	,123	,622	,541	,568	,527	,258	,173	1,000	
	p	,752	,073	,133	,110	,145	,503	,656	,	
ROE	r	,608	,737*	-,179	,893**	,619	,468	-,005	,578	1,000
	p	,082	,024	,645	,001	,076	,204	,990	,103	,

N= 9, * Korelasyon %5 seviyesinde anlamlıdır, ** Korelasyon %1 seviyesinde anlamlıdır

Tablo 3-7’de WACC = %8 olması durumunda ise; verimlilik ile kullanılan sermaye etkinliği arasında pozitif yönde, nispeten çok güçlü ve %1 derecesinde anlamlı; verimlilik ile insan sermayesi etkinliği arasında ise pozitif yönde, çok güçlü ve %1 derecesinde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Kullanılan sermaye etkinliği ile insan sermayesi etkinliği arasında pozitif yönde, güçlü ve %5 derecesinde anlamlı; yine kullanılan sermaye etkinliği ile özsermaye etkinliği arasında ise pozitif yönde, nispeten çok güçlü ve %1 derecesinde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Ayrıca verimlilik ile özsermaye etkinliği arasında da pozitif yönde, güçlü ve %5 derecesinde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir.

		ROA	ATO	MB	CEE	HCE	SCE	LCAP	Lev	ROE
ROA	r	1,000								
	p	,								
ATO	r	,298	1,000							
	p	,435	,							
MB	r	-,584	,010	1,000						
	p	,098	,979	,						
CEE	r	,319	,826**	,051	1,000					
	p	,403	,006	,897	,					
HCE	r	,142	,905**	-,064	,732*	1,000				
	p	,716	,001	,871	,025	,				
SCE	r	-,119	,336	,015	,215	,284	1,000			
	p	,761	,376	,970	,579	,460	,			
LCAP	r	,333	-,384	,101	-,254	-,326	-,538	1,000		
	p	,381	,308	,795	,509	,392	,135	,		
Lev	r	,123	,622	,541	,568	,521	-,214	,173	1,000	
	p	,752	,073	,133	,110	,150	,581	,656	,	
ROE	r	,608	,737*	-,179	,893**	,622	-,133	-,005	,578	1,000
	p	,082	,024	,645	,001	,074	,733	,990	,103	,

N= 9, * Korelasyon %5 seviyesinde anlamlıdır, ** Korelasyon %1 seviyesinde anlamlıdır

Tablo 3-8: Korelasyon Analizi Sonuçları _{EVA10}										
		ROA	ATO	MB	CEE	HCE	SCE	LCAP	Lev	ROE
ROA	r	1,000								
	p	,								
ATO	r	,298	1,000							
	p	,435	,							
MB	r	-,584	,010	1,000						
	p	,098	,979	,						
CEE	r	,319	,826**	,051	1,000					
	p	,403	,006	,897	,					
HCE	r	,155	,892**	-,082	,721*	1,000				
	p	,690	,001	,833	,029	,				
SCE	r	,386	-,085	-,232	,014	-,184	1,000			
	p	,304	,827	,549	,972	,635	,			
LCAP	r	,333	-,384	,101	-,254	-,300	,196	1,000		
	p	,381	,308	,795	,509	,433	,613	,		
Lev	r	,123	,622	,541	,568	,514	-,274	,173	1,000	
	p	,752	,073	,133	,110	,157	,475	,656	,	
ROE	r	,608	,737*	-,179	,893**	,621	-,033	-,005	,578	1,000
	p	,082	,024	,645	,001	,075	,933	,990	,103	,

N= 9, * Korelasyon %5 seviyesinde anlamlıdır, ** Korelasyon %1 seviyesinde anlamlıdır

WACC = %10 olması durumunda da Tablo 3-8'e göre verimlilik ile kullanılan sermaye etkinliği arasında pozitif yönde ve nispeten çok güçlü, yine verimlilik ile insan sermayesi etkinliği arasında da pozitif yönde ve nispeten çok güçlü bir ilişki bulunmakta olup bu ilişkiler %1 derecesinde anlamlıdır. Kullanılan sermaye etkinliği ile insan sermayesi etkinliği arasında da pozitif yönde, güçlü ve %5 derecesinde anlamlı bir ilişki bulunurken özsermaye etkinliği ile verimlilik arasında pozitif yönde, güçlü, %5 derecesinde anlamlı ve yine özsermaye etkinliği ile kullanılan sermaye etkinliği arasında da pozitif yönde, nispeten çok güçlü ve %1 derecesinde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Ayrıca korelasyon sonuçlarından da görüldüğü üzere, WACC değeri %6, %8 ve %10 olmak üzere üç farklı değer aldığıında bu değer yükseldikçe (firmaların sermaye maliyeti arttıkça) verimlilik ile insan sermayesi etkinliği ve kullanılan sermaye etkinliği ile insan sermayesi etkinliği arasındaki ilişkilerin korelasyon derecesi de azalmaktadır ($r_{ATO/HCE6}=0,916$; $r_{ATO/HCE8}=0,905$; $r_{ATO/HCE10}=0,892$; $r_{CEE/HCE6}=0,740$; $r_{CEE/HCE8}=0,732$; $r_{CEE/HCE10}=0,721$). Diğer tüm bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

b. Lineer Çoklu Regresyon Analizi

Çalışmada incelenen teknoloji firmalarının karlılık (ROA), verimlilik (ATO) ve piyasa değeri/defter değeri (MB) unsurlarını ve entelektüel sermaye bileşenlerinin bu unsurlara katkılarını ve bunlar arasındaki ilişkileri tespit etmek için, değişken sayısının birden fazla olması nedeniyle lineer çoklu regresyon analizi uygulanmıştır.

Çalışmada değişkenler arasındaki ilişkilerin analizi aşağıdaki model çerçevesinde yapılmaktadır:

$$\text{Bağımlı Değişken(ROA, ATO ya da MB)} = a + x_1\text{CEE} + x_2\text{HCE} + x_3\text{SCE} + x_4\text{LCAP} + x_5\text{Lev} + x_6\text{ROE} + c$$

X₁₋₆ = Değişkenlerin 1' den 6' ya kadar sıralanan katsayıları

C = Artık değer

1. Karlılık Modeli

Değişkenlere bağlı olarak karlılık modeli aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\text{ROA} = a + x_1\text{CEE} + x_2\text{HCE} + x_3\text{SCE} + x_4\text{LCAP} + x_5\text{Lev} + x_6\text{ROE} + c$$

Ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin %6 olarak alınması durumunda, ilgili regresyon modelinde elde edilen sonuçlar Tablo 3-9'da; %8 olarak alınması durumunda Tablo 3-10'da ve %10 olarak alınması durumunda Tablo 3-11'de verilmektedir.

Tablo 3-9: ROA _{EVA6} Modeli Regresyon Özeti ve Katsayılar					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
ROA _{EVA6}	0,834 ^a	0,696	-0,215	0,0348	2,489

Model	B*	Standart Hata	Beta**	t	Anlamlılık
ROA _{EVA6}					
(Sabit)	-0,117	0,293		-0,399	0,729
CEE	-0,081	0,110	-0,871	-0,731	0,541
HCE	0,003	0,035	0,053	0,084	0,941
SCE	-0,001	0,002	-0,156	-0,236	0,835
LCAP	0,008	0,016	0,298	0,477	0,681
Lev	-0,036	0,053	-0,370	-0,670	0,572
ROE	0,340	0,248	1,640	1,372	0,304

a- Açıklayıcılar: (Sabit), CEE, SCE, HCE, LCAP, Lev, ROE

* Standartlaştırılmamış Katsayılar

** Standartlaştırılmış Katsayılar

$$\text{ROA}_{EVA6} = (-0,117) + (-0,081)\text{CEE}_{EVA6} + 0,003\text{HCE}_{EVA6} + (-0,001)\text{SCE}_{EVA6} + 0,008\text{LCAP}_{EVA6} + (-0,036)\text{Lev}_{EVA6} + 0,340\text{ROE}_{EVA6} + c$$

%6 ağırlıklı ortalama sermaye maliyetine göre, R² değeri, verilerdeki değişimin %69,6'sının ilgili model tarafından açıklandığını göstermektedir. Buna göre, CEE'nin ROA'ya etkisi -0,081 , HCE'nin ROA'ya etkisi 0,003 ve SCE'nin

ROA'ya etkisi de-0,001 olmaktadır. CEE ve SCE'nin karlılık üzerindeki etkisi negatif iken HCE'nin pozitif olmaktadır.

%8 ve %10 sermaye maliyetine göre R² değeri sırasıyla verilerdeki değişimin %92 ve %83,7'sinin ilgili model tarafından açıklandığını göstermektedir. %8 maliyete göre CEE, HCE ve SCE'nin karlılık üzerindeki etkileri sırasıyla; -0,190, -0,010 ve 0,001 iken sadece SCE'nin karlılık üzerindeki etkisi pozitif olmaktadır.

%10 sermaye maliyetine göre de; CEE, HCE ve SCE'nin karlılık üzerindeki etkileri sırasıyla -0,124, 0,007 ve 0,001'dir ve HCE ve SCE'nin karlılık üzerindeki etkisi pozitif iken CEE'nin karlılık üzerindeki etkisi negatiftir. Ayrıca istatistiksel olarak tüm değişkenlerin katsayılarının t değerleri anlamlı değildir.

Tablo 3-10: ROA _{EVA8} Modeli Regresyon Özeti ve Katsayılar					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
ROA _{EVA8}	0,959 ^a	0,920	0,681	0,0178	2,107

Model	B*	Standart Hata	Beta**	t	Anlamlılık
ROA _{EVA8}					
(Sabit)	-0,104	0,121		-0,860	0,480
CEE	-0,190	0,073	-2,053	-2,615	0,120
HCE	-0,010	0,019	-0,170	-0,520	0,655
SCE	0,001	0,001	0,842	2,414	0,137
LCAP	0,006	0,007	0,227	0,846	0,486
Lev	-0,003	0,030	-0,028	-0,090	0,937
ROE	0,555	0,148	2,676	3,751	0,064

a- Açıklayıcılar: (Sabit), CEE, SCE, HCE, LCAP, Lev, ROE

* Standartlaştırılmamış Katsayılar

** Standartlaştırılmış Katsayılar

$$ROA_{EVA8} = (-0,104) + (-0,190)CEE_{EVA8} + (-0,010)HCE_{EVA8} + 0,001SCE_{EVA8} + 0,006LCAP_{EVA8} + (-0,003)Lev_{EVA8} + 0,555ROE_{EVA8} + \epsilon$$

Tablo 3-11: ROA _{EVA10} Modeli Regresyon Özeti ve Katsayılar					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
ROA _{EVA10}	0,915 ^a	0,837	0,349	0,0254	1,982

Model	B*	Standart Hata	Beta**	t	Anlamlılık
ROA _{EVA10}					
(Sabit)	0,022	0,184		0,118	0,917
CEE	-0,124	0,086	-1,339	-1,447	0,285
HCE	0,007	0,026	0,127	0,289	0,799
SCE	0,001	0,001	0,474	1,358	0,307
LCAP	-0,001	0,011	-0,040	-0,095	0,933
Lev	-0,007	0,043	-0,075	-0,170	0,881
ROE	0,370	0,159	1,783	2,321	0,146

a- Açıklayıcılar: (Sabit), CEE, SCE, HCE, LCAP, Lev, ROE

* Standartlaştırılmamış Katsayılar

** Standartlaştırılmış Katsayılar

$$ROA_{EVA10} = 0,022 + (-0,124)CEE_{EVA10} + 0,007HCE_{EVA10} + 0,001SCE_{EVA10} + (-0,001)LCAP_{EVA10} + (-0,007)Lev_{EVA10} + 0,370ROE_{EVA10} + e$$

2. Verimlilik Modeli

Karlılık modeli de değişkenlere bağlı olarak aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:

$$ATO = a + x_1CEE + x_2HCE + x_3SCE + x_4LCAP + x_5Lev + x_6ROE + e$$

Ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin %6 olarak alınması durumunda, elde edilen sonuçlar Tablo 3-12'de; %8 olarak alınması durumunda Tablo 3-13'te ve %10 olarak alınması durumunda Tablo 3-14'te verilmektedir. %6 Ağırlıklı ortalama sermaye maliyetine göre, R² değeri, verilerdeki değişimin %92,8'inin ilgili model tarafından açıklandığını göstermektedir. Buna göre, CEE'nin ATO'ya etkisi -0,291, HCE'nin ATO'ya etkisi 1,629 ve SCE'nin ATO'ya etkisi de-0,014 olmaktadır. CEE ve SCE'nin verimlilik üzerindeki etkisi negatif iken HCE'nin pozitif olmaktadır.

Tablo 3-12: ATO_{EVA6} Modeli Regresyon Özeti ve Katsayılar					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
ATO_{EVA6}	0,964 ^a	0,928	0,714	0,8733	2,328

Model ROA	B*	Standart Hata	Beta**	t	Anlamlılık
(Sabit)	4,609	7,371		0,625	0,596
CEE	-0,291	2,770	-0,061	-0,105	0,926
HCE	1,629	0,887	0,566	1,836	0,208
SCE	-0,014	0,060	-0,073	-0,228	0,841
LCAP	-0,251	0,403	-0,189	-0,621	0,598
Lev	1,025	1,339	0,205	0,765	0,524
ROE	3,814	6,225	0,356	0,613	0,602

a- Açıklayıcılar: (Sabit), CEE, SCE, HCE, LCAP, Lev, ROE

* Standartlaştırılmamış Katsayılar

** Standartlaştırılmış Katsayılar

$$ATO_{EVA6} = 4,609 + (-0,291)CEE_{EVA6} + 1,629HCE_{EVA6} + (-0,014)SCE_{EVA6} + (-0,251)LCAP_{EVA6} + 1,025Lev_{EVA6} + 3,814ROE_{EVA6} + \epsilon$$

Tablo 3-13: ATO_{EVA8} Modeli Regresyon Özeti ve Katsayılar					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
ATO_{EVA8}	0,989 ^a	0,978	0,912	0,4851	0,854

Model ROA	B*	Standart Hata	Beta**	t	Anlamlılık
(Sabit)	5,325	3,290		1,619	0,247
CEE	-2,980	1,979	-0,622	-1,506	0,271
HCE	1,286	0,514	0,432	2,504	0,129
SCE	0,033	0,014	0,414	2,255	0,153
LCAP	-0,321	0,188	-0,241	-1,709	0,230
Lev	1,941	0,811	0,388	2,395	0,139
ROE	9,144	4,023	0,852	2,273	0,151

a- Açıklayıcılar: (Sabit), CEE, SCE, HCE, LCAP, Lev, ROE

* Standartlaştırılmamış Katsayılar

** Standartlaştırılmış Katsayılar

$$ATO_{EVA8} = 5,325 + (-2,980)CEE_{EVA8} + 1,286HCE_{EVA8} + 0,033SCE_{EVA8} + (-0,321)LCAP_{EVA8} + 1,941Lev_{EVA8} + 9,144ROE_{EVA8} + \epsilon$$

Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
ATO _{EVA10}	0,972 ^a	0,945	0,780	0,7660	1,280

Model ROA	B*	Standart Hata	Beta**	t	Anlamlılık
(Sabit)	8,623	5,551		1,553	0,261
CEE	-1,038	2,581	-0,216	-0,402	0,726
HCE	1,669	0,780	0,547	2,140	0,166
SCE	0,022	0,022	0,204	1,004	0,421
LCAP	-0,499	0,327	-0,375	-1,525	0,267
Lev	1,811	1,285	0,362	1,409	0,294
ROE	4,138	4,794	0,386	0,863	0,479

a- Açıklayıcılar: (Sabit), CEE, SCE, HCE, LCAP, Lev, ROE

* Standartlaştırılmamış Katsayılar

** Standartlaştırılmış Katsayılar

$$ATO_{EVA10} = 8,623 + (-1,038)CEE_{EVA10} + 1,669HCE_{EVA10} + 0,022SCE_{EVA10} + (-0,499)LCAP_{EVA10} + 1,811Lev_{EVA10} + 4,138ROE_{EVA10} + \epsilon$$

%8 ve %10 sermaye maliyetine göre R² değeri sırasıyla verilerdeki değişimin %97,8 ve %94,5'inin ilgili model tarafından açıklandığını göstermektedir. %8 sermaye maliyetine göre CEE, HCE ve SCE'nin verimlilik üzerindeki etkileri sırasıyla; -2,980, 1,286 ve 0,033 iken sadece CEE'nin verimlilik üzerindeki etkisi negatif olmaktadır.

%10 sermaye maliyetine göre de; CEE, HCE ve SCE'nin verimlilik üzerindeki etkileri sırasıyla -1,038, 1,669 ve 0,022'dir ve HCE ve SCE'nin verimlilik üzerindeki etkisi pozitif iken CEE'nin verimlilik üzerindeki etkisi negatiftir. Ayrıca istatistiksel olarak tüm değişkenlerin katsayılarının t değerleri verimliliği etkileme açısından anlamlı değildir.

3. PD/DD Oramı Modeli

Piyasa değeri/defter değeri ile ilgili model de şu şekilde ifade edilebilir:

$$MB = a + x_1CEE + x_2HCE + x_3SCE + x_4LCAP + x_5Lev + x_6ROE + \epsilon$$

Ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin %6 olarak alınması durumunda, elde edilen sonuçlar Tablo 3-15'te; %8 olarak alınması durumunda Tablo 3-16'da ve %10 olarak alınması durumunda Tablo 3-17'de verilmektedir.

Tablo 3-15: MB _{EVA6} Modeli Regresyon Özeti ve Katsayılar					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
MB _{EVA6}	0,963 ^a	0,927	0,707	2,1126	2,025

Model ROA	B*	Standart Hata	Beta**	t	Anlamlılık
(Sabit)	-6,307	17,830		-0,354	0,757
CEE	15,204	6,701	1,328	2,269	0,151
HCE	-3,630	2,146	-0,527	-1,691	0,233
SCE	-0,055	0,144	-0,124	-0,384	0,738
LCAP	0,496	0,975	0,156	0,509	0,662
Lev	11,395	3,240	0,954	3,517	0,072
ROE	-39,222	15,058	-1,530	-2,605	0,121

a- Açıklayıcılar: (Sabit), CEE, SCE, HCE, LCAP, Lev, ROE

* Standartlaştırılmamış Katsayılar

** Standartlaştırılmış Katsayılar

$$MB_{EVA6} = (-6,307) + 15,204CEE_{EVA6} + (-3,630)HCE_{EVA6} + (-0,055)SCE_{EVA6} + 0,496LCAP_{EVA6} + 11,395Lev_{EVA6} + (-39,222)ROE_{EVA6} + \epsilon$$

Tablo 3-16: MB _{EVA8} Modeli Regresyon Özeti ve Katsayılar					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
MB _{EVA8}	0,973 ^a	0,946	0,786	1,8062	1,486

Model ROA	B*	Standart Hata	Beta**	t	Anlamlılık
(Sabit)	-1,676	12,248		-0,137	0,904
CEE	20,378	7,366	1,779	2,766	0,110
HCE	-3,135	1,912	-0,440	-1,640	0,243
SCE	-0,051	0,054	-0,272	-0,950	0,442
LCAP	0,340	0,699	0,107	0,486	0,675
Lev	10,165	3,018	0,851	3,368	0,078
ROE	-51,795	14,980	-2,021	-3,458	0,074

a- Açıklayıcılar: (Sabit), CEE, SCE, HCE, LCAP, Lev, ROE

* Standartlaştırılmamış Katsayılar

** Standartlaştırılmış Katsayılar

$$MB_{EVA8} = (-1,676) + 20,378CEE_{EVA8} + (-3,135)HCE_{EVA8} + (-0,051)SCE_{EVA8} + 0,340LCAP_{EVA8} + 10,165Lev_{EVA8} + (-51,795)ROE_{EVA8} + \epsilon$$

Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
MB _{EVA10}	0,981 ^a	0,963	0,852	1,5006	1,947

Model ROA	B*	Standart Hata	Beta**	t	Anlamlılık
(Sabit)	-9,381	10,875		-0,863	0,479
CEE	18,772	5,056	1,639	3,713	0,065
HCE	-3,947	1,528	-0,542	-2,583	0,123
SCE	-0,062	0,043	-0,241	-1,450	0,284
LCAP	0,810	0,640	0,255	1,264	0,334
Lev	9,622	2,518	0,805	3,821	0,062
ROE	-45,579	9,392	-1,778	-4,853	0,040

a- Açıklayıcılar: (Sabit), CEE, SCE, HCE, LCAP, Lev, ROE

* Standartlaştırılmamış Katsayılar

** Standartlaştırılmış Katsayılar

$$MB_{EVA10} = (-9,381) + 18,772CEE_{EVA10} + (-3,947)HCE_{EVA10} + (-0,062)SCE_{EVA10} + 0,810LCAP_{EVA10} + 9,622Lev_{EVA10} + (-45,579)ROE_{EVA10} + \epsilon$$

Piyasa değeri / defter değeri oranı modelinde ise;

%6 ağırlıklı ortalama sermaye maliyetine göre, R² değeri, verilerdeki değişimin %92,7'sinin ilgili model tarafından açıklandığını göstermektedir. Buna göre, CEE'nin MB'ye etkisi 15,204, HCE'nin MB'ye etkisi -3,630 ve SCE'nin MB'ye etkisi de -0,055 olmaktadır. HCE ve SCE'nin MB üzerindeki etkisi negatif iken CEE'nin pozitif olmaktadır.

%8 ve %10 sermaye maliyetine göre R² değeri sırasıyla verilerdeki değişimin %94,6 ve %96,3'ünün ilgili model tarafından açıklandığını göstermektedir. %8 sermaye maliyetine göre CEE, HCE ve SCE'nin MB üzerindeki etkileri sırasıyla; 20,378, -3,135 ve -0,051 iken sadece CEE'nin MB üzerindeki etkisi pozitif olmaktadır. %10 sermaye maliyetine göre de; CEE, HCE ve SCE'nin MB üzerindeki etkileri sırasıyla; 18,772, -3,947 ve -0,062'dir ve HCE ve SCE'nin MB üzerindeki etkisi negatif iken CEE'nin MB üzerindeki etkisi pozitifdir. Ayrıca piyasa değeri analizinde de istatistiksel olarak tüm değişkenlerin katsayılarının t değerleri anlamlı değildir.

Karlılık, verimlilik ve piyasa değeri modelleri olmak üzere tüm modellerde entelektüel sermaye unsurlarının R² değerleri bakımından bu değişkenleri etkilediği görülmeye rağmen bu etkileme derecesi istatistiksel olarak bir anlama sahip değildir. Dolayısıyla regresyon modelleri korelasyon sonuçlarını desteklememektedir. İstatistiksel olarak da tüm bu değişkenlerin firma üzerinde olumlu etkisi bulunmamaktadır.

SONUÇ

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş süreci olarak adlandırılan günümüzde bilgi; emek, sermaye ve toprak gibi üretim faktörlerinin kullandığı bir araç olmaktan çıkıp tek başına bir üretim faktörü durumuna gelmiş bulunmaktadır. Bilginin temel üretim faktörü olarak görülmesi, bilginin üretildiği, kullanıldığı ve paylaşıldığı bir toplum yapısı olan bilgi toplumu ve özellikle bilginin ekonomideki etkisi sonucunda da bilgi ekonomisi kavramlarını gündeme getirmektedir. Bilgi toplumu ve bilgi ekonomisi kavramları ise firmaların bina, makine ve teçhizat gibi maddi varlıklarının ötesinde sahip oldukları maddi olmayan yani entelektüel varlıkları üzerinde yoğunlaşmaları gereğini ortaya çıkarmaktadır.

Firmaların günümüzdeki esas amacı olan hissedar değeri yani gelişmiş sermaye piyasaları açısından piyasa değeri maksimizasyonu, çıkar gruplarının firmaların mali performanslarının yanında entelektüel performanslarını da göz önünde bulundurmaları gerçeğini ortaya koymaktadır. Özellikle ABD gibi gelişmiş ülkelerde firmaların maddi varlıklarının çok çok üzerinde piyasa değerine ulaştığı görülmektedir. Bu durum da firmanın sahip olduğu tüm maddi olmayan varlıklarını içine alan ve bilginin değere dönüştürülmüş şekli olarak tanımlanan entelektüel sermaye kavramıyla açıklanmaktadır.

Entelektüel sermaye kavramı, işletmecilikte en çok firma değerlemesi alanında etkili olmakta ve günümüze kadar maddi varlıklara dayalı olarak yapılan değerlendirme sürecine firmaların sahip oldukları maddi olmayan varlıkları da katarak bu varlıklara verdikleri önem ölçüsünde değerlerinin arttığını göstermektedir. Bu durum, günümüzde hala uygulanmakta olan ve maddi varlıklara dayalı olarak yapılan geleneksel firma değeri tespit yöntemlerinin firmanın gerçek değerini hesaplamada yetersizliğini ortaya koymakta ve bu yöntemlerde değişikliği gerekli kılmaktadır.

Entelektüel sermayenin bilgi çağı olarak adlandırılan yeni çağda firmaların en önemli zenginlik kaynağı olduğunun belirgin ispatı da dünyanın en pahalı firması olan Microsoft'tur. Bilgisayar yazılım firması olan Microsoft'un sadece 10 milyar dolarlık fiziksel varlıkla yaklaşık 500 milyar dolarlık piyasa değerine ulaşması ve dünyanın en büyük firması olan General Motors'un yaklaşık 8 katı piyasa değerine sahip olmasının tek nedeni Microsoft'un sahip olduğu bilgisi (yenilik yaratma gücü, bilgisayar yazılımları, programlar, nitelikli insan gücü vs.) yani entelektüel sermayesi ile açıklanabilmektedir. İnsan sermayesi, yapısal sermaye ve müşteri sermayesinin karşılıklı etkileşimi sonucu yarattıkları değeri ifade eden entelektüel sermaye, bilgi işletmesi kavramını da ortaya çıkarmış ve özellikle ABD'de 10 yıl öncesine kadar 20 işletmeden 2 ya da 3 tanesi bu şekilde tanımlanırken günümüzde ise 20 işletmenin 17'si bilgi işletmesi olarak tanımlanmaya başlamıştır.

Özellikle ülkemiz açısından bakıldığında çoğu firma entelektüel sermaye ve unsurlarının önemini farkında olmayıp firmalarının değerini olduğundan düşük göstermektedir. Entelektüel sermayenin ülkemizde işletmecilik alanındaki etkisinin incelenmesi amacıyla çalışmamızın birinci bölümünde entelektüel

sermaye kavramından, ikinci bölümünde firma değeri kavramından bahsedildikten sonra uygulama kısmında da İMKB’de işlem gören teknoloji firmaları ele alınmıştır. Bu firmalarda, entelektüel sermaye unsurları olan insan sermayesi ve yapısal sermayenin firmaya kattığı değer Ante Pulic tarafından geliştirilen Entelektüel Katma Değer Katsayısı (VAIC) yöntemi ile araştırılmıştır. Bu yöntem dahilinde yapılan korelasyon analizi sonuçlarına göre; entelektüel sermaye unsurlarından sadece insan sermayesinin teknoloji firmalarının verimliliği üzerinde pozitif yönde, çok güçlü ve %1 derecesinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu ve sermaye maliyeti arttıkça bu etkinin de azaldığı ayrıca kullanılan sermaye ile özsermaye etkinliğinin firmanın verimliliğini entelektüel sermaye unsurlarına kıyasla daha çok etkilediği sonucuna varılmıştır.

Yöntemde korelasyon analizi sonuçlarını desteklemesi ve değişkenlerin firmaların karlılık, verimlilik ve piyasa değeri unsurlarını etkileme oranlarının belirlenmesi amacıyla lineer çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Bu analiz sonucunda, R^2 değerlerine bakıldığında tüm değişkenlerin bağımlı değişkenler olan karlılık, verimlilik ve piyasa değeri unsurları üzerinde yüksek oranda etkilerinin olmasına rağmen istatistiksel açıdan duruma bakıldığında t değerlerinin anlamsız çıktığı saptanmıştır. Dolayısıyla değişkenler arasındaki regresyon analizi anlamlı bir sonuç vermemiştir ve korelasyon analizi sonuçlarını destekleyecek bir anlamlılığa ulaşamamıştır.

Sonuç olarak; Türkiye’de İMKB’de işlem gören teknoloji firmalarının entelektüel sermaye unsurlarına gereken önemi vermedikleri ve faaliyetlerini daha çok fiziksel varlıklarına dayandırdıkları söylenebilmektedir. Bu 9 adet teknoloji firmasının mali tablolarına bakıldığında, maddi varlıklarının maddi olmayan varlıklarından çok daha fazla değere sahip olduğu görülmektedir. Bu veriler de uygulama sonuçlarını destekler niteliktedir. Ayrıca analizdeki gözlem sayısının az olması, tek bir finansal döneme ait verilerin kullanılması, muhasebe sistemimizin analiz için gerekli verilerin elde edilmesine elverişli olmaması ve bu nedenle analizin çeşitli varsayımlara dayalı olarak yapılması da sonucu olumsuz yönde etkilemiştir.

Ülkemizde yeni çağın belirtileri ABD’deki kadar belirgin olmasa da görülmektedir; ancak İMKB’nin genel görüntüsü henüz kesin çıkarsamalar yapacak düzeyde değildir. Bilgi toplumu olma sürecinde Dünya Ekonomik Forumu Global Bilişim Teknolojileri Raporu’na göre 50. sırada yer alan Türkiye’de entelektüel sermayenin önemini ortaya koyan yeniden yapılanma çalışmaları; özellikle Koç, Sabancı ve Boyner Holding gibi Türkiye’nin en büyük holdingleri tarafından oluşturulmaya başlanmıştır. Her ne kadar bilgi toplumu olma yolunda bazı kurumlarca bu şekilde çalışmalara başlanmış olsa bile Türkiye’de bilgi, teknoloji ve yeniliğin yaşamın her alanında temel unsur olarak yer alması ve tam anlamıyla bilgi toplumu yapısına ulaşılması için bilişim konusunda yeni stratejiler geliştirilmelidir. Gelişmiş ülkelerde milli gelirin % 5-6’sını oluşturan bilişim harcamaları ülkemizde milli gelirin sadece % 5-6’sını oluşturmaktadır. Bu oranın artırılması için öncelikle;

Bilgi ve teknoloji alt yapısı özellikle internet erişimi daha kolay ve daha ucuz hale getirilerek teknolojiyen yararlanma imkanları artırılmalıdır.

Ayrıca tüm araştırma kuruluşları ve üniversiteler de bilgi toplumuna geçiş sürecini hızlandırmak için başarı ve yeniliği ödüllendiren eğitim, bilim ve kültür politikaları geliştirilerek bu politikaları ekonomiyle bağdaştırılmalıdır.

Firmalar açısından bakıldığında ise her firma rekabet üstünlüğü sağlamak ve sürekli yenilik yaratmak amacıyla Ar-Ge departmanı kurmalı ve bu departmanda nitelikli elemanlar istihdam etmelidir.

KAYNAKÇA

- ADA, Şebnem, "Firma Değerinin Oluşumunda Bilgi ve Teknolojinin Etkisi", Yüksek Lisans Tezi, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa, 2006.
- CHAMBERS, N.; **Firma Değerlemesi**, Avcıol Basım Yayın, Birinci Basım, İstanbul, Ekim 2005.
- ÇELİKKOL, H., YILDIZ, F.; "Piyasa Değerinin Oluşumunda Entelektüel Sermayenin Sektörel Açından Karşılaştırılması ve İMKB Uygulaması", **Kocaeli Üniversitesi 2. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildirileri**, İzmit, 2003.
- DEMİRGÜNEŞ, H. N. K.; "Entelektüel Sermayenin Firma Değeri Üzerindeki Etkisi ve Ekonometrik Bir analiz", Yüksek Lisans Tezi, Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde, 2004.
- EDVINSSON, L., SULLIVAN, P.; "Developing a Model for Managing Intellectual Capital", **European Management Journal**, Vol.14, No.4, 1996, s. 356-364.
- ERCAN, M. K., ÖZTÜRK, M. B., DEMİRGÜNEŞ, K.; **Değere Dayalı Yönetim ve Entelektüel Sermaye**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2003.
- FIRER, S., WILLIAMS, S. M.(2003), "Intellectual Capital and Traditional Measures of Corporate Performance", 2003. <<http://www.vaic-on.net/start.htm>>, (Erişim Tarihi: 11.12.2005).
- KERIN, R. A., SETHURAMAN, R.; "Exploring The Brand Value-Shareholder Value Nexus for Consumer Goods Companies", **Academy of Marketing Science**, Vol.26, No.4, 1998, s. 260-273.
- ÖZTÜRK, M. B., DEMİRGÜNEŞ, K.; "Entelektüel Sermayenin Firma Değeri Üzerindeki Etkisinin Entelektüel Katma Değer Katsayısı Yöntemi İle Ölçülmesi", **9. Ulusal Finans Sempozyum Bildirileri**, Nevşehir, 29-30 Eylül 2005.
- PULIC, A.; "MVA and VAIC™ Analysis of Randomly Selected Companies From FTSE 250", 2000. <<http://www.vaic-on.net/downloads/ftse30.pdf>>, (Erişim Tarihi: 11.12.2005).
- ŞAMİLOĞLU, F.; **Entelektüel Sermaye**, Gazi Kitabevi, Birinci Baskı, Ankara, 2002.
- ŞENEL, K., YANIK, S.; "Temel Finans Matematiği, Değerleme Yöntemleri, Muhasebe ve Mali Analiz", **TSPAKB(Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği) Eğitim Notları**, Ekim 2004.
- SAVAŞÇI, İ., ÇAKI, S.; "Entelektüel Sermaye Bileşenlerinin Değerlendirilmesi: Hipermarketler Üzerine Bir Bakış", **Kocaeli Üniversitesi İİBF 2. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildirileri**, İzmit, 2003.
- SEETHARAMAN, A., SOORIA, H. H., SARAVANAN, A.S.; "Intellectual Capital Accounting and Reporting in The Knowledge Economy", **Journal of Intellectual Capital**, Vol.3, No.2, 2002, s. 128-148.
- TANER, B., KÜÇÜKBAY, F., DEMİRHAN, D.; "Entelektüel Sermaye Kavramı ve Firma Piyasa Değeri Üzerine Etkisinin İncelenmesi: İMKB'de İşlem Gören Firmalar Üzerine Bir Uygulama", **İstanbul Teknik Üniversitesi 8. Ulusal Finans Sempozyum Bildirileri**, İstanbul, 27-28 Ekim 2004.
- VEGA, P.; "Exploiting Intellectual Property in High Technology to Create Value", 2003. <http://www.cbiz.cn/column/download/ip_chinabiz.pdf>, (Erişim Tarihi:07.03.2006).

C. Kayalı-A.N. Yereli-Ş. Ada / Entelektüel Katma Değer Katsayısı Yöntemi Kullanılarak Entelektüel Sermayenin Firma Değeri Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma

YÖRÜK, N., ERDEM, M. S., COŞKUN, M.; “Entelektüel Sermayenin, Entelektüel Katma Değer Katsayısı (VAIC) Yöntemi Kullanılarak Ölçülmesi: Türk Otomotiv Sektörü Örneği”, **İstanbul Teknik Üniversitesi 8. Ulusal Finans Sempozyum Bildirileri**, İstanbul, 27-28 Ekim 2004.

<<http://www.imkb.gov.tr/bilanco/mtablodonem.htm>>, (Erişim Tarihi: 27.03.2006).

<<http://www.datagate.com.tr/yatirimci/denetimraporu3009.pdf>>, (Erişim Tarihi: 27.03.2006).

Mahalli İdarelerin Hizmet Sunumunda Etkinlik: Salihli Belediyesi Jeotermal Örneği

Öğr. Gör. Cüneyt TUNCER

Celal Bayar Üniversitesi, Salihli Meslek Yüksek Okulu, SALİHLİ

ÖZET

Çalışmamızda hizmetlerin gerçekleştirilmesinde Mahalli idarenin etkinliği araştırılmaktadır. Bu çalışmada Salihli Belediyesi araştırma konusu yapılmıştır. Öncelikle teorik bilgi verilmiştir. Daha sonra Salihli Belediyesi jeoter mal hizmetinin ölçeği ve jeotermal hizmeti ile ilgili anket çalışması yapılarak, jeotermal hizmetinin gerçekleştirilmesinde etkinlik araştırması yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Mahalli İdare, Mahalli Hizmetler, Salihli Belediyesi.

The Example of the Salihli Municipalitys Jeothermal Activity As a Local Service Presentation

ABSTRACT

In our study ,the efficiency of the local administration on presenting social service has been studied.Because of the specific example, a field research has been done in Salihli municipality.At first information has been given.Later ,the information about the Salihli municipalitys application of jeothermal has been gathered ,by a poll (system) consequently,the research on the Salihli municipalitys presentation of jeothermal service has been done and the results of the research have been analyzed.

Key Words: Local Administration, Local Services, Salihli Municipality.

GİRİŞ

Piyasa üretiminde tüketicilerin her biri ayrı bir mal ve hizmet biriminden yararlanırlar. Tüketiciler satın aldıkları mal ve hizmet birimlerinin tüm faydasını sadece kendileri tüketirler. Serbest rekabet şartlarında piyasa bu ürünlerde kendiliğinden en uygun üretim düzeyini (etkinlik) gerçekleştirebilir.

Kamu hizmetlerinin ekonomik yapı içindeki temel nitelikleri, arzın siyasal talepçe düzenlenmesi, aynı ürün biriminden ortak tüketim, hizmetten yararlananların birbirine tüketimde rekabet içinde olmamaları kabulüne dayanır. Tüm kamu hizmetlerinin ortak niteliği siyasal talepçe düzenlenmeleridir. Kamu hizmetleri mevcut ekonomik yapının karakteristik özelliğine göre farklı şekillerde tezahür edebilir (Bulutoğlu,1995:65). Bazı kamusal mal ve hizmetlerin faydası özel mal ve hizmetler gibi pazarlanabilir. Yalnız bu tip mal ve hizmetlerin sunumunda etkinliğin sağlanması için, dışsallık özelliği dolayısıyla kamusal müdahalenin zorunlu olması gerekir.

Teknik anlamda etkinlik, üretim teknolojisinin en düşük girdi (maliyet) ile en yüksek çıktının (fayda) sağlanabilmesidir. Bu etkinliğe “tahsis edici etkinlik” de denilebilir ve optimal fiyatlandırma ile açıklanabilir. Bir hizmetin sunumunda etkinlik ise, hem marjinal fiyatlandırma koşulunun varlığı ile (teknik etkinlik), hem de hizmetin tüketici tercihlerinin tam olarak karşılanması ile

(tüketici refahının maksimizasyonu) sağlanabilir. Bu iki açıklama tarzı, üretim etkinliği ve talep etkinliği olarak yerinden yönetim literatüründe yer almaktadır (Sakıncı,1997:324).

Etkinlik argümanı, iki temel varsayımı kabul eder. Birincisi sınırlı dışsallıkların varlığıdır. Yerel kamusal malların tüketicilerine faydası sadece hizmetin sunulduğu alanda yaşayanlar için geçerlidir. İkincisi, tüketici tercihlerine göre mali yük paylaşımıdır. Yerel yönetimler yerel halkın tercihleriyle uyuşan mal ve hizmet demetini sunacaklarından, fiyatlandırmada talebe göre tespit edilebilecek ve en iyi hizmeti en düşük maliyetle sunmak için yerel yönetimler arasında rekabet teşvik edilecektir. Böylece etkinlik sağlanacak ve sunum maliyetleri içselleştirilecektir. Etkinlik perspektifinden, yerel hizmetlerin finansmanı mümkün olduğunca fayda esasına göre sağlanmalıdır. Finansman kaynağı olarak da, fayda vergileri ve kullanıcı fiyatları uygun olacaktır. Yerel hizmet sunumunda etkinliğin sağlanabilmesi için;

- Yerel kararların halkın denetimine ve bilgisine açık olması gerekir. Karar alma sürecinin demokratik olması ölçüsünde yerel halk alınan kararların maliyet ve faydalarını önceden takdir edebilir ve tam bir enformasyona sahip olabilir.
- Fayda ve maliyetler, yerel alanın dışına taşmamalıdır.
- Yerel hizmet sunumunda özel sektörün katılımı sağlanmalıdır (Sakıncı,1997:324).

Girdi/Çıktı şeklinde formüleleştirilen verimlilik en az kaynakla (maliyetle) en çok çıktıyı elde etmek biçiminde ifade edilmektedir. Burada geniş anlamıyla çıktı (output) , örgütün amacı olan üretim, üretilen mal veya hizmet; girdi (input) ise, sermaye, hammadde, emek, vergi ve diğer harcamaları ifade etmektedir (Küçük,1995:16-23).

Kâr amacı gütmeyen çeşitli kamu ve özel örgütlerde verimliliğin tam olarak ölçülememesi, verimliliği bir ölçüt olarak alan ve verimlilikten daha geniş bir kavram olan etkinlik kavramının ortaya atılmasına neden olmuştur. Etkinlik kavramı üzerinde düşünürler tam bir fikir birliği içinde değildir. Etzioni, Barnard, Hall ve Price'a göre etkinlik, kamunun amaçlarını gerçekleştirme derecesidir. Katz ve Kahn ise etkinliği, kamunun (örgütün) çıktılarının mümkün olan bütün yollardan en yüksek düzeyde çıkarılması olarak tanımlamaktadır. Chris Argyris'e göre ise, amaçların başarılmasında denge ya da optimalliktir. Bu bağlamda yerel yönetimler, hem etkili hem de verimli bir şekilde hizmet üretme ve dağıtma sorumluluğunu taşımaktadırlar (Ceritli,2002:10).

Charles Booth ve Webb'ler, asgari ulusal yaşam düzeyi kavramını ortaya atmış ve buradan hareketle herkesin en düşük düzeyde de olsa belediye hizmetlerinden yararlanması gerektiğini belirtmişlerdir (Keleş,1994:45).

Kamusal nitelikli mal ve hizmetlerin optimal üretim ve tüketim noktası, marjinal sosyal faydaların marjinal sosyal maliyetlere eşit olduğu noktadır. Kamusal mal ve hizmetlerin bir kısmı yarı kamusal mal ve hizmet özelliğini taşıyabilir. Bu mallar piyasada üretilebilen ve fiyatlandırılabilen, ancak dışsallık özelliğinden dolayı kamu kesimi tarafından müdahale edilerek üretilmesi gerekli

olan mallardır. Özel sektör tarafından üretim gerçekleştirildiğinde, marjinal fayda marjinal maliyet yaklaşımıyla, kâr maksimizasyonu sağlayacak şekilde üretim gerçekleştirilecektir. Bundan dolayı, sosyal fayda sosyal maliyet eşitliğini sağlayacak ve dışsallıkları içselleştirecek bir üretim söz konusu olmayacaktır. Bazı yarı kamusal mal ve hizmetlerin üretim ve tüketimlerinin neden oldukları dışsallıklar, bölgesel sınırlar içinde kalır. Su kanalizasyon hizmetlerinde olduğu gibi. Bu hizmetleri mahalli idareler daha etkin bir şekilde yerine getirir.

A-PARETO OPTİMUMU

Mevcut girdi ve çıktılar arasında yapılan kaydırmalar ve yeniden düzenlemelerle hiç kimseye zarar vermeden, herhangi bir kimsede haz veya tatmin sağlama imkanı bulunabilirse kaynak kullanımından maksimum refah sağlanmamıştır. Ekonomide optimum kaynak dağılımına, ancak girdi ve çıktılar arasında yapılan yeni düzenlemelerle hiç kimseye zarar vermeden bir kimseye tatmin sağlama imkanı kalmadığı zaman erişilmiş olur (Nemli,1984:18). Girdi ve çıktılarda değişme ve kaydırma olması halinde bazı kimselerin refahı artarken, bazı kimselerin refahı azalıyor bu hareketi yapmanın artık bir anlamı kalmamaktadır. Pareto'nun bu açıklaması literatürde genellikle, bir kimsenin durumu başkalarının durumunu bozmadan iyileştirilemiyorsa bu bir optimum durumun varlığını kanıtlar. Bu koşullar altında etkin kaynak kullanımı gerçekleşmiş, yani toplum refahı maksimize edilmiştir. Bu durumda;

- Tüketiciler arasında tüketim mallarının bölüşümü etkindir. Çünkü tüketicinin mal bileşiminde yapacağı her değişim tatminde azalışa neden olacaktır.
- Mal ve hizmetlerin üretiminde etkinlik gerçekleşmiştir.

B-TAM REKABETTEN SAPMALAR VE KAMU EKONOMİSİ

İktisadi refah teorisinin üretim yönü kaynakların optimum etkinlikle kullanılmasına, bir diğer söyleyişle optimum kaynak dağılımına, tüketim yönü de adil bir gelir bölüşümüne bağlıdır. Gelir dağılımını veri kabul edersek, iktisadi refahı maksimize edebilmek için kaynakların optimum dağılımını gerçekleştirmek gerekir. Bunun anlamı, kaynakları toplumun refahını mümkün olan en iyiye ulaştıracak mal ve hizmetlerin üretimine tahsis etmek demektir (Nadaroğlu,2001:41).

Tam rekabet piyasasında meydana gelen sapmaların meydana getirdiği olumsuzlukları kamu ekonomisi üretici birimleri kaldırmaya çalışmaktadırlar. Piyasa ekonomisi bir takım mal ve hizmetleri etkin bir şekilde üretememektedir. İşte bu noktada kamu ekonomisi ortaya çıkar ve etkinliği sağlamaya çalışır.

b.1.KAMUSAL MALLAR

Samuelson kamusal malları ,”herhangi bir bireyin tüketiminin diğer bireylerin aynı miktarı tüketmelerinde bir azalmaya yol açmayan ve ortak tüketilen” mallar olarak tanımlamıştır. Tam kamusal malların en önemli özelliği, malın tüketim faydasının birey tarafından içselleştirilememesi, malın tamamının

olumlu dışsallıklara sahip olmasıdır. Bir anlamda tam olumlu dışsallık ile bölünememe, pazarlanamama ve ortak tüketim özelliğine sahip olmasıdır (Muter-Çelebi-Sakınç,2006:19). Bölünmezlik özelliğinden dolayı tüketimde rakip olmama ve tüketimden mahrum bırakılmama özelliklerine sahip bulunan kamusal malların faydası ya geneldir veya lokal bir bölgeyi kapsar.

Bir kısım kamusal malların faydaları bölgesel düzeyde bölünmezdir. Sadece belli bölgelerin sınırları içinde yaşayanlar bu hizmetlerden fayda elde ederler. Jeotermal hizmetleri gibi.

b.1.1. Arz yönünden etkinlik, Optimum hizmet alanı

Bölgesel düzeydeki kamusal malların üretiminde aynı miktardaki üretim girdilerinden(input) nicelik ve nitelik itibariyle daha fazla ve daha iyi hizmetin (output) elde edilebilmesi şu üç faktöre bağlıdır.

- Hizmetin Kalitesi,
- Hizmetin Yayıldığı alan,
- Kişi sayısı (Nüfus).

Optimum hizmet alanı, azalan marjinal maliyetlerin son bulup tekrar yükselmeye başladığı alan olarak kabul edilebilir. Faktör kullanımında üretim etkinliği, hizmetin kalitesiyle nüfus yoğunluğuna bağlıdır. Hizmetin kalitesi ve nüfus yoğunluğu veri kabul edildiğinde, hizmet alanı azalan maliyetler ile üretimin sürdürülebileceği noktaya kadar genişletilecektir.İşte bu alan mahalli idareler açısından optimal hizmet alanıdır (Ulusoy-Akdemir,2001:37).

Yukarıdaki koşullar bölgesel düzeydeki kamusal malların üretiminin, bölgesel üretici birimleri tarafından daha etkin bir şekilde sunulabileceğini açıkça ortaya koymaktadır.

Bölgesel kamusal mallarda etkin kaynak kullanımı optimum hizmet alanının saptanması sorununa bağlanmaktadır. Belli bir nüfusa sunulan hizmetin alanı genişledikçe marjinal maliyetler azalacaktır. Alan genişledikçe belli bir noktadan sonra marjinal maliyetler yükselmeye başlayacaktır. İşte bu denge noktasında hizmetin üretimi optimumdur.

b.1.2. Üretimin Tüketici Tercihlerine Göre Düzenlenmesi

İktisadi optimumun sağlanmasında tüketici tercihleri de önemlidir. Özellikle seçim mekanizmasıyla tüketici tercihlerinin de üretilecek mal ve hizmetlerin niteliği ve miktarı üzerinde belirleyici olmaktadır.

b.2.YARI KAMUSAL MALLAR VE DIŞSALLIKLAR

Özellikli olan bazı mal ve hizmetlerde tüketimden mahrum bırakılmama ilkesi geçerli değildir. Bu tip mal ve hizmetlerin faydalarından herkes yararlanmaz. Piyasa koşulları içerisinde üretilip pazarlanabilen mallar olarak da ifade edilebilir. Bu mal ve hizmetlerin bir kısmı dışsallık yarattığı için ilgili kamu üretici biriminin bu alanda üretim yapması zorunluluğu doğmaktadır. Kamunun bu alana müdahale etmesi tamamen etkinlik kriteriyle izah edilebilir. Ayrıca

sosyal özelliği ağır basan bazı yarı kamusal mal ve hizmetler de vardır. Jeotermal hizmetlerini buna örnek olarak gösterebiliriz.

Jeotermal hizmetinin yarı kamusal bir hizmet olduğu bu kriterler dahilinde kabul edilebilir. Jeotermal hizmeti, bölgesel bir hizmet olmakla birlikte yarı kamusal bir hizmet niteliğine sahiptir. Belirli bir alanda (lokal) ısıtma hizmeti sağlanarak fayda yaratılmaktadır. Hizmetten fayda elde edenler aynı zamanda bu hizmetin maliyetini de karşılamak durumundadırlar. Bu yönüyle fayda bölünebilirlik ve pazarlanabilirlik özelliğine sahiptir. Jeotermalle ısıtma hizmeti aynı zamanda pozitif dışsallık yaratmaktadır. Hava kirliliğinin ortadan kaldırılması, seracılık faaliyetlerinin yapılması gibi.

Bu hizmet doğal tekel niteliğine haiz olması nedeniyle, yerel idarenin hizmet faaliyetini yüklenmesi bu alanda üretim ve tüketimde etkinliğin optimal düzeyde gerçekleşmesini sağlayacaktır.

Optimal hizmet alanı, her yeni genişleme alanının yarattığı toplam marjinal maliyetlerdeki düşme, hizmetin yayılma alanını genişletici etki yaratacaktır. Bu da hizmet etkinliğinin sağlanmasında optimaliteyi ortaya çıkaracaktır.

Jeotermalle ısıtmanın yayıldığı alanın sabitlenmesi ve yeni abonelerin yerel idare tarafından kabul edilmemesi etkinlikle ilgili bir durum olarak değerlendirilecektir. Alansal genişleme (hizmetin yayıldığı alan) hizmet genelinde ısıtma sorunu yarattığı için, yerel idare doğal olarak hizmette etkinliğin optimal bir düzeyde gerçekleşmesini sağlamak için yeni aboneleri kabul etmeme ve alansal sabitlemeye gitmesi, etkinlik açısından olması gereken bir durumdur. Alansal genişleme belli bir düzeyden sonra marjinal maliyetleri yükselterek hizmetin yayıldığı alan genelinde hizmetin üretim ve tüketiminde etkinliğini bozacaktır. Marjinal sosyal faydanın, marjinal sosyal maliyetlere eşit olduğu noktaya kadar, jeotermal hizmetlerinin üretim ve tüketiminde etkinlik sağlanacaktır. Marjinal sosyal maliyetlerin, marjinal sosyal faydayı aşması durumunda hizmette etkinliğin sağlanmasını bozacaktır. Her yeni ilave abone sınırlı olan kaynak nedeniyle ısıtma problemini ortaya çıkaracak, böylece etkinliğin diğer bir ölçütü olan hizmetin kalitesini düşürecektir.

C. JEOTERMAL HİZMETİNİN SAĞLANMASINDA ETKİNLİK ARAŞTIRMASI SALİHLİ BELEDİYESİ ÖRNEĞİ:

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de ekonomik ve temiz enerji temini ve çevre kirliliğini (küresel sera etkisi) önlemek çok büyük önem kazanmıştır. Bu konuda en iyi çözümü getiren, en temiz enerji çeşidi olan jeotermal enerjidir. Günümüzde jeotermal enerjinin ısıtma maksatlı en temiz enerji olduğu kabul görmüştür. Bu proje ile Salihli’de konutların fosil yakıtlara göre çok ucuza ısı enerjisini temin etmesi sağlanmış ve fosil yakıt kullanılmayarak hava kirliliği azaltılmıştır. Türkiye’nin 15 önemli jeotermal alanlarından birisi olan Salihli-Kurşunlu jeotermal alanı Salihli ilçe merkezine yaklaşık 7 km mesafede yer almakta ve burada bulunan jeotermal enerji ile Salihli ilçe merkezinde toplam 24.000 konutun merkezi olarak ısıtılması planlanmıştır. Sistemin amacı ilçedeki

konutlara yaz kış kullanım sıcak suyu hazırlama enerjisi ve kışın ısıtma enerjisi temin etmektir. Salihli-Kurşunlu kaplıcası bölgesinde bulunan jeotermal alandan üretilen jeotermal akıştan Salihli jeotermal merkezi ısıtma sisteminin enerji kaynağını oluşturmaktadır. Isı merkezinde Jeotermal suyun enerjisi ile ısıtılan temiz su, şehir içinde ısıtılacak konutlara özel paket borularla ulaştırılmaktadır. Konutlarda ısıtma ve kullanım sıcak suyu hazırlama enerji olarak kullanılmakta ve sıcaklığı indirildikten sonra ısı merkezine dönmektedir.

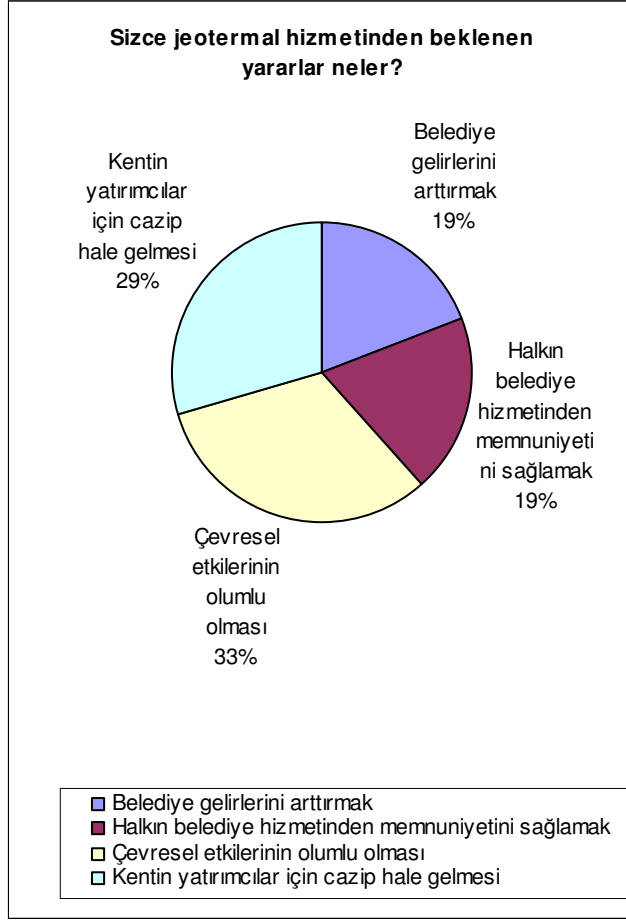
Bu çalışmanın sonuçları yapılan anket çalışmasına dayanmaktadır. Ankete katılan kişiler her meslek grubundan olduğu gibi, jeotermal hizmetinden yararlanan ve bu hizmetten yararlanmayan toplum kesimleri dikkate alınarak yapılmıştır. Jeotermal hizmetini yürüten belediye çalışanları da ankete katılmışlardır. Ankete katılan denek sayısı 120 kişidir. Bu araştırma belediyenin sağlamış olduğu jeotermal hizmetinde etkin olup olmadığı ile ilgilidir.

c.1.Ölçek:

	Kişi		Metrekare
Kesin abone sayısı	4654	Kesin abone alanı	579.777
Kullanım abone sayısı	3726	Kullanım abone alanı	462.562

	100 metrekare	1 metrekare
Isınma maliyeti	31 YTL.	0.31 kuruş

Toplam yatırım(Bugüne kadar)	15.000.000.000.TL (15.000.YTL)
Kamu payı	%65
Kullanıcı Payı	%35

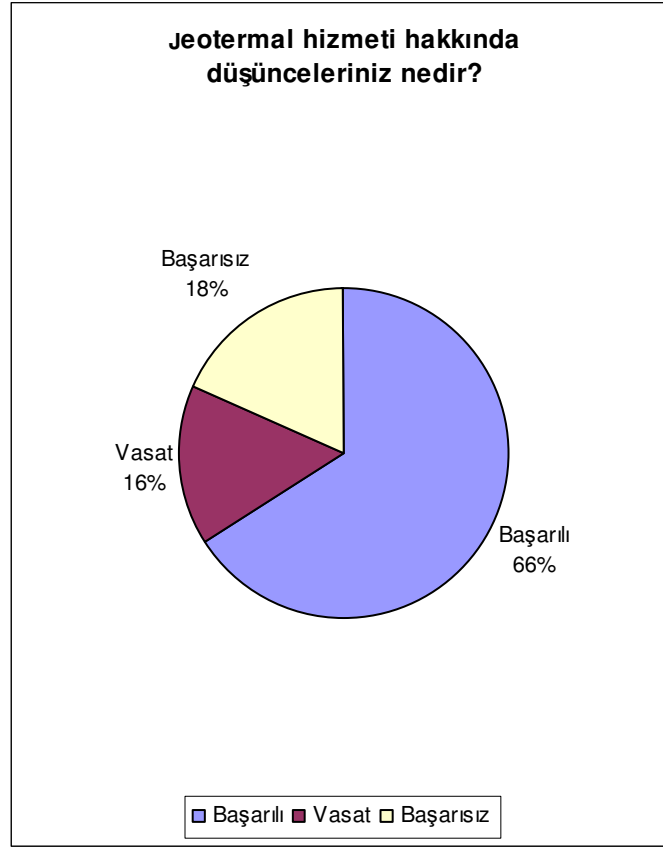


ŞEKİL 1

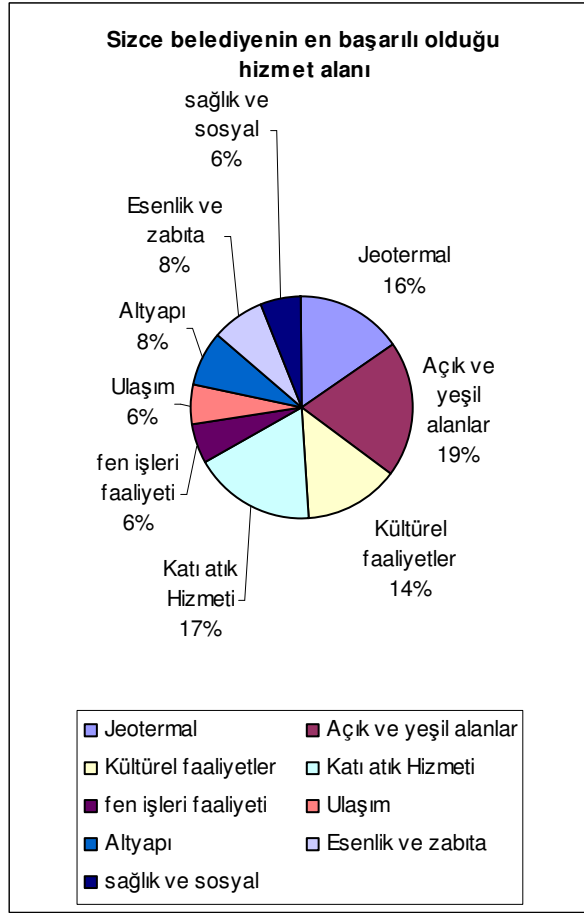
Şekil 1’de Jeotermal hizmetinden beklenen yarar sonuçlarına bakıldığında öncelikli olarak çevresel etkilerinin olumlu olması ön sırada yer almaktadır. Aslında bu tespit son derece rasyoneldir. Jeotermal hizmeti niteliği gereği ekosistemin bir parçası olarak değerlendirilebilir. Çevreye aynı zamanda pozitif dışsallık yayması bakımından çevre dostu bir hizmet türü olarak değerlendirilir.

İkinci sırada ise jeotermal hizmetinin yatırımcılar açısından cazip hale gelmesi faktörüdür. Kentte jeotermal ısıtmalı seracılık ve termal turizme yönelik yatırımların artması bu değerlendirmeyi kanıtlamaktadır.

ŞEKİL 2

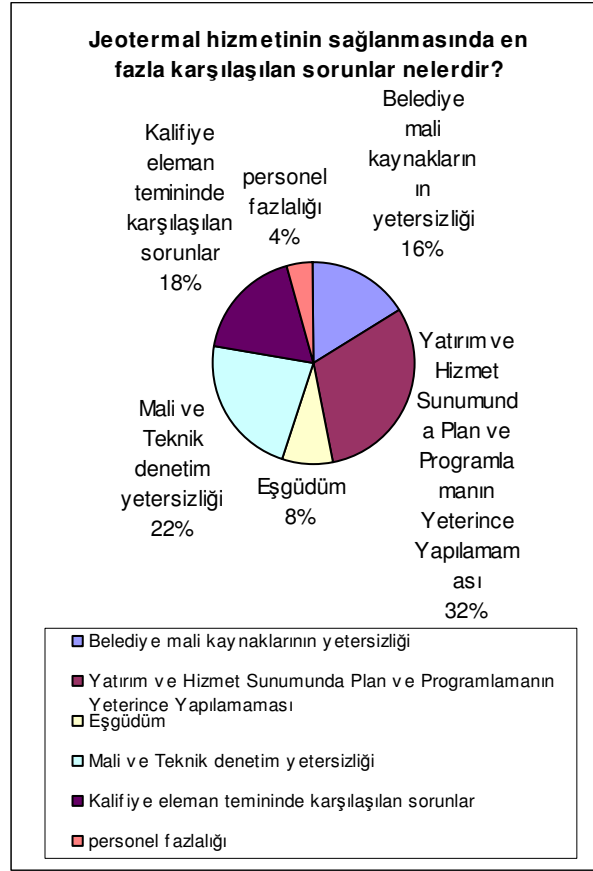


Şekil 2’de Salihli’deki ahalinin %66’sı jeotermal hizmetinin belediye tarafından başarılı bir şekilde yürütüldüğünü kabul etmektedir.



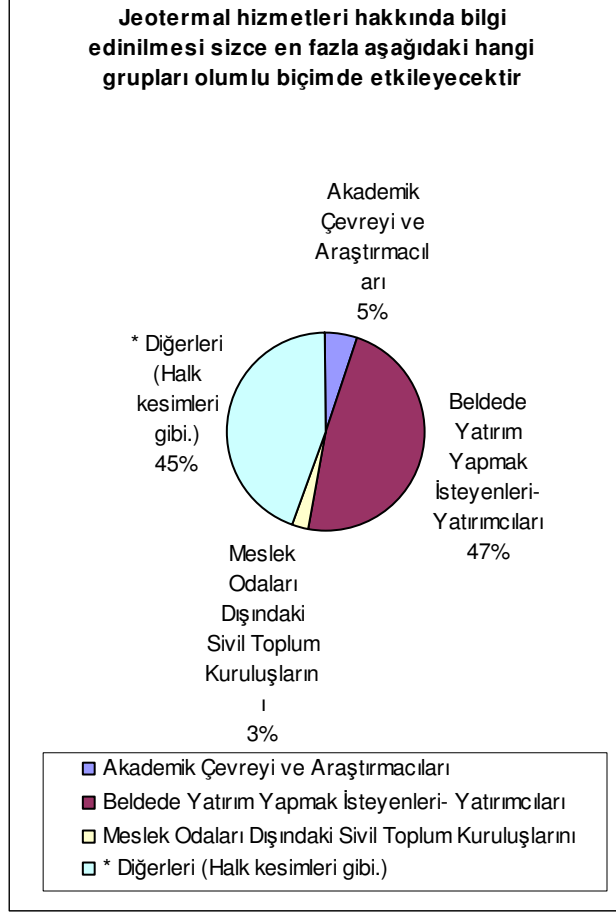
Şekil 3’de Jeotermal hizmeti, belediyenin en başarılı hizmetleri olan katı atık hizmeti, açık ve yeşil alanlar ve kültürel faaliyetler arasında yer almaktadır. Jeotermal hizmetinin üçüncü sırada yer alması muhtemelen bu hizmetin daha yeni bir hizmet olması nedeniyle, hizmetin üretimi esnasında meydana gelen aksamaların etkili olduğu kabul edilebilir.

ŞEKİL 4



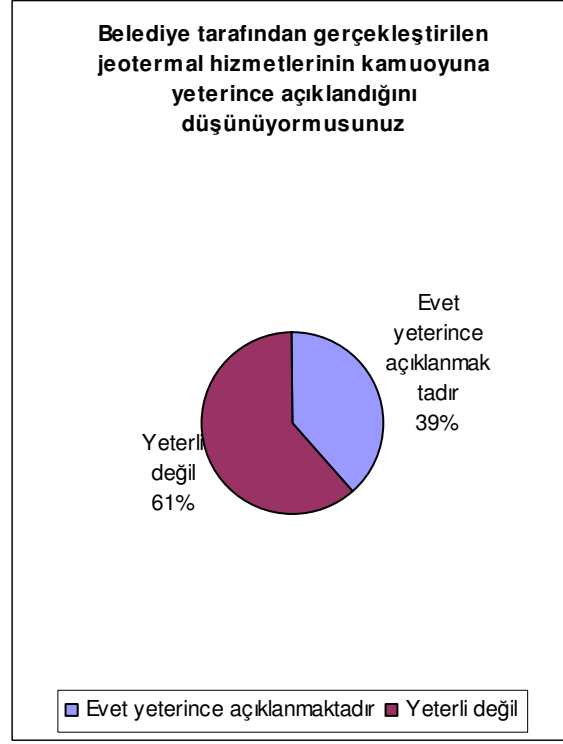
Şekil 4’de Jeotermal hizmetinin sağlanmasında en fazla karşılaşılan sorun %32 ile yatırım ve hizmet sunumunda plan ve programlanmanın yeterince yapılamaması,%22 ile mali ve teknik denetim yetersizliği gelmektedir.Bir başka önemli sorun olarak ta %18 ile bu hizmetin sunumunda istihdam edilecek kalifiye eleman yetersizliğidir.

ŞEKİL 5



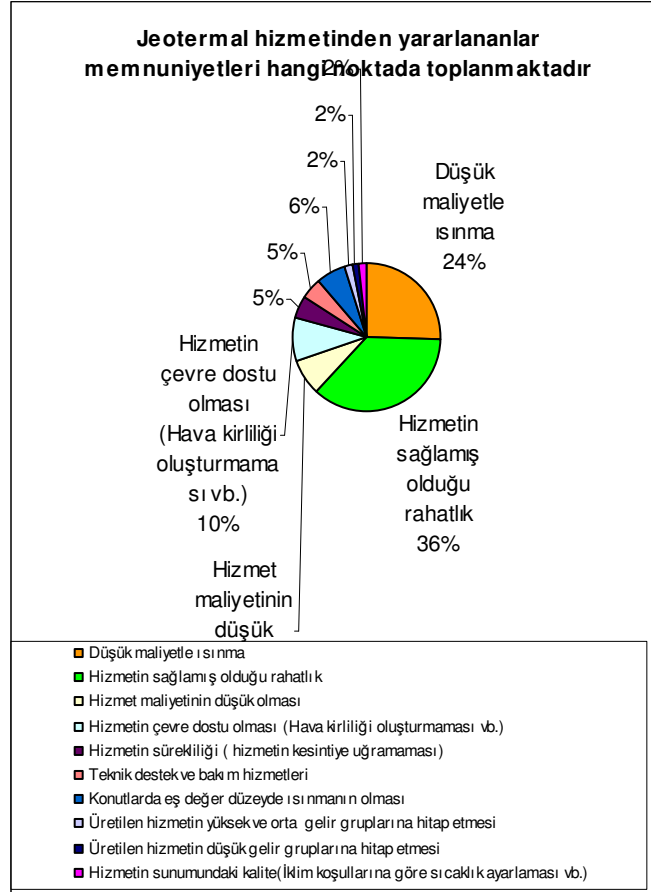
Şekil 5’de Jeotermal hizmetlerinin yaymış olduğu veya yayacağı pozitif dışsallığın daha çok yatırımcıları etkileyeceği, arkasından bu hizmetten yararlanan ve yararlanmayan halk kesimleri içinde bilgilenmenin önemli olduğu , şekilde görülmektedir.

ŞEKİL 6

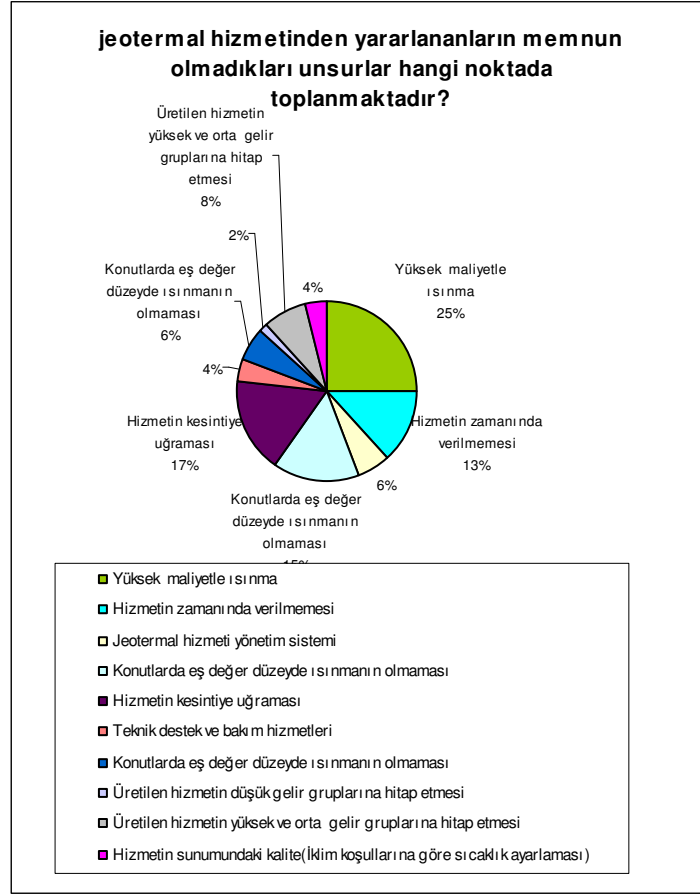


Şekil 6’da Belediye tarafından gerçekleştirilen hizmetin kamuoyuna yeteri derecede açıklanmadığı şekilde görülmektedir. Ankete katılanların %61’i bu hizmetin belediye tarafından yeterince kamuoyuna tanıtılmadığını ifade etmişlerdir.

ŞEKİL 7

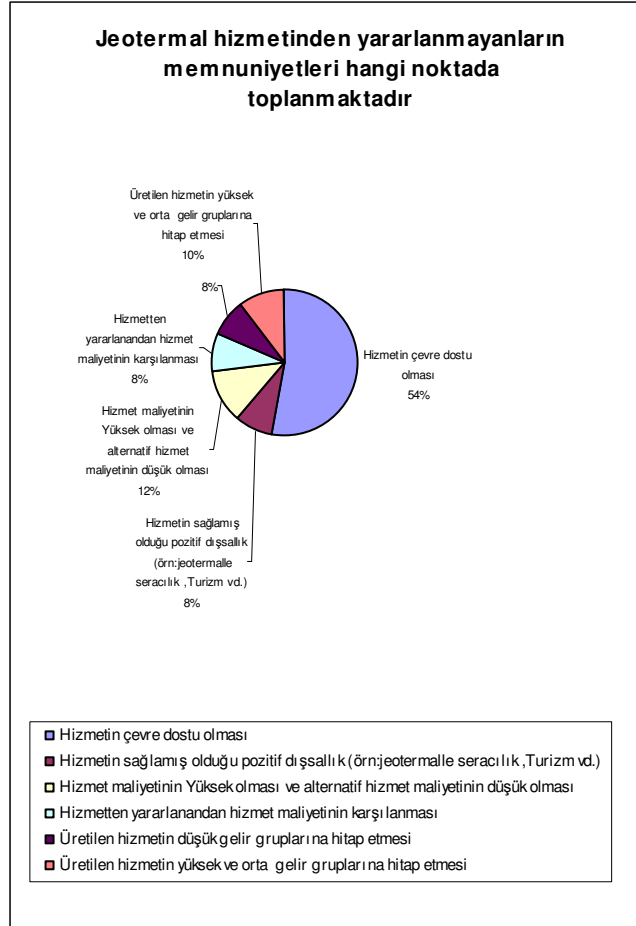


Şekil 7’de ankete katılanların %36’sı jeotermal hizmetinin rahatlık sağladığını, %24’ünde düşük maliyetle ısıtmanın gerçekleştirildiğini ifade etmişlerdir.

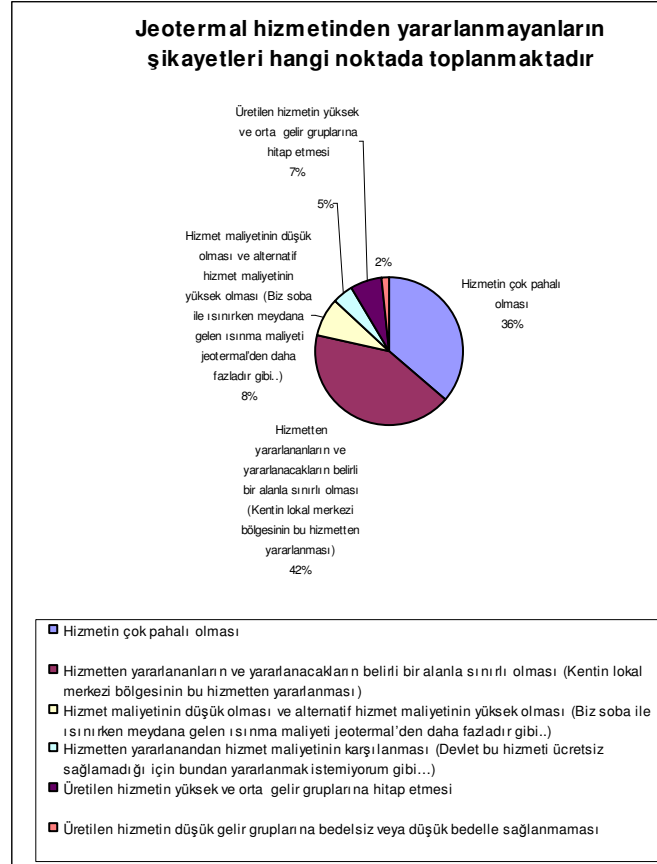


Jeotermal hizmetinden yararlananların ağırlıklı olarak şikayet ettikleri konuların başında ısınma maliyetinin yüksek olması %25, hizmetin zamanında verilmemesi %13, konutlarda eş değer düzeyde ısınmanın olmaması %15 noktalarında toplanmaktadır.

ŞEKİL 9



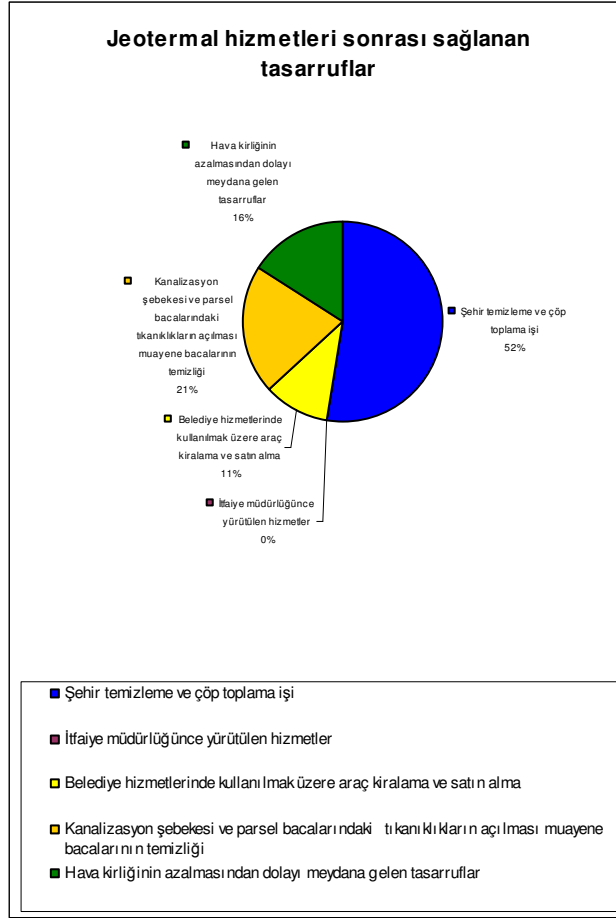
Jeotermal hizmetinden yararlanmayanların memnuniyetleri ise ağırlıklı olarak bu hizmetin çevre dostu olduğunu söyleyenlerin oranı %54 noktasındadır.



ŞEKİL 10

Şekil 10'da jeotermal hizmetinden yararlanmayanların bu hizmetin verilmesinde en çok şikayetçi oldukları ,hizmetin çok pahalı olması %36, bu hizmetten yararlananların ve muhtemel yararlanacaklarının kentın lokal bir alanla sınırlı olması iddiası bulunmaktadır.

ŞEKİL 11



Şekil 11’de özellikle hizmeti üreten kurum çalışanlarının hizmet sonrası tasarrufların daha çok şehir temizleme ve çöp toplama işinden sağlandığı %52 oranında ağırlıklı olarak şekilde görülmektedir.

SONUÇ

Sonuç olarak, aslında Salihli belediyesinin jeotermal hizmetlerini sağlarken, etkinliğin üç kriter çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiği görüşünderiz. Hizmetin kalitesinin iyi olduğu anket sonuçları göstermektedir.

Özellikle hizmetten yararlananların bu hizmetin kalitesinden memnun oldukları, hizmetin daha çok yeni olmasından dolayı teknik alt yapıdaki arızaların zaman zaman hizmeti kesintiye uğrattığı tesbiti yapılmıştır. Daha çok hizmet sistematığının yeni olmasının yarattığı şikâyetlerin olması, normal karşılanmalıdır.

Hizmetin yayıldığı alan itibariyle değerlendirme yapıldığında, aslında hizmetin lokal bir bölge içerisinde sıkıştığı görüntüsünü vermesi hizmetin etkinliği açısından olumsuz sayılsa bile, bu hizmetin gelecekteki muhtemel genişleme alanının büyüme göstereceği yapılan görüşmelerde tespit edilmiştir. Yalnız her genişlemenin yarattığı marjinal maliyetler belirli bir noktaya kadar düşeceği söylenebilir. Jeotermal kaynağının sınırlı olması nedeniyle, hizmetin genişlemesi beraberinde hizmetin kalitesini düşürme ihtimali her zaman mevcuttur. Optimal genişleme alanının aşılması halinde marjinal maliyetlerin yükseleceği ve hizmetin alansal büyüklüğünün belirli bir noktada durdurulması gerektiği söylenebilir. Salihlide sağlanan bu hizmetin alansal genişlemesi marjinal maliyetleri aşağıya indirecektir. Alansal genişleme ile beraber bu hizmetten fayda elde edenlerin büyüme göstermesi belediyenin bu hizmetin üretilmesinde etkin olduğu değerlendirmesi yapılabilir. Hâlihazırda bu hizmetin kullanıcılarının genel nüfus büyüklüğü açısından bakıldığında az olması, özellikle bu noktada hizmette etkin olunmadığı görüntüsü verse de, hizmetin daha yeni olması ve genişleme istidadı göstermesi açısından bu değerlendirmenin yapılması henüz erkendir. Kamusal kaynaklarında bu hizmette kullanılması özellikle sosyal adaletin sağlanması ve gelir dağılımının adil bölüşümü açısından, hizmetin geniş kesimlere ulaştırılması, yerel idarenin jeotermal hizmetinin üretim ve tüketim hizmetinde daha fazla etkin olacağı değerlendirme yapılabilir.

KAYNAKÇA

- BULUTOĞLU, Kenan(1997), Kamu Ekonomisine Giriş, Filiz Kitabevi
CERİTLİ, İsmail İ.(Nisan 2002), Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi, Cilt 11, Sayı 2, "Yerel Kent Hizmetlerinin Verimli Sunumu Açısından En Uygun Kent Büyüklüğü ve Türkiye Örneği"
KELEŞ, Ruşen (1994), Yerinden Yönetim ve Siyaset,Cem Yayınları, 2. Baskı, İstanbul
KÜÇÜK, Bahattin (1995), "Yöneticinin Verimli Çalışma Stratejileri", Verimlilik Dergisi, sayı 2
MUTER, Naci Birol-ÇELEBİ, Kemal-SAKINÇ, Süreyya (2006), Kamu Maliyesi, Emek Matbaası, Manisa
NADAROĞLU, Halil (2001), Mahalli İdareler, Beta Basım, İstanbul
NEMLİ, Arif (1984), Kamu Maliyesine Giriş, Filiz Kitabevi, İstanbul
SAKINÇ, Süreyya (1997), C.B.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi, Yönetim ve Ekonomi, Sayı:3, Manisa
ULUSOY, Ahmet – AKDEMİR, Tekin (2001), Mahalli İdareler, Seçkin Yayınevi, Ankara

Kamu Üniversiteleri Öğretim Elemanlarının İş Tatmini Düzeyini Etkileyen Faktörler

Yrd. Doç. Dr. Filiz KARAMAN

Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, NAZİLLİ

Yrd. Doç. Dr. Ali Ender ALTUNOĞLU

Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, NAZİLLİ

ÖZET

İş tatmini, yönetim psikolojisi dalında en sık çalışılan konulardan bir tanesidir. Ancak, ülkemizde üniversite öğretim elemanlarının iş tatmini düzeylerine yönelik çalışmalar oldukça sınırlıdır. Bu çalışmanın amacı; Türkiye'deki bu boşluğu bir derece olsun doldurabilmek ve iş tatmini düzeyini etkileyen faktörleri belirtmektir. Bu amaçla, anket çalışması uygulanmış ve anket formu, sekiz kamu üniversitesinden 138 öğretim elemanınca doldurulmuştur. Uygulanan analiz sonucunda iş tatmini düzeyinin; özgürce karar verebilme, yeni programlar uygulamak için şartların uygun olması, diğer çalışanlarla işbirliği ve ücret faktörlerinden etkilendiğini söyleyebiliriz.

Anahtar Kelimeler: İş Tatmini, Karar Verme, Ücret

The Factors Affecting Job Satisfaction Level of Public Universities' Academics

ABSTRACT

Job satisfaction is one of the most discussed subjects in the management psychology field. However, there are not sufficient research concerning with job satisfaction level of academics. The aims of this research are to fill this gap to some extent and to point out the factors affecting job satisfaction. For this reason, the data were collected from 138 academics working in eight different public universities. According to the research, job satisfaction is affected by freedom to give decisions, good conditions for implementing new programs, cooperation with colleagues and wage factors.

Key Words: Job Satisfaction, Decision Making, Wage

Giriş

İş, hayatımızda önemli bir rol oynar. Zaman olarak yaşantımızın önemli bir kısmını kapsarken, ekonomik anlamda yaşam tarzımızı belirler. Bu nedenle iş tatmini önemli bir çalışma konusu olmuş ve birçok akademisyenin ilgisini çekmiştir. Her ne kadar akademisyenler ders yükü, ücret gibi konularda yetersizlik olduğunu düşünseler bile araştırmalar genelde akademik personelin yaptığı işe karşı istekli, azimli olduğunu ve yaptıkları işten tatmin duyduklarını ifade etmektedir (Kinman, 2001: 473-490). Özellikle son yıllarda ülkemizde, öğretim elemanlarının kamu üniversitelerinden ayrılma eğiliminde olduğunu görmekteyiz. Bu eğilim, akademik araştırmaların sonuçlarıyla örtüşmediği gibi devletin genç nesillerin gereksinimi olan çağdaş ve evrensel eğitimi verme becerisini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu duruma neden olan faktörleri ortaya çıkarmak için, üniversite öğretim elemanlarının iş tatminini etkileyen faktörlerin incelenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Caplow ve McGee çalışmalarında,

akademisyenlerin araştırmalarını önemli kuruluşlar üzerinde yoğunlaştırdıklarını, ama kendi kuruluşlarını ihmal ettiklerini belirtmişlerdir (Caplow ve McGee, 1958). Geçen süre içinde üniversiteler üzerine yapılan çalışmalar sınırlı kalmıştır (Baş ve Ardıç, 2002, Acar vd, 2004). İş tatmini ile ilgili çalışmaların çoğu Amerika ve İngiltere’de yapılmıştır ve bu ülkelerde elde edilen bulguların Türk toplum yapısında da aynı sonuçları verip vermediği yeterince incelenmemiştir. Bu görüşten yola çıkarak çalışmada iki temel amaç üzerinde yoğunlaşmıştır.

i) Türkiye’de kamu üniversitelerindeki akademisyenlerin iş tatmini düzeyini belirlemek,

ii) Hangi faktörlerin akademisyenlerin iş tatmini düzeyini etkilediğini ortaya koymaktır.

Makalenin içeriği ise şu şekilde planlanmıştır: İlk olarak; iş tatmini ve onu etkileyen faktörlerin teorik alt yapısı oluşturulacak, daha sonra incelemede kullanılacak metodoloji tartışılacaktır. Araştırmanın sonuçları ve değerlendirme son kısmında verilecektir.

I. Kuramsal Değerlendirme

Erdoğan'a göre iş tatmini "kişinin iş deneyimlerinin sonucunda ortaya çıkan olumlu ruh halidir" (Erdoğan, 1999: 231). İş tatmini denince, "işten elde edilen maddi çıkarlar ile işçinin beraberce çalışmaktan zevk aldığı iş arkadaşları ve eser meydana getirmenin sağladığı bir mutluluk akla gelir" (Eren, 2001:202). Çalışanların işe yönelik bu ruh hali, onların işlerini algılamalarından ortaya çıkmaktadır. Hangi nedenle olursa olsun iş tatminini sağlayamayan kurumlar birçok sorunla karşı karşıya kalabilmektedir. Örneğin; işgören devrinin hızı, yüksek devamsızlık, düşük kurum sadakati, yabancılaştırma, stres, çatışma ve kırgınlıkların artmasını bunlar arasında sayılabilir. Bu sonuçların kurumun dolaylı ve dolaysız maliyet kalemlerini artıracığı söylenebilir.

İş tatmini tek bir yöntem ile hesaplanmış bir kavram değildir. Ayrıca, işin bir çok unsuru ile ilişkilendirilebilir. Literatürde, iş tatmini ile ilişkilendirilen iş unsurlarının sayısı beşten (Hackman ve Oldham, 1980), on üç’e (Rice vd., 1989: 591-598) kadar değiştiği görülmektedir. İş tatmini, birkaç genel soru ile tanımlanabilir (Hackman ve Oldham, 1980) veya bireysel unsurların doğrusal toplamından elde edilebilir (Lewin ve Stokes, 1989: 752-758). Çalışanların iş tatminine ilişkin çalışmalar, özellikle tatmin olma ve olmama ile ilgili içsel ve dışsal nasıl sınıflandırılacağına ilişkin farklı görüşler sunmaktadır. Herzberg’in çalışmasında, iş tatminini etkileyen faktörler, içsel ve dışsal faktörler olarak ikiye ayrılmıştır (Herzberg, 1987: 109-120). Ayırımın kökeni, temel insan ihtiyaçlarını başarma ve bu başarı sonucunda elde edilen psikolojik gelişmeye dayanmaktadır. Üniversite çalışma hayatında, içsel faktörler direkt olarak fakülte yönetimi ve günlük -ders vermek, sınav kağıdı okumak vb.-rutin işlerle ilgilidir. Herzberg’in dışsal faktörlerinden bazıları ise organizasyon politikası, ücret ve çalışma şartlarıdır. Bu faktörler kişinin çalışma koşullarını içermektedir. Dışsal faktörlerin işin günlük seyrini ilk anda etkilememe gibi bir özellikleri vardır.

Rosenfeld ve Zdep'in çalışmalarında ise faktörler içsel veya dışsal olarak ayrıştırılmamıştır (Rosenfeld ve Zdep, 1971: 359-362). Onlara göre bazı faktörler ayrılabilir, birçok faktör "nötr" olarak değerlendirilmelidir. Literatür, geleneksel olarak iş tatminini bir ölçek üzerinde göstermektedir. Kullanılan ölçeklerin yüksek değerli kısmı tam tatmin düzeyini düşük değerli kısmı ise düşük tatminsizliği belirtmektedir. Bu bakış açısı, iş tatmini veya tatminsizliğinin aynı faktörler tarafından belirlendiği varsayımına dayanmaktadır. Herzberg'in içsel ve dışsal ayırımından ziyade bazı faktörlerin tam olarak ayrılamadığı için tek bir grup altında düşünülmesinin bir sonucudur.

II. İncelenen Değişkenler

Literatür incelendiğinde, iş tatmininin farklı değişkenler tarafından etkilendiği anlaşılmaktadır. İş tatminini etkilediği düşünülen faktörler şunlardır:

- **Özgürce karar verebilme:** Brett, akademisyenlerin işlerini yaparken yüksek düzeyde serbesti belediklerini belirtmiştir (Brett, 1997: 19-22). Winter ve arkadaşları da Avustralya üniversiteleri üzerine yaptıkları bir araştırmada, yönetim şeklinin merkezî olduğu bir ortamda, çalışanların moralinin ve kendine güveninin düşük olabileceği, iş stresinin ise fazla olabileceğini belirtmişlerdir (Winter vd., 1998). İş tatmini düzeyinin, bireyin çalıştığı ortamda özgürce karar verebilme erkine sahip olup olmamasından etkilenebileceğini düşünülebilir.
- **Yardım alma:** Bireylerin, yardımlaşmanın olduğu bir ortamda mutlu ve başarılı olma şansları daha fazladır. Bu da örgüt içindeki beşeri ilişkiler ile mümkündür. Çalışma arkadaşları, üstleri, astları ve idari personel ile kuracağı insani ve içten ilişkiler onun iş tatminini artırıcı etki yaratabilir (Acar vd, 2004). Yardımlaşmadan "olumlu tepkiler" almanın insanın doğal bir özelliği olduğuna inanılabilir. Birey, yardımlaşma sayesinde zorlukların üstesinden kolaylıkla gelebilecek, bu da işletmenin başarısını etkileyecektir.
- **Karar verme sürecinde söz sahibi olma:** Stratejik kararlar, işletmenin geleceğine yönelik kararlarını kapsamaktadır. Nutt'a göre; stratejik planlamada katılım, kararın hazırlanışı ve uygulanması aşamalarında başarısızlık olasılığını azaltmaktadır (Nutt, 1992: 319-344). Katılım özellikle yöneticilere çalışanların, kararların üst yönetim tarafından empoze edildiği düşüncesini değiştirmeleri konusunda yardımcı olmaktadır. Bu yaklaşım astların iş tatminini artırıcı etki yapabilir. Spector'un çalışmasında da görülebileceği gibi çalışanların kararlara katılımı ile iş tatmini ve motivasyon arasında bir ilişki vardır (Spector, 1986: 1005-1016). Karar mekanizmalara katılan personelin, katılmayanlara göre iş tatmini düzeylerinin daha yüksek olduğunu vurgulamışlardır.
- **Yeni programlar uygulamak için şartların uygun olması;** Bu değişken, mesleki program ve projelerin uygulanabilmesi ile de ilgilidir (Wisniewski, 1990: 299-306). Mesleki program ve projelerin geliştirilme ortamının varlığı, bireyin yeteneklerini artıracaktır. Yapılan çalışmalar, bireylerin yeteneklerini artıracakları işlerde çalıştıklarında, tatmin düzeylerinin daha yüksek

olduğunu göstermektedir (Gerhart, 1987: 366-373). Bu projeler bireyin çalıştığı işyerinde, kariyerini olumlu etkileme potansiyeline sahipse duyulacak tatmin derecesini artıracaktır. Dolayısıyla, yüksek öğrenim kurumlarındaki yeni program ve projelere destek veren ortamın varlığı, tatmin düzeyini etkileyen bir faktör olabilir.

- **Teknik araçların yeterliliği:** Teknik araçların yeterli olmasının çalışanın tatmini üzerindeki etkisi büyüktür. Bireyin çalıştığı kurumdaki teknik donanım, çalışma düzeni moral ve çalışma zevki üzerinde etkili olabilir.
- **Diğer çalışanlarla işbirliği:** Bir işyerindeki bireylerin iş tatmini düzeyi, çalışma arkadaşları ve üstleri ile olan ilişkilerden etkilenebilir. Üstler ve çalışma arkadaşlarıyla yapılan ortak çalışmaların iş tatmini düzeyini artırması beklenebilir. Emmert ve Taher'in çalışmasında görüldüğü gibi ortak çalışma ortamı iş tatminini artırmaktadır (Emmert ve Taher, 1992: 37-48).
- **Çalışma koşulları:** Kamu üniversitelerinin çalışma koşulları birbirlerinden farklılık göstermektedir. Kamu üniversiteleri, gelirlerini devletten alsalar bile, bütçeden aldıkları pay farklıdır. Ayrıca, üniversitelerin yarattıkları değerler birbirinden farklıdır. Bazı üniversiteler sanayileşmiş bölgelerde konumlandıkları için daha fazla proje olanağı bulabilmekte ve ek gelir elde edebilmektedir. Bu da doğal olarak üniversitelerin çalışma koşullarını etkilemektedir. Çalışma ortamının motivasyonu artırıcı biçimde olması, iş tatminini etkilemektedir (Baş ve Ardıç, 2002).
- **Ücret:** İnsanları çalışmaya zorlayan en önemli etken ücrettir ve yapılan çalışmalar da iş tatminini belirleyen önemli faktörlerden bir tanesinin ücret olduğunu göstermektedir (Emmert ve Taher, 1992: 37-48). Kişinin yaşamını sürdürebilmesi için gelire ihtiyacı vardır. Bu nedenle kişinin gelir düzeyi yükselirse tatmini de aynı şekilde artacaktır. Son dönemlerde Türkiye'de öğretim elemanlarının yeterli düzeyde ücret almadıkları konusunda kamuoyunda oluşan yaygın bir görüş vardır. Bu görüşün oluşmasındaki en önemli neden, kişinin kendisi ile aynı ve hatta kendisinden daha düşük konumda olanlardan daha az ücret aldığını bilmesidir.
- **Örgüt içindeki görevlerin adil dağılımı:** İnsanlar iş ilişkilerinde kendilerine eşit davranılmasını isterler. Kişinin başarısı ve tatmin olma derecesi, çalıştığı ortamla ilgili olarak algıladığı eşitlik veya eşitsizlikle yakından ilgilidir. Kişinin işletmesine verdiklerine karşılık kurumun kendisine verdiklerinin eşit olduğunu hissetmesi durumunda tatmin düzeyi artar (Baş ve Ardıç, 2002).
- **Görevin açık bir şekilde tanımlanmış olması:** Bu kavram, işin amaç ve kurallarının açık bir şekilde önceden ortaya konulmasını ve işi yapacak olan kişinin bu konularda bilgilendirme düzeyini ifade etmektedir. Görevin tanımlanmış olması, bireyin kendisinden ne beklediği ve ne yapması gerektiğini anlamasına yardımcı olur. Yapılan çalışmalar göstermiştir ki iş beklentilerinin neler olduğunun iyi anlaşılması belirsizliği azaltarak bireylerin işlerine uyumunu artırabilir ve deneme yanılma yoluyla öğrenme riskini azaltabilir (Glisson ve Durick, 1988: 67-81). Sonuç olarak, görevin açık bir şekilde tanımlanmış olması bireylerin iş tatminini etkileyebilir.

- **İdari kararlarda söz sahibi olma:** Bireyin tatminini etkileyen faktörlerden bir diğeri de idari kararlara katılma derecesidir. İş tatmini, kararlara katılma derecesi ile paralellik göstermektedir. Bu faktör, bireylerin idari kararlardaki yetkisini içermektedir. West ve Smith'e göre bu faktör; bireylerin kendi işlerini belirlemedeki otorite derecesi ve kurumun gidişini belirleyen çalışmalarda söz sahibi olma derecesidir (West ve Smith, 1998: 261-282). King, Anderson ve West, idari kararlara katılımın artmasının, değişime yönelik muhalefetin azalmasını sağladığını ve araştırma verimliliğinde önemli bir unsur olan yeniliklere ortam hazırladığını belirtmişlerdir (King vd., 1992: 331-339).

III. Metodoloji

Çalışma ortamı ve sosyal faktörlerin iş tatmini üzerindeki etkilerini ölçmek amacıyla, bazı kamu üniversitelerinden birer fakülte çalışma kapsamı içine alınmıştır. Sekiz kamu üniversitesinden toplam 152 öğretim elemanına, konu ile ilgili olarak hazırlanmış olan anket formu gönderilmiştir. Bazı anketler çalışmanın amacına uygun olarak doldurulmadığından örnekleme dahil edilmemiş ve çalışma toplam 138 anket sonucuna göre değerlendirilmiştir.

Anket formu toplam 21 sorudan oluşmaktadır. Birinci bölümü oluşturan ilk dört soru katılımcıların yaş grubunu, cinsiyetini, eğitim düzeyini ve akademik ünvanını belirlemeye yöneliktir. İkinci bölümde ise bireylerin iş tatmini düzeyini ölçmek üzere Wisniewski'nin çalışmasından uyarlanan altı soru sorulmuştur (Wisniewski, 1990: 299-306). Bu bölümdeki sorularda 5'li Likert tipi kullanılmıştır. Sorular:

1. Bir akademisyen olarak işinizden ne kadar tatminkarsınız?
2. Akademisyen olarak göreve başladığınızdaki beklentilerinize göre bu iş şu anda sizi ne kadar tatmin ediyor?
3. Tekrar bir iş seçecek olsanız akademisyenliği tercih eder miydiniz?
4. Bütün faktörleri dikkate alırsanız şu andaki işiniz sizi ne kadar tatmin ediyor?
5. Sizin için işinizde başarılı olmak, hayatın diğer alanlarındaki başarıyla karşılaştırıldığında ne kadar önemlidir?
6. İşiniz sizin için bir stres kaynağı mıdır?

Ankete katılan akademisyenler, verdikleri yanıtlara göre 6 ile 30 puan arasında sıralanarak tatmin düzeylerini gösteren bir ölçek üzerinde değerlendirilmişlerdir. 6 puan en yüksek seviyedeki tatmin düzeyini belirtirken, 30 puan en düşük seviyedeki tatmin düzeyini göstermektedir. Wisniewski'ye (1990) göre, iş tatminini ölçen skalayı bu şekilde puanlayarak gruplandırmak, bireylerin teker teker hangi faktörlerde tatmin düzeyinin daha yüksek veya daha düşük olduğunu anlama şansını ortadan kaldırmaktadır. Dolayısıyla, iş tatmini konusunda 11 puan belirten bir çalışanın 12 puan alana göre hangi konularda daha fazla tatmin olduğunu anlama imkanı ortadan kalkar. Bilenen, yalnızca 11 puan alan bireyin tatmin düzeyinin daha fazla olduğudur. Sosyal bilimlerde kalitatif değişkenlerin tanımlanmasında endekslerin birlikte kullanılması sıkça görülür ve

bu set daha sonra değişkenlerin kantitatif olarak değerlendirilmesinde kullanılabilir (Wisniewski, 1990: 299-306). Dolayısıyla, her ne kadar verilerin beraberce değerlendirmesinin bazı sakıncaları bulunsa da, sıkça kullanılan bir yöntem olduğundan dolayı bu çalışmada da verilerin gruplandırılması yöntemi benimsenmiştir.

Üçüncü bölümde 11 soru bulunmaktadır. Bu sorular bir önceki bölümde açıklanan iş tatminini etkileyen faktörleri ölçmeye yöneliktir. Bu gruptaki sorular 5'li Likert ölçeğinde hazırlanmıştır. Tablo 1, bu çalışmada kullanılan değişkenlerin analizlerde kullanılan kısaltmalarını göstermektedir.

Tablo 1: Değişkenlerin Tanımlanması

Kodlama	Değişkenler
TATMİN	Yüksek iş tatmini
ÖZGÜR	Özgürce karar verebilme
YARDIM	Yardım alma
KARAR	Karar verme sürecinde söz sahibi olma
YPROG	Yeni programlar uygulamak için şartların uygun olması
TEKNİK	Teknik araçların yeterliliği
İŞBİR	Diğer çalışanlarla işbirliği
KOŞUL	Çalışma koşulları
BİLGİ	Bilgiye erişebilme
ÜCRET	Ücret
GÖREV	Örgüt içindeki görevlerin adil dağılımı
GTANIM	Görevin açık bir şekilde tanımlanmış olması
İDARİ	İdari kararlarda söz sahibi olma

IV.Analiz

Örnekleme tanımlamak amacıyla öncelikle demografik değişkenlerin frekansları elde edilmiştir. Tablo 2'de örneklemin demografik değişkenlerinin karşılaştırması gösterilmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi, örneklemin yaş bakımından en yoğun olduğu grup 30-39 yaş grubudur. Cinsiyet bakımından erkeklerin oranı daha yüksek çıkmıştır. Unvan bakımından ise yoğunluğu %42'lik bir oranla araştırma görevlileri oluşturmaktadır.

Tablo 2: Demografik Değerler

Değişken	Grup	%
Yaş	20-29	23,9
	30-39	63,0
	40-49	6,5
	50-59	5,8
	60 ve üstü	0,7
Cinsiyet	Bay	71,0
	Bayan	29,0
Unvan	Profesör	5,8
	Doçent	5,8
	Yardımcı Doçent	27,5
	Öğretim Görevlisi	18,1
	Araştırma Görevlisi	42,0
	Diğer	0,7

Bu çalışmanın amacı yüksek tatmin düzeyi ile değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu nedenle, bütün örneklem yerine yalnızca yüksek tatmin düzeyi belirten akademisyenlerin verileri dikkate alınmıştır. Bu değerlendirme yapılırken iş tatmini ölçeği değerlerinden 6 ve 14 puan arası alanlar “yüksek”, 15-20 puan arası tatmin düzeyi belirtenler “orta”, 21 ve üzeri puan belirtenler ise “düşük” tatmin düzeyi olarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın metodoloji kısmında belirtildiği gibi, akademisyenlerin iş tatmini düzeyleri 6 ile 30 puan arasında bir ölçekte sıralanmıştır. Tablo 3’de görüldüğü gibi, örnekleme alınan 138 akademisyenin yaklaşık %48.4’ü tatmin ölçeğinde “15 ile 20 puan” arasında sıralanmışlardır. Çalışmada bu grup, orta düzeyde tatmin düzeyi belirten grup olarak değerlendirilebilir. “6-14 puan” belirten grup ise, [bu grup çalışmanın yaklaşık % 35.5’ni oluşturmaktadır], yüksek tatmin düzeyi belirten grup olarak algılanabilir.

Tablo 3: İş Tatmini Ölçeğinin Frekans Değerleri

Değer	Frekans	Oran	Kümülatif
7	3	2.2	2.2
8	1	0.7	2.9
9	2	1.4	4.3
10	1	0.7	5.1
11	4	2.9	8
12	7	5.1	13
13	14	10.1	23.2
14	17	12.3	35.5
15	10	7.2	42.8
16	4	2.9	45.7
17	9	6.5	52.2
18	15	10.9	63
19	13	9.4	72.5
20	13	9.4	81.9
21	8	5.8	87.7
22	5	3.6	91.3
23	3	2.2	93.5
24	3	2.2	95.7
25	5	3.6	99.3
26	1	0.7	100

Tablo 4, yüksek tatmin düzeyi belirten 49 akademisyenin belirtmiş oldukları ifadelere göre oluşan ortalama ve standart sapma değerlerini göstermektedir. Ortalamalar dikkate alındığında en düşük tatmin düzeyi 4,80 ile ücret konusundadır. İdari kararlarda söz sahipliği ve karar verme sürecinde söz sahibi olmada yine düşük tatmin düzeyi belirtilen faktörler olmuşlardır. En yüksek tatmin 1,94 ile özgürce karar verebilme faktöründe belirtilmiştir. Bu değeri üniversitedeki çalışma koşulları ve yardım alma faktörleri izlemektedir.

Tablo 4: Değişkenlerin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

	Ortalama	Standart Sapma
TATMİN	12,35	2,0057
ÖZGÜR	1,94	1,0289
YARDIM	2,51	1,3248
KARAR	3,77	1,4472
YPROG	3,31	1,3103
TEKNİK	3,26	1,3193
İŞBİR	2,77	1,1773
KOŞUL	2,43	1,3844
ÜCRET	4,80	0,6764
GÖREV	3,61	1,3665
GTANIM	2,59	1,3057
İDARİ	3,96	1,3064

Araştırmada anket sorularının güvenilirliğini ölçmek için *coefficient alpha* değeri kullanılmıştır. Peter'a göre bu değer, çok sorulu ölçeklerde güvenilirliği ölçmek için en sık kullanılan formüldür (Peter, 1979: 6-17). Geniş kullanım alanı ve hesaplamadaki kolaylığı nedeniyle *coefficient alpha* katsayısı çalışmada kullanılmıştır. Bu çalışmada kullanılan iş tatmini ile ilgili altı sorulu ölçek, çok sorulu ölçek tipindedir. Nunnaly çalışmasında, *coefficient alpha* değerinin 0.50 değerinin üzerinde olması halinde güvenilir olacağını belirtmiştir (Nunnaly, 1978). Bu çalışmada kullanılan iş tatmini ölçeğinin *coefficient alpha* değeri ise 0.77'dir. Nunnaly'in çalışması kriter olarak alınırsa bu değer, çalışma sonuçlarının güvenilirliği için yeterli olduğu söylenebilir.

Tablo 5, incelenen değişkenler ile oluşturulan iş tatmini ölçeği arasındaki Pearson korelasyon katsayılarını vermektedir. Tablodan görüldüğü gibi yüksek iş tatmin düzeyinin özgürce karar verebilme, yeni programlar uygulamak için şartların uygun olması, diğer çalışanlarla işbirliği ve ücret faktörlerinin korelasyonları yüksektir. Özgürce karar verebilmenin korelasyon katsayısı $r=0.293$ ($p<0.05$) dir. İş tatmini ile yeni programlar uygulamaya yönelik şartlar arasındaki korelasyon katsayısı $r=0.292$ ($p<0.05$) dir. Çalışanlarla işbirliği ise $r=0.316$ ($p<0.05$) gibi bir korelasyon katsayısı ile açıklanmıştır. Dört değişken arasından en fazla ilişki $r=0.376$ ($p<0.01$) ile ücret faktöründe görülmektedir.

Tablo 5: Korelasyon Değerleri

	TATMİN	ÖZGÜR	YARDIM	KARAR	YPROG	TEKNİK	İŞBİR	KOŞUL	ÜCRET	GÖREV	GTANIM	İDARİ
TATMİN	1,000											
ÖZGÜR	,293* ,041	1,000										
YARDIM	,230 ,112	,161 ,269	1,000									
KARAR	,099 ,498	,116 ,425	-,037 ,802	1,000								
YPROG	,292* ,042	,246 ,088	,280 ,051	,509** ,000	1,000							
TEKNİK	,090 ,536	,074 ,615	,004 ,976	,152 ,298	,627** ,000	1,000						
İŞBİR	,316* ,027	,298* ,038	,168 ,247	,214 ,139	,289* ,044	,307* ,032	1,000					
KOŞUL	-,040 ,787	,414** ,003	,344* ,016	,091 ,536	,386** ,006	,290* ,043	,252 ,081	1,000				
ÜCRET	,376** ,008	,101 ,488	,165 ,257	,080 ,585	,237 ,102	,319* ,026	,281 ,050	,095 ,515	1,000			
GÖREV	,119 ,417	,368** ,009	,468** ,001	,039 ,788	,277 ,054	,116 ,427	,178 ,221	,420** ,003	,341* ,017	1,000		
GTANIM	,039 ,789	-,097 ,509	,292* ,042	-,016 ,911	,099 ,499	,149 ,307	-,007 ,964	,191 ,189	,258 ,074	,447** ,001	1,000	
İDARİ	,196 ,176	,184 ,205	,000 ,999	,733** ,000	,409** ,004	,224 ,122	,346* ,015	,298* ,038	,061 ,677	,189 ,193	,198 ,173	1,000

* 0.05 düzeyinde korelasyon anlamlıdır.

** 0.01 düzeyinde korelasyon anlamlıdır.

Sonuç

“Mutlu akademisyenler işlerini iyi yapar” gibi bir varsayımın doğru olduğunu kabul edilirse, yüksek öğrenim ile ilgili kurumların, akademisyenlerin iş tatmin düzeylerini maksimize edecek politikalar geliştirmeleri gerektiği söylenebilir. İyi eğitilmiş ve yetenekli insanları akademi dünyasına kazandırmak ve dolayısıyla Türkiye'nin yüksek öğrenimdeki kalitesini artırmak için iş tatmini konusunun daha önemsenmesi gerekir.

Bu çalışmanın amacı; Türkiye'deki kamu üniversitelerindeki akademisyenlerin iş tatmini düzeyini belirlemek ve hangi faktörlerin akademisyenlerin iş tatmini düzeyini etkilediğini ortaya koymaktır. Analizde, iş tatminini etkilediği düşünülen 11 faktörden dört tanesinin öğretim elemanlarının tatmin düzeyini etkilediği ortaya konulmuştur.

Akademisyenlerin işlerini yaparken daha fazla özgürce karar verdiklerinde işlerinden daha fazla tatmin olduklarını gözlemlenmektedir. Bu sonuç bazı akademisyenlerin araştırmalarındaki bulgular ile paralellik göstermektedir (Brett, 1997: 19-22 ; Winter vd., 1998). Yönetim şeklinin merkezî olduğu bir ortamda, çalışanların moralinin ve kendine güveninin muhtemelen düşük olabileceği, iş stresinin ise fazla olabileceği ve dolayısıyla bu durumun iş tatmin düzeyini etkileyebileceği söylenebilir.

Araştırma sonuçlarına göre, yeni programlar uygulamak için şartların uygun olmasının Türkiye’de kamu üniversitelerinde çalışan akademisyenlerin iş tatminini etkilediği ifade edilebilir. Wisniewski ve Gerhart çalışmalarında benzer sonuçlara ulaşılmış ve bireylerin bilgi ve becerilerini artırabilecekleri işlerde çalıştıklarında, tatmin düzeyinin daha yüksek olduğunu belirtmişlerdir (Wisniewski, 1990: 299-306 ; Gerhart, 1987: 366-373).

Çalışma sonuçlarından bir diğeri ise, akademisyenlerin çalışma arkadaşları ile olan işbirliğinin iş tatminini etkilediği yönündedir. Akademisyenlerin iş ilişkilerinde ilgi ve alaka beklediklerini söylenebilir. Çalışma arkadaşları ile olan ilişkiler özellikle iletişim ile artırılabilir. Kişilerin kendilerini ilgilendiren konularda bilgilendirilmesi ve problemleri üst makamlara iletebilme imkanı iletişim kanalları olarak gösterilebilir. Dolayısıyla, akademisyenlerin iletişim becerilerini artırmak veya kurum içerisindeki iletişim kanallarının açık olması, onların yalnızca daha iyi eğitim verme becerilerini geliştirmekle kalmaz, aynı zamanda çalışma arkadaşları ile olan ilişkilerini geliştirebilir.

Araştırma sonuçlarına göre, öğretim elemanlarının aldıkları ücretin, tatmin düzeyini etkileyen faktörlerden biri olduğu ortaya çıkmaktadır. Emmert ve Taher’in ifade ettiği gibi ücret, tatmini etkileyen en önemli faktörlerden biridir (Emmert ve Taher, 1992: 37-48). Özellikle ülkemizde akademisyenlerin düşük ücret aldığı ve düşük gelir gruplarındaki bireylerin gelir düzeylerini artırmanın iş tatminini olumlu yönde etkileyeceğini göz önüne alırsak, bu faktörün önemi daha belirgin hale gelecektir. Çalışmamızda da ücret ile iş tatmini arasında güçlü bir ilişkinin olduğu gözlenmiştir.

Bu çalışma, yalnızca üniversite hayatında iş tatminini etkileyen faktörleri ortaya koymaya yönelik bir çalışmadır. Bu konuda ülkemizde üniversitelere yönelik yapılmış sınırlı çalışma olduğundan literatüre katkı sağlayacak niteliktedir. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda, iş tatminini etkileyen faktörlerin hangi yönde etkilediğine veya demografik değişkenlerin bu faktörlerin etkisinde herhangi bir etkisi olup olmadığının incelemesi literatürü zenginleştirebilir. Ayrıca, bu çalışmanın sonuçları ile ABD, İngiltere, Polonya ve Avustralya’da yapılan araştırmaların bulguları arasında benzerlikler vardır. Özgürce karar verebilme, çalışanlarla ilişkiler, bireylerin kendilerini geliştirebilecek ortamlar gibi konularda kültürel farklılıklar göz önüne alınmaksızın benzerlikler söz konusudur. Dolayısıyla, bu bulgulardan iş tatmininin evrensel bir konu olduğu ve daha fazla incelenmesinin yararlı olabileceği söylenebilir.

KAYNAKÇA

- ACAR, A, NEMUTLU,E, GÜRHAN, LİMAN,V., (2004), Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Araştırma Görevlilerinin İş Memnuniyeti ve Bunu Etkileyen Faktörler, *Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Dergisi*, 24;2, 95-106
- BAŞ, T, ARDIÇ, K, (2002), Yüksek Öğretimde İş Tatmin ve Tatminsizliği, *İktisat, İşletme ve Finans*, Eylül, 72-81
- BRETT (1997), “Competition and Collegiality”, *American Universities Review*, 40, 19-22.
- CAPLOW, T. ve McGEE (1958), *The Academic Marketplace*, New York: Basic Books.

- EMMERT, M.A. ve TAHER, W.A., (1992), "Public Sector Professionals: The Effects of Public Sector Jobs on Motivation, Job Satisfaction and Work Involvement", *American Review of Public Administration*, 22, 37-48.
- ERDOĞAN, İ. (1999), *İşletme Yönetiminde Örgütsel Davranış*, İstanbul: İ.Ü. İşletme Fakültesi, İşletme İktisadi Enstitüsü, Araştırma ve Yardım Vakfı Yayın No:5.
- EREN, E. (2001), *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım, 7. Baskı.
- GERHART, B. (1987), "How important are dispositional factors as determinants of job satisfaction? Implications for job design and other personel programs", *Journal of Applied Psychology*, 72, 366-373.
- GLISSON, C. ve DURICK, M. (1988), "Predictors of Job Satisfaction and Organizational Commitment in Human Service Organizations", *Administrative Science Quarterly*, 33, 61-81.
- HACKMAN, J.R. ve OLDHAM, G.R. (1980), *Work Redesign*, Reading: MA: Addison-Wesley
- HERZBERG, F. (1987), "One More Time: How Do You Motivate Employees?", *Harvard Business Review*, September-October, 109-120.
- KING, N., ANDERSON, N ve WEST, M.A. (1992), "Organizational Innovation: A Case Study of Perceptions and Processes", *Work and Stress*, 5, 331-339.
- KINMAN, G. (2001), "Pressure Points: A Review of Research on Stressors and Strains in UK Academics", *Educational Psychology*, 21(4), 473-490.
- LEWIN, I., ve STOKES, J.R. (1989), "Dispositional Approach to Job Satisfaction: Role of Negative Affectivity", *Journal of Applied Psychology*, 74, 752-758.
- NUNNALLY, J.C. (1978), *Psychometric theory*, New York: McGraw-Hill.
- NUTT, P.C. (1992), "Helping top management avoid failure during planned change", *Human Resource Management*, 31, 319-344.
- PETER, J.P., (1979), "Reliability, A Review of psychometric basics and recent marketing practices", *Journal of Marketing Research*, 16, 6-17.
- RICE, R.W., McFARLIN, D.B. ve BENNETT, D.E., (1989), "Standards of Comparison and Job Satisfaction", *Journal of Applied Psychology*, 74 (4), 591-598.
- ROSENFELD, M. ve ZDEP, S.M., (1971), "Intrinsic-Extrinsic Aspects of Work and Their Demographic Correlates", *Psychological Reports*, 28, 359-362.
- SPECTOR, P.E., (1986), "Perceived control by employees", *Human Relations*, 11, 1005-1016.
- WEST, M.A. ve SMITH, H. (1998), "Research excellence and departmental climate in British universities", *Journal of Occupational and Organisational Psychology*, 71(3), 261-282.
- WINTER, R.P., SARRAS, J.C., TANEWSKI, G.A., (1998), "Quality of worklife of academics in Australian Universities: A pilot study", *paper presented at the 1st International Work Psychology Conference, Institute of Work Psychology, University of Sheffield.*
- WISNIEWSKI, W., (1990), "The Job Satisfaction of Teachers in Poland", *Comparative Education*, 26, 299-306.

İzmir Örneğinde İç Göçün Ekonometrik Analizi

Doç. Dr. M. Vedat PAZARLIOĞLU

Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., Ekonometri Bölümü, İZMİR

ÖZET

Göç, insanoğlunun var oluşundan bu yana karşı karşıya kaldığı sorunlardan biridir. Bireyler veya toplumlar sosyal, kültürel, siyasi, doğal olaylar ve ekonomik nedenlerden dolayı göç etmektedir. Bireyleri göçe iten nedenleri ortaya çıkartmak ve göçün sebep olduğu değişimleri analiz etmek araştırmacıların ilgisini çekmektedir. Bu çalışmada, Türkiye'nin önemli sosyal ve ekonomik problemlerinden biri olan iç göçe etki eden faktörler İzmir özelinde bivariate probit model ile tahmin edilmiştir. İzmir'e iç göçte, bireylerin geldiği yerleşim birimine bağlı olarak iç göçün üzerindeki etkilerin farklılaştığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: İç göç, göçün nedenleri, göçün sonuçları, bivariate probit model

Econometric Analysis of Internal Migration in İzmir Case

ABSTRACT

Migration has been one of the issues human being has faced since its existence. Individuals or communities immigrate due to social, cultural, political, natural events and economic reasons. To expose the reasons pushing people to migrate and to analyze changes deriving from internal migration arouse researchers' interests. In this study, one of main economic and social problems of Turkey, factors influencing internal migration, in particular in İzmir, are estimated with bivariate probit model. It is seen that impacts on internal migration become different according to settlement place arrived on internal migration to İzmir.

Key Words: Internal migration, reasons for migration, results of migration, bivariate probit model

GİRİŞ

Göç, ekonomik, sosyal, kültürel, siyasi, dini, doğal afet v.b. nedenler ile gerçekleşen nüfus hareketleri şeklinde genel olarak tanımlanabilir. Ya da göç, kişinin, yeni koşullara daha iyi uyum sağlayabilmek amacıyla ya da doğal, ekonomik, siyasal v.b. zorunluluklar sonucunda, yaşadığı toplumu değiştirmesi olayına verilen genel ad biçiminde tarif edilebilir(Ana Britanica, 1986, 571). Göç, geniş bir anlam yüklenerek ifade edilirse, daha iyi yaşam beklentisi nedeniyle bireyler ya da toplumların yaşadıkları ortamları bırakıp geçici veya sürekli olarak yeni yerleşim yerlerine gitmeye karar verme eylemidir.

Göç etme eylemi, yeni yerleşim alanları açısından iki başlık altında ele alınmaktadır: İç göç ve dış göç. Bir ülke sınırları içerisinde, bireyin (veya toplumların), bir yıldan az olmamak kaydıyla, yaşadığı ortamı değiştirmesine iç göç denilmektedir. Ülkelerin büyüklüğü, ekonomik kalkınmışlık düzeyi ve yerleşme tarihlerine bağlı olarak iç göç, genellikle, kırsal kesimden şehirlere doğru, kırsal kesimden kırsal kesime doğru, şehirlerden kırsal kesime doğru, şehirlerden şehirlere doğru gerçekleşmektedir. Diğer taraftan, birey (veya toplumların) ülke sınırlarının dışında her hangi bir ülkeye yaşadığı ortamı değiştirmek amacıyla gidiyorsa, bu durumda dış göç söz konusu olmaktadır.

Göç olayı sadece ülke içi ve dışı ile yerleşim birimlerine göre tasnif edilmemektedir. Yani, göçler, mesafeye, olayın gerçekleştiği yerlere ve sürekliliğine göre ele alınabileceği gibi, göç olayına yol açan nedenlere göre de ayırt edilebilirler. Yani, isteğe bağlı olan ve olmayan göçler şeklinde önemli bir ayırım da yapılmaktadır. Ayrıca, göçleri, insanların başka bir yere taşınma ya da yer değiştirme hareketlerinden ayırt etmek için, devamlı göç veya geçici göç şeklinde yapılan ayırıma da rastlanmaktadır (TÜMERTEKİN-ÖZGÜÇ, 1998:s.307).

Göç olayı “yer değiştirme eylemi” ile sınırlı değildir. Yani, birey veya toplulukların mekân değişikliği ile göç kavramı olarak gerçekleşmekte ise de, göçün ortaya çıkardığı sosyal ve ekonomik sonuçlar vardır. Çünkü birey ya da topluluklar nüfus problemleri, ekonomik problemler, çevre şartlarındaki bozulmalar, siyasi problemler ve savaşlar gibi nedenler ile göç etmektedirler. Ancak göç, yeni yerleşim birimlerinde, dört genel başlık altında toplanabilecek; nüfus, istihdam, yaşam kalitesi ve kentleşme sorunlarına neden olmaktadır.

Bireyler, göç kararını verirken tıpkı fayda-maliyet analizinde olduğu gibi değerlendirme yapmaktadırlar. İtici faktörler olarak tanımlanan buldukları yerin olumsuz özellikleri ile çekici faktörler olarak nitelendirilen gideceği yerin olumlu özellikleri karşılaştırılmaktadır. Göç ile beklenen fayda, bulunduğu yerde kalmanın getireceği maliyetinin üzerinde ise birey göç kararını vermektedir.

Bu çalışmanın amacı, kırsal kesimden (ilçe ve köylerden) İzmir’e doğru iç göç ile diğer şehirlerden İzmir’e iç göçün nedenleri ve sonuçlarını yapılan anket çerçevesinde analiz etmektir. Bunun için çalışmanın ikinci kısmında ilk önce kısaca Türkiye’de iç göçün nedenleri ve sonuçları ortaya konulacaktır. Üçüncü kısımda cazibe merkezi olarak İzmir’in özellikleri kısaca ele alınacaktır. Beşinci kısımda ise bivariate probit modelin teorik yapısı sunulacaktır. Beşinci kısımda ise ilk önce örneklem ve veriler tanımlanıp, tanımlayıcı istatistikler verildikten sonra model tahminleri sunulup yorumlanacaktır. Sonuç kısmında ise çalışma değerlendirilecektir.

1.TÜRKİYE’DE İÇ GÖÇÜN NEDENLERİ VE SONUÇLARI

1923 yılından günümüze kadar olan dönem incelendiğinde, Türkiye’nin iç göç kavramı ile tanışması 1950 yılından sonra olmuştur. 1950 yılına kadar il içi göç ve mevsimlik işçi göçü ile karşılaşılan ülkemizde, bu yıllarda başlayan ekonomik canlanma ile il dışı göç ortaya çıkmıştır. 1950’den sonra tarımda kaydedilen gelişmeler ile birlikte karayolu, liman, hidroelektrik santrallerin inşası, sanayi bölgelerinin oluşturulması ve yeni iş sahalarının açılması gibi faktörler iç göçü tetiklemiştir. Türkiye’de iç göçün başlamasına etki eden temel faktörleri nüfus artışı, tarım tekniklerinin gelişmesi, parçalanmış tarımsal alanlar, erozyon, arazi kamulaştırma çalışmaları, kalkınma projeleri, imalat sektörünün gelişmesi, ulaştırmanın gelişmesi, huzursuz ortam ve deprem olarak sıralayabiliriz.

1950–2000 dönemi göç açısından kabaca değerlendirilirse şu sonuçlara ulaşılır: Geleneksel tarım metotları yerini modern tarım metotlarına bırakması sonucu daralan ekonomik kaynaklar ortaya tarım kesiminde işsiz nüfus

çıkartmıştır. Ayrıca, tarımsal araziler miras ve benzeri nedenlerle parçalandığından dolayı elde kalan araziler ailelerin geçimini karşılamamıştır. Ya da tarıma uygun olmayan arazilerde tarım yapılması sonucu oluşan erozyon nedeniyle tarlaların verimi düşmüştür. Sonuçta ise halkın geçimini sağlayacak yeteri kadar kaynak kalmamıştır (ATALAY, 1994:s.296). Diğer taraftan, 1950’li yıllardan itibaren karayolu, baraj ve liman gibi büyük projeler sonucu kamulaştırmalar yapılmıştır. Özellikle baraj ve sulama projelerinde baraj gölü ve koruma havzası nedeniyle ilçe ve köyler arazileriyle birlikte istimlak edilmiştir. Bu bölgelerdeki halk ya yeni iskân bölgelerine ya da tercih ettikleri yerleşim birimlerine göç etmek zorunda kalmışlardır. Kalkınma projeleri çerçevesinde sanayinin gelişmesiyle birlikte kırsal kesimdeki nüfus sanayi sektörünün işgücü kaynağını oluşturmuştur. Bu durum kırsal kesimden kente işgücü akımına neden olmuştur. 1950’den sonra Türkiye’de karayolları ve karayolu taşımacılığının hızla gelişmesi aynı zaman da nüfus hareketini kolaylaştırmıştır. Türkiye’de son yıllarda meydana gelen büyük depremler de bireylerin göç etmelerine neden olmuştur. Bilindiği üzere terör, hukuk dışı davranışlarla toplumda güvensizlik ortamı meydana getiren eylemlerdir. Terör ve göç kavramları birbirinden uzak alanları kapsıyor olsa da sonuçları itibarıyla ikisi arasında nedensel bir ilişki vardır. Türkiye’de, 1984 yılında Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde başlayan terör olayları göçe neden olmuştur. Bu durum ise bölge içi ve dışı şehirlere göç hareketinin ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Giriş başlığında verilen göç tanımları bireylerin mekânsal anlamda nüfus hareketlerini içermektedir. Ancak göç ile bireyler sadece doğdukları ya da yaşadıkları yerleri değil aynı zamanda özümstedikleri kültürü, akrabalarını ve değer verdiği birçok şeyi geride bırakarak yeni yerleşim birimlerine gitmektedirler. Dolayısıyla bir bütün olarak düşünüldüğünde göçün meydana getirdiği ve/veya getireceği sosyo-ekonomik sonuçlar vardır. Bu sonuçlar, genellikle, nüfus, istihdam, yaşam kalitesi ve kentleşme başlıkları altında toplanmaktadır.

Yaşlı nüfus göçe iştirak etmeme eğilimindedir. Ancak, göç etme durumuyla karşılaştıklarında da, yeni yerleşim yerlerine, fiziki ve sosyal çevreye daha güç alışma ve uyum sorunları ortaya çıkmaktadır (ECEVİT,1997). Yaşlıların göçten sonra etkilendikleri bir husus da kırsal alandaki meşguliyetlerini kaybetmeleridir. Ayrıca kırsal kesimden göç edenler kent ve ilçe merkezlerinde yerinde üretim geleneklerini devam ettirmeye çalışmaktadırlar. Bu durum ise kır ve kent kültürü arasında çatışma meydana getirmektedir. Dolayısıyla kentlerde ara kültüre sahip bireyler oluşmaktadır. Böylece kentlerin nüfus potansiyelini oluşturan kırsal nüfus sahip oldukları ara kültür değerlerini kentlere yaymaya başlamıştır (OKTİK, 1997). Sonuçta, kent kültürü yerine kır-kent kültürüne sahip şehir kültürü oluşmuştur.

Göç eden nüfusun eğitim düzeyi düşük olduğundan kente ilk aşamada vasıfsız işçi pozisyonunda veya işsiz olarak yeni yerleşim birimine gelmektedirler. Bunu, KARTAL (1992) çalışmasında ulaştığı “göç edenlerin istihdam yapısının ağırlığını işçi kesiminin oluşturduğu” sonucu

desteklemektedir. Ancak sermaye birikimiyle gelenler ticaret ile uğraşmaktadırlar. İşlerini büyütme amacıyla göç edenler, küçük ve orta ölçekli işletmeler kurarak üretim faaliyetlerinde de bulunmaktadır.

Göç edilerek yaşam kalitesinin arttırılacağı beklentisi vardır. Ancak bireyler kentte kırsal bölgede olduğu gibi ev ekonomisi çerçevesinde üretim yapamamaktadırlar. Kırsalda kendilerinin ürettikleri malzemeleri, kentte dışarıdan satın alınması gerekmektedir. Diğer taraftan kırsalda aile ekonomisi çerçevesinde üretici olan aile bireyleri, kentlerde tüketici durumunda olmaktadır. Bunların kent yaşamında üretime katkı sağlamaları zaman alacak ya da kısa vadeli çözümler ile katkı sağlanmaya çalışılacaktır. Zaten yaşam kalitesi yüksek olan kırsalda göç eğilimi olmamaktadır. Bu düşüncenin doğruluğu OKTİK (1997)'in Muğla'daki beş köyde yaptığı ampirik çalışmasında ortaya konulmuştur. Bu bölgede yaşayan bireyler alt yapı problemleri olmasına rağmen,

- Göç ettikleri yerde daha iyi yaşam kalitesine sahip olamayacaklarını düşündüklerinden,
- Mevcut gelirlerinin Türkiye ortalamasının üzerinde olduğuna inandıklarından,
- Yaşadıkları yerin turizm bölgesi olması sebebiyle tedarikçi konumunda olmalarından dolayı istihdam problemi yaşamadıkları için

göç etmemektedirler.

Kentlerin hızlı bir biçimde büyümesi kentsel gelişmenin kontrol edilmesini zorlaştırmıştır. Kontrolsüz kentsel büyüme dolayısıyla konut, su, kanalizasyon, ulaşım, okul ve sağlık hizmetlerinin sağlanması daha pahalı olmuştur. Büyük kentlerin ulaşım, konut, temiz içme suyu, kanalizasyon sorunu ile karşı karşıya bulunduğu bir gerçektir. Kentlerin ısıtılmasında kullanılan yakıtlar ile ulaşım araçlarının havaya bıraktıkları atıklar ve sınaî kuruluşların kentler içinde bulunması dolayısıyla ortaya çıkan atıklar kentlerin doğal çevresini bozan ve kentsel çevre kirlenmesini tahammül edilemez boyutlara ulaştırılan faktörler olmuştur (DİNÇER, 1997).

Özellikle düzensiz kentleşmeden ve göçlerden doğan sorunlar çok değişiktir. Aslında alt yapıdan genellikle yoksun olan kentlerin, hızlı bir nüfus artışı nedeniyle konut sağlama, temiz su ve sağlık hizmetleri, okul ve ulaşım, eğitilmiş personel, çöp ve enerji sorunlarını çözme bakımından ne kadar yetersiz kalacağını kestirmek zor değildir. Çünkü plansız yerleşim bölgelerini düzeltmek, ilkel yaşam koşullarını iyileştirmek çok güç olduğu gibi, kaybedilmiş sağlıklı bir çevreyi de özellikle fiziksel mekân olarak yeniden kazanma olanağı hemen hemen hiç yok gibidir (DİNÇER, 1997) . Hızlı kentleşmenin kentsel arazi üzerindeki etkileri bozucu ve yıpratıcı niteliktedir. Zamanla aşınma, yoğun ve hor kullanma, başıboş bırakma ve üzerine eğilmeme sonucu kentsel yerleşmeler engellenemez biçimde çürümekte, bozulma bireysel ilişkilere de yansımaktadır. Her ne kadar çürüme belli yörelerde gerçekleşiyor izlenimini verse bile, etkisinin kentin tümü üzerine yayılmakta olduğu yadsınamaz. Bu sonuçların hepsi göçün sebep olduğu çevresel ve toplumsal maliyeti göstermektedir. Bu maliyetin sonucu olarak, aslında, kentlerimiz birer şehirleşmeyen şehirler haline gelmiştir.

Yukarıdaki verilenler bir bütün halinde değerlendirildiğinde İzmir ili de iç göç nedeniyle çok sayıda probleme sahip illerimizden bir tanesidir. Takip eden kısımda, İzmir'in cazibe merkezi olmasına neden olan özellikleri ile iç göç nedeniyle ortaya çıkan sorunlar genel hatları ile tespit edilmeye çalışılacaktır.

2. İZMİR'İN ÇEKİCİ FAKTÖRLERİ¹

Bu çalışmanın konusu olan İzmir ili göç alan illerimizden birisidir. İzmir ait 1975–2000 dönemi için Net Göç ile Net Göç Hızı değerleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1: 1975-2000 döneminde İzmir'in Net göç ve Hızı

Dönem	Net göç	Net Göç Hızı
1975-1980	119 896	73,7
1980-1985	82 173	41,9
1985-1990	146 208	63,8
1995-2000	120 375	39,9

KAYNAK: www.tuik.gov.tr

Tablo 1'deki verilere bakınca Net göç hızının düştüğü görülmektedir. Diğer göç alan iller ile karşılaştırıldığında İzmir yedinci sıradadır. Ancak net göç miktarı açısından ise İzmir, İstanbul'dan sonra ikinci sırada yer almaktadır.

Koç (2001)'un sosyo-ekonomik özelliklerine göre iller bazında yaptığı kümeleme analizinde İstanbul, Ankara, Kocaeli ve İzmir ayrı kümelerde yer almaktadır. Dolayısıyla İzmir'in hem ayrı bir kümede yer almasını sağlayan hem de İzmir'i cazibe merkezi haline getiren özellikleri kabaca şunlardır:

İzmir 2000 nüfus sayımına göre kent merkezi nüfusu 2,3 milyon nüfusuyla Türkiye'nin üçüncü büyük ilidir. 2001 yılında kişi başına milli gelirden altıncı sıradadır. Türkiye'nin vergi gelirlerinin 2005 yılında %9,3'ü İzmir'den tahsil edilmiştir. 2005 yılında Türkiye'nin toplama ihracatının %17,4'ünü ve ithalatının %12,5'ünü İzmir gerçekleştirmiştir.

Tüm taşımacılık türleri İzmir'den yapılabilir. Bu da İzmir'i ege bölgesinin merkezi haline getirmektedir. Faaliyet halinde ve kurulma aşamasında 18 tane organize sanayi bölgesi mevcuttur. İSO'nun 500 Büyük sanayi kuruluşu anketinde İstanbul'dan sonra 47 firma ile İzmir ikinci sırada yer almaktadır. 2000 yılı nüfus sayımı verilerine göre, çalışma arzusunda olup, istihdam edilenlerin oranı %89.1 iken işsizlerin oranı %10.9'dur.

2003 verilerine göre yüz bin kişiye 125 uzman hekim, 126 pratisyen hekim ve 46 diş hekimi düşmektedir. Ayrıca, İzmir'de üç devlet iki tane de özel üniversite bulunmaktadır.

¹ Bu başlık altındaki bilgiler izleyen kaynaklardaki bilgilerden derlenmiştir: www.tuik.gov.tr, www.izto.org.tr ve İZMİR STRATEJİK PLANI III (2003-2012), İzmir Ticaret Odası, İzmir, 2003

İzmir'in aldığı net göç miktarı nedeniyle temel sorunları vardır. Bu sorunlar Türkiye'de göçün doğurduğu sonuçlar ile paralellik arz ettiği için sadece maddeler halinde verilecektir:

- Konut talebi karşılanamamaktadır. Bu ise, gecekondü bölgelerinin oluşmasına neden olmuştur. İzmir'deki konutların yaklaşık %50-55'inin gecekondü ve kaçak olduğu tahmin edilmektedir.
- Artan nüfus baskısı nedeniyle mevcut şehir dokusunda uygun olmayan imar değişiklikleri yapılmıştır. Heyelan bölgesi Kadifekale'de yerleşim olması ve Bornova tarım toprağının konutlarla ziyan olması gibi yer seçimindeki yanlışlıklar yapılmıştır.
- Koruma havzalarında plan dışı yerleşmeler olması engellenememiştir.
- İzmir'in alt yapısı artan nüfusun ihtiyaçlarına cevap verememiştir.
- Park, çocuk alanları, otopark, kaldırım vb sorunlar sürekli olarak gündemdedir.
- Körfez örneğindeki çevre sorunları güncelliğini korumaktadır. Çevre problemlerinin sonucu olarak İzmir'in kendine has ikliminde bozulmalar görülmüştür
- Hızlı göçle birlikte sağlık ve eğitim tesisleri yetersiz kalmaya başlamıştır.
- Göç ile gelen nüfusa yönelik istihdam alanları oluşturamamak kentte asayiş olaylarında artışa neden olmuştur. İzmir'de son yıllarda gasp, hırsızlık, kap-kaç, organize çete, soygun, kaçak mal satışı gibi asayiş suçlarının sayısında artış görülmektedir.

Çalışmanın buraya kadar olan kısmında; göç, iç göç, Türkiye'de iç göçün nedenleri ile sonuçları ve İzmir ilinin göç almasına etki eden faktörleri tanımlanmıştır. Takip eden kısımda ise ampirik araştırmada kullanılacak olan iki değişkenli probit model tanıtılacaktır.

3. İKİ DEĞİŞKENLİ (BİVARIATE) PROBIT MODEL

İki değişkenli probit model, bir değişkenden daha fazla değişkenlerin olduğu çok değişkenli probit modelin özel bir halidir (Greene,2000). Burada iki değerli kararları ifade üzere bir sistem düzenlenmektedir. Örneğin kadınların çalışma hayatına katılma kararları çalışmak ve çocuk bakımını üstlenmek gibi eşanlı korelasyonludur.

İki değerli kararları açıklamak üzere $\{Y_{0i}, Y_{1i}, x_{0i}, x_{1i}\}$ veri seti bulunduğunu kabul edelim. Burada Y_{0i} ve Y_{1i} 'in 1 veya 0 gibi iki değer alabilen değişkenler olduğu varsayalım ($i = 1, \dots, N$). Bu durumda gizli (latent) değişkenli iki denklemlilik sistem şöyledir:

$$Y_{0i}^* = X_{0i}'\beta_0 + u_{0i}$$

$$Y_{1i}^* = X_{1i}'\beta_1 + u_{1i}$$

Burada, $E(u_{0i}) = E(u_{1i}) = 0$, $\text{var}(u_{0i}) = \text{var}(u_{1i}) = 1$, $\text{cov}(u_{0i}, u_{1i}) = \rho$, u_{0i} ve u_{1i} bileşik normal olarak dağılmaktadır. Y_{0i}^* veya Y_{1i}^* değişkenleri için gözlenebilirlik kriteri aşağıdaki gibi belirtilir:

$$Y_{0i} = 1 \{ Y_{0i}^* > 0 \text{ ise}$$

$$Y_{1i} = 1 \{ Y_{1i}^* > 0 \text{ ise}$$

Böylece Y'lerin dört mümkün durumu ortaya çıkmaktadır:

- i) $Y_{0i} = 0$ ve $Y_{1i} = 0$
- ii) $Y_{0i} = 1$ ve $Y_{1i} = 0$
- iii) $Y_{0i} = 0$ ve $Y_{1i} = 1$
- iv) $Y_{0i} = 1$ ve $Y_{1i} = 1$

İki değişkenli probit model için kalıntıların dağılımı, iki değişkenli normal dağılımlı olup, iki değişkenli standart normal dağılımın yoğunluk ve kümülatif fonksiyonu şöyledir;

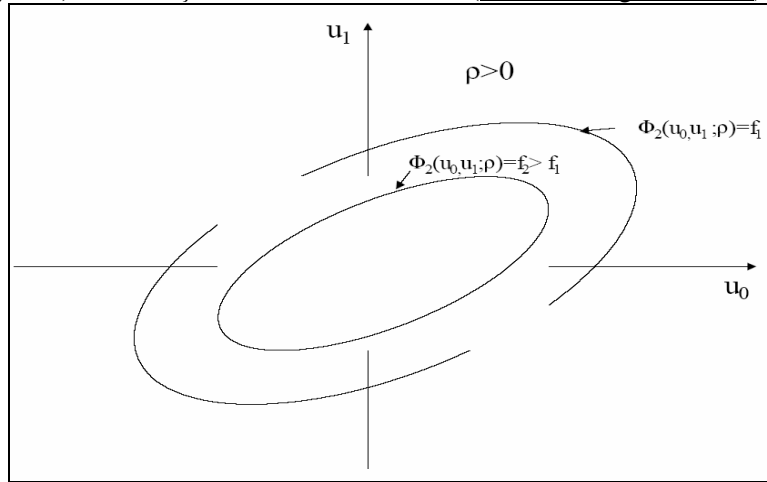
$$\phi_2(u_0, u_1, \rho) = \frac{1}{2\pi(1-\rho^2)^{1/2}} \cdot \exp\left(-\frac{(u_0^2 + u_1^2 - 2\rho u_0 u_1)}{(1-\rho^2)}\right)$$

$$\Phi_2(u_0, u_1; \rho) = \int_{-\infty}^{u_1} \int_{-\infty}^{u_0} \phi_2(u, v; \rho) du dv$$

$\rho=0$ olduğunda,

$$\phi_2(u_0, u_1; 0) = \phi(u_0) \cdot \phi(u_1)$$

eşitliği elde edilir. İki değişkenli normal dağılım fonksiyonunun (pozitif korelasyonlu) sınırları Şekil 1' de verilmektedir (www.nottingham.ac.uk)



Şekil 1 İki değişkenli normal dağılımın sınırları

Nitel bağımlı değişkenli modellerde olduğu gibi, (1) ve (2)'deki gizli ilişkilerin parametreleri, maksimum benzerlik yöntemi ile tahmin edilebilir. Gözlenen dört mümkün durumun olasılıkları ($P_{jk}=0, 1$ için); (3) ve (4) no'lu gözlenebilirlik kriterinden çıkarılabilir. İlk durum yani $j=0$ ve $k=0$ için olasılık,

$$\begin{aligned} P_{00i} &= P(Y_{0i} = 0, Y_{1i} = 0 | X_{0i}, X_{1i}) \\ &= P(Y_{0i}^* \leq 0, Y_{1i}^* \leq 0 | X_{0i}, X_{1i}) \\ &= P(u_{0i} \leq -X_{0i}'\beta_0, u_{1i} \leq -X_{1i}'\beta_1) \\ &= \Phi_2(-X_{0i}'\beta_0, -X_{1i}'\beta_1; \rho) \end{aligned}$$

olarak elde edilir. Diğer durumlar için olasılıkları aşağıda yazılmıştır.

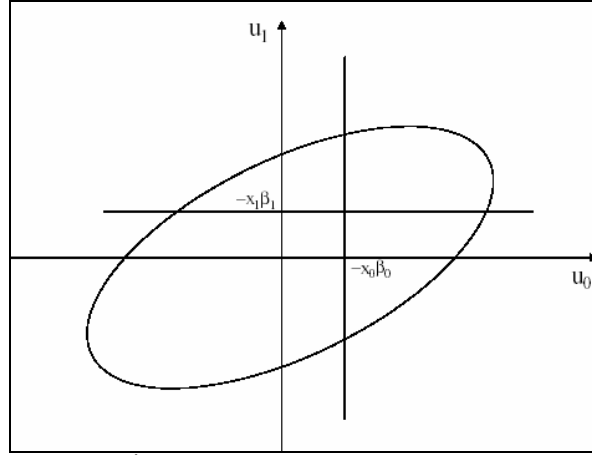
$$P_{11i} = P(Y_{0i} = 1, Y_{1i} = 1 | X_{0i}, X_{1i}) = \Phi_2(X_{0i}'\beta_0, X_{1i}'\beta_1; \rho)$$

$$P_{01i} = P(Y_{0i} = 0, Y_{1i} = 1 | X_{0i}, X_{1i}) = \Phi(X_{1i}'\beta_1) - P_{11i}$$

$$P_{10i} = P(Y_{0i} = 1, Y_{1i} = 0 | X_{0i}, X_{1i}) = \Phi(X_{0i}'\beta_0) - P_{11i}$$

İki değişkenli model, P_{11i} , P_{10i} , P_{01i} , P_{00i} olasılıkları ile dört değer alan tek bir kesikli bağımlı değişken için multinomial modele eşdeğerdir. İki değişkenli (bivariate) model, ayrı ayrı tahmin edilebilen bağımsız probit denklemlerinden oluşur. P_{11i} , P_{10i} ve P_{01i} bağımsız değişkenler ve bilinmeyen parametrelerin fonksiyonlarıdır. P_{00i} , bir eksi diğer üç olasılığının toplamı olarak belirlenir (Akın, 2002).

İki değişkenli modelin olasılıkları grafiksel olarak Şekil 2' de verilmektedir.



Şekil 2 İki değişkenli probit olasılıkları

İki değişkenli modellere iteratif işlemleri gerektiren maksimum benzerlik yöntemi yönteminin dışında doğrusal olmayan en küçük kareler yöntemi ve ayrıca minimum ki-kare yöntemi de uygulanabilir (Akın, 2002). İki değişkenli probit benzerlik fonksiyonu;

$$L(\beta_0, \beta_1, \rho) = \prod_{i=1}^N P_{00i}^{(1-Y_{0i})(1-Y_{1i})} P_{01i}^{(1-Y_{0i})Y_{1i}} P_{10i}^{Y_{0i}(1-Y_{1i})} P_{11i}^{Y_{0i}Y_{1i}}$$

logaritmaları alınırsa;

$$\ln L(\beta_0, \beta_1, \rho) = \sum_{i=1}^N \{ (1-Y_{0i})(1-Y_{1i}) \cdot \ln P_{00i} + (1-Y_{0i})Y_{1i} \cdot \ln P_{01i} + Y_{0i}(1-Y_{1i}) \cdot \ln P_{10i} + Y_{0i}Y_{1i} \cdot \ln P_{11i} \}$$

Artık, $\ln L$ ' nin β_0 , β_1 , ρ ya göre birinci türevleri, tek değişkenli normal dağılımın fonksiyonları olmakta ve buradan tahmin edilmektedir.

Çok değişkenli modelleri tahmin etmek mümkün olmasa bile değişkenler arasında korelasyonu test etmek mümkündür. İki değişkenli (bivariate) probit modelde $H_0: \rho = 0$ hipotezini test etmek için Lagrange çarpan testi, Wald istatistiği, Benzerlik oranı da kullanılmaktadır. Burada, Wald istatistiği, t oranının

karesidir. Logaritmik benzerlik, iki bağımsız probit için benzerlik oranlarının toplamıdır.

4. VERİLER VE MODEL TAHMİNLERİ

Çalışmada iki değişkenli probit tahmin yöntemi kullanılmıştır. Burada önce şehirden göç edenlere bir, diğerlerine sıfır verilmiş, izleyen kısımda da ilçe ve köyden göç edenlere bir, diğerlerine sıfır verilmiştir. İki değişkenli probit modeli kullanırken de iki denklemin aynı anda bağımlı değişkenleri şehirden göç edenler ve ilçe ve köyden göç edenlerdir. Bu iki denklem eşanlı çözümle tahmin edilmiştir.

Modelde yer alan değişkenler ile ilgili olarak şu beklentiler bulunmaktadır: Eğitimli bireyler aldıkları eğitimi buldukları yerde değerlendiremiyorlarsa göç etmektedirler. Bu beklenti destekleyen araştırmalardan bazıları şunlardır: Henderson (1986) çalışmasında eğitimli bireylerin yaşam kalitelerini arttırmak için göç ettikleri sonucuna ulaşmıştır. Mc Cormick-Wahba (1998)'deki çalışmalarında küçük yerleşim birimlerinin eğitimli nüfusu tutamadıklarını, büyük kentlerin sundukları çalışma koşulları, ileri teknoloji ve daha gelişmiş alt yapı hizmetleri nedeniyle eğitimli nüfusu çektiklerini uygulamalarında görmüşlerdir. Glaeser (1997) yılındaki çalışmasında büyük kentlerin beşeri sermaye üzerine etkisinin küçük yerleşim birimlerine nazaran daha fazla olduğunu ABD için yaptığı uygulamada ortaya koymuştur.

Bireylerin yaşları ilerledikçe göç etmeme eğilimde olduğu beklenmektedir. Bu beklentinin geçerliliğini Yaşlı bireylerin göçe karşı daha çekingen durduğunu Glaeser (1997) yılındaki çalışmasında göstermiştir.

Büyük kentlere olan uzaklık göç davranışını engellemektedir. Zira ulaşım imkânlarının artması uzaklığı bir engel olmaktan çıkartmıştır. Bu beklentinin geçerliliğini Mazumdar (1987) ve Yap (1997) çalışmalarında ulaştırılmadaki gelişmelerin uzaklık faktörünü ortadan kaldırdıklarını ortaya koymuşlardır.

Bu çalışmanın uygulama kısmında göç etme davranışı üzerinde eğitimin, yaşın, sektör, meslek ve uzaklığın etkisinin olup olmadığı araştırılacaktır.

a. Tanımlayıcı İstatistikler

İzmir ili Büyükşehir belediyesi sınırları içerisinde kalan Balçova, Buca, Bornova, Çiğli, Gaziemir, Güzelbahçe, Karşıyaka, Konak ve Narlıdere ilçelerinde 2002 yılında anket çalışması yapılmıştır. 1997 yılı nüfus sayımı verilerine göre İzmir'de yaklaşık 520 464 hanehalkının bulunduğu karar verilmiştir. İzmir büyükşehir belediyesi sınırları dâhilinde yapılacak anketin örnek hacmini belirlemek için şu formül kullanılmıştır:

$$n = \frac{\sum_{j=1}^k Np_j(1-p_j)}{N\sigma_p^2 + \frac{1}{N} \sum_{j=1}^k Np_j(1-p_j)}$$

Burada: n;örnek büyüklüğünü, p;göç eden hanelerin oranını (ki bu oran bilinmemektedir. Böyle durumlarda, örnek büyüklüğünün mümkün olduğu kadar büyük olmasını sağlamak amacıyla $p(1-p)$ çarpımından en büyük değeri verecek olan $p=0.5$ değerinin kabul edilmesi önerilmektedir. Bu nedenle de örnek hacminin belirlenmesinde $p=0.5$ olarak alınmıştır.) N; anakütle büyüklüğünü, σ_p^2 = anakütle için belirlenmiş oranın varyansını (ki bu değer $1.96\sigma_p^2 = 0.025$ olarak kabul edilerek $\sigma_p^2 = 0.0128$ şeklinde hesaplanmıştır) göstermektedir. Bu formüle göre elde edilen örnek büyüklüğü 1600'dür. Ancak araştırma kapsamında 1633 hane ile görüşülmüştür.

Örneklem belirlenirken şu aşamalar izlenmiştir: 1600 hane, dokuz ilçenin hanehalkları sayılarıyla orantılı olarak dağıtılmıştır. Haneler rassal hane seçim tablosundan faydalanarak seçilen sokaklardaki hanelerin kapı numaraları belirlenmiştir. Yukarıdaki aşamaların uygulanmasıyla örneklemin ilçelere göre dağılımı izleyen Tablo 2'de verilmiştir:

Tablo 2: Örneklerin İzmir Kent Merkezindeki İlçelere Göre Dağılımı

İlçe	Balçova	Bornova	Buca	Çiğli	Gaziemir	Güzelbahçe	Karşıyaka	Konak	Narlıdere	Toplam
Örnek sayısı	52	272	214	72	47	10	328	568	37	1600

Ankete katılanların cinsiyet dağılımına bakıldığında 682 erkek ve 918 kadın denek ile görüşülmüştür. Kadınların fazla olmasının sebebi anketlerin iş gününde yapılmış olmasından kaynaklanmaktadır. Deneklerin yaşı ile ilgili kısıtlama 15 ve üstüdür. Ancak 2 denek 13 ve 2 denek 14 olmak üzere toplam 4 denek bu kısıtlamanın altındadır. Ancak eğitim düzeylerinin yeterliliği nedeniyle bu denekler anket dışında bırakılmamıştır. Tablo 3'de yaş değişkenine ait ayrıntılar verilmiştir.

Tablo 3: Yaşın Cinsiyete Göre İstatistikleri

	Erkek	Kadın	Genel
Ortalama	42	40	41
Std sapma	16	15	15
En küçük	13	13	13

Araştırmaya katılan hane halklarından 918'i göç etmiştir. Bunların göç etme nedenlerine göre dağılışı Tablo 4'de verilmiştir. 12–25 yaş grubunda ilk sırada %18,5 iş arama, ikinci sırada %13,1 ile evlilik ve üçüncü sırada ise %9,8 ile hane halkı fertlerinden birine bağlı olarak yapılan göç gelmektedir. 26–45 yaş grubunda birinci sırada %13,1 ile iş arama, ikinci sırada %4,4 ile tayin ve üçüncü sırada ise %4,2 ile hane halkına bağlı göç yer almaktadır. 46–65 yaş grubunda yine ilk sırada %1,4 oranı ile iş arama gelmektedir. Bu grupta oranlar %1,5'un altındadır. Aktif nüfusun toplam oranlarını dikkate aldığımızda, ilk sırada %33 ile iş arama/bulma, ikinci sırada %15,6 ile evlilik ve %15,2 ile de üçüncü sırada bağımlı göç gelmektedir. Bir bütün olarak baktığımızda İzmir'e göç edenlerin %48,2'si ekonomik nedenlerden bu ile dolayı gelmektedir.

Tablo 4: Yaş Değişkenine Göre Göç Nedenlerinin Dağılımı

	-11	12-25	26-45	46-65	66 +	Toplam
İş Arama/Bulma	16(1.7%)	170(18.5%)	120(13.1%)	13(1.4%)	1(0.1%)	320(34.9%)
Tayin/Atama	10(1.1%)	23(2.5%)	40(4.4%)	5(0.5%)	0(0.0%)	78(8.5%)
Hanehalkı Fertlerinden Birine Bağlı Göç	102(11.1%)	90(9.8%)	39(4.2%)	10(1.1%)	3(0.3%)	244(26.6%)
Eğitim	3(0.3%)	34(3.7%)	5(0.5%)	1(0.1%)	0(0.0%)	43(4.7%)
Evlilik	2(0.2%)	120(13.1%)	21(2.3%)	3(0.3%)	0(0.0%)	146(15.9%)
Deprem	0(0.0%)	1(.1%)	5(0.5%)	1(0.1%)	0(0.0%)	7(0.8%)
Güvenlik	12 (1.3%)	10(1.1%)	12(1.3%)	1(0.1%)	0(0.0%)	35(3.8%)
Diğer	3(0.3%)	14(1.5%)	17(1.9%)	11(1.2%)	0(0.0%)	45(4.9%)
Toplam	148(16.1%)	462(50.3%)	259(28.2%)	45(4.9%)	4(0.4%)	918(100.0%)

Göç edenlerin, yeni yaşamlarının nasıl olduğunu tespit etmek amacıyla şu andaki yaşamlarının kalitesi ile şu andaki gelir durumu hakkında iki soru sorulmuştur. Alınan cevapların dağılımı Tablo 5’de verilmiştir.

Göç ile yaşam kalitesinde ve gelirden beklenen iyileşmenin sağlanamadığı söylenebilir. Tablo 5’de her iki soru için cevapsızların oranı %24 civarındadır. Bu oranıda olumsuz olarak kabul edersek, yaklaşık, katılanların %60’ı beklentilerini gerçekleştirememiştir. Diğer taraftan cevapsızları diğer sıklara dağıtırsak, bu taktirde göç edenlerin yaklaşık %50’sinin beklentilerini gerçekleştiremediği görülür. Ayrıca ankete katılanların eğitim durumlarına bakıldığında, %56.8’inin ilköğretim mezunu (%44.2), ilköğretimden terk (%5.1) ya da eğitimsizlerden (%7.5) meydana gelmektedir. İlköğretim bazında bakılırsa katılanların %72.0’si ortaokul ve altında eğitim almışlar ya da almamışlardır. Dolayısıyla kalifiye iş gücü olarak nitelendirilecek kişilerin oranı %28’dir. Bu ise yaşam kalitesinde ve gelirden beklentilerin neden karşılanmadığını açıklamaktadır. Çünkü ankete katılanların eğitim ortalaması 5.66±3.55 yıl olarak elde edilmiştir. Bir bütün olarak değerlendirildiğinde ankete katılanların ilköğretim mezunu olmadıkları görülmektedir. Buda kişilerin göç ettikten sonra yaşam kalitesi ve kazançlarının değişmemesini ya da daha kötü durumda olmasını açıklamaktadır.

Tablo 5: Yaşam kalitesi ve gelir beklentileri

	Yaşam Kalitesi	Gelir
Daha Kötü	%16.1	%14.8
Değişmedi	%19.4	%23.0
Daha İyi	%40.6	%38.1
Cevapsız	%24.0	%24.1

Ankete katılanların meslek guruplarına göre dağılımı Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Hanehalkının Meslek Gurupları

Meslek gurupları	Yüzde
Çalışmıyor	0.14
Bilim adamı , teknik elemanlar, serbest meslek sahibi ve bunlarla ilgili meslekler	0.07
Girişimci, işadamı ve yöneticiler	0.04
İdari personel vb. gibi çalışanlar	0.04
Ticaretle uğraşanlar ve satış elemanları	0.04
Hizmet işlerinde çalışanlar	0.14
Tarım, hayvancılık, ormancı, balıkçı ve avcılar	0.01
Tarım dışı üretim sektöründe çalışanlar ve ulaştırma mak. Kullanıcılar	0.14
Emekli	0.06
Ev hanımı	0.32

b.Model Tahminleri

Göç modeli için iki değişkenli probit model uygulanmıştır. Kişilerin beş yıl önce göç edip etmediği bağımlı değişkendir. Çalışmaya başlarken ilden, ilçeden, köyden ve yurtdışından İzmir'e göç edip etmedikleri bağımlı değişken olarak alınmış ancak, örnekte yurt dışından ve köyden beş yıl önce göç eden az kişi bulunduğundan bu sınıfların birleştirilmesi yoluna gidilmiştir. Böylece il ile yurt dışı (büyük kentlerden göç olarak alınmış), ilçeye de köy birleştirilmiştir. Diğer yandan temel sınıf İzmir'de oturan kişilerdir. Bağımsız değişkenler ise yaş, eğitim düzeyi, kişinin beş yıl önce yaşadığı yerden İzmir'e geldiği uzaklık km. cinsinden, kişinin bağlı bulunduğu sektör ve mesleğidir. Ancak burada belirtilmesi gereken nokta sektör bazında kamu ve özel sektörün yanı sıra herhangi bir sektörde çalışmayanlarda değişken olarak modele eklenmiştir. Meslek kategorilerinde ise yine herhangi bir mesleği olmayan işsizlerde bu kategoride yer almaktadır.

Model tahminlerinin verildiği Tablo 7 incelendiğinde iki bağımlı değişkene de etki eden faktörlerin aynı olduğu görülmektedir. Bunlar sırayla incelendiğinde; başka şehirlerden İzmir'e göç edenler bağımlı değişken iken, iç göçte en önemli faktörlerden yaş ve eğitimin pek de önemli olmadığı görülmektedir. Demek ki göç edenler başka nedenlerle İzmir'e göç etmektedirler. Ancak uzaklık önemli bir faktör olarak kendisini göstermiştir. Uzak yerlerden İzmir'e göç edenlerin t-istatistiğinin anlamlı çıkması bunu ifade etmektedir. İmalat ve hizmet sektöründe bulunanlarda daha iyi iş imkânları dolayısıyla İzmir'e göç etmek istemişlerdir. Zaten bu durum kamu ve özel sektör ayrımında da kendini göstermektedir. Mesleklere bakıldığında hizmet sektöründe çalışanlar ve emeklilerin İzmir'e göç ettikleri görülmektedir.

İlçe ve köylerden İzmir'e göç edenler bağımlı değişken olarak alındığında ise yaş, eğitim ve uzaklığın yani iç göçte etki eden en önemli faktörlerin de teoriyi doğruladıkları görülmektedir. Yaş arttıkça kişiler göç etmek istememektedirler.

Oysa genç yaşta, bulunduğu yerden daha iyi yaşam koşullarının bulunduğu yere göç olmaktadır.

Eğitim düzeyi arttıkça kişiler eğitimlerine uygun iş bulabilmek amacıyla göç etmektedirler. Burada da teorik beklenti doğrulanmış ve istatistiksel anlamlılık sağlanmıştır.

Uzaklık da aynı şehirden göç edenlerde olduğu gibi pozitif işaretli ve anlamlı çıkmıştır. Demek ki İzmir'e göç edenler uzak köy ve ilçelerden göç eden kişiler olup uzaklığın göç üzerinde caydırıcı bir etkisi görülmemektedir. Bunun da nedeni kara yollarının gelişmesiyle insanlar bir yerden başka bir yere rahatlıkla taşınabilmektedirler. Bunun dışında örneğin tarım sektöründe çalışanların İzmir'e göç ettikleri görülmüştür. Bu da belki tarımın iyi getiri getirmemesinden kaynaklanabilir.

SONUÇ

İç göç şehirlerarasındaki itici-çekici faktörler arasındaki farkın belirgin olması sonucu ortaya çıkmaktadır. Birey ya da topluluklar yaşamlarına yeniden yön vermek üzere buldukları yerleri bırakmaktadırlar. Yeni yerleşim birimlerinde kendi yaşamlarında iyileşme umut ederlerken, gittikleri yerin bireylerine de hem maddi hem de manevi külfetler vermektedirler. Böylece iç göçle beraber sosyo-ekonomik birçok problem ortaya çıkmaktadır.

Çalışmada uygulanan anket genel olarak değerlendirildiğinde, İzmir'e göç etmede en önemli faktörün ekonomik nedenler olduğu görülmüştür. Bireyler öncelikli olarak iş arama amacı ile İzmir'e gelmektedirler. Ancak göç edenlerin yarısından fazlası yaşam kalitesini iyileştirme beklentisini gerçekleştirememişlerdir. Bununda en büyük nedeni, göç eden bireylerin neredeyse dörde üçünün ortaokul ve altı düzeyinde eğitime sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla göç edenler arasında kalifiye olarak nitelendirilecek iş gücü azınlıkta kalmaktadır.

Tablo 7: Bivariate Model Sonuçları

	Şehirden göç edenler				İlçe ve köyden İzmir'e göç edenler			
		Robust				Robust		
	Katsayı	Standart hata	z	P> z	Katsayı	Standart hata	z	P> z
Yaş	0.042	0.034	1.230	0.219	-0.040	0.023	-1.760	0.079
Yaşkare	-0.001	0.000	-1.320	0.187	0.0004	0.000	1.850	0.064
Eğitim	-0.015	0.017	-0.870	0.384	0.053	0.018	2.960	0.003
Sektör kuklaları								
Tarım	0.139	0.516	0.270	0.787	0.242	0.510	0.470	0.135
İmalat	-1.422	0.456	-3.120	0.002	0.053	0.207	0.260	0.798
Hizmet	-0.847	0.402	-2.100	0.035	-0.575	0.202	-2.850	0.004
Kamu –Özel sektör ayrımı								
Kamu	1.020	0.398	2.570	0.010	0.136	0.333	0.410	0.684
Özel	0.578	0.417	1.390	0.145	0.286	0.213	1.340	0.180
Meslek kuklaları								
Bilim adamı, teknik elemanlar, serbest meslek sahibi ve bunlarla ilgili meslekler	-0.027	0.181	-0.150	0.883	-0.048	0.174	-0.270	0.785
Girişimci, işadamı ve yöneticiler	0.069	0.258	0.270	0.790	-0.055	0.256	-0.210	0.830
İdari personel vb. gibi çalışanlar	0.074	0.517	0.140	0.887	-6.100	0.421	-14.480	0.000
Ticaretle uğraşanlar ve satış elemanları	0.131	0.529	0.250	0.804	0.336	0.530	0.640	0.525
Hizmet işlerinde çalışanlar	0.410	0.241	1.700	0.089	0.132	0.390	0.340	0.735
Tarım dışı üretim sektöründe çalışanlar ve ulaştırma mak. Kullananlar	0.344	0.286	1.200	0.229	0.296	0.329	0.900	0.369
Emekli	0.088	0.429	0.200	0.830	-0.021	0.398	-0.050	0.957
Ev hanımı	-0.425	0.332	-1.280	0.200	0.264	0.278	0.950	0.343
İguzaklık	0.566	0.037	15.360	0.000	0.226	0.030	7.430	0.000
cons	-3.312	0.710	-4.660	0.000	-2.057	0.533	-3.860	0.000
λ atrho	-12.187	1.746	-6.980	0.000				
rho	-1.000	0.000						
Wald test	$\chi^2(1)=48.733$		p=0.000					
Log likelihood	-181.5173							
N	1531							

Diğer illerden yapılan göçte, yaş ve eğitimin önemli olmadığı görülmüştür. Ancak, imalat ve hizmet sektöründe çalışanlar göç etmek için İzmir'i tercih etmişlerdir. Ayrıca, emekliler içinde İzmir cazibe merkezi olarak görülmektedir. Kırsaldan İzmir'e yapılan göçte, yaş ve önemli değişkenler olduğu görülmektedir. Buda, kırsal kesimin gençleri ve eğitilmiş bireyleri bünyesinde

barındıramadığını göstermektedir. Kırsaldan İzmir'e göç etmeyi tercih eden meslek gurubunun tarım kesimi olduğu görülmüştür. Bu ise kırsalda, tarımdan sağlanan gelirin azaldığının bir göstergesi olarak yorumlanabilir.

Bu çalışma, İzmir örneğinden hareketle, iç göçün olumsuz etkilerini kaldırmak için şunları önermektedir: Türkiye'de beşeri sermayenin geliştirilmesi öncelikli hedef olmalıdır. Ancak eşanlı olarak gelişen beşeri sermayenin kullanılacağı alt yapı yatırımlarının yapılması planlanmalıdır. Çünkü bireylerin buldukları yerdeki sosyo-ekonomik özelliklerinin gelişmesinin iç-göç üzerinde caydırıcı etkisinin bulunacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- AKIN, F. (2002), *Kalitatif Tercih Modelleri Analizi*, Ekin Kitabevi, Bursa.
- ATALAY, İbrahim (1994), Türkiye Coğrafyası, Ege Üniversitesi Basımevi, 4.Baskı, İzmir.
- BOOTH, Heather, (2006), "Demographic forecasting: 1980 to 2005 in review", *International Journal of Forecasting*, 22 547– 581.
- DİNÇER, Meral, (1997), "Göç –Doğal Kaynaklar İlişisine Çevre Güvenliği Açısından Bir Bakış", *Toplum ve Göç Bildiriler Kitabı*, DİE yayın No:2046, Ankara., S.101.
- ECEVİT, Yıldız (1997), *Kalkınma Projelerinin Bir Sonucu Olarak Göç:Boyabat Barajı Örneği*, *Toplum ve Göç Bildiriler Kitabı*, DİE yayın No:2046, Ankara.
- FINNEY, D. J. (1971), *Probit Analysis*, Cambridge University Press, Third Edition, Cambridge.
- GLAESER, E. (1997), "Learning in Cities", NBER Working Paper.
- Göç Maddesi (1986), *Ana Britanica Genel Kültür Ansiklopedisi*, Cilt 9, İstanbul, , s.571
- GREENE, W. (2000), *Econometric Analysis*, Macmillan Publishing Company, New York.
- HENDORSON, J.V.(1986), "Urbanisation in a Developing Country: City Size and Population Composition", *Journal of Development Economics*, 22,269-293.
- İZMİR STRATEJİK PLANI III (2003-2012), (2003), İzmir Ticaret Odası, İzmir.
- KARTAL, S.Kemal, (1992), *Kentleşme*, Adım Yayıncılık, Ankara.
- KOÇ, S. (2001). "Türkiye'de İllerin Sosyo-Ekonomik Özelliklere Göre Sınıflandırılması", V. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, Çukurova Üniversitesi, Adana, 19–22 Eylül 2001.
- MAZUMDAR, D. (1987), "Rural-Urban Migration in Developing Countries", *Handbook of regional and Urban Economics*, Vol:II, Elsevier Science Publishers, The Netherlands.
- MC CORMICK, B.-Wahba, J. (1997), " Public Sector Jobs and Migration in Egypt", University of Southampton, Working Paper.
- OKTİK, Nurgün (1997), *Köyün İticiliği- Kentin Çekiciliği*, *Toplum ve Göç Bildiriler Kitabı*, DİE yayın No:2046, Ankara., s.81
- POIRIER, D. J. (1980), "Partial Observability in Bivariate Probit Models", *Journal of Econometrics*, Vol.12, 209-217.
- TÜMERTEKİN, Erol-Nazmiye ÖZGÜÇ, (1998), *Beşeri Coğrafya*, Çantay Kitabevi, İstanbul.
- www.izto.org.tr
- www.nottingham.ac.uk/~lezad/courses/cspd_s2.pdf
- www.tuik.gov.tr
- YAP, L., (1997), "The Attraction of Cities:A Review of Migration Literature", *Journal of Development Economics*, 4, 239-264.

Turizm Sektöründe Tüketicilerin Şikayetlerini Bildirme Eğilimleri

Doç. Dr. Metin KOZAK

Muğla Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu, MUĞLA

ÖZET

Tüketici şikayetleri, hizmet üreten işletmeler için önemli bir konudur. Tüketicilerin etkili bir şekilde ele alınması, müşteri sadakatının sağlanması bakımından da anahtar bir role sahiptir. Bununla birlikte, otel ve yiyecek-içecek işletmeleri tarafından sunulan mal ve hizmetlerle ilgili tüketici şikayetleri konusunda yapılan çok sayıda araştırmaya karşılık genelde turizm destinasyonları ile ilgili yapılan araştırma sayısı sınırlı kalmaktadır. Buradab hareketle, bu çalışma; 1) Türkiye'yi ziyaret eden yabancı turistlerin tatilleri ile ilgili ne tür şikayetlere sahip olduklarını, 2) şikayetlerini nasıl ve nereye bildirme eğiliminde olduklarını, ve 3) şikayetlerinin çözümü konusunda pratiğe yönelik ne tür önerilere sahip olduklarını araştırmayı amaçlamaktadır. Bu amaçla, 2004 yaz sezonunda Türkiye'nin Güney-Batı bölgesini ziyaret eden yabancı turistlere yönelik bir alan araştırması yürütülmüştür. Araştırma sonuçları, turistlerin bazı konularda şikayetçi olduklarını ve bunların çözümüne yönelik özellikle parasal tazmin gibi konularda bazı önerilerinin de bulunduğunu göstermektedir. Makale, aynı zamanda, sektörel ve geleceğe yönelik bazı bilimsel önerilere de değinmektedir.

Anahtar Kelimeler: Tüketici tatmini, tüketici şikayetleri, şikayet yönetimi, tüketici sadakati.

Consumers' Intentions to Report Their Complaints in the Tourism Industry

ABSTRACT

Consumer complaints are an important factor for service providers; effective handling of consumer complaints can be a key to acquiring loyal customers. However, despite the abundance of studies on customer complaints regarding goods and service products of hotels and restaurants, there is a lack of research on customer complaints regarding tourism destinations. Aiming to specifically focus on customer complaints about a tourist destination, this study investigates (1) what types of complaints foreign tourists have, (2) how they tend to report their complaints and to whom and (3) what sorts of practical measures they recommend in order to resolve their own complaints. To achieve this, an on-site self-administered survey was undertaken on foreign charter tourists visiting the south-west part of Turkey during the summer of 2004. Results showed that tourists had several complaints and also suggestions about resolving their complaints, mostly with monetary compensation. The paper includes managerial implications and future research suggestions.

Key Words: Customer satisfaction, customer complaints, complaint management, repeat visits.

GİRİŞ

Toplam kalite yönetimi (TKY); tüketici tatminine yönelik olarak örgüt içi kaynakların en verimli şekilde kullanılmasını hedefleyen, çok boyutlu bir yönetim anlayışı olarak kabul görmektedir (Dale ve Plunket 1995). Diğer bir tanımda TKY; organizasyon içinde yer alan çalışanların tümünün katılımının sağlandığı, sürekli geliştirme faaliyetleri ile tüketicilerin gereksinimlerini en üst düzeyde

karşılamaı hedefleyen yönetim Şekli olarak ele alınmaktadır (Latzko 1990). Görüldüğü üzere, TKY anlayışında tüketici tatmini en üst düzeye çıkarılmaya çalışılır iken, çalışanların yaptıkları işten elde ettikleri tatminin de, onların üretim sürecine aktif katılımı ile artırılması amaçlanmaktadır. Klasik yönetim yaklaşımında, üst yönetimin sorumluluğunda bulunan karar verme yetkisi, TKY'ni de içine alan çağdaş yönetim yaklaşımında, çalışanlara yüklenen sorumluluk ile paylaşılmaktadır. Bu yönetim Şekli sürekli gelişim (continuous improvement) felsefesi üzerine kurulmaktadır (Bessant *et al.* 1994).

Konu turizm sektörü açısından ele alındığında; tatil amaçlı olarak bölgeye gelen turiste hizmetin sunulması ve sonuçta turistin tatmin edilebilmesi için gerekli kalite düzeyinin yakalanabilmesi bakımından varış noktasındaki bütün coğrafik, ekonomik ve beşeri unsurların bölgesel ve ulusal turizm sektöründeki önemi açıktır. Turizmin yapısal özelliğı gereğı, bir turist sadece tek bir unsurdan faydalanmaz; aksine çok sayıdaki coğrafik, ekonomik ve toplumsal unsurun birleşiminden ortaya çıkan 'nihai ürünü' satın alır ve bu ürün turistin tatil deneyiminin oluşmasında önemli bir etken olarak kendisini gösterebilir (McIntyre 1993). Turistin belirli bir bölgeyi seçmesinde çok sayıda motivasyon unsuru etkili olabilmektedir (Pyo, Mihalik ve Uysal 1989). Bir turist, gittiğı bölgede otelde konaklama yapar, lokantada yemek yer, alışveriş yapar, ulaşım araçlarından yararlanır, bölge halkıyla iletişime geçer ve çeşitli mekânları ziyaret eder. Bu nedenle, unutulmamalıdır ki, bölgesel turizm sektörü ile dolaylı ya da dolaysız ilişkisi olan her birey, domino etkisi nedeniyle (Jafari 1983), kaliteli hizmetin sunulmasında ve sonuçta turist tatmin-tatminsizliğinin oluşmasında ya da turistin tekrar aynı bölgeyi ziyaret etme-etmeme eğiliminde mutlaka bir Şekilde rol oynamaktadır (Kozak ve Rimmington 2000).

Turizm sektöründe önemli olan, tüketim sırasında, elde edilen duygularla, tüketim öncesi duyguların değerlendirilmesi sonuçlarının bir bileşimi olan tüketici tatmininin sağlanmasıdır (Tütüncü 2001). Dolayısıyla, bir turistin tatmin edilmesinde söz konusu unsurlar arasında uyumun sağlanabilmesi ve sürekliliğinin sağlanabilmesi için turizm ürününün oluşturulmasına katkı yapan birimler arasında da etkili bir koordinasyon ve işbirliğı gerekmektedir. Buradan hareketle, destinasyon bazında tüketici tatmini, bir turistin havaalanına ayak basmasından tekrar ayrılıncaya kadar geçen süre içerisinde faydalandığı ya da faydalanma olasılığının yüksek olduğu zincirin her bir halkasında kaliteli hizmetin sunulması için yapılması gereken çalışmaların organizasyonunu içermektedir. Bunun sağlanabilmesi için ise; liderlik, çalışanların yönetimi ve tatmini, politika ve stratejilerin belirlenmesi, kaynakların etkin kullanımı, tüketicilerin tatmin edilmesi ve çalışmaların ve sonuçlarının toplum üzerindeki etkisinin belirlenmesi gibi her biri çok geniş kapsamlı olan çalışmaların ve sonuçlarının dikkate alınması gerekmektedir.

Hizmet işletmeleri başarıya ulaşmak için kalite boyutlarını felsefe haline getirmelidirler. Bu boyutları bilmek ve uygun hizmet üretmek ilkesi, bize kaliteyi verir. Kalitenin bir anlamda tüketicinin beklentisine uygun hizmet vermek olduğunu düşündüğümüzde, bu yaklaşım yanlış olmayacaktır. Hizmet kalitesi;

hizmet sunan bir işletmenin tüketicilerin isteklerini karşılayabilme yeteneği olarak tanımlanabilir. Önemli bir nokta; hizmet kalitesinin sadece fiziksel bir çıktı ile değil, aynı zamanda hizmet süreci ile de ilgili oluşudur. Turizm sektöründe, kalitenin belli bir düzeyde gerçekleşmesi, hizmet üretiminin sürekli iyileştirilmesi ve hizmeti üretecek iş görenlerin, çalışanların nitelikli olmalarına bağlıdır (Yürütücü 2003). Tüketici memnuniyeti seviyesini yükseltmek için, tüketici beklentilerinin karşılanması çok önemlidir. Bununla beraber bazen tüketicilerin beklentilerini bilmek, onlar geri bildirimde bulunmayı istemedikçe oldukça zordur. Tüketici geri bildirimini değişik şekillerde olabilir ve şikâyetler memnuniyeti arttırmak için en kullanışlı ve anlamlı bilgi kaynaklarıdır (Heung ve Lam 2003).

TÜKETİCİ ŞİKAYETLERİ

Tüketiciler ile ilişkiler, satış yapabilmek anlamına geldiği için, hizmet üreten işletmeler için oldukça önemlidir. Her iki taraf arasındaki bu ilişkinin bitmesi durumunda, pazar da kaybedilebilecektir. Bu ilişkilerde, tüketicilerden alınan geribildirimler, ilişkilerin sağlıklı bir şekilde sürdürülmesini kolaylaştıracaktır. (Plymine 1991). Şikâyet, tüketicinin olumsuz geribildirim olarak tanımlanmaktadır (Bell, Menguc ve Stefani 2004). Kelimelere dökülmüş sorunları belirten şikâyetler önemli bir sinyaldir. Şikâyetler olmazsa, küçük sorunlar, aksilikler, performans düşüklükleri daha büyük sorunlara yol açmadan bulunamaz ve çözülemezler. Genellikle, şikâyetçi tüketiciler; işletmenin faaliyetlerini iyileştirme yolunda mesaj verirler, işletmeyi zor durumda bırakmazlar (Ramsey 2003). Her şikâyet, tüketici ile işletme arasında tehlikeye giren ilişkiyi düzeltmek için bir fırsattır. Herhangi bir şikâyeti önemsememek, işletmelere bir şey kazandırmayacaktır. Şikâyetçi tüketiciler ile nasıl ilgilenildiği, işletmenin etkinliğinin belirleyicilerindendir (Ramsey 2003).

Sorunu olup, şikâyette bulunan tüketiciler, sorunu olan ama şikâyette bulunmayıp sessiz kalanlara göre aynı işletmeye daha çok gelme eğilimindedirler (Lewis 1983). Şikâyetlerine tatmin edici bir şekilde karşılık alan tüketiciler, üreticiye daha fazla bağlanmaktadır. Çünkü daha sonraki alımlarda herhangi bir sorun olduğunda, üreticinin sorunu çözeceği konusunda emin olmaktadır. Bu da tüketicilerden gelen geribildirimlerin önemini ortaya koymaktadır. İşletmeler tüketici panelleri, pazar araştırmaları ve tüketici şikâyetleri yoluyla gelecek geribildirimleri, hizmet kalitelerini arttırmak yolunda değerlendirmelidirler (Disney 1999). Tüketici şikâyetleri, bir işletmenin hizmet kalitesini arttırmasında yol göstericidir (Bell, Menguc ve Stefani 2004). Tüketici şikâyetleri, etkili stratejik ve taktik kararların alınmasında, tüketici odaklı kültürün geliştirilmesi yolunda önemli bilgiler sağlamaktadır (Naylor 2003) Şikâyetlerin işlevi, işletmenin zayıf olduğu ve geliştirmesi gerektiği noktaları tüketicinin sesi yoluyla öğrenme olanağı sağlamasıdır. Bu noktaların çözülmesi ile birlikte sürekli olarak tüketici tatmini sağlanabilecektir (Lam ve Dale 1999).

Araştırma sonuçları, tüketicilerin tatmin düzeyi, kendilerine sunulan servis düzeyi ile şikâyetçi olma eğilimi arasında bir ilişkinin varlığını ortaya

koymaktadır. Buradan hareketle, tatminsizlik düzeyinin düşük olması durumunda tüketicilerin şikâyetçi olma eğilimlerinin de düşük olduğu; tatminsizlik düzeyi arttıkça şikâyet etme eğilimlerinin de arttığı belirtilmektedir. Tüketicilerin beğenmedikleri mal ya da hizmet grubundan duyulan bir rahatsızlık sonucu şikâyetçi olmalarının teşvik edilmesi durumunda yönetimin bu konuda daha hassas olacağı ve sonuçta şikâyetleri çözüme kavuşan ya da en azından şikâyeti ile ilgilenildiğini düşünen tüketici gruplarının işletme lehinde bir tutum sergiledikleri görülmektedir (Richins 1983; Lewis 1983). Bir tüketicinin, şikâyetine olumlu yanıt alması durumunda, bu tüketicinin aynı işletmeye tekrar gelme ve başkalarına önerme eğilimi de artmaktadır. Şikâyetine olumlu bir yanıt alamayan tüketicilerin ise, işletme ya da yönetim hakkında olumsuz reklâm çabalarında bulunma eğilimlerinin yüksek olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Tüketici şikâyetleriyle uygun bir şekilde ilgilenilmemesi daha kötü sonuçlara yol açacaktır. Tatmin olmayan tüketiciler, üreticiler ile olan ilişkilerini bitirmekle kalmayıp; çevrelerine, üreticilerin imajını tehlikeye sokacak mesajlar vermektedirler. Şikâyetler ile ilgilenip, gerekli çözümleri üretme maliyetinin, tüketicileri kaybetme maliyetinin çok altında olduğu gerçeği ele alındığında, tüketici şikâyetlerinin belirlenip anlaşılmasının önemli olduğu ortaya çıkmaktadır (Heung ve Lam 2003: 283). Teknik yardım araştırma programı (technical assistance research program), şikâyetlerinin ele alınışından tatmin olan tüketicilerin, şikâyette bulunan ya da bulunmayan, bir şekilde tatmin olmayan tüketicilere göre, tekrar aynı satın alma davranışında bulunma eğilimlerinin çok yüksek olduğunu ortaya koyan yoğun araştırmalar yürütmüşlerdir (Berry ve Parasuraman 1997). Ek olarak, yapılan araştırmalar tüketicilerin, çözüme kavuşturulabilen ya da kavuşturulamayan şikâyetleri ile ilgili işlemlerden elde edilen sonuçlardan tatmin olmamaları durumunda işletmeden bazı isteklerde bulduklarını ortaya koymaktadır. Ödenen paranın geri istenmesi, yemek ya da oda ikramında bulunulması, işletmeden kendileri ile daha iyi bir iletişim kurmalarını beklemek gibi.

Tüketici şikâyetleri, turizm ürünlerinin özelliklerinden dolayı neredeyse kaçınılmazdır. Turizm ürünü, genellikle hizmettir ve hizmette gerçek anlamda standardizasyon uygulanamamaktadır. Ürünün hazırlığı ve sunumu, çalışandan çalışana değiştiği gibi, hizmeti satın alan tüketicilerde yarattığı tatmin de, kişiden kişiye değişmektedir. Turizm ürününün hazırlanması ve sunumu, eş zamanlı olduğundan, tüketici şikâyetlerine ortam hazırlamaktadır. Tüketici tatmin ya da tatminsizliği üzerinde yapılan araştırmaların çoğunluğu, tüketicilerin kişisel deneyimleri üzerine yoğunlaştırılmıştır. Perakendecilerin ve üreticilerin sadece tatminsizliğin tüketicilerin gelecek tüketim deneyimlerine etkisi ile ilgilendikleri belirlenmiştir (Sing ve Widing 1991). Örneğin, tatmin olmamış tüketicilerin %54,3'ünün şikâyetlerinin tatmin edici şekilde çözülmesi halinde, tekrar satın aldıkları, araştırmada ifade edilmiştir. Diğer yandan, %20'den azı tatminsizlikte satıcıyla diyaloga girmeden ya da şikâyeti tatmin edici şekilde çözülmediği halde, tekrar satın alma niyetindedir (Sing ve Widing 1991).

Bir işletme ya da turizm bölgesini ziyaret eden turistlerin tatil deneyimleri ile ilgili olarak sahip olabilecekleri şikâyetlerin araştırılması, turizm sektörü için önemli görülmektedir. Bir turist ya da turist grubu bir tesisten ya da genel olarak bir bölgeden tatmin olmadığını ve bazı rahatsızlıklarının olduğunu dile getiriyorsa nedenlerinin öğrenilmesi yönetimin görevi olacaktır. Hizmet hataları; çoğu zaman, tüketici, aksaklıkları üreticiye bildirdiğinde öğrenilebilmektedir. Bununla birlikte, pek çok araştırma göstermiştir ki, tatmin olmamış tüketicilerin yarısı, (%50'si) şikâyeti doğrudan hizmet üreticisine yapmamaktadırlar (Gürsoy, McCleary ve Lep Sito 2002). Aynı zamanda bazı tüketiciler aşağıda belirtilen nedenlerden dolayı da şikâyet davranışında bulunmayabilirler: a) Şikâyet için yeterli zaman ve güçlerinin olmayışı, b) Nereye ve nasıl şikâyet edeceklerini bilememeleri, c) Şikâyet ettiklerinde bile bir şey yapılmayacağına olan inançlarıdır.

ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Dinamik olma özelliği nedeniyle turizm sektöründe tüketici davranışları oldukça hassas bir konudur. Sözgelimi, bir turist tatil için ziyaret edeceği bölge seçimi konusunda karar verirken bazı beklentilere sahip olacaktır. Söz konusu bu beklentileri ise, bazı reklâm ve tanıtım faaliyetleri sonucunda artabilecek ya da azalacak; sonuçta tatil için belirli bir bölge seçilecektir. Elde edilen her yeni bilgi, turistin beklentilerini yeniden gözden geçirerek, kendisine bölge seçiminde yardımcı olacaktır. Bir tatil bölgesinin daha önceden görülememesi ya da test edilememesi özelliği nedeniyle, turistlerin bu bölgeden olan beklentileri de belirsiz olabilecektir (Kozak 2001). Yabancı bir turist, sonuçta tatili için tercih ettiği bölgede karşılaştığı küçük ya da büyük ölçekli bir sorun için, haklı olarak, farklı tepkiler gösterebilecektir. Çünkü bu tür sorunlar, turistin daha başlangıçtaki beklentilerinin kısmen ya da tamamen gerçekleşmemesine neden olabilecek ve o kişinin tatil deneyimini olumsuz yönde etkileyebilecektir. Daha da önemlisi, ileriki yıllarda bu tatilini sadece şikâyetçi olduğu konu ile beraber anımsayabilecektir.

Bazı araştırmacılar, tüketici şikâyetlerine gereken önemin verilmesi gerektiğini söylemektedir (Lewis 1983). Benzer şekilde, bir işletme ya da turizm bölgesini ziyaret eden turistlerin de tatil deneyimleri ile ilgili olarak sahip olabilecekleri şikâyetlerin araştırılması turizm sektörü için önemli görülmektedir. Bir turist ya da turist grubu bir tesisten ya da genel olarak bir bölgeden tatmin olmadığını ve bazı rahatsızlıklarının olduğunu dile getiriyorsa nedenlerinin öğrenilmesi yönetimin görevi olacaktır. Bu nedenlerin öğrenilmesi çözüme yönelik çabaların ortaya konulmasını ve turistik tesis ya da destinasyonun kalitesinin artırılmasını sağlamaktadır. Yapılan araştırmalar ve gözlemler, tatilini bir paket tur aracılığı ile satın alan İngiliz turistlerin şikâyetlerini bildirme noktası olarak genellikle tur operatörlerini gördüklerini göstermektedir (Holidays from Hell, Yorkshire TV, 30 Aralık 1999).

Uluslararası pazarlama literatüründe bazı çalışmalar yapılmış olmasına karşın, turizmde tüketici şikâyetlerinin içeriğinin öğrenilmesi ve tüketicilerin

bunları ilgili kimselere nasıl bildirme eğiliminde olacağı ve gelecek yıllardaki seyahat kararlarını da dikkate alarak bunlara ne şekilde bir tepkide bulunacağı konusunda çok kapsamlı bir araştırma yapılmış değildir. Burada adı geçen araştırma konusu, öncelikle bu boşluğu doldurmayı hedeflemektedir. Teoriye olası bir katkının yanısıra, Türkiye’de ve özellikle de Muğla bölgesinde faaliyet gösteren turizm işletmelerine ve turizmden gelir sağlayan bölge halkına da sorunların belirlenmesi ve çözümü konusunda bazı öneriler de bulunmaktadır. Sonuçta, turizm sektörüne hizmet sunan işletmeler ile yerel kurum ve kuruluşlar, ortaya çıkan tüketici tatminsizliği ya da şikâyeti sonucunda ürün ya da hizmetlerini yeniden gözden geçirerek daha da geliştirme zorunluluğunu hissedecekler ve böylelikle daha sonraki tüketicilerin benzer sorunları yaşama olasılıkları ortadan kaldırılmış olacaktır. Burada yapılan araştırmanın amacı da (i) turistlerin ne tür şikâyetleri olabileceğini, (ii) bu şikâyetlerini kime ve nasıl bildirme eğiliminde olduklarını ve son olarak (iii) karşılaşılan sorunların çözümü konusunda kendilerinin ne gibi önerileri olduğunu araştırmaktır.

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE KAPSAMI

Araştırma temel olarak üç aşamada tamamlanmıştır. İlk aşamada konu ile ilgili literatür taraması yapılarak daha önce yapılan benzer çalışmalarda kullanılan yöntemler ve elde edilen bulgular konusunda bilgi sahibi olunmuş ve çalışmanın kavramsal çerçevesi oluşturulmuştur. İkinci aşamada, belirlenen hedeflere ulaşabilmek için alan araştırması gerçekleştirilmiştir. Araştırmada örnek kitleyi, Muğla bölgesini ziyaret eden yabancı turistler oluşturmaktadır. Yapılan araştırmada verilerin objektif olarak toplanabilmesi ve istatistiksel analiz teknikleriyle ilgili çeşitli hesaplamalar yapabilmesi amacıyla anket yöntemi uygulanmıştır. Hazırlanan taslak anket örneği, pilot çalışmalar ışığında gözden geçirilerek nihai örneği hazırlanmıştır. Turistlerin şikayetlerinin oluşması ve bildirme eğilimi satış sonrası davranışlara girmektedir. Bu nedenle, araştırma tatilini tamamlamış ve 1-8 Ağustos 2004 tarihleri arasında Bodrum/Milas Hava Limanından çıkış yapmakta olan yolculara uygulanmıştır. Anket formları elden dağıtılmış ve aynı şekilde elden geri toplanmıştır. Son olarak, elde edilen veriler bilgisayar destekli istatistik programları yardımı ile analiz edilmiş ve yorumlanmıştır. Araştırmada kişilerden elde edilen verilerin değerlendirilmesinde SPSS 10.00 (Statistical Package for Social Sciences) paket programından yararlanılmıştır. Veriler, frekans dağılım tabloları, ki-kare, t-testi ve ANOVA testleri kullanılarak yorumlanmaya çalışılmıştır.

ARAŞTIRMA BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Araştırma için ayrılan süre sonunda kullanılabilir nitelikte toplam 312 anket toplanmıştır. Katılımcıların büyük bir kesimini İngiliz turistler oluşturmaktadır. Bunu sırasıyla, Hollandalılar, İrlandalılar, İsrailliler ve Almanlar izlemektedir. Katılanların yaşları incelendiğinde, yaklaşık üçte birlik kesiminin 35-44 yaş arasında olduğu; dolayısıyla, araştırmaya katılanların çoğunluğunun 35

yaş ve üzeri kişiler olduğu görülmektedir. Katılımcıların %54'lük kısmını kadınlar oluştururken, yine üçte birlik kesiminin yıllık gelirinin 50.000 Euro ve üzeri olduğu görülmektedir. Büyük bir kesim evlidir (%58). Katılımcıların pansiyon durumunun dağılımı olarak birbirine yakın olduğu; sırasıyla sadece oda, her şey dahil, yarım pansiyon, oda-kahvaltı, tam pansiyon ve sadece uçak şeklindedir. Konaklama süresi bakımından 14 geceleme yapanlar ilk sırada yer alırken, yaklaşık yarısı da Türkiye'yi ilk kez ziyaret etmişlerdir (%47).

Türkiye'deki Tatilleri Süresince Turistlerin Şikayetçi Oldukları Konular

Katılımcıların yarısından azının (%45) Türkiye'de buldukları süre içerisinde herhangi bir konuda şikayet sahibi olurken, geriye kalanların da şikayet sahibi olmadıkları görülmüştür. Bu oran bile, Türkiye turizminin günümüzdeki durumu için önemli bir uyarı olarak kabul edilebilir. Şikayetçi olunan konuların en başında fiziksel ve ticari taciz gelirken, bunu sırasıyla temizlik ve hijyen yetersizliği, bedensel engelliler için tesislerin yetersizliği, hava alanı kalitesinin yetersizliği vb. konular izlemektedir (Tablo 1). Daha sonraki sıralarda yer alan diğer konularla ilgili ciddi şikayetlerin olmadığı görülmektedir. Özellikle en son beş sırada görülen konularda en az derecede şikayet sahibi olunduğunu söylemek de mümkündür. Buradan hareketle, havaalanı ile otel arasındaki mesafenin uzun olmadığı, doğal çevrenin yeterli olduğu, alışveriş tesisleri, yerel taşıma hizmetleri ile eğlence olanaklarının yöreye gelen turistlerin gereksinimlerini karşılamada tatmin edici bulunduğu söylenebilir. Bu tür bir sıralama, ilgili birimlerin hangi konulara önem vermeleri gerektiği konusunda yol gösterici olmaktadır.

Tablo 1: Turistlerin Bazı Değişkenlerden Şikayetçi Olma Eğilimi

Değişkenler	Aritmetik Ortalama
Taciz (Fiziksel ve ticari)	3.24
Temiz ve hijyenin yetersizliği	2.87
Engelli tesislerinin yetersizliği	2.87
Havaalanı kalitesinin yetersizliği	2.76
Altyapı hizmetlerinin yetersizliği	2.72
Fiyat düzeyinin yüksekliği	2.69
Yoğun ve gürültülü ortam	2.65
Hizmet kalitesi yetersizliği	2.64
Güvenliğin yetersizliği	2.64
Konaklama tesis ve hizmetlerinin yetersizliği	2.57
Çocuk aktivitelerinin yetersizliği	2.56
Spor tesislerinin yetersizliği	2.48
Uçuş süresinin uzunluğu	2.48
Yiyecek-içeceklerin yetersizliği	2.48
Yabancı dilde iletişimin yetersizliği	2.46
Havaalanı ile destinasyon arasındaki uzaklık	2.28
Doğal çevrenin yetersizliği	2.21
Alışveriş tesislerinin yetersizliği	2.16
Yerel taşıma hizmetlerinin yetersizliği	2.15
Gece yaşamı ve eğlence hizmetlerinin yetersizliği	2.11

Turistlerin Şikayet Eğilimi ile Tatil Deneyimleri Arasındaki İlişki

İki grup arasında yapılan bir analiz sonucunda, şikayeti olmayanların şikayeti olanlara göre tatillerinden daha fazla memnun oldukları, Türkiye'ye tekrar gelme konusunda daha istekli oldukları ve Türkiye'deki tatillerini başkalarına tavsiye etme konusunda daha yüksek bir eğilime sahip oldukları belirlenmiştir (Tablo 2). Bugüne kadar yapılan çalışmalarda bir turistin herhangi bir konudaki şikayetinin tatilinin tümü hakkındaki kararını etkilediği ortaya çıkarılmıştır. Bu çalışmada şikayeti olan ile şikayeti olmayan turistlerin tatillerinden duydukları memnuniyet düzeyi arasındaki fark çok yüksek değildir. Yine ankete katılanlardan şikayet sahibi olmayanların (4.56) Türkiye'ye tekrar gelme eğilimi şikayet sahibi olanlara (4.36) oranla daha yüksektir. Bu sonuçtan, her iki grubun Türkiye'ye tekrar gelme konusundaki eğilimlerinin yüksek olduğu sonucu çıkarılabilir. Buradan hareketle, sorunlarının etkin şekilde çözüldüğünü ya da genel olarak tatilin diğer unsurlarından yeterince memnun oldukları söylenebilir. Şikayet sahibi olan ile şikayet sahibi olmayan grup arasında tatillerini başkalarına tavsiye etme konusunda da önemli bir fark bulunmaktadır.

Tablo 2: Turistlerin Şikayet Durumu ile Doğrudan Etkileri Arasındaki İlişki

Seçenekler	Evet, şikayetim var	Hayır, şikayetim yok	t değeri	Anlamlılık Düzeyi
Genel olarak tatilimden çok memnunum	4.34	4.66	17.562	.000
Türkiye'ye tekrar gelmek istiyorum	4.36	4.56	6.090	.014
Türkiye'deki tatilimi başkasına tavsiye etmek istiyorum	4.30	4.60	17.761	.000

Şikayetin Etkin Bir Şekilde Çözüldüğüne Ne Ölçüde Katıldığı

Tablo 3 yardımı ile, turistlerin şikayetlerinin etkin olarak çözümlenip çözümlenmediği izlenmektedir. Şikayetlerinin etkin çözüldüğüne "katılıyorum/kesinlikle katılıyorum" karşılığını verenlerin oranı %39 ile en yüksek düzeydedir. Bunu ikinci sırada "ne katılıyorum ne katılmıyorum" seçeneğini işaretleyenler izlemektedir. Şikayetlerinin çözüldüğü konusunda olumsuz görüş bildirenlerin oranı ise %35 düzeyindedir. Bu sonuç, turistlerin şikayetlerinin çözümü konusunda tatmin edici bir düşünceye sahip olmadıkları şeklinde yorumlanabilir. Turizm işletmeleri sorunların çözüm etkinliklerini gözden geçirmeleri ve daha etkin çözüm yollarını bulmaları gerekmektedir. İşletme yönetimi sorunu çözdüğünü düşünse de, tüketici sonuçtan memnun olmadığı sürece çözüme ulaşıldığı söylenemez.

Tablo 3: Turistlerin, Şikayetlerinin Etkin Çözümü Konusundaki Görüşleri

	N	%
Kesinlikle katılmıyorum	7	7.2
Katılmıyorum	18	18.6
Ne katılıyorum ne de katılmıyorum	34	35.1
Katılıyorum	27	27.8
Kesinlikle katılıyorum	11	11.3
Toplam	97	100.0

Turist Şikayetlerinin Olası Etkileri

Tablo 4, turistlerin şikayetlerinin çözümü durumunda tatilleri ile ilgili genel memnuniyet düzeyinin, şikayetlerinin çözüme kavuşmadığını ya da kavuşmayacağını düşünen diğer turist grubuna oranla, çok daha yüksek olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde, Türkiye'ye tekrar tatil amaçlı gelme ile buradaki tatillerini başkalarına tavsiye etme eğilimleri de şikayetlerine çözüm bulamamış ya da bulamayacağını düşünen turist grubuna oranla daha yüksek olmaktadır. Genel olarak tatilinden memnun olma konusunda anlamlı bir sonuç ortaya çıkmazken, şikayetlerinin çözüme kavuştuğunu düşünen grubun tatilini başkalarına tavsiye etme ve Türkiye'ye tekrar gelme eğilimi, şikayetlerine çözüm bulamayan gruba oranla daha yüksek ve anlamlı çıkmıştır. Bu sonuçlar, daha önceki yıllarda yapılan araştırma sonuçlarını destekler niteliktedir. Konu ile ilgili daha önceki yıllarda yapılan araştırmalar, şikayetlerine çözüm bulunan tüketici gruplarının aynı ürün grubunu tekrar satın alma eğiliminin devam edeceğini göstermektedir.

Tablo 4: Turist Şikayetlerinin Olası Etkileri

Şikayetlerinin çözümlü çözülmeme durumu	Genel olarak Türkiye'deki tatilinden çok memnunum	Türkiye'ye tekrar gelmek istiyorum	Türkiye'deki tatilimi başkasına tavsiye etmek istiyorum
Kesinlikle katılmıyorum / katılmıyorum	4.08	4.00	3.70
Katılıyorum / kesinlikle katılıyorum	4.40	4.51	4.41
t değeri	2.579	4.996	7.262
Anlamlılık Düzeyi	0.114	0.029	0.009

Şikayetlerin Nasıl Tazmin Edileceği Konusundaki Görüşler

Katılımcılar arasında şikayet sahibi olanların, şikayetlerinin nasıl çözüleceği konusunda başvurmak istedikleri yöntemler arasında, en yüksek oranla, "paramı geri almak isterim" ile "ücretsiz bir tatil daha verilmesini isterim" seçenekleri ilk sırada gelmektedir. Diğer iki seçeneğin ise, "gönlümün alınmasını isterim" ile "bir hediye verilmesini isterim", pek tercih edilmediği görülmektedir. Tablo 5'den de açıkça görüldüğü gibi, turistler Türkiye'deki tatilleri ile ilgili şikayetlerinin çözümünde maddi tazminatlara daha çok önem vermektedirler. Turistlerin diğer tazmin seçeneklerini tercih etmemelerinin gerekçesi ve bu

kapsamda kendi ülkelerindeki tüketici hakları yasalarının etkili olup olmadığı da üzerinde düşünülmesi gereken bir konu olabilir.

Tablo 5: Turistlerin, Şikayetlerin Tazmini Konusundaki Görüşleri

Seçenekler	Aritmetik Ortalama
Paramı geri almak isterim	3.99
Ücretsiz bir tatil verilmesini isterim	3.35
Gönlümün alınmasını isterim	2.73
Bir hediye gönderilmesini isterim	2.28

Turistlerin Şikayetleri Sonucunda Nasıl Tepki Verecekleri

Katılımcıların şikayet sahibi olmaları durumunda verecekleri tepkilerin başında aile ve arkadaş çevrelerini uyarmak gelmektedir. Bunu, daha sonra “satıcı firmayı değiştirmek” seçeneği izlemektedir. Bu iki veri, yukarıdaki bölümlerde de açıkça değinildiği gibi, çözülemeyen bir şikayetin işletme ya da destinasyon açısından sonucunun ne kadar büyük olduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Bu sonuç, işletmelerin neden tüketici şikayetlerine önem vermeleri gerektiğini vurgulamaktadır. Satıcı firmadan ikame etmesini beklemek, satıcı firmaya şikayette bulunmak, ileride aynı destinasyona ziyaretten vazgeçmek diğer seçenekler arasında yer alırken, turistlerin satıcı firmaya karşı yasal işlem başlatma konusunda pek istekli olmadıkları görülmektedir (Tablo 6).

Tablo 6: Turistlerin, Şikayetlerine Nasıl Tepki Verdikleri/Verecekleri

Seçenekler	Aritmetik Ortalama
Aile ve arkadaş çevremi uyarmak	4.12
Satıcı firmayı değiştirmek	4.02
Satıcı firmadan ikame etmesini beklemek	3.67
Satıcı firmaya şikayette bulunmak	3.54
Aynı destinasyona ziyaretten vazgeçmek	3.24
Satıcı firmaya karşı yasal işlem başlatmak	2.67
Hiçbir şey yapmamak	2.37

Turistlerin Şikayet Etme Eğiliminde Oldukları Birimler

Katılımcılar, şikayetlerini öncelikle kendi ülkelerindeki seyahat acentesi ile konakladıkları otel yönetimine ve daha sonra da sırasıyla diğer turistlere, aile ve arkadaş çevresine ve turist rehberine bildirme eğilimindedirler (bkz. Tablo 7). Türkiye’deki seyahat acentesine, medyaya ve turizm görevlilerine bildirme konusunda oldukça düşük bir eğilime sahip oldukları da görülmektedir. Böyle bir sonucun ortaya çıkmasının en önemli nedenleri arasında deneklerin çoğunluğunun bir tur operatörü tarafından düzenlenen ve bir seyahat acentesi sorumluluğunda tüketiciye satılan paket turları tercih etmeleri gelebilir. Bilindiği gibi, bir turu alan tüketici tatilinin bir aşamasında herhangi bir sorun yaşadığında ilk başvuracağı kuruluş, turu satın aldığı seyahat acentesi olacaktır. Yine konaklama işletmeleri turistlerin en fazla zaman harcadıkları ve bu nedenle de çoğu olumsuzlukla karşı

karşıya kalabilecekleri tesislerin başında gelmektedir. Böyle bir durumda da, doğal olarak, otel yönetimine başvurmak ihtiyacını duyabilmektedirler. Diğer turistlere, arkadaş çevresine ve turist rehberlerine şikayet etme eğiliminde olmaları da, yaşanan bir sorunun genişleme sınırının ne kadar geniş olduğunu göstermesi bakımından önemlidir.

Tablo 7: Turistlerin Kime Şikayet Etme Eğiliminde Oldukları

Değişkenler	Aritmetik ortalama
Kendi ülkesindeki seyahat acentesine	4.04
Otel yönetimine	3.92
Diğer turistlere	3.77
Aile ve arkadaş çevresine	3.77
Turist rehberlerine	3.52
Türkiye'deki seyahat acentesine	2.87
Medyaya	2.53
Türkiye'deki turizm bilgilendirme görevlilerine	2.45

SONUÇ VE ÖNERİLER

Tüketici şikayetleri bir işletme için gerçekte bir sorun olmayabilir. İyi bir yönetici şikayeti kullanarak durumu işletmenin kazancına çevirebilir. Memnun olmayan tüketicinin şikayeti tüketiciyi tatmin edici şekilde çözülmemesi durumunda sorun kendisini gösterebilir. Şikayetlerine olumlu bir yanıt alamayan tüketicilerin, işletme ya da yönetim hakkında olumsuz reklam çabalarında bulunma ve aynı işletmeyi ya da bölgeyi tekrar ziyaret etmeme eğilimlerinin yüksek olması nedeniyle, tüketici davranışları konusunda çalışan uzmanlar tüketici şikayetlerinin çözümü konusunda gereken önemin verilmesi gerektiğinin altını çizmektedirler. Tüketici şikayetlerinden elde edilecek geri bildirimler, var olan sorunların belirlenmesi ve hangi ürün ve hizmetlerin tüketiciler tarafından daha tatmin edici bulunduğu araştırılmasında pazarlama yönetimine yardımcı olmaktadır.

Türkiye'yi ziyaret eden yabancı turistlerin tatilleri ile ilgili herhangi bir şikayetleri olup olmadığı, olması durumunda nasıl tepki verme eğiliminde oldukları ve şikayetlerini çözme konusunda nasıl bir tepki gösterme eğiliminde olduklarını araştırmayı amaçlayan bu araştırma kapsamına dahil edilen deneklerin %45,3 ünün şikayet sahibi oldukları görülmektedir. Bu şikayetlerin büyük bir kısmının ise, davranış ve hijyen ile ilgili konular üzerinde yoğunlaştığı ortaya çıkmış olup, çözümünün aslında karmaşık olmadığı da bilinmektedir. Alışveriş yapma eğiliminde olan turistlere yönelik taciz ve Batılı turistlerin en hassas oldukları hijyen-sanitasyon konuları üzerinde ciddiyetle durulması halinde şikayetlerin de kendiliğinden ortadan kalktığı görülecektir. Batıdan gelen bir turist için esnaf ya da yerel halk tarafından nedeni ne olursa olsun rahatsız edilmemek ve kullandığı tesisin sağlık standartlarının beklenen düzeyde olması, yabancı turistler için genel kabul görmüş bir hizmet biçimi olabilir. Gittikleri bir başka

ülkede bu bakımlardan herhangi bir olumsuzluk yaşamaları doğrudan şikayet konusu olabilmektedir.

Turist şikayetlerinin çözümünde en çok talep edilen yöntemler arasında ödenen paranın geri alınması (tazmin edilmesi) ile ücretsiz bir tatilin hediye edilmesi gelmektedir. Bunun iki nedeni olabilir. Birincisi, günümüz çağdaş turist anlayışının daha çok “değer” konusuna önem vermesi olabilir. Diğeri de, Türkiye’yi ziyaret eden turist profilinin bir sonucu olarak kendisini gösterebilir. Bilindiği ve araştırma sonuçlarının da desteklediği gibi; Türkiye, ucuz bir destinasyon imajına sahiptir (Bahar ve Kozak 2005). Nitekim, gelen turistler daha çok orta ve alt gelir grubunu temsil etmektedir. Bu nedenle, turistlerin şikayet çözümünde daha çok finansal ya da parasal yöntemler üzerinde durma eğiliminde olmaları da anlayışla karşılanabilir. Yine de, önceki araştırma sonuçlarının da desteklediği gibi, halihazırdaki bir tüketiciyi elde tutmanın maliyetinin yeni tüketicileri kazanmaktan daha az olduğu dikkate alındığında turist şikayetlerine verilmesi gereken önem ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda yapılması gerekenler konusunda aşağıdaki öneriler dikkate alınabilir.

Turizmde Süreklilik ve Sürdürülebilirliğin Sağlanması:

Günümüzde en yüksek rekabet gücüne sahip sektörlerde, kalite yönetiminin temeli sürekli gelişmeye dayanmaktadır. Amaç sadece belirli bir standarda ulaşmak değil, hedeflenen seviye doğrultusunda sürekli ve hızlı bir tempoda geliştirmektir. Buradan hareketle, turizm faaliyetleri sadece gününbirlik kazanç elde edilen bir faaliyet olarak görülmemeli; aksine sürekli bir faaliyet olarak düşünülmelidir. Herhangi bir dönemde yapılacak bir hata, bölge turizminin gelecek yıllarda zarar görmesine yol açabilir. Sonuçta, Türkiye’de zaman zaman gözlenen ‘geçen yıl turist vardı-bu yıl yok’ tehlikesi kendisini gösterebilir. Bu nedenle; fiziksel ve beşeri altyapı çalışmaları için her yıl pay ayrılmalı, mevcut altyapı sürekli olarak gözden geçirilmeli ve sürekli iyileştirme çalışmaları yapılmalıdır. Bunun için de tüketici profilini iyi belirlemeli ve tanımalıdır. Böylece hedef kitlesinin beklentilerini öğrenebilirler. Tüketici beklentisine uygun hizmet üretmek ve sunmak memnuniyetsizliği azaltacaktır. Hizmetin teknik kalitesine verilen önem kadar işlevsel (functional) kalitesi (ürünün tüketiciye sunulma biçimi) üzerinde de durulmalıdır.

Birimler Arasında Etkili Koordinasyonun Sağlanması:

Daha önce de vurgulandığı gibi; turizm ürünü sadece tek bir üründen oluşmamakta; farklı birimlerin sorumluluğu altındaki çok sayıda unsurun bir araya getirilmesinden ortaya çıkmaktadır (Mill ve Morrison 1992). Örneğin; havaalanı yönetimi turistlerin ülkeye giriş ve çıkışlarında en etkin hizmetin verilebilmesi için çalışmalar yaparken, otel işletmeleri müşterilerin sakin bir konaklama yapmalarını amaçlamakta; yerel yönetimler ise sokak ve plajların bakım ve temizliğinden sorumlu olabilmektedir. Bütün bu tür çalışmalar; havaalanı, ulaştırma, otelcilik, ticaret, emniyet, temizlik, yiyecek-ıçecek vs. konularında sorumlu birimler arasında uyumlu bir çalışmayı gerektirmektedir

(Keller ve Smeral 1997). Bu süreç; her birimin sorumluluk alanının belirlenmesini, ortaya çıkabilecek olası sorunların ilgili birimlere ulaştırılmasını ve gerektiğinde sorunların çözümüne doğrudan katkıda bulunulmasını içermektedir. Bir turizm hizmetinin bütün olarak sunulması nedeniyle otelcilik, ulaştırma, yiyecek-içecek, eğlence gibi alt sektörler arasında da çok sıkı bir işbirliği gerekmektedir. Her alt-sektör kendisine düşen sorumluluğu eksiksiz bir şekilde yerine getirmek için çalışmak ve diğer alt-sektörlere engel ve yük olmamak durumundadır.

Tüketici Odaklı Hizmet Anlayışının Yerleştirilmesi:

Kalite yönetiminin 'gurus'u olarak kabul edilen Deming'in (1982) de açıkça ifade ettiği gibi; dünyada tüketici odaklı yönetim anlayışı gün geçtikçe daha da önem kazanmaktadır. Bu nedenle; turizm bölgelerinin turizmde sahip olduğu mevcut altyapının, değişen tüketici istek ve gereksinimleri doğrultusunda gözden geçirilerek yeniden düzenlenmesi konusunda çalışmalar yapılmalıdır. Örneğin; bilgi teknolojisi konusundaki altyapı, çocuklu aileler için gerekli olan aktiviteler bakımından istenilen altyapı, bedensel engelli tüketicilerin gereksinimlerinin karşılanması için gerekli altyapı vb. örnek projeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Tüketici şikayetlerine önem verilmesi de bu kapsamda ele alınabilir. Eğitim, çalışanların sorun çözmedeki etkinliğini arttıracaktır. Personele şikayeti etkin dinleme, etkin çözebilme ile ilgili eğitim verilmelidir. Tüketicinin, şikayetini bildirirken personelin tepkisi memnuniyetsizliği daha da arttırabilir. Şikayet sahibi kimselerin çalışanlar tarafından önemsenmeleri durumunda ve en kısa sürede çözüme kavuşturulduğunda, memnuniyetsizlikleri memnuniyete ve güvene dönüşebilir (Heung ve Lam 2003). Daha da önemlisi, şikayet sahibi tüketicileri teşvik etmek amacıyla, turistlerin özellikle tatilleri süresince başvurabilecekleri ücretsiz telefon hatları, canlı müşteri hizmeti, tüketici tavsiye kutuları ya da tüketicinin sesi merkezi vb. seçenekler gündeme getirilebilir.

Örgün ve Kitlesele Turizm Eğitimi:

Rekabet üstünlüğünün elde edilmesinde insan kaynakları, bir işletmenin değerler zincirinin önemli bir parçası olarak görülmektedir (Porter 1985). Bu nedenle; örgün ve kitlesele eğitim, bölgesel turizm eğitiminde etkinliğin sağlanması için gerekli olan temel koşuldur. Sadece turizm sektöründe doğrudan görev alacak personelin yetiştirilmesini amaçlayan ve çeşitli isimler adı altında okullarda verilen turizm eğitimi yeterli değildir. Dünyadaki değişim ve gelişmelerin yanı sıra tüketici ilişkileri konusunda yerel halk kitlesi, sektör yöneticileri, esnaf ve ilgili kamu görevlilerinin de (gümrük memuru, polis, belediye görevlisi, PTT görevlisi vb.) turizm amaçlı eğitimi dikkate alınmak durumundadır. Bu şekilde, turistlere çok daha kaliteli bir hizmetin sunulması, bölge halkı ile turist arasındaki ilişkinin olumlu sonuçlanması ve turistin bölgeden her yönüyle memnun olmuş bir şekilde ülkesine geri dönmesi amaçlanmaktadır. Çoğu kez söylendiği gibi; zincirin herhangi bir halkasında ortaya çıkacak olası bir sorun, belirli bir süre sonra diğer halkalarına da yansıtılabilecektir. Örneğin;

havaalanında görev yapan bir emniyet görevlisinin asık suratlı olması ve dil bilmemesi durumunda ortaya çıkabilecek sonuç gibi. Bu amaçla, sezon dışı ve içi değişik zamanlarda kısa süreli çeşitli kurs ve seminerler düzenlenebilir.

Bireysel ve Kurumsal Sorumluluk:

Bir turizm bölgesinde yaşayan ya da ticari bir faaliyette bulunan herkes doğrudan ya da dolaylı bir şekilde turizm sektöründen gelir etmektedir. Elde edilen bu gelirin karşılığında her birey ya da kurum/kuruluş, bölgesel turizm sistemine bir ölçüde katkıda bulunma sorumluluğuna sahip değildir. Bu katkı ya da karşılık, finans desteğine ek olarak kaliteli hizmet anlayışının da yer aldığı maddi ve manevi anlamda sorumluluk olarak düşünülebilir. Bu tür sorumluluk duygusu geliştirilmedikçe turizmde gelişme sağlanamayacağı, elde edilen gelirden artış ve süreklilik olamayacağı ilgili özel ve kamu kurum-kuruluşları tarafından anlatılmalıdır. Ek olarak, işlevsellik açısından her birey ve kurum/kuruluşun görev ve sorumluluk alanlarının da belirlenmesi gerekir. Ancak bu görev ve sorumluluklar, belirlenen hedefler dışında kullanılmamalıdır. Bu konuda Türkiye'den verilebilecek en güzel örnek, turistlere yönelik olumsuz tutum ve davranışlardır. Dünyanın diğer bazı turizm bölgelerinde olduğu gibi, ticaret ile uğraşan kesimin turistlere yönelik bazı tutum ve davranışları Türkiye'nin çoğu turizm bölgesinde de önemli bir sorun olarak kendisini göstermekte ve bölge ve ülke imajını olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Sonuç olarak, günümüzün yoğun rekabet ortamı, işletmeleri çağdaş pazarlama anlayışını benimsemeye yöneltmiş, sosyal sorumluluk taşımalarını sağlamıştır. Hizmet sektöründe çalışan yöneticiler, tüketici memnuniyetini arttırabilmek için hizmet kalitesini arttırarak, şikâyet oranını düşürmeli, bunun yanında memnun olmayan tüketicilerin şikâyetlerini bildirmesi için çaba harcamalıdır. Şikâyetini bildirmeyen tatmin olmamış tüketici, işletme için aynı zamanda bir kayıptır. Bu tüketiciler genellikle o ürünü ve işletmeyi boykot etme, çevrelerine de o olumsuz deneyimlerini aktarma eğilimine sahip olabilmektedirler. Çağdaş işletmecilik anlayışında yöneticilerin bir diğer görevi de şikâyetini bildiren tüketicinin şikâyetini almak ve tatmin edecek bir çözümlü uygulayarak sorunu ortadan kaldırmaktır.

KAYNAKÇA

- Bahar, O. ve M. Kozak (2005) Potential Impacts of Euro on Destination Choice. *Proceedings of the International Tourism Conference: Perspectives in Tourism Marketing*, 20-22 May, Mugla.
- Bell, J. B., B. Menguc ve S. L. Stefani (2004) When Customers Dissappoint: A Model of Relational Internal Marketing and Customer Complaints. *Academy of Marketing Science*, 32(2): 112-126.
- Berry, L. L. ve A. Parasuraman (1997) Listening to the Customer: The Concept of Service Quality Information System. *Sloan Management Review*, 38(3): 65-76.
- Bessant, J., S. Caffyn, J. Gilbert, R. Harding ve S. Webb (1994) Rediscovering Continuous Improvement. *Technovation*, 14(1):17-29.
- Dale, B. G. ve J. J. Plunket (1995) *Quality Costing*. London: Chapman & Hall.
- Deming, W. E. (1982) *Quality, Productivity and Competitive Position*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study.

- Disney, J. (1999) Customer Satisfaction and Loyalty: The Critical Elements of Service Quality. *Total Quality Management*, 10(4/5): 491-497.
- Gürsoy, D., K. W. McCleary ve R. L. Lepsito (2002) Segmenting Dissatisfied Restaurant Customers based on their Complaining Response Styles. *Journal of Food Service Business Research*.
- Heung, C. S. ve T. Lam (2003) Customer Complaint Behavior Towards Restaurant Services. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 15(4/5): 283-289.
- Jafari, J. (1983) Anatomy of the Travel Industry. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 24(May): 71-77.
- Keller, P. ve E. Smeral (1997) Increased International Competition: New Challenges for Tourism Policies in European Countries. In *WTO/CEU-ETC Joint Seminar: Faced with Worldwide Competition and Structural Changes, What are the Tourism Responsibilities of European Governments*, Salzburg, Austria (9-10 April): 1-24.
- Kozak, M. (2001) Comparative Assessment of Tourist Satisfaction with Destinations Across two Nationalities. *Tourism Management*, 22(3): 391- 401.
- Kozak, M. ve M. Rimmington (2000) Tourist Satisfaction with Mallorca, Spain, as an Off-season Holiday Destination. *Journal of Travel Research*, 39(3): 259-268.
- Lam, N. W. W. ve B. G. Dale (1999) Customer Complaints Handling System: Key Issues and Concerns. *Total Quality Management*, 10(6): 843-885.
- Latzko, W. J. (1990) Total Quality Management in the Service Industry. *Proceedings of the 44th Annual Quality Congress*. San Francisco, s. 535.
- Lewis, R. C. (1983) When Guests Complain. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, August: 23-32.
- McIntyre, G. (1993) *Sustainable Tourism Development: Guide for Local Planners*. World Tourism Organisation, Madrid.
- Mill, R. C. ve A. M. Morrison (1992) *The Tourism System: An Introductory Text*. Second Edition, Prentice Hall International Editions.
- Naylor, G. (2003) The Complaining Customer: A Service Provider's Best Friend? *Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior*, 16: 241-248.
- Plymine, J. (1991) Complaints as Opportunities. *The Journal of Services Marketing*, 5(1): 61-65.
- Porter, M. E. (1985) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. NY: Free Press.
- Pyo, S., B. Mihalik ve M. Uysal (1989) Attraction Attributes and Motivations: A Canonical Correlation Analysis. *Annals of Tourism Research*, 16: 277-282.
- Ramsey, D. R. (2003) How to Handle Customer Complaints. *The American Salesman*, 48(10): 15-20.
- Richins, M. L. (1983) Negative Word-of-Mouth by Dissatisfied Consumers: A Pilot Study. *Journal of Marketing*, 47(Winter):68-78.
- Sing, J. ve R. E. Widing (1991) What Occurs Once Consumers Complain. *European Journal of Marketing*, 25(5): 309-566.
- Tütüncü, Ö. (2001) *Yiyecek İşletmelerinde Müşteri Tatmininin Ölçülmesi*. Turhan Kitabevi, Ankara
- Yürütücü, A. (2003) Bilgi Teknolojilerinde Turizm Sektörü ve TKY. *Turizm Sektörü ve Toplam Kalite Yönetimi* <http://inet-tr.org.tr/inetconf9/bildiri42.doc>

Yerel Ekonomik Kalkınma Yaklaşımı ve Uluslararası Organizasyonlar

Yrd. Doç. Dr. Murat ÇETİN

Bozok Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, YOZGAT

ÖZET

1980'li yıllardan itibaren globalleşme eğiliminin hız kazanması neticesinde geleneksel kalkınma uygulamalarına duyulan güven sarsılmaya başlamış, böylece yerel ekonomik kalkınma yaklaşımı ön plana çıkmıştır. Bu çalışmada, bu yaklaşım irdelendikten sonra Uluslararası İşgücü Ofisi, Avrupa Birliği ile Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü gibi uluslararası organizasyonlar aracılığıyla gerçekleştirilen yerel ekonomik kalkınma deneyimleri karşılaştırmalı olarak değerlendirilmektedir. Bu uygulamaların ortak özelliği; yerel inisiyatif, katılım ve işbirliğine önem vermesi, entegre, adem-i merkezîyetçi ve yenilikçi bir yapı sergilemesidir.

Anahtar Kelimeler: yerel ekonomik kalkınma yaklaşımı, geleneksel ekonomik kalkınma, uluslararası organizasyonlar, kalkınma deneyimleri

Local Economic Development Approach and International Organizations

ABSTRACT

Belief in traditional economic development practices has started to be breached as a result of the acceleration of globalization tendency since 1980s, thus making local economic development approach subject matter. In this study, after having this approach been dealt with, local economic development experiences carried out by such international organizations as the International Labor Office, the European Union and the Organization for Economic Co-operation and Development are comparatively examined. The common features of these practices are their appreciation of local initiatives, participation and cooperation, and having an integrated, decentralized and innovative structure.

Key Words: Local economic development approach, traditional economic development, international organizations, development experiences.

GİRİŞ

Globalleşmenin getirdiği olumsuzluklarla birlikte, geleneksel yukarıdan aşağıya kalkınma politikalarının başarısızlığının ortaya çıkması, devam eden kalkınma yaklaşımlarının sorgulanmasına neden olmuştur. Bunun sonucu olarak, yerel ekonomik kalkınma yaklaşımı çerçevesinde bir dizi politika ve strateji üretilmeye başlanmıştır. Bu bağlamda; Avrupa Birliği (AB), Uluslararası İşgücü Organizasyonu (ILO), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Organizasyonu (OECD), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Birleşmiş Milletler Proje Hizmetleri Ofisi (UNOPS) gibi uluslararası organizasyonlar gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülkede yerel kalkınma uygulamalarını desteklemektedir. Lazarte vd., (1997), Rodriguez-Pose (2001), ECOTEC (2002), Ionescu (2003), Johnston (2003), Heather (2004) ve OECD (2006a;b) gibi çoğu çalışma, bu organizasyonlardan sadece birinin yaklaşımı ve uygulamaları üzerinde

yoğunlaşırken, burada sözkonusu organizasyonların uygulamaları birlikte değerlendirilmekte, böylece karşılaştırma imkanı doğmaktadır.

Çalışmanın temel amacı, teori ve uygulamalar ışığında yerel ekonomik kalkınma yaklaşımını değerlendirmektir. Bu bağlamda, ikinci bölümde globalleşme olgusunun yerel ekonomiler üzerindeki etkileri irdelenmekte, yeni kalkınma yaklaşımına olan ihtiyaç çerçevesinde yerel ekonomik kalkınma yaklaşımı geleneksel ekonomik kalkınma yaklaşımı ile karşılaştırmalı olarak ele alınmaktadır. Uluslararası organizasyonlar tarafından farklı ülkelerde gerçekleştirilen yerel ekonomik kalkınma deneyimleri, üçüncü bölümde incelenmektedir. Son olarak, genel bir değerlendirme ile birlikte, bu deneyimlerden çıkarılabilecek dersler ve daha başarılı uygulamalar için neler yapılması gerektiği üzerinde durulmaktadır.

I. GLOBALLEŞME VE YEREL EKONOMİK KALKINMA YAKLAŞIMI

Globalleşme; ekonomi, politika ve kültürün uluslararası bir boyut kazanması dolayısıyla oldukça kompleks bir süreci niteler¹ (Laurence, 2003:2-3). Farklı ülkelerdeki bireyler, firmalar, sosyal gruplar, ticari birlikler ve sivil organizasyonlar arasındaki ilişkiler göstermektedir ki, bu süreç oldukça güçlüdür ve devam etmektedir.

Globalleşme ve yerel ekonomik kalkınma, iki temel realitedir. Sürdürülebilir kalkınmayı gerçekleştirebilmek için her ikisinden de dikkatli ve uygun şekilde istifade etmek gerekir. Globalleşmenin yerel ekonomik kalkınma üzerindeki etkileri, ülkeden ülkeye hatta ülke içinde bölgeden bölgeye farklılık gösterebilmektedir (Saturninus, 2002:11). Bu nedenle, globalleşme ile yerel ekonomik kalkınma arasındaki ilişkilere farklı açılardan bakmak mümkündür².

¹ Globalleşme; ekonomik, politik, sosyal, kültürel ve coğrafi boyutu olan bir olgudur. ILO (2004) globalleşmenin sosyal ve kültürel boyutu üzerinde dururken, AFFORD (2000) globalleşmenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerine değinmiş, Weiss (2004) globalleşme, coğrafya ve bölgesel kalkınma ilişkisini incelemiş, globalleşmeyi insan haklarına saygı ve ortak üniversal değerlere dayalı bir süreç olarak ele almıştır.

² Birincisi; globalleşme bir tehdit olarak görülebilir. Böylece yerel konularda otonomiye sarsan, bu sürece direnen yerel ya da bölgesel aktörleri etkileyen önemli bir unsurdur. Bu bakış açısına göre yerel kalkınma, uluslararası koşullar değişmediği sürece imkansızdır. İkincisi; yerel şartlar globalleşme tehdidi ile başa çıkmada bir alternatif olarak görülebilir. Bu, yerel aktörlere kendi güçlerini tekrar kazanma imkanı tanıyan anti-global bir değişim türüdür. Bu bakış açısı, globalleşme sürecine politik ve kültürel açıdan direnme cesareti verir. Birinci yaklaşımın aksine, bu yaklaşımda yerel aktörler global hakimiyete karşı önemli bir sorumluluk yüklendiklerinden önemli rol oynarlar. Bununla birlikte, her iki görüş globalleşmeye tehdit gözüyle bakar. Üçüncüsü; globalleşmenin yerel kalkınmayı destekleyecek şekilde karşılanması ve istifade edilmesi gereken bir fırsat ve bir tehdit olduğunu kabul eder, yerelleşme ile globalleşme arasında bir ilişki ve bağlantı kurmaya çalışır. Globalleşme ile yerel kalkınma arasındaki tamamlayıcılık ilişkisi, bu noktada önemlidir. Dünya piyasası ürünleri ve tüketimi çeşitlendirmekte ve farklılaştırmaktadır. Bu şekilde, dünya piyasalarında rekabet edebilecek ürünlere kalite, değer ve yüksek nitelik kazandırdığından yerel düzeyde üretilen ürünler oldukça değerli hale gelmektedir (Casanova, 2004:16-17).

Globalleşme ile ilgili temel eğilimlerden birisi, homojenliğin giderek artması (yani dünyanın hemen her yerinde benzer ürünler, benzer tercihler ve benzer kültürün oluşması) olmakla birlikte, temel gerçek çeşitli mekanlar arasında büyük farklılıkların doğması, bunların çeşitli fırsat ve riskleri beraberinde getirmesidir. Bu bağlamda, başlangıçta beklenen temel sonuç; tüketimde, kültürel, politik ve ekonomik unsurlarda bir benzeşmenin olabileceği, ancak bu sürecin umulandan daha kompleks olacağıdır (Casanova, 2004:14-15). Gerçekten de pek çok işletme ve bölge, adapte olmayı başarmış ve önemli başarılar elde etmiştir. Ancak, ulusal ekonomilerin dışa açılması global çevrede düşük rekabet gücüne sahip olmaları nedeniyle pek çok yerel ekonomik yapının zayıflamasına neden olmuştur. Bu durum, yerel bazı üretim yapılarının kaybolmasına, dolayısıyla işsizliğe neden olmaktadır. İstihdamın global ekonomiye rağmen varlığını sürdürmesi durumunda ise, çalışma şartları giderek bozulmaktadır. Düşük yetenek seviyesine sahip işgücünün istihdamı güçleşmekte, bu durum kayıtdışı sektörün büyümesine ve güvenli olmayan işlerin artmasına yol açmaktadır.

Globalleşme eğiliminin ortaya çıkardığı tehlikelerden birincisi, pek çok mekan/bölgenin marjinalleşme tehlikesi, yani dünya ekonomisi için önemli ve çekici olan mekanların artık eski özelliğini kaybetmesidir. Korumacı politikalar önemini yitirdiği için, pek çok yöre/bölge durgunlaşma ya da gelişememe gerçeği ile karşı karşıyadır. İkincisi; bazı bölgeler yerel toplum için görev ve sorumluluğu olmayan ya da bölgede yerleşmemiş bazı global aktörlerle ikincil derecede bir entegrasyon rolüne sahiptir. Bu aktörlerin yerel toplum ile ilişkileri, başka bir yerde daha avantajlı durumlar yakaladıklarında kendi yatırımlarını o yöreden çekebileceklerinden, oldukça kırılımandır. Üçüncüsü; belirli yöre, bölge ya da şehirlerde ekonomik, sosyal bozulma ve parçalanma ihtimali söz konusudur. Bu durum, sözkonusu unsurların global sisteme nasıl gireceğine bağlıdır. Bazı şehirlerde bu bozulma ya da parçalanmalar, sektörel ayrılıkları da beraberinde getirir. Son olarak; sürdürülebilir olmayan bir kalkınma modelinin uygulanma zorunluluğu nedeniyle bunun neden olduğu bir çevresel tehdit söz konusudur (Casanova, 2004:15).

Globalleşme diğer taraftan, bölgeler için bir gelişme imkanı sunar. Şöyle ki; bazı bölgeler için globalleşme; teknoloji, sermaye ve uluslararası piyasalar gibi global kaynaklara daha kolay ulaşmayı sağlar. Bu durum, içsel kaynakların gelişmesi ve artması nedeniyle önemlidir. Bu gerçekleştiğinde globalleşme, stratejik yeteneklere sahip bölgeler için bir fırsatlar penceresi olabilir (Sen, 2003:2; Saturninus, 2002:5). Casanova (2004:25)'ya göre; günümüzde şahit olduğumuz globalleşme, dünya entegrasyonu ve ekonomik sınırların kalkması, yerel kalkınma projelerinin desteklenmesi ve güçlendirilmesi için uygun bir çevre oluşturabilmektedir. Yerel kimliğin elde edilmesi, farklı bölgelerde işleyen sosyal savunma mekanizmaları gibi fonksiyon görebilir. Belirli yerel kalkınma inisiyatiflerinin 1980'li yıllarda pratik olarak popülaritesi azalan kalkınma stratejilerine olan ilgiyi yeniden ortaya çıkarması tesadüfi değildir.

Bu bağlamda, yerel ekonomik kalkınma yaklaşımının ön plana çıkmasında çok farklı gelişmelerin rol oynadığı söylenebilir³. Yerel ekonomik kalkınma kendi deneyimlerinden esinlendiği için bu durum, genel kabul görmüş bir tanımlamanın yapılmasına imkan vermemektedir. Bu nedenle, yerel ekonomik kalkınma olgusunu, oldukça farklı şekillerde tanımlamak mümkündür⁴. ILO'ya göre yerel ekonomik kalkınma; yerel kaynakları ve rekabet avantajını kullanarak belirli bir bölgede kamu ve özel sektör aktörleri arasında ortaklık ve işbirliği faaliyetlerini destekleyen, genel bir kalkınma stratejisinin ortak şekilde oluşumu ve uygulamasına imkan tanıyan, uygun bir iş ortamının yaratılması ve ekonomik aktivitelerin desteklenmesi gibi önemli hedefleri olan katılımcı bir kalkınma sürecidir (Van Boekel ve Van Logtestijn, 2002:5). ILO'nun yerel ekonomik kalkınma yaklaşımı, şu özellikleri bünyesinde toplar: sosyal diyalog ve katılımı gerektirmesi, çeşitli alan-mekanlara dayalı olması, yerel kaynakların mobilizasyonu ve rekabet avantajlarını gerekli kılması, yerel olarak kendine özgü olması ve yerel bazda yönetilmeleri (Van Boekel ve Van Logtestijn, 2002:7).

Yerel ekonomik kalkınma yaklaşımının popülaritesinin artmasında geleneksel kalkınma politikalarına olan güvenin sarsılması önemli rol oynamıştır. Ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmede standart bazı politika ve stratejileri benimseyen geleneksel yukarıdan-aşağıya kalkınma yaklaşımlarının başarısız olmasının ardında pek çok neden vardır⁵. Tablo 1, yerel ekonomik kalkınma ile

³ Bu gelişmeler arasında en önemlileri şunlardır: Keynezyen ulusal devlet modelinde yaşanan kriz ve uluslararası işletmelerin ortaya çıkması, bölge ve yörelere sorumluluk ve yetki verilmesi, yani kısmen adem-i merkezietçi politikalar izlenmesi, klasik yukarıdan aşağıya kalkınma ve endüstriyel gelişme uygulamalarının eleştirisi alması, bilgisayar ve iletişim teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte yeni mekan/alan olgularının ortaya çıkması, yeni organizasyon şekillerinin firmalara daha esnek davranma ve yerelleşme imkanı tanınması, öğrenme ve bilginin artan önemi (Stamer, 2003:1).

⁴ Yerel ekonomik kalkınma; aktörler, organizasyonlar ve kaynakları harekete geçirir, diyalog ve stratejik faaliyetler yardımıyla yeni kurumlar ve yerel sistemler geliştirir, "global düşün, yerel faaliyet göster" düşüncesini yansıtır (Saturninus, 2002:6); kendi özel kimliğini ve yerleşimini koruyan yerel bir toplumda kendi sosyal, ekonomik ve kültürel dinamiklerini güçlendiren, her bir alt sistemiyle bağlantı kuran, böylece bu alt sistemler arasında kontrolü ve müdahaleyi kolaylaştıran bir süreci niteler (Casanova, 2004:26). Ayrıca, yerel ekonomik kalkınma; yerel halkla birlikte hareket etme imkanı tanır, yerel yönetimler, özel sektör, üçüncü sektör ve yerel topluma yerel ekonomiyi birlikte geliştirme ve iyileştirme fırsatı sağlar. Yerel toplumlar, kendi yerel ekonomik kalkınma ihtiyaçlarına farklı yollardan cevap vermeye çalışır. Bu çerçevede, yerel ekonomik kalkınma inisiyatifleri oldukça çeşitlidir (Theodoros ve Dimitris, 2003:4).

⁵ Birincisi, dışsal yani programın dizaynına ve uygulanması ile birebir alakalı olmayan çevreye ilişkin faktörlerdir. Bu unsurlar, geleneksel kalkınma politikalarının zayıf performansında rol oynayan temel nedenlerdendir. Bu yaklaşımın başarısız olmasının altında bazı içsel faktörler de rol oynamıştır. Bu içsel faktörler arasında ilki, çoğu geleneksel kalkınma politikalarının içsel dengesizliği ya da uyum sorunudur. Bu politikaların ardında yatan temel mantık, kalkınma hedefiyle ilgili olarak en önemli kalkınma darboğazı üzerinde yoğunlaşması, problemin çözülmesi durumunda sürdürülebilir kalkınmanın gerçekleşeceği gerçektir. Benzer şekilde, yerel endüstriyel dokunun zayıflığı nedeniyle büyük firmaların bölgeye ya da yöreye çekilebileceği kabul edilir. Böylece, doğrudan ya da dolaylı olarak istihdam yaratılabilir, teknoloji transferi ve yayılımı gerçekleşebilir ve girişimcilik teşvik edilebilir. Bununla birlikte, dengesiz kalkınma politikalarının sonuçları da hayal kırıklığı yaratabilir. Altyapı yatırımları üzerinde durulması, yerel firmalara destekleyici hizmetler, yerel beşeri kaynakların güçlendirilmesi, teknoloji yayılımı gibi diğer kalkınma faktörlerinin dikkate

yukarıdan-aşağıya kalkınma yaklaşımları arasındaki önemli farklılıkları göstermesi açısından önemlidir. Bunlardan birincisi; geleneksel kalkınma yaklaşımları yerel aktörleri dikkate almayan merkezi yönetim planlamacıları ve kalkınma kurumları tarafından oluşturulur ve uygulanırken, yerel ekonomik kalkınma uygulamaları ise her bir yöre/bölgenin rekabetçi avantajlarını ve ekonomik potansiyelini kullanarak tüm alansal düzeylerde kalkınmanın desteklenmesini savunur (Casanova, 2004:31). İkincisi; nerede ve nasıl alındığının bir sonucu olarak geleneksel kalkınma politikaları, bakanlar kurulu ya da merkezi yönetim kurumları tarafından genel çerçevede belirlenir, uygulanır ve yönetilir. Aksine, yerel aktörlerin katılımını ön planda tutan yerel ekonomik kalkınma stratejileri, tüm aktörler arasında büyük ölçüde yatay ve dikey koordinasyonu ve işbirliğini gerektirir (Lim, 2003:2). Üçüncü fark, geleneksel politikalar, sektörel bir uygulama eğilimindedir. Yerel ekonomik kalkınma ise, ekonomik kalkınmayı gerçekleştirme aracı olarak alansal/bölgesel bir yaklaşım sergiler. Her bir bölgenin ekonomik, sosyal ve kurumsal koşulları ve yerel ekonomik potansiyelin belirlenmesi kalkınma stratejisinin temelini teşkil eder (Casanova, 2004:31). Dördüncüsü; çoğu geleneksel kalkınma politikasının sektörel yaklaşımları, büyük endüstriyel projeleri gerçekleştirmeye yöneliktir. Son olarak; geleneksel politikalar ekonomik aktiviteleri çekebilmek için finansal destekler ve teşvik paketleri üzerinde dururken, yerel ekonomik kalkınma bu tür aktivitelerden kaçınmaya, geleceğe dönük olarak ekonomik aktiviteleri çekmek ve geliştirmek için temel koşulları iyileştirmeye çalışır (Rodriguez-Pose, 2001:9).

Tablo 1: Geleneksel Yukarıdan-Aşağıya Kalkınma İle Aşağıdan-Yukarıya Yerel Ekonomik Kalkınma Yaklaşımları Arasındaki Temel Farklar

Geleneksel Kalkınma	Yerel Ekonomik Kalkınma
1. Yukarıdan-aşağıya kalkınma yaklaşımında yöre ve bölgelerle ilgili kararlar merkezde alınır.	1. Kalkınma tüm alansal düzeylerde aşağıdan (yerelden) alınan inisiyatif ile gerçekleştirilir.
2. Merkezi yönetim ile idare edilir.	2. Tek merkezden yönetilmez, yönetim katmanları arasında dikey işbirliği, kamu ve özel kesim arasında yatay işbirliği söz konusudur.
3. Kalkınmada sektörel yaklaşım geçerlidir.	3. Kalkınmada alansal yaklaşım (yerelleşme, çevre gibi) geçerlidir.
4. Diğer ekonomik aktiviteleri destekleyecek şekilde büyük endüstriyel projeler geliştirilir.	4. Yerel ekonomik sistemin değişen ekonomik çevreye uyumunu sağlayabilmek için her bir yörenin kalkınma potansiyelinden azami istifade sağlanır.
5. Ekonomik aktiviteleri çekebilmek için finansal teşvikler uygulanır.	5. Ekonomik aktivitelerin gelişmesi için temel bazı koşullar gerçekleştirilmeye çalışılır.

KAYNAK: Rodriguez-Pose, 2001:10.

alınmaması ya da oldukça az önem verilmesi piyasalara ulaşmada önemli sorunları gündeme getirmiştir. Yerel firmalar, kendi zayıf rekabetçi yapılarının sonucu olarak dış piyasalarda tutunmada zorluk çekmiştir. Başarısızlığın altında yatan ikinci içsel faktör, yerel sosyal, ekonomik, politik ve kurumsal koşullar önemsenmeyerek dünyanın farklı bölgelerinde bir birine benzer politikalar uygulama eğilimidir. Spesifik durumlarda başarılı olabileceği düşünülen politikalar, farklı çevrelerde değişiklik olmaksızın uygulanmıştır. Dışarıdan alınıp uygulanan yukarıdan-aşağıya kalkınma politikalarına olan güven yerel nüfusu yabancılaştırmış, kendi yöre/bölgelerinin ekonomik vizyonu konusunda söz söyleyemeyecek duruma getirmiştir (Rodriguez-Pose, 2001:8).

1970'li yıllardan itibaren yukarıda ifade edilen nedenlerden dolayı geleneksel yukarıdan-aşağıya kalkınma politikalarının başarısız sonuçlara yol açması, bu tür kalkınma yaklaşımlarının geçerliliğinin sorgulanmasına neden olmuştur. Bu çalışmalar arasında Helmsing (2001) ve Bartik (2003) örnek olarak verilebilir. Bunun sonucu olarak, bir dizi yenilikçi aşağıdan-yukarıya kalkınma politikaları ve stratejileri üretilerek uygulamaya konulmuştur. Bunlar, genel çerçevede yerel ekonomik kalkınma yaklaşımı ile bağlantılı olarak ele alınmaktadır. Ancak şu da unutulmamalıdır ki; globalleşmenin yüklediği tehlikelerle yerel bazda başa çıkabilecek basit ve üniversal bir yol söz konusu değildir. Bireyler, firmalar ve bölgeler kendi farklı yapıları nedeniyle farklı sosyal ve ekonomik stratejiler uygulamak zorunda kalmaktadır. Bu nedenle, alansal düzeyde bölgenin herhangi bir yöresine uyarlanabilecek tek bir strateji de söz konusu değildir.

II. DÜNYADA YEREL EKONOMİK KALKINMA DENEYİMLERİ

Tablo 2, bazı yerel ekonomik kalkınma inisiyatiflerini farklı şehir ya da bölgelere yönelik çalışmaları da dikkate alarak özetlemektedir. Bu yerel kalkınma inisiyatiflerinden her biri, genelde belirli bir yöre ya da bölgenin rekabet gücünü iyileştirmeyi ve sürdürülebilirlik seviyesini artırmayı amaçlar, bölgenin zayıf ve güçlü yönlerini değerlendirebilmek, uygun kalkınma planları hazırlayıp uygulayabilmek ve bu şekilde temel kalkınma hedeflerine ulaşabilmek için belirli sektörler ve alanlar üzerinde yoğunlaşır.

Yerel ekonomik kalkınma alanındaki uygulamalara biraz daha ayrıntılı bakabilmek için gelişmekte olan ülkelerin kendi kalkınmalarının temelini oluşturan yerel ekonomik kalkınma stratejilerini dikkate alan uluslararası organizasyonların uygulamaları kadar, gelişmiş ülke deneyimlerini de dikkate almak gerekir. Özellikle alansal istihdam paktları, birlik inisiyatifleri ve programları aracılığıyla yerel ekonomik kalkınma faaliyetlerini destekleyen AB deneyimlerinin yanı sıra, ILO ve OECD deneyimleri bunlar arasında sayılabilir. Tablo 3, bu uygulamaları karşılaştırmalı olarak sunmaktadır. Bir sonraki bölümde, bu uygulamalara ayrıntılı şekilde değinilmektedir.

Tablo 2: Yerel Ekonomik Kalkınma İnisyatifleri

Yerel Ekonomik Kalkınma İnisyatifleri	Şehir/Bölgeler	Referanslar
Yerel iş/işletmelerin büyümesini destekleyen kapsamlı bir LEDA görüşü ⁶	Bosna-Hersek (Cebeda), Fransa (Lille)	Dünya Bankası (2001)
Alan belirleme ve hedefleme stratejileri	Yunanistan (Thessalonica)	Dünya Bankası (2001)
Şehir politikaları ve yapılanma stratejileri	Kuzey İrlanda (Belfast ve Londonderry)	Ellis ve Mc Kay (2000)
Yerel ekonomik gelişmeyi destekleyecek şehir düzenleme uygulamaları	İngiltere (Birmingham)	Hubbard (1995)
Yeni iş imkanları sağlama ve yerel ortaklıklar	İngiltere (Sheffield)	Strange (1997)
Yerel istihdam, yerel altyapı ve yeni işbirliği girişimleri	İsveç (Jamtland)	Lorendahl (1996)
Yerel girişim firmaları aracılığıyla iş ve eğitim programlarının düzenlenmesi	İngiltere (Scotland)	Mc Quaid (1997)
Alan pazarlaması, şehir merkezi yönetimi ve şehir yapılandırılması	İngiltere bölgeleri	Page ve Hardyman (1996)
Avrupa şehirlerinde enformasyon ve iletişim teknolojisi politikaları	Hague, Eindhoven, Helsinki ve Manchester	Van den Berg ve Van Winden (2002)
Yerel ekonomik kalkınmanın kültürel politikaları	ABD Kentucky (Lexington)	Mc Cann (2002)
Alansal düzeyde şehrin belirli kesimlerinin yeniden yapılandırılması	Güney Afrika (Johannesburg)	Bremner (2000)
Başka yerlerden uzman personelin çekilmesi	Almanya (Weser-Ems bölgesi)	Roth ve Zanker (2001)
Taşıma yatırımları, şehrin yeniden yapılandırılması	İngiltere (Sheffield)	Dabinett vd., (1999)
Yerel iş büyümesi ve ağır altyapı yatırımlarının desteklenmesi	Güney Afrika (Johannesburg)	Dünya Bankası (2001)

KAYNAK: Theodoros ve Dimitris, 2003:5.

⁶ Yerel toplumun katılımı ile ekonomik inisyatiflerin desteklenmesi, özellikle de küçük işletmelerin geliştirilmesi yoluyla iş/istihdam yaratma amacıyla olan yerel ekonomik kalkınma ajansları (LEDA); hızlı ekonomik, teknolojik ve sosyal değişim döneminin yarattığı tehditlerle mücadele etme ve fırsatları değerlendirmede etkin bir yerel mekanizmadır. LEDA; sadece yerel ekonominin hızlı şekilde canlanmasına yardımcı olmaz, aynı zamanda yerel altyapının yeniden inşası ve rehabilite edilmesinde, barış ve uzlaşma süreci oluşturmada, sağlık ve eğitim gibi hizmet alanlarının iyileştirilmesinde önemli paya sahiptir (Lazarte vd.,1997:2).

Tablo 3: Yerel Ekonomik Kalkınma Deneyimleri ve İnisiyatifleri

	AB Alansal İstihdam Paktları	AB “Equal, Leader, Urban” Programları	ILO, UNDP, UNOPS	OECD
Katılım	Planlama ve ortaklık programları Kamu-özel sektör işbirliği	Kalkınma ortaklığı komiteleri	Planlama ve uygulamaya katılım İyi yönetim Kamu ve özel sektörün yerel ekonomik kalkınma ajanslarına üyeliği	Kamu-özel sektör ortaklığı
Hedefler	Yaşam kalitesi İstihdam Çevre	Kriz içindeki bölgelerin yeniden oluşturulması Yaşam kalitesi İstihdam Çevre	İş yaratılması Kobi’ler için çevre oluşturma Sosyal katılım	Yerel kalkınma İstihdam Yoksullukla mücadele
Stratejiler	Endojen kaynakların geliştirilmesi Kobi’ler Yerel ve extra yerel kaynakların entegrasyonu	Politika yenilikleri Endojen kaynakların geliştirilmesi	Yerel potansiyelin kullanılması Yerel çevrenin desteklenmesi Kobi’ler	Girişimcilik ve yerel Kobi’ler Endojen potansiyelin kullanılması
Araçlar	Yerel-bölgesel kurumların spesifik bilgisi	Yerel faaliyet kurumları Yerel-bölgesel-ulusal koordinasyon	Yerel ekonomik kalkınma ajansları Alansal pazarlama Finansal ve finansal olmayan hizmetlerin entegrasyonu Uluslararası ağ oluşumu	Yerel ekonomik kalkınma kurumları
Kapsamı	Birliğin en zayıf alanları	Duyarlı (zayıf) gruplara iş fırsatları Dışlanma ve ayırımı önleyici politikalar	Duyarlı (zayıf) gruplara öncelik	Bölgenin zayıf yöreleri üzerinde durma
Sürdürülebilirlik	Birliğin finansman aşamasından sonra yerel imkanlara dayanma	Birliğin finansman aşamasından sonra yerel imkanlara dayanma	ILO, UNDP, UNOPS’un ilk finansman temininden sonra yerel ekonomik kalkınma ajansları tarafından gerçekleştirilir	Sosyal sürdürülebilirlik

KAYNAK: Canzanelli ve Dichter, 2001:3.

A. ILO DENEYİMİ

ILO, öncelikleri ve aktiviteleriyle globalleşmenin olumsuz yerel etkilerini minimize etmeye çalışan bir uluslararası organizasyon olarak görülebilir (Levin, 2001:1). 1990'ların başından itibaren ILO, tüm dünyada kapsamlı bir yapı olarak yerel kalkınma yaklaşımını tercih etmektedir. Guatamala'dan Kamboçya'ya, Hırvatistan'dan Güney Afrika'ya kadar pek çok ülkede kendi toplumlari üzerinde globalleşmenin etkilerini dikkate alarak yerel katılımcı ve aktörleri hazırlamaya ve güçlendirmeye çalışır (Van Boekel ve Van Logtestijn, 2002:1). ILO; kalkınma olgusunun potansiyeli, önemi ve değişimi üzerine vurgu yapan ilk uluslararası organizasyonlardan biridir. Yerel ve toplumsal düzeyde proje oluşturma ve uygulama alanında oldukça fazla deneyime ve uzmanlığa sahiptir. Güvenli ve uygun bir iş ortamının yaratılması, istihdamın artırılması, sosyal uyum ve eşitliğin sağlanması temel hedefleri arasındadır (ILO, 1999:1-2). Özellikle istihdam yaratıcı inisiyatiflerin önemine vurgu yapar, yönetimler, işveren ve işgücü organizasyonları arasında tamamlayıcı ilişkilerin geliştirilmesine çalışır.

1990'lı yıllardan itibaren ILO, barışı ve uzlaşmayı desteklemek, istihdam fırsatları yaratmak için yerel kalkınma stratejileri uygulamaktadır. ILO'nun yaklaşımı; iş/işletme desteği, istihdam kapasitesini geliştirme, sosyal finans programları, istihdam yatırımlarının desteklenmesi, sosyal diyalog tekniklerinin geliştirilmesi gibi pek çok alanda farklı araç ve metodları birleştirir (ILO, 2003:2). ILO, bazen kalkınma programlarını zor şartlar altında gerçekleştirirse de, oldukça kapsamlı alansal kalkınma stratejilerinin belirlenmesi yeni kalkınma yollarının açılmasında belirleyici olmaktadır.

ILO, yerel kalkınma metod ve araçlarının büyük çoğunluğunu önceden beri uygulamaktadır. Küçük işletmelerin gelişmesi yoluyla istihdamın artırılması programları, dünyanın her tarafındaki Kobi'lere yönelik iş/işletme hizmetlerini içeren önemli programlar arasındadır. ILO'nun sosyal finans ve girişimcilerin daha kolay sermaye temini sağlayan birimleri oldukça aktif durumdadır. Yetenekler, bilgi ve istihdam edilebilirlik üzerine programları beşeri kaynakların güçlendirilmesi hedefine yöneliktir. Sosyal finans programı ise, göç eden işgücünün havale işlerinden, tasarruflar ve kredi birliklerine kadar bir dizi alanda aracılık hizmeti sunar, mikro finans uygulamalarını gerçekleştirir (Rodriguez-Pose, 2001:13).

Diğer uluslararası organizasyonların aksine, ILO yerel ekonomik kalkınma program ve stratejilerinin detaylarına kadar iner. Ancak, pek çok içsel faktör yerel kalkınma programlarının orta ve uzun dönemli etkilerini azaltabilmektedir. Bu içsel faktörler ve ILO'nun olası çözüm önerileri aşağıda sıralanmıştır (Rodriguez-Pose, 2001:13-15):

- a) Kalkınma çabalarının etkinliğini sınırlandıran en önemli içsel faktör, programları gerçekleştiren departmanlar arasında koordinasyon yetersizliğidir. ILO, departmanlar ve birimler arasında uzman grubu oluşturarak ve daha büyük işbirliklerini destekleyerek bu sorunu gidermeye çalışır. Politika entegrasyon ve takım çalışması bölümü gibi ILO'nun geleneksel kısımları, standart sektörel kalkınma

- yaklaşımlarından ziyade, alansal yaklaşımlarla birlikte departmanlar için ortak hedefler belirleyerek bu sorunu gidermeyi tercih eder.
- b) Kalkınma programların etkinliğini zayıflatan bir diğer içsel unsur, kısa dönemli ve gözle görülebilen araştırmalar ile ilgilenmektir. Uluslararası organizasyonlar, kendi hedeflerine ulaşabilmek için dışsal fon teminine büyük önem verir. Ulusal yabancı ya da deniz aşırı kalkınma departmanları ya da agentalarından gelen katkılar ve bir dereceye kadar özel kurumlardan gelen destekler önemli programların büyük ölçüde fonlarını sağlar. Hibe şeklindeki fonlar ise kalkınma için gerekli kaynak düzeyini koruma açısından önemlidir. Ancak bu tür fonlara aşırı güven, koordinasyon yetersizliği ya da kısa dönemli sonuçları dikkate alan stratejiler belirleme gibi sorunları gündeme getirebilir. ILO; fonları uzun dönemli bir temele oturtabilmek için bu hibe ve diğer fon sahipleriyle birlikte aktif olarak çalışır, alansal kalkınma stratejilerine yönelik farklı fon havuzları oluşturmaya dikkat ederek soruna çözüm önerileri getirir.
 - c) Bir diğer faktör; farklı yerel, bölgesel ve ulusal çerçevede başarılı programları taklit etme eğilimidir. Araştırmacılar ve uygulamacılar arasında farklı coğrafi içeriklere sahip programları taklit etmekten kaçınma eğilimi söz konusudur. Bununla birlikte, zaman ve kaynak kısıtları yönetimleri ve organizasyonları bu duruma adeta zorlamaktadır. Son yıllarda ILO, yerel ekonomik kalkınmada kaynak miktarını artırarak kendi kalkınma programlarını yerel içeriklere uygun şekilde belirlemeye başlamıştır. Bu bağlamda ILO, kendi uzmanları ve yerel aktörlerin aktif katılımı ile programları farklı alansal çevrelerde test ederek yerel ekonomik, sosyal ve kurumsal koşullara uyarlamaktadır.
 - d) Geçmişte politikacı ve uygulamacılar arasında oldukça popüler olan programlar ve yöntemler üzerinde ısrarla durulması eğilimi söz konusudur. Mikro finans, ağ oluşturma, alt sözleşmeler yapma, iş alanları yaratma, kapasite belirleme gibi konular üzerinde fazla durulmamaktadır. ILO, modern ve kapsamlı kalkınma stratejileri yapısı içerisine bu programları dahil eder.
 - e) Uygulamaların devam ettirilememesi de önemli bir unsurdur. Ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmek orta ve uzun dönemli çaba gerektirir. Çoğu uluslararası organizasyonun, kısa dönemli çoğu kalkınma programı dikkate alındığında alınan tedbirlerin gerekli kalkınma sürecini başlatmada yetersiz kaldığı görülmektedir. ILO, fon havuzu oluşturarak, orta ve uzun dönemli kalkınma programlarına bunları aktararak ve uygun denetim prosedürleri getirerek bu tür sorunları gidermeye çalışmaktadır.

Yukarıdaki ifadelerden de anlaşılacağı üzere ILO, bir dizi içsel ve dışsal faktörü dikkate alarak orta ve uzun dönemli kalkınma program ve stratejileri

geliştirir. ILO'nun iş yaratma ve iş geliştirme departmanının işbirliği bölümü tarafından yürütülen yerel kalkınma programları, dört temel konu üzerinde durur: teknik işbirliği, araştırma, eğitim ve kamu bilgisi. Yerel kalkınma araştırmaları, stratejik bilgi tabanı ve teknik araçlar sağlar. Gana, Mozambik, Angola, Endonezya, Kazakistan, Hırvatistan, Sırbistan ve Karadağ gibi ülkelerdeki teknik işbirliği ILO'ya yerel kalkınma stratejileri geliştirme ve uygulamada yardımcı olur. Bu yolla yerel kalkınma programı, bileşik bir yerel kalkınma araçlarını içeren çok geniş bir proje portföyesi oluşturur (ILO, 2003:2-3). ILO'nun yerel kalkınma programı, Torino'daki ILO uluslararası eğitim merkezi ile birlikte çalışır. Yerel kapasite, yıllık yerel kalkınma seminerleri çerçevesinde yoğun bir eğitim ile oluşturulur. Böylece, kalkınma uygulayıcıları ve politikacıları, uluslararası uzman ve akademisyenlere sahip kurum ve organizasyonların temsilcileri arasında bağlantı da kurulmuş olur.

1989-1996 döneminde Merkezi Amerika'da PRODERE programı⁷, 1992-1995 yılları arasında Kamboçya'da ACLEDA projesi⁸ gerçekleştirilmiştir. Bunların yanı sıra; Sri Lanka, Arjantin, Somali, Peru, Tacikistan ve Yugoslavya gibi ülkeler de ILO'nun yerel kalkınma faaliyetlerine destek verdiği örnek uygulamalar arasındadır. Bu ülkeler arasında Hırvatistan'ın 1990'ların sonlarında barışa giden yolu, oldukça kaygı verici ve ciddi tehlikelerle doluydu. Bu dönemde karşılaşılan temel sorunlar arasında; yerel toplum, kasaba ve şehirlerde iş fırsatlarının yaratılması, geri dönmüş mülteciler ve dışlanmış insanların varlığı, AB'ye entegrasyon sürecinde genel şartların yerine getirilmesi ve Hırvatistan ürünlerinin global piyasalarda yer edinebilmesi gelmekteydi. 1997 yılında ILO, UNOPS ve UNDP ile işbirliği çerçevesinde dört savaş bölgesinde ekonomik iyileşmeyi sağlayabilmek için yerel kalkınma sürecini destekleyen kapsamlı bir program başlatmıştır. Bu program çerçevesinde, küçük çiftçi ve işletmelere 7 milyon \$'lık kredi imkanı sunulmuş, 3.500 küçük işletmeye de teknik ve iş desteği sağlanmıştır. Ayrıca, bu dört bölgede yerel ekonomik kalkınma ajansları kurulmuştur (ILO, 2003:3).

B. AVRUPA BİRLİĞİ DENEYİMİ

Gerek AB, gerekse üye ülkelerin yerel kalkınma ve istihdam stratejileri⁹ incelendiğinde yerel ve bölgesel aktörlerin katılımı olmadan bu uygulamaların

⁷ Merkezi Amerika'da El Salvador, Guatamala, Nikaragua, Kosta Rika ve Honduras gibi ülkelerde dışlanmış insanlar ve mültecileri geliştirme programı olan PRODERE programı; ILO, UNDP ve UNOPS tarafından desteklenmiştir (Lazarte vd., 1997:6).

⁸ ILO/UNDP işbirliği çerçevesinde başlatılan ACLEDA projesi, 1992 yılında Kamboçya'da savaş sonrası çatışma döneminde ilk olarak küçük işletmeleri geliştirme projesi olarak faaliyete geçirilmiştir. 1995 yılında sona eren bu proje, daha sonraları geliştirilerek çok sektörlü hükümet dışı bir organizasyonun kurulmasına temel oluşturmuştur. Günümüzde bir mikro finans kurumu yani bir mikro finans bankası şeklinde hizmet etmektedir (Heather, 2004:1).

⁹ Avrupa İstihdam Stratejisi, istihdam imkanları yaratmak amacıyla kullanılan en etkili araçlardandır. Birlik düzeyinde istihdam klavuzları, üye ülkelerin performansının yıllık analizleri ve karşılaştırmalı değerlendirmeleri ve üye ülkelere yönelik tavsiyeler yoluyla Avrupa İstihdam Stratejisi, istihdam ve işgücü piyasası reformlarında Birliğin hedeflerini karşılamak için entegre bir çerçeve çizer. Üye ülkeler düzeyinde ise ulusal faaliyet planları, Birliğin ve üye ülkelerin finansal

başarıya ulaşamadığı görülecektir. Avrupa'da işsizlik ve yoksullukla mücadelenin temeli, uygun yerel kaynakların harekete geçirilmesi ve geliştirilmesine dayanır. Burada yerel aktörler, yerel gereksinimleri ve şartları en iyi anlayan ve değerlendiren birimler olmaları açısından önemlidir.

Yerel düzeyde her alanda iş yaratma potansiyelinden istifade etmek mümkündür. Yerel bazda eğitim ve öğretim aktiviteleri organize edilebilir, geliştirilebilir ve yayılması sağlanabilir. Ayrıca, en duyarlı ya da zayıf kesimlerin toplum ile entegre olması için gerekli hizmetler sağlanabilir. Bu nedenle AB istihdam politikaları, yerel kalkınma yoluyla yerel yenilikleri, toplumun dışlanmış kesimlerini ve sosyal sermayenin üretilmesini kapsayacak şekilde genişletilmektedir. Temel düşünce; karşılıklı güveni, sivil bağlılığı tesis etmek, kolektif faaliyetler yoluyla genel faydalar yaratmaktır (OECD, 2004a:2).

Günümüzde AB üyesi ülkelerde yerel düzeyin güçlendirilmesi ve yetki aktarımı, sadece merkezi politikaların etkinliğini artırmaz, aynı zamanda demokrasiyi geliştirir, sosyal kaynaşma için eşit fırsatlar yaratır. Bu konuda artan bir ilgi söz konusudur. Bu nedenle, yerel ve bölgesel yönetimler, yerel ajanslar ve diğer yerel aktörler Avrupa'da ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanmasında anahtar unsurlardır. Çoğu AB ülkesi, adem-i merkeziyetçi yönetim anlayışını hizmet ilişkisi ve kalitesini geliştirmenin bir yolu olarak değerlendirir. Ayrıca, adem-i merkeziyetçi anlayışı ve karar verme özerkliğini yerel ekonomideki fırsat ve gereksinimlere cevap vermenin en etkin yolu olarak görür (OECD, 2004a:2).

Yerel kalkınma politikaları ve yerel inisiyatifler, gerek Birlik gerekse üye ülke stratejilerine oldukça güçlü entegre olmuştur. Yerel aktörler, iş yaratılması ve geliştirilmesi konularında oldukça etkilidir. AB, 80.000'den fazla yerel otoriteyi kapsar. Bunlar, kırsal ve şehir alanlarında toplum hayatının temel yönetim birimleridir¹⁰. Çoğu üye ülkede bu yönetimler sosyal destek, eğitim, sağlık, barınma, çevre koruma, yerel kamu taşımacılığı, su ve enerji arzı, altyapı ve kültür gibi pek çok alanda önemli güce sahiptir ve sorumlulukları da giderek büyümektedir (OECD, 2004a:3).

destekleri aracılığıyla istihdam klavuzları uygun ve tutarlı bir istihdam stratejisine dönüşür. Yerel ve bölgesel düzeyde aktörlere birlikte çalışma, üye ülke ve Birlik kurumları ve politikalarıyla etkileşim içinde olma, Avrupa İstihdam Stratejisi çerçevesinde işbirliğini geliştirme yönünde önemli imkanlar sunulmaktadır. Yerel aktörler, ayrıca sosyal katılımı sağlama ve cinsler arasındaki eşitliği desteklemede özel bir rol oynar (Strauss, 2004:51). Avrupa İstihdam Stratejisi, istihdam faaliyetlerini destekleme niyetinde olan tüm yerel aktörler için oldukça uygun bir politika çerçevesi sunar. Mart 2000'de Lizbon'da Avrupa Konseyi ekonomik, sosyal ve istihdam politikaları arasındaki etkileşim, yerel aktörlerin mobilize edilmesinin önemine vurgu yapmış, tam adem-i merkeziyetçi yaklaşım olarak tanımlanan oldukça açık bir koordinasyon yöntemi oluşturmuştur. Ayrıca işbirliği türleri, sivil toplum ve sosyal aktörlerin önemine değinilmiştir. Günümüzde sürekli olarak revize edilen Avrupa İstihdam Stratejisi'nde, yerel ve bölgesel kalkınma hala öncelikli politika inisiyatifleri arasında yer alır (OECD, 2004a:5).

¹⁰ Yerel otoritelerin sorumluluklarının önemi ve toplum gereksinimlerine daha yakın olmaları, onları Avrupa İstihdam Stratejisi'nin başarısında hayati unsurlar haline getirmiştir. Yerel otoriteler, yerel düzeyde istihdamın geliştirilmesinde en önemli aktörler arasındadır. Bununla birlikte, daha etkin rol alabilmeleri için mutlaka desteklenmeleri ve güçlendirilmeleri gerekir (OECD, 2004a:4).

AB'nin yerel istihdamı ve diğer ekonomik kalkınma aktivitelerini desteklemede yararlandığı temel mekanizmalar arasında AB inisiyatif ve programları ile alansal istihdam paktları yer alır. Yerel ve bölgesel düzeyde bir dizi yerel, bölgesel ve kurumsal aktörü kapsayan geniş bir işbirliği ortamının yaratılması, Yapısal fon¹¹ programlarının anahtar unsurudur. Üye ülkelerin hemen hepsinde tüm programlara yerel ve bölgesel otoritelerin katılımı yönünde güçlü bir eğilim vardır. Yapısal fonların desteğiyle bu katılımın geliştirilmesi sağlanır (Strauss, 2004:47-48). AB yapısal fonları, farklı bölgeler ve sosyal gruplar arasında ve içindeki sosyo-ekonomik farklılıkları ifade eden çeşitli projelere fon sağlar. Temel amaç; ekonomik aktiviteler, istihdam ve beşeri kaynakların sürdürülebilir gelişimi, çevrenin korunması ve geliştirilmesi, tüm toplum kesimleri için eşit fırsatlar yaratmaktır (WEFO, 2002:1). Yapısal fonların desteklediği AB inisiyatifleri; LEADER, URBAN, EQUAL ve INTERREG programlarıdır. Bunlardan ilk üçü, yerel ekonomik kalkınmaya ağırlık veren programlardır. Bu program ve inisiyatiflerden yararlanarak yerel kalkınma ile ilgili önemli dersler çıkarmak mümkündür.

AB, LEADER programını ilk kez 1991 yılında aşağıdan-yukarıya bir kalkınma yaklaşımı çerçevesinde yerel işbirliğini desteklemek amacıyla başlatmıştır. Bu amaca yönelik olarak, öncelikli bölgelerde bir dizi entegre kırsal kalkınma programları faaliyete geçirilmiştir (UNECE, 2005:1). LEADER programının 2000-2006 dönemine ilişkin bütçesi, 5,046 milyon €'ya ulaşmıştır. Bu program çerçevesinde günümüzde yerel kalkınmayı geliştirecek üç temel aktivite üzerinde durulmaktadır. Bunlar; aşağıdan-yukarıya kalkınma yaklaşımı ve yatay işbirliğine dayalı entegre alansal kalkınma stratejileri, alanlar arası ve uluslararası işbirliği, AB'de tüm kırsal bölgelerde ağ oluşturma. Aşağıdan-yukarıya kalkınma yaklaşımını destekleyebilmek için LEADER programı, projelerin gerek oluşum gerek se uygulama aşamalarında yerel katılıma özel önem verir (UNECE, 2005:2). Bu program için gerekli fon kaynakları, EAGGF tarafından sağlanır (WEFO, 2002:2).

URBAN programı, sosyal ve ekonomik kalkınma için genelde şehir alanlarının yeniden yapılanmasını destekler. Bu konuda gerekli finansman ERDF tarafından sağlanır (WEFO, 2002:2). Program, şehir kalkınmasının yanı sıra kapasite oluşturma, daha büyük yerel özerkliğin sağlanması ve belirli ihtiyaç alanlarında daha fazla yoğunlaşma yeteneğine sahiptir. Bu inisiyatif çerçevesinde, bir dizi proje gerçekleştirilir. Bu projeler, genelde ekonomi ve istihdamı geliştirecek modası geçmiş yöntem ya da tedbirlerin revize edilmesini içerir (Strauss, 2004:47).

EQUAL ise, işgücü piyasasındaki eşitsizlik ve ayrımlarla mücadele etmede yeni yöntem ve yolları destekleyen bir ESF programıdır. Bu program, kalkınma ortaklığı olarak da bilinen stratejik ortaklık ve işbirliği faaliyetlerine

¹¹ AB Yapısal Fonları; Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (ERDF), Avrupa Sosyal Fonu (ESF), Tarımsal Rehberlik ve Garanti Fonu (EAGGF) ile Balıkçılık Sektörü Finansal Enstrümanı (FIFG) olarak bilinir.

finansal kaynak sağlar. Her bir işbirliği yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde gerçekleşir. EQUAL kalkınma ortaklığı, herkes için fırsat eşitliğini artırmaya çalışır (EU, 2005:3). Bu nedenle program, yerel istihdamı destekleyecek önemli potansiyele sahiptir. Avrupa Komisyonu, bu programı yerel ve bölgesel düzeyde ortaklık ve işbirliğini geliştirmede entegre bir yaklaşım olarak kullanır (ECARD, 2005:6). Ayrıca, yüksek derecede yerel ve bölgesel ağ oluşumu ve işbirliği çerçevesinde sonuçların yayılmasını sağlamada yine bu inisiyatif kullanılır (Strauss, 2004:48).

AB'nin yerel kalkınmayı desteklemede yararlandığı bir diğer mekanizma olan alansal istihdam paktları¹², ilk kez 1996 yılında faaliyete geçirilmiştir (ECOTEC, 2002:i). En etkili uygulamalarını İrlanda ve İtalya'da bulan alansal istihdam paktları, yerel istihdam ve kalkınma yöntemlerinden biri olarak kabul edilmektedir. 1986-2001 döneminde, AB yapısal fonları tarafından yaklaşık 89 pakt finanse edilmiştir. Başarılı paktların önemli sonuçları arasında; yerel ve bölgesel düzeyde kaynakların geliştirilmesi, arz ve talebi dengelemede yardımcı olması, istihdamı destekleyici yerel politikalarda şeffaflığı artırması ve yönetim açığını azaltması gelir (ECOTEC, 2002:101-102). Alansal istihdam paktlarının temel özellikleri arasında; aşağıdan-yukarıya karar verme ve kalkınma yaklaşımını benimsemesi, geniş çaplı ortaklık ve işbirliğine dayanması, entegre bir strateji benimsemesi ve yenilikleri kapsamı gelir (ECOTEC, 2002:4-5).

Bu paktların temel amacı, oldukça geniş çerçevede yerel ve bölgesel ortaklık ve işbirliğini teşvik etmektir. Bu bağlamda, istihdamdan sorumlu tüm alansal aktörlerin karşılaştığı ve karşılaşılabileceği muhtemel sorunlar ve imkanları belirlemek, ilgili tüm grupların katılım gösterdiği entegre bir istihdam stratejisi çerçevesinde uygun tüm kaynakları harekete geçirmek, istihdam yaratıcı önlemlerin koordinasyon ve entegrasyonunu sağlamak, böylece istihdam için örnek teşkil edebilecek önlem ve faaliyetleri gerçekleştirmek mümkün olabilecektir (EUROPA, 2006:1; EU, 1999:19).

Avrupa Komisyonu, üye ülkelerin düzenlediği bu paktları değerlendirirken üç temel kritere bakar. Bunlardan ilki, aşağıdan-yukarıya bir yaklaşım içermesidir. Yani, inisiyatif yerel düzeyden gelmeli, daha yüksek otoritelerin baskısı altında kalınmamalıdır. İkinci kriter, oldukça geniş ve aktif bir ortaklığı ya da işbirliğini kapsamalıdır. İdeal olan, hedef bölgede istihdam yaratılmasıyla ilgili tüm ortakların bu paktın oluşumu ve uygulamasını desteklemesidir. Bu nedenle, ortaklık iş toplumunun temsilcileri, ticaret birlikleri

¹² Ekonomik ve sosyal alanda yer alan pek çok politik ve idari otoritenin çalışmalarının yanı sıra, istihdam politikalarına yönelik çok ciddi finansal kaynaklar ayrılmasına rağmen işsizlik hala Avrupa'nın en ciddi sorunları arasındadır. Bu bağlamda, Avrupa'da istihdam faaliyetleri bir güven paktının oluşturulması olarak yeni bir boyut kazanmaktadır. Nitekim, Avrupa Komisyonu bu konuda önemli adımlar atmakta, istihdamı geliştirebilecek en önemli enstrümanlardan birisi olarak alansal istihdam paktlarının kuruluşu ve gelişimini desteklemektedir. Bir alansal istihdam paktı, aynı sosyo-ekonomik nitelikleri paylaşan yöre ya da bölgelerde geliştirilebileceği gibi, şehir ve benzeri mekansal alanlarda da oluşturulabilir. Bu mekanlar, genelde yüksek işsizlik düzeyine sahiptir (EU, 1999:19).

ve diğer sosyo-ekonomik aktörleri içermelidir. Bu aktörlerin katılımı formalite olmamalı, her biri iş programının finansman ve uygulamasında aktif rol almalıdır. Son olarak, entegre ve yenilikçi bir strateji içermelidir. Yani, sonuçta inisiyatifler bir faaliyet programı çerçevesinde koordine edilmeli ve entegre olmalıdır. Ayrıca, yerel bazda yenilikleri teşvik etmelidir. Paktlar aslında deneyime dayanır, istihdam problemleriyle ilgili yeni yol ve yöntemleri değerlendirmek için dizayn edilir (EU, 1999:19).

C. OECD DENEYİMİ

Yerel ekonomik kalkınma uygulamaları arasında bir diğer çarpıcı örneği teşkil eden OECD'nin LEED programı¹³, dört özelliği bünyesinde barındırır. İlk olarak, entegre bir yaklaşım niteliğindedir. Yani sosyal, kültürel, ekonomik ve eğitim konularını irdeler, istihdam ve girişimcilik üzerine çeşitli forumlar düzenler. Bir işbirliği ya da ortaklık odaklı yaklaşımdır. Bu çerçevede, bir ortaklık kültürü oluşmuş yani yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası düzeyde pek çok kurum ve organizasyon arasında ilişkiler ve işbirliği aktivitelerine önem verilir. Ayrıca, adem-i merkeziyetçi bir yaklaşımdır. Şehir ve bölgeler için forumlar düzenlendiği gibi, belediyeler, yerel endüstriyel bölgeler ve yerel ağlar yardımıyla politikalar üretilmekte ve uygulanmaktadır. Son olarak, sosyal açıdan yenilikçi bir yaklaşımdır. Sosyal yeniliklere yönelik forumlar düzenlendiği gibi, mikro finans programları uygulanmakta, sosyal ve etik fonlar oluşturulmaktadır (Ionescu, 2003:12).

Günümüzde LEED programı bağlamında OECD, kendi üyesi olan ya da olmayan pek çok ülkede özellikle merkezi ve Batı Avrupa ülkelerinde yerel kalkınmanın en iyi uygulamalarının ne olduğu konusunda önemli araştırmalar gerçekleştirmektedir (OECD, 2004b:5). Bu bağlamda, bu ülkeler arasındaki işbirliği ve tecrübe alışverişinin bu süreçte önemli olduğu söylenebilir. Bu politika tartışmalarında şehirler, bölgeler ve yerel yönetimlerin katılımıyla, Avrupa ve OECD ülkelerinin globalleşmenin faydalarından istifade etmesi, yerel istihdam ve sosyal katılımın desteklenmesi, aşağıdan-yukarıya kalkınma yaklaşımlarından faydalanılması kolaylaşacaktır. Yerel düzeyde katılımcı ve temsili demokrasinin güçlenmesi, bu hedeflere ulaşmada yardımcı olacaktır (Johnston, 2003:4).

2006 yılına yönelik olarak, LEED programı çerçevesinde üzerinde yoğunlaşılan temel konular; girişimcilik ve yerel yenilik sistemleri, yerel-bölgesel kalkınma ajansları, kadın girişimciliği, yerel kalkınma ve doğrudan yabancı yatırımlar, düşük kalitedeki yeteneklerin geliştirilmesi, işgücü piyasasına yerel bazda göç edenlerin entegre edilmesi, yerel kalkınma programlarının değerlendirilmesi, yerel bazda kapasite belirleme ve geliştirme, istihdam,

¹³ Yerel ekonomi ve istihdamı geliştirme programı olan OECD LEED programı, ilk kez 1981 yılında Fransa ve İtalya'nın aktif istihdam politikaları uygulayarak yerel bazda istihdamı destekleme girişimleriyle birlikte başlamıştır. Her bir üye ülke, günümüz ve geleceğe dönük yerel ekonomik ve istihdam faaliyetlerini tartışabilmek için yılda iki kez toplanan LEED yönetim komitesine kendi delegesini göndermektedir (OECD, 2006a:1).

yetenekler ve yerel kalkınmanın entegrasyonu, yerel işbirliği ve ortaklıklar olarak sıralanabilir (OECD, 2006b:1).

SONUÇ

Bu çalışmada, yerel ekonomik kalkınma yaklaşımı teorik olarak ele alındıktan sonra AB, ILO ve OECD'nin yerel ekonomik kalkınma uygulamaları değerlendirilmiştir. Bu yerel ekonomik kalkınma deneyimlerinden çıkarılabilecek bazı önemli sonuçlar şunlardır:

- En önemlisi, hemen hemen hepsinin katılımcı bir yaklaşım sergilemesidir. Örnek uygulamalar göstermektedir ki, katılım ve işbirliği yerel ekonomik kalkınma strateji ve faaliyetlerini desteklemenin temel şartıdır.
- İşbirliğinin yanı sıra, entegre, adem-i merkezîyetçi ve yenilikçi bir yaklaşımın benimsenmesi önemli bir noktadır.
- Hedefler, stratejiler ve araçlar da uygulamadan uygulamaya değişiklik göstermektedir. İstihdam yaratılması, mikro ve küçük yerel girişimcilerin desteklenmesi, dış yatırımların çekilmesi, alansal yapılanma, istihdamın geliştirilmesi ve yoksullukla mücadele geleneksel hedefler olarak kabul edilebilir. Bunun yanı sıra, yaşam kalitesinin iyileştirilmesi, çevrenin korunması, beşeri kalkınmanın sağlanması, sosyal olarak dışlanmış insanların kazanılması ise ileri düzeyde bazı hedefler şeklinde sıralanabilir.
- ILO, UNDP, UNOPS örneklerinde olduğu gibi, yerel ekonomik kalkınma ajansları oldukça yaygın bir uygulama modelidir. Ayrıca, yerel/bölgesel diğer kalkınma kurumları da yerel kalkınma faaliyetlerinde belirleyici konumdadır.
- Yeni sürece uygun olarak spesifik işletmeler ya da sektörlerden ziyade kapsamlı mekansal gelişme imtiyazlı araçlardandır. Alansal pazarlama, proje geliştirme, alansal hizmet stratejileri ve mikro finans uygulamaları yerel ekonomik kalkınma inisiyatiflerinin yeni sınırını teşkil eder. Sosyal uyum ve katılım, yerel kalkınmacıların strateji ve hedeflerinin önemli bir parçasıdır.

Diğer uluslararası organizasyonlarla karşılaştırıldığında yerel ekonomik kalkınma stratejilerinin desteklenmesi alanında açık şekilde rekabetçi avantajı bulunan ILO, çeşitli yöre/bölgelere globalleşmenin yüklediği tehlikelerle başa çıkma ve daha kaliteli bir iş imkanı sunan kalkınma stratejileri belirleme ve uygulama yetenek ve kapasitesine sahiptir. Ayrıca ILO, kendi uzmanları ve yerel aktörlerin aktif katılımı ile programları farklı alansal çevrelerde test ederek yerel ekonomik, sosyal ve kurumsal koşullara uyarlamaktadır. ILO, modern ve kapsamlı kalkınma stratejileri yapısı içerisinde mikro finans, ağ oluşturma, alt sözleşmeler yapma, iş alanları yaratma, kapasite belirleme gibi popüler konuları dahil etmektedir.

Uluslararası organizasyonlar, her ne kadar kendi hedeflerinin merkezine kalkınmayı ve sürdürülebilir daha kaliteli bir istihdam sağlamayı koysalar da hala

kalkınmanın çok yönlü olması ve çok sektöre hitaben gerçekleştirilmesi ihtiyacı vardır. Bu, globalleşmenin tehlikelerine karşı koyabilecek tedbirleri belirlemede organizasyonların teknik uzman kadrosunu genişletmeyi ve yerel aktörlerin aktif katılımını gerektirir. Bununla birlikte, yerel ekonomik kalkınma stratejileriyle ilişkili avantaj ve risklerin iyi değerlendirilmesi gerekir. Kalkınma süreci başlamadan önce, yerel aktörler ve yerel yatırımcıların kendi aralarında koordinasyonun ve yerel işbirliğinin gelişmesi önemli ölçüde organizasyonel çaba ve zaman ister. Bu nedenle, zamanın iyi değerlendirilmesi yerel ekonomik kalkınma stratejilerinin başarısını önemli ölçüde etkileyecektir.

KAYNAKÇA

- AFFORD (2000), Globalisation and Development: A Diaspora Dimension, Submission by the African Foundation for Development (AFFORD) to Department for International Development's White Paper on Globalisation and Development, May, London, <http://www.afford-uk.org/resources/download/diasporadimension.pdf> (10/06/2006).
- BARTIK, T. J. (2003), "Local Economic Development Policies", *Upjohn Institute Staff Working Paper*, 03-91, January, 1-59.
- CANZANELLI, G. ve DICHTER, G. (2001), "Local Economic Development, Human Development, and Decent Work: Best Practices and Trends", *ILO Working Papers*, November, 1-14.
- CASANOVA, F. (2004), *Local Development, Productive Networks and Training: Alternative Approaches to Training and Work for Young People*, ILO.
- ECARD (2005), Implementation Axis for Rural Development Policy, European Commission Agriculture and Rural Development, 2007-2013, <http://www.sustainable-euregions.net/documentbank/Peggy%20Dieryckxvisschers%20-%20DG%20Agri%20.ppt> (12/06/2006).
- ECOTEC (2002), Thematic Evaluation of the Territorial Employment Pacts, *Final Report to Directorate General Regional Policy*, ECOTEC Research and Consulting Limited, October.
- EU (1999), Guide to Territorial Employment Pacts: 2000-2006, *Commission Staff Working Document*, (November), 1-20.
- EU (2005), European Social Fund (2000-2006), European Union, http://www.esf.gov.uk/_docs/ESF_brochure_08.pdf (05/06/2006).
- EUROPA (2006), Territorial Employment Pacts, Regional Policy-Inforegio, Actions: 1994-1999, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/innovation/innovating/pacts/en/index.html (22/02/2006).
- HEATHER, C. (2004), "Capacity Leads, Capital Follows: Donors and Investors Match Instruments to ACLEDA's Stage of Development", *Case Studies in Donor Good Practices*, 14 (June), 1-4.
- HELMSING, B. (2001), "Local Economic Development: New Generations of Actors, Policies and Instruments", *A Summary Report prepared for the UNCDF Symposium on Decentralization Local Governance in Africa*, 59-78.
- ILO (1999), *Report of the Director-General*, Decent Work, Geneva: ILO.
- ILO (2003), Local Economic Recovery, in *Focus Programme on Crisis Response and Reconstruction Recovery and Reconstruction Department*, ILO, May. <http://www.ilo.org/public/english/employment/recon/crisis/download/lec.pdf>, (08/05/2006).
- ILO (2004), The Social Dimension of Globalization, *Summary of ILO Report: A Fair Globalization: Creating Opportunities for all*, World Commission on the Social Dimension of Globalization, Geneva: ILO.

- IONESCU, D. (2003), Financing Women Entrepreneurship: A Global Challenge, *OECD Experience*, <http://www.oecd.org/dataoecd/22/38/7349273.pdf> (09/04/2006)
- JOHNSTON, D. J. (2003), Inauguration of the OECD LEED Centre for Local Development, Palace of the Autonomous Province of Trento, Trento, (6 December)
- LAURENCE, E. R. (2003), "The Three Tensions of Globalization", *Issue in Global Education*, 176, 1-4.
- LAZARTE, A., HOFMEIJER, H. ve ZWANENBURG, M. (1997), Local Economic Development in Central America: The PRODERE Experience, ILO, <http://www.ilo.org/public/english/employment/ent/papers/prodere.html> (01/07/2006).
- LEVIN, M. (2001), The Role of Cooperatives in Providing Local Answers to Globalization, *Keynote Speech to the 10th National Cooperative Congress*, San Jose, Costa Rica, (29 March).
- LIM, S. H. (2003), "Local Partnership and Human Resources Development", Paper prepared for KLI/ILO Tripartite Workshop on Skill Development, High Performance, Work Organization and Social Dialog, Seoul, Korea, (6 March), 1-28.
- OECD (2004a), *The Role of the European Union in Local and Regional Development*, World Bank Institute City Round, Paris, (16 February).
- OECD (2004b), Case Study of the West Midlands: United Kingdom, *OECD Local Entrepreneurship Reviews, Final Report*, 1-307.
- OECD (2006a), The LEED Partners Club Network, LEED Programme (Local Economic and Employment Development), LEED Directing Committee, https://www.oecd.org/document/38/0,2340,en_2649_34417_2078246_1_1_1_1,00.html (10/06/2006).
- OECD (2006b), LEED Series of Studies, LEED Programme (Local Economic and Employment Development), http://www.oecd.org/document/23/0,2340,en_2649_34417_35092851_1_1_1_1,00.html (18/05/2006).
- RODRIGUEZ-POSE, A. (2001), "The Role of the ILO in Implementing Local Economic Development Strategies in a Globalized World", *Working Papers*, London, (31 December), 1-19.
- SATURNINUS, K. M. (2002), Globalisation Challenges on Local Economic Development, Uganda Management Institute, Kam, <http://www.mdpafrica.org.zw/Publications/ALGAF%20IV%20Session%20XI.pdf> (15/05/2006).
- SEN, A. (2003), Globalization and Local Development, *Workshop*, (27-28 November), 1-9.
- STAMER, J.M. (2003), "Why is Local Economic Development so difficult, and What can we do to make it more effective?", *Mesopartner Working Paper*, 4, Duisburg, 1-41.
- STRAUSS, R. (2004), Local Governance for Promoting Employment, The Local Dimension of the European Employment Strategy, http://www.jil.go.jp/english/events_and_information/documents/20050209/chapter4.pdf (18/06/2006).
- THEODOROS, M. ve DIMITRIS, K. (2003), "Medium Size Cities Economic Development and Regional Competitiveness: The Case of Larissa-Volos Dipole in Thessaly Region of Greece", Paper presented to the: 9th Regional Studies Association International Conference 'Reinventing Regions in a Global Economy' *Pisa Conference Center*, (12-15 April 2003), 1-32.
- UNECE (2005), The Wye Group-Handbook on Rural Households' Livelihood and Well-Being, Annex 2: A Summary of EU Agriculture and Rural Development Policies, (20 April), <http://www.unece.org/stats/rural/annex2.pdf> (19/05/2006).
- Van BOEKEL, G. ve Van Logtestijn, M. (2002), *Applying the Comprehensive LED Approach: The Case of Mozambique*, Cooperative Branch International Labour Office, Geneva: Switzerland.
- WEFO (2002), European Structural Funds in Wales, Welsh European Funding Office, October, http://www.wefo.wales.gov.uk/resource/FactSheet_1_FundsWales_e1172.pdf (21/05/2006).
- WEISS (2004), "Globalization, Geography and Regional Policy", *ADB Institute Discussion Paper*, 27, (April), 1-15.

Analitik Hiyerarşi Prosesi Yaklaşımı Kullanılarak Mobilya Sektörü İçin Ege Bölgesi'nde Hedef Pazarın Belirlenmesi

Araş. Gör. Murat TOKSARI

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, NİĞDE

ÖZET

İşletmeler ne tür pazara yönelik olarak faaliyet gösterirse gösterecekleri hedef pazarlarını işletmenin ana amaçları doğrultusunda seçmek zorundadırlar. Bu çalışmada, hedef pazarın belirlenmesi için hedef pazar seçimi stratejilerinin tamamını değerlendirerek bütün durumlar için en iyi olanı seçebilen bir yaklaşım olan Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) kullanılmıştır. AHP, seçimde kullanılacak stratejilerin üstünlüklerinin belirlenmesi ve sistematik olarak karşılaştırılıp değerlendirilmesini sağlayan bir metottür. Bu çalışmada AHP metodu kullanılarak Ege bölgesinde mobilya sektörü için pazar seçimine yönelik bir uygulama yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler : Hedef pazar belirleme, Analitik hiyerarşi prosesi, Mobilya sektörü.

Determination of Target Market in Aegean Region for Furniture Sector by Using Analytical Hierarchy Process

ABSTRACT

Businesses have to choose their target markets according to their goals, no matter in which sector they operate. In this study, analytical hierarchy process (AHP), which is an approach making businesses able to choose the best way in all situations by evaluating all strategies for choosing target markets, is used in order to determine target market. AHP is a method, which makes us to be able to determine the superiority of that will be used to choose by systematically comparing and evaluating them. In this study an application to choose market in Aegean Region for furniture sector using AHP method is carried out.

Key Words: Determination of target market, Analytical hierarchy process, Furniture sector.

GİRİŞ

Günümüzde işletmeler, ne tür pazarlara yönelik faaliyet gösterirlerse gösterecekleri pazarlama yönetimi hedef pazarlarını seçmeli ve bu pazarları ayrıntılı olarak inceleyerek, onları oluşturan tüketicilere ulaşmanın en uygun yollarını bulmaya çalışmalıdır (Mucuk, 1997: 112).

Hedef pazarın belirlenmesini, pazar bölümlendirmesinin başlangıcı olarak kabul eden Kotler (Kotler, 1994), hedef pazarın belirlenmesi için kitle pazarlaması, ürün farklılaştırılması ve hedef pazarlama olmak üzere üç yaklaşım önermiştir.

İşletmelerin hedef pazarın belirlenmesinde rekabet, bölgenin satış hacmi, bölgenin büyüme potansiyeli, dağıtım imkânları ve kâr potansiyeli gibi kriterleri göz önüne alması ve bütün kriterler için en iyi olan pazarı veya pazarları belirlemesi gerekmektedir. Farklılaştırılmamış pazarlama stratejisi (Stanton ve Futtrel, 1987), yoğunlaştırılmış pazarlama stratejisi (Kotler ve Armstrong, 1989)

ve farklılaştırılmış pazarlama stratejisi (Skinner, 1990) araştırmacılar tarafından hedef pazarın belirlenmesinde kullanılan en temel stratejilerdir. İşletmeler bu stratejileri kullanarak ve yukarıda belirtilen kriterleri göz önüne alarak, bir bölüme mi, birkaç bölüme mi hitap edeceğini kararlaştırmalıdır. Fakat bu stratejileri kullanarak bütün kriterler için en iyi olanını belirlemek olanaksızdır (Mucuk, 1997 : 116).

Bu çalışmada, Ege bölgesinde mobilya sektörü için hedef pazarın belirlenmesi hedeflenmiştir. Bu maksatla, bütün alternatif ve kriterler arasındaki ve kendi içlerindeki ilişkileri nicel ifadelerle tanımlayan ve sonuç olarak alternatif pazarlar içinde kriterleri en iyi olan alternatifini tespit eden AHP önerilmiştir. AHP yukarıda belirtilen hedef pazar belirleme stratejilerinin aksine bütün kriterler için en iyi olanı belirleyen ve bunu sayısal verilerle ispat eden bir yaklaşım olması sebebiyle elde edilen sonuçlar ilgili sektördeki çalışmalara ışık tutacaktır.

Çalışmanın 2. bölümünde AHP geniş biçimde anlatılacak, Bölüm 3'de AHP yönteminin Ege bölgesinde mobilya sektörü için hedef pazarın belirlenmesine uygulanması tartışılacaktır. Uygulama çalışması bölüm 4'de sunulacaktır.

I. Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP)

AHP 1977'de Thomas L. Saaty tarafından ilk defa önerilen çok ölçütlü bir karar verme tekniğidir. AHP karar almada, grup veya bireyin önceliklerini de dikkate alan, nitel ve nicel değişkenleri bir arada değerlendiren matematiksel bir yöntemdir (Dağdeviren vd., 2004 : 132). Ayrıca, işletme yöneticileri tarafından anlaşılması ve uygulanması kolay olmakla birlikte karar verme sürecinin iyileştirilmesine de yardım edebilecek bir yöntemdir (Dağdeviren ve Eren, 2001: 43). Bu yöntemle karar vericilerin daha etkin karar vermeleri amaçlanmıştır.

Şekil 1'de genel hali gösterilen AHP dört adımdan oluşmaktadır; karar vericinin amacı doğrultusunda kriterlerin ve ona ait olan alt kriterlerin belirlenip, hiyerarşik yapının oluşturulması ilk adımdır. AHP'de, öncelikle amaç belirlenir ve bu amaç doğrultusunda seçimi etkileyen kriterler ortaya konur. Daha sonra kriterler göz önüne alınarak potansiyel alternatifler belirlenir. Sonuçta karar için hiyerarşik bir yapı oluşturulmuş olur (Dağdeviren ve Eren, 2001 : 43).

İkinci adımda, oluşturulan bu yapıdan sonra her bir kriter için alternatiflerin karşılaştırılması ve kriterlerin de kendi aralarında karşılaştırılması gerekir. Bu karşılaştırmanın yapılması için Tablo 1'de verilen önem ölçeği kullanılmıştır (Saaty, 1980). Bu tabloda gösterilmeyen çift sayılar karar verici tarafından çelişkiye düşüldüğü durumlarda kullanılabilir.

Üçüncü adım ilişki matrislerinin normalleştirme işleminin gerçekleştirilmesidir. Bu işlem her bir matris sütununun toplamının bütün sütun elemanlarının değerlerine bölünmesiyle sağlanır. Normalleştirilmiş matris kullanılarak her bir satır değerleri toplanarak bulunur ve matrisin boyuta bölünerek her bir kriter için yüzde önem ağırlıkları belirlenir.

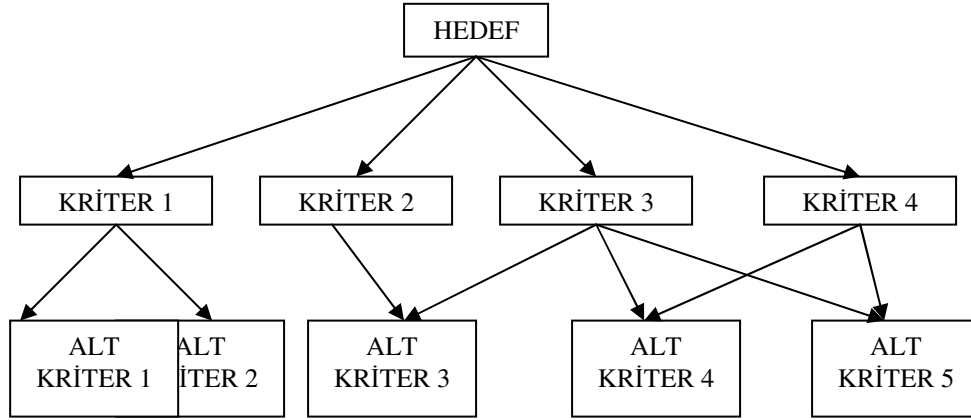
Kriterler arasında kıyaslanmanın tutarlı olup olmadığının incelenmesi sonucun doğruluğunu etkileyen önemli bir faktördür. Bu nedenle elde edilen ilişki

matrislerinin tutarlılığının irdelenmesi gerekmektedir. Tutarlılık, Saaty tarafından geliştirilen tutarlılık oranının (TO) hesaplanması ile elde tespit edilir (Saaty, 2000). Tutarlılık oranı aşağıdaki formülle hesaplanır:

$$TO = TI / RTI \quad (1)$$

Tutarlılık indeksi ve rassal tutarlılık indeksi, (2) ve (3) kullanılarak hesaplanmaktadır;

$$TI = (\lambda_{\max} - n)/(n-1) \quad (2)$$



Şekil 1. Analitik Hiverarşi Prosesinin Genel Yapısı

Tablo 1. Önem Derecesi Ölçeği

Önem Derecesi	Tanımı
1	Eşit önemli
3	Orta derecede önemli
5	Kuvvetli derecede önemli
7	Çok kuvvetli derecede önemli
9	Kesin önemli

λ_{\max} : Matrisin nispi ağırlığı

$$RTI = 1,98 * (n-2) \quad (3)$$

(2) ve (3) formülleri (1)'de yerine konursa tutarlılık oranı elde edilir.

$$TO = [(\lambda_{\max} - n)/(n-1)] / [1,98 * (n-2)] \quad (4)$$

(4) formülü kullanılarak elde edilen tutarlılık oranı 0,1'in altında ise karşılaştırma matrisinin tutarlı olduğu söylenebilir (Saaty, 2000).

AHP sürecinin son adımı kriterlerin önem ağırlıkları ile alternatiflerin önem ağırlıklarının çarpımı ve her bir alternatif için öncelik değerinin bulunmasıdır. En yüksek değeri alan alternatif, karar problemi için en iyi alternatiftir.

II. Hedef Pazarın Belirlenmesi İçin AHP Yaklaşımı

Hedef pazarın belirlenmesinde, öncelikle, karar vericiler işletmenin amaçlarını göz önüne alarak bazı kriterleri belirlemelidir. Bu kriterler rekabet, bölgenin satış hacmi, bölgenin büyüme potansiyeli, dağıtım imkânları ve kâr potansiyelidir (Mucuk, 1997 : 112). Bunun yanında alternatif pazarları belirleyerek AHP'nin birinci adımını oluşturan hiyerarşik yapı kurulmalıdır (Şekil 2).

Birinci adımı yukarıdaki gibi gerçekleştirilen AHP'nin diğer üç adımı uygulanarak, bütün durumlar için en iyi olan alternatif pazar belirlenecektir. Bu adımların daha iyi anlaşılması için, bundan sonraki bölümde mobilya sektörü için Ege bölgesinde hedef pazarın belirlenmesi üzerine uygulama çalışması yapılmıştır.

III. Uygulama: AHP Yaklaşımı Kullanılarak Mobilya Sektörü için Ege Bölgesinde Hedef Pazarın Belirlenmesi

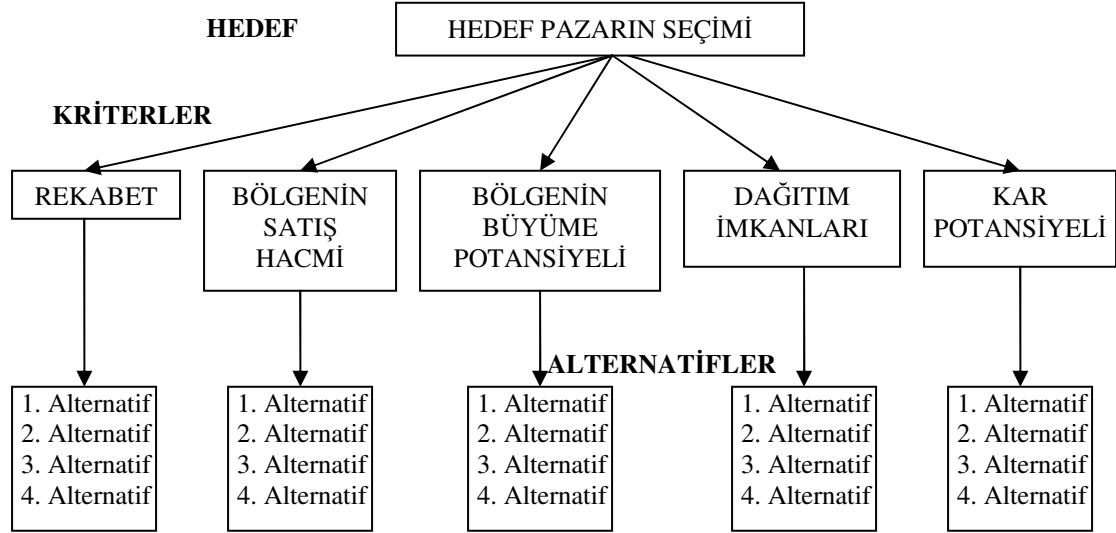
AHP'nin birinci adımında belirlenen kriterlerin her birisi için ikinci adımda 4 alternatif pazar Tablo 1'de gösterilen Saaty tarafından önerilen önem derecesi ölçeğine göre karşılaştırılmıştır. Tablo 3-7, 5 kriterin her birisi için alternatiflerin karşılaştırmasını göstermektedir. Bu karşılaştırmalar Tablo 2'de gösterilen alternatifleri oluşturan illere ait 2000 yılına ait nüfusları ve yıllık nüfus artış oranları verileri doğrultusunda gerçekleştirilmiştir¹. Bunun yanında mobilya sektörü için 20-30 yaş gurubuna dahil bireylerin en büyük müşteri potansiyeli olduğu bilinmektedir. Türkiye'nin nüfusunun %18'i bu yaş gurubuna dahil olduğu bilgisine dayanarak Tablo 2'de illerin yaklaşık olarak bu guruba ait nüfus yoğunluğuda verilmiştir.

Tablo 2. Alternatifleri Oluşturan İllere Ait Veriler

Alternatif	İl	Nüfus ² (milyon)	Nüfus Artışı Oranı (%)	Yaklaşık Genç Nüfus (×yüzbin)
Alternatif Pazar 1	İZMİR	2.25	24.63	$2.25 \times 10 \times 0.18 = 4.05$
	MANİSA	0.21	29.91	$0.21 \times 10 \times 0.18 = 0.38$
Alternatif Pazar 2	AYDIN	0.14	29.37	$0.14 \times 10 \times 0.18 = 0.25$
	MUĞLA	0.04	23.02	$0.04 \times 10 \times 0.18 = 0.07$
Alternatif Pazar 3	DENİZLİ	0.27	29.44	$0.27 \times 10 \times 0.18 = 0.48$
	UŞAK	0.14	26.25	$0.14 \times 10 \times 0.18 = 0.25$
Alternatif Pazar 4	KÜTAHYA	0.17	24.94	$0.17 \times 10 \times 0.18 = 0.30$
	AFYON	0.13	29.53	$0.13 \times 10 \times 0.18 = 0.23$

¹ İlgili veriler T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Kurumunun resmi web sayfasından alınmıştır.
<http://www.die.gov.tr/konular/nufussayimi.htm>

² İllerin 2000 yılına ait nüfusları, **Kaynak** : T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Kurumu
174



Şekil 2. Ege Bölgesinde Mobilya Sektörü için Hedef Pazarın Belirlenmesi Amacıyla Kurulan Hiyerarşik Yapı

Tablo 3. Rekabet Kriterine Göre Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Rekabet	Alternatif Pazar 1	Alternatif Pazar 2	Alternatif Pazar 3	Alternatif Pazar 4
Alternatif Pazar 1				
Alternatif Pazar 2	1/5			
Alternatif Pazar 3	1/2	2		
Alternatif Pazar 4	1/3	2	1/3	

Tablo 4. Bölgenin Satış Hacmi Kriterine Göre Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Bölgenin Satış Hacmi	Alternatif Pazar 1	Alternatif Pazar 2	Alternatif Pazar 3	Alternatif Pazar 4
Alternatif Pazar 1	1	8	4	6
Alternatif Pazar 2	1/8		1/3	1/2
Alternatif Pazar 3	1/4	3		2
Alternatif Pazar 4	1/6	2	1/2	

Tablo 3, rekabet kriterini göz önüne alarak 4 alternatif pazarın ikili karşılaştırma matrisini göstermektedir. Tablodan da görüldüğü gibi Alternatif Pazar 3; 2. ve 4. Alternatif Pazardan rekabet kriterine göre daha üstün olmasına rağmen Alternatif Pazar 1'den daha zayıftır. Bunun önemli nedeni Alternatif Pazar 1'i oluşturan illerin sahip olduğu ticari, ekonomik ve nüfus yoğunluğu imkanlarıdır.

Tablo 4, bölgenin satış hacmi kriterini göz önüne alarak 4 alternatif pazarın ikili karşılaştırma matrisini göstermektedir. Tablo 3'de görüldüğü gibi Alternatif Pazar 3, 2. ve 4. Alternatif Pazardan rekabet kriterine göre daha üstün olmasına rağmen Alternatif Pazar 1'den daha zayıftır. Bunun temel nedeni genç nüfus potansiyelleri arasındaki farktan kaynaklanmaktadır.

Tablo 5, bölgenin büyüme potansiyeli kriterini göz önüne alarak 4 alternatif pazarın ikili karşılaştırma matrisini göstermektedir.

Tablo 5. Bölgenin Büyüme Potansiyeli Kriterine Göre Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Bölgenin Büyüme Potansiyeli	Alternatif Pazar 1	Alternatif Pazar 2	Alternatif Pazar 3	Alternatif Pazar 4
Alternatif Pazar 1	1	1	1/2	1/2
Alternatif Pazar 2	1	1	1/3	1
Alternatif Pazar 3	2	3	1	2
Alternatif Pazar 4	2	1	1/2	1

Tablo 5 Alternatif Pazar 4'ün, 1. ve 2. alternatif pazardan pazarın büyüme potansiyeli kriterine göre daha üstün olmasına rağmen Alternatif Pazar 3'den daha zayıf olduğunu göstermektedir. Bu tablonun oluşmasında yıllık nüfus artışı verileri göz önünde tutulmuştur.

Tablo 6. Dağıtım İmkanları Kriterine Göre Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Dağıtım İmkanları	Alternatif Pazar 1	Alternatif Pazar 2	Alternatif Pazar 3	Alternatif Pazar 4
Alternatif Pazar 1	1	2	1/2	1/3
Alternatif Pazar 2	1/2	1	1/5	1/5
Alternatif Pazar 3	2	5	1	3
Alternatif Pazar 4	3	5	1/3	1

Tablo 6, dağıtım imkanları kriterini göz önüne alarak 4 alternatif pazarın ikili karşılaştırma matrisini göstermektedir. Tablo 6'de görüldüğü gibi Alternatif Pazar 3, dağıtım imkanları açısından bütün alternatiflerden üstündür. Alternatifi oluşturan illerin üretim merkezlerinin kara ve demir yollarının kesişiminde olması bu kriter açısından onu öncelikli kılmaktadır.

Tablo 7. Kar Potansiyeli Kriterine Göre Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Kar Potansiyeli	Alternatif Pazar 1	Alternatif Pazar 2	Alternatif Pazar 3	Alternatif Pazar 4
Alternatif Pazar 1	1	5	2	3
Alternatif Pazar 2	1/5	1	1/3	1/2
Alternatif Pazar 3	1/2	3	1	2
Alternatif Pazar 4	1/3	2	1/2	1

Tablo 7'de görüldüğü gibi satış hacminin yanında maliyetler göz önüne alındığında ortaya çıkan kar potansiyeli kriterine göre en iyi alternatifin Alternatif Pazar 1 olduğu görülmektedir.

Tablo 8. Kriterler Arasındaki Karşılaştırma Matrisi

Kriterler	Rekabet	Bölgenin Satış Hacmi	Bölgenin Büyüme Potansiyeli	Dağıtım İmkanları	Kâr Potansiyeli
Rekabet	1	2	1	3	1/2
Bölgenin Satış Hacmi	1/2	1	1/2	1/2	1
Bölgenin Büyüme Potansiyeli	1	2	1	3	1/2
Dağıtım İmkanları	1/3	2	1/3	1	1/5
Kâr Potansiyeli	2	1	2	5	1

Bütün kriterler hedef pazarın belirlenmesinde eşit öneme sahip olmayabilir. Bu nedenle kriterlerin de kendi aralarında karşılaştırılması gerekmektedir. Tablo 8 kriterler arasındaki ikili karşılaştırma matrisini göstermektedir. Tablo'da açıkça görüldüğü gibi kâr potansiyeli hedef pazarın belirlenmesi için diğer 4 kriterden daha önemlidir.

AHP'nin üçüncü adımın da ilişki matrislerinin normalleştirme işleminin gerçekleştirilmesi ve tutarlılıklarının ölçülmesidir. Ara işlemlerin fazla olması nedeniyle bu işlemler Tablo 9-11'da rekabet kriterine göre oluşturulan ilişki matrisi üzerinde bir defaya mahsus olarak gösterilecektir. Diğer matrislerin normalleştirilmesi ve tutarlılıklarının tespitinde aynı işlemler tekrarlanmıştır.

Tablo 9. Rekabet Kriterine Göre Oluşturulan İlişki Matrisinin Normalleştirilmesi (Birinci Kısım)

Rekabet	Alternatif Pazar 1	Alternatif Pazar 2	Alternatif Pazar 3	Alternatif Pazar 4
Alternatif Pazar 1	1	5	2	3
Alternatif Pazar 2	0.2	1	0.5	0.5
Alternatif Pazar 3	0.5	2	1	3
Alternatif Pazar 4	0.33	2	0.33	1
Sütun Toplamı	2.03	10	3.83	7.5

Tablo 10'da matrisin her elemanı bağlı bulunduğu sütun toplamına bölünür.

Tablo 10. Rekabet Kriterine Göre Oluşturulan İlişki Matrisinin Normalleştirilmesi (İkinci Kısım)

Rekabet	Alternatif Pazar 1	Alternatif Pazar 2	Alternatif Pazar 3	Alternatif Pazar 4
Alternatif Pazar 1	1 / 2.03 = 0.49	5 / 10 = 0.50	2 / 3.83 = 0.52	3 / 7.5 = 0.40
Alternatif Pazar 2	0.2 / 2.03 = 0.10	1 / 10 = 0.10	0.5 / 3.83 = 0.13	0.5 / 7.5 = 0.07
Alternatif Pazar 3	0.5 / 2.03 = 0.25	2 / 10 = 0.20	1 / 3.83 = 0.26	3 / 7.5 = 0.40
Alternatif Pazar 4	0.33 / 2.03 = 0.16	2 / 10 = 0.20	0.33 / 3.83 = 0.09	1 / 7.5 = 0.13

Tablo 10'da elde edilen matris de her bir satır değerleri toplanarak matrisin boyutu olan 4'e bölünür. Böylelikle rekabet kriteri için her bir alternatifin yüzde önem ağırlıkları tespit edilmiş olur.

Tablo 11. Rekabet Kriteri İçin Her Bir Alternatifin Yüzde Önem Ağırlıkları

Rekabet	Alternatiflerin Yüzde Önem Ağırlıkları
Alternatif Pazar 1	$(0.49 + 0.50 + 0.52 + 0.40) / 4 = \mathbf{0.48}$
Alternatif Pazar 2	$(0.10 + 0.10 + 0.13 + 0.07) / 4 = \mathbf{0.10}$
Alternatif Pazar 3	$(0.25 + 0.20 + 0.26 + 0.40) / 4 = \mathbf{0.28}$
Alternatif Pazar 4	$(0.16 + 0.20 + 0.09 + 0.13) / 4 = \mathbf{0.14}$
Sütun Toplamı	1,00

Rekabet kriterine göre alternatiflerin ikili karşılaştırma matrisinin tutarlılığının belirlenmesi için öncelikle matrisin nispi ağırlığı (λ_{\max}) hesaplanmalıdır. Matrisin nispi ağırlığı Tablo 10'da elde edilen matris değerlerinin toplamına eşittir.

$$\lambda_{\max} = 0.49 + 0.50 + 0.52 + 0.40 + 0.10 + 0.10 + 0.13 + 0.07 + 0.25 + 0.20 + 0.26 + 0.40 + 0.16 + 0.20 + 0.09 + 0.13 = 4.00 \text{ ise,}$$

$$TI = (\lambda_{\max} - n)/(n-1) = TI = (4-4)/(4-1) = 0$$

$$RTI = 1,98 * (n-2) = 1,98 * (4-2) = 3,96$$

Tutarlılık oranı (TO) ise;

$$TO = TI / RTI = 0/3,96 = 0 \text{ dır.}$$

Tutarlılık oranı (TO) 0,1'in altında olduğu için rekabet kriterine göre alternatiflerin ikili karşılaştırma matrisi tutarlıdır.

Rekabet kriteri için uygulanan normalleştirme adımları diğer kriterler için uygulanarak her bir kriter için alternatiflerin yüzde önem ağırlıkları Tablo 12'de verilmiştir.

Bütün matrisler için tutarlık oranları hesaplanmış ve hepsinin 0,1'den küçük olduğu görülmüştür. Bu durumda, rekabet kriterine göre alternatiflerin ikili karşılaştırma matrisi gibi diğer ikili karşılaştırma matrislerinin de tutarlı olduğu söylenebilir.

Tablo 12'de elde edilen alternatiflerin önem ağırlıklarının dışında Tablo 8'den faydalanarak kriterlerin önem ağırlıkları yine aynı normalleştirme adımları izlenerek elde edilir.

Tablo 12'de kriterlerin her birisi için en iyi alternatif pazar görülebilmektedir. Rekabet, bölgenin satış hacmi ve kar potansiyeli kriterlerini en iyileyen İzmir ve Manisa illerinde oluşan Alternatif Pazar 1 iken bölgenin büyüme potansiyeli ve dağıtım imkanları için en iyi alternatif pazar Denizli ve Uşak illerinden oluşan 3. Alternatif Pazar'dır.

Tablo 12. Her Bir Kriter İçin Alternatiflerin Yüzde Önem Ağırlıkları

Kriterler	Rekabet	Bölgenin Satış Hacmi	Bölgenin Büyüme Potansiyeli	Dağıtım İmkanları	Kar Potansiyeli
Alternatif Pazar 1	0.48	0.63	0.16	0.16	0.48
Alternatif Pazar 2	0.10	0.07	0.18	0.07	0.09
Alternatif Pazar 3	0.28	0.19	0.43	0.46	0.27
Alternatif Pazar 4	0.14	0.11	0.23	0.31	0.16
Sütun Toplamı	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

Tablo 13. Kriterlerin Yüzde Önem Ağırlıkları

Kriterler	Kriterlerin Yüzde Önem Ağırlıkları
Rekabet	0.21
Bölgenin Satış Hacmi	0.13
Bölgenin Büyüme Potansiyeli	0.21
Dağıtım İmkanları	0.12
Kâr Potansiyeli	0.33
Sütun Toplamı	1.00

$$\begin{vmatrix} 0.48 & 0.63 & 0.16 & 0.16 & 0.48 \\ 0.10 & 0.07 & 0.18 & 0.07 & 0.09 \\ 0.28 & 0.19 & 0.43 & 0.46 & 0.27 \\ 0.14 & 0.11 & 0.23 & 0.31 & 0.16 \end{vmatrix} > \begin{vmatrix} 0.21 \\ 0.13 \\ 0.21 \\ 0.12 \\ 0.33 \end{vmatrix} : \begin{vmatrix} \mathbf{0.39} \text{ (İzmir-Manisa)} \\ 0.11 \text{ (Aydın-Muğla)} \\ 0.32 \text{ (Denizli-Uşak)} \\ 0.18 \text{ (Kütahya-Afyon)} \end{vmatrix}$$

Tablo 13 ise hedefimiz olan Ege bölgesinde mobilya sektörü için hedef pazarın belirlenmesinde en önemli kriterin kâr potansiyeli kriteri olduğunu söylemektedir.

AHP sürecinin son adımı olan kriterlerin önem ağırlıkları ile alternatiflerin önem ağırlıklarının matris çarpımı ile hedef pazarımız belirlenmiştir.

Kriterlerin önem ağırlıkları ile alternatiflerin önem ağırlıklarının matris çarpımı sonucunda her bir alternatife ait öncelik değeri bulunmuştur. En büyük öncelik değerine sahip Alternatif Pazar 1 (İzmir ve Manisa) bizim hedef pazarımızdır. Rekabet, bölgenin satış hacmi ve özellikle en büyük öneme sahip kar potansiyeli kriterini en iyilemesi İzmir ve Manisa alternatifini hedef pazar yapmıştır.

Sonuç

Firmaların buldukları sektöre bakmaksızın amaçlarına uygun olan en iyi pazarı seçmesi gerekmektedir. Bu çalışmada bu önemli problemin çözümüne yardımcı olacak çok sayıda kriteri bir arada değerlendirerek en iyi alternatifin seçilmesini matematiksel verilerle sağlayan Analitik Hiyerarşi Prosesi yaklaşımı önerilmiştir. AHP bütün kriterler için en uygun olan alternatifi seçmeye yarayan bir yaklaşımdır. Çalışmada yapılan uygulamada görüldüğü gibi kriterlerin her birisi için alternatifler arasındaki karşılaştırma matrisleri ve kriterlerin kendi arasındaki önemlerini gösteren karşılaştırma matrisi kullanılmıştır.

Uygulama çalışmasında görüldüğü gibi birden fazla kriteri en iyilemek, en iyi alternatif olmayı her zaman için sağlamayabilir. Önemli olan tutarlı ilişkiler sonucunda elde edilen uzlaşık çözümü en iyilemektir.

Önerilen yöntem bu çalışmada Ege bölgesinde mobilya sektörü için en iyi hedef pazarın belirlenmesi için kullanılmış ve beş kritere göre dört alternatif pazardan İzmir ve Manisanın oluşturduğu alternatif pazar en iyi sonucu vermiştir.

Çalışmada mobilya sektörü ele alınmıştır fakat AHP yöntemi her türlü sektör için uygulanması mümkün olan bir yöntemdir. Ayrıca AHP, yöneticilere hedef pazar belirleme, yatırım yeri belirleme, tedarikçi seçimi v.b. hayati derecede önemli kararları almasında stratejik bir rol oynamaktadır.

Kaynakça

Dağdeviren, Metin, Eren, Tamer, (2001) "Tedarikçi Firma Seçiminde Analitik Hiyerarşi Prosesi ve 0-1 Hedef Programlama Yöntemlerinin Kullanılması", *Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi* 16 (2), 41-52.

Dağdeviren, Metin, Akay, Diyar, Kurt, Mustafa, (2004) "İş Değerlendirme Sürecinde Analitik Hiyerarşi Prosesi ve Uygulaması", *Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi* 19 (2), 131-138.

Kotler, Philip (1994), *Marketing Management*, 7. Edition, Prentice Hall Englewood Cliffs N.J., International.

Kotler, Philip, Armstrong, Gary, (1989), *Principle of Marketing*, 4. Edition, Prentice Hall Englewood Cliffs N.J., International.

Mucuk, İsmet, (1997), *Pazarlama İlkeleri*, 7. Basım, Türkmen Kitapevi, İstanbul.

Saaty, Thomas L., (1980), *The Analytic Hierarchy Process*, McGraw-Hill International Book Company, New York.

Saaty, Thomas L., (2000), *Fundamentals of Decision Making and Priority Theory*, 2. Edition, RWS Publications, Pittsburgh.

Skinner, Steven J., (1990), *Marketing*, Houghton Mifflin Company, Boston.

Stanton, William J., Futtrel, Charless, (1987), *Fundamentals of Marketing*, 8. Edition, McGraw-Hill Book Company, New York.

Para Politikası Etkilerinin Ölçümü: Türkiye Örneği

Yrd. Doç. Dr. Osman PEKER

Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, NAZİLLİ

ÖZET

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisi için para politikasının reel etkileri, Ocak 1988-Aralık 2003 dönemi verileriyle VAR'ı temel alan Cochrane (1998) yöntemi kullanılarak sınanmıştır. Elde edilen bulgulara göre, hem öngörülmeyen hem de öngörülen para politikasının reel etkileri olduğu görülmüştür. Bu sonuç iktisat kuramları açısından değerlendirildiğinde; Keynesgil geleneğin savlarının desteklendiğini, Klasik geleneğin savlarının ise destek bulmadığını göstermektedir. Para politikasının reel etkileri öngörülen ve öngörülmeyen ayrımına göre analiz edildiğinde ise, Rasyonel Beklentiler Kuramı'nın lehine kanıtların bulunmadığı sonucuna varılmaktadır. Çünkü, çalışmada hem öngörülen hem de öngörülmeyen para politikalarının reel çıktı üzerinde etkileri ortaya çıkmıştır. Etkinin büyüklüğü iktisadi aktörlerin, yani kamunun, uygulanan para politikalarını öngörmelerine bağlı olarak değişmiştir. Öngörü derecesi arttıkça, yani λ parametresinin değeri büyüdükçe etkinin değeri de artmıştır. Para politikasının en büyük etkisi $\lambda=1$ durumunda gerçekleşmiştir.

Anahtar Kelimeler: VAR, Para politikası, öngörülen para politikası, öngörülmeyen para politikası.

Measurement of the Monetary Policy's Effects: The Case of Turkey

ABSTRACT

This study attempts to test real effects of monetary policies employing Cochrane (1998) method by using Turkish data for the period of January 1988-December 2003. The findings reveal that both unexpected and expected monetary policies have real effects. From the viewpoint of economic theories, the findings are in line with the Keynesian argument contrary to the Classical Theory. The results are not supportive to the Rational Expectation Theory, when the real effects of monetary policy are taken as both expected and unexpected. The study also indicate that both the expected and unexpected monetary shocks appears to have an effect on the real output. The size of the effect varies depending on the expectation of economic agents. As the degree of expectation increases (λ), the size of the effect increases, correspondingly. The maximum effect of monetary policies appears when $\lambda=1$.

Key Words: VAR, Monetary policy, expected monetary policy, unexpected monetary policy.

GİRİŞ

Para politikasının ekonomi üzerindeki etkilerinin ölçümüne yönelik çalışmalar, özellikle 1980'li yıllarda ekonometrik yöntemlerde ortaya çıkan gelişmelere paralel olarak hız kazanmıştır.

Lucas (1976) ve Sims'in (1980) öncülüğünde başlayan bu çalışmalar geleneksel modellerin (Cowles Commission models) eleştirilmesini sağlayarak; para politikalarının analizinde, VAR (vector autoregressive) modellerinin yaygın bir şekilde kullanılması sonucunu doğurmuştur (Bagliano ve Favero, 1998: 1070). Ekonomi ve politika yapıcılarının birbirinden bağımsız olarak ele alındığı geleneksel modeller (Hoover ve Jorda, 2001:114), parasal kurumlara ilişkin

koşullu tahmin edilen denklemleri kapsayan bütüncül modellerdir. Politika yapıcılarını para politikasını değiştirdiklerinde, bu modellerde değişimin etkisi sabit kaldığından görülememektedir. Böylece, yalnızca sürpriz toplam arz fonksiyonu yararlı bir strateji olarak kabul edilmektedir. Lucas, bu anlayışa katsayıların istikrarsızlığı içinde makroekonometrik modelleri tahmin etmenin yararlı olmayacağını ifade ederek karşı çıkmıştır. Çünkü parasal rejim değiştiği için, yani sistematik para politikası kuralı değiştiği için, katsayı tahminleri de değişmektedir. Bu durumda, ilgili makroekonometrik değişkenler üzerinde para politikasının etkisini ölçen katsayı, para politikası rejimlerine bağlı olduğunda ortaya çıkmaktadır. Bu ise, belirli bir rejimde tahmin edilen modelin farklı para politikası rejimlerinin etkilerinin değerlendirilmesinde kullanılmayacağı anlamını taşımaktadır (Lucas, 1976).

Sims (1980) ise, yapısal *Cowles Komisyonu* tipi modellerde iktisadi aktörlerin zamanlararası (intertemporal) optimizasyon yaptığı bir durumda, dışsalılığı desteklemek için konulan sınırlamaların gerçekte bağdaşır olmadığını ileri sürmektedir. Söz konusu modellerdeki temel sorunsal önsel (a priori) sınırlamalarla modeldeki değişkenlerin birbirleriyle olan bağımlılıklarının engellenmesidir. Dolayısıyla, makroekonomik değişkenler arasında önemli bir korelasyon olmasına rağmen, meydana gelen değişimler bağımsız bir şekilde düşünülmektedir. Oysa, VAR¹ çatısı içinde her değişken içsel olarak kabul edilmektedir. İçsel değişken vektöründeki her değişken kendisinin ve diğer bütün değişkenlerin gecikmeli değerlerini tahmin etmektedir. VAR, sistematik tepkiler ve rassal hatalar içinde ekonomide gözlemlenen değişmeyi ayırtmaktadır. Değişkenlerin hepsi içsel olduğundan ekonomideki hareketler rassal hata terimlerine yansımaktadır.

¹ İlk defa Sims tarafından formüle edilen VAR'ın yeni yönteminde, güçlü önsel (a priori) kısıtlamalar olmaksızın içsel değişkenler arasındaki dinamik ilişkiler tahmin edilmektedir. Dolayısıyla, bu yaklaşımda hangi değişkenin içsel değişken hangi değişkenin dışsal değişken olacağı zorunluluğunun olmaması ve modellerin kurulmasında sıkı ekonomik kurama bağlı kalınmaması uygulayıcılar açısından büyük bir kolaylık olarak görülmektedir (Charezma ve Deadman, 1993: 181-2; Davidson ve MacKinnon, 1993: 685). VAR yönteminin söz konusu edilen bu kolaylıkları aynı zamanda bu yaklaşımı geleneksel modellerin (Cowles Commission) yaklaşımından ayıran en temel özellikler arasında kabul edilmektedir. VAR modellerinin yukarıda belirtilen kolaylıkları yanında, uygulayıcılar açısından bazı güçlüklerinin de olduğu bilinmektedir. Gujarati'ye (1995: 750) göre, *m*-değişkenli bir VAR modelinde bütün *m*-değişkenleri durağan olmak zorundadır. Eğer, durağanlık sağlanamıyorsa, veriler uygun bir şekilde dönüştürülmelidir. Başka bir güçlük ise, VAR modelinde uygun gecikme uzunluğunun saptanması konusudur. Örneğin, üç değişkenli bir VAR modelinde, her denklemdaki değişkenin sekiz gecikmeye sahip olduğu varsayılırsa, her denklemda yirmidört gecikmeli parametre ve sabit terim bulunacaktır. Dolayısıyla, örnek uzayının boyutu büyük olmadıkça, tahmin edilen bir çok parametre serbestlik derecesini tüketir. Bu ise, modelin parametrelerinin tahminini zorlaştırır.

² Çizelge 1'de kamunun davranış biçimine göre yapılan ayırım diğer iktisat kuramlarının aksine, özellikle Lucas (1972, 1973, 1975) ve Barro'nun (1976, 1977, 1978), çalışmalarında ifadesini bulan ve sonradan Wogin (1980), Blejer ve Fernandez (1979), Atfield vd. (1981) ve Kretzmer'in (1989) çalışmalarıyla desteklenen Yeni Klasik Yaklaşım açısından büyük önem taşımaktadır. Çünkü, bu çalışmalarda para politikasının reel etkiler yaratması, kamunun, uygulanan para politikalarını öngörememesi koşuluna bağlanmaktadır.

İktisat yazınında, para politikasının etkilerini araştıran görgül (ampirik) çalışmalar Çizelge 1’deki gibi sınıflandırılabilir. Herhangi bir para politikası rejiminde; çizelgenin yatay eksenini iktisadi aktörlerin, yani kamunun sergileyeceği davranış şeklini gösterirken; çizelgenin dikey eksenini politika yapıcılara ilişkin davranış biçimini belirtmektedir. Çizelge 1’de kamunun davranışı öngörülen ve öngörülmeyen olmak üzere ikiye ayrılmakta ve bu ayırım, fiyat düzeyindeki değişmelerin tahmin edilmesinde ortaya çıkan hatalara bağlanmaktadır². Eğer, kamu, fiyat düzeyindeki değişmeleri bütünüyle tahmin edebilirse, öngörülen; aksi durumda öngörülmeyen durum söz konusu olmaktadır. İlkinde, hiçbir fiyat sürprizi olmamasına karşın, diğerinde fiyat sürprizleri meydana gelmektedir. Çizelge 1’deki diğer bir ayırım ise, politika yapıcılarının davranışına ilişkindir. Eğer, politika yapıcıları belli kural ve ilkelere bağlı kalacak şekilde davranırsa sistematik durum söz konusu olmaktadır; aksi durumda ise, yani belli kural ve ilkelere bağlı olmasına rağmen bunlardan sapacak şekilde davranırsa sistematik olmayan davranış biçimi söz konusu olmaktadır.

Çizelge 1: Para Politikasının Reel Etkilerinin Analizi

		Politika Yapıcıları	
		Sistematik Olan	Sistematik Olmayan
Kamu	Öngörülen	Para otoritesi belli ilke ve kurallara göre davranmaktadır. Dolayısıyla, iktisadi aktörler uygulanması olası para politikasına ilişkin tam bilgiye sahiptirler ve para otoritesinin politika tepki fonksiyonunu bilmektedirler.	Para otoritesi belli ilke ve kurallara bağlı olan politikadan vazgeçmektedir. Bunun yerine, sıradışı ve güvenilir bir politikayı geçici olarak uygulayacağını ilan etmektedir. İktisadi aktörler açısından sürpriz bir durum meydana gelmemektedir.
	Öngörülmeyen	Para otoritesinin belli ilkelere göre davranmasına rağmen, politika tepki fonksiyonunda sürpriz bir değişme meydana gelmektedir. Bu beklenmedik değişme karşısında, iktisadi aktörler tam bilgiye sahip olmadıkları için, öngöründe hata yapmaktadırlar.	Para otoritesi belli ilke ve kurallara bağlanmadan davrandığı gibi, uygulayacağı politikanın güvenilirliği de söz konusu olmamaktadır. Dolayısıyla, politika tepki fonksiyonu, iktisadi aktörler açısından bütünüyle rassal duruma gelmekte ve öngörülmemektedir.

KAYNAK: Hoover ve Jorda (2001)’den uyarlanmıştır.

Bu çerçevede çalışmada, Ocak 1988-Aralık 2003 dönemi verileri kullanılarak, vektör otoregresif (vector autoregressive, VAR) yöntemi yardımıyla, para politikasının reel çıktı düzeyi üzerindeki etkisi Türkiye ekonomisi için araştırılacaktır. Çalışmanın bundan sonraki kısmı dört temel bölüme ayrılmıştır. İkinci bölümde, yöntem anlatılacaktır; üçüncü bölümde, veriler ve ön testlerin yer aldığı uygulama kısmı yer alacaktır; dördüncü bölümde görgül sonuçlar tartışılacaktır; son bölümde ise genel bir değerlendirme yer alacaktır.

I. YÖNTEM

Çalışmada, para politikasının etkilerini ölçmek için kullanılacak model Cochrane (1998) tarafından geliştirilen VAR temelli modeldir. Cochrane, modelinin ilk temel denklemini şu biçimde tanımlamaktadır:

$$y_t = a^*(L)[\lambda m_t + (1 - \lambda)(m_t - E_{t-1}m_t)] + b^*(L)\delta. \quad (1)$$

Burada; y_t , çıktıyı; m_t , parasal büyümeyi; $E_{t-1}m_t$, öngörülen parayı; $m_t - E_{t-1}m_t$, öngörülmeyen parayı; $a^*(L)$ ve $b^*(L)$ yapısal gecikme polinomlarını; λ , uyarılma parametresini ($0 < \lambda < 1$); $b^*(L)\delta_t$, parasal olmayan faktörlerin çıktı üzerindeki etkisini temsil eden parametreyi ifade etmektedir. Bu modelde, $\lambda \rightarrow 0$ olduğunda yalnız öngörülmeyen para söz konusu olmakta; $\lambda \rightarrow 1$ olduğunda ise, öngörülen ve öngörülmeyen para arasında bir farklılık meydana gelmemektedir. Cochrane, modelin temel denklemini tanımladıktan sonra, VAR sisteminde para ile çıktının birleşik hareketli ortalama temsilini elde etmektedir:

$$\begin{bmatrix} m_t \\ y_t \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} c_{mm}(L) & c_{my}(L) \\ c_{ym}(L) & c_{yy}(L) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \varepsilon_{mt} \\ \varepsilon_{yt} \end{bmatrix}, \quad E \left(\begin{bmatrix} \varepsilon_{mt} \\ \varepsilon_{yt} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \varepsilon_{mt} & \varepsilon_{yt} \end{bmatrix} \right) = I. \quad (2)$$

Burada; y ve m , çıktının ve bir parasal toplamın trendden arındırılmış logaritmalarını temsil ettikleri için olası zaman trendleri ve sabitler ihmal edilmektedir. c_{mm} , c_{my} , c_{ym} ve c_{yy} ise, etki-tepki fonksiyonlarının katsayılarını temsil etmektedir. Parasal şokların etkilerini ölçebilmek için, temel denklemdeki $a^*(L)$ 'yi belirlemek gerekmektedir. Bunun için, Denklem (2)'den elde edilen y_t ve m_t 'nin hareketli ortalama temsilleri (moving average representations), Denklem (1)'de yerine konmasıyla elde edilen denklem, ε_{mt} 'nin katsayıları için yeniden yazılırsa, para politikasının etkilerini gösteren denklem elde edilmektedir.

$$c_{ym}(L) = a^*(L)[\lambda c_{mm}(L) + (1 - \lambda)c_{mm}(0)] \quad (3)$$

Burada; $\{c_{ym,j}\}$ ve $\{c_{mm,j}\}$ ' den $\{a_j^*\}$ 'yi bulmak için, Denklem (3)'de, L 'nin güçleri eşitlendiğinde aşağıdaki eşitlik elde edilir.

$$a_0^* = \frac{c_{ym,0}}{c_{mm,0}}; \quad a_j^* = \frac{c_{ym,j} - \lambda \sum_{k=0}^{j-1} a_k^* c_{mm,j-k}}{c_{mm,0}} \quad j > 0. \quad (4)$$

Modelde; öngörülen ve öngörülmeyen para politikasının etkileri ayrıştırılarak incelenirse, ortaya şöyle bir durum çıkmaktadır: $\lambda = 0$ olduğunda, öngörülmeyen para politikasının etkileri ölçülür. Buna göre, Denklem (3), $a^*(L)$ için yeniden yazılırsa;

$$a^*(L) = \frac{c_{ym}(L)}{c_{mm}(0)} \quad (5)$$

Eğer, öngörülen ve öngörülmeven para politikası arasında hiçbir ayırım yoksa, $\lambda=1$ olmakta ve burada, parasal şoktan çok, bir birimlik parasal etkiye, çıktının verdiği dinamik tepki ölçülmektedir. Denklem (3), bu durum için yeniden yazılırsa,

$$a^*(L) = \frac{c_{ym}(L)}{c_{mm}(L)} \quad (6)$$

Denklem (4), (5) ve (6), Cochrane (1998) modelinde para politikasının etkilerini ölçmek için elde edilen temel denklemlerdir.

II. UYGULAMA

A. VERİLER

Para politikasının reel etkilerini açıklamak amacıyla bu çalışmada, toplam altı değişkene ait zaman serisi verileri kullanılmıştır. Değişkenlerin seçiminde iktisat yazınında para politikasının reel etkilerini inceleyen bazı çalışmalar referans olarak kabul edilmiştir³. Çalışmada kullanılan zaman serileri Ocak 1988-Aralık 2004 dönemlerini kapsayan aylık serilerden oluşmaktadır. Faiz değişkeni Devlet Planlama Teşkilatı Temel Ekonomik Göstergeler'den, diğer değişkenler Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden (<http://www.tcmb.gov.tr>) temin edilmiştir. Buna göre; parasal toplamın ölçümü olarak M1 ile tanımlanmış para arzı; çıktının ölçümü için sanayi üretim endeksi; maliye politikasının göstergesi olarak nominal hükümet harcaması; para politikası aracı olarak bankalar-arası faiz oranı; fiyatlar genel düzeyi için tüketici fiyat endeksi; nominal döviz kuru için dolar seçilmiştir. Analizlerdeki değişkenler Çizelge 2'de sunulan kısaltmalar ile gösterilmiştir. Ayrıca, Nisan 1994, Aralık 2000, ve Şubat 2001 krizleri için kukla değişkenleri kullanılmıştır. Bütün testler ve tahminler için Econometric Views (*Eviews, version 4.0*) bilgisayar paket programından yararlanılmıştır.

Çizelge 2: Değişkenler

M1	Para arzı (milyar TL)
IPI	Sanayi üretim endeksi (1987=100)
GOV	Nominal hükümet harcaması (milyar TL)
OVERNG	Bankalar-arası faiz oranı (günlük ortalama değerler)
CPI	Tüketici fiyat endeksi (DİE, 1987=100)
EXR	Nominal döviz kuru (TL/\$ için alış ve satış kurlarının ortalaması)

³ Bu konuda ayrıntılı bilgi için bakınız (Barro, 1978; Barro, 1977; Attfield vd., 1981; Canarella ve Pollard, 1989; Abaan, 1987; Marshdeh, 1993; Mohabbat ve Al-Saji, 1991; Yamak ve Küçükale, 1998; Chu ve Ratti, 1997).

Değişkenlerin hangi sırada analizde yer alacağı konusunda Cochrane'nin (1994, 1998) para arzındaki değişmelerin etkilerini ölçmek için kullandığı sıralama temel alınmaktadır. Bu sıralamada para otonom olarak kabul edilmekte ve para arzında meydana gelen artışlar gecikmeli olarak diğer değişkenleri etkilediği varsayılmaktadır. Buna göre değişkenlerin sırası: M1, OVERNG, GOV, IPI, CPI, EXR. Modele EXR (döviz kuru) tarafımızdan eklenmiştir⁴. Çünkü, TCMB ulusal paranın iç ve dış istikrarını hedef olarak önemsendiği için, döviz kuru önemli bir para politikası değişkeni olarak görülmektedir.

B. ÖN TESTLER

VAR yönteminde analizin yapılabilmesi için, sözü edilen zaman serilerine ilişkin bazı işlem ve testlerin yapılması gerekmektedir. Bunun için ilk aşamada, faiz değişkeni (OVERNG) hariç, bütün zaman serileri logaritmik biçime dönüştürülmüştür. Bu işlemle bütün değişkenler aynı düzeye getirilmiştir. İkinci aşamada mevsimsel etkilere sahip olduğu anlaşılan sanayi üretim endeksi (IPI) ve nominal hükümet harcaması (GOV) X11 prosedürü kullanılarak mevsimsellikten arındırılmıştır. Üçüncü aşamada ise zaman serilerinin durağan olup olmadığını belirlemek için birim kök testi uygulanmıştır. Birim kök testi sonucunda durağan olmadığı anlaşılan zaman serilerinin farkı alınmıştır. Buna göre, değişkenlerin hesaplanan "ADF Birim Kök Testi" sonuçları Çizelge 3'de sunulmuştur

Değişkenler⁵, önce düzey değerleriyle sonra birinci farkları alındıktan sonraki düzeyleriyle test edilmiştir. Değişkenlerin optimum gecikmeli dönem sayısı Akaike Bilgi Kriteri'ne (Akaike Information Criterion: AIC) göre maksimum 12. dönemden başlanarak belirlenmiştir

Uygulanan ADF Birim Kök Testi sonuçlarına göre; faiz değişkeni I(0), diğer değişkenler ise I(1) olarak bulunmuştur. Bu durumda faiz değişkeni dışındaki değişkenleri durağan hale getirmek için birinci derecen farkları alınmıştır. Bu işlem sonucunda sözü edilen değişkenler durağan hale gelmiştir. Buna göre VAR analizinde faiz değişkeni düzey değeriyle, diğer değişkenler birinci farkı alınmış değerleriyle yer alacaktır.

⁴ Enders'a (1995: 309) göre, sıralamanın önemi hata terimleri arasındaki korelasyon katsayısının önemine bağlıdır. O zaman, farklı sıralamalarda tahmin edilen modelin hata terimleri arasındaki korelasyon katsayılarında bir farklılık meydana gelmiyorsa, sıralamanın farklılaşması önemli olmamaktadır. Bunun yanısıra, sıralamanın ters çevrilerek elde edilen etki-tepki fonksiyonlarının karşılaştırılmasıyla da, sıralama farklılaştırmasının önemli olup olmadığı araştırılabilir. Eğer, farklı sıralamalardan elde edilen etki-tepki fonksiyonları arasında tamamen bir farklılık meydana geliyorsa, sıralama önemli hale gelmektedir ve sıralama için ilave bir araştırma gerekli olmaktadır. Bu çalışmada sıralamanın önemini test etmek için temel alınan Cochrane'nin sıralaması, söz konusu edilen iki yöntemle araştırıldı. Buna göre, hem hata terimleri arasındaki korelasyon katsayılarının değişmediği; hem de etki-tepki fonksiyonlarında ihmal edilebilir değişikliklerin olduğu görülmüştür.

⁵ Değişkenlerin ham ve birinci farkları alındıktan sonraki değerleri sırası ile Ek 1 ve Ek 2'de şekil olarak sunulmaktadır.

Çizelge 3: ADF Birim Kök Testi

(Düzye Değerler)				
Değişkenler	Test Biçimi	ADF Değerleri	MacKinnon Kritik Değerler (%1)	Optimal Gecikme Sayısı
MIL	sabit terim+trend (s+t)	-1,028677	-4,0119	12
OVERNG	(s)	-3,568731	-3,4676	10
GOVLSA	(s+t)	-0,141637	-4,0111	9
IPILSA	(s+t)	-3,282180	-4,0119	12
CPIL	(s+t)	-0,053018	-4,0119	12
EXRL	(s+t)	-0,553493	-4,0091	1
(Birinci Farklar)				
Değişkenler	Test Biçimi	ADF Değerleri	MacKinnon Kritik Değerler(%1)	Optimal Gecikme Sayısı
MILD	sabit terim+trend (s+t)	-5,095294	-4,0114	9
GOVLSAD	(s+t)	-5,661198	-4,0111	8
IPILSAD	(s+t)	-4,240975	-4,0122	12
CPILD	(s+t)	-9,333057	-4,0117	10
EXRLD	(s+t)	-7,510785	-4,0093	1

Bir VAR modeli tahmin edilmeden önce yapılması gerekli diğer bir test uygun bir gecikme sayısının belirlenmesidir. Yazında gecikme sayısını belirlemede çok sayıda bilgi kriterleri kullanılmaktadır. Bunlar arasında otokorelasyon testi, Akaike bilgi kriteri, Schwarz bilgi kriteri (Schwarz information criterion: SC) ve Son Tahmin Hatası kriteri (Final prediction error: FPE) en sık kullanılanlar arasında yer almaktadır (Johansen, 1995; Enders, 1995). Bu çalışmada gecikme derecesi belirlenirken AIC bilgi kriteri ve FPE kriterinin yanısıra otokorelasyon testinden de yararlanılmıştır. Buna göre, optimal gecikme sayısı Çizelge 4’de verilen AIC ve FPE’nin minimum değerine göre beş gecikmeli olarak belirlenmiş ve bunun, Çizelge 5’de sunulan otokorelasyon testinin beş gecikmeli modeliyle de desteklendiği görülmüştür. Böylece, çalışmada tahmin edilen VAR modelinin gecikme derecesi beş olarak alınmıştır.

Çizelge 4: Gecikme Sayısı Testi

Bilgi Kriterleri	Gecikme Sayısı						
	1	2	3	4	5	6	7
AIC	-6.638561	-6.665381	-6.671815	-6.790938	-7.002292*	-6.864392	-6.689445
FPE	5.28E-11	5.15E-11	5.14E-11	4.60E-11	3.77E-11*	4.39E-11	5.35E-11

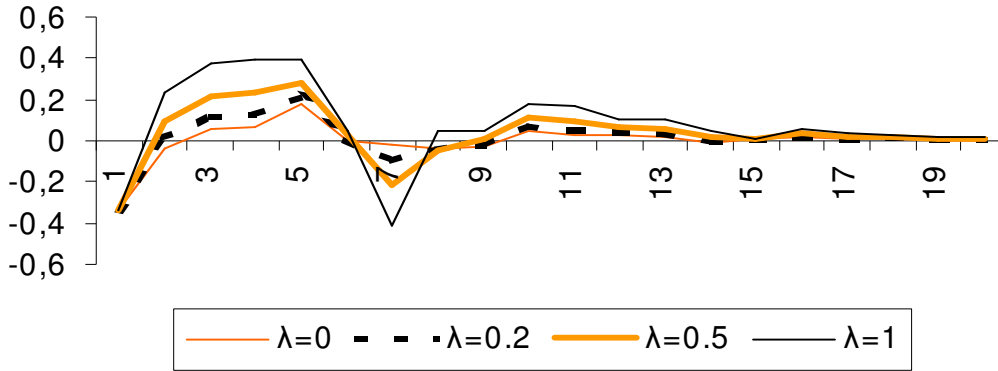
Çizelge 5: Otokorelasyon Testi

Lags	3.gecikmeli		4.gecikmeli		5.gecikmeli*	
	LM-Stat	Prob	LM-Stat	Prob.	LM-Stat	Prob
1	64.16748	0.0027	66.66934	0.0014	42.90867	0.1991
2	72.83938	0.0003	54.90284	0.0227	26.81792	0.8666
3	78.34479	0.0001	50.39495	0.0561	38.27554	0.3666
4	70.63764	0.0005	56.46958	0.0162	44.43595	0.1579
5	63.67444	0.0030	53.39111	0.0311	22.18344	0.9656
6	37.89714	0.3828	41.39355	0.2469	31.90706	0.6637
7	31.29288	0.6920	36.36034	0.4519	23.83407	0.9402
8	37.87449	0.3838	31.61641	0.6771	34.77342	0.5268
9	33.13621	0.6055	41.00140	0.2605	43.84622	0.1730
10	43.12069	0.1930	37.59186	0.3962	32.52728	0.6345
11	38.25159	0.3676	42.24554	0.2192	41.12783	0.2560

III. GÖRGÜL (AMPİRİK) SONUÇLAR

Altı değişkenli VAR⁶ modelinden elde edilen sonuçlara, Cochrane (1998) yönteminin uygulanmasıyla, para politikasının reel çıktı üzerindeki öngörülme etkileri λ parametresine modeldeki gibi dört farklı değer verilerek test edilmiştir. Buna göre, öngörülme para politikasının reel etkileri birikimli olarak Şekil 1'de sunulmaktadır. İlk bakışta $\lambda=0$ değeriyle elde edilen para politikasının etkisi, diğer λ değerleriyle elde edilen para politikasının etkisine göre, daha küçük olduğu görülmektedir. λ parametresinin aldığı değerler büyüdükçe para politikasının etkisi de artmaktadır.

Şekil 1: Öngörülme Para Politikasının Reel Çıktı Üzerindeki Birikimli Etkileri

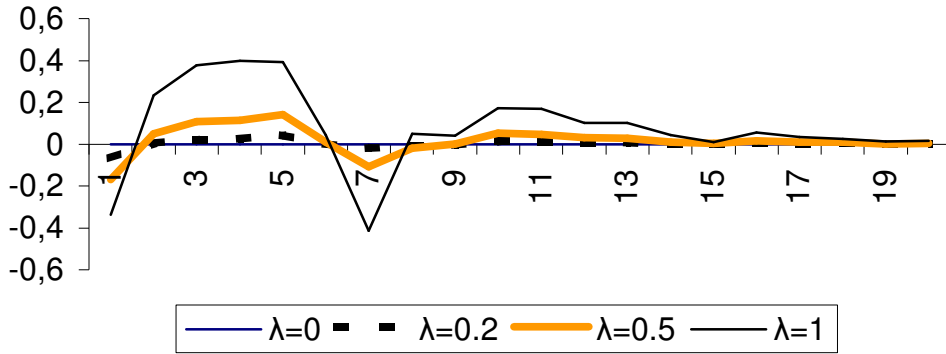


⁶ VAR'dan elde edilen etki-tepki fonksiyonları Ek-3a ve Ek 3b'de sunulmaktadır.

Özellikle $\lambda=1$ olduğu durumda bu etki çok daha büyük bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Beşinci dönemde en yüksek değerlerine ulaşan λ değerleri bu dönemden sonra hızlı bir düşüş göstererek yedinci dönemde en küçük değerlerine varmaktadır. Sekizinci dönemden sonra tekrar artışa geçen λ değerlerinin reel çıktı üzerindeki etkileri $\lambda=0$, $\lambda=0.2$ ve $\lambda=0.5$ değerlerinde ondördüncü dönemden itibaren, $\lambda=1$ değerinde ise onyedinci dönemden itibaren sifıra yaklaşmakta ve yatay düzleme paralel bir görünüm alarak önemsiz hale gelmektedir.

Öngörülen para politikasının reel etkilerinin sunulduğu Şekil 2’de ise, ilk dikkati çeken özellik $\lambda=0$ eğrisiyle elde edilen para politikası etkisinin sıfır olmasıdır. Diğer bir özellik $\lambda=0.2$ ve $\lambda=0.5$ değerlerinin reel çıktıyı etkileme gücünün, Şekil 1’de sunulan öngörülme para politikasının etkisine göre, azalmış olmasıdır. Şekil 2’de başlangıç döneminde, $\lambda=0$ değeri dışında, bütün λ değerleriyle elde edilen şokların birinci dönemden itibaren pozitif bir değere yükseldikleri görülmekte ve beşinci ve altıncı dönem arasında ise en büyük değerlerine varmaktadır. Altıncı dönemden sonra λ değerleri hızlı bir düşüş trendine girmektedir. Yedinci dönemde, $\lambda=0.2$ değeriyle elde edilen para politikasının reel çıktıyı etkilemesi bütünüyle önemsizleşmektedir. $\lambda=1$ değeriyle elde edilen para politikasının öngörülen etkisi onyedinci dönemden itibaren $\lambda=0.5$ ’in etkisi ise ondördüncü dönemden sonra tamamen bitmektedir.

Şekil 2: Öngörülen Para Politikasının Reel Çıktı Üzerindeki Birikimli Etkileri



Türkiye ekonomisi için, λ 'nın veri olarak kabul edilen dört farklı değerine göre (0, 0.2, 0.5, 1) para politikasının reel çıktı üzerindeki etkileri modeldeki gibi öngörülme ve öngörülen ayırımına gidilerek test edilmiştir. Buna göre, para politikasının etkisi λ 'nın aldığı değerlere göre değişmiştir. λ 'nın aldığı değer ne kadar büyük olmuşsa, para politikasının etkisi de o kadar artmıştır. Bu sonuç hem öngörülen para politikasının etkisi için, hem de öngörülme para politikasının etkisi için değişmemiştir. Her iki durumda reel çıktı, bütün λ değerleri için, en yüksek değerine beşinci dönemle altıncı dönem arasında varmıştır. Bu dönemde

$\lambda=1$ durumu söz konusu olduğunda öngörülme-yen para politikasının reel çıktıyı yaklaşık olarak % 4 oranında arttırmıştır. Bu sonuç öngörülen durum için de değişmemiştir. Diğer λ değerlerinin, $\lambda=1$ değerine göre, reel çıktıyı etkileme gücü daha zayıf kalmıştır. Çalışma, öngörülme-yen para politikasının etkileri bakımından Cochrane'nin (1998) sonuçlarından biraz farklılaşırken Hoover ve Jorda'nın (2001) sonuçlarıyla benzerlik içindedir. Öngörülen etkiler açısından ise, sözü edilen her iki çalışmayla da uyumludur.

SONUÇ

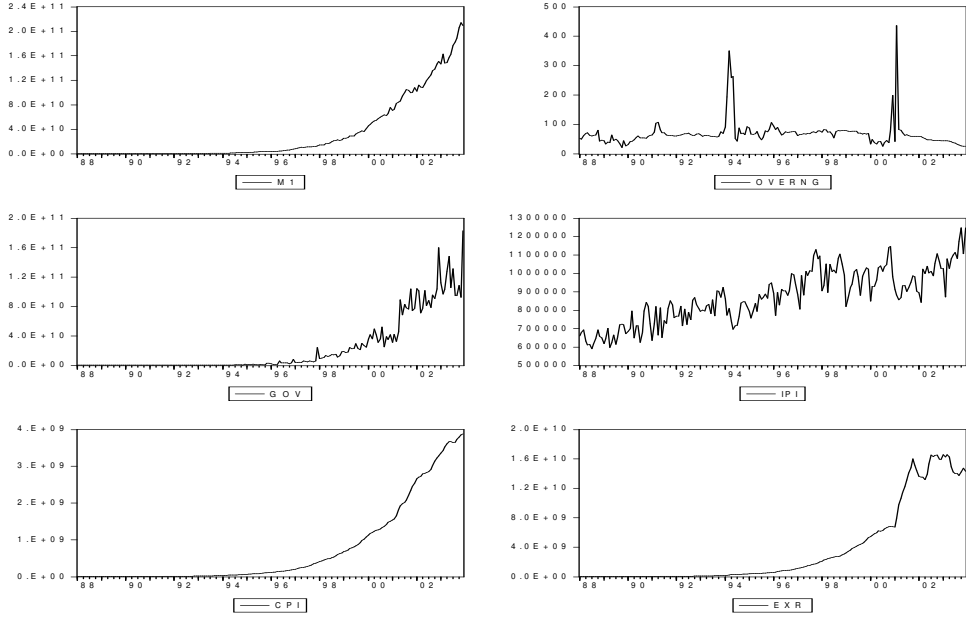
Türkiye ekonomisinde para politikasının reel çıktı üzerindeki etkileri, ister öngörülme-yen, ister öngörülen duruma göre test edilsin, her iki durumda da reel etkiler ortaya çıkmaktadır. Bu sonuç, para politikasının reel etkiler doğuracağı önermesini savunan Keynesgil geleneğin lehine bir kanıt olarak yorumlanabilmekte iken; para politikasının reel çıktı açısından yansız olduğunu dile getiren Klasik geleneğin ise destek bulmadığını ifade etmektedir. Çalışmada öngörülme-yen para politikasının reel etkilerinin olması Rasyonel Beklentiler Yaklaşımı'nın lehine, yani Lucas-Barro geleneğinin lehine bir kanıt olmasına rağmen, öngörülen para politikasının da reel etkilerinin olması söz konusu yaklaşımın desteklenemeyeceğini ortaya çıkarmaktadır. Çünkü çalışmada her iki durumda da para politikasının reel etkilerinin olduğu görülmüştür.

KAYNAKÇA

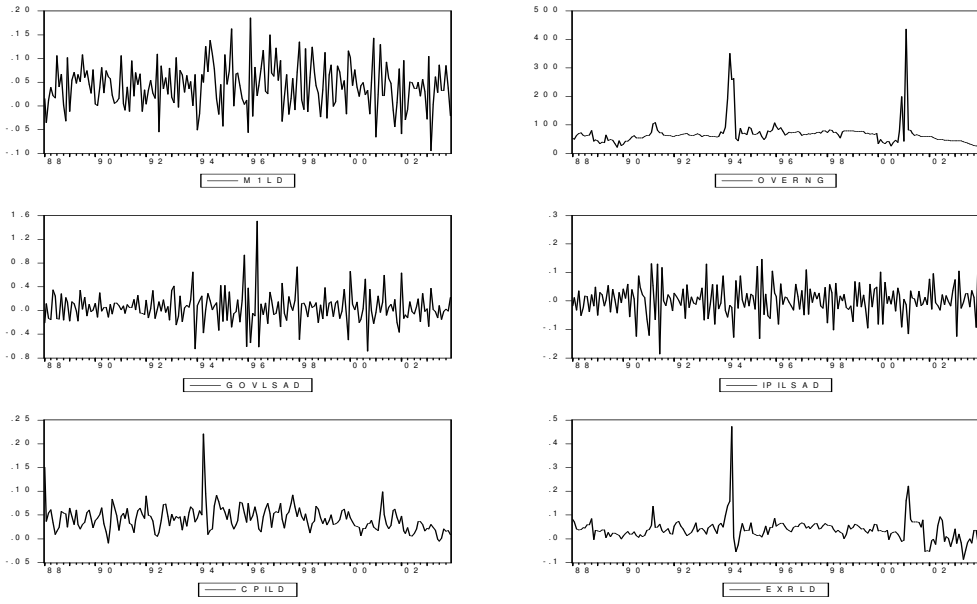
- ATTFIELD, C. L. F. vd. (1981), "A Quarterly Model of Unanticipated Monetary Growth, Output and The Price Level In The U.K. 1963-1978", *Journal of Monetary Economics*, 8, 331-50.
- BAGLIANO, F. C. ve C. A. FAVERO (1998), "Measuring Monetary Policy With VAR Models: An Evaluation", *European Economic Review*, 42, 1069-112.
- BARRO, R. J. (1976), "Rational Expectations and the Role of Monetary Policy", *Journal of Monetary Economics*, 2, 1-32.
- BARRO, R. J. (1977), "Unanticipated Money Growth and Unemployment in the United States", *The American Economic Review*, 67 (2), pp. 101-15.
- BARRO, R. J. (1978), "Unanticipated Money, Output, and The Price Level In The United States" *Journal of Political Economy*, 86 (41), 549-80.
- BLEJER, M. I. ve R. B. FERNANDEZ (1980), "The Effect of Unanticipated Money Growth on Prices and on Output and Its Composition in A Fixed- Exchange-Rate Open Economy", *Canadian Journal of Economics*, 13, 82-95.
- CANARELLA G. ve S. K. POLLARD (1989), "Unanticipated Monetary Growth, Output, And The Price Level In Latin America", *Journal of Development Economics*, 30, 345-58.
- CHAREZMA, W. W. ve D. F. DEADMAN (1993), *New Directions in Econometric Practic*, USA: Edward Elgar.
- CHU, J. ve A. R. RONALD (1997), "Effects of Unanticipated Monetary Policy on Aggregate Japanese Output: The Role of Positive and Negative Shocks", *Canadian Journal of Economics*, 3, 722-41.
- COCHRANE, J. H. (1998), "What Do the VARs Mean? Measuring the Output Effects of Monetary Policy", *Journal of Monetary Economics*, 41, 277-300.
- COCHRANE, J. H. (1994), "Shocks", NBER Working Paper Series, www.nber.org/papers/w4698: 1-58.
- DAVIDSON, R. ve J. G. MACKINNON (1993), *Estimation and Inference in Econometrics*, London: Oxford University Press.
- ENDERS, W. (1995), *Applied Econometric Time Series*, John Wiley and Sons.

- GUJARATI, D. N. (1995), *Basic Econometrics*, McGraw-Hill, 3 Baskı.
- HOOVER, K. D. ve O. JORDA, (2001), "Measuring Systematic Monetary Policy", *Federal Reserve Bank of St. Louis*, July/August, 113-137.
- JOHANSEN, S. (1995), *Likelihood Based Inference in Cointegrating Vector Autoregressive Models*, NewYork: Oxford University Press.
- KRETZMER, P. E. (1989), "The Cross-Industry Effects of Unanticipated Money In An Equilibrium Business Cycle Model", *Journal of Monetary Economics*. 23, 275-96.
- LUCAS, R. E. (1972), "Expectations and Neutrality of Money", *Journal of Economic Theory*, 4 (2), 103-24.
- LUCAS, R. E. (1973), "Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs", *The American Economic Review*, 63 (3), 326-34.
- LUCAS, R. E. (1976), "Econometric Policy Evaluation: A Critique", *Journal of Monetary Economics*, 1(2), 19-46.
- LUCAS, R. E. (1980), "Methods and Problems in Business Cycle Theory", *Journal of Money, Credit, and Banking*. 12, 696-715.
- MARASHDEH, O. (1993), "Anticipated and Unanticipated Money: A Case Study of Malaysia", *Applied Economics*, 25, 919-25.
- MERRICK, J. (1983), "Financial Market Efficiency, the Decomposition of Anticipated Versus Unanticipated Money Growth, and Further Tests of the Relation Between Money and Real Output", *Journal of Money, Credit, and Banking*, 15, 222-32.
- MOHABBAT, K. ve A. K., Al-Saji (1991), "The Effects on Output of Anticipated and Unanticipated Money Growth: A Case Study of An Oil-Producing Country", *Applied Economics*, 23, 1493-97.
- SHEEHY, E. J. (1984), "The Neutrality of Money In the Short Run: Some Tests", *Journal of Money, Credit, and Banking*, 16, 237-41.
- SIMS, C. A. (1980), "Macroeconomics and Reality", *Econometrica*, 48, 1-49.
- SMALL, D. H. (1979), Unanticipated Money Growth and Unemployment in the United States: Comment, *American Economic Review*, 69, 996-1003.
- WOGİN, G. (1980), "Unemployment and Monetary Policy Under Rational Expectations", *Journal Of Monetary Economics*, 6, 59-68.

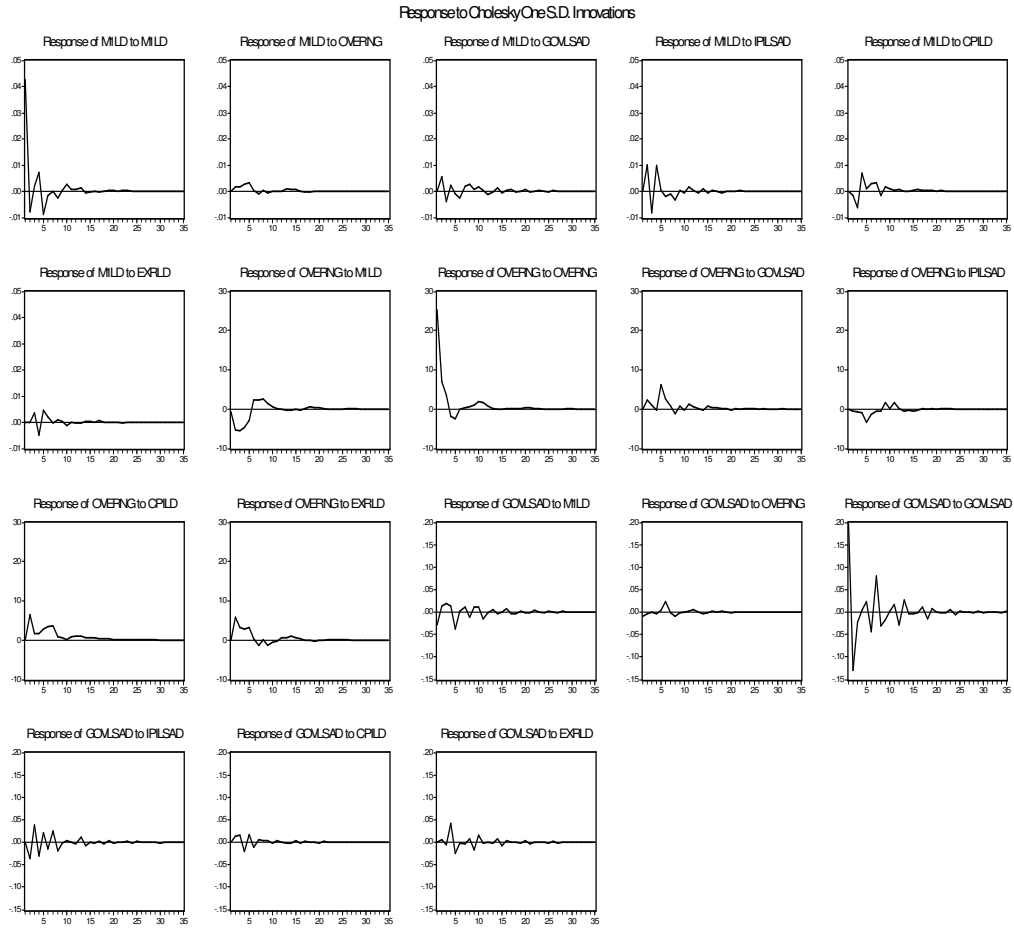
Ek 1: Ham Zaman Serileri



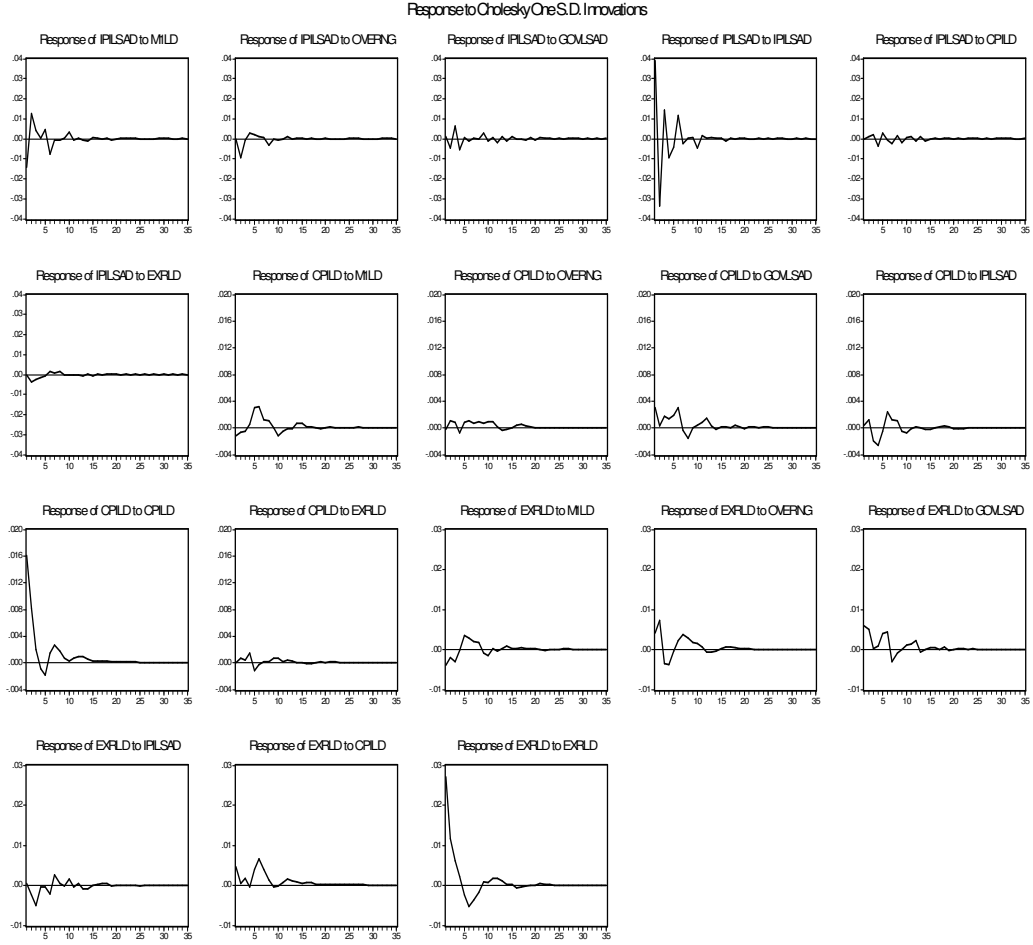
Ek 2: Durağanlaştırılmış Zaman Serileri



Ek 3a: Etki-Tepki Fonksiyonları



Ek 3b: Etki Tepki Fonksiyonları



Türk Bankacılık Sisteminde Kurumsal Çevrenin Bankaların Yapı ve Uygulamaları Üzerinde Oluşturduğu Teşvik ve Kısıtlamalar

Yrd. Doç. Dr. Ramazan ARSLAN

Uşak Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, UŞAK

Yrd. Doç. Dr. Mustafa HOTAMIŞLI

Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon MYO, İşletme Programı, AFYON

ÖZET

Ülkemizde “Özel Sermayeli Ticari Bankalar”, ekonomik ve sosyal faaliyetlerin sürdürülmesinde, özellikle finans sektöründe oldukça önemli bir yere sahiptir. Sektörde diğer bütün bankalar gibi, Özel Sermayeli Ticari Bankaların da faaliyetlerini sınırlayan veya onlara yeni fırsatlar sunan çeşitli faktörler söz konusudur.

Kurumsal çevredeki teşvik ve kısıtlamalar Türk bankacılık sisteminin kurumsal, mali ve operasyonel anlamda önemli ölçüde etkilemektedir. Ancak bu teşvik ve kısıtlar aynı zamanda Türk Bankacılık Sisteminin gelişmesine de önemli katkılar sağlamaktadır. Özellikle bu çerçevede gerçekleştirilen reformlar; bankacılık ürün ve hizmetlerinin çeşitlenmesine ve yenilenmesine, kurumsal altyapı gelişmelerinin hızlanmasına ve bankacılık sektörünün mali sistemdeki payının hızla artmasına yol açmıştır.

Bu çalışmada kurumsal çevrenin Özel Sermayeli Ticari bankaların yapı ve uygulamaları üzerinde oluşturduğu etki ve sonuçlar ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Kurumsal çevrenin yapı ve uygulamalar üzerinde önemli ölçüde etkili olması Türk Bankacılık sisteminin gelişmesine büyük bir katkı sağlamıştır.

Anahtar Kelimeler: Türk Bankacılık Sistemi, Kurumsal Çevre, Örgütsel Yapı, Türk Bankacılık Sisteminin Geleceği.

Incentives and Constraints Imposed on The Structures and Applications of the Banks by Institutional Environment of the Turkish Banking System

ABSTRACT

Private Commercial Banks in Turkey has an important role in the process of economic and social activities, specially in the financial sector. There are some factors which provide advantages or limit to private commercial banks. As in other banks incentives and limits in Institutional setting substitutionally affect Turkish Banking System Institutionaly, financially and operationally. Reforms initiated in the institutional setting have created on environment in which banking products and service have been extended and renewed, the developments in institutional in frastructure have gained some speed and the share of bankink sector in financial system has incread.

Key Words: Turkish Banking System, Institutional Environment, Organizational Structure, Future of Turkish Banking System.

GİRİŞ

17. yüzyılda bankaların para yaratma mucizesi keşfedilip insan yaratıcılığıyla birleşmesinden bu yana geçen 300 yıl içinde bankacılık sektörü, hiçbir sektörde olmadığı kadar gelişmiş ve “ekonomilerin vazgeçilmez kurumları” haline gelmişlerdir.

Bankacılık sektörünün göstermiş olduğu bu gelişme; ekonomik, sosyal ve ticari alanlarda önemli değişimleri ortaya çıkarmıştır. Özellikle toplumsal yaşam içerisinde paranın fonksiyonları arttıkça, bankacılık sektörü de gelişme göstererek, günümüzdeki düzeye ulaşmıştır.

Bu çalışma Türk Bankacılık Sisteminde önemli bir yeri olan “Özel Sermayeli Ticari Bankalar” üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma nitel bir çalışma olup, “yarı yapılandırılmış görüşme” yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca yöntem “içerik analiziyle de” desteklenmiştir.

Bu çalışmada 14 adet “Özel Sermayeli Ticari Banka” içersinden; faaliyet süresi, sermayesi, şube sayısı, aktif büyüklüğü ve İMKB’de işlem görmesi gibi ölçütler göz önüne alınarak seçilen dört örneklem üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma verileri, “Özel Sermayeli Ticari Bankaların” İnternet (WEB) sayfalarındaki bilgilerin (faaliyet raporları gibi) içerik çözümlemesi sonucunda oluşturulan, “yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi” çerçevesinde elde edilmiştir. Ayrıca bu görüşme literatür taraması ile de desteklenmiştir.

I. TÜRK BANKACILIK SİSTEMİ

Ülkemizde bankacılık sistemi, 19. yüzyıla kadar uzanan köklü bir bankacılık geleneğine dayanır. Ancak, asıl gelişme son 20 yıl içerisinde gerçekleşmiştir. Özellikle 1980 yılında başlayan ve ekonomimizi radikal bir biçimde etkileyen süreç, doğal olarak bankaları da çok yakından etkilemiştir. Bu dönemde uygulanmaya başlanan serbest piyasa ekonomisi her sektörde olduğu gibi, “bir hizmet sektörü olan” bankacılık sektöründe de kendini hissettirmiştir (İpçi ve Karan, 2001: 33-38).

Türk Bankacılık Sisteminde, bankaların kuruluş amaçlarına göre değişen ve kanunlarla şekillenen farklı faaliyet alanları söz konusudur. Bu farklılığa rağmen bankaların yerine getirdikleri temel işlevler; “eldeki paranın muhafaza edilebileceği güvenli bir yer sağlamak, tedavüldeki paranın toplanması ve ödenmesi işlemlerini yerine getirmek, ticari senetleri iskonto veya tahsil etmek, iştiraklerde bulunmak, çek ve akreditif muameleleri yapmak, müşteri adına menkul kıymet alım satımı yapmak, kefalet ve teminat mektubu vermek, kiralık kasa hizmeti vermek, seyahat çeki ve kredi kartı gibi konularda danışmanlık yapmak, iş adamlarına banka referans mektubu vermek, Bağkur, S.S.K primi, vergi tahsil işlemlerini yapmak, elektrik, su, doğalgaz, PTT, ev kirası vb. işlemlerin tahsil ve tediyesini” yapmak şeklinde sıralanabilir (Şakar, 2000: 20).

Türk Bankacılık Sisteminde bankalar bir çok kritere göre sınıflandırılabilir. 6 Aralık 2006 dönemi itibariyle, Türk Bankacılık Sistemi içerisinde toplam 47 adet banka faaliyetlerine devam etmektedir. Bu bankaların dağılımı tablo 1’de şöyle gösterilebilir.

Tabloda belirtilen bu sınıflandırmalar içerisinde aynı banka birkaç farklı kategoride birden yer alabilmektedir. Bugün gerek mali yapıları, gerekse kurumsal yapıları itibarıyla sermayelerine göre bankalar göz ardı edilemeyecek bir seviyeye ulaşmıştır. Özellikle Türk finansal sistemi içinde bu bankaların payı %80'lere varmaktadır. Bu nedenle çalışmamızda sermayelerine göre bir sınıflandırma esas alınacaktır. Sermayelerine göre bankalar; Kamu Sermayeli Bankalar ve Özel Sermayeli Bankalar olmak üzere ikiye ayrılır (Takan, 2001: 12-25).

Tablo 1: Türk Bankacılık Siteminde Faaliyet Gösteren Bankalar

Faaliyet Gösteren Bankalar	Banka Sayısı	Şube Sayısı	Personel Sayısı	Sektör Payları %
<i>Kamusal Sermayeli Bankalar</i>	3	2.019	40.158	21
<i>Özel Sermayeli Bankalar</i>	14	3.659	66.869	61
<i>Yabancı Sermayeli Bankalar</i>	15	206	5.416	3
<i>Kalkınma ve Yatırım Bankaları</i>	14	19	4.942	13
<i>T. M. S. F. Devredilen Bankalar</i>	1	203	5.886	2
TOPLAM	47	6.106	123.271	100

KAYNAK: <http://www.tbb.org.tr/v12/asp/bankalar1.asp>

A) KAMU SERMAYELİ BANKALAR

Sermaye paylarındaki çoğunluk hisseleri doğrudan ya da dolaylı olarak devletin elinde olan bankalar bu kategoriye girer. “T.C. Ziraat Bankası, Halk Bankası ve Türkiye Kalkınma Bankası” kamu sermayeli bankalardır. Bu bankalar Türk bankacılık sistemi içerisinde önemli bir kaynağı elinde bulundurmaktadır. Kamu sermayeli bankalar bankacılık sistemi içerisindeki bütün hizmetleri sunabilmektedirler.

B) ÖZEL SERMAYELİ TİCARİ BANKALAR

Türk Bankacılık Sisteminde faaliyette bulunan Özel Sermayeli Ticari Bankalar “faaliyet süresi, sermayesi, aktif büyüklüğü, şube sayısı, İMKB’de işlem görmesi” gibi özellikleriyle Türkiye’de faaliyette bulunan bankalar içerisinde sektörde önemli bir yere sahiptir (T.B.B., 2002: 11-12). Ayrıca çağdaş bankacılığın gerektirdiği bütün hizmetleri vermekte olan bu bankalar, sektördeki “yenilik ve uygulamaları” belirlemede öncü konumda olan büyük ölçekli bankalar olarak nitelendirilmektedir. Özel Sermayeli Ticari bankaların sektör içindeki payı %61 oranındadır. Ayrıca sektördeki toplam aktiflerin %56’sını, toplam mevduatın %61’ini ve toplam kredilerin de %61’ini oluşturmaktadır. Yine toplam aktif büyüklüklerine göre 20 milyar doların üzerinde aktif büyüklüğüne sahip 1, 10-20 milyar dolar arasında olan 2, 5-10 milyar dolar arasında olan 4 bankadan 3’ünü “Özel Sermayeli Ticari Bankalar” oluşturmaktadır (Yazgan, 2002, s.13-19). Başka bir deyişle sistem üzerinde diğerlerine göre baskın durumdadırlar (Andersen, 1999:4).

Genel olarak “*Özel Sermayeli Ticari Bankalar*” merkez bankalarının ve kalkınma bankalarının bankacılık işlevleri dışında kalan tüm fonksiyonları yerine getirebilmektedir. Bu bankalar mevzuata uygun olarak; finansal araçların alım ve satımı, kambiyo, türevsel işlemler, menkul kıymet aracılığı, yüklenim, yatırım danışmanlığı ve sigortacılık faaliyetleri de yapabilmektedir (İpçi ve Karan, 2001:34).

Özel Sermayeli Ticari Bankaların faaliyet alanlarından kaynaklanan kendilerine özgü bir yönetim ve organizasyon yapıları olmasına karşın, bu yapılar bankalar arasında farklılık gösterebilmektedir. Ayrıca özel yasalarla kurulmuş bankalar dışındaki tüm bankalarda bulunması zorunlu olan organlar bankalar kanununca da belirlenmiştir. Bankalar ana hatlarıyla “*Genel Müdürlük, Bölge Müdürlükleri ve Şubelerden*” oluşan bir organizasyon yapısına sahiptirler. Anonim şirket statüsündeki diğer işletmelerde olduğu gibi, Özel sermayeli Ticari bankalarda da yönetim kurulu hissedarlar adına bankayı yönetmek ve temsil etmek görevini üstlenmiştir. Yönetim kurulu tarafından alınan kararların yerine getirilmesi ve bankanın olağan işlerinin yönetimi Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlüklerince yerine getirilir (Uzkesici, 1994:29).

Yine Özel Sermayeli Ticari Bankalar Türk Bankacılık sisteminde kuruluş olarak köklü bir geçmişe sahiptirler. Örneğin, İş bankası 79, Yapı kredi bankası 59, Garanti Bankası 57 ve Akbank da 56 yıllık bir geçmişe sahiptir. Bu bankalar sermaye kökenleri itibariyle yerli sermayeye sahip olup, bir Holding bünyesinde faaliyet göstermektedir.

II. TÜRK BANKACILIK SİSTEMİNİN KURUMSAL ÇERÇEVESİ

Türkiye’de bankacılık sektöründe “*Özel Sermayeli Ticari Bankalarla*” ilgili faaliyetleri yönlendiren kurumsal çerçeve üç bölüm halinde incelenebilir. Bunlar;

- Türkiye’deki bankaların belirli ölçülere göre sınıflandırılmış olması,
- Bankacılık faaliyetlerini düzenleyen yasal çerçeve ve
- Türkiye’de bankaların denetlenmesi şeklinde sıralanabilir.

Türkiye’de faaliyette bulunan bankalar bir çok ölçüte göre sınıflandırılmaktadır. Sermayelerine, faaliyetlerine, sermaye kökenlerine, amaçlarına ve işlevlerine göre sınıflandırma yapılabilecek sınıflandırma ölçütlerinden sadece bir kaçıdır. Bu nedenle bu sınıflandırma sırasında aynı banka birkaç farklı kategoride birden yer alabilmektedir (Şakar, 2000: 19-25).

Örneğin, “*T.C. Ziraat Bankası*” Sermayeye göre yapılan sınıflandırmada “*Kamu Bankası*” olarak “*Akbank*” ile farklı kategoride yer alırken; Faaliyetlerine göre yapılan sınıflandırma sırasında “*ticari*” faaliyette bulunan bir banka olarak “*Akbank*” ile aynı gruptadır.

Türk Bankacılık Sisteminde bu sınıflandırma çerçevesinde kalan bankalar; gerek kuruluş, gerekse görev ve sorumlulukları bakımından hem “*sınıflandırmanın*” getirdiği yönetmelik ve uygulamaları yerine getirmek zorunda, hem de hangi sınıflandırma içerisinde yer alırsa alsın “*Bankalar Kanununun*” gereklerini yerine getirmek zorundadır (Önder, 2001:17-19).

Örneğin, Kalkınma ve Yatırım Bankalarının faaliyet alanlarıyla, Özel Sermayeli Ticari Bankaların faaliyet alanları neredeyse tamamıyla farklıdır. Türk Bankacılık Sisteminde faaliyet gösteren bankalarla ilgili bu sınıflandırma; kuruluş ve faaliyet alanları ile ilgili konularda yasal çerçevenin de farklılaşmasına neden olmaktadır.

Bütüncül bir bakış açısıyla, Türkiye’de bankacılık faaliyetleri; başta Bankalar Kanunu, T.C.M.B. Kanunu ve Sermaye Piyasası Kanunu olmak üzere Borçlar Hukuku, Türk Ticaret Kanunu, Medeni Kanun, Kıymetli Evrak Kanunu, İcra İflas Kanunu, Vergi Kanunları, T.C.M.B. ve T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Bankacılık Genel Müdürlüğü’nün çıkarmış olduğu genelgeler, uluslararası ticareti düzenleyen ICC 500 broşüründen oluşan “*yazılı kurallardan ve yazılı olmayan yerel ve uluslararası uygulamalardan (teamüller) oluşan*” bir çerçevede yapılmaktadır (Yazgan, 2000:.25-30).

Bu bağlamda en son 4991 sayılı kanun ile değiştirilen Bankalar Kanunu; B.D.D.K.’nın yetki ve sorumluluklarını, bankaların kuruluşlarını, kurucu ortakların taşınması gereken nitelikleri, asgari sermaye limitlerini, sermaye değişikliklerini, ortak ve ana sözleşme değişikliklerini, mevduat kabul izin ve koşullarını, genel kredi sınırlarını, bir kişi, kurum ya da gruplara ve iştiraklere verilebilecek kredi üst limitlerini iştirakler, emtia ve gayri menkuller üzerine yapılabilecek ticaretin sınırlarını, hesap ve kayıt düzenini, bankaların iflas ve tasfiyesini, Mevduat Sigorta Fonunun yetki ve sorumluluklarını, denetlemeler sonucu mali yapısının zayıfladığı saptanan bankalara uygulanacak yaptırımları, Türkiye Bankalar Birliğinin oluşum ve işleyiş kurallarını, idari ve adli suçlar ile cezalarının tanımlamalarını düzenlemekte ve hükme bağlamaktadır. Hiçbir bankanın bu yasa hükümlerine aykırı faaliyette bulunması mümkün değildir. Ayrıca bu yasada yapılan değişikliklerle çok uzun yıllardır bankaların denetlenmesinde birinci dereceden sorumlu olan T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Bankacılık Genel Müdürlüğü’nün yerini “**Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurum ve Kurulu**” almıştır. Bu düzenlemeyle Mevcut Bankalar Yeminli Murakıpları Kurulu da üst kurula bağlanmış ve bankacılık sektörü ile ilgili her türlü düzenleme yapma ve denetim yetkisi bu kurula bırakılmıştır (Emirdağ, 2001:.113-121)

Yukarıda belirtilen yasal çerçeve içinde Türkiye’deki Özel Sermayeli Ticari Bankaların denetlenmesi iki temel çerçeve içinde gerçekleştirilmektedir. Bunlar; Dış Denetimler ve İç Denetimler şeklindedir.

Dış denetimler, bankaların faaliyetlerinin Türkiye’de geçerli olan yasal mevzuata uygun olup olmadığını denetlemek amacıyla, banka dışı ve genellikle resmi makamların yapmakta olduğu denetimdir. Bankaların mali tablolarında verdikleri bilgilere göre “*uzaktan*” yapılan denetimlerdir. Bununla birlikte bankalara yapılan ziyaretler ile “*yerinde*” denetimlerin yapıldığı da görülmektedir.

İç denetimlerse, Bankalar Kanunu ile Türk Ticaret Kanunu çerçevesinde yerine getirilmektedir. T.T.K. ile Bankalar Kanunu çerçevesinde oluşturulan Denetim Kurulları yıllık faaliyet raporları hazırlamaktadır. Bu raporlar Banka Yönetim Kuruluna ve B.D.D.K. Başkanlığına gönderilmek zorundadır.

Ayrıca bankaların, işlemlerinin bankacılık mevzuatına “bankacılık usul ve teamüllerine” uygunluğunu denetlemek amacıyla yeter sayıda müfettiş bulundurmaları Bankalar Kanunu 9/4. maddesinde zorunlu kılınmıştır. Söz konusu bu denetim tamamen iç denetim şeklinde olup, banka müfettişlerince tanzim olunan raporlar Banka Yönetim Kuruluna sunulmaktadır. Raporların gereği Yönetim Kurulunca kendisine verilen yetki çerçevesinde Genel Müdürlükçe icra edilmektedir. Kamusal niteliği bulunmayan iç denetimin amacı işlem sona ermeden olası hataların düzeltilmesi şeklinde gerçekleşmektedir. Genellikle, Genel Müdürlüklerde yapılan işlemleri (*Hazine ve Fon Yönetimi birimi operasyonları, Genel Muhasebe birimi operasyonları gibi*) kontrol etmek üzere kurulur (Önder, 2001: 22-23).

Yine Borçlar Hukuku, T.T.K., Medeni Kanun, Kıymetli Evrak Kanunu, İcra İflas Kanunu ve Vergi Kanunları gibi, Türkiye Bankalar Birliğinin oluşumu da bankalar için çok önemlidir (Yazgan, 2002:27).

Türkiye Bankalar Birliği, “7129 sayılı Bankalar Kanununun 57’nci maddesi” uyarınca merkez Ankara olmak üzere 1958 yılında kurulmuş bir birliktir. Türkiye’de faaliyette bulunan bütün bankalar bu birliğe üye olmaya ve birliğin alacağı bütün kararları uygulamaya mecburdur. Birliğin amacı; “bankacılık mesleğinin gelişmesi, bankalar arasındaki dayanışmanın temini ve haksız rekabetin kaldırılması amacıyla gerekli kararların alınması ve uygulanması” şeklinde gerçekleşmektedir (29 Ağustos 2002 tarih ve 24861 sayılı Resmi Gazete).

Birlik bu amaçlar çerçevesinde çalışmalarını; “Bankacılık mesleğini geliştirmek için her türlü tedbirleri almak, bankalar arası ilişkilerde dayanışmayı kuvvetlendirmek, üyelerin arasında haksız rekabeti kaldırmak için gerekli bütün tedbirleri almak, Türkiye’de ve yabancı ülkelerde Türkiye bankacılığını temsil etmek, ülke içinde ve dışında bankacılık gelenek ve usullerini tespite çalışarak bu konuda birlik temini sağlamak, banka ve bankacılık konularına ilişkin konularda resmi makamlara istişari mahiyette fikir beyan etmek, ulusal tasarrufun teşviki için gerekli çalışmalarda bulunmak, bankalar arasında çıkacak uyuşmazlıklarda, tarafların talebi ile hakem tayin etmek ve hakemlik yapmak, banka mensuplarına ait sosyal yardım konularını tetkik ile üyelerine tavsiyelerde bulunmak” gibi yollarla gerçekleştirmeğe çalışmaktadır (Yazgan, 2002:22-23).

Yine “ICC 500 Kuralları” da, üye olan bankaları bağlayan ve uluslar arası ticaretin tanım ve kurallarını, farklı ülkelerdeki bankalar arasındaki faaliyetleri düzenleyen bir anlaşma olarak; ülkeler ve bankalar arasındaki uygulama farklılıklarını gidermeyi ve yanlış uygulamalar sonucu bankaların ve müşterilerinin zarar görmesini engellemeyi amaçlayan bu anlaşma tüm üye bankaların uymak zorunda oldukları bir anlaşmadır.

Bütün bu mevzuat ve yasal çerçeveye rağmen, sektörde yazılı olmayan ancak aynı uygulamaların (*ulusal ve uluslar arası düzeyde*) uzun süreler sektörde yapıyor olması ve genel kabul görmesi gibi nedenlerle yerleşmiş bazı yerel ve uluslararası düzeyde uygulama alışkanlıkları da söz konusudur. Bu uygulama ve

alışkanlıklar bankalar açısından önemli bir düzenleyici ve denetleyici nitelik taşımaktadır (Şakar, 2000:26-29).

Örneğin *FITCHRTINGS* ve *MOODY'S* gibi uluslararası derecelendirme kuruluşlarının bankalara “*Ulusal not, Bireysel not, Uzun vadeli TL notu ve Finansal güç notu gibi konularda*” verdikleri notlar bankalar için oldukça önemlidir. Çünkü bankaların derecelendirme kuruluşlarından aldıkları not, onların varlıklarını sürdürmede önemli bir kurumsal etkidir.

Türk bankacılık sisteminin profesyonelleşmesiyle birlikte kurulan “*Türkiye Bankalar Birliği*” sektörde önemli bir düzenleyicidir. Yine sektörde üst düzey yönetici olarak çalışan CEO’ların aldıkları formal eğitim de sektörde yapı ve uygulamalar üzerinde önemli bir belirleyici öge olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir kamu bankası olan “*T.C. Ziraat Bankası*”nın yapı ve uygulamaları da sektör üzerinde önemli bir düzenleyici nitelik taşımaktadır.

III. KURUMSAL ÇEVRENİN BANKALARIN YAPI VE UYGULAMALAR ÜZERİNDE OLUŞTURDUĞU TEŞVİK VE KISITLAMALAR

Ülkemizde “*Özel Sermayeli Ticari Bankalar*”, ekonomik ve sosyal faaliyetlerin sürdürülmesi sürecinde, özellikle finans sektöründe oldukça önemli bir yere sahiptir. Birey ya da kurum olarak mevduat, kredi ve diğer bankacılık işlemleri hemen herkesi ilgilendirir. Bu nedenle bankaların kuruluş ve faaliyetlerini düzenleyen yetkili kuruluşların aldığı kararlar bankacılık sistemini direkt veya dolaylı olarak etkilemekte ve faaliyetlerini sınırlayabilmekte ya da onlara yeni fırsatlar sunabilmektedir.

Sektörde diğer bütün bankalar gibi, Özel Sermayeli Ticari Bankaların da faaliyetlerini sınırlayan veya onlara yeni fırsatlar sunan çeşitli faktörler vardır. Bunlar; dış ve iç faktörler şeklinde sınıflandırılabilir. Dış faktörler; yasal, politik ve ekonomik sınırlamalardır. İç faktörler ise; mali durum, organizasyon ve işgücü ile teknolojik gelişmelerdir. Bankaların faaliyetlerini sınırlayan dış faktörler, bankaların iradesi dışında oluşan faktörlerdir. İç faktörlerde, bankaların kendi bünyelerinden kaynaklanan faktörlerdir. Bununla birlikte Türkiye’de bankacılık sektörünün taşıdığı sorunlar da bankaların faaliyetlerini sınırlar ya da onlara yeni fırsatlar sunar. Bu sorunlar; iştirakler, bankacılık sisteminin dışa açılması, öz kaynak yetersizliği, kaynak maliyetlerinin yüksekliği, kaynakların büyük bir bölümünün krediye dönüştürülememesi, muhasebe sorunları, sektördeki kamu bankalarının ağırlığı ve güçlü sermaye yapısının oluşmamış olması gibi sorunlar bunlardan sadece birkaçıdır.

Bankaların faaliyetleri toplumun tüm kesimlerini ilgilendirmesi nedeniyle bankaların bankacılıkla ilgili kanun ve kurallara uymak zorunluluğu vardır. Bankaların iradesi dışında oluşan ve uymaları zorunlu olan yasalar, hükümet politikaları ve ekonomik koşullar bankaların faaliyetlerini yönlendiren ve sınırlayan zorlayıcı nitelikteki kurumsal baskılardır.

Özel Sermayeli Ticari Bankalar, zorlayıcı kurumsal baskılar (yasalar, hükümet politikaları vb.) çerçevesinde; “*kuruluş, şube açma, mevduat kabul etme,*

ve kredi verme gibi pek çok konuda” faaliyetlerini yerine getirirler. Bankalarda faaliyetlerin yasal çerçeve içerisinde gerçekleşmesi, (varlığını eş veya bir üst pozisyona doğrultma) bankaların toplum tarafından güven kazanmasını sağlayarak, kamuoyu önünde meşruluğunu ispat eder. Özel Sermayeli Ticari Bankaların toplum önünde yasallık kazanmış olması, kamu bankaları kadar, güvenilir ve değerli olduğunu göstermektedir. Böylece bireysel yada kurumsal anlamdaki pek çok müşteriye ulaşarak pazarın büyük bir bölümüne sahip olabilmişlerdir. Örneğim içine aldığımız “Özel Sermayeli Ticari Bankaların” gerek mevduat gerekse diğer bankacılık işlemleri yönüyle oran olarak sektördeki uygulamaların yaklaşık %61’ini oluşturması bunu göstermektedir. Bu nedenle yasal çerçevede, müşterilerine sundukları her türlü ürün ve hizmetlere ilişkin olarak, hizmet ilişkisinin her aşamasında ve her konuda doğru, eksiksiz ve zamanında işlem yapan Özel Sermayeli Ticari Bankalar toplum önünde meşruiyetlerini artırmışlardır. Bunu gerçekleştirmeyenler ise faaliyetlerine çeşitli nedenlerle son vermek zorunda kalmışlardır.

Yine bu çerçevede bankalar; kamu kurum ve kuruluşları ile ilişkilerinde de dürüstlük ve saydamlık ilkeleri doğrultusunda hareket etmek zorunda olup, mevzuat gereği denetim ve kontrol amacıyla istenen bilgi, belge ve kayıtları doğru, eksiksiz ve zamanında verdikleri zaman, müşterilerine karşı her türlü ürün ve hizmeti sağlayabilecek çerçeveyi oluşturabilmektedirler.

Diğer taraftan bankacılık sisteminde hükümetlerin uyguladığı iktisadi ve sosyal nitelikli politikalar da banka faaliyetlerini sınırlandırmaktadır. Ülkemizde henüz güçlü bir sermaye tabanının oluşmamış olması bunu durumu daha çok artırmaktadır. Örneğin hükümetin uygulamaya koyacağı yeni bir vergi veya vergi benzeri kesintiler kredi maliyetlerini etkileyebilmektedir. Çünkü Türkiye’de bankalar her ne ad altında olursa olsun gelirlerine aldığı meblağlardan %5 “Banka ve Sigorta Muamele Vergisi” kesmektedir. Ayrıca kullandığı kredilerden uygulanan ekonomi politikaları doğrultusunda belirli oranda “Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu” kesmektedir. Bu vergi ve kesintiler müşteriye yansıtılmakta bu da kredinin maliyetini artırmaktadır. Başka bir ifade ile işbaşındaki hükümetlerin takip ettiği “ekonomik model” bankaların kredi ve mevduat faizlerini ya da diğer bankacılık hizmetlerini etkileyebilmektedir.

Bankaların faaliyetlerini sınırlayan ya da onlara yeni fırsatlar sunan dış çevre faktörlerinin yanında birde iç çevre faktörleri vardır. Bunlar bankaların kendi bünyesinden kaynaklanan mali durumu, organizasyon yapısı ve teknik imkanlarıdır.

Bankaların mali gücü faaliyetlerini olumlu ya da olumsuz bir şekilde etkileyebilmektedir. Mali gücün en önemli göstergesi ise sermayedir. Bütün ticari işletmelerde olduğu gibi bankalarda da öz kaynak önemli bir etkidir. Bu bağlamda Özel Sermayeli Ticari Bankaların açabilecekleri toplam kredi miktarı, bir firmaya açabileceği kredi tutarı öz kaynakları toplamı ile sınırlandırılmıştır. Bu sınırlandırma bankalar için bakıldığında, bir güven kurumu olmaları ve ulusal ekonomide gerçekleştirdikleri önemli işlemler nedeniyle oldukça önemlidir. Yine bankaların, mali durumla ilgili olarak, aktiflerin kalitesi, getirisi, takipteki

kredilerin toplam kredilere oranı müşteriler nezdinde bankanın itibarı açısından oldukça önemlidir. Çünkü takip oranı düşük, mali yapısı sağlam olan bankalar mudilere güven verir ve bankanın büyümesi istikrarlı bir biçimde artar. Bu yönden Özel Sermayeli Ticari Bankalar, sermaye, toplam aktif gibi mali kalemler açısından oldukça güçlüdürler. Bu güç onlara geniş bir alanda faaliyet gösterme imkanı sağlamaktadır. Ancak kamu bankalarıyla karşılaştırıldığında alan biraz daha daralmaktadır.

Bankacılık sektöründe artan rekabet, teknolojiye baş döndürücü gelişme, sermaye piyasasındaki hızlı değişim bankacılıktaki organizasyon ve işgücünü her zamandan daha çok etkilemektedir. Bu nedenle değişime uyum sağlayan banka yöneticileri başarılı olmakta ve bankanın gelişmesini sağlamaktadır. Ancak gelişime uyum sağlayamayanlar ise başarısız olmakta ve banka faaliyetlerine son vermek zorunda kalmaktadır. Çok şubeli ticari bankalarda; genellikle personelin nitelikli ve konusunda bilgili olması nedeniyle kararlar hızlı bir biçimde alınmakta ve kısa sürede uygulamaya geçebilmektedir. Bu yönüyle bankalarda organizasyon ve işgücü önemli bir konuma gelmiştir. Özellikle müşterilerin istekleri zamanında yerine getirilmeyip gerekli hizmetler verilmezse, müşteriler başka bankalara yönelebilmektedir.

Gelişen teknolojiyle birlikte bankalarda, başlangıçta belirli işlemleri yerine getirmek için benimsenen bilgisayar teknolojisi, günümüzde ekonomik hayatın en dinamik sektörü olan bankacılık sistemini ayakta tutan ve bugünden yarına taşıyan bir güç haline gelmiştir. Bilgisayar bankacılık hizmetlerinin 24 saat kesintisiz hizmet verme imkanına yol açmıştır. Ev ve ofis bankacılığı, elektronik bankacılık gibi pek çok hizmet bankalarda kullanılan teknolojik yeniliklerin artmasıyla birlikte maliyetleri düşürerek verimliliği artırmıştır.

Görüldüğü gibi, sektörde sistemin yasal çerçeve içerisinde gerçekleşmesi, bankaların toplum tarafından güven kazanmasını sağlamakta ve varlığını da güvence altına almaktadır. Bu kurumsal kısıtlar içerisinde toplumun ekonomik ve teknik anlamda taleplerini karşılayan bankaların ürün ve hizmetleri yoğun bir taleple karşılaşırken; bunu yerine getirmeyen bankalar zamanla yok olma tehlikesi ile karşılaşmaktadırlar. Ayrıca bireysel tercihleri belirleyen toplumsal normlar üzerinde yoğunlaşan bankalar, sosyal ve kültürel çevre tarafından kendi değer, inanç ve ilkelerine uyumlu oldukları için desteklenmektedir. Yukarıda belirtilen kurumsal kısıtlamalar bankaların özellikle kuruluş ve faaliyetlerine ilişkin kısıtlamalar şeklinde kendini hissettirmektedir. Kuruluşla ilgili olarak; banka kurulması için aranılan şartlar ağırlaştırılmış, şube açma koşullarında değişiklik yapılmış, kredi ve iştirak sınırları değiştirilmiş, banka ortakları ve yöneticilerinin şahsi sorumlulukları artırılarak, pay sahipliği konularında önemli sınırlamalar getirilmiştir. Faaliyetlere ilişkin ise, karşılıklara ve uluslararası muhasebe standartlarının uygulanmasıyla ilgili pek çok konuda yeni düzenlemeler yapılmıştır. Sektörde yeniden düzenlenen bu kurumsal kısıtlar işlem maliyetlerini yükselttikleri için bankaların faaliyet alanları (krediler gibi) daralmaktadır. Bazı durumlarda da sistem bankaları (oyunu kuralına göre oynayanları) teşvik eder nitelik kazanmaktadır (Şakar, 2000:..26)

Diğer taraftan 1990'lı yılların başlarından itibaren “Özel Sermayeli Ticari Bankaların” organizasyon şemalarında bazı yeni bölümler söz konusudur. Örneğin, bireysel bankacılık, fon yönetimi, menkul kıymetler, pazarlama, stratejik planlama, kalite yönetim ve iletişim koordinatörlüğü, toplam kalite koordinasyon ve kurumsal iletişim bölümü bunlardan sadece birkaçıdır. Bu bağlamda şubelerde bulunan bölümlerin verdiği hizmetlerin bir kısmı paket hizmetler şeklinde müşterilere sunulurken, şube organizasyonlarına da yeni bölümler ve kadrolar dahil edilmektedir. Örneğin, müşteri temsilcisi, kalite yönetmeni, müşteri danışmanı ve pazarlama yetkilisi gibi.

Bu bankalar sermaye kökenleri itibariyle yerli sermayeye sahip olup, “*bir Holding bünyesinde faaliyet göstermesi, ortaklık yapısı, halka açık olarak İMKB’de işlem görmesi gibi*” pek çok konuda benzer oldukları görülmektedir. Öyle ki, farklı bankalar tarafından verilmekte olan ve giderek niteliği, fiyatı, sunuş biçimi itibari ile benzerlik gösteren aynı tür hizmetleri, müşteriler karşısında tercih edilir hale getirerek, pazar paylarını daha anlamlı bir şekilde artırmak amacıyla, benzer stratejiler sergiledikleri görülmektedir. Hatta bankalar arasında yaşanan şiddetli rekabet, aynı tür hizmetler arasında görülen bu yakınlaşma ya da benzeşmeyi her geçen gün daha çok artırmaktadır. Ayrıca bu bankalar rekabet koşullarında ayakta kalabilmek, hizmet çeşitlerini geliştirebilmek, pazar paylarını artırabilmek ve daha iyi müşteri hizmeti sunabilmek gibi nedenlerle bilgi teknolojisinin sunduğu olanaklar üzerinde daha fazla yoğunlaşmaktadır. Bu bağlamda örnekleme oluşturan bankaların hemen hepsi yeniden örgütlenme çalışmaları yapmaktadır.

IV. KURUMSAL ÇEVREDEKİ TEŞVİK VE KISITLAMALARIN, TÜRK BANKACILIK SİSTEMİNİN GELİŞMESİNE ETKİLERİ

Kurumsal çevrenin oluşturduğu teşvik ve kısıtlar Türk Bankacılık Sisteminin gelişmesine önemli katkılar sağlamıştır. Özellikle bu çerçevede gerçekleştirilen reformlar; bankacılık ürün ve hizmetlerinin çeşitlenmesine ve yenilenmesine, kurumsal altyapı gelişmelerinin hızlanmasına ve bankacılık sektörünün mali sistemdeki payının hızla artmasına yol açmıştır (Soysal, Toprak ve Tanyaş, 1991:25-26).

Ancak bütün bu gelişmeler bankacılık sistemi içersinde kurumsal yönetim ilkelerinin geliştirilebilmesi için yasal ve düzenleyici nitelikteki değişikliklerin yapılmasını zorunlu kılmıştır. Bu zorunluluk bir taraftan Türk Bankacılık sisteminin uluslararası standartları pek çok alanda önemli ölçüde yakalamasına neden olurken, diğer taraftan bankacılık sistemi içersindeki yapı ve uygulamalar üzerinde önemli kısıtlar getirmiştir.

A) KURUMSAL ÇEVREDEKİ TEŞVİKLERİN ETKİLERİ

Kurumsal çevredeki teşvikler Türk bankacılık sisteminin kurumsal, mali ve operasyonel anlamda önemli ölçüde etkilemiştir. Bu çerçevedeki gelişmeler şöyle sıralanabilir.

- Özellikle bankacılıkta uluslararası standartlara uyumlu yasal altyapının oluşturulması, sistemdeki bankaları dışa açarak birleşmeleri kolaylaştırmıştır.

- Kurumsal yeniden yapılanmayla birlikte yönetim, yönetim kurulu, hissedarlar ve diğer pay sahipleri arasındaki ilişkiler düzenlenerek, yapı ve uygulamalar konusunda açıklık sağlanmıştır.

- Reform sürecindeki olumlu gelişmeler gerek kurumsal, gerekse yasal alt yapıyla birlikte bankaların mali sistem içerisindeki payını artırmış ve bankaların daha rekabetçi bir ortamda çalışmasına olanak sağlamıştır. Bu bağlamda bankalar için rekabet serbest piyasa ekonomisi içerisinde sürdürdükleri faaliyetlerde kendi menfaatlerinin yanında, toplumun menfaatlerinin de gözetilerek yaptıkları ya da yapacak oldukları faaliyetlerin tümünü kapsar hale dönüşmüştür.

- Yine bu bağlamda reformlar bankacılık ürün ve hizmetlerinin çeşitlenmesine ve yenilenmesine neden olmuştur. Bu bağlamda faaliyetler, yüksek standartta mali sağlamlık, müşteriye hizmet, çalışanların profesyonelliği, iş ahlakı, kurum üyeliği ve kârlılığa bağlı kalarak; doğru, dengeli ve örnek bir biçimde hissedarların, müşterilerin, çalışanların ve toplumun çıkarlarına hizmet etmek şeklinde gerçekleşmektedir.

B) KURUMSAL ÇEVREDEKİ KISITLAMALARIN ETKİLERİ

Türk bankacılık sisteminde Özel Sermayeli Ticari Bankaların faaliyetlerini sınırlayan veya onları yönlendiren çeşitli kurumsal öğeler söz konusudur. Ancak bankaların faaliyetleri toplumun tüm kesimlerini ilgilendirmesi nedeniyle bankaların bankacılıkla ilgili kanun ve kurallara uyma zorunluluğu daha önemli bir hale gelmiştir. Bankaların iradesi dışında oluşan ve uymaları zorunlu olan yasalar, hükümet politikaları ve ekonomik koşullar bankaları belirli yapı ve uygulamaları gerçekleştirme noktasında zorlamaktadır. Bu bağlamda bankalar; *“kuruluş, şube açma, mevduat kabul etme, ve kredi verme gibi pek çok konuda”* yapısal anlamda eşbiçimlilik göstermektedir.

Özel Sermayeli Ticari Bankaların faaliyet gösterdiği örgütsel alanda onları eşbiçimli olmaya yönelten öğelerden hükümet düzenlemeleri ve kanuni yükümlülüklerin dışında, bankacılık sektörünün taşıdığı sorunlar da bankaların yapı ve uygulamalarını biçimlendirmektedir. Bu sorunlar; iştirakler, bankacılık sisteminin dışa açılması, öz kaynak yetersizliği, kaynak maliyetlerinin yüksekliği, kaynakların büyük bir bölümünün krediye dönüştürülememesi, muhasebe sorunları, sektördeki kamu bankalarının ağırlığı ve güçlü sermaye yapısının oluşmamış olması gibi sorunlar bunlardan sadece birkaçıdır.

Bankalarda faaliyetlerin yasal çerçeve içerisinde gerçekleşmesi, bankaların toplumun gözünde güven kazanmasını sağlayarak yapı ve uygulamalarına meşruluk kazandırmaktadır. Yasal çerçevede, müşterilerine sundukları her türlü ürün ve hizmetlere ilişkin olarak, hizmet ilişkisinin her aşamasında ve her konuda

doğru, eksiksiz ve zamanında işlem yapan bankalar toplum önünde meşruiyetlerini artırmakta, bunu gerçekleştirmeyenler ise faaliyetlerine çeşitli nedenlerle son vermek zorunda kalmışlardır.

Toplumda fon arz eden ve fon talep eden taraflar arasında birleştiricilik ve aracılık rolü oynayarak yatırım ve tasarruf işlevlerini gerçekleştiren bankaların aynı zamanda karlılık ve verimlilik ilkelerini amaç edinmiş olmaları, mesleki ve örgütsel alanda etik ilkelerine bağlı olarak çalışmalarını zorunluluğunu getirmektedir. Türk bankacılık sektörünü oluşturan bankalar, gerek birbirleri, gerek müşterileri, gerekse de çalışanları ve diğer kurumlar arasındaki her türlü iş ve işlemlerde uygulanmak üzere, bankacılık etik ilkelerini belirlemişlerdir. Bu ilkeler, bankacılık sisteminin büyütülmesi, bankacılık hizmet kalitesinin artırılması, kaynakların en iyi şekilde kullanılması, bankalar arasında haksız rekabetin önlenmesi amaçlarından yola çıkararak; bankaların gerek kendi aralarında ve diğer kurumlarla, gerekse müşteri ve çalışanları ile olan ilişkilerini de düzenler nitelik kazanarak, sektörde normatif eşbiçimliliğin kaynağını oluşturmaktadır.

Bankalar arasında bu tür bir eşbiçimlilik belirsizlik ortamında başarılı bankaların uygulamalarının model alınmasından ya da sektörde kurumsallaşmış bir uygulama biçiminin düşünülmeden uygulanmasına yol açmaktadır. Türkiye’de güçlü bir sermaye piyasa sisteminin istenildiği ölçüde oluşmamış olması nedeniyle, bankaların yüksek bir enflasyonist ortamda yüksek bir döviz kuru ve faiz yükü ile faaliyetlerini sürdürmeleri, sektörde köklü bir geçmişi olan başarılı bankaların strateji, yapı ve uygulamalarının başka bankalar tarafından modellenmesini ortaya çıkarmıştır.

Görüldüğü gibi, sektörde sistemin yasal çerçeve içerisinde gerçekleşmesi, bankaların toplum tarafından güven kazanmasını sağlamakta ve varlığını da güvence altına almaktadır. Bu kurumsal kısıtlar içerisinde toplumun ekonomik ve teknik anlamda taleplerini karşılayan bankaların ürün ve hizmetleri yoğun bir taleple karşılaşırken; bunu yerine getirmeyen bankalar zamanla yok olmaktadır. Bunun yanında bireysel tercihleri belirleyen toplumsal normlar üzerinde yoğunlaşan bankalar, sosyal ve kültürel çevre tarafından kendi değer, inanç ve ilkelerine uyumlu oldukları için desteklenmektedir.

SONUÇ

Türk bankacılık sisteminde “*Özel Sermayeli Ticari Bankalar*”, başlangıçta farklı ve hatalı modellere sahip olsalar bile, geri besleme süreciyle hatalı modellerin ayıklanacağı, sapkın davranışların cezalandırılacağı ve ayakta kalan oyuncuların da doğru modellere yönelmek zorunda kalacağını öngörmektedir. Bunu düzenleyen aktörlere bir bütün olarak bakıldığında, yasal çerçeve ve mevzuatla birlikte sektörde yazılı olmayan, ancak uzun süre sektörde uygulanıyor olması gibi çeşitli nedenlerle genel kabul görmüş teamüllerden oluşmaktadır. Hatta bu uygulama ve alışkanlıklar bankalar açısından önemli bir düzenleyici ve denetleyici nitelik taşımaktadır. Sektörde bu uygulamalar kural koyucu kurumsal baskılar olarak nitelendirilmektedir.

Bu bağlamda 1980'li yıllarda başlayan reform süreci bankacılık sektörünü olumlu yönde etkileyerek, bankaların daha rekabetçi bir ortamda çalışmasına imkan sağlamıştır. Bu çerçevede reformlar, bankacılık ürün ve hizmetlerinin çeşitlenmesine ve yenilenmesine, kurumsal alt yapı gelişmelerinin hızlanmasına ve bankacılık sektörünün mali sistemdeki payının hızla artmasına yol açarak yapısal düzenlemeleri beraberinde getirmiştir. Ne var ki, bir yandan ekonomik yapıda devam eden mevcut sorunların mali sektör üzerinde artan baskısı, diğer yandan uygulanan makro ekonomik politikaların bankaların risk algılama ve yönetim yapılarını olumsuz yönde etkilemesi ve mevduat sigorta sisteminin bankacılık sektöründe yarattığı ters yönlü teşvikler piyasa disiplini zayıflatmış ve banka gözetim ve denetiminde uluslararası bankacılık standartlarının etkin olarak uygulanamaması sektörde önemli yapısal sorunların birikmesine yol açmıştır.

2000'li yıllarda Özel Sermayeli Ticari Bankalar artan ve yoğunlaşan rekabet karşısında; teknoloji yönelimli, yaratıcı, yenilikçi ve özgün stratejiler uygulayarak yaşamlarını sürdürmek zorunda kalmışlardır. Bankalar bu durumda benzersiz ve müşteriye özel ürün/hizmet üretebilmek için yaratıcılığı ön plana çıkarabilme özelliğini geliştirmeye çalışmışlardır. Bu bağlamda uygulanan stratejiler daha çok müşteri odaklılık, kalite, maliyet ve yenilik terminine uyan, ürün geliştirme ve çeşitlendirme stratejileri çerçevesinde şekillenmiştir.

Bu süreçte yasanın öngördüğü kısıtlar bankaları seçim yapmaya zorlarken, kurumların öncelikleri ve rakiplerin uygulamaları uzun dönemli bir eylem planı yapmaya zorlar. Bu eylemler örgüte uyarlanarak ya da bir bütün olarak paket şeklinde benimsenir. Burada asıl amaç; piyasa payı, hacim ve kâr hedeflerinin karışımından oluşan müşteri odaklı yapılanmayı gerçekleştirmektir. Bankalar bu çerçevede müşterilerinin kafalarında hızla çoğalan, rakipleri karşısında onları farklı kılan özellikleri ile ortaya çıkaracak bir strateji ile meşruiyet sağlamaya sürecine yönelmişlerdir. Çünkü bilgi teknolojisindeki yoğun ve hızlı gelişmeler müşteri taleplerinde pek çok konuda değişimi beraberinde getirerek rekabetin artmasına neden olmuştur.

KAYNAKÇA

- ALPARSLAN, Melike; "Son Dönemde Bankacılık Alanında Gerçekleştirilen Yasal ve Düzenleyici Değişiklikler 1999-2001", *Bankacılar Dergisi*, Türkiye Bankalar Birliği, S.39, 2001.
- ANDERSEN, Arthur; *2000'li Yıllarda Türk Bankacılık Sektörü*, T.B.B., Y. No:211, Haziran 1999.
- ARTUN, Tuncay, İşlev, Gelişim, Özellikleri ve Sorunlarıyla Türkiye'de Bankacılık, Tekin Yayınevi, İstanbul, 1980.
- ATILGAN, Turan, "İşletmelerin Dış Çevreye Uyumunda Kurumlaşma Eğilimleri", 2. Yönetim Kongresi, Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları:1, Kuşadası, 1994.
- ÇOLAK, Ömer Faruk, Finansal Piyasalar ve Para Politikası, Gazi Kitapevi, Ankara, 1997.
- DİNÇER, Ömer, TATOĞLU, Ekrem, "Türkiye'de Faaliyet Gösteren İşletmelerde Strateji Geliştirme Süreç ve Uygulamaları", 10.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.Fak, Antalya, 23-25 Mayıs 2002.
- EKREN, Nazım, "Ekonomi Yönetiminin Performansı: Stratejik Değişim ve Yenilenme İhtiyacı", Active Bankacılık ve Finans Makaleler II, Grand THORNTUN, İstanbul, 2002.

- EMİRDAĞ, Orhan; “Bankalar Kanunu’ndaki Son Değişikliklerin Değerlendirilmesi”, *Bankacılar Dergisi*, Türkiye Bankalar Birliği, S.37, Haziran 2001.
- İPÇİ, Mustafa, KARAN, Mehmet Baha; “21. Yüzyıl Eşiğinde Türkiye’de Bankacılık Sisteminin Yapısı, Verimliliği ve Sanayi Sektörüne Katkıları”, *ASOMEDYA*, Mart 2001.
- KESKEN, Jülide, “Yönetimde Kabulülenmeyen Gerçek: Örgütsel Politika ve Yansımaları”, 7. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, İstanbul, Mayıs 1999.
- OKSAY, M. Serhan; “Türk Bankacılık Sisteminin Gelişiminin, Dünya Bankacılık Sistemindeki Gelişmeler Işığında Değerlendirilmesi ve Günümüze Yansıyan Yapısal Sorunların Tespiti: 1980-1990 Dönemi”, *Banka Maliye ve Ekonomik Yorumlar*, S.1, Y.40, Ocak 2003.
- ÖNDER, Türkan; *Batan Bankalar Bağımsız Denetim ve Meslek Ahlakı*, Beta Yayınevi, 1.Baskı, İstanbul, 2001.
- ROWAN, Brian, “Organizational Structure and The Institutional Environment: The Case of Public Schools”, *Administrative Science Quarterly*, V.27, 1982.
- SOYSAL, Muzaffer, TOPRAK, Meral, TANYAŞ, Mehmet; *Bankacılık sektöründe Bilgisayar Kullanımı*, M.P.M. Yayınları NO: 452, Ankara, 1991.
- ŞAKAR, Hakan; *Genel Bankacılık Bilgileri*, 1.Baskı, Strata Yayıncılık, Yayın No:4, İstanbul, Temmuz 2000.
- TAKAN, Mehmet; *Bankacılık Teori Uygulama ve Yönetim*, Nobel Yayınevi, 1.Baskı, Ankara, 2001.
- Türk Bankacılık Sistemi 2001*, Türkiye Bankalar Birliği, Eylül, 2002.
- TÜRKİYE BANKALAR BİRLİĞİ, *Türk Bankacılık Sistemi 2001*, Eylül, 2002.
- UZKESİCİ, Nuray; *Modern Banka Yönetimi ve Organizasyonu*, A.Ü.Y., No:784, Eskişehir, 1994.
- ÜSDİKEN, Behlül, “Örgütlerin Çevre Özelliklerinin Ölçülmesi Üzerine”, *İ.Ü.İ.F. Dergisi*, C.9, S.2, Kasım 1980.
- YAZGAN, Teoman; *Türkiye’de Bankacılık Sistemi*, Reklam Yayınları, İstanbul, Eylül 2002.
- YILDIRIM, Ali, “Nitel Araştırma Yöntemlerinin Temel Özellikleri ve Eğitim Araştırmalarındaki Yeri ve Önemi”, *Eğitim ve Bilim Dergisi*, Y.23, S.112, 1999.
- YÜKSEL, Ali Sait, YÜKSEL, Aşlı, YÜKSEL, Ülkü, *Banka Yönetimi El Kitabı*, Alfa Yayınları, İstanbul, 2002.
- 29 Ağustos 2002 tarih ve 24861 sayılı Resmi Gazete
www.tbb.gov.tr

Kurumların Başarısında Duygusal Zekanın Rolü ve Önemi

Doç. Dr. Selen DOĞAN

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, NİĞDE

Araş. Gör. Özge DEMİRAL

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, NİĞDE

ÖZET

Günümüzde bireylerin hem iş hem de özel hayatlarında, çevrelerindeki kişiler ile kurdukları ilişkilerde, duygusal zeka(EQ)'ya sahip olmalarının ve bunu etkili bir şekilde kullanabilmelerinin önemi daha çok vurgulanmaktadır. Duygusal zekası yüksek olan bireyler, kendilerini tanıyan ve ihtiyaçlarını bilen, güçlü ve zayıf yanlarının farkında olan, duygularını kontrol etmeyi başarabilen ve etkili ilişkiler kurabilen kişilerdir. Duygusal zekası yüksek olan bireyler çalışma yaşamında duygusal zekası düşük olanlara göre daha başarılıdırlar. Günümüz kurumları için de artık çalışanlarının yalnızca IQ (Intelligence Quotient-zeka katsayısı) düzeylerinin yüksek olması yeterli olmamakta, başarının sağlanmasında çalışanların belirli bir düzeyde duygusal zekaya da sahip olmaları gerekmektedir. Müşterilerin yaşam biçimleri, zevkleri, istekleri sürekli değişmekte ve onların beklentilerini karşılayabilecek beceriye sahip yani duygusal zekası yüksek çalışanların varlığına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu çalışmada da, duygusal zeka kavramı ve önemi anlatılmaya çalışılmış ayrıca, yüksek duygusal zekaya sahip çalışanların kurumsal başarıya etkisi üzerinde durulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Duygusal Zeka, Kurumsal Duygusal Zeka, Zeka Katsayısı, Çalışanlarda Duygusal Zeka.

The Role and Importance of Emotional Intelligence on Institutions' Success

ABSTRACT

Today, the importance of having emotional intelligence and using it efficiently on relationships with the others in both business and private life of people has been getting increased. The people with high-level emotional intelligence know themselves and their requirements, aware of their abilities and disabilities, can succeed in controlling their emotions and establish relations with the other people. The people with high-level emotional intelligence are more successful than others who have low level emotional intelligence. Nowadays, high level IQ(Intelligence Quotient) of employees is not only enough for the achievement also it is necessary to have emotional intelligence for the organizations. The life styles, pleasures, requirements of customers have changed so the workers who have high level emotional intelligence and abilities to be able to answer expectations are needed. This study aims to explain EQ term and emphasise the impact of employees with high level EQ on organization's success.

Key Words: Emotional Intelligence, Institutional Emotional Intelligence, Intelligence Quotient, Emotional Intelligence on Employees

GİRİŞ

Son yıllarda duygusal zeka kavramı daha çok önem verilen ve tartışılan bir kavram olmuştur. Bunun nedeni hayatta başarı ve mutluluğun sağlanabilmesinde, belirli bir IQ düzeyinin yanı sıra, bireylerin duygusal zekaya da sahip olmalarının gerekliliğidir. Araştırmalara göre duygusal zekası yüksek

olan bireyler, aile ve sosyal çevrelerinde iyi ilişkiler kurabilen, başarıyı daha kolay yakalayabilen, daha fazla üreten, iş hayatında astları ve üstleri tarafından sevilip sayılan ve kariyerinde daha hızlı yükselebilen kişilerdir.

Duygusal zeka, bireylerin öncelikle kendi duygularını anlamalarını ve yönetebilmelerini sağlayan, bunun yanında başkalarının duygularını anlayabilme, empati kurabilme, motivasyon artırma ve özgüven duygusunu geliştirme olanağı tanıyan bir kavramdır. Bundan dolayı da, bugün ivme kazanan bir hızla, duygusal zekanın geliştirilmesi konusuna verilen önem artmaktadır.

21. yüzyılın işletmecilik anlayışına bakıldığında da, başarının artırılması, etkin ve verimli çalışmanın sağlanması ve bunların sonucunda müşteri memnuniyetinin elde edilebilmesi için, sadece yüksek zeka katsayısına sahip, teknik ve mantıksal becerileri gelişmiş çalışanların varlığı yeterli olmamaktadır. Aynı zamanda, duygularını bilen, onları kontrol edebilen, başkalarının duygularını anlayabilen yani duygusal ve sosyal kapasitesi yüksek çalışanların varlığına da ihtiyaç duyulmaktadır.

Yüksek duygusal zekaya sahip çalışanların var olduğu kurumlarda, ilişkilerin ve iletişimin daha etkin hale getirilebildiği, takım ruhunun oluşturularak performansın artırılabilirdiği, daha mutlu ve huzurlu bir çalışma ortamının yaratılabilirdiği ve bunların sonucunda da kazanç elde edilebildiği görülmektedir.

Bu nedenle bu çalışmada öncelikle duygusal zeka kavramının tanımı, kapsamı ve IQ'dan farklılıkları üzerinde durulacaktır. Daha sonra duygusal zeka kapsamına giren temel yeteneklere ve duygusal zekanın geliştirilmesi için neler yapılabileceğine değinilecektir. Son olarak da kurumsal duygusal zekadan bahsedilecek ve duygusal zekası yüksek çalışanların kurumların başarısındaki rolü tartışılacaktır.

I. DUYGUSAL ZEKA KAVRAMINA GENEL BİR BAKIŞ

İyi bir binicinin atını anlayabilmesi için önce kendisini anlaması ve yönetmesi gerektiği gibi, insan ilişkilerinde de, bir bireyin karşısındakini anlayabilmesi ve iyi ilişkiler kurabilmesi için önce kendisini anlaması ve yönetmesi gerekmektedir. Bu bağlamda ata binmek ve duygusal zekayı kullanmak şöyle ilişkilendirilebilecektir(Kaynak Dergisi, 2002: 1-2):

İ.Ö. 3500 yıllarında Ukrayna bozkırlarında evcilleştirildiği sanılan at, tarih boyunca insanoğlunun güvenilir bir yaşam desteği olmuştur. Bugün ekonomik işlevini yitirmiş olsa bile, bu binlerce yıllık ilişkiden vazgeçilmiş değildir. Güçlü olduğu kadar duyarlı ve hatta ürkek bir yapısı olan atla, uyumlu bir ilişki kurmak birey için bir sınavdır. Dışarıdan bakıldığında, üstün bir fiziğe sahip bu hayvana hükmeden bireyin gücüne hayranlık duyulacak ve inceliklerini araştırınca mükemmel uyumun ardında **duygusal zeka** yetkinliklerinin izlerine rastlanılacaktır.

Usta bir binici olmanın ilk koşulu, binicinin kendisini iyi tanıması ve yönetmesi; işin sırrı ise duygularını, davranışlarını anlayabilmesi ve denetleyebilmesidir. Binicinin, atı yönlendirmeye kalkışmadan önce, bu ilişkiye içtenlikle ve ciddiyetle hazırlanması gerekmektedir.

At üzerinde binicinin duruşu, ağırlık noktasını atının ağırlık noktasına odaklayabilmesi, atın ağızını denetleyen ellerini ve yanları denetleyen bacaklarını uygun biçimde kullanması, engel atlarken zamanında kalkıp oturması, atla iletişimi sağlayan beden dilinin kullanılmasıdır. Bu ifadelerin özgüvenle ve kararlı bir biçimde uygulanması, atın da aynı güven ve kararlılıkla hareket etmesini sağlamaktadır. Bilindiği üzere beden dili jest ve mimikler, göz teması, beden duruşu gibi öğelerle duygu ve düşüncelerin daha gerçek ve etkin olarak yansıtılmasıdır. (Baltaş ve Baltaş, 2001, 12-13). Beden dili duyguları yansıttığına göre, başkalarının duygularına duyarlı olmanın yolu da beden dilini anlayabilmekten geçmektedir(Baltaş ve Baltaş, 2001: 1).

Binici attan istediklerini net ve açık seçik biçimde iletebilmelidir. Atın daha önce aldığı eğitim ve alışkanlıkları doğrultusunda öğrenmiş olduğu bir dil varsa, o dili anlamalı ve konuşmalıdır. Binicinin en değerli iletişim aracı beden dilidir; beden dili doğru ve yerinde kullanıldığı sürece, kamçı, mahmuz gibi araçlara gerek kalmayacaktır.

Binicinin davranışları atın davranışlarında karşılığını bulacaktır. Çekişmeye girmeden, zorlanmadan, bir başka deyişle uzlaşarak, atın ihtiyaçlarını göz önüne alarak hedefin ortak olmasına dikkat etmek gerekmektedir. En önemlisi de güven yaratmaktır. Çünkü at bütün fiziksel gücüne rağmen çekingen ve kaygı düzeyi yüksek bir hayvandır. Binici, kendisine güvendiği ve bu güveni atına yansıttıkça, at da kendisini, binicisinin ritmine ve komutlarına uyarlamakta zorluk çekmeyecektir. İnanılmaz duyarlılığı ve içgüdüleriyle, at binicinin ne kadar kararlı, istekli ve kendine güvenen biri olduğunu anlayacak ve aksi bir tutum sezerse, sahip olduğu gücü kullanarak binicinin hayatını zorlaştıracaktır. Atla empati kurmak, atın neden böyle davrandığını anlamak ve belki de yeniden güven tazelemek en uygun tutum olacaktır.

Binici kendisini, bedenini ve beklentilerini izliyor ve yönetebiliyorsa, atını anlaması ve yönetmesi de doğal bir akış içinde, zorlamadan ve zorlanmadan gerçekleşecektir. Binicilikte yaşanan her şey binicinin sorumluluğundadır. Tıpkı insan ilişkilerinde olduğu gibi, atı (*insan ilişkilerini*) anlaması için binicinin önce kendisini anlaması, atı yönetmesi ve denetlemesi için ise kendisini yönetmesi ve denetlemesi gerekmektedir(Kaynak Dergisi, 2002: 1-2). Yani duygusal zeka, bireylerin çevrelerindeki kişiler ile etkin ilişkiler kurabilmeleri ve onların duygularını anlayabilmeleri için öncelikle kendi duygularının farkında olmaları gerekliliğini ortaya koymaktadır.

II. DUYGUSAL ZEKANIN TANIMI VE KAPSAMI

Duygusal zeka kavramı, 1995 yılında psikolog Daniel Goleman tarafından yayınlanan ve en çok satanlar listesinde yer alan “Duygusal Zeka” adlı kitap ile popüler bir kavram haline gelmiştir(Staff, 2001: 1). Goleman(1995: 10-11)’a göre duygusal zeka, azim, sebat, kendi kendini harekete geçirebilmeyi kapsayan, diğerlerinin ne hissettiğini anlayabilme ve dürtülere hakim olabilmeyi sağlayan temel yaşam becerisidir.

Duygusal zekanın temeli Thorndike’in 1920 yılında tanımlamış olduğu

sosyal zeka kavramına dayanmaktadır. Thorndike sosyal zekayı bireyleri anlama ve yönetme yeteneği olarak ifade etmiştir. Duygusal zeka kavramı ise ilk kez Peter Salovey ve John Mayer(1990) adlı iki psikolog tarafından bireylerin duygularıyla başa çıkma becerisi olarak tanımlanmıştır(Wong ve Law, 2002: 245-246). Adı geçen yazarlara göre duygusal zeka: “Bireyin kendisinin ve diğerlerinin hislerini ve duygularını izleme, bunlar arasında ayırım yapma, bu bilgiyi düşünce ve eylemlerinde kullanma becerisini içeren, sosyal zekanın bir alt kümesidir”(Doğan, 2005: 112). Salovey ve Mayer öğrenme ve tecrübeyle geliştirilebilecek duygusal beceriler üzerinde durmuşlar ve bu alanda yapılacak araştırmalara kolaylık sağlaması açısından Caruso ile birlikte duygusal becerilerin değerlendirilmesine yönelik 1998 yılında “MEIS”(Multifactor Emotional Intelligence Test- Çok Faktörlü Duygusal Zeka Testi) adlı bir duygusal zeka testi ortaya koymuşlardır. 2001 yılında ise bu test geliştirilerek daha güvenilir hale getirilmiş ve “MSCEIT”(Mayer, Salovey and Caruso Emotional Intelligence Test-Mayer, Salovey ve Caruso Duygusal Zeka Testi) olarak adlandırılmıştır. Geliştirilen bu test duyguların anlaşılması ve yönetilmesi becerilerine ek olarak yüz ifadelerini okuyabilme, duyguların dinamiğini anlayabilme, bireylerarası problemleri çözebilme becerilerini de içermekte ve bunların ölçülmesini sağlamaktadır(Salovey vd., 2003: 642-643).

Martinez’in yapmış olduğu duygusal zeka tanımı ise; “bireyin kavranamayan becerilerini, yeteneklerini, çevresel istekler ve baskılara karşı başa çıkma özelliklerini düzenlemesi” şeklindedir (Yüksel, 2006: 13).

Duygusal zeka kavramına katkıda bulunan bir başka bilim adamı da Davies’tir. Davies, bütün duygusal zeka literatürünü taradıktan sonra, duygusal zekanın dört boyutlu bir tanımını geliştirmiştir. Bunlar; duyguların anlaşılmasını ve ifade edilmesini, başkalarının duygularının anlaşılmasını ve fark edilmesini, bireyin kendi duygularını düzenlemesini ve bireyin duygularını performansını geliştirmek için kullanmasını içermektedir(Yüksel, 2006: 13).

Duygusal zeka; duyguları zamanında üretebilme, yaşatabilme, denetim altında tutabilme ve başka bireylerle sağlıklı duygusal iletişim kurabilme yeteneğidir(www.psikoloji.gen). Çoğunlukla, duygusal zeka ile sezgisel zeka birbirine karıştırılmaktadır. “İçime doğdu, bu iş olacak” dedirten şey sezgisel zekadır ve genellikle altıncı his, önsezi ya da telepati gibi isimlerle anlatılan bir kavramdır. Bunlar bilinçli bir düşüncenin ürünü olmayan ve zihinde kendiliğinden beliren birer ani 'bilme' işidir. Bu bilişte mantık, bilimsellik ve rasyonellik aranmamaktadır. Çünkü önsezi, düşünce kurallarının etkisi ve güdümü altında değildir. “Herkes doğal olarak öfkelenebilir. Bu kolaydır. Kolay olmayan şey; doğru zamanda, doğru amaçla, doğru şekilde ve doğru kişiye ya da olaya karşı öfkelenmektir” ifadesi; duygusal zekanın bir bölümü hakkında fikir vermektedir(a.g.e.).

Duygusal zeka, duygusal empati yapabilmeyi, bireylerin duyguları arasında ince farkları görüp dikkate almayı, kendi güdülerini ve başkalarının güdülerini tanıyıp doğru tartabilmeyi, duyguları kontrol edebilmeyi, değişen hayat şartlarına bağlı olarak bireylerin davranış ve duygularına yerinde ve uygun

karşılıklar verebilmeyi gerektirmektedir(Poskey, 2006: 1). Bu kavram “dokunaklı etkililik” yani derinden etkileyebilme olarak adlandırılabilir. Derinden etkileme; beyin, istekler ve duygular bir arada olduğu zaman gerçekleşecektir(Latour ve Hosmer, 2002: 2).

Duygusal zeka kavramı, bireyin yaşamdaki başarısını büyük ölçüde belirleyen bir beceriler bütünü olarak ele alınmaktadır. “Başarı” sözü ile kastedilen ise, yalnızca statü, kariyer veya zenginlik değildir. Bireyin kendisini iyi hissetmesi, başkalarıyla ilişkileri, yaşamdan keyif alıp almadığı, yaşamın niteliğinden memnun olup olmadığı, yaşamda başarıyı belirleyen faktörler olarak ön plana çıkmaktadır(Doğan, 2005: 114).

III. IQ VE EQ KAVRAMLARININ KARŞILAŞTIRILMASI

“IQ sizi işe aldırır ancak sizi terfi ettiren EQ'dur.” Nancy Gibbs

Yıllardır, bireyin işlevselliğinin ve başarısının IQ(Intelligent Quotient-Zeka Katsayısı) ile doğru orantılı olduğu bilinmekteydi. Ancak son zamanlarda artık duygusal zeka, yani EQ'nun da başarıda önemli rolü olduğu düşünülmeye başlanmıştır. IQ daha çok bireyin zeka fonksiyonlarını değerlendirmekte, buna karşılık EQ bireyin duygusal sentez, tespit ve fonksiyonlarını ortaya koymaktadır(Doğan, 2005: 111). Kendini harekete geçirebilme, aksiliklere rağmen yoluna devam edebilme, dürtüleri kontrol ederek tatmini erteleyebilme, ruh halini düzenleyebilme, sıkıntıların düşünmeyi engellemesine izin vermeme, kendini başkasının yerine koyabilme ve umut besleme... Neredeyse yüz yıldır, yüz binlerce birey üzerinde yapılmış araştırmalara dayanan IQ'nun aksine, duygusal zeka yeni bir kavramdır(Goleman, 1995:50-51).

IQ ve EQ birbirlerine karşıt değil, birbirinden ayrı yetilerdir. Bütün bireylerde, akıl ve duygusal hassasiyet karışıktır. Aslında IQ ve duygusal zekanın bazı yönleri arasında az da olsa bir bağlantı vardır, ancak bu o kadar ufaktır ki, IQ ile duygusal zekanın birbirinden bağımsız olgular olduğunu açıkça ortaya koymaktadır(Goleman, 1995: 62). Bireylerin duygusal zeka düzeyleri kalıtsal olarak tayin edilmediği gibi, gelişimi de ilk çocukluk dönemlerinde gerçekleşmemektedir. Genetik olarak sabit olan IQ'nun aksine, duygusal zekanın öğrenilme olasılığı fazladır(Yüksel, 2006: 19).

Berkeley'de bulunan California Üniversitesi'nden psikolog Jack Block “Benliğin Dayanıklılığı” olarak adlandırdığı duygusal zekaya oldukça benzeyen bir ölçüt kullanarak, yüksek IQ'lu bireylerle, gelişmiş duygusal yetenekleri olan bireyleri karşılaştırmıştır. Ortaya çıkarmış olduğu bulgulara göre; IQ zihin dünyasında bir uzman gibi görünse de, bireysel dünyada yetersiz bir entelektüel görünüm sergilemektedir. Ayrıca elde edilen bulgular kadın ve erkekler üzerinde de birtakım farklılıklar ortaya çıkarmıştır(Goleman, 1995: 63):

Yüksek IQ'ya sahip erkekler, geniş bir entelektüel ilgi ve yetenekler dizisine sahiptir. Hırslı, üretken, istikrarlı, kendi sorunlarını dert etmeyen, eleştirici, tepeden bakan, titiz, duygularına gem vuran, cinsellik ve duygusal deneyimler konusunda tutuk, kendini açmayan, mesafeli, duygusallık açısından ise kayıtsız ve soğuk bir görünüm çizmektedir. Buna karşılık, **duygusal zekası**

yüksek erkekler, sosyal açıdan dengeli, dışa dönük, neşeli, korkaklığa veya derin düşünmeye yatkınlığı olmayan bireylerdir. Başkalarına bağlanma, sorumluluk alma, etik bir görüşe sahip olma özellikleri dikkat çekmektedir. İlişkilerinde başkalarına karşı sevecen ve ilgilidirler. Zengin ama kontrollü bir duygusal yaşamları vardır. Kendileriyle ve yaşadıkları sosyal dünyayla barışıktırlar.

Yüksek IQ'ya sahip kadınlar, kendilerinden beklenen entelektüel güvene ve estetik ilgi alanına sahiptirler. Düşüncelerini akıcı biçimde ifade edebilirler. Bu tip kadınlar aynı zamanda kendi kendilerini tahlil edebilen, kaygıya, derin düşünmeye, suçluluk duymaya yatkın, ayrıca öfkelerini açıkça belli etmekten kaçınan bireylerdir. **Duygusal zekası yüksek kadınlar** ise, aksine kendini ortaya koyabilen, duygularını doğrudan dile getiren, kendi kendine olumlu bakan, hayatta bir anlam bulan bireylerdir. Ayrıca, duygusal zekası yüksek erkekler gibi duygusal zekası yüksek kadınlar da dışa dönük, neşeli, duygularını uygun biçimde ifade edebilmektedirler. Sosyal tavırları, yeni bireylere kolayca ulaşmalarını sağlamaktadır.

Yani her bireyde IQ ve duygusal zekanın farklı bir karışımı bulunmaktadır ayrıca her bir boyut bireye ayrı ayrı özellikler katmaktadır.

IV. DUYGUSAL ZEKA KAPSAMINA GİREN TEMEL YETENEKLER

Duygusal zeka kapsamına giren beş temel yetenek bulunmaktadır. Bunlar, kendini tanıma(self-awareness), duyguları yönetebilme(self-regulation), motivasyon(motivation), başkalarının duygularını anlayabilme(empati) ve sosyal becerilerdir(Goleman, 2000: 393-394). Aşağıda bu temel yeteneklere ayrıntılı olarak değinilecektir.

A. Kendini Tanıma (Özbilinç) (Self-Awareness)

Boya Fırçası

Fırçam hep yanımdadır gittiğim bir yerde kendimi gizlemem gerekebilir diye...

Size gerçekten beni göstermekten çok korkuyorum.

Yapacaklarınızdan korkuyorum.

Belki güler, belki kaba şeyler söylersiniz.

Sizi kaybetmekten korkuyorum.

Ashında kendimi gizlemek değil,

Size gerçek beni göstermek istiyorum.

Gördüğünüz ne ise, onu kabul etmenize ihtiyacım var.

Eğer sabırlı olur ve gözlerinizi kaparsanız,

Üzerime sürdüğüm bütün boyaları silerim

Betty. B. Youngs

Özbilinç kısaca bireyin ruh halinin ve o ruh hali hakkındaki düşüncelerinin farkında olabilmesidir(Mayer ve Stevens, 1994: 351). Bireyin yaşamı boyunca diğer kişiler, fırsatlar ve olaylara nasıl karşılık vermesi gerektiğini anlayabilmesi için öncelikle kendi duygularının farkında olması gerekmekte ve bu anlamda özbilinç duygusal zeka yetenekleri içinde en önemlisi olarak ortaya çıkmaktadır(Marshall, 2001: 93).

Özbilinç bireyin kendi duygularını, güçlü ve zayıf yanlarını bilmesi, ihtiyaç ve güdülerinin farkında olması, içsel durumunu anlayabilmesini ifade

etmektedir(Yılmaz, 2001: 2). Özbilince sahip olan bireyler, yetenekleri konusunda kendinden emin olan yani kendine güvenen ve duygularının farkında olup, bunların diğerleri üzerindeki etkisini bilen kişilerdir. Kendi değer ve amaçlarının farkındadırlar, nerede ve niçin bulduklarının bilincindedirler(a.g.e. , s. 2).

Özbiñ, duyguların yoğunluğuyla dağılabilecek abartılı bir tepki vermeye ya da algılananı abartmaya açık bir dikkat hali değildir. Tam tersine, fırtınalı duygular içinde bile kendine yönelik olabilmeyi sürdüren tarafsız bir haldir(Goleman, 1995: 66). Mayer ve Stevens'a göre özbiñli birey(a.g.e. , s. 66); duygusal hayatı hakkında belli bir anlayışa sahiptir. Özerk, kendi sınırından emin, hayata olumlu bir gözle bakabilen, kötü bir ruh haline girdiğinde bile, bunu dert edinip kafasına takmayan ve kısa bir süre içinde kendini bu durumdan kurtarabilen bir yapıya sahiptir.

Kişisel bütünlük kavramı özbiñcin kalesi olarak da adlandırılmaktadır. Kişisel bütünlük temel olarak üç düzeyde gerçekleşmektedir; özü sözü doğru olmak, değerler ve ilkelerle ahenk içinde yaşamak ve bir duruş içinde olmaktır. Bu bakımdan, kişisel bütünlük sahibi olmak, bireyin kendisiyle ilgili olarak algıladığı özellikleri hayatının her noktasında gerçekleştirebilmesini gerektirmektedir. Örneğin; birey kendisini "sorumluluk sahibi" olarak algılıyor ancak, yeri geldiğinde sorumluluk almaktan kaçıyor ise bireyin kendisiyle olan ilişkisinde bir tutarsızlık var denilebilir. (Tuyan ve Beceren, 2004a: 2).

B. Duyguları Yönetebilme(Özdenetim) (Self-Regulation)

Özdenetim, bireyin duygularını, güdülerini, sahip olduğu kaynakları yönetebilme yeteneğidir(Poskey, 2006: 1). Bunun anlamı, bireylerin ne tutkularının kölesi olmaları, ne de duygularını basturmalarıdır. Yani, duyguları dengeli, uyumlu biçimde ortaya koyabilmektir(Doğan, 2005: 117). Amaç duyguları bastırmak değil, dengedir: Her duygunun kendine özgü bir değeri ve önemi vardır. Duygular fazlasıyla bastırıldığında donukluk ve uzaklık yaratabilirken; kontrolden çıktığında ise aşırı ve ısrarlı bir hale gelebilmektedir(Goleman, 1995: 77).

Bu özellik bir anlamda bireyin kendi kendine bir iç sohbeti gibidir. Normal olarak herkes kötü bir ruh halinde olabilmekte ve duygusal dürtülerle karşılaşabilmektedir ancak, bazı bireyler bunları kontrol altına almayı başarabilmekte ve elverişli bir şekilde dönüştürebilmektedir(Yılmaz, 2001: 2). Örneğin; duygularını yönetemeyen bir yönetici çalışanlarının kötü performansı karşısında kontrolünü kaybedip bağırabilir. Bunun yanında farklı bir yol tercih edip kötü performansın ardında yatan nedenleri araştıran bir yönetici ise duygularını yönetebilme konusunda yeteneklidir denilebilir(a.g.e. , s. 2).

Özdenetim, duyguları yapılan işi engellemek yerine kolaylaştıracak şekilde idare etmek, vicdanlı olmak ve hedeflere ulaşmak için bir zevkin tatminini erteleyebilmektir(Doğan, 2005: 117).

Duygusal özdenetim yeteneğinin önemli bir boyutunu da "özdisiplin" oluşturmaktadır. Özdenetim, rahatsız edici duygu ve dürtüleri denetim altında

tutmak anlamına gelirken; özdisiplin ise, bireyin kendisini kötü hissetmesine neden olan davranışlarını denetlemesi ve hayattaki önceliklerini belirleyerek hedeflerine daha iyi odaklanması anlamında kullanılmaktadır(Tuyan ve Beceren, 2004b: 1).

C. Motivasyon(Motivation)

*Bir konser çıkışında ünlü kemancı Fritz Kreisler'in bir hayranı ona doğru koşarak coşkuyla,
"Sizin kadar güzel çalabilmek için bütün hayatımı verdim"der.
Kreisler cevap verir: "Ben verdim." "Yaşam bir serüvendir, hazır bir reçete değil..."*

Bernard Shaw

Motivasyonu, "bireylerin belirli bir amacı gerçekleştirmek üzere kendi arzu ve istekleri ile davranmaları ve çaba göstermeleri" şeklinde tanımlamak mümkündür(Koçel, 2005: 633). Motivasyon sağlanabilmesi için, beklentinin yani başarabilme olasılığının varlığı, başarı ve ödülün bir arada bulunması ve amaca ulaşmaya verilen değerin olması gerekmektedir(Huitt, 2001: 4). Duygusal zeka bağlamında ise, bireyin duygusal sistemini bir aracı olarak kullanıp bir işi başlatması ve bitirmesinden söz edilmektedir(Doğan, 2005: 117). Bireyin kendini motive edebilmesi dışarıdan yapılan bir etkinin ürünü değil, yapabileceğine inanç ve başarıma isteğiyle kendi içinde yarattığı doğal bir güdüdür. Birey içindeki başarı güdüsünü ortaya çıkarabilir, olumlu düşünebilir, inisiyatif kullanabilir ve sorumluluk alabilirse yani olumlu duygularını harekete geçirebilirse içsel motivasyonunu sağlayabilecektir.(Kotelnikov, 2006: 1).

Kendi kendini harekete geçirebilen birey, hedeflerine ulaşmak için çaba gösterecek, yapması gerekenden fazlasını yapabilmek için çaba harcayacak, engeller karşısında hedeflerinden vazgeçmeyecek, başarısız olma ihtimalini düşünmeden başarı umuduyla hareket edecektir. Bireyin kendini motive edebilmesi, daima başarıma isteğine ve heyecanına sahip olması demektir. Bu yetenek özellikle zorlukların çıkmasında veya işlerin istenilenin dışında gelişmesi durumlarında çok faydalı olmaktadır. Kendini motive edebilen birey, zorluklar karşısında yılmadan kendinde devam etme gücünü bulacak ve daha dayanıklı olacaktır(Beceren, 2002a: 1).

Duygular; düşünmek ve planlamak, uzak bir hedefe hazırlanmayı devam ettirmek, sorunları çözmek gibi yetenekleri engellediği ya da güçlendirdiği ölçüde, doğuştan gelen zihinsel yetileri kullanma kapasitesinin sınırlarını çizerek hayatta bireyin neler yapabileceğini belirlemektedir. Yapılan iş, ona heves ve keyifle "motive" olunduğu ölçüde, bireyi başarıya ulaştıracaktır. İşte duygusal zeka tam da bu anlamda temel bir yetenektir ve diğer tüm yetenekleri, bileyerek ya da körelterek, derinden etkileyen bir güçtür(Goleman, 1995: 107).

D. Başkalarının Duygularını Anlayabilme(Empati)

Empati, başkalarının duygularını, beklentilerini ve inançlarını anlayabilme yeteneğidir(wikipedia). Empati becerisine sahip bireyler, başkalarının bakış açılarını kavrayabilen, iyi bir dinleyici olmalarının yanı sıra, dile getirilemeyen duyguları da sezebilen, ne zaman ve ne kadar konuşmaları

gerektiğini bilen ve kendilerini başkalarının yerine koyarak, onları anlayabilen bireylerdir. Dökmen'e göre(2005: 135-137) empati kavramının üç temel ögesi şöyle sıralanmaktadır:

1. öge: Empati kuracak birey, kendisini karşısındakinin yerine koymalı, olaylara onun bakış açısıyla bakmalıdır.

2. öge: Bireyin empati kurmuş sayılabilmesi için, karşısındaki kişinin duygularını ve düşüncelerini doğru olarak anlaması gerekmektedir. Karşısındakinin yalnızca duygularını ya da yalnızca düşüncelerini anlamış olmak yeterli değildir. Duygusal ve bilişsel, bu iki temel bileşenin bir arada bulunması gerekmektedir.

3. öge: Empati kuran bireyin zihninde oluşan empatik anlayışın, karşısındaki kişiye iletilmesi davranışıdır. Birey, karşısındakinin duygu ve düşüncelerini tam olarak anlamış olsa da, eğer anladığını ona ifade etmezse, empati kurma süreci tamamlanmış olmayacaktır.

Empati kavramının "sempati" ile karıştırılmaması gerekmektedir. Eski Yunancadaki "sympatheia" teriminden İngilizceye "sympathy" olarak aktarılan terimin kelime anlamı, "birisıyla birlikte acı çekmek ya da sevinmektir"tir(Dökmen, 2005: 139). Bir bireye sempati duymak demek, onun sahip olduğu duygu ve düşüncelerin aynısına sahip olmak demektir. Birey, karşısındaki kişiye sempati duyuyorsa, onunla birlikte acı çekmekte ya da sevinmektedir. Empati kurulduğunda ise, karşısındaki bireyin duygu ve düşüncelerini anlamak esastır. Yani aynı duygu ve görüşlere sahip olmak gerekmemekte, sadece o bireyi anlamak yeterli olmaktadır. Bir bireyi "anlamak" ve ona "hak vermek" birbirinden farklı anlama gelmektedir. Empatide bireyin karşısındakinin anlaması, sempatide ise, anlamış olsun ya da olmasın, karşısındakine hak vermesi söz konusudur. Örneğin; bir birey kendisiyle aynı futbol takımını tutan kişilere sempati duyacak, takımı kazandığında onlarla birlikte sevinecektir. Fakat bu bireylerin tuttuğu takımla ilgili neler hissettiklerini bilmeyecektir. Eğer bilirse, bu bireylere sempati duymanın yanı sıra onlarla empati de kurmuş olacaktır(a.g.e. , s. 139).

E. Sosyal Beceriler(Social Skills)

İnsan ilişkileri, karşı karşıya gelen bireylerin, amaçlarını gerçekleştirmek üzere karşılıklı etkileşimleridir (Başaran, 2004: 17).

Sosyal beceriler, bireylerin karşılıklı ilişkilerini etkili bir şekilde yönetebilme becerisi olarak tanımlanabilmektedir(Yılmaz, 2001: 5). Bu bir anlamda diğer duygusal zeka yeteneklerinin bir sonucudur. Çünkü kendi duygu ve düşüncelerini bilen ve aynı zamanda başkalarının duygularını da anlayabilen bireyler, insan ilişkilerinde de başarılı ve etkili olacaklardır(a.g.e. , s. 5).

Sosyal becerileri yüksek olan bireyler, çevrelerindeki kişilerle rahat bağlantı kurabilmekte, onların tepkilerini, hislerini akıllıca okuyabilmekte, onları yönlendirebilmekte ve ortaya çıkan tartışmaların üstesinden gelebilmektedirler. Bu bireyler doğal liderlerdir, dile getirilemeyen ortak fikirleri ifade edebilir ve bunu bir topluluğu hedeflerine doğru yönlentecek bir şekilde açıklayabilirler. (Goleman, 1995: 154).

V. DUYGUSAL ZEKANIN GELİŞTİRİLMESİ

Öğrenilebilir bir takım becerilerden oluşan EQ bireyin yaşı ilerledikçe gelişebilmektedir. İlerleyen yaşlarıyla birlikte bireylerin toplumsal ilişkileri ve çevrelerindeki olayları daha dengeli değerlendirmeye başladıkları, daha uyumlu, daha kontrollü ve genel olarak etkin iletişim kurabildikleri belirtilmektedir(Gürsoy, 2005: 59).

Günlük hayatta ve mesleki alanda duygusal zeka yeteneklerinin geliştirilmesi için 7 kurala uyulması gerektiği söylenmektedir (www.basariyolu.com):

- **Kendini tanımak;** bireyin kim olduğunu öğrenmesi gerekmektedir. Duygusal zeka bireyin güçlü ve zayıf yanlarını fark edebilmesini, ihtiyaçlarının bilincinde olmasını, hatalarını görebilmesini, değer ve amaçlarını gerçekçi olarak değerlendirebilmesini yani içsel olarak kendisini tanımasını gerektirmektedir.
- **Duyguları kontrol etmeyi öğrenmek;** birey kendi duygularından veya diğer kişilerin duygularından ne kadar az korkarsa, duygusal durumlarla ve duygularıyla başa çıkabilmesi o kadar kolay olacaktır. Bireyin kendisine sık sık “Kendimi nasıl hissediyorum ve bu duyguyu vücudumun en çok neresinde hissediyorum? Böyle hissetmemi sağlayan nedir?” şeklinde sorular sormasında yarar vardır.
- **Kendini ve bireysel özelliklerini başkalarına açık tutmak;** bireyler birbirlerinden farklıdır. Farklı olmak, diğerlerinden daha iyi ya da daha kötü olmak anlamına gelmemektedir. Bireyler kendi bakış açıları ile diğerlerinin bakış açılarının farklı olduğunu anladıklarında, birbirlerini tanımaları çok daha kolay olacaktır.
- **İletişim kurma becerisini geliştirmek;** bireyin kendini ifade etme yöntemlerini geliştirmesi, kelime haznesini zenginleştirmesi, her an yeni kelimeler öğrenmesi, kendisini çok yönlü olarak ifade edebilme cesaretinin olmasını sağlayacaktır. Bazen hal ve hareketler, kelimelerden çok daha fazla anlam içerebilmektedir. Örneğin; tatlı bir tebessüm karşıdakine bir teselli verebilmektedir.
- **Problem çözücü olmak;** bireyin mümkün olduğu kadar çeşitli olaylar ve problemler üzerinde düşünmesi, bunlara çözümler getirmeye çalışmasında fayda vardır. Birey karşısına çıkan problemleri ortadan kaldıramayacak bir engel olarak değerlendirmek yerine, kendini kanıtama fırsatı olarak görürse, onları çözmemesi için hiçbir sebebi kalmayacaktır.
- **Eleştiriye açık olmak;** duygusal zekada eleştiri yapabilmek ve eleştiriye açık olmak da çok önemlidir. Bu sayede birey kendisindeki olumlu ve olumsuz yönleri öğrenme fırsatını elde edebilmektedir.
- **İnsanlar ile ilgilenmek;** yeni birileri ile tanışmak, onların kültürlerini öğrenmek, değişik insan psikolojileri hakkında bilgi edinmek, bireyin

kendisini ve diğerlerini keşfetmesini ve kurduğu ilişkilerin etkili olmasını sağlayacaktır.

VI. KURUMSAL DUYGUSAL ZEKA

Duygusal zeka yalnızca bireylere özgü bir kavram değildir. Kurumsal yapıları tıpkı yaşayan bir organizma gibi işleyen, farklı “organlardan” oluşan kurumların da kendilerine özgü duygusal zekaları bulunmaktadır. Bu yapı içindeki “kalbin” insan olarak belirlenmesi kurumların uzun süreli başarısındaki en önemli faktör olacaktır. En temel yatırımını “insan” üzerine yapan kurumlar iş dünyasındaki rekabetçi ortamından yüksek verimlilikle sıyrılmayı başarabileceklerdir. Çalışanlarının duygularına, fikirlerine ve emeklerine yönelik yaratılan bir kültürle işleyen, bu amaçla eğitim ve sürekli değişimi ön plana çıkartabilen kurumlar gelecekte de başarılarını sürdürebilecek yapılar olacaktır(www.motivasyoncu.com).

A. Kurumsal Duygusal Zeka Alanları

Bireylerin beş temel duygusal zeka yeteneği olduğu gibi, kurumların da, beş kurumsal duygusal zeka alanı olduğu ifade edilmektedir(Beceren, 2002b: 1-2). Bu beş kurumsal duygusal zeka alanına aşağıda yer verilecektir.

Kurumsal Duyguları Tanımak

Kurumsal duyguları tanımak, kurumun güçlü ve zayıf yönleri belirlemek, kurumsal duyguların farkında olmak ve bu farkındalığı kurum kültürü içinde kullanmaktır. Bireylerin olduğu gibi kurumların da duygusal ve sosyal hayatları bulunmaktadır ve kurumsal başarının sağlanmasında bu hayatların iyi yönetilmesi gerekmektedir. Kurum için kötü olarak nitelendirilen yıkıcı duyguların, etkinlik ve verimliliği artıran dinamik duygulara dönüştürülmesinde kurumsal duyguları tanımak temel teşkil eder ve kurumsal farkındalık diğer dört kurumsal duygusal zeka alanı için ön koşuldur(Beceren, 2002b: 1-2).

Kurumsal Duyguları Yönetmek

Duygusal zekası yüksek olan kurumlar, kurumsal duyguları iyi yönetebilen kurumlardır. Kurum içinde olumsuz duyguları, olumluya çevirebilmek özellikle kurumsal değişim yaşandığında negatif durumlarla mücadele edebilme gücü verecektir. Takım ruhunun, kurumsal üretimin, rekabetçi üstünlük sağlamanın engeli olan yıkıcı duygular bertaraf edildiğinde değişimle mücadele etmek kolaylaşacaktır(Beceren, 2002b: 1-2).

Kurumsal duyguların iyi yönetildiği bir ortamda; güven ve doğruluğa dayanan bir kurum kültürü yaratılabilecek, kabiliyet sahibi çalışanlar olacak, politikalar yerine sorunlar üzerine odaklanılacak, değişim girişimlerine daha çabuk adapte olunacak, sağlam temellere dayanan ilişkiler kurulabilecektir. Sonuçta kurumun başarısını etkileyen olumsuz duyguların önüne geçilmesi için harcanan zaman ortadan kaldırılabilir ve etkinlik sağlanabilecektir(Stock, 2006: 4).

Kurumsal Motivasyon

Kurumlarda çalışanların bireysel motivasyonlarının yanında kurumsal

motivasyonun da sağlanması, kurumsal gelişim ve başarı için önemli faktörlerden birisidir. Kurum içinde bütün çalışanların elinden gelenin en iyisini yapmaya çalıştığı, sorumluluk sahibi olduğu ve birlikte bir işi başarmaya çalıştıkları bir kültür yaratabilmek, kurumsal motivasyonu geliştirecektir.

Yüksek derecede motive olmuş bireylerle sağlanan kurumsal motivasyon ile kurumun bütün bölümlerindeki gelişim farkedilecek, zor görevler başarıyla yerine getirilecek, kurumdan ayrılan çalışan sayısı azalacak, bütün çalışanlar amaçları gerçekleştirmede belirli bir yöne doğru harekete geçirilecektir. Yüksek kurumsal motivasyon ile amaçlara ulaşmadaki başarı da artacaktır(Stock, 2006: 4).

Kurumsal motivasyonun sağlanmasında çalışanın kuruma bağlılığı da önem kazanmaktadır. Çünkü bağlılık duyan çalışanlar, kurumun amaç ve değerlerine güçlü bir biçimde inanacak, emir ve beklentilere gönüllüce uyacaklardır. Ayrıca amaçların istenen şekilde gerçekleşmesi için beklentinin üzerine çaba göstereceklerdir. Bağlılık gösteren çalışanlar içsel olarak güdüleneceklerdir(Balay, 2000: 3). Çalışanlar yapacakları görevleri ve bunları gerçekleştirmek için gerekli olan davranışları kendileri belirlediğinde, onların performans hedeflerine yönetim ile ortak karar verildiğinde, çalışanlar kendi kaderleri üzerinde daha çok sorumluluk aldığında, bireysel ve kurumsal istek ve ihtiyaçlar bir arada değerlendirildiğinde içsel olarak kuruma bağlılık sağlanacaktır ve bu da kurumsal motivasyonu artıracaktır(Doğan, 2006: 70).

Kurumsal Sosyal Farkındalık

Kurumsal sosyal farkındalığa sahip olan yani empati yapabilen kurumlar, olaylara çalışanlarının, müşterilerinin, hissedarlarının gözüyle bakabilen, onların ihtiyaçları ve isteklerini, kurum hakkındaki düşüncelerini anlamaya çalışan birimlerdir.

Geleneksel anlayışa sahip olan kurumlar için empati yapılması manasız gibi görünse de, aslında empati kurumlar için özellikle takım çalışmalarında her bir takım üyesinin duygularının anlaşılması, iş motivasyonu ve tatminin artırılması, çalışanların sahip oldukları potansiyellerin açığa çıkarılıp geliştirilmesinde temel bir yetenektir ve duygusal zekanın iyi kullanıldığının bir göstergesidir(Stock, 2006: 5). Ayrıca, empatisi yüksek çalışanlar da, müşterilerin istek ve beklentilerini anlayabilmekte, müşteri memnuniyetini artırabilmektedir. Müşterilerine empati gösteren satış elemanlarının daha yüksek satış rakamlarına ulaştıkları görülmüştür(Doğan, 2005: 122).

Kurumsal Sosyal Yetiler

Duygusal zekası yüksek olan bireylerin karşılıklı ilişkilerini etkili bir şekilde yürütebilme yeteneği nasıl yüksek ise, kurumsal duygusal zekası yüksek kurumların da müşterileriyle, hissedarlarıyla, tedarikçileriyle olan karşılıklı ilişkileri verimli ve başarılı olacaktır. Duygusal zekası yüksek kurumlar, karşılıklı ilişkide bulunduğu birey ya da grupların duygularına duyarlılık gösterecek, etkin iletişim kurabilecek, karşılıklı beklentilerin karşılanmasını ve ilişkilerde sürekliliği sağlayacaktır.

B. Duygusal Zekası Yüksek Kurumların Karakteristik Özellikleri

Duygusal zekası yüksek kurumların şu özelliklere sahip oldukları ifade edilmektedir(Beceren, 2002b: 1):

- Bu kurumlarda önce insan anlayışı hakimdir.
- Her değişim sürecinde öncelikle insan faktörüne odaklanılmaktadır.
- Çalışanların hem aklına hem kalbine hitap eden bir kültürleri bulunmaktadır.
- Çalışanların; duygulara, fikirlere ve sezgilere sahip bireyler olduklarının farkında olan yapılarıdır.
- İnsan faktörü değişim sürecinin ayrılmaz bir parçası olduğunda, değişimin daha hızlı olacağına ve daha iyi sonuçlar getireceğine inanılmaktadır.
- Tehdit ediliyormuş hissine kapılan bireyin değişime direneceğini bilen kurumlardır.
- Bilgilendirilmiş, ilham verilmiş, dinlenmiş ve karar verme sürecine katılmış bireylerin değişim sürecini kolaylaştıracakları bilinmektedir.
- Kurumun başarısına katkı sağlayan / sağlayabilen bireylerin kuruma nasıl çekileceği ve elde tutulacağı bilinmektedir.
- Çalışanların eğitimi ve gelişimi için harcanan para bir maliyet olarak değil, geleceğe yatırım olarak görülmektedir.

C. Kurumsal Duygusal Zekanın Önemi

Bir kurumda çalışanlar, görüş ve düşüncelerini birbirlerine rahatça açabiliyorlarsa, birbirlerini eleştirebiliyor ama bundan kimse incinmiyorsa, kurumda işbirliği ve dayanışma duygusu varsa, çalışanlar girişimde bulunabiliyor ve bu yönde destekleniyorsa, yani kurumda "biz" havası varsa işte o zaman o kurum duygusal zeka boyutunda çalışıyor denilebilmektedir.

Duygusal zeka, kendini ve diğer bireyleri anmanın bir yoludur. İnsan ilişkileri kurumlar için, zihinsel özelliklerden daha fazla hayati öneme sahiptir. Günümüz yönetim anlayışında bireysel üstünlükler ve başarılar değil, ekiplerin üstünlükleri ve başarıları önem kazanmaktadır. Ekipte birlikte çalışabilmenin, başarılı ve verimli olabilmenin yolu da, ekip üyelerinin duygusal zekaya sahip olmalarıyla yakından ilişkilidir. Özellikle hizmet sektörü çalışanlarının amacının, müşterilere iyi hizmet vermek olması ve bu işin sürekli birebir ilişkiyi gerektirmesi nedeniyle, hizmet sektöründe duygusal zekanın kullanılması ve geliştirilmesine fazlasıyla ihtiyaç duyulmaktadır(www.duygusalzeka.8m.com).

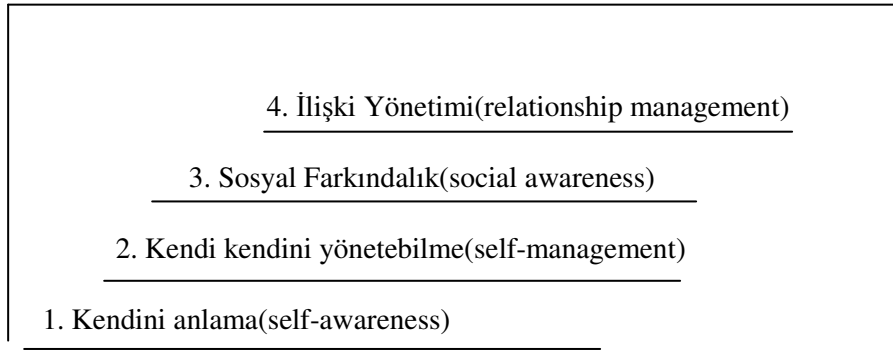
Kurumlarda; eğitilmiş, alanında deneyimli ve gerekli tüm teknik bilgiye sahip bir yöneticinin astlarıyla etkin iletişim kuramaması, onları motive ederek harekete geçirememesi; kurumda çalışanlar arasında yaşanan çatışmanın uzun süreli ve çözümsüz bir gerilime dönüşmesi, bunun olumsuz etkilerinin kurum genelinde hissedilmesi; çalışanların müşteri istek ve beklentilerine yeterince cevap verememesi ve müşteri şikayetlerinin artması gibi durumlarla karşılaşılabilmektedir. Bu ve benzer durumlarda başarısız olunmasının ardında

yatan nedenler incelendiğinde, yöneticinin ya da çalışanın bireysel farkındalığa sahip olmadığı, olumsuz koşullar altında (stres karşısında, çatışma durumunda, kriz anlarında v.b.) kendine ve duygularına hakim olamadığı, olaylara tek taraflı yaklaşarak müşterilerin durumlarına ve ihtiyaçlarına duyarlılık gösteremediği (empati kuramadığı) ve olumlu bireylerarası ilişkiler kuramadığı görülmektedir. Başka bir ifadeyle, çalışanın ya da yöneticinin başarısızlığında büyük oranda bireyin duygusal zekasını etkin kullanamamasının rolü olduğu söylenebilmektedir(Perek, 2002: 2).

Bir kurum çalışan bireylerin performanslarına ve aralarındaki ilişkilere bağlı olan bütünleşmiş bir sistemdir. Duygusal zekası yüksek kurumlarda çalışanlar, iletişim becerilerinden de yararlanarak duygusal zekalarını başkalarıyla olan ilişkilerinde kullanmakta ve kurumun bütününde olumlu gelişmeler sağlamaya çalışmaktadırlar(Weisinger, 1998: 228). İletişim ve işbirliği becerisi yüksek yönetici ve çalışanların kurumsal rollerini gerçekleştirmede daha başarılı olacakları açık bir gerçektir. Bu da bireylerin duygularına ilişkin değerleri öğrenip kullanması ile mümkün olabilecektir(Ural, 2001: 212). Böylece yüksek duygusal zekaya sahip bireyler ile kurumlarda açık bir iletişim ortamı, işbirliği, takım çalışması, çevreye uyum sağlanarak kurumsal duygusal zeka geliştirilebilmekte ve kurumsal başarı elde edilebilmektedir.

D. Kurumsal Duygusal Zekanın Geliştirilmesi

Kristin Robertson(2006: 2), kurumsal duygusal zekanın geliştirilmesi sürecinin zaman ve sabır gerektirdiğini söylemekte ve bu süreci basamaklar dizisine yavaş adımlarla tırmanmaya benzetmektedir.



Şekil 1: Kurumsal Duygusal Zekanın Geliştirilmesi

Kaynak: Robertson, 2006: 2

Goleman'a göre(2001: 1) bu adımlar iş performansını önemli ölçüde etkileyen ve geliştirilebilen temel duygusal becerilerdir. Bu becerilerin geliştirilmesini sağlayan temel özellikler aşağıdaki gibi şekillendirilebilecektir:

Tablo 1: Kurumsal Duygusal Becerilerin Geliştirilmesi

Bireysel Yeterlilik	Sosyal Yeterlilik
Kendini Anlama - Duyguları anlama - Kendine güven	Sosyal Farkındalık - Empati -Hizmete yönelik olma -Kurumsal farkındalık
Kendini Yönetme - Kendini kontrol -Sadakat - Dürüstlük - Çevreye uyum - Başarı güdüsü - İnisiyatif	İlişki Yönetimi - Diğerlerini geliştirme - Etkileme - İletişim - Çatışma yönetimi - Liderlik - Değişim yönetimi - İşbirliği ve Takım Çalışması

Kaynak: Goleman, 2001: 2

Kurumsal duygusal becerilerin geliştirilmesinde “farkındalık” temel faktördür. Kurum içinde olumlu ya da olumsuz duyguların farkında olunması, bu duyguların etkin bir şekilde yönetilmesini ve ilişki yönetiminin geliştirilmesini sağlamaktadır(Milivojevich, 2006: 47).

Duygusal zeka becerilerine sahip kurumlarda, çalışanların verimliliği artırılabilenkte, liderlerin gelişimi, personel güçlendirme, motivasyon, müşteri memnuniyeti, yaratıcılık, yenilikçilik ve zaman yönetimi sağlanabilmekte, bunlar da kurumsal başarıyı getirmektedir(Stock, 2006: 1-2).

E. Duygusal Zekası Yüksek Çalışanların Etkinliği

Günümüzde kurumlar ısrarla duygusal zekası yüksek çalışanları aramaktadırlar. Çünkü çağdaş kurumların başarısı, bugün her zamankinden daha çok, hissedarlar, müşteriler, tedarikçiler ve çalışanlardan oluşan çeşitli insan grupları arasında kurulan uyumlu ve üretken etkileşimlere bağlı olmaktadır. Günümüz kurumları, tüm çabalarını müşteriye anlamaya, onun istek ve ihtiyaçlarını karşılamaya adanmış, uyum içinde ekip çalışması yapabilen ve kendi işinin sahibi olan çalışanlar ile değişimin önünde koşan ve çalışanlarını belirli bir yöne doğru harekete geçirebilen yetkin liderler sayesinde başarıyı yakalayabilmektedir. Duygusal zeka, bu oluşumun **tılsımlı anahtarı** olarak karşımıza çıkmaktadır(Duman, 2002: 1).

Duygusal zekası yüksek çalışanlar bireysel ve sosyal becerilerini iş hayatında uygulamada daha başarılı olmaktadır ve bunun sonucu olarak da

gösterdikleri çabalar kuruma, kar olarak geri dönüş sağlayabilmektedir. Bir satış elemanının, gün boyunca aradığı müşterilerinden olumlu geribildirim alamadığı düşünülürse, bu çalışan ya tüm umudunu yitirecek ve kendine olan güveni azalacak ya da her şeyin daha iyi olacağını düşünerek geçirdiği kötü günü unutacak, işine azimle devam edecektir. Bu satış elemanının ikinci seçeneği tercih etmesi onun duygusal zekasının yüksek olduğunu göstermektedir ve bu eleman kurumunun başarısında etkin rol oynayacaktır.

Örneğin; L'Oreal, satış görevlilerini seçerken bir bölümünü normal işe alış yöntemlerine göre, bir bölümünü ise duygusal zeka yeteneklerine bakarak seçmiştir. Duygusal yetkinliklerine bakılarak seçilen satış elemanlarının, diğerlerine oranla 91,370 USD daha fazla satış yaptıkları görülmüştür. Bunun sonucunda da 2,558,360 USD gelir artışı sağlanmıştır. Ayrıca, duygusal yetkinlikleri yüksek olan satış elemanlarının, birinci yıl içinde personel devir oranının, diğer elemanlara göre %63 daha düşük olduğu görülmüştür(Chernis, 2001: 2).

Fortune 500 listesindeki işletmelerin 44'ünde yapılan bir çalışmada, yüksek duygusal zekaya sahip satış elemanlarının toplam geliri ortalamanın iki katına çıkardıkları ve yine bir başka çalışmada, %10 luk bir farkla daha yüksek duygusal zekaya sahip olduğu ispat edilmiş teknik program yapımcılarının, duygusal zekası düşük olanlara kıyasla üç kat daha hızlı yazılım programı geliştirdikleri ortaya çıkmıştır(Poskey, 2006: 4).

On beş uluslararası kurumda, 300 üst düzey yöneticiyle yapılan bir çalışmada, etki yaratma, takım liderliği, kurumsal farkındalık, özgüven, başarı güdüsü ve liderlik gibi duygusal yetkinliklerin, yıldızlar ve vasatlar arasındaki farkı belirlediği görülmüştür(Chernis, 2001: 1-2).

Bir fabrikada, ustabaşılar daha iyi dinleme, problemlerin çözümünde çalışanlara yardımcı olma gibi konuları içeren duygusal zeka eğitiminden geçirildikten sonra, kazalar %50, mazeretler ise beş kat azalmış ve üretim hedefleri aşılarak 250,000 USD'lik verimlilik artışı sağlanmıştır. Başka bir fabrikada aynı eğitimden sonra üretim %17 artarken, eğitim verilmeyen amirlerin ekiplerinde üretim artışına rastlanmamıştır(Chernis, 2001: 2).

Harvard Üniversitesi'nde, Rosenthal ve çalışma arkadaşları 20 yıl önce yaptıkları bir araştırmada, başkalarının duygularını anlayabilen insanların, sosyal yaşamlarında olduğu kadar, iş yaşamlarında da başarı sağlayabileceklerini ortaya çıkarmıştır(Chernis, 2000: 4).

F. Bir Çalışan Olarak Liderin Duygusal Zekası ve Kurumsal Başarıya Etkisi

Bilginin en önemli ürün olduğu yeni ekonomide, işveren ve çalışan birbirine eşit derecede ihtiyaç duymaktadır. En kıymetli bilgi uzmanlık bilgisidir ve her birey ancak kısıtlı sayıda konuda uzman olabilmektedir. Faydalı bir ürün veya hizmeti oluşturabilmek için de birçok uzmanın beraber çalışması gerekmektedir. İşveren için "elimi sallasam ellisi" düşüncesi artık geçerli değildir, çünkü her ülkede bilgi işçisi sayısı kısıtlıdır. İşte böyle bir ortamda, bilgi

işçilerinin çalıştığı kurumları yönetecek ve liderlik yapacak bireylerde de farklı niteliklere ihtiyaç duyulmaya başlanmıştır. Tarım ve sanayi çağlarındaki alışılan türden liderlik, bilgi çağı kurumlarında başarılı olamamaktadır(Tulga, 2005: 1).

Bugün liderlerin daha fazla duygusal zekaya sahip olmaları gerekliliğinin altında yatan nedenler; günümüz çalışanlarının otokratik yönetim tarzı gibi tarihe geçmiş liderlik modellerini kabul etmemeleri, demokratik ve özgür bir liderlik anlayışının olduğu bir çalışma ortamında faaliyette bulunmak istemeleri ve dünün asker gibi emirlere itaat eden çalışanlarının bugün artık daha fazla seçim yapma haklarının bulunmasıdır(Childs, 2004: 1). Ayrıca, çalışanların sorumluluklarının giderek daha karmaşık hale gelmesi, kurumun etkinliğinde takım çalışması ve birbirine olan bağlılığın öneminin artmasıyla birlikte, çalışanlar kurum içinde fikirlerini tartışabilecekleri, kendi kendilerini yönetebilecekleri, sahip oldukları bilgileri paylaşabilecekleri ve öğrenebilecekleri bir ortama ihtiyaç duymaya başlamışlardır. Bu ihtiyaçları karşılayabilecek ve bunların yanında yaratıcı çıktılar elde edilmesini sağlayabilecek, bazı durumlarda ince ayrıntıları fark edebilecek liderlerin önemi de artmıştır(Dearborn, 2002: 1).

Kurumlarda büyüme ve gelişmeyi engelleyen en önemli faktörlerden biri, duygular dünyasında çözümsüz kalmış sorunlardır. Bu sorunları teşhis etme ve uygun çözümler getirme sorumluluğu da öncelikle liderlere verilmiştir. Etkin liderler, takım çalışmalarını koordine etmek, çok yönlü bakış açılarını değerlendirmek ve fonksiyonel olmayan çatışmalardan kaçınmak konularında yetenekli olan bireylerdir. Kendisini tanıyan, karşısındakinin ihtiyaçlarına duyarlı olan, duygularını kontrol edebilen liderler, çalışanlarıyla güçlü ilişkiler kurabilmekte ve bu ilişkileri sürekli olarak geliştirip güçlendirebilmektedirler. Duygusal zeka yetenekleriyle hareket eden bir lider, insan ilişkilerindeki problemlerin, güvensizliğin, duyguları kontrol edemeden yapılan yanlışların sonuçlarıyla zaman harcamayacak, yeni fırsatlar yaratıp, enerjisini daha verimli ve etkin faaliyetlere yöneltebilecektir. Lider pozisyonunda yer alan birey, astlarından ve müşterilerinden gelen duygusal talepleri fark edebildiği, değerlendirebildiği ve onlara uygun tepkiler verebildiği ölçüde etkin olacaktır(Acar, 2002: 56).

Daniel Goleman, 1990'lı yılların sonunda, başarılı liderlerin özelliklerini incelemiş ve yaptığı araştırmalar sonucunda, tüm başarılı liderlerin yüksek seviyede "duygusal zeka"ya sahip olduğunu saptamıştır(Tulga, 2005: 1). Bu durum teknik yeteneklerin başarılı olmak için gereksiz olduğu anlamına gelmemektedir. Bunlar zaten bir liderde olması gereken minimum özelliklerdir. Sebep-sonuç ilişkilerini kuramayan, analitik düşünce yapısına sahip olmayan, büyük resmi göremeyen, iş ve pazar planlaması konusunda bilgisi olmayan bir birey zaten liderliği hak etmemektedir. Goleman'ın araştırmalarına göre(a.g.e. , s. 1), duygusal zekaya sahip olmayan bir lider, ne kadar zeki ve bilgili olursa olsun, başarılı olamayacaktır. Daha da ötesi, liderin duygusal zeka seviyesi ne kadar yüksekse, başarısı da o derece yüksek olacaktır.

Yüksek duygusal zekaya sahip liderler kendilerinin ve çalışanlarının duygularını yönetebilen, çalışanlarını daha yaratıcı ve esnek olmaları konusunda

teşvik ederek, onların iş tatminlerini artırabilen bireylerdir. Ayrıca bu liderler çalışanlarıyla etkin ilişkiler kurabilmekte, kurum içinde işbirliği, koordinasyon ve kurumsal vatandaşlık davranışlarını geliştirerek çalışanlarının performansına olumlu katkılar sağlayabilmektedirler(Tram vd., 2006: 463).

TalentSmart araştırmacıları tarafından, kamu sektörü ve özel sektörden olmak üzere toplam üçbin Çinli yöneticiye çeşitli duygusal zeka testleri uygulanmış ve sahip oldukları duygusal beceriler ile kendileri ve çevreleriyle olan ilişkilerini mükemmel şekilde kontrol edebilen, zamanı iyi yönetebilen Çinli yöneticilerin EQ puanlarının yüksek olduğu görülmüştür(www.iskaynaklari.com).

1994 yılında, A.B.D.'de bulunan genel sağlık kurumları arasından 1200 sağlık bakımı çalışanı üzerinde bir çalışma yapılmış ve çalışanlardan liderlerini, kurumsal değişimler, kurumsal bütünlük sağlayabilme gibi on beş temel durumda değerlendirmeleri istenmiştir. Çalışma sonucunda, sağlık endüstrisinde başarılı olan liderlerin kurumsal bilinç ve ilişki yönetimi becerileri gibi duygusal yetkinliklerinin daha fazla olduğu görülmüştür(Goleman, 2001: 15).

Duygusal zekaya sahip liderler; duygusal zeka alanındaki yetkinliklerini göstererek ve duygusal zekaya sahip bir liderin nasıl olacağı konusunda çevrelerine örnek oluşturarak daha iyi performans elde edebilmektedirler. Üstün performans, duygusal zeka alanındaki belirli yetkinlik ve becerilerin geliştirilmesinin ve kullanılmasının doğal sonucu olmaktadır. Bir liderdeki belirli duygusal zeka yetkinlikleri; özellikle özgüven, başarı dürtüsü, inisiyatif, empati, akıl hocalığı, ekip çalışması ve işbirliği, kurumların çalışma ortamı ve performansları üzerinde güçlü ve olumlu bir etki yaratmaktadır(www.matriksdata.com).

“Yeni Liderler” kitabının yazarı Richard Boyatzis’e göre(www.matriksdata.com), başarılı liderler duygusal zekaya sahip ve çevresiyle “yansıyan” bir ilişki kurabilen bireylerdir. Duygusal zekayı kullanabilmenin formülü ise beş aşamada gizlidir. Önce ‘ideal ben’in tanımı yapılmaktadır ve bunun için tek yapılması gereken, hiçbir sınırlama yapılmadan bireyin sahip olmak istediği bütün özellikleri yazmasıdır. Sonraki adımsa ‘gerçek ben’i tanımlamaktır. Boyatzis, geri kalan adımları şöyle anlatmaktadır(a.g.e.): “Gerçek ben ve ideal ben karşılaştırıldığında bazı farklılıklar ve benzerlikler görülecektir. Benzerlikler güçlü olunan yanlar, farklılıklarsa bireyin kendisinde değiştirmeyi hedefledikleridir. Öğrenme ajandası, denemelerle öğrenme ve güvene dayalı ilişkiler de diğer adımlardır. Birey güçlü yanları üzerinde durmalı, farklılıkları azaltmaya çalışarak ilerlemelidir. Burada denemeler yapmanın önemi çok büyüktür. Denemeler yapılırsa, daha çok öğrenme sağlanacaktır”.

Aşağıdaki örnek, liderin duygusal zekasının yüksek olmasının ne kadar önemli olduğuna işaret etmektedir (www.koniks.com):

Melborn McBroom, yanında çalışanları yıldırarak kadar çabuk parlayan, buyurgan bir mizaca sahip bir patrondu. Eğer McBroom bir büro ya da fabrikada çalışıyor olsaydı, bu gerçeğin kimse farkına varamayabilirdi. Ancak, McBroom bir uçak pilotuydu. 1978'de bir gün, uçağı Oregon'un Portland kentine yaklaşırken, McBroom iniş takımlarında bir sorun olduğunu farkettiler. Bunun

üzerine, yüksek irtifada beklemeye geçti ve havaalanı üzerinde tur atarken, bir yandan da mekanizmayı kurcalamaya başladı. McBroom iniş takımlarıyla uğraşırken, uçağın yakıt göstergeleri yavaş yavaş sıfıra iniyordu. Felaketin yaklaştığını gördükleri halde, McBroom'un gazabından korkan yardımcı pilotlar, hiçbir şey söylemediler. Uçak düştü ve on kişi öldü.

Bugün bu düşüşün hikayesi havayolu pilotlarına güvenlik eğitimi sırasında bir ibret öyküsü olarak anlatılmaktadır. Uçak kazalarının yüzde sekseninde pilot hataları, uçuş ekibinin birbiriyle daha uyumlu çalışması durumunda önlenilecek türdendir. Ekip çalışması, açık iletişim hatları, işbirliği, dinleme, fikrini söyleme, günümüzde verilen pilot eğitimleri sırasında teknik beceriler kadar vurgulanmaktadır. Uçağın kokpiti (pilot kabini) herhangi bir kurumun işleyen minyatürü, yani küçültülmüş çapta bir modeli gibidir. Ancak, bir uçağın yere çakılması gibi dramatik bir gerçekliğin sınanmasına imkan olmayan kurumlarda, moral bozukluğu ile yıldırılmış çalışanların veya kibirli patronlarına da bir kurumdaki diğer düzinelerce duygusal eksiklik bileşimlerinin yıkıcı etkileri; düşen üretkenlik, giderek artan teslimat gecikmeleri, yanlışlıklar, aksilikler ve çalışanların daha cana yakın ortamlara kaçması gibi işaretlerle ortaya çıkmaktadır. Sonuçta, kurumdaki düşük duygusal zeka düzeylerinin, kurumun temelini etkileyen bir maliyeti vardır. Bu çok yaygın bir hal alırsa kurumlar kötü durumlarla karşılaşabileceklerdir.

SONUÇ

Bireylerin, hayatlarının her aşamasında mutluluğu yakalayabilmeleri için, güçlü ve geliştirilebilecek yanlarının farkında olmaları, duygularını ve davranışlarını yönetebilmeleri, ayrıca ailelerinin, arkadaşlarının, birlikte çalıştığı kişilerin de duygu ve düşüncelerini anlamaya çalışmaları gerekmektedir.

Duyguları ifade edebilme, empati, bağımsızlık, uyum sağlayabilme, beğenilme, bireylerarası sorun çözebilme, sebat edebilme, sevecenlik, nezaket, saygı gibi duygusal nitelikler bugün bireyleri başarıya götürecektir yolda sahip olunması gereken temel niteliklerdir ki, bu da ancak yüksek duygusal zeka ile elde edilebilmektedir.

Bireylerde olduğu gibi, kurumların da sahip olduğu yüksek duygusal zeka, onların performansını artırmada en etkili araç olacaktır. Duygusal zekanın yüksek olduğu kurumlarda çalışanlar, müşteriler, tedarikçiler, hissedarlarla olan ilişkiler daha etkin yürütülecek onların istek ve beklentileri daha iyi anlaşılabilir ve karşılanabilecektir. Böylece kurum çalışanlarını ve müşterilerini kendisine bağlamayı başarabilecektir.

Bugün kurumlarda, başarılı olanlar listesinin ilk sıralarında, teknik bilgisi çok olan çalışanlar değil, iş arkadaşları ile sağlıklı ilişkiler kurabilen, ekip çalışması yapabilen, kendine güvenen yani duygusal zekası yüksek olan çalışanlar yer almaktadır. Artık iş yaşamında, sadece yüksek IQ'ya sahip olmanın yeterli olmadığı, duygusal zekanın da ön planda olması gerekliliği anlaşılmıştır. Çünkü yüksek duygusal zekaya sahip çalışanlar hem kendi kendilerini motive ederek bireysel iş performanslarını arttırabilmekte ve hem de buldukları ortamda

pozitif bir atmosfer oluşturulmasına imkan sağlayabilmektedirler. Önemli olan her ikisinin de bir arada olması ve böylece sinerjinin yaratılarak daha fazla başarılı olunabileceğinin bilinmesidir.

Kurumların başarısında önemli rolü olan liderlerin de yüksek duygusal zekaya sahip olmaları, çalışanların kuruma bağlılığının ve içsel motivasyonunun sağlanmasında, personel devir oranının azaltılmasında, değişime açık olunması ve etkin iletişimin sağlanmasında önemli rol oynamaktadır. Çalışanlarını kurumun amaçları doğrultusunda istekle harekete geçirebilen liderler yüksek duygusal zekaya sahiptir denilebilmektedir.

Yaşamın hangi alanında olursa olsun, bireylerin ve kurumların sahip oldukları duygusal zeka ve bunun etkin bir şekilde kullanılabilmesi başarının elde edilmesinde temel bir faktördür.

KAYNAKÇA

- ACAR, Füsün (2002), "Duygusal Zeka ve Liderlik", *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 12, 53-68
- BALAY, Refik (2000), *Yönetici ve Öğretmenlerde Örgütsel Bağlılık*, 1. Basım, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- BECEREN, Eray (2002a), "Duygusal Zeka", *Personal Excellence*, Nisan, İstanbul: Rota Yayın Yapım Tanıtım.
- BECEREN, Eray (2002b), "Kurumsal Duygusal Zeka", *Human Resources*, Temmuz, İstanbul.
- BALTAŞ, Zuhâl ve Acar BALTAŞ (2001), *Bedenin Dili*, 29. Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- BAŞARAN, İbrahim Ethem (2004), *Yönetimde İnsan İlişkileri*, 3. Bası, Mart, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- CHERNIS, Cary (2000), "Emotional Intelligence: What it is and Why it Matters", http://www.eiconsortium.org/research/what_is_emotional_intelligence.htm, (20.04.2006).
- CHERNIS, Cary (2001), "The Business Case for Emotional Intelligence", http://www.eiconsortium.org/research/business_case_for_ei.htm, (20.04.2006).
- CHILDS, Roy (2004), "Emotional Intelligence and Leadership", <http://www.teamtechnology.co.uk/emotional-intelligence.html> (15.07.2006).
- DEARBORN, Katie (2002), "Studies In Emotional Intelligence Redefine Our Approach To Leadership Development", *Public Personnel Management*, http://www.findarticles.com/p/articles/mi_qa3779/is_200201/ai_n9036613/pg_1 (25.08.2006).
- DOĞAN, Selen (2005), *Çalışan İlişkileri Yönetimi*, Nisan, 1. Baskı, İstanbul: Kare Yayınları.
- DOĞAN, Selen (2006), *Personel Güçlendirme Rekabette Başarının Anahtarı*, 2. Baskı, İstanbul: Kare Yayınları.
- DÖKMEN, Üstün (2005), *İletişim Çatışmaları ve Empati*, 34. Baskı, Ekim, İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- DUMAN, Yasemin (2002), "Kurumları Zirveye Taşıyan, Duygusal Zekası Yüksek Çalışanlardır", *Kaynak Dergisi*, Baltas-Baltas Yayınları, Ocak-Mart. <http://www.baltas-baltas.com/kaynakdergiyazi.asp?PRI=175&SAYI=9> (05.05.2006).
- GOLEMAN, Daniel (2001), *The Emotionally Intelligent Workplace*, Chapter Three, http://www.amazon.com/gp/sitbv3/reader/ref=sib_dp_pt/002-8088353-9085645?%5Fencoding=UTF8&asin=0787956902 (25.05.2006).
- GOLEMAN, Daniel (1995), *Duygusal Zeka Neden IQ'dan Daha Önemlidir?*, (çev. Banu Seçkin Yüksel, 2005), 29. Bası, İstanbul: Varlık Yayınları.
- GOLEMAN, Daniel (2000), *İşbaşında Duygusal Zeka*, (çev. Handan Balkara), 2. Basım, İstanbul: Varlık Yayınları.
- GÜRSOY, Ali (2005), *Liderlikte Duygusal Zeka Türk Silahlı Kuvvetlerinde Örnek Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.

- HUITT, William (2001), “*Motivation to Learn: An overview*”, <http://chiron.valdosta.edu/whuitt/col/motivation/motivate.html> (26.05.2006).
- KAYNAK DERGİSİ (2002), “At Binmek: Bir Duygusal Zeka Sınavı”, *Baltaş – Baltaş Yönetim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi Yayını*, Ocak-Mart, <http://www.baltas-baltas.com/kaynakdergiyazi.asp?PRI=180&SAYI=9>, (20.05.2006).
- KOÇEL, Tamer (2005), *İşletme Yöneticiliği*, 10. Bası, İstanbul: Arıkan Yayıncılık.
- KOTELNIKOV, Vadim (2006), “*Self Motivation*”, http://www.1000ventures.com/business_guide/crosscuttings/motivating_yourself.html (30.11.2006).
- LATOUR, M. Sharon ve Bradley C. HOSMER (2002), “*Emotional Intelligence, Implications for All United States Air Force Leaders*”, <http://www.airpower.maxwell.af.mil/airchronicles/apj/apj02/win02/latour.html>, (03.04.2006).
- MARSHALL, Clare (2001), “*Make The Most Of Your Emotional Intelligence*”, *Chemical Engineering Progress*, 97(2), ProQuest Science Journals.
- MAYER D. John ve Alexander A. STEVENS (1994), “*An Emerging Understanding of the Reflective (Meta-) Experience of Mood*”, *Journal of Research In Personality*, Vol. 28, 351-373.
- MILIVOJEVICH, Andrew (2006), “*Emotional Intelligence And Six Sigma*”, *Quality Progress*, 39(8), ProQuest Science Journals.
- PEREK, Zeynep A. (2002), “*İşyerinde Başarının Anahtarı: Duygusal Zekayı Kullanabilmek ve Duyguları Yönetebilmek*”, <http://www.insankaynaklari.com/cn/ContentBody.asp?BodyID=496> (17.04.2006).
- POSKEY, Mike (2006), “*The Importance of Emotional Intelligence in the Workplace, Why It Matters More than Personality*”, http://callcentercafe.com/article_directory/Training_Articles/The_Importance_of_Emotional_Intelligence_in_the_Workplace_W.html, (13.03.2006).
- ROBERTSON, Kristin (2006), “*Managing the Support Center With Emotional Intelligence*”, *KR Consulting Company*, <http://www.crm2day.com/library/EEEEfulFkkAKTKPfkkt.php> (30.05.2006).
- SALOVEY, Peter; Paulo N. LOPES ve Rebecca STRAUS (2003), “*Emotional Intelligence, Personality And The Perceived Quality Of Social Responsibilities*”, *Personality and Individual Differences*, 35(3), 641-658.
- STAFF, Glef (2001), “*Emotional Intelligence: The “Missing Piece”*”, http://www.edutopia.org/php/article.php?id=Art_680&key=020, (24.04.2006).
- STOCK, Byron (2006), “*Emotional Intelligence*”, <http://www.byronstock.com/whatis1234.html> (25.11.2006).
- TRAM, Susanna; Thomas SY ve Linda A. O’HARA (2006), “*Relation Of Employee And Manager Emotional Intelligence To Job Satisfaction And Performance*”, *Journal of Vocational Behavior*, 68(3), 461-473.
- TULGA, Şahin (2005), “*Liderlikte Duygusal Zeka*”, <http://www.maksimum.com/kadin/haber/49/22041.php>
- TUYAN, Seden ve Eray, BECEREN (2004a), “*Kişisel Bütünlük ve Duygusal Zeka*”, *Personal Excellence*, Temmuz, İstanbul: Rota Yayın Yapım Tanıtım.
- TUYAN, Seden ve Eray, BECEREN (2004b), “*Özdisiplin ve Duygusal Zeka*”, *Personal Excellence*, Ekim, İstanbul: Rota Yayın Yapım Tanıtım.
- URAL, Ayhan (2001), “*Yöneticilerde Duygusal Zekanın Üç Boyutu*”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(2), 209-219.
- WEISINGER, Hendrie (1998), *İş Yaşamında Duygusal Zeka*, (çev. Nurettin Süleymangil), 1. Basım, İstanbul: MNS Yayıncılık.
- WIKIPEDIA(encyclopedia), <http://en.wikipedia.org/wiki/Empathy>,(23.05.2006).
- WONG, Chi-Sum ve Kenneth S. LAW (2002), “*The Effects Of Leader And Follower Emotional Intelligence On Performance Attitude: An Exploratory Study*”, *The Leadership Quarterly*, 13(3), 243-274.

- YILMAZ, Murat (2001), “*Duygusal Zeka*”, <http://www.sitetky.com/frameset/ky/kykmain5.html>, (15.05.2006).
- YÜKSEL, Murad (2006), *Duygusal Zeka ve Performans İlişkisi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- <http://www.basariyolu.com/tr/genel.asp?durum=acik&id=1043> (25.05.2006).
- http://www.motivasyoncu.com/mod.php?mod=userpage&menu=9&page_id=17 (31.05.2006).
- <http://duygusalzeka.8m.com/isyerinde.html> (11.05.2006).
- <http://www.psikoloji.gen.tr/modules.php?name=News&file=print&sid=245> (20.07.2006).
- <http://www.iskaynaklari.com/2006/ik-sistem/haber.asp> (25.07.2006).
- http://www.koniks.com/post.asp?method=TopicQuote&TOPIC_ID=674&FORUM_ID=32 (10.06.2006).
- http://www.matriksdata.com/Matriks/MemberFiles/pittarra/dz_4.htm, (30.05.2006).

Konut Finansman Modeli Olarak Yapı Tasarruf Sandıkları; Almanya ve Türkiye'deki Uygulamaları

Yrd. Doç. Dr. Selim KILIÇ

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F., Kamu Yönetimi Bölümü, NİĞDE

ÖZET

Konut üretimi konusunda Anayasa'nın 57. maddesi, devletin kentin özelliklerini ve çevre şartlarını gözetenerek konut gereksinimini karşılayacak tedbirler alacağını ve toplu konut üretimini destekleyeceğini belirtmektedir. Anayasa, devletin konut sorununu çözmek için gerekli düzenlemeleri yapmasını öngörmektedir. Devletin konut sorunun çözümünde yapacağı en önemli düzenlemelerden biri, konut üretimi için gerekli finansmanı sağlamaya yönelik tedbirleri almasıdır. Türkiye'de her ne kadar konut finansmanı için kimi düzenlemelere gidilmişse de, istikrarlı bir finansman sistemi oluşturulamamıştır. Bu düzenlemeler arasında "yapı tasarruf sandıkları" da konut edinmek için bir seçenek olarak düşünülmektedir. Bu çalışma ile yapı tasarruf sandıkları sisteminin gelişimi, Almanya'da işleme ve Türkiye'de kurulması çalışmaları incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yapı Tasarruf Sandığı, Konut Finansmanı, Alman Tasarruf Sandıkları.

As a Building-Financing Model Building-Savings and Some Practices in Germany and Turkey

ABSTRACT

Related to the construction of houses, The 57th Article of The Constitution says that the state shall take the measures to meet the housing-needs of the people by taking environmental factors into consideration and shall support housing estates. The constitution states that the state shall make the necessary regulations in order to solve the housing problem. One of the most important arrangements state shall make to solve the housing problem is to take the necessary measures to provide the financial resources for housing. Although in Turkey some arrangements are made to provide financial resources for housing, a stable financing system could not be established. Among these arrangements building-savings are also considered as an option for people to own their own house. In this study the development of building-saving system, the way in which the system operates in Germany and the efforts for the establishment of the system in Turkey are examined.

Key Words: Building-Saving, Finance of Housing, German Building-Savings

GİRİŞ

Türkiye'de hızlı bir kentleşme süreci yaşanmaktadır. Tarımla uğraşan nüfusun hala %40'ın üstünde olması bu sürecin devam edeceğini göstermektedir. Hızlı kentleşme ile ortaya çıkan en önemli sorun, başta büyük kentlerde olmak üzere, imar planlarına uygun yeterli konut üretilememesidir. Oysa, imar planlarına uygun konut üretimi, hızla artan nüfus karşısında kentlerin yaşanabilir merkezler haline gelmesi için önemlidir. İmar planlarına uygun konut üretimi başta deprem olmak üzere, su baskınları ve heyelan gibi doğal afetlerden en az kayıpla çıkmak için de gereklidir. Ancak, imar planlarına uygun konut

üretilebilmesi ve bu planlar dışındaki yapılaşmanın önlenmesi, istikrarlı bir konut finansman sisteminin kurulmasına bağlıdır.

Kocaeli ve Adapazarı depremleri, yeni konutların yapımında ve mevcut konutların depreme karşı sağlamlaştırılmasında, ülkede istikrarlı bir konut finansman sisteminin ne derece önemli olduğunu ortaya koymuştur. Bu nedenle, konut üretimi için gerekli finansal kaynakların sağlanması, uzun vadeli bir konut edinme sisteminin kurulması, kentlerin geleceğini yakından ilgilendirmektedir. Bu çalışmada, özellikle Almanya'da etkin bir konut finansman sistemi olarak kullanılan yapı tasarruf sandıklarının işleyişi ve bu sistemin Türkiye'de uygulanması çabaları incelenmektedir.

I. KONUT FİNANSMAN TÜRLERİ

Barınma, eskiden olduğu gibi günümüzde de bütün insanlar için sorun olmaya devam etmektedir. Özellikle sanayileşme süreci ile ortaya çıkan hızlı kentleşme, bu mekanlarda yeterli miktarda konut üretimini zorlaştırmaktadır. Konutun sosyal bir niteliği olmasından dolayı sadece arz ve talep edenler arasında bir ilişki olarak değerlendirmek olanaksızdır. Bunun sonucu olarak konut üretim sisteminde aktörlerin de sayısında bir artış olmuştur.

Konut finansman sisteminde *konut talep edenler, konut üretenler, kredi sağlayanlar* ve *devlet* olmak üzere dörtlü bir yapı karşımıza çıkmaktadır. Devlet konut finansman sisteminin kurallarını koyan ve aktörler arasındaki ilişkileri düzenleyen birimdir. Ancak, bu sistemde parasal birikimlerini değerlendirmek isteyenler ile kaynak arayan yurttaşlar, diğerlerine göre daha ön plandadır. Devlet konut politikasının nasıl bir şekilde uygulanacağını saptayarak, diğer aktörlere de yardımcı olmaktadır (Günel, 1982: 237). Devletin bu politikaları merkezi yönetim ile yerel yönetimler kanalıyla somutlaşmaktadır.

Konut talebi her ülkenin sosyal, kültürel ve demografik özelliklerinin etkisi altında ortaya çıkmaktadır. Kredi sorunun çözümünde de bu unsurların olumlu ya da olumsuz etkisi kaçınılmazdır. Kredi konusunda ülkeler ya kendi kurumsal yapılarını dikkate alarak oluşturdukları organizasyonlarla ya da diğer ülkelerdeki başarılı modelleri ülkelerinde uygulayarak çözmeye çalışmaktadırlar. Bunun sonucu pek çok ülkede farklı tiplerde konut finansman modelleri ortaya çıkmıştır. Konut finansman sistemlerinin çalışma ilkesi büyük ölçüde bir birine benzerlik göstermektedir. Diğer bir ifade ile her ülkede çeşitli şekillerde oluşturulmuş bir *tasarruf sistemi*, bunu kullanmak isteyen bireyler ve sistemi düzenleyen kamu otoritesi bulunmaktadır (Peynircioğlu, 1988: 18).

Günümüzde temel sorun, bir ülkede başarılı bir şekilde uygulanan konut finansman sisteminin başka ülkelerde başarısının olup olamayacağıdır. Konut edinmede başarılı bir kredi sistemi kurabilmiş ülkelerin daha çok kendilerine özgü bir yanlarının olduğu göz ardı edilemez. Bu nedenle, bir ülkede uygulanan başarılı bir konut finansman modelinin, saf haliyle diğer ülkelerde uygulanmasının başarısı sınırlı kalacaktır. Çeşitli ülkelerde uygulanan konut finansman sistemi kredinin kullanım süresi, kredinin nasıl sağlandığına, araçların oynadığı role ya da kredinin kaynağına göre dört şekilde sınıflandırılabilir (DPT, 1996: 75):

- I. *Doğrudan Finansman Sistemi*: Bu sistemde temel olan, konut edinmek isteyen kişinin yakın ilişkileri nedeni ile, başka kişilerden çeşitli şekillerde parasal yardım almasıdır. Diğer bir anlatımla akraba ya da yakın arkadaş ilişkileri bu yapıda önemli rol oynar. Bu sistem, daha çok konut üretimi için kredi sağlayacak kurumsal yapıların bulunmadığı ya da var olan kurumların iyi çalışmadığı ülkelerde görülmektedir.
- II. *Sözleşme Karşılığında Birikim/Kredi Sistemi*: Konut almak isteyenlerin çoğunun birikimi yetersizdir. Bu nedenle, eksik kalan miktarı yapılan tasarruf karşılığında, piyasa koşullarının dışında, düşük faizle karşılamaya yönelik bir sistemdir. Sistemin yaşaması, konut edinmek isteyenlerin sisteme aktardıkları tasarruflara ve ödedikleri primlere bağlıdır. Tasarruf sandıkları şeklinde, konut edinmek isteyenlerin bizzat örgütlenmeleri ya da devletin öncülüğünde ortaya çıkan bir sistem olarak dikkati çekmektedir.
- III. *Mevduat Finansman Sistemi*: Konut üretim sisteminde en çok kullanılan sistemdir. Bu sistemin temelinde, piyasa sistemi kurallarına göre çalışan ticari bankaların ya da çeşitli tasarruf kurumlarının, konut edinmek isteyenlere çeşitli şekillerde kredi sağlamasıdır. Sistem, bankacılık ilkeleri ile çalışmaktadır. Diğer bir ifade ile, tasarruflarını banka sistemi içerisinde değerlendiren kişiler, bunu bankalara satmaktadırlar. Bankalar da çeşitli şekillerde elde ettikleri bu kaynakları konut edinmek isteyenlere satmaktadırlar.
- IV. *Konut Kredi Bankası Sistemi*: Türk Dil Kurumu'nun *tutulu satış kredisi* olarak önerdiği uzun vadeli taşınmaz mal kredisi olan mortgage bu sisteme örnek olarak gösterilebilir. Çeşitli kurumlar, topladıkları ipotekli kredileri ikincil piyasada satarak konut üretimine destek olurlar. Sistem genel olarak konut sahibi olmak isteyenlere, finans kuruluşlarınca konut üzerine tesis edilen ipotek karşılığında 15-20 yıllık kredi verilmesinde dayanır.

Konut üretimi için gerekli kaynağın sağlanması da çeşitli şekillerde olabilmektedir. Kaynağın yurt içinden ya da dışından, özel sektörden ya da kamu sektöründen sağlanmasına göre de sınıflandırılabilir (DPT, 1989: 13):

- I. *Yurt içi kamu kaynakları*, kamunun sahip olduğu kaynaklarının doğrudan konut üretimi için faiz karşılığında kullanılmasıdır.
- II. *Yurt içi özel kaynaklar* yapı kurumları, tasarruf ve kredi kuruluşları, ipotek bankaları, ticari bankalar, yapı kooperatifleri, konut şirketleri, emekli fonları, sigorta şirketleri ve kişisel tasarruflardır.
- III. *Yurt dışı kamu kaynakları*, çeşitli uluslararası kuruluşlardan ya da devletlerden sağlanan krediler ya da yardımlardır.
- IV. *Yurt dışı özel kaynaklar*, yurt dışındaki özel tasarrufların yurt içi konut piyasasında kullanılmasıdır.

Konut finansmanında temel sorun, konut edinmek isteyenlere kredinin ne kadarının verileceğidir. Çünkü kredinin hepsinin verilmesi konut edinmek isteyenler için büyük kolaylık sağlarken, kredi sağlayanların olanaklarını

zorlamaktadır. Ancak verilen kredinin düşük olması durumunda ise, konut edinmek olanaksız hale gelmektedir. Kredi miktarının saptanması, özellikler dar gelirli ailelerin konut sahipliğini doğrudan etkilemektedir.

II. KONUT EDİNMEDE KREDİ SİSTEMİ

Günümüzde kalkınmakta olan ülkelerde konut açığı hâlâ önemli bir sorundur. Gelişmiş ülkelerde ise konut daha çok nitelik sorunu haline gelmiştir. Bu nedenle gelişmiş ülkelerde konut politikalarının bir amacı da daha nitelikli konutların artmasıdır. Nitelik sorunlarının başında, kuşkusuz kullanılan konut alanlarında kişi başına dengesiz bir dağılımın bulunmasıdır. Örneğin Almanya'da kişi başına yaklaşık 36 m² kadar konut alanı düşmesine rağmen, bu dağılım gerçek yaşamda hiç bir zaman bu şekilde olmamıştır. Diğer bir ifade ile bazı aileler geniş konutlarda bazı aileler ise dar konutlarda yaşamaktadır (Hintzsche, 1998: 801).

Üst ve orta gelir gruplarına yönelik konut politikaları ile konut sorunun çözümünde belirgin bir iyileşme sağlanmıştır. Ancak, ekonomik açıdan zayıf olanlar için konut, önemli sorun olmaya devam etmektedir. Geliri yüksek gruplar için konut arzında sürekli bir artış görülürken, dar gelirli kişilerin için aynı şeyleri söyleyemeyiz (Hintzsche, 1998: 801). Dar gelirli ailelerin de konut edinmesini sağlamanın bir yolu da, ülkede uzun vadeli bir kredi sistemi kurmaktır. Çünkü, konut edinmek isteyen kişilere sağlanan krediler, dar ve sabit gelirli ailelerin konut sahibi olmalarında önemli rol oynamaktadır. Kredi sistemi, aynı zamanda dar gelirli ailelerin küçük tasarruflarının konut talebine dönüşmesine yardım etmektedir (Keleş, 1993: 331). Bu nedenle konut edinmeye yönelik kredi sistemi, sosyal ve ekonomik amaçlara ulaşmada önemli rol oynamaktadır.

Sosyal ve ekonomik amaçlara ulaşmada önemli rol oynayan konut kredi sisteminin başarısı onun etkinliğine bağlıdır. Bu ise, öncelikler verilen kredinin miktarı, ne kadar sürede geri ödeneceği, geri ödemede uygulanan faiz oranları ve diğer benzeri unsurlarla ilişkilidir. Konut edinmede verilecek kredi gereksinimleri karşılayacak miktarda olmalı ve ödenebilecek vadede olması önemlidir. Bu nedenle konut edinmede verilen kredilerin vadelerinin uzunluğu konut finansman sisteminin gelişmişliğinin bir göstergesi olarak kabul edilmektedir (DPT, 1996: 74).

Piyasa koşullarında konut edinmek için gerekli finansman kaynaklarının oluşturulması ile ekonominin gelişmişlik düzeyi arasında yakın bir ilişki olduğu kabul edilmektedir. Konut edinmek isteyen kişiler, normal şartlarda alacakları krediler için piyasa koşullarında arz-talep dengesine göre oluşan bir faiz öderler. Ancak, piyasa koşullarında ortaya çıkan arz-talep dengesinin her zaman ülkedeki konut gereksinimi karşılayacak bir noktada kurulmaz. Diğer bir sorun da, talep artışları karşısında kredi maliyetlerinin yükselmesidir. Dolayısıyla konut üretiminin piyasa koşulları içerisinde gerçekleşmesi, ülkenin konut sorununun çözümünü zorlaştırmaktadır. Bu nedenle Batı ülkelerinde konut kredilerinin piyasa koşulları dışında karşılanması yoluna gidilmiştir.

Konut edinmek için gerekli kredinin piyasa koşulları dışında sağlanması konut maliyetlerini düşürmenin en önemli adımlarından biri olarak kabul edilir. Konut için gerekli kredi gereksinimini piyasa koşulları dışında çözmenin bilinen

klasik uygulaması ise *yapı tasarruf sandıkları (YTS)*'dir. YTS'ler kamu ve özel sektör kaynaklarının uygun bir kombinasyonu da sağlayarak konut üretiminde etkinliği artırmaktadır (DPT, 1989: 14).

III. SÖZLEŞME SİSTEMİNE ÖRNEK BİR MODEL: YAPI TASARRUF SANDIKLARI

A. YTS Düşüncesinin Temeli

YTS'ler, üyelerinin konut edinmek için gereksinim duyduğu krediyi sağlamak ve potansiyel kredi kullanıcılarının kredi gereksinimini karşılamak amacıyla kolektif dayanışma temelleri üzerinde kurulmaktadır. Sistemin başarısının altında yardımlaşma ruhu yatmaktadır. YTS düşüncesinin temelinde konut yapmak isteyen birden fazla kişinin ortak tasarruflarını yardımlaşma aracı olarak kullanma vardır. Bu sistem yaklaşık 230 yıllık deneyimlerin sonucunda bugünkü şeklini almıştır. Her inşaat yapmak isteyen ortak bir hesaba düzenli olarak ödeme yapmakta ve bu hesaptaki ödeme belli bir miktara ulaştığında kredi kullanma hakkı doğmaktadır (<http://www.fides.at>, 2006). Diğer bir ifade ile YTS'ler parasal varlıkların taşınmaz varlıklara dönüşümünü sağlayan bir konut finansman aracıdır (<http://www.bankmagazin.de>, 2006).

Yurttaşların dayanışmasının konut üretiminde somutlaşması olan YTS şu şekilde çalışmaktadır (<http://www.bausparkassen.de>, 2006): Eğer on kişi fiyatı 100.000 YTL olan konutların sahibi olmak istiyorsa ve her biri yılda sadece 10.000 YTL biriktirebiliyorsa, bu kişiler ancak 10 yıl sonra konutlara sahip olabilir. Ancak on kişi işbirliğine giderse daha birinci yılda birinci kişi, ikinci yılda ikinci kişi ev sahibi olabilmektedir. Sisteme yeni katılanlar, geri ödeme faizleri ve taksitlerle birlikte onuncu kişi de 4-5 yılda ev sahibi olabilmektedir. Böylece konut edinmek isteyenler kendi aralarında bir sinerji yaratmış olmaktadır.

YTS'ler, toplamış oldukları tasarrufları konut alanında kullanılmak isteyenlere verilmek üzere kurulmuşlardır. Bunların konut alanında faaliyet göstermeleri esastır. Sandıklar konut edinmek için verdikleri kredi hizmetleri dışındaki faaliyetleri sınırlandırılmıştır. Konut alanında diğer kredi kuruluşların faaliyetleri oldukça sınırlıdır (Schiebel, 1991: 277).

YTS'ler yapı açısından banka sistemine çok benzeyen; ancak banka statüsünde olmayan kuruluşlardır. Nitekim YTS'lerin Almanya'da bankaları denetleyen aynı kurumun denetimi altında çalışmalarını da bu benzerliğin göstergesidir. Sandıklar tamamen bağımsız bir kuruluş olarak kurulabildiği gibi, bir kuruluşun yan birimi olarak da kurulabilir. Alman sistemine göre, sandıklar hem özel işletme hem de kamu kurumu niteliğinde olabilmektedir (Schiebel, 1991: 277).

Önceden olduğu gibi, günümüzde uygulamasında sandıklar üyelerinden aldıkları tasarrufları, üyelerine konut edinme için belli koşullar altında vermektedir. Kredi, sandıkla kişiler arasındaki ilişkiyi düzenleyen bir sözleşme çerçevesinde verilmektedir. Yapılan sözleşme ile her iki tarafa da belli yükümlülükler getirmektedir. Sözleşme tasarrufçuya belli bir miktarda parayı

sandığa yatırma, sandığa da kuruluş amaçları doğrultusunda toplanan paraları üyelere dağıtma zorunluluğu getirmektedir (<http://www.fides.at>, 2006).

YTS'lerin konut finansmanında tek tip uygulamalar söz konusu değildir. Aksine YTS'ler yere, zamana farklı uygulamalara yapabilmektedirler. Örneğin "Heimstatt GmbH" ve Die Bauspare AG" 1933-1934 yılları arasında kurulan sandıklar olup, birinci dereceden ipotek karşılığında kredi veren kuruluşlardır. Daha sonra yapılan yeni bir düzenleme ile, sandıkların birinci dereceden ipotek yanında, ikinci dereceden ipotek karşılığında da kredi verebilmelerine olanak tanınmıştır. YTS'lerde bir farklı uygulama da faizlerde görülmektedir.

YTS'lerin işleyişini düzenleyen bir aktör olarak devlet de önemli görev ve sorumluluklar üstlenmiştir. Örneğin Almanya'da tasarrufun teşvik edilmesi ve yurttaşların konut sahibi olmasının özendirilmesi amacıyla, devlet ev satın almak ya da kendi evini yapmak isteyenlere kimi kolaylıklar sunmaktadır. Bunlar içinde en önemlisi kuşkusuz konut primleridir. Örneğin 512 Euro tutarında bir tasarruf için yıllık 45.06'lık bir prim avantajı sağlanmaktadır. Yeni evlenenlere sağlanan avantajlar, bekarlara göre iki kat daha fazladır (<http://www.bkm.de>, 26.11.2006).

B. YTS'lerin Tarihsel Gelişimi

Günümüzde tasarruf sandıklarının en iyi uygulandığı ülkelerin başında Almanya kabul edilse de, sistemin ilk ortaya çıktığı ülke İngiltere'dir. Birmingham Kenti'nde daha 1775 yılında "Ketley's Building Society"i adında sandıkların kurulduğu bilinmektedir. Bu topluluk bilinen ilk YTS olup, hakkında birkaç gazete ilanı dışında fazla bilgi bulunmamaktadır (Drews, 1991: 22).

İngiltere'de ikinci sandık 1779 yılında Dudley'de ortaya çıkmıştır. Bu tarihten sonra ülkenin pek çok yerinde "Building Societies" adını duyurmaya başlamıştır. Nitekim bu yüzyılda başta Midlands, Lancashire ve Yorkshire'de olmak üzere ülke genelinde 50'den fazla birlik kurulmuştur. 1836 yılında ise, kurulan bu sandıklarla ilgili bir düzenleme olan "for the Regulation of Benefit Building Society" yasası yürürlüğe girmiştir. Tasarruf sandıklarının ortaya çıkması ile sanayi devrimi ve onun yol açtığı toplumsal değişimler arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Konut sıkıntısının en çok hissedildiği yerlerde işçi grupları, birbirlerine yardım ederek sorunu çözmeye çalışmışlardır. İngilizlerin konut sorunundan kaynaklanan bu toplumsal yardımlaşma ruhu tasarruf sandıklarının çıkış noktası olmuştur (Lehmann, 1970: 11).

YTS'lerin diğer ülkelerde yaygınlaşması 19. yüzyılda gerçekleşmiştir. İngiltere'de ortaya çıkan bu dayanışma ruhu, kısa sürede başka ülkelere de yayılmaya başlamıştır. Öncelikle İngiltere ile sıkı ilişkileri olan ülkelere bu tür oluşumlar görülmektedir. Bu ülkelerin başında gelen ABD'de ilk YTS, 1831 yılında Frankford/Pensilvanya'da kurulan "Oxford Provident Building Association"dur. Daha sonra sandık şeklinde örgütlenmeler İngiliz koloni ve dominyonlarında, özellikle Güney Afrika (1855) ve Avustralya'da (1858) yaygınlaşmıştır (Lehmann, 1970: 11).

YTS modelinin Avrupa'da yaygınlaşması 1950'den sonra olmuştur. Avusturya, İsviçre, Hollanda, Çekoslovakya, Bulgaristan ve Romanya'da benzeri yapılar kurulmuştur. Bu ülkelerde kurulan sandıklar, Alman modeline

benzemekle birlikte, bazı noktalarda farklılık göstermektedir. Söz konusu ülkelerde uygulanan modelin bir kısmı faizsizdir. Faizsiz YTS modelini uygulamaya koyan Fransa, Hollanda ve Arjantin'de kronik enflasyon ve bu enflasyon karşısında YTS primlerinin gerçek değerini koruyacak önlemlerin alınmaması vb. nedenlerle istenilen başarı elde edilememiştir. Faize dayalı olarak çalışan Avusturya ve İsviçre'deki YTS uygulaması, İkinci Dünya Savaşı öncesi uygulanan Alman YTS modelinden uzaklaşmıştır. Doğu Avrupa'da savaş öncesi kurulmuş olan sandıklar ise, savaş sonrası ortaya çıkan yeni sistemle birlikteliklerini sürdürememişlerdir (Lehmann, 1970: 13).

İkinci Dünya Savaşı sonrasında YTS'lerin Türkiye ve Yunanistan'da da kurulmaya çalışıldığı görülmektedir. Türkiye'de YTS'lerin kurulması 1951 yılında iki Alman uzman gözetiminde çalışmalar yapılmış ve sonunda Türkiye Emlak Kredi Bankası'nda Yapı Tasarrufları Bölümü oluşturulmuştur. Bu bölüm, belli bir gelişme sağlamışsa da Türkiye'de konut için gereken finansal sorunların çözülememesi ve inşaat sektörünün YTS modeline işlerlik kazandıracak ölçüde gelişmemiş olması, modelin başarıya ulaşmasında en büyük engel olarak ortaya çıkmıştır. 1963 yılında Avrupa'da yaygınlaşan YTS modeli Yunanistan'ı da etkilemiş ve Yunan Ulusal Emlak Bankası, Atina'da konut üretimini artırmak amacı ile bir YTS bölümü açmıştır (Lehmann, 1970: 14).

Avrupa Birliği'nin genişleme sürecinde yeni üyelerin de YTS sistemine ilgi gösterdikleri görülmektedir. Alman Yapı Tasarruf Sandığı Yasası'nı Slovakya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Hırvatistan ve Romanya'nın bir model olarak benimsemişlerdir. Çünkü bu ülkelerde işlevsel bir konut piyasasının kurulmamıştır. Tasarruf sandıkları konut piyasasının canlanmasında önemli bir rol oynayacaktır. Bu ülkeler dışında Batlık Cumhuriyetleri, Rusya, İtalya, Hindistan ve Kazakistan da Alman sistemine ilgi göstermektedirler (<http://www.basusparkassen.de>, 2006).

C. Almanya'da Yapı Tasarruf Sandıkları

Konut ve kentleşme politikaları Almanya'nın tarihinde her zaman için sürekli öncelikli konulardan biri olmuştur. Almanya'nın bu politikaları sayesinde halkın büyük bir kısmı konut edinmek olanaklı hale gelmiştir. Üstelik bu politikalar her zaman farklı gereksinimlere yönelik konut taleplerini de kapsayacak şekilde olmuştur (FES, 2002: 9). Almanya'nın çok yönlü bu politikaları içinde YTS'lerin önemli bir yeri vardır.

YTS'ler çeşitli ülkelerde uygulanan bir sistem olmakla birlikte, bu sistemin en iyi işlediği ülkelerin başında kuşkusuz Almanya gelmektedir. Almanya'da YTS'lerin ortaya çıkışı İngiltere'den oldukça sonra olmasına karşılık, sistem ülkede çok uzun zamandan beri çalışan ve günümüze kadar varlığını devam ettiren çağdaş bir finansman kurumu niteliğindedir.

Bu tip örgütlenme ilk olarak 1885 yılında Bielfield'de "Bausparkasse für Jederman" adı altında bir sandık kurulması ile ortaya çıkmıştır. YTS'lerin kendi konutunu almak ya da yapmak isteyenlere kredi olanakları sunması, kısa sürede bu tür örgütlenmelerin toplumda ilgi ile karşılanmasına yol açmıştır. Geç sanayileşme nedeni ile ülkede nüfus hareketinin yaşanmaması ya da kentsel

alanlarda nüfus birikiminin ortaya çıkmaması, konut üretiminde toplumsal dayanışma ruhunun da geç ortaya çıkmasına neden olmuştur. Kurulan YTS'ler kısa sürede toplumun ilgisini çekmişse de ülkenin ekonomik ve toplumsal yapısı sistemin her kesime ulaşmasına olanak sağlayacak nitelikten uzaktı. YTS'lerin ülke çapında etkinlik kazanması ancak Birinci Dünya Savaşı sonunda gerçekleşmiştir (Lehmann, 1970: 12).

Almanya'nın Birinci Dünya Savaşı'ndan yenik çıkması, kaybedilen topraklarda yaşayan Almanların ülkeye göç etmesi ve artan pahalılık yurttaşların konut sorunu ile karşı karşıya kalmasına neden olmuştur. Bu sorun YTS düşüncesini tekrar canlandırmıştır. YTS, kısa sürede konut edinmede ideal bir yol olarak kabul görmüştür (Drews, 1991: 22).

Birinci Dünya Savaşı sonrası ortaya çıkan olağanüstü konut açığını gidermek amacı ile yakın arkadaş grupları ile kurulmaya başlayan tasarruf sandıkları 1938 yılına gelindiği zaman, büyük-küçük bütün ülkeye yayılmıştır. Bu yaygınlaşma ile birlikte sistemin işleminde bazı sorunlar da ortaya çıkmıştır. O günkü ekonomi bakanı, sandıkların işleminde ortaya çıkan sorunları gidermek için 1938 yılında YTS'lerde reforma gitmiştir. Bugünkü YTS sisteminin ana çizgileri bu reformla belirlenmiştir. Bu reformla katılma payı, sandık hesabı, kredi için uygulanan faizler ve bekleme süresi gibi konular yeniden düzenlenmiştir (Drews, 1991: 22).

Almanya'da İkinci Dünya Savaşı sonrası da tıpkı Birinci Dünya Savaşı'nda olduğu gibi, benzer gelişmeler yaşanmıştır. Milyonlarca yerlerinden edilen evsiz insan savaşın mağduru olmuştur. Bu dönemde de ortaya çıkan konut sorununu çözmek amacı ile YTS modelinden yararlanılmıştır. 1939 yılında sandıklar 200 bin tasarruf sözleşmesi (Bausparvertrag) yapmış ve sandıklarda toplanan tasarruf miktarı yaklaşık 2 milyar RM'dir. 1989 yılına gelindiğinde ise, yapı tasarruf sözleşmesi 25,8 milyona ve toplanan tasarruf miktarı da 886 milyar DM'ye ulaşmıştır. Bugün için ise, Almanya'da İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana YTS ile finansman kullanan konut sayısı 13 milyonu geçmiştir. Bu konutlara bakım, onarım gibi işler için sağlanan kredinin parasal boyutu ise, 800 milyar Euro'dur (Drews, 1991: 22; <http://www.basusparkassen.de>, 2006).

1. Eyalet(ÖBS/LBS) ve Özel Yapı Tasarruf Sandıkları

Konut talebi, özel girişimin ağırlıklı olduğu ülkelerde bile, kamu yönetiminin etkisi altındadır. Merkezi ya da yerel yönetimlerin konut alanlarının hazırlanması, konut edindirme yardımları, teşvikleri gibi pek çok faktör bireylerin konut taleplerini yönlendiren unsurlar olarak kendini göstermektedir. Diğer bir ifade ile, bireylerin konut talepleri asıl olarak, kamu hizmetlerinin düzenleyici politikalarının kombinasyonunun sonucu oluşmaktadır (Hintzsche, 1998: 810). Bu nedenle konut işlerine ilişkin en önemli düzenleme yetkisi kamu yönetimindedir.

Almanya'da özel sandıklar yanında eyalet yönetimlerinin kontrolü altında kamu sandıkları ya da diğer adı ile eyalet sandıkları da bulunmaktadır. Eyalet sandıkları kamu hukukuna dahil bir tüzel kişiliğe sahiptir. Hukuki sorumlulukları, en küçük belediyeden eyalet yönetimine kadar uzanmaktadır. Kamu sandıkları eyalet hukukunun bir parçası olduğundan, görevleri, sorumluluk alanları iç

örgütlenmeleri ve denetimleri söz konusu eyalet hukuku çerçevesinde düzenlenmiştir. Kamu sandıklarının bankacılık faaliyetleri, sandıkları düzenleyen yönetmelikler ve tüzüklerle geliştirilmiştir (Altay, 1997: 67).

Özel sandıkların aksine, resmi YTS'lerin hukuki statülerinin ne olacağı, eyalet yönetimlerine bırakılmıştır. Kamu kurumları tasarrufları çoğunlukla eyalet bankasının bir şubesi altında toplanmaktadır. Örneğin Münih'te bulunan YTS'ler Bayern Eyalet Bankası ve Tasarruf Sandığı'na bağlı olarak faaliyette bulunmaktadırlar. Doğal olarak her eyalete bağlı kamu kurumunun yetkisi eyaletin fiziki sınırları ile sınırlıdır (Drews, 1991: 28).

1970'li yıllarda Almanya'da kamu kurumlarına bağlı 13 ve özel sektöre bağlı 15 YTS, iki Almanya'nın birleşmesi ile kamuya bağlı sandık sayısı 18'e; özel sektöre bağlı sandık ise 21'e çıkmıştır. Bugün için ise, 17'si özel ve 11'i kamu olmak üzere bu sandıkların sayı 28'e ulaşmıştır. Kamu sandıkları, özel sandıklara göre ülke çapında daha dengeli dağılmıştır. Bunların dağılımında özel sandıklardan farklı olarak ülke gereksinimleri daha çok ön planda tutulmuştur (Drews, 1991: 30; DB, 2003: 39).

Her YTS kurulduğu eyalete göre farklı biçimlerde faaliyette bulunmaktadır. Genel olarak sandık ve tasarrufçu arasında düzenlemeler büyük bir benzerlik göstermekle birlikte, küçük farklılıklar da bulunmaktadır. Özel YTS'ler hukuk reformuna kadar limitet ortaklık ya da anonim şirket olarak kurulmuşlardır. Ancak, yeni kurulacak özel YTS'ler sadece anonim şirket olarak kurulabilmektedir (Drews, 1991: 31).

Tasarruf sandıkları, Alman bankacılık sisteminde özel ticari bankalar ve kooperatiflerle birlikte sistemin diğer önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Kurulan sandıklar yerel yönetimlere yönelik kredi faaliyetlerinin yanında diğer bankacılık hizmetlerini de sürdürmektedir (Altay, 1997: 65). Özel sandıklar, sadece konut üretimini artırmak amacı ile kurulmamışlardır. Bu kuruluşlar konut üretimine kredi sağlamak dışında danışmanlık, bankacılık ve sigortacılık gibi alanlarda da faaliyette bulunmaktadırlar. Özel YTS'ler, bu tür işleri ya kuruluşun bir kolu ya da sandık hizmetleri ile birlikte yürütmektedirler (Drews, 1991: 31).

2. Yapı Tasarruf Sözleşmesi (Bausparvertrag)

Yapı tasarruf sözleşmesi sandıkla tasarruf eden arasında yapılmaktadır. Sözleşme ile tasarruf sahibi belli bir tasarruftan sonra hukuki olarak sandıktan kredi almaya hak kazanır. Yapı tasarruf sözleşmesinin bu hukuki temeli bütün yapı tasarruf sandıkları için genel bir kuraldır (<http://www.bausparkassen.de>, 2006). Almanya'da kredi sisteminin çalışmasını düzenleyen yasalara göre, yatırımlarını kredi kuruluşlarına yatıran hiçbir tasarrufçu bu paranın karşılığı olarak her hangi bir kredi talep edemez. Ancak bunun tek istisnası YTS'lerdir. YTS'leri düzenleyen yasaya göre, tasarruf sürecini tamamlayan herkes, ilgili sandıktan kendisine kredi verilmesini talep edebilir. Bunun için, kişi ile sandık arasında nasıl bir kredi ilişkisinin kurulacağı, yapılan tasarruf sözleşmesi ile belirlenmektedir (Schiebel, 1991: 277).

Taraflar arasında yapılan sözleşme, her iki tarafa da bazı sorumluluklar yükleyerek sandık sisteminin işlemlerini güvence altına almaktadır. YTS modeli

yurttaşların birikimlerini konut alanında kullanılabilmesine olanak sağlamaktadır. Bu şekilde, hem kredi sisteminin kapasitesi genişlemekte hem de kişilerin sisteme katkısı sağlanmaktadır. Kişilerin konut üretimi için çeşitli şekillerde yaptıkları birikim, daha tasarruf aşamasında sisteme katılmaktadır. Böylece sistem, devletin ya da kredi sağlayan kuruluşların yükünü de büyük ölçüde azaltmaktadır.

YTS'nin sunmuş olduğu kredi olanaklarından yararlanabilmek için sözleşmenin yapılması hukuki bir zorunluluktur. Bu sözleşme ile, her iki taraf sözleşmenin geçerliliği süresince yararlanabileceği haklar elde etmekte ve yerine getirilmesi gereken ödevler yüklenmektedir. Böylece, kredi için başvurudan kredinin ödenmesine kadar geçen süre, hukuki açıdan güvence altına alınarak sistemin sürekliliği sağlanmaktadır. Taraflar arasında sözleşmenin yapılmasını, YTS'lerle ilgili düzenleme yapan yasanın birinci maddesi öngörmektedir. Sözleşme ile kredi verme sorumluluğunu yüklenen sandık ile tasarrufçu arasında uzun süreli ekonomik bir dengenin kurulduğu söylenebilir (Laux, 1984: 15).

Yapılan tasarruf sözleşmesi çerçevesinde konut kredisinden yararlanmak isteyen kişi, öncelikle sandıkta belli bir süre tasarruf yapmak zorundadır. Bu süreci tamamlayan kişiler, konut alanında kullanabileceği, uzun vadeli ve uygun faizli kredi olanaklarından yararlanabilmektedir. Kişilerin kullandıkları krediler, YTS'lere kredi almak için başvuran kişilerin yapmış olduğu prim ödemeleri ile karşılanmaktadır. Sistem, sandık üyeleri arasında alacak-verecek ilişkisi içerisinde çalışan kapalı bir sistemdir. Tasarruf sahibi aynı zamanda bir yıl boyunca sandığa ödemiş olduğu tasarruflara karşılık belli bir oranda birim de alabilmektedir. (Laux, 1984: 16; <http://www.bausparkassen.de>, 2006). YTS'lerin kapalı bir sistemle çalışmasının en önemli faydası, üyelerine sunduğu kredilerin piyasa koşullarından etkilenmemesidir. Diğer bir ifade ile, YTS sistemi sözleşme süresince üyelerini her türlü piyasa çalkantılarının dışında tutmaktadır.

3. Yapı Tasarruf Sandıklarında Uygulanan Tarife (Bauspartarife)

YTS sisteminden yararlanarak konut kredisi kullanmak isteyenler için en önemli aşama uygun tarifenin seçimidir. Özel sandıklar tasarruf sahiplerinin gereksinimlerini dikkate alarak esnek ödeme olanağı sunabilmektedirler. Bir tarifede dört temel unsur yer almak zorundadır (<http://www.bausparkassen.de>, 2006):

- Tasarruf ve geri ödeme taksitleri
- Harçlar ve katılım masrafları
- Mevduat ve geri ödeme faizi
- Katılımın miktar ve ödeme zamanının belirlenmesi

1970'li yılların ikinci yarısına kadar uygulanan tarife klasik uygulama olarak adlandırılmaktadır. Klasik tarifeye göre, kredi almak isteyenler, sözleşme ile kredi miktarının %40'nı tasarruf hesabında toplamak zorundadırlar. Ancak bu tasarruf miktarına ulaşıldıktan sonra geriye kalan %60'ı kredi olarak talep edebilirler. Klasik tarife her ay toplam miktarın %0 4-5'nin tasarruf hesabında toplanmasını ve toplam miktarın %0 5-6'sının ödenmesini de öngörmektedir (Laux, 1984: 17; <http://www.lbs.de>, 2006).

YTS'lerde, gerek tasarruflara gerekse kredilere uygulanan faizler piyasa koşullarının altındadır. Sistemin amacına ulaşması faizlerin olabildiğince düşük tutulması ile yakından ilgilidir. Bu nedenle tasarruflara kredi piyasasının etkisi ile yüksek faizlerin uygulanmasının engellenmesi sistemin geleceği için önemlidir. Aksi halde, dayanışma ruhu temelinde ortaya çıkan sistemin sürekliliğinin sağlanması olanaksızdır (Schiebel, 1991: 278). Çünkü faizlerin düşük olması doğrudan kredi maliyetlerini etkilemektedir. Diğer bir anlatımla, kişiler bir yandan tasarrufları için daha düşük bir gelire razı olurlarken, bunun karşılığında da piyasa koşullarına göre daha uygun kredi kullanabilmektedirler.

Kredi ödemelerine uygulanan kredi faizleri ile ödeme süresi arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Eğer, kredi ödemeleri uzun bir süreye yayılmışsa, kredi ödemelerine uygulanan faizler yükselmektedir. Buna karşılık kısa bir vade söz konusu ise, buna uygun olarak faizler de düşmektedir (Drews, 1991: 131).

Her ay sandığa ne kadar taksit yatırılacağı, kredi almak için başvuran kişi ile sandık arasında yapılan sözleşmeyle belirlenmektedir. Tablo 1'de de görüldüğü üzere, genel olarak sözleşme tutarının %0.5'i kadar taksit tutarı belirlenmektedir. Ancak bu miktar üzerinde ödemeler her zaman kabul edilmektedir. Diğer yandan kredi verilirken istenilen güvenceler kredinin miktarına göre farklılık gösterebilmektedir. Örneğin küçük miktardaki krediler için sandık ikinci dereceden ipotekler karşılığında kredi vermeyi kabul etmektedir.

Tablo 1: Klasik Tarife

Tarife	Oranlar
Tasarruf Faizi	0,75 %
Geri Ödeme Faizi	2,95 %
Efektif Yıllık Faiz	3,53 / 3,78 %
Aylık Ödenecek Tasarruf Oranı (Toplam Miktarın)	4 ‰
Asgari Tasarruf Oranı (Toplam Miktarın)	40 %
Asgari Ödenecek Süre	18 Ay
Agio Değeri	2 %
Taksit Tutarı (Toplam Miktarın)	5 ‰
Masraflar, Giderler (Toplam Miktarın)	1 %

KAYNAK: <http://www.lbs.de>, 26.11. 2006

Sandıkla bir sözleşme imzalayan kişi, aynı zamanda sözleşme harçlarını da üstlenmektedir. Bu genel olarak bütün hesabın yaklaşık % 1'ine denk gelmektedir. Tasarruf sahibinin ödemiş olduğu bu miktar sandığın en önemli geliridir. Ancak farklı borçlanma şekilleri nedeniyle miktar da zaman zaman değişiklik gösterebilmektedir (Laux, 1993: 24).

IV. TÜRKİYE'DE YAPI TASARRUF SANDIKLARI

Türkiye'de bu güne kadar, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, bir konut finansman sistemi kurulamamıştır. 1980 sonrası, her ne kadar Toplu Konut İdaresi, konut alanında önemli bir kuruluş olmasına karşın, konut alanında istikrarlı politikalar ürettiği söylenemez. Pek çok gelişmekte olan ülke gibi

Türkiye'de de konut üretimi için, devletin kontrolünde sağlanan kaynaklar bulunmakla birlikte, bu sisteminin sürekliliği için yetersiz kalmaktadır. Çünkü çeşitli ekonomik krizlerde ya da başka alanlarda kaynak sıkıntısı çekilmesi durumunda, bu ülkelerde ilk olarak, konut üretimi için tahsis edilen kaynaklarda kısıntıya gidilmektedir (DPT, 1996: 79).

Devlet kaynaklarının, konut üretimine aktarılması yanında, özel tasarrufların da konut finansman sistemi içerisine çekebilecek bir yapılanma önemlidir. Türkiye'de konut üretimi için gerekli kaynakların karşılanması amacıyla, özel tasarrufları konut üretimine aktarabilmenin çeşitli yolları denenmektedir. Bu arayış içerisinde bilinen tipik uygulamalardan biri de yapı tasarruf sistemidir. Türkiye'de bu sistemin zaman zaman başta Emlak Kredi Bankası olmak üzere, çeşitli bankalar ve Toplu Konut İdaresi aracılığı ile uygulandığı görülmektedir.

A. Yapı Tasarruf Sandıklarının Türkiye'deki Geçmişi

Türkiye'de Almanya örneğine göre oluşturulmaya çalışılan yapı tasarruf sisteminin geçmişi, sanıldığı gibi aksine, çok daha gerilere gitmektedir. Gerçekten daha Cumhuriyetin ilk yıllarında, konut finansmanında ortaya çıkan sıkıntıları gidermek amacıyla devlet çeşitli arayışlar içerisine girmiştir. Çünkü bu yıllarda ülkenin imarı için gerekli finansmanı sağlayacak güçte ne özel ne de kamusal kuruluşlar bulunmaktadır. Bu zorunluluğun sonucu olarak o güne kadar Şer'îye Mahkemeleri'nin yönetimindeki Eytam Sandıkları konut bankasına dönüştürülmüştür. Sandıklarda bulunan tasarruflar ile 22.05.1926 tarihinde çıkarılan 844 sayılı yasa ile de Emlak ve Eytam Bankası kurulmuş ve daha sonra bu banka Türkiye Emlak Kredi Bankası adını almıştır (Günel, 1982: 236).

Türkiye'de tasarruf sandıklarının devletin öncülüğünde kurulması amacıyla 17.06.1930 tarihinde yasa çıkarılmıştır. Çıkarılan 1711 sayılı yasanın 1. maddesinde "*Hükümet hususi idare ve belediyelere bu kanun dairesinde hükmi şahsiyete haiz tasarruf sandıkları açmaya müsaade edebilir*" ibaresi yer almaktadır. Yine bu düzenlemeye göre ulusal bankaların da yasa çerçevesinde tasarruf sandıkları kurabilecekleri belirtilmiştir. Bu yasaya dayanılarak kurulan ilk sandık da *Emniyet Sandığı* olmuştur (DPT, 1989: 23; Coşar, 2006).

1950'li yıllarda Alman sandıkları örnek alınarak, yeni bir yapılanma çalışmaları başlatılmıştır. Bu dönemde Emlak Bankası'nın kuruluşu ile ilgili mevzuatta yapılan bir düzenleme sayesinde, bu banka bünyesinde tasarruf sandıklarının kurulmasına olanak tanınmıştır. Bu değişiklik çerçevesinde 1951 yılında Emlak Bankası, Almanya örneğine göre YTS'lerin kurulması için çalışmalara başlamıştır. Bankanın oluşturduğu YTS sistemi ile, yurttaşlar hem kendi tasarruflarını kullanarak hem de sandıktan kredi alarak konut edinme olanağına kavuşmuşlardır. Kurulan sandıktan yararlanabilmek için yurttaşların en az yatırılması gereken miktarı bir yıl tasarruf hesabında bekletmesi koşulu bulunmaktadır. Kurulan bu sandık sistemi, 1963'lere kadar konut kredisinde varlığını sürdürmüştür (Baştürk, 1989: 120).

Birleşmiş Milletler (BM) 1976 yılında gelişmekte olan ülkelerin konut sorununa yardımcı olmak için, çeşitli çalışmalar yapmıştır. Bu çalışmalar

sonucunda konut için gerekli finansman kaynağının yaratılması için bazı tavsiyelerde bulunmuştur. Bu tavsiyelerden biri, kuşkusuz zorunlu tasarruf uygulamasıdır. BM, zorunlu tasarruf kesintileri ile biriken paranın, konut üretimi için etkili bir kaynak olacağını kabul etmiştir. Nitekim, bu tavsiyeler doğrultusunda, 1980 sonrası Türkiye’de zorunlu tasarruf kesintisi uygulanmaya başlamıştır. Bu da aslında bir yapı tasarruf sisteminin uygulaması olarak değerlendirilmelidir.

1980 sonrası çıkarılan 2487 sayılı yasanın getirdiği yeniliklerden biri de *Yapı Tasarruf Hesabının* açılmasıdır. Yasa, konut kredisinden yararlanmak isteyen kişilere *yapı tasarruf hesabı* açtırma zorunluluğu getirmiştir. Kişiler, Emlak Kredi Bankası’nda bu tasarruf hesabını açtırdıktan bir yıl sonra, kredi için başvuru hakkını elde etmişlerdir. Yasa, konut kredisi almak isteyenlerin yapım maliyetinin %20-25’ini 3 yıl içinde ilgili hesapta biriktirmesini öngörmektedir. Diğer yandan kişilerin tasarruf hesabındaki birikimlerinin en az 1.5 katı kadar miktar da kamu konut fonuna yatırılacaktır (Keleş, 1993: 335). Ancak bu yasanın getirdiği düzenlemeler, daha sonra çıkarılan 2985 sayılı yasa ile yürürlükten kaldırılmıştır. Böylece YTS’lerin Türkiye’de uygulaması daha başlamadan son bulmuştur.

Türkiye’de YTS modeli ile ilgili önemli bir gelişme de Almanya’da çalışan Türk vatandaşlarının bu ülkedeki sandıklarda biriken tasarruflarını Türkiye’de kullanabilmelerine olanak sağlayan antlaşmanın yapılmasıdır. 18.12.1986 tarihli Tekrar İntibak Kanunu’na göre, Türkiye Emlak Kredi Bankası ile Toplu Konut İdaresi arasında yapılan 12.03.1991 tarihli protokol ile Almanya’dan sağlanan kredilerin kullanılmasının önü açılmıştır. Böylece, ilki 1989 yılında kullanılan bu kredilerin 100 milyon Dolarlık ikinci dilimi, “*Deutsche Ausgleichbank*” ve “*Avrupa Konseyi İskan Fonu*”nun kefil olması ile serbest bırakılmıştır.

Almanya ile Türkiye arasında yapılan antlaşma ile sağlanan bu kredi olanaklarından sınırlı sayıda yurttaş yararlanabilmiştir. Emlak Kredi Bankası’ndan 1995 yılında elde edilen verilere göre, birinci dilim krediden yararlanmak isteyen 7252 yurttaşın, ancak 5916 kişi kredi alabilmiştir. Bu yurttaşların kullandığı toplam kredi miktarı 177,2 milyon DM’dir. İkinci dilim için başvuru sayısı oldukça düşük düzeyde kalmıştır. Bu dilim için sadece 551 kişi başvurmuş ve bunlardan da sadece 360’ı kredi alabilmiştir. İkinci dilimde kullanılan kredi miktarı 10,19 milyon DM’dir.

B. Yapı Tasarruf Sandıklarının Türkiye’deki Uygulamalarının Değerlendirilmesi

Konut finansman sistemi açısından YTS’lerin tercih edilmesi, uygulandığı ülkeye pek çok avantajlar getirmektedir. YTS’ler salt bir konut edinme aracı olmanın dışında ekonomik, sosyal katkıları ile de dikkati çekmektedir (<http://www.bankmagazin.de>, 23.11.2006).

I.Yardımlaşma ile birlikte özel girişimler için sandıklar cazibe merkezi haline gelmektedir. Böylece konut edinmede devletin yükü hafiflemektedir.

II. Sandıkları konut sektöründe çeşitli nedenlerle ortaya çıkabilecek dalgalanmalara karşı bir emniyet oluşturmakta ve istikrar garanti etmektedir.

III. YTS yaşlılık için de önemli bir güvencedir. Çünkü çeşitli vergilerden muaf olmak ve kira ödememek emeklilikte öne çıkan gelir açıklarının kapanmasına yardımcı olmaktadır.

IV. Devlet teşvikleri önemli kolaylıklar sağlamaktadır. Tasarrufu teşvik etmek amacıyla böyle bir uygulamanın olması önemli miktarda kaynak yaratmaktadır.

Önemli avantajlar sağlayan YTS'lerin Türkiye'de başarısız olmasının en önemli iki nedeni (Kulu, 1983: 43; Peynircioğlu, 1988: 12); *tasarrufların yetersizliği* ve *enflasyondur*. YTS sisteminin konut alanında etkin olabilmesi, konut sahibi olmak isteyen kişilerin tasarruf yapabilmesine bağlıdır. Eğer bir ülkede yurttaşların tasarruf yapabilme olanağı yoksa sistemin çalışması olanaksızdır. Bu sistemin başarı ile uygulandığı ülkelerde kişilerin konut edinmek için gerekli tasarrufları sağladıkları görülmektedir. Nitekim bu tasarruf oranı Avrupa'da %30-40'lara kadar çıkmaktadır. Oysa bu oran, Türkiye'de sistemin çalışmasına engel olacak kadar düşüktür.

Enflasyon ise sisteme çok pek çok yönden zarar vermektedir. Öncelikle önlem alınmadığı takdirde kişilerin tasarruflarının erimesine yol açmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi, bu sistemin çalışması ve sistemin ayakta kalabilmesi, tasarrufların gerçek değerinin enflasyon karşısında korunmasına bağlıdır. 1974'te enflasyonun hızlanması, inşaat ve arsa maliyetlerinde yükselme, sandık sistemi ile verilen kredilerin konut fiyatları karşısında oldukça küçük kalmasına neden olmuştur. Enflasyonun diğer bir etkisi de, yurttaşların sandık sisteminden yararlanarak elde ettikleri kredilerin ve tasarrufların konut finansmanı için yetersiz kalmasıdır. Bu nedenle enflasyonun yükselme eğilimi sistemin etkinliğini kaybetmesine neden olmuştur.

Enflasyonun YTS'ler üzerindeki olumsuz etkisini kaldırmak amacıyla, Toplu Konut İdaresi 1995 yılında bir takım uygulamaları devreye sokmuştur. Bu yeni uygulamada tasarrufların enflasyon karşısında korunması amaçlanmıştır. Yeni düzenleme, kredilerin enflasyon karşısında erimemesi için, seçilen taksit basamağına tasarruf dönemi boyunca DIE'nin belirlemiş olduğu fiyat artışları oranının yansıtılmasını öngörmüştür.

1995 yılındaki düzenlemeye göre, konut kredisi almak isteyenler için yine tasarruf hesabı açtırılması öngörülmektedir. Konut edinmek isteyen kişiler, idarece her altı ayda bir belirlenen taksit basamağından ve tasarruf dönemlerinden birini seçerek *yapı tasarruf hesabı* açtırabilir. Açtırılan bu tasarruf hesabı en az 2 yıl, en çok 7 yıl olarak belirlenmiştir. Yeni düzenlemeye göre, seçilen taksit basamağını ve taksit dönemini belirleyen kişiler, bankada gerekli tasarruf miktarına ulaştıklarında konut kredisi alma hakkını kazanacaklardır. Tasarruf hesabı aracılığı ile alınan kredi, bireysel ya da toplu olarak kullanılabilir.

Türkiye'nin konut finansmanında yaşadığı sorunlara, gelişmekte olan ülkelerde de sıkça karşılaşılmaktadır. Öncelikle kaynakların en verimli şekilde kullanılması ve konut için tahsis edilen kaynakların amaçlar doğrultusunda

değerlendirilmesi sorunu bulunmaktadır. Türkiye’de YTS aracılığı ile yaklaşık 400 bin kişinin (Kulu, 1983: 43) konut sahibi olduğu da göz önünde bulundurulursa, yapısal sorunların çözülmesi halinde, *Yapı Tasarruf Sistemi’nin* konut finansman sorununun çözümüne önemli katkı sağlayabileceği açıktır.

C. Tutulu Satış Kredisi (Mortgage)

Tutulu satış kredisi daha önce konut finansman türlerinde de değinildiği üzere, ipoteğe bağlı olarak konut edinmek isteyenlere çok uzun vadeli kredi kullanma olanağı tanıyan bir gayrimenkul finansman sistemidir. Bu sistemin birden çok modeli olup Türkiye için Amerika’daki ve Almanya’daki modelleri önerilmektedir. Bu sistemle konut sahibi olmak isteyenler daha 15-20 yıllık gibi daha uzun vadelerde borçlanma olanağına kavuşmaktadırlar. Krediden doğan alacaklar da banka sisteminden farklı olarak ipoteğe dayalı menkul kıymet kuruluşuna devredilmektedir. Söz konusu kuruluşlar devraldıkları alacaklar karşılığında ipotek yatırım fonu ya da varlığa dayalı menkul kıymet ihraç ederek sistemin sürekliliğini sağlamaktadırlar (<http://www.mortgagenedir.com>, 2006).

Tutulu satış kredisi finansal kiralama ve benzeri işlemler yoluyla konut alımı, onarımı ve güçlendirmesi gibi işlemler için ipotek karşılığında kredi kullanılmasına dayanmaktadır. Diğer bir ifade ile banka ya da ilgili kuruluş konut edinmek isteyen kişinin talebi ile daha önceden koşulları belirlenmiş uygun nitelikteki konutları müşteri için satın alarak ipotek karşılığında müşteriye devretmektedir. Daha sonra da belirlenen vadeye göre müşteri aldığı krediyi bankaya ödemektedir (<http://www.kobifinans.com.tr>, 27.11.2006).

Türkiye için tutulu satış kredisi sisteminin uygulanması, yüksek enflasyonun kontrol altına alınması ile tartışılmaya başlanmıştır. Türkiye hızla artan nüfusu nedeniyle konut piyasası dinamik bir özellik göstermektedir. Oysa bu dinamikliğe cevap verebilecek bir konut kredi sistemi başta ekonomik istikrarsızlık olmak üzere çeşitli nedenlerden dolayı kurulamamıştır. Bu sistemle ülkede eksikliği hissedilen konut finansman açığının kapatılması için Türkiye koşullarına uyarlanması düşünülmektedir (<http://www.kobifinans.com.tr>, 27.11.2006). Ancak Türkiye’de hakkında pek çok şey yazılıp çizilmesine karşın sistemin uygulamaya geçirilmesi yönünde henüz bir adım atılmamıştır. Diğer yandan ipotek ile ilgili sorunların çözülmesi yönünde de Bankacılık Kanunu’nda bir değişiklik yapılmamıştır. Oysa sistemin işlerlik kazanması konut piyasasında yaşanan kredi açığı için önemli bir adım olacaktır.

SONUÇ

Konut üretimi için devletin istikrarlı ve uzun vadelere yayılmış bir kredi sisteminin kurulmasına öncülük etmesi anayasanın sosyal devlet ilkesinin bir gereğidir. Ancak bütün yükün devlete bırakılması, gelir yetersizliği sorunu ile karşı karşıya bulunan kamu yönetimleri için sorunun çözümüne kötü bir başlangıç olacaktır. Bu nedenle özel tasarruflar için de konut üretimini cazip kılacak önlemler almak gerekir.

Özel tasarrufların konut üretimine aktarılmasını sağlayacak model olarak YTS sisteminden yararlanılabilir. Böylece Türkiye’de konut finansman sisteminin eksik yanlarından biri olan üst gelir gruplarının sisteme katılması sağlanabilir.

Başarılı Alman YTS sisteminin arkasında dayanışma ruhu ve bireylerin öz kaynaklarının harekete geçirilmesi olayı vardır. Ne yazık ki, Türkiye'de konut finansmanında böyle bir dayanışma ruhu oluşturulamamıştır. Bunun sonucunda kredi sisteminin bütün yükü kamu kurumlarına kalmıştır.

Türkiye'de, önceki deneyimlerin de gösterdiği üzere, tek tip bir konut finansman modeli sakıncalıdır. Bu nedenle YTS oluşturulan sisteminin bütünü olarak değil; aksine bütünün bir parçası olarak düşünülmelidir. Bu model kimi önlemlerle üst ve orta gelir gruplarının kredi sorununu çözebilecek bir sistemdir. Orta gelir grupları için YTS modeli, ancak verilen kredinin vadesinin daha uzun olması ve devletin kısmi katkıları ile işlerlik kazanabilir. Alt gelir grupları için ise, bu sistem dışında başka bir konut politikasının üretilmesi gerekir.

KAYNAKÇA

- ALTAY, Nasuh Oğuzhan (1997), "F. Almanya'da Yerel Yönetim Bankacılığı: Tasarruf Sandıkları Organizasyonları", **Çağdaş Yerel Yönetimler**, C: 6, S: 2, s.64-82.
- BAŞTÜRK, Z. Hülya (1989), **Türkiye'de Konut Politikası – Finansman Tedariki ve Kullanma Metodolojisi Üzerine Optimal Bir Yaklaşım**, DPT, Ankara.
- COŞAR, Nevin (2006), **Banka İkramiyeleri ve Tasarruf, 1930-1976**, http://www.obarsiv.com/etkinlikler_vct_0001_nevinc.html, 27.11.2006
- DB (Deutsche Bundesbank -2003), **Bankenstatistik Juni**.
- DPT (1996), **Konut**, ÖİK Raporu, Yayın No: 2432, Ankara.
- DPT (1989), **Alternatif Konut Finansman Sistemleri**, DPT VI. BYKP. ÖİK. Raporu, Ankara.
- DREWS, Gerald (1991), **Der Bauspar-Ratgeber**, Wilhelm Heyne Verlag, München.
- FES (Friedrich-Ebert-Stiftung-2002), **Zukunftsperspektiven für eine nachhaltige Wohnungs- und Städtebaupolitik**, Electronic ed.: Bonn.
- GÜNAL, Gülin (1982), **Konut Kurultayı**, Nisan 1982, TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası, Ankara.
- HİNTZSCHE, Burkhard (1998), "Kommunale Wohnungspolitik", **Kommunalpolitik**, (Hrsg: Hellmut Wollmann/Roland Roth), (Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung): 801-820.
- KELEŞ, Ruşen(1993), **Kentleşme Politikası**, İmge Yayınları, Ankara.
- KULU, Cemal (1983), "Toplu Konut Finansman, Kredi ve Vergi Sorunları", **Toplu Konut Sorunları ve Siyaseti**, XIII. İskan ve Şehircilik Haftası Konferansları(25-26 Mart 1982), AÜ. SBF. Yayınları, Ankara.
- LAUX, Hans (1993), **Bausparwissen für Bankkaufleute, Baufinanzierungs- und Anlageberater**, 6. Auflage, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt/M.
- LAUX, Hans (1984), **Bausparwissen für Bankkaufleute, Baufinanzierungs- und Anlageberater**, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt/M.
- LEHMANN, Werner (1970), **Die Bausparkasse**, Fritz Knap Verlag, Frankfurt/M.
- PEYNİRCİOĞLU, Nevin (1988), **Türkiye'de Konut Finansmanında Uygulanan Yöntemlerin Değerlendirilmesi**, DPT, Ankara.
- SCHIEBEL, Heinrich (1991), **Bausparen – Hilfe zur Selbsthilfe**, DTV(Deutsche Taschenbuch Verlag), Fritz Knap Verlag, Frankfurt/M.
- Internet Adresleri
- <http://www.bankmagazin.de>, 23.11.2006.
- http://www.bausparkassen.de/htdocs/bausparinfos/bausparinfos_set.htm, 23.11.2006.
- <http://www.bkm.de/bausparen-geldanlage/foerderung.html>, 26.11.2006
- <http://www.fides.at/finanzieren/bausparen.html>, 23.11.2006
- http://www.kobifinans.com.tr/bilgi_merkezi/020206/9621, 27.11.2006
- <http://www.lbs.de/west/bausparen/bauspartarife>, 26.11.2006
- http://www.mortgagenedir.com/mortgage_nedir.htm, 27.11.2006

Yeniden Yapılandırma Döneminde Türk Bankacılık Sektöründe Verimlilik Değişimi

Prof. Dr. Semra ÖNCÜ

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, MANİSA

Yrd. Doç. Dr. Rabia AKTAŞ

Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, MANİSA

ÖZET

Türk Bankacılık Sektörü, 2001-2005 döneminde yoğun bir yeniden yapılandırma süreci geçirmiştir. Çalışmanın, temel amacı, yeniden yapılandırma sürecinde bankacılık sektörünün verimlilik performansını değerlendirmektir. Toplam Faktör Verimliliğini ölçmek için Malmquist endeksi kullanılmıştır. Analizin sonucunda, 2001-2005 döneminde etkinlik artışından çok teknolojik ilerleme nedeniyle verimlilik kazanımı elde edildiği ortaya konmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Türk Bankacılık Sektörü, Bankacılık Sektöründe Yeniden Yapılandırma, Verimlilik, Malmquist Endeksi.*

Productivity Changes in Turkish Banking Sector During the Restructuring Period

ABSTRACT

The Turkish banking sector has gone through a massive restructuring process during the period of 2001-2005. The overall objective of this study is to evaluate the productivity performance of banking sector during the restructuring program. To measure the total factor productivity, Malmquist index is used. The main finding of the study is that there is a productivity gain in 2001-2005 period, which was mainly attributable to technical progress rather than efficiency increases.

Key Words: *Turkish Banking Sector, Banking Sector Restructuring, Productivity, Malmquist Index.*

I. GİRİŞ

Finansal sistemin en önemli işlevi, fon arz eden birimlerle fon talep eden birimler arasında, fonların etkin ve kesintisiz aktarımını sağlamaktır. Bankalar, fonların kesintisiz ve etkin biçimde akmasına yönelik finansal aracılık sürecinin en belirgin ve en önemli halkası durumundadır.

Son çeyrek yüzyılda, dünyanın pek çok ülkesinde, özellikle gelişmekte olan ülkelerde, oldukça yüksek finansal ve ekonomik maliyetlere yol açan bankacılık krizleri yaşanmıştır. Bu krizlerin bir kısmı, ülkenin bankacılık sisteminin büyük çoğunluğu ya da tamamını kapsarken, bir kısmı ise sınırlı sayıda bankayı etkilemiştir. Etki sınırları ne olursa olsun, bankacılık sisteminde ortaya çıkan sorunlar yayılma (contagion) özelliği nedeniyle, ülkedeki ödemeler sistemini ve ülkenin ekonomisini tehlikeye atabilmektedir. Bu nedenle, bankacılık sorunlarının hızla ele alınması ve çözümlenmesi gerekmektedir.

Bankacılık sistemindeki sorunlar sistemin büyük bir kısmını ya da tamamını etkilediğinde, sistemik bankacılık krizleri oluşmakta ve krizlerin

çözümü için kamu müdahalesi ile “Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programları-BSYYP” gündeme gelmektedir.

Dünya'nın pek çok ülkesinde yaşanan bankacılık krizlerinin ardından uygulanan BSYYP örnekleri incelendiğinde, her ülkenin kendi koşullarına bağlı yaklaşımlar kullandığı görülmektedir. Ülkeler arasındaki uygulama farklılıklarına rağmen, BSYYP'lerinin temel bileşenleri ve ilkeleri değişmemektedir. Genel olarak BSYYP'ları bankacılık sektörünün finansal, operasyonel ve yapısal açılardan yeniden yapılandırılmasını içermektedir.

Bankacılık sektörünün finansal yönden yeniden yapılandırılması, kriz nedeniyle sermayelerinin önemli bir kısmı erimiş olan bankaların sermaye yapılarının güçlendirilmesi ile krizin yayılmasını ve derinleşmesini engellemek için alınacak acil önlemleri kapsamaktadır. Acil önlemler kapsamında likidite sıkıntısı çeken bankalara Merkez Bankasının likidite desteği sağlaması ve mevduat çekişlerini önlemek amacıyla mevduatın garanti altına alınması öncelikle gündeme gelmektedir. Finansal yönden yeniden yapılandırma, böylece bankaların ödeme güçlerini artırıp likidite sorunlarını çözerek birikmiş risklerini hızla kaldırmayı hedeflemektedir.

Operasyonel yeniden yapılandırma çerçevesinde alınan önlemler ve uygulanan yöntemler, bankaların finansal yönden yeniden yapılandırma sonrasında elde ettikleri sağlamlığın devamı için karlılıklarını sürdürülebilir kılmayı amaçlamaktadır. Finansal yönden yeniden yapılandırma sonrasında elde edilen iyileşmenin devam ettirilebilmesi, zarar oluşmasının önlenmesi ve karlılığın sürdürülebilmesi, bankaların içsel yönetim ve faaliyetlerinin iyileştirilmesine bağlıdır. İşte bu amaçla, daha çok iç yönetim ve faaliyetlere yönelik eksiklikleri gidermek için operasyonel yeniden yapılandırma gerçekleştirilir. Bu çerçevede uygulanabilecek yöntemler banka yönetiminin değiştirilmesi, bankanın iş stratejisini, ürün karışımını ve fiyatlamasını kapsayan faaliyetlerin yeniden yapılandırılması ve rasyonalizasyonu ile maliyetlerin azaltılması olarak gruplandırılabilir.

Sektörün rekabet yapısını güçlendirmek ve sağlamlığını oluşturmak amacıyla gerçekleştirilen yapısal yönden yeniden yapılandırma, sorunlu varlıkların yönetimine, sorunlu bankaların çözümlenmesine ve sektörün düzenleme ve denetleme yapısının iyileştirilmesine ilişkin uygulamalardan oluşmaktadır.

Dünya'daki uygulamaları, BSYYP'lerinin yukarıda kısaca açıklanan üç unsurunun birlikte ve bir bütün olarak ele alınması gerektiğinin örneklerini vermektedir. Sadece tek bir unsura dayanılarak gerçekleştirilen yeniden yapılandırma sorunların gelecekte tekrarlanmasına yol açabilmektedir.

Türk Bankacılık Sektörü (TBS), 1980 yılında başlayan serbestleşme programı ile birlikte önemli değişimler geçirmiştir. Günümüze kadar uzanan süreç içerisinde istikrarsız bir makro ekonomik çevrede faaliyet gösteren bankacılık sektörü, etki sınırları değişen pek çok kriz yaşamıştır. Kasım 2000 ve Şubat 2001 tarihlerinde bugüne kadar yaşanan en şiddetli krize maruz kalan TBS'nün yeniden

yapılandırılması kaçınılmaz hale gelince, Mayıs 2001 tarihinde açıklanan ve sektör açısından bir ilk olan BSYYP uygulanmıştır.

Çalışmanın amacı, “Türk Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı”nın uygulandığı dönemde, sektörün toplam faktör verimliliğindeki değişimi incelemektir. Bu amaçla, Veri Zarflama Analizine dayalı Malmquist Endeksi kullanılmıştır.

Çalışmanın bundan sonraki kısmında, kısaca TBS’nün yeniden yapılandırılması kapsamında alınan önlemlere ve sektör üzerindeki sonuçlarına değinilecek, ardından, 2001-2005 döneminde sektörün toplam faktör verimliliğindeki değişim ölçülecektir.

II. TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜNDE YENİDEN YAPILANDIRMA

TBS’nde 1980’lerin başından itibaren uygulamaya konulan serbestleşme politikaları bir çok yönden olumlu etkiler doğurmuştur. Finansal liberalizasyon ile birlikte, sisteme giriş imkanları genişlemiş, banka sayısında ve istihdamda ciddi artış yaşanmıştır. Rekabet ve dünya finansal piyasalarında bütünleşme sonucu bankaların hizmet çeşitliliği artmıştır (Kaya; 2002, s. 1).

Ancak tüm olumlu gelişmelere rağmen, TBS’nin, temel fonksiyonu olan finansal aracılık görevinden hızla uzaklaştığı ve kamuya finansman sağlayan bir yapıya dönüştüğü görülmektedir. Bu dönemde özkaynak yetersizliği, düşük aktif kalitesi, küçük ölçekli ve çok şubeli bankacılık dokusu, muhasebe uygulamalarında yetersizlikler, yetersiz risk yönetimi ve iç kontrol sistemleri gibi yapısal sorunlar nedeniyle, TBS’nün sistemik risklere karşı duyarlılığı artmıştır. Makro ekonomik ve siyasal istikrarsızlıklar bu yapısal sorunlarla birleşince, sektör yakın geçmişte 1994, 2000 ve 2001 krizlerini yaşamıştır.

O güne kadar yaşanmış en şiddetli kriz olarak adlandırılan Şubat 2001 krizinin ardından, temelleri 1999 yılında atılan, ancak hızlı, kapsamlı ve programlı bir şekilde gerçekleştirilemeyen bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılması projesinin, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından hazırlanan “Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı” (BDDK; 2001) ile uygulanmasına girişilmiştir.

Uygulamada öncelik, diğer ülke örneklerinde olduğu gibi sektörün finansal yönden yeniden yapılandırılmasına verilmiştir. Bu kapsamda, kamu bankalarının yıllardır biriken görev zararları tasfiye edilmiş ve sermaye yapıları güçlendirilmiştir. Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu bünyesindeki bankaların bazı kısa vadeli borçları sıfırlanmış, yabancı para açık pozisyonları kapatılmış ve çözümlene süreci başlatılmıştır. Özel bankaların finansal yönden yeniden yapılandırılması kapsamında ise, yabancı para açık pozisyonlarını kapatmak için iç borç takası gerçekleştirilmiş ve sermaye yapılarının iyileştirilmesi için “Banka Sermayelerini Güçlendirme Programı” uygulanmıştır.

Operasyonel yeniden yapılandırma kapsamında ise kamu bankalarının şube ve personel sayısı azaltılmış, üst yönetimleri bağımsız bir ortak yönetim kuruluna bağlanmış ve bu kurula kamu bankalarını özelleştirmeye hazırlama

yetkisi verilmiştir. Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu kapsamındaki bankaların şube ve personel sayısı azaltılmış ve bundan sonra satış ve devir yoluyla birleşme yöntemleriyle çözümlenmişlerdir. Özel bankalar da kendi bünyelerinde, maliyetleri azaltıp etkinliği arttırabilmek için şube ve personel sayılarını rasyonelize etme ve otomasyon ve şubeler arası işbirliğini geliştirme çabalarına girişmişlerdir.

Sektörde rekabeti sağlamak amacıyla yönelik olarak gerçekleştirilen yapısal yeniden yapılandırma çerçevesinde, sistemin düzenlenmesi, denetimin iyileştirilmesi ve risk yönetimine ilişkin yasal ve kurumsal alt yapının geliştirilmesi yönünde önlemler alınmıştır. Ayrıca, sektördeki sorunlu kredilerin çözümlenmesi amacıyla “İstanbul Yaklaşımı” olarak bilinen finansal sektöre olan borçların yeniden yapılandırılması uygulaması gerçekleştirilmiştir.

Türk Bankacılık Sektöründe yeniden yapılandırma uygulamalarının, genelde diğer ülke örneklerinde olduğu gibi, finansal yeniden yapılandırma boyutunda yoğunlaştığı görülmektedir.

Finansal yeniden yapılandırma ile, kriz yıllarına göre, bankaların sermaye yapıları güçlendirilmiş, aktif kalitesi iyileşmiş, karlılığı artmış, finansal riskliliği (likidite, faiz ve kur riskleri) önemli ölçüde azaltılmıştır. Düşük aktif büyüklüğü ve aracılık kapasitesi bankaların aracılık işlevini yeterince yerine getirmesini engellese de, tamamlanan finansal yeniden yapılandırmanın, bankaların riskliliği ve finansal performansı üzerinde olumlu etki yaptığını söylemek mümkündür (Aktaş; 2006, s. 92-99).

Ancak, yine diğer ülke uygulamalarından elde edilen sonuçlar, finansal yeniden yapılandırma sonrasında elde edilen iyileşmelerin devamının, operasyonel ve yapısal yeniden yapılandırma ile sağlanabileceğini göstermektedir (Dziobek ve Pazarbaşıoğlu; 1997; Garcia; 1997).

Bankaların daha çok iç yönetim ve stratejilerine yoğunlaşan operasyonel yeniden yapılandırma ile sektörün sağlam ve sağlıklı işleyişini, etkin ve rekabetçi bir yapı ile sürdürebilmeyi amaçlayan yapısal yeniden yapılandırma ihmal edildiğinde, yüksek maliyetlerle elde edilen kazanımların kaybedilmesi ve yeniden yapılandırmanın tekrarlanması kaçınılmaz olmaktadır.

Finansal yeniden yapılandırma operasyonları sonucu elde edilen olumlu performansın devamı, uygulanan ekonomik programın hedefleri de göz önünde bulundurulduğunda, bankaların faaliyetlerini etkin ve verimli bir şekilde yürütmesine bağlı olacaktır. Sektörün, yüksek kamu açıkları ve yüksek enflasyon ortamında, giderlerini fazla önemsemeyen yüksek karlarla çalıştığı dönem sona ermiş görünmektedir. Bu nedenle, önümüzdeki yıllarda etkinlik ve verimlilik kavramlarının bankaların en önemli gündem maddesi haline gelmesi beklenmektedir.

III. LİTERATÜR

Literatürde, bankacılık sektörünün toplam faktör verimliliğinin ölçümünde Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi yaygın olarak kullanılmaktadır. Fukuyama, (1995), Alam (2001), Sathye (2002), Berg vd.

(1992), Tatje ve Lovell (1996), Casu vd. (2004), Drake (2001) ve Sturm ve Williams (2004) bu çalışmalara örnek olarak gösterilebilir. Özellikle gelişmiş ülkelere yönelik yapılan çalışmaların bazılarında finansal serbestleşme ve finansal kriz gibi belirli olayların sektörün verimliliğine etkilerini araştırmak için söz konusu endeks kullanılmaktadır. Ülkemizde bankacılık sektörüne yönelik yapılan bazı çalışmalar aşağıda özetlenmiştir.

Jackson vd. (1998), VZA'ya dayalı Malmquist endeksini kullanarak Türk Ticari Bankalarındaki etkinlik ve verimlilik gelişimini ölçmüşlerdir. Araştırmacılar, 1992-1996 dönemi boyunca her bankanın etkinlik ve verimlilik değişimini araştırmışlardır. Sonuçlar, 1993-1994 finansal kriz dönemi hariç, rekabetteki ve teknolojik ilerlemelerdeki gelişmeler nedeniyle, yabancı ve özel bankaların kamu bankalarından daha etkin olduğunu göstermiştir. Bu çalışmada, 1994 krizinin bankaların etkinliği ve verimliliği üzerinde olumsuz etkisi ortaya konmuş ve kriz sonrasında alınan önlemlerin bankaların etkinliğini ve verimliliğini arttırdığı görülmüştür.

Türkiye'de 1994 finansal krizinin bankaların verimliliği üzerindeki etkilerini inceleyen Işık ve Hassan (2003), çalışmalarında, 1994 finansal krizinin bankaların performansı üzerinde etkileri VZA'ne dayalı Malmquist verimlilik değişim endeksi ile araştırılmıştır. 1992-1993 kriz öncesi, 1994 kriz yılı ve 1995-1996 ise kriz sonrası olarak kabul edilmiştir. Sonuçlar, bankaların finansal kriz nedeniyle önemli etkinlik ve verimlilik kayıplarına uğradıklarını ortaya koymaktadır. Dikkat çeken bir diğer sonuç ise, kriz öncesi yıllarda ortalama etkinlik ve verimlilik değerlerinin bozulmasının krizin ortaya çıkmasının bir göstergesi olmasıdır. Çalışmada, kriz sonrası döneme ilişkin olarak, hükümet ve bankalar tarafından alınan önlemlerin finansal sektörün yeniden canlanmasına ve kriz öncesi etkinlik ve verimlilik düzeyine krizi izleyen iki yıl içinde ulaşılmasına yardımcı olduğu sonucuna varılmıştır.

Türker Kaya ve Doğan (2005), 2002-2004 aralığında sektörün verimliliğini yine Malmquist endeksi ile ölçmüşlerdir. Dezenflasyon sürecinde bankaların toplam faktör verimliliğindeki değişimin incelendiği çalışmada, sektörde teknolojik ilerleme nedeniyle verimlilik artışının gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bastı (2006), 2001 finansal krizinin sektörün toplam faktör verimliliğine etkilerini incelediği çalışmada, sektörde kriz nedeniyle verimlilik kaybının oluştuğu, ancak kriz sonrası dönemde yaşanan artış ile birlikte sektörün krizin olumsuz etkilerini sildiği ortaya konmuştur. Çalışmada ayrıca, kriz sırasındaki verimlilik düşüşünün etkin sınırın gerilemesinden (teknolojik gerileme) kaynaklandığı belirtilmektedir.

IV. YENİDEN YAPILANDIRMA DÖNEMİNDE SEKTÖRÜN VERİMLİLİĞİ

A. Araştırmada Kullanılan Yöntem

Verimlilik (productivity) en basit tanımıyla, çıktının girdiye oranıdır. Üretkenlik veya produktivite olarak da adlandırılan kavram, etkinlik gibi görelî

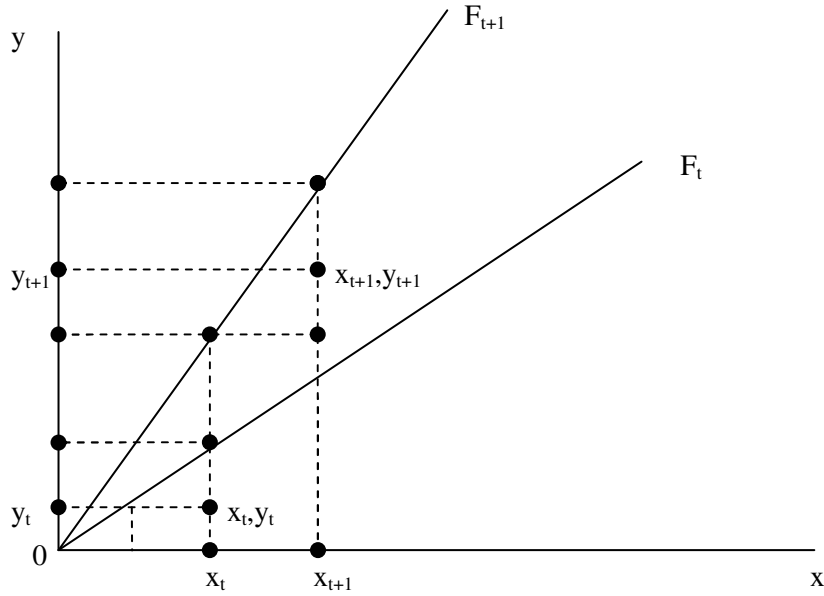
bir kavram değildir. Bu nedenle, karar birimlerinin verimliliklerini birbirinden bağımsız ölçme imkanı bulunmaktadır (Tarım; 2001, s. 11).

Malmquist Toplam Faktör Verimliliği endeksi Veri Zarflama Analizine (VZA) dayalı bir tekniktir. VZA, etkin karar birimlerinin oluşturduğu etkin üretim sınırına göre her bir bankanın etkinlik ölçüsünü hesaplamaktadır. Malmquist verimlilik endeksi ise, bir karar biriminin iki zaman dilimi arasında verimliliğinin değişimini (artış yada azalış) ölçmektedir (Berg vd.; 1992, s. 213).

Üretim sürecinde bir girdi kullanılarak bir çıktının üretildiği durumlarda, çıktının girdiye oranıyla hesaplanabilen verimlilik, birden çok girdili ve çıktılı üretim süreçlerinde geçerliliğini yitirmektedir. Bu durumda, üretim sürecinin bütün girdi ve çıktıların tek bir endeks ile ifade edilmesi gerekmektedir. Böylece, verimlilik ölçümüne üretimin bütün faktörleri dahil edilerek, Toplam Faktör Verimliliği (TFV) hesaplanabilir. Çalışmada, verimlilik kavramıyla ifade edilen Toplam Faktör Verimliliği'dir.

Verimlilik değişiminin ölçülmesinde üç alternatif bulunmaktadır. Fischer endeksi, Tornqvist endeksi ve Malmquist endeksi (Sathye; 2002, s. 52). Malmquist TFV endeksi, diğer iki alternatife göre daha fazla tercih edilmektedir. Tercih nedenleri Fukuyama (1995; s.96) ve Işık (2001; s. 49)'da şöyle sıralanmaktadır: Öncelikle Malmquist TFV endeksinin hesaplanmasında sadece miktar (adet) bilgilerine ihtiyaç duyulmaktadır. Dolayısıyla fiyat bilgilerine ve maliyet minimizasyonu veya kar maksimizasyonu gibi kısıtlayıcı bir davranışsal varsayımına gerek yoktur. Ayrıca endeks, parametrik olmayan yöntemle elde edilebilmekte ve önceden üretim fonksiyonunun belirlenmesini gerektirmemektedir. Karar birimi düzeyinde, verimlilik endeksinin oluşturulmasına izin veren endeks, son olarak verimlilik artışının kaynaklarının belirlenmesine olanak sağlamaktadır. Bu avantajlarının yanında Malmquist TFV endeksinin tek sakıncası ise, stokastik olmaması ve bu yüzden istatistiksel çıkarımlara izin vermemesidir.

Fare ve diğerleri (1994), Malmquist TFV endeksinin (M), iki Malmquist verimlilik endeksinin (M_1 ve M_2) geometrik ortalaması olarak tanımlamaktadır [$M=(M_1 \times M_2)^{1/2}$]. Denklem'deki ilk ifade (M_1), t döneminin ortak teknolojisine dayanılarak elde edilen Malmquist TFV değişim endeksinin gösterirken, ikinci ifade (M_2) t+1 döneminin ortak teknolojisine dayanılarak elde edilen Malmquist TFV değişim endeksinin göstermektedir. M (x_{t+1}, y_{t+1}), üretim noktasının verimliliğini (x_t, y_t) üretim noktasına nazaran, her iki yılın teknolojisine göre tanımlamaktadır. M, i bankasında t ve t+1 zamanları arasında verimlilik büyümesi, verimlilikte durgunluk ve verimlilik düşüşü olup olmamasına dayalı olarak sırasıyla 1'den daha büyük, 1'e eşit ve 1'den daha küçük bir değer alabilir (Işık; 2001, s. 51-52).



Şekil 1: Malmquist Verimlilik Endeksi

Kaynak: Işık; 2001.

Malmquist TFV değişim endeksi ile, t döneminden t+1 dönemine banka verimliliğindeki değişim ölçülmektedir. t dönemi ve onu izleyen t+1 dönemi arasındaki girdiye yönelik Malmquist TFV değişim endeksi aşağıdaki formül ile hesaplanmaktadır (Worthington; 2000, s. 179).

$$M_I^{t+1}(y^{t+1}, x^{t+1}, y^t, x^t) = \left[\frac{D_I^t(y^{t+1}, x^{t+1})}{D_I^t(y^t, x^t)} * \frac{D_I^{t+1}(y^{t+1}, x^{t+1})}{D_I^{t+1}(y^t, x^t)} \right]^{1/2}$$

Malmquist TFV değişiminin kaynaklarını açıklamak için, yukarıdaki denklem şu şekilde yazılabilir:

$$\underbrace{M_I^{t+1}(y^{t+1}, x^{t+1}, y^t, x^t)}_{TFVD} = \underbrace{\frac{D_I^{t+1}(y^{t+1}, x^{t+1})}{D_I^t(y^t, x^t)}}_{ED} * \left[\underbrace{\frac{D_I^t(y^{t+1}, x^{t+1})}{D_I^{t+1}(y^{t+1}, x^{t+1})} * \frac{D_I^t(y^t, x^t)}{D_I^{t+1}(y^t, x^t)}}_{TD} \right]^{1/2}$$

Denklem, Malmquist TFV değişim endeksini, etkinlik değişimi (ED) ve teknik değişimin (TD) çarpımı olarak ifade etmektedir. Böylece, Malmquist TFV değişim endeksinin bileşenleri, etkinlik değişimi ve teknik değişim olarak ortaya konmaktadır.

Etkinlik değişimi, bir bankanın etkin sınıra ne kadar yaklaştığının (yakalama etkisi) ölçümüdür. Etkinlik değişim endeksi, t ve t+1 yılları arasında etkinlik artışı durumunda 1'den büyük, etkinlik azalışı durumunda 1'den küçük, etkinlikte her hangi bir değişiklik olmadığında ise 1 değerini alır. Etkinlik değişim endeksi, aynı zamanda etkinlik değişiminin kaynaklarını gösteren saf teknik etkinlikteki değişim ve ölçek etkinliğindeki değişim şeklinde ayrıştırılabilir.

Teknik değişim ise, ortak üretim sınırının her bir bankanın gözlenen girdi karışımında ne kadar hareket ettiğinin (etkin sınır değişimi) ölçümü anlamına gelmektedir. Teknik değişim endeksi de, t ve t+1 yılları arasında teknolojik ilerleme durumunda 1'den büyük, teknolojik gerileme durumunda 1'den küçük ve değişiklik olmaması durumunda 1 değerini alır.

TFV değişim endeksinin hesaplanabilmesi için, bir dizi doğrusal programlama probleminin hesaplanması gerekmektedir. Aşağıda, ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında girdi odaklı yaklaşımla TFV değişim endeksinin hesaplanmasında kullanılan, doğrusal programlama problemleri verilmiştir (Worthington; 2000, s. 180).

$$\begin{aligned} [D_t^t(y_t, x_t)]^{-1} &= \min_{\theta, \lambda} \theta \\ st \\ -y_{it} + Y_t \lambda &\geq 0 \\ \theta x_{it} - X_t \lambda &\geq 0 \\ \lambda &\geq 0 \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} [D_t^{t+1}(y_{t+1}, x_{t+1})]^{-1} &= \min_{\theta, \lambda} \theta \\ st \\ -y_{i,t+1} + Y_{t+1} \lambda &\geq 0 \\ \theta x_{i,t+1} - X_{t+1} \lambda &\geq 0 \\ \lambda &\geq 0 \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned}
& [D_I^{t+1}(y_t, x_t)]^{-1} = \min_{\theta, \lambda} \theta \\
& st \\
& -y_{it} + Y_{t+1}\lambda \geq 0 \\
& \theta x_{it} - X_{t+1}\lambda \geq 0 \\
& \lambda \geq 0
\end{aligned} \tag{3}$$

$$\begin{aligned}
& [D_I^t(y_{t+1}, x_{t+1})]^{-1} = \min_{\theta, \lambda} \theta \\
& st \\
& -y_{i,t+1} + Y_t\lambda \geq 0 \\
& \theta x_{i,t+1} - X_t\lambda \geq 0 \\
& \lambda \geq 0
\end{aligned} \tag{4}$$

İlk iki doğrusal programlama modeli, bir döneme ait verileri aynı dönemin etkin sınırını baz alarak değerlendirmektedir. (3) nolu model t dönemi verilerini t+1 döneminin etkin sınırı ile karşılaştırırken, (4) nolu model t+1 döneminin verilerini t döneminin etkin sınırı ile karşılaştırmaktadır.

TFV değişim endeksinin hesaplanabilmesi için, yukarıda verilen dört doğrusal programlama probleminin, örnekteki her bir gözlem ve her bir dönem için çözülmesi gerekmektedir. Böylece, T dönem sayısını ve N gözlem sayısını göstermek üzere $N \times (3T-2)$ adet problem çözülmelidir. Çalışmada, TFV endeksinin hesaplanmasında Tim Coelli tarafından geliştirilen DEAP 2.1. programı kullanılmıştır.

TFV değişim endeksi hesaplamalarıyla ilgili önemli bir konu, Coelli vd. (1997)'de belirtildiği gibi, ölçeğe göre getiri varsayımına ilişkindir. Malmquist endeksi için gerekli olan uzaklık fonksiyonlarının hesaplanmasında, ölçeğe göre değişken getiri varsayımının kullanılması, TFV değişim endeksinde değişimleri (verimlilik kazanımı veya kaybı) doğru ölçmediğini Grifell-Tatje ve Lovell (1995) göstermiştir. Bu nedenle endeksin, ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında hesaplanması gerekmektedir.

B. Araştırmanın Kapsamı ve Değişkenler

Çalışmada inceleme dönemi olarak 2001-2005 yılları alınmıştır. Araştırmada kullanılan veriler Türkiye Bankalar Birliği'nin (TBB) internet sitesinden ve TBB tarafından yayınlanan "Bankalarımız 2002, 2003, 2004 ve 2005"den alınmıştır. Veri seti ticari bankaların 2001, 2002, 2003, 2004 ve 2005 yıllarına ait bağımsız denetimden geçmiş bilanço, gelir tablosu ve bunların

dipnotlarından elde edilmiştir. Dönemler arasında karşılaştırma yapmak amacıyla, veriler 31.12.2004 tarihindeki paranın satın alma gücüne göre düzeltilmiştir*.

İnceleme kapsamına sadece ticari bankalar alınmıştır. 2001-2005 yılları arasında faaliyet gösteren ticari bankaların tamamı inceleme kapsamındadır. Ancak, Malmquist endeksinin hesaplanmasında panel veri kullanma zorunluluğu olduğundan, her beş yılda da faaliyet gösteren 29 banka** analize dahil edilmiştir.

Doğru ve güvenilir bir etkinlik ve verimlilik ölçümü için, değişkenlerin belirlenmesi ve tanımlanması özel bir önem taşımaktadır. Araştırmada kullanılacak olan değişkenler araştırmanın sonuçlarını doğrudan etkileyeceğinden, etkinliği ve verimliliği ölçülecek karar birimlerinin üretim teknolojisini en iyi temsil eden girdilerinin ve çıktılarının belirlenmesi gerekmektedir.

Bankacılık literatüründe, bankaların girdi ve çıktılarının nelerden oluşacağı konusunda tam bir fikir birliği bulunmamaktadır (Griffell-Tatje ve Lovell; 1996, s. 1289). Ancak, VZA'nin uygulandığı çalışmalarda, i) üretim yaklaşımı (production approach) ve ii) aracılık yaklaşımı (intermediation approach) olarak iki temel yaklaşımın benimsendiği görülmektedir.

Üretim yaklaşımında bankaların sermaye ve işgücünü kullanarak, mevduat ve kredileri ürettikleri kabul edilmektedir. Bu yaklaşımda, bankaların çıktıları mevduat ve kredi hesaplarının sayısı ile ölçülürken, maliyetleri ise sadece faaliyet giderleri ile ifade edilmektedir.

Aracılık yaklaşımında ise, bankaların sermaye ve işgücünü kullanarak mevduatları, kredi ve diğer yatırımlara dönüştürdükleri kabul edilir. Bu yaklaşımda girdi ve çıktılar hesap sayıları yerine parasal değerleri ile ölçülür. Maliyetler ise, faaliyet giderleri ile birlikte faiz harcamalarını da kapsayacak şekilde hesaplanır (Cingi ve Tarım; 2000, s. 13).

Yukarıda belirtilen iki temel yaklaşımın yanında, bankaların temel amacının kar maksimizasyonu olmasından hareket eden “kar yaklaşımı” da bulunmaktadır. Kar maksimizasyonu amacına ulaşabilmesi için, bankalar gelirlerini arttırmaya ve maliyetlerini azaltmaya çalışmaktadır. Bu yaklaşımda, girdi olarak faiz dışı giderler (işletme giderleri ve diğer faiz dışı giderler), çıktı olarak ise net faiz geliri ve faiz dışı gelirler alınmaktadır (Drake vd.; 2005, s.4).

Literatürde, genellikle aracılık yaklaşımının üretim yaklaşımına tercih edildiği görülmektedir. Aly vd. (1990)'nin de belirttiği gibi, aracılık yaklaşımının daha çok kullanılmasının bazı nedenleri bulunmaktadır. Öncelikle, üretim yaklaşımında, bankaların toplam maliyetleri içinde önemli bir bölümü oluşturan faiz harcamalarının toplam maliyetlere dahil edilmemesi sonuçları

* Düzeltme işleminde kullanılan katsayılar:

31 Aralık 2001	1,6971
31 Aralık 2002	1,2971
31 Aralık 2003	1,1380
31 Aralık 2004	1,0000

2005 yılına ait veriler, enflasyon muhasebesi uygulamasına son verildiği için, cari fiyatlarıdır.

** Çalışma kapsamındaki bankaların listesi EK 1'de sunulmaktadır.

çarpıtılabilmektedir. İkinci olarak, bankalar mevduatları satmazlar, satın alırlar. Ayrıca, mevduatları diğer fonlarla birlikte kredi ve yatırımlar için kullanırlar. Bu nedenle mevduatların çıktı yerine, girdi olarak kullanılması daha uygun olmaktadır. Son olarak üretim yaklaşımında, “hesap sayısı” bilgilerine ihtiyaç duyulmaktadır. Etkinlik ölçümü için gerekli olan bu bilgilere ulaşılması, genellikle zor olmaktadır.

Çalışmamızda, yukarıda sayılan nedenlerden dolayı, bankaların üretim sürecini daha iyi yansıttığı düşünülen aracılık yaklaşımı benimsenmiştir. Böylece, Türk Ticari Bankalarının faaliyetlerinin büyük bir kısmının, mevduat ve diğer finansal kurumlardan ödünç alınan fonların kredilere ve diğer menkul kıymet yatırımlarına dönüştürmekten oluştuğu varsayılmıştır.

Böylece, modelin girdilerini i) personel sayısı, ii) fiziki sermaye ve iii) ödünç alınan fonlar oluşturmaktadır. Fiziki sermayeyi maddi duran varlıkların net defter değeri ve ödünç alınan fonları ise, ilgili yılın sonu itibarıyla toplam mevduatlar (vadeli ve vadesiz) ve diğer ödünç alınan fonlar (alınan krediler ve para piyasalarından alınan borçlar) oluşturmaktadır. Modelin çıktıları ise, i) toplam krediler (net) ve ii) diğer gelir getirici varlıklardan (menkul değerler cüzdanı, bankalar arası para piyasasında satılan fonlar ve bankalar ve diğer mali kuruluşlar) oluşmaktadır.

C. Araştırmanın Sonuçları

VZA, örneklemedeki etkin karar birimlerinin oluşturduğu etkin üretim sınırına göre her banka için etkinlik ölçüsünü hesaplar. Ancak, Malmquist TFV endeksi kullanılarak bir karar biriminin iki farklı dönem arasındaki verimlilik değişimini ölçmek mümkündür.

Malmquist TFV endeksinin 1’den büyük değer alması verimlilik artışını, 1’den küçük değer alması verimlilik azalışını, 1’e eşit olması ise verimlilikte herhangi bir değişiklik (artış ya da azalış) olmadığını gösterir.

Endeks, verimlilikteki değişmeyi teknik etkinlikteki değişme ve teknolojiye bağlı değişme şeklinde iki bileşene göre ölçmektedir. Etkinlik değişimi ise, saf teknik etkinlikteki değişim ve ölçek etkinliğindeki değişim olarak bileşenlere ayrılmaktadır. TFV değişim endeksinin bileşenleri de, aynı şekilde artış olması durumunda 1’den büyük, azalış olması durumunda 1’den küçük, değişim olmaması durumunda ise 1 değerini almaktadır.

Aşağıda, TBS’nin 2001-2005 yılları arasında verimliliği ölçüğe göre sabit getiri varsayımı altında girdiye yönelik hesaplanan Malmquist TFV endeksi kullanılarak ölçülmüştür. Daha önce de değinildiği gibi, analize her beş yılda da faaliyet gösteren bankalar alınmıştır.

Tablo-1: Malmquist Toplam Faktör Verimliliği Endeksindeki Değişim

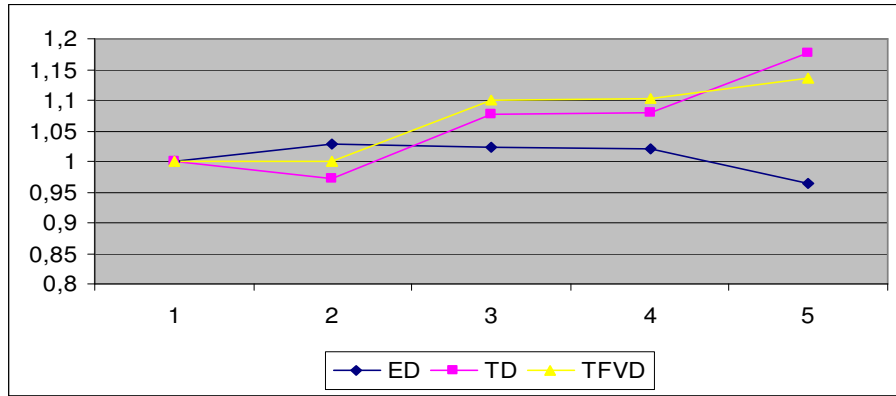
YIL	Etkinlik Değişimi	Teknolojik Değişim	Saf Teknik Etkinlik Değişimi	Ölçek Etkinliğindeki Değişim	Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişim
2001-2002	1,027	0,973	0,979	1,048	0,999
2002-2003	1,022	1,077	1,015	1,006	1,100
2003-2004	1,021	1,080	0,984	1,038	1,103
2004-2005	0,965	1,176	1,013	0,953	1,135
G. Ortalama	1,008	1,074	0,998	1,011	1,083

Tablo 1, Malmquist TFV analizinin sonuçlarını göstermektedir. Yeniden yapılandırma döneminde bankaların toplam faktör verimliliği 2002 yılındaki sınırlı düşüşün ardından bir önceki yıla göre sürekli artmıştır. 2002 yılında bir önceki yıla göre %0,1'lik düşüşün ardından sonraki üç yılda TFV değişim endeksi sırasıyla %10, %10,3 ve %13,5 artmıştır. Söz konusu artışlar incelenen dönemde (2001-2005) ortalama %8,3 verimlilik büyümesi sağlamıştır.

TFV değişim endeksinin alt unsurlarına (teknik değişim ve etkinlik değişimi) bakıldığında dönemde elde edilen verimlilik büyümesinin temel kaynağının teknolojik ilerleme olduğu görülmektedir. Dönemde etkinlik değişim endeksi %0,8 artarken, teknolojik değişim endeksinin %7,4 artması elde edilen verimlilik kazanımında teknolojik ilerlemenin daha baskın olduğuna işaret etmektedir.

2001-2005 arasında sağlanan sınırlı etkinlik artışının kaynağı ise ölçek etkinliğinde sağlanan ilerlemedir. Dönemde saf teknik etkinlik (yönetsel etkinlik) %0,02 azalırken, ölçek etkinliği %1,1 artmıştır.

Yıllar itibariyle verimlilik değişiminin kaynakları araştırıldığında, 2002 yılındaki sınırlı verimlilik düşüşünün teknolojik gerilemeden kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Bankalar krizin ardından teknolojik gerileme yaşamalarına rağmen, ölçek etkinliğindeki iyileşmeden kaynaklanan etkinlik artışı elde etmişlerdir. Ancak, daha yüksek teknolojik gerileme nedeniyle verimlilik kaybı yaşanmıştır.

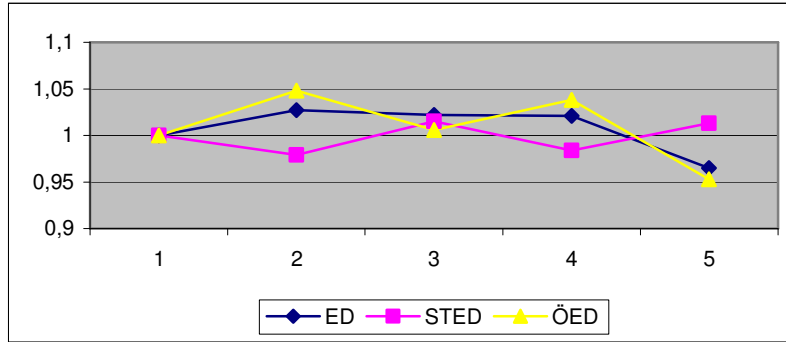
**Şekil 2:** TFV Değişim Endeksi ve Bileşenleri

Bankalar 2002 yılında, yani yeniden yapılandırmanın başlangıcında, teknolojiye fazla yatırım yapmayarak (kriz sonrası ilk yıllar için doğal sayılabilecek bir davranış biçimi olarak görülebilir) belirli miktarda çıktı elde edebilmek için daha az girdi kullanıp etkinliklerini arttırmışlar ve verimlilik düzeylerinde çok sınırlı bir düşüş ile kriz sonrası yılı geçirmişlerdir. Daha sonraki iki yılda ise, hem etkinlik artışının hem de teknolojik ilerlemenin verimlilik büyümesinde payı olmasına rağmen baskın faktörün, teknolojik ilerleme olduğu görülmektedir. TBS, 2003 yılında %7,7'lik teknolojik ilerlemeye karşılık %2,2 etkinlik artışı, 2004 yılında ise %8'lik teknolojik ilerleme ve %2,1 etkinlik artışı elde etmiş ve böylece söz konusu iki yılda %10 verimlilik artışı elde etmiştir. Dönemde en yüksek verimlilik artışı tamamıyla teknolojik ilerlemeye dayalı olarak, 2005 yılında elde edilmiştir. Kısaca, dönemdeki verimlilik artışının temel kaynağı, gittikçe artan oranda elde edilen teknolojik ilerlemedir.

Şekil 2, TFV değişim endeksi ile bileşenlerini göstermektedir. Etkinlik değişim endeksi sadece 2002 yılında, TFV değişim endeksinin üzerinde yer almaktadır. Daha sonraki yıllarda, söz konusu endeks, TFV ve teknolojik değişim endeksinin altında bulunmaktadır.

Yeniden yapılandırma döneminde etkinlik değişim endeksi ortalama %0,8 artmıştır. En yüksek artış, daha önce de belirtildiği gibi 2002 yılında gerçekleşmiştir (%2,7). İzleyen iki yıldaki artış oranı sırasıyla %2,2 ve %2,1'dir. 2005 yılında ise endeks %0,35 azalmıştır.

Dönemde etkinlik değişim endeksi %0,8 artmıştır. Artışın kaynağı ölçek etkinliğindeki iyileşmedir (%1,1). Saf teknik etkinlik ise azalmıştır (%0,2). İlk üç yılda ölçek etkinliği sürekli artarken, 2005 yılında azalmıştır (Şekil 3).



Şekil 3: Etkinlik Değişim Endeksi ve Bileşenleri

Tablo 2, TFV'ndeki değişimi banka alt grupları açısından göstermektedir. Dönemde her üç alt grupta da birbirine yakın oranlarda (kamu: %6,8; özel: %9,1 ve yabancı %7,1) verimlilik artışı gerçekleşmiştir. Dönemde TFV değişim endeksinde kaynaklık eden unsurlara bakıldığında, bütün banka gruplarında teknik değişim endeksinin etkinlik değişim endeksinde göre daha fazla arttığı, dolayısıyla

elde edilen verimlilik kazanımının teknolojik ilerlemeden kaynaklandığı görülmektedir.

Banka grupları açısından etkinlik değişim endeksinin unsurları incelendiğinde, her üç alt grupta da ölçek etkinliğindeki iyileşmenin, etkinlik artışı sağladığı görülmektedir. Kamu bankalarında saf teknik etkinlikte herhangi bir değişme gerçekleşmezken, özel ve yabancı bankaların saf teknik etkinlikleri düşük oranlarda da olsa azalma göstermiştir.

Yıllar itibariyle alt grupların verimlilik değişimi incelendiğinde, krizin hemen ardından 2002 yılında en yüksek verimlilik artışı (%4,9) yabancı bankalarda gerçekleşmiştir. Kamu bankaları %2,4'lük bir artış elde ederken, özel bankalarda verimlilik düşmüştür. Yabancı bankalar söz konusu yılda, hem etkinliklerini arttırarak hem de teknolojilerini geliştirerek verimlilik büyümesi sağlamışlardır. Kamu bankalarında, verimlilik artışının kaynağı teknolojik ilerlemedir. Özel bankalarda ise, ölçek etkinliğindeki iyileşmeden kaynaklanan etkinlik artışı olmasına rağmen, teknolojideki gerileme nedeniyle verimlilik kaybı olmuştur.

2003 yılında, yabancı bankalar dışında diğer iki grupta verimlilik artışı söz konusudur. 2002 yılında en yüksek verimlilik artışı sağlayan yabancı bankalarda verimlilik düşerken, özel bankalar ise %15,6 ile en yüksek verimlilik artışını elde etmişlerdir. Özel bankalar saf teknik etkinlikteki artıştan kaynaklanan etkinlik artışı ve teknolojik ilerleme kaynaklı verimlilik artışı sağlarken, kamu bankaları, büyük ölçüde ölçek etkinliğindeki değişime bağlı etkinlik artışı ve buna bağlı verimlilik kazanımı elde etmişlerdir. Öte yandan yabancı bankalardaki sınırlı verimlilik düşüşünün kaynağı ise, etkinlik düşüşüdür.

2004 yılında ise, yabancı bankalarda teknolojik gelişmeye bağlı olarak en yüksek verimlilik artışı (%13,4) gerçekleşmiştir. Özel ve yabancı bankalarda da verimlilik artışının kaynağı teknolojik ilerlemedir.

2005 yılında, bu kez en yüksek verimlilik artışı (%17,6) özel bankalarda gerçekleşmiştir. Bu artışın kaynağı yine teknolojik ilerlemedir. Söz konusu yılda özel bankalarda etkinlik düşmüştür. Diğer alt gruplarda da verimlilik artışındaki baskın faktör teknolojik ilerlemedir. Sadece kamu bankalarında ölçek etkinliğindeki iyileşmeye bağlı etkinlik artışı elde edilmiştir.

Tablo-2: Banka Alt Grupları Açısından Malmquist Toplam Faktör Verimliliği Endeksindeki Değişim

YIL	Etkinlik Değişimi	Teknolojik Değişim	Saf Teknik Etkinlik Değişimi	Ölçek Etkinliğindeki Değişim	Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişim
2001-2002					
Sektör	1,027	0,973	0,979	1,048	0,999
Kamu	0,987	1,038	0,943	1,047	1,024
Özel	1,017	0,938	0,973	1,045	0,954
Yabancı	1,019	1,030	0,980	1,039	1,049
2002-2003					
Sektör	1,022	1,077	1,015	1,006	1,100
Kamu	1,079	1,001	1,012	1,066	1,080
Özel	1,032	1,120	1,032	1,000	1,156
Yabancı	0,979	1,014	0,979	1,000	0,992
2003-2004					
Sektör	1,021	1,080	0,984	1,038	1,103
Kamu	1,035	1,051	1,048	0,988	1,087
Özel	1,014	1,077	0,966	1,050	1,092
Yabancı	1,032	1,099	1,002	1,030	1,134
2004-2005					
Sektör	0,965	1,176	1,013	0,953	1,135
Kamu	1,012	1,069	1,000	1,012	1,082
Özel	0,967	1,216	1,025	0,944	1,176
Yabancı	0,942	1,131	0,990	0,952	1,066
2001-2005					
Sektör	1,008	1,074	0,998	1,011	1,083
Kamu	1,028	1,039	1,000	1,028	1,068
Özel	1,007	1,083	0,999	1,009	1,091
Yabancı	1,003	1,067	0,995	1,009	1,071

Tablo 3, bankalar itibariyle verimlilik değişimi ve kaynaklarını göstermektedir. Dönemde, bankaların büyük bir çoğunluğu (%86'si) verimlilik kazanımı elde etmiştir. Bankalardaki verimlilik artışına hem etkinlik artışı hem de teknolojik ilerleme katkıda bulunmuştur. Ancak, teknolojik ilerleme sağlayan bankaların oranının (%93), etkinlik artışı sağlayan bankalara göre daha yüksek olması, dönemde elde edilen verimlilik artışının teknoloji kaynaklı olduğunu göstermektedir. Bu durum tüm alt gruplar açısından geçerlidir.

Tablo-3: Verimlilik Değişiminin Kaynakları

	Verimlilik Kazanımı		Verimlilik Kaybı		Etkinlik Artışı		Etkinlik Azalışı		Teknik İlerleme		Teknik Gerileme	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
2001-2002 Dönemi												
Kamu	2	%67	1	%33	1	%33	2	%67	2	%67	1	%33
Özel	8	%44	10	%56	8	%44	9	%50	8	%44	10	%56
Yabancı	6	%75	2	%25	4	%50	1	%13	5	%63	3	%38
Sektör	16	%55	13	%45	13	%45	12	%41	15	%52	14	%48
2002-2003 Dönemi												
Kamu	2	%67	1	%33	2	%67	1	%33	1	%33	2	%67
Özel	17	%94	1	%6	10	%56	7	%39	14	%78	4	%22
Yabancı	3	%38	5	%63	1	%13	3	%38	5	%63	3	%38
Sektör	22	%76	7	%24	13	%45	11	%38	20	%70	9	%31
2003-2004 Dönemi												
Kamu	2	%67	1	%33	1	%33	2	%67	2	%67	1	%33
Özel	15	%83	3	%17	11	%61	5	%28	13	%72	5	%28
Yabancı	6	%75	2	%25	3	%38	1	%13	5	%63	3	%38
Sektör	23	%79	6	%21	15	%52	8	%28	20	%70	9	%31
2004-2005 Dönemi												
Kamu	2	%67	1	%33	2	%67	1	%33	2	%67	1	%33
Özel	16	%89	2	%11	4	%22	10	%56	18	%100	0	-
Yabancı	6	%75	2	%25	0	-	3	%38	8	%100	0	-
Sektör	24	%83	5	%17	6	%21	14	%48	28	%97	1	%3
2001-2005 Dönemi												
Kamu	3	%100	0	-	2	%67	1	%33	3	%100	0	-
Özel	16	%89	2	%11	10	%56	7	%39	17	%94	1	%5
Yabancı	6	%75	2	%25	3	%38	2	%25	7	%87	1	%13
Sektör	25	%86	4	%14	15	%52	10	%35	27	%93	2	%7

Tablo 4, bankalar itibariyle etkinlik değişimi ve kaynaklarını göstermektedir. Dönemde, bankaların %52'sinde, büyük ölçüde ölçek etkinliğindeki iyileşmeye bağlı (%51) etkinlik artışı gerçekleşmiştir. Bankaların sadece %17'si saf teknik etkinliklerini iyileştirmiş, %31'i saf teknik etkinlik düzeyini düşürmüş, %52'sinde ise saf teknik etkinlik değişmemiştir.

Tablo-4: Etkinlik Değişiminin Kaynakları

	Etkinlik Artışı		Etkinlik Azalışı		Saf teknik etkinlikte Artış		Saf teknik etkinlikte Azalış		Ölçek Etkinliğinde Artış		Ölçek Etkinliğinde Azalış	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
2001-2002 Dönemi												
Kamu	1	%33	2	%67	0	-	1	%33	1	%33	2	%67
Özel	8	%44	9	%50	3	%17	8	%44	7	%39	10	%56
Yabancı	4	%50	1	%13	1	%13	0	-	3	%38	2	%25
Toplam	13	%45	12	%41	4	%14	9	%31	11	%38	14	%48
2002-2003 Dönemi												
Kamu	2	%67	1	%33	1	%33	0	-	2	%67	1	%33
Özel	10	%56	7	%39	7	%39	4	%22	7	%39	10	%56
Yabancı	1	%13	3	%38	0	-	3	%38	2	%25	2	%25
Toplam	13	%45	11	%38	8	%28	7	%24	11	%38	13	%45
2003-2004 Dönemi												
Kamu	1	%33	2	%67	1	%33	0	-	1	%33	2	%67
Özel	11	%61	5	%28	2	%11	10	%56	11	%61	5	%28
Yabancı	3	%38	1	%13	1	%13	1	%13	3	%38	1	%13
Toplam	15	%52	8	%28	4	%14	11	%38	15	%51	8	%28
2004-2005 Dönemi												
Kamu	2	%67	1	%33	0	-	0	-	2	%67	1	%33
Özel	4	%22	10	%56	8	%44	5	%28	6	%33	9	%50
Yabancı	0	-	3	%38	0	-	1	%13	0	-	3	%38
Toplam	6	%21	14	%48	8	%28	6	%21	8	%28	13	%45
2001-2005 Dönemi												
Kamu	2	%67	1	%33	0	-	0	-	2	%67	1	%33
Özel	10	%56	7	%39	5	%28	8	%44	10	%56	7	%39
Yabancı	3	%38	2	%25	0	-	1	%13	3	%38	2	%25
Toplam	15	%52	10	%35	5	%17	9	%31	15	%51	10	%35

Kısaca değerlendirilecek olursa, yeniden yapılandırma programının uygulandığı 2001-2005 yılları arasında, bankacılık sektörünün teknoloji kaynaklı verimlilik kazanımı elde ettiğini söylemek mümkündür. Böylece, teknolojide sağlanan ilerleme ile bankalar aynı miktar girdiyi daha etkin kullanarak daha fazla çıktı üretmişler ve etkin üretim sınırlarını yukarı doğru çekebilmişlerdir.

V. SONUÇ

Malmquist TFV analizinin sonuçlarına göre, dönemde bankaların toplam faktör verimliliği %8,3 artmıştır. 2002 yılındaki %0,1'lik sınırlı düşüşün ardından, 2003, 2004 ve 2005 yıllarında sırasıyla %10, %10,3 ve %13,5'lik verimlilik büyümesi elde edilmiştir.

Verimlilik değişiminin kaynakları, 2002 yılında bankaların girdi kullanımlarındaki etkinliklerinin iyileşmesi anlamında etkinlik artışı, 2003, 2004 ve 2005 yıllarında ise, bankacılık teknolojisindeki yeniliklerden kaynaklanan teknolojik ilerlemelerdir. Dönemde sadece 2002 yılında etkinlik değişim endeksi, teknolojik değişim endeksinin üstünde yer almaktadır.

Dönemde, verimlilik artışına katkı sağlayan etkinlik artışı, büyük ölçüde bankaların ölçek etkinliğindeki iyileşmeden kaynaklanmaktadır. Saf teknik etkinlik ise, 2002 ve 2004 yıllarında düşmüştür.

Sonuç olarak, yeniden yapılandırma programının uygulandığı dönemde, bankalar teknoloji kaynaklı verimlilik artışı elde etmişlerdir. Bu anlamda bankaların, üretim teknolojilerini geliştirerek, aynı miktarda girdiyi daha etkin kullanıp daha fazla çıktı ürettikleri, böylece etkin üretim sınırının yukarı doğru hareketini sağladıkları anlaşılmıştır.

Bilindiği gibi, teknoloji kullanımı etkinlik ve verimliliği arttırmada kullanılan yöntemlerden biridir. Teknoloji kullanımının, birim maliyetleri de düşürdüğü bilinmektedir. Uluslararası bir danışmanlık şirketinin (Goldman Sachs & Boston Consulting Group) tahminlerine göre bir bankacılık işlemi, şubede \$ 1,06, telefon bankacılığıyla \$ 0,55, ATM'lerde \$ 0,32 ve internet aracılığıyla gerçekleştirildiğinde \$ 0,02'a mal olmaktadır (Özen; 2002).

Teknoloji kullanımının maliyetler üzerinde sağladığı avantaj nedeniyle, Türk bankaları çok kısa bir zaman dilimi içinde önemli atılımlar yapmıştır. Bankacılık alanında gözlenen evrensel eğilimleri, finansal ve teknolojik yenilikleri tüm boyutlarıyla uygulamış ve alt yapılarını bu temellere uyarlamışlardır.

Öte yandan, teknolojiye yapılan yatırımlar işletme giderlerini arttırmıştır. Bankalar, hatta aynı gruba bağlı bankalar dahi kendi ATM ağını kurma yolunu seçmiştir. ATM'lerin ve POS cihazlarının kurulması ve bakımı bankalara ciddi maliyet yüklemektedir. Bu nedenle, her bankanın kendi ATM ve POS sistemini kullanması, önemli kaynak israflarına yol açmaktadır. Teknoloji maliyetlerinin azaltılması yolunda yapılan bazı işbirlikleri ise, yetersiz kalmaktadır. TBB tarafından hazırlanan bir raporda, POS sistemlerinin tüm bankalar tarafından ortaklaşa kullanılması durumunda, beş yıllık bir süreçte, önemli tutarlarda tasarruf sağlanabileceği belirtilmektedir (TBB; 2004). Bunun yanında, ATM'ler ve diğer teknolojik alanlarda da ortak kullanım ve işbirliği sağlandığında, elde edilecek tasarrufun çok daha fazla olacağı açıktır. Bu nedenle bankalar rekabet içinde bile, karşılıklı fayda yaratacak işbirliği modellerini tasarlamak ve geliştirmek durumundadırlar.

Sektördeki bu tür işbirliklerinin, faiz marjlarının daraldığı, faiz dışı gelirlerin öneminin arttığı ve faiz dışı giderlerin kontrolünün önem kazandığı bir süreçte bankaların etkinlik ve verimliliklerinin artırılmasına önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

EK-1: Araştırma Kapsamındaki Bankalar

1	TC Ziraat Bankası	16	Turkish Bank
2	Türkiye Halk Bankası	17	Türk Dış Ticaret Bankası
3	Türkiye Vakıflar Bankası	18	Türk Ekonomi Bankası
4	Adabank	19	Türkiye Garanti Bankası
5	Akbank	20	Türkiye İş Bankası
6	Alternatif Bank	21	Yapı Kredi Bankası
7	Anadolu Bank	22	Abn Amro Bank N.V.
8	Denizbank	23	Arap Türk Bankası
9	Finans Bank	24	Banca di Roma S.P.A
10	Koçbank	25	Bank Mellat
11	MNG Bank	26	Citibank N.A.
12	Oyak Bank	27	HSBC
13	Şekerbank	28	Societe Generale (SA)
14	Tekfenbank	29	WestLB AG
15	Tekstil Bankası		

KAYNAKÇA

AKTAŞ, Rabia; Bankacılık Sektöründe Yeniden Yapılandırma: Ticari Bankalarda Performans Yönelişleri (Türkiye 2001-2004 Örneği), Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Basılmamış Doktora Tezi, Danışman: Prof. Dr. Semra Öncü, Manisa, 2006.

ALAM, İla, M. Semenick; "A Nonparametric Approach for Assessing Productivity Dynamics of Large U.S. Banks", **Journal of Money, Credit, and Banking**, Vol. 33, No.1, 2001.

ALY, H. Y., GRABOWSKI, R., PASURKA, C., RANGAN, N.; "Technical, Scale, And Allocative Efficiencies in US Banking: An Empirical Investigation", **The Review of Economics and Statistics**, 1990, s. 211-218.

BASTI, Eyüp; "2001 Finansal Krizinin Türkiye Ticari Bankacılık Sektörünün Toplam Faktör Verimliliğine Etkileri", **İktisat, İşletme ve Finans**, Aralık 2005, s. 63-80.

BERG, S. A., FORSUND, F. R., JANSEN, E. S.; "Malmquist Indices of Productivity Growth During the Deregulation of Norwegian Banking, 1980-89", **Scand. J. Of Economics** 94, Supplement, 1992, s. 211-228.

CASU, B., GIRARDONE, C., MOLYNEUX, P.; "Productivity Change in Banking: A Comparison of Parametric and Non-Parametric Approaches", **Journal of Banking and Finance**, Vol. 28, No. 10, Ekim 2004, s. 2521, 2540.

CİNGİ, S., TARIM, A.; "Türk Bankacılık Sisteminde Performans Ölçümü: DEA-Malmquist TFP Endeksi Uygulaması", TBB Araştırma Tebliği Serisi, Mayıs 2000.

COELLI, T., RAO, D. S. P., BATTESE, G. E.; **An Introduction To Efficiency And Productivity Analysis**, Kluwer Academic Publisher, USA, 1997.

DRAKE, L., HALL, M., SIMPER, R.; "Bank Modelling Methodologies: A Comparative Non-Parametric Analysis of Efficiency in the Japanese Banking Sector", 2005. [http://lboro.ac.uk/departments/ec/Researchpapers/2005/Drake-Hall-Simper\(2005\)%20.pdf](http://lboro.ac.uk/departments/ec/Researchpapers/2005/Drake-Hall-Simper(2005)%20.pdf) (10.09.2005)

DRAKE, Leigh; "Efficiency and Productivity Change in UK Banking", **Applied Financial Economics**, 11, 2001, s. 557-571.

DZIOBEK, C., PAZARBAŞIOĞLU, C.; “Lessons From Systemic Bank Restructuring: A Survey of 24 Countries”, **IMF Working Paper**, 1997.

FARE, R., GROSSKOPF, S., NORRIS, M., ZHANG, Z.; “Productivity Growth, Technical Progress, and Efficiency Changes in Industrialised Countries”, **American Economic Review**, Vol. 84, 1994, s. 66-83. (Işık; 2001’in içinde).

FUKUYAMA, Hirofumi; “Measuring Efficiency and Productivity Growth in Japanese Banking: A Nonparametric Frontier Approach”, **Applied Financial Economics**, 5, 1995, s. 95-107.

GARCIA, Gillian; “A Framework for Analysis and Assessment”, içinde ALEXANDER, W. E., DAVIS, J. M., EBRILL, L. P., LINDGREN, C. (ed.); **Systemic Bank Restructuring and Macroeconomic Policy**, IMF, 1997.

GRIFELL-TATJE, E., LOVELL, C.A.K.; “Deregulation and Productivity Decline: The Case of Spanish Savings Banks”, **European Economic Review**, 40, 1996, s. 1281-1303.

İŞİK, İ., HASSAN, M. K.; “Financial Disruption and Bank Productivity: The 1994 Experience of Turkish Bank”, **The Quarterly Review of Economics and Finance**, 43, 2003, s. 291-320.

İŞİK, İhsan; “1994 Ekonomik Krizi ve Ticari Bankalar Üzerindeki Etkileri: Deneysel Bir Çalışma”, **İMKB Dergisi**, Yıl 5, Sayı 20, 2001.

JACKSON, P. M., FETHI, M. D., INAL, G.; “Efficiency and Productivity Growth in Turkish Commercial Banking Sector: A non-parametric approach”, **European Symposium on: Data Envelopment Analysis-Recent Development and Applications**, Wernigerode, Germany, 16-18 October, 1998.

KAYA, T. Yasemin; “Türk Bankacılık Sektöründe Karlılığın Belirleyicileri: 1997-2000”, **BDDK MSPD Çalışma Raporları**, Haziran 2002.

ÖZEN, Ergun; “Türk Bankacılık Sisteminde Maliyet Etkinliğinin Geliştirilmesine Yönelik Önlemler”, **Bankacılık Sektöründe Yeniden Yapılandırma Konulu Konferans**, 23 Temmuz 2002.

SATHYE, M.; “Measuring Productivity Changes in Australian Banking: An Application of Malmquist Indices”, **Managerial Finance**, Vol. 28, No. 9, 2002, s. 48-59.

STURM, J., WILLIAMS, B.; “Foreign Bank Entry, Deregulation and Bank Efficiency: Lessons from the Australian Experience”, **Journal of Banking and Finance**, 28, 2004, s. 1775-1799.

TARIM, Armağan; **Veri Zarflama Analizi: Matematiksel Programlama Tabanlı Görelî Etkinlik Ölçümü Yaklaşımı**, Sayıştay Yayın İşleri Müdürlüğü, Araştırma/İnceleme/Çeviri Dizisi: 15, Ankara, 2001.

TÜRKER KAYA, Y., DOĞAN, E.; “Dezenflasyon Döneminde Türk Bankacılık Sektöründe Etkinliğin Gelişimi”, **BDDK ARD Çalışma Raporları 2005/10**, 2005.

WORTHINGTON, Andrew; “Technical Efficiency and Technological Change in Australian Bulding Societies”, **ABACUS**, Vol. 36, No. 2, 2000, s. 180-197.

-----; BDDK, Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı, Mayıs 2001.

-----; TBB, “Bankalararası Ortak Projeler Hakkında Bilgilendirme”, **Bankacılar Dergisi**, 2004, s. 16-20.

-----; TBB, Bankalarımız, 2002.

-----; TBB, Bankalarımız, 2003.

-----; TBB, Bankalarımız, 2004.

-----; TBB, Bankalarımız, 2005.

Ethical Issues in Doing Business in China

Araş. Gör. Serkan ADA

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, KAHRAMANMARAŞ

ABSTRACT

In the 1980s and 1990s China was cited by some of the international organizations because of its violations of basic human rights. However, multinational firms from most of the countries criticizing the China's violations began to do considerable amount of investments to China in the 1990s and 2000s. They moved their manufacturing activities to China because of valuable opportunities, incentives, and cheap work force. They pursued this action regardless of Chinese government's carelessness to its own citizens. Despite this fact, should these firms do additional investment in order to produce their products with lower levels of costs? Is this an ethical decision? In this study, this issue is argued out and some points are recommended from the perspective of international firms.

Key Words: China, Foreign Direct Investment, human rights, working conditions in China.

Çin'de İş Yapmanın Etik Sorunları

ÖZET

1980'li ve 1990'lı yıllarda bazı uluslararası kuruluşlar, Çin'in temel insan hakları konusunda bazı ihlallerde bulunduğunu belirtmişlerdir. Fakat, Çin'in bu ihlallerini eleştiren birçok ülkenin çok uluslu şirketleri 1990'lı ve 2000'li yıllarda Çin'e hatırı sayılır miktarlarda yatırımda bulunmuşlardır. Bu şirketler, değerli fırsat, teşvik ve ucuz işgücünden dolayı üretim faaliyetlerini Çin'e kaydırmışlardır. Şirketler bu hamlelerini, Çin hükümetinin kendi halkına karşı olan ilgisizliğini ve bu ülkedeki ihlalleri dikkate almadan yapmışlardır. Bu gerçeğe rağmen, şirketlerin ürünlerini düşük maliyetler ile üretmek için ek yatırımlarını Çin'de yapmaları doğru mudur ve etik midir? Bu çalışmada, bahsedilen konular incelenmekte ve uluslararası firmaların perspektifinden bazı önerilerde bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Çin, Yabancı Direkt Yatırımlar, İnsan Hakları, Çin'deki Çalışma koşulları.

INTRODUCTION

Recently, there is a debate over the subject of "ethics", particularly in international business issues. The reason of this debate is because of multinational firms' unethical operations in overseas countries, such as China. It is unethical, because most of these firms do not conduct their business by following the rules when they are conducting the same business in their home country. For instance, they pay more attention to some issues, some of which are product safety, work safety, and other working conditions, in their domestic operations. However, the same firms abuse the regulatory and legal environment in such countries like China.

A Chinese organization, called China Labor Watch, has a website which contains information with respect to the problems, concerns, and issues of labor force in China. There is a survey in this website concerning the ideas of

participants whether they believe that Chinese Labor Laws can protect labor rights or not. Considering these results, it is obvious that 42% of participants have answered the questions as “No protection at all”, out of 2391 participants (China Labor Watch, 2006). This may not represent the ideas of the majority or an indication of what people believe. However, it gives a small idea about working conditions in China. As a matter of fact, there are some opinions on this issue. What’s more, there were and there are some examples of these kinds of implications, such as the example of Ohio Art Company.

II. A Toy Manufacturer and Its Unethical Implementations in China

The Ohio Art Company is known as the producer of one of the top selling toys of all time, the venerable Etch-A-Sketch. More than 100 million of the familiar red rectangular drawing toys have been sold since 1960 when it was invented. The late 1990s, however, became a troubled time for the toy’s maker. Confronted with sluggish toy sales, the Ohio Art Company lost money for two years. In December 2000, it made the strategic decision to outsource production of the Etch-A-Sketch toys to Kin Ki Industrial, a leading Chinese toy maker, laying off 100 U.S. workers in the process. The rationale for the outsourcing was simple enough. The company had to keep the costs of Etch-A-Sketch under \$10 in order to compete with the big retailers, such as Wal-Mart and Toys “R” Us. Otherwise, the company would lose money. It was paying \$1500 a month for unionized workers in the U.S., while it would pay \$75 a month for a Chinese worker. After beginning to produce in China, the main savings came not from lower wages, but from lower overhead costs for plant, maintenance, electricity, and payroll, and the ability to get out from the soaring costs of providing health benefits to U.S. manufacturing employees. Everything was going well until New York Times published in December 2003. The *Times* reporter painted a dismal picture of working conditions at the Kin Ki factory that manufactured the Etch-A-Sketch (Hill, 2006: 26).

III. Legal Issues in China

During the late 1980s and early 1990s, China was routinely cited by various international organizations such as Amnesty International and Freedom Watch for major human rights violations, including torture, beatings, imprisonment, and executions of political dissidents. Despite this, in the late 1990s and early 2000s, China received record levels of foreign direct investment, mainly from firms based in democratic societies such as the United States, Japan, and Germany (Hill, 2005: 83). As mentioned in the example of Ohio Art Company, some of the companies in these nations misused the poor legal environment and working conditions in China. What changed in China and was it ethical for these companies to move their manufacturing activities to China?

China's first national labor law was passed by the National People's Congress on July 5, 1994. Effective January 1, 1995, the Labor Law of the People's Republic of China is a blueprint that will shape labor relations to the

contours of China's burgeoning market economy and unify legal treatment for employers and employees in foreign-invested as well as domestic enterprises. The new law touches on every important aspect of the employment relationship and the workplace. In relation to hiring and firing, Beijing has codified provisions on the following; recruitment, discrimination, contracts, and termination of contracts and dismissal. An important objective of the new law is to prevent exploitation of workers, especially in foreign-invested enterprises. The new Labor Law thus clarifies and confirms rules governing working hours, wage levels, and other issues relating to worker safety and training. As with prior labor laws, the new law delegates most of the responsibility for enforcement to local labor bureaus (Markel, 1994: 46)

As seen above, Labor law set by the Chinese government in Beijing are not severe. "Labor Law of the People's Republic of China" allows factory managers to negotiate with local governments over working hours and minimum wage requirements. Chapter 5 of the Labor Law document deals with "wages". Article 48, in its entirety, sets the tone for Beijing's non-regulation of pay and work hours in China (Fox et. al., 2005: 319):

"The State shall implement a system of guaranteed minimum wages. Specific standards on minimum wages shall be stipulated by provincial, autonomous regional and municipal peoples governments and reported to the State Council for registration. The employer shall pay laborers wages no lower than local standards on minimum wages."

It is obvious that these legal arrangements are not adequate and applicable by international investors to full extent. If the major human rights had not been violated in China by international companies, the ethics issue would not have become a controversy of some civil society institutions.

IV. The Other Side of the Coin: China's Strengths

China is now an investment paradise for investors. It is on tops in rankings, even it is number one in most rankings. The reason is the changing and improving value of China, because of government's incentives and regulations, and cheap work force for the investment and production, particularly in labor-intensive manufacturing.

What's more, the country overtook the United States in attracting FDI in 2002, and it may well become the world's largest economy in 2020 (Yin et. al., 2005: 3).

For instance, there is an index called Foreign Direct Investment Confidence Index including the ranking of countries which have potential investment opportunities. FDI Confidence Index tracks the impact of the likely political, economic and regulatory changes on the foreign direct investment intentions and preferences of the leaders of the world's leading companies. The Index is computed as a weighed average of the number of high, medium, low and "no interest" responses to a question about the likelihood of direct investment in a market over the next one to three year period. Index values are based on non-

source country responses about various markets. All Index values are calculated on a scale of zero to three, with three representing highly attractive and zero not attractive. Particularly, in 2004 and 2005 indices, it is observed that China is the best choice of the investors as mentioned in the following table (FDI Confidence Index, 2005).

Table 1: FDI Confidence Index 2005, Top 20

2004 Ranking	2005 Ranking	Country	Index Value (0 to 3 Scale)
1	1	China	2.197
3	2	India	1.951
2	3	United States	1.420
4	4	United King.	1.398
12	5	Poland	1.363
11	6	Russia	1.341
17	7	Brazil	1.336
7	8	Australia	1.276
5	9	Germany	1.267
8	10	Hong Kong	1.208
19	11	Hungary	1.157
14	12	Czech Rep.	1.136
29	13	Turkey	1.133
6	14	France	1.097
10	15	Japan	1.082
22	16	Mexico	1.080
13	17	Spain	1.075
18	18	Singapore	1.072
9	19	Italy	1.055
20	20	Thailand	1.050

SOURCE: FDI Confidence Index 2005, Global Business Policy Council

There are so many multi-national firms that have investments in China. It is obvious that China's success to be on tops in rankings attracts many famous and reputable multinationals around the world as seen in the following table.

Table 2: Top invested multi-national firms in China, 2002

Ranking	Rank in Fortune 500	Company	Country of Origin
1	21	Volkswagen	Germany
2	138	Motorola	US
3	147	Nokia	Finland
4	210	Ericsson	Sweden
5	22	Siemens	Germany
6	41	Honda	Japan
7	32	Hitachi	Japan
8	105	Samsung	Korea

9	143	Philips	Netherlands
10	45	Matsushita	Japan
11	180	Lucent	US
12	189	Bell	US
13	N/A	Epson	Japan
14	70	HP	US
15	3	GM	US
16	141	Mitsubishi	Japan
17	37	Sony	Japan
18	N/A	Isuzu	Japan
19	293	Sanyo	Japan
20	77	Toshiba	Japan

SOURCE: Chinese Ministry of Commerce, Department of Foreign Investment Administration

V. Human Development Index and China

A research shows that China is not in a bad place by considering the Human Development Index (HDI). The HDI is a composite of three basic components of human development; longevity, knowledge, and standard of living. It has been designed by United Nations Development Program in order to reflect the condition of an average person in a country and includes index values for 174 countries (UNDP, 2006). According to this index formed by Amartya Sen, a Nobel Prize-winning economist, China has a score between 0.651 and 0.800 before 1980s which means the country is in higher-medium human development class. After middle 1980s, the country seems to make a good jump by increasing its level from higher-medium to high human development class which is a good indication for this nation by looking at the applications (Human Development Report, 2005).

Table 3: Human Development Index

Rank	Country	Human Development Index						
		1975	1980	1985	1990	1995	2000	2003
1.	Norway	0.868	0.888	0.898	0.912	0.936	0.956	0.963
2.	Iceland	0.863	0.886	0.896	0.915	0.919	0.943	0.956
3.	Australia	0.848	0.866	0.879	0.893	0.933	0.960	0.955
4.	Luxembourg	0.840	0.851	0.858	0.884	0.911	0.929	0.949
5.	Canada	0.869	0.886	0.909	0.929	0.934	–	0.949
6.	Sweden	0.864	0.874	0.886	0.897	0.929	0.958	0.949
7.	Switzerland	0.879	0.890	0.896	0.910	0.921	0.940	0.947
8.	Ireland	0.811	0.826	0.845	0.870	0.894	0.929	0.946
9.	Belgium	0.846	0.863	0.878	0.899	0.929	0.949	0.945
10.	United States	0.867	0.887	0.901	0.916	0.929	0.938	0.944
11.	Japan	0.857	0.882	0.895	0.911	0.925	0.936	0.943
12.	Netherlands	0.867	0.879	0.893	0.908	0.928	0.939	0.943
13.	Finland	0.841	0.861	0.879	0.901	0.914	0.940	0.941
14.	Denmark	0.874	0.882	0.890	0.898	0.913	0.932	0.941

15.	United Kingdom	0.845	0.854	0.863	0.883	0.921	0.948	0.939
16.	France	0.853	0.869	0.881	0.903	0.921	0.932	0.938
17.	Austria	0.843	0.858	0.871	0.894	0.914	0.933	0.936
18.	Italy	0.842	0.858	0.866	0.889	0.907	0.921	0.934
19.	New Zealand	0.848	0.854	0.868	0.875	0.905	0.924	0.933
20.	Germany	–	0.861	0.869	0.888	0.913	0.927	0.930
21.	Spain	0.837	0.854	0.868	0.886	0.904	0.918	0.928
22.	China Hong Kong	0.761	0.800	0.827	0.862	0.882	–	0.916
23.	Israel	0.795	0.819	0.840	0.858	0.880	0.909	0.915
24.	Greece	0.835	0.850	0.864	0.872	0.876	0.895	0.912
25.	Singapore	0.725	0.761	0.784	0.822	0.861	–	0.907

Levels of Human Development

0.801–1.00 = High Human Development
0.651–0.800 = Higher-Medium Human Development
0.500–0.650 = Lower-Medium Human Development
Less than 0.50 = Low Human Development

SOURCE: “Human Development Report, 2005”, United Nations Development Program.

VI. From the Perspective of Chinese Government

Modern industrial markets, such as United States, France, Germany etc., have corporate-governance mechanism, functioning legal codes, and consistent state regulation – all of which have been largely absent or inadequate in China. Even when battling chronic productivity problems in the state sector over the past 20 years, China’s leaders have glossed over this key distinction. They reasoned efficiency would improve across the whole system if only more market incentives were offered. Greater and greater freedoms were allowed, but often in the absence of appropriate rules (Couzin, 1999: 59).

As the Chinese government tries to maintain the image of an investor's paradise based on low production costs, the workers, increasingly backed by state media, labor rights groups and even the courts, are clamoring for an end to slave-like working conditions. As mentioned above, people have to work in these conditions, but do not like them (The Taipei Times, February 5th, 2005: 9).

As a matter of fact, from perspective of Chinese government, China has a very huge population and it is very necessary for companies to do investment and open new work areas and employment opportunities. By doing this, prosperity of the nation will increase and unemployment rate will decrease. This may be a good point to be considered in order to think this issue from optimistic point of view.

VII. Ethical Dilemma for Multinational Firms

From international firms’ perspective, a major ethical dilemma facing firms from democratic nations is whether they should do business in totalitarian countries, such as China, that routinely violate the human rights of their citizens. There are two sides in this issue.

Some argue that investing in totalitarian countries provides comfort to dictators and can help prop up repressive regimes that abuse basic human rights. For instance, Human Rights Watch, an organization that promotes the protection of basic human rights around the world, has argued that the progressive trade policies adopted by Western nations toward China have done little to deter human rights abuses. According to Human Rights Watch, the Chinese government stepped up its repression of political dissidents in 1996 after the Clinton administration removed human rights as a factor in determining China's trade status with the United States. Without investment by Western firms and the support of Western governments, many repressive regimes would collapse and be replaced by more democratically inclined governments, critics such as Human Rights Watch argue (Hill, 2005: 80).

On the other hand, it is known to all that the reason of why multinational firms go to China is the defects in its regulatory environment. In developed nations where these firms are from, the regulations and standards for product safety, work safety, and environmental protection are very strict and protected by the laws. In order to fulfill these requirements, these firms exert too much effort and expend too much financial sources. Such being the case, these companies go to the nations which do not require so strict limits and standards. That's why these firms increase both its profitability and efficiency. In the meanwhile, such companies are criticized because of their operations misusing the poor legal environment in China.

In brief, it is the responsibility of the firms to make their decision whether or not they will be transferring their own country's regulatory standards into China or other similar countries. The reason is that their operations are obviously unethical and they will be having more and more reactions from the conscious consumers and conscious competitors, if they continue to abuse the developing nations' domestic regulations.

VIII. Initial Actions to be Taken by the Multinational Firms

There are some actions to be taken by the multinational firms in order to both increasing their profits and doing their business ethically. They may seek the help of the International Labor Organization (ILO) which is a branch of the United Nations dealing with strengthening worker rights and improving working conditions (International Labor Organization, 2005).

Furthermore, another application would be enrolling the company with Social Accountability International (SAI) and set the SA8000 as a standard for ethical practices in the company. SAI is an organization that promotes human rights for workers around the world. The SA8000 standard is 'based on the ILO's standards, the United Nations Declaration of Human Rights and the Convention on the Rights of the Child. The SA8000 is widely accepted as the most viable and international ethical workplace management system available (Wikipedia, 2005).

Conclusion

Considering the abovementioned facts, it can be said that investing in China will probably bring a company high profits and sustainable power for competition. In today's global business environment, it is of vital significance for a firm to search and discover new potential markets, either for trading or manufacturing. As far as all rankings are concerned, China is the best investment alternative for companies looking for opportunities for growth and to produce with low costs in particular. However, this does not mean to make these decisions by violating and abusing major human rights and misuse of the poor regulations in certain countries, in this case in China.

Companies should act against what is mostly done and pursue the strategy of trying to improve the working conditions in this particular country. If these examples go on to increase, not only the working conditions begin to improve and widen throughout the country and also throughout the world, but also the investors and companies benefit and profit from the opportunities of China in compliance with the ethics rules. The last but not the least is that such kind of actions will not only encourage the foreign governments to revise inadequate legal regulations, but also will enable foreign countries to take initial steps for being more democratic nation.

REFERENCES

- CHINA LABOR WATCH, Do you believe that Chinese Labor Laws can protect labor rights, <http://www.chinalaborwatch.org/en/web/index.php> (February 19, 2006)
- COUNTRY WATCH, China: UNDP Human Development, <http://countrywatch.school.aol.com> (February 18, 2006)
- COUZIN, Odilon (Oct 7, 1999), "China: The People's Republic at 50: Little money, no benefits", *Far Eastern Economic Review*, pp. 59
- FOX, Jeremy B., Donohue, Joan M., Wu, Jinpei (2005), "Beyond the Image of Foreign Direct Investment in China: Where ethics meets public relations", *Journal of Business Ethics*, pp. 317-324
- GLOBAL BUSINESS POLICY COUNCIL, FDI Confidence Index, December 2005
- HILL, Charles W. L., Ethics in International Business, http://highered.mcgraw-hill.com/sites/dl/free/0072873957/121268/ethics_in_international_business.pdf (February 18, 2006)
- HILL, Charles W. L. (2005), *International Business: Competing in the Global Marketplace*, 5th edition, McGraw-Hill Irwin, New York
- MARKEL, Douglas C. (Nov/Dec 1994), "Finally, a national labor law", *The China Business Review*, pp. 46
- THE TAIPEI TIMES (FEB 5, 2005), "Poor working conditions plague Guangdong", pp. 9
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM, Human Development Report, 2005
- WIKIPEDIA, International Labor Organization, http://en.wikipedia.org/wiki/International_Labour_Organization (February 19, 2005)
- WIKIPEDIA, SA8000, <http://en.wikipedia.org/wiki/SA8000> (February 19, 2005)
- YIN, Eden, Choi, Chong Ju (2005), "The Globalization Myth: The Case of China", *Management International Review*, pp. 103

Türkiye’de Küreselleşmenin Vergi Politikaları Üzerine Etkileri: 1980-2005 Dönemi

Öğr. Gör. Dr. Veli KARGI

Mersin Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü, MERSİN

Yrd. Doç. Dr. H. Yasemin ÖZUĞURLU

Mersin Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü, MERSİN

ÖZET

Bu çalışma, küreselleşme sürecinin Türkiye’deki vergi politikaları üzerine olan etkilerini incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde küreselleşme sürecinin devletin işlevlerinde yarattığı değişim tartışılmakta, ikinci bölümde ise bu değişimin vergi politikaları üzerindeki etkileri araştırılmaktadır.

Anahtar Sözcükler: Küreselleşme , Vergi Politikaları, Devletin İşlevleri

The Effects of Globalization on Turkish Tax Policy: Period of 1980-2005

ABSTRACT

This study aims to analyze the effects of Globalization process on tax policies in Turkey. In the first part of the study, the changes created in the government functions during the Globalization process are discussed, and in the second part the effects of these changes on tax policies are investigated.

Key Words: Globalization , Tax Policy, State Function

GİRİŞ

Küreselleşmenin kapitalizmin uluslararasılaşmasından başka birşey olmadığı bilinmektedir. Bu bağlamda küreselleşme ekonomik, sosyal, kültürel ve ideolojik içerikli birçok değişim sürecini barındırmaktadır. Yaşanan uluslararasılaşma süreci, ekonomik, sosyal, politik ve kültürel alandaki dönüşümlerle, toplumların bu sürece uyumunu gerekli kılmaktadır. Uyum sürecinde anahtar rolü, ulus devlet üstlenmektedir. Ulus devlet, ekonomik ve toplumsal yapının uluslar- arasılaşma sürecine uyumunu sağlamak için, ekonomiye müdahale araçlarının miktar ve bileşimini, bu sürecin gereklerine göre değiştirmektedir. Dolayısıyla devletin ekonomiyle ilişkisinde bir farklılaşma yaşandığı söylenebilir. Bu farklılaşmanın en önemli yansıması, devletin ekonomik ve toplumsal yapıyı düzenlemede kullandığı müdahale araçlarının seçiminde ortaya çıkmaktadır. Bilindiği gibi, devlet söz konusu müdahaleleri gerçekleştirirken, KİT’ler ve diğer kamu hizmeti üretim birimleri yoluyla üretim süreci içinde yer alır. Kamu harcamaları ve gelirlerinin bileşimini kamu bütçesini kullanmak suretiyle düzenleyip kaynakların ve gelirin yeniden dağılımını gerçekleştirir. Yasalar yoluyla da ekonomik ve sosyal yaşamı düzenler. Devletin ekonomik ve sosyal yaşama müdahalesi, ülkelerin kendine özgü koşulları çerçevesinde farklılık gösterebilmektedir. Küreselleşme bu aşamada, devletin ekonomiye müdahalesi

ve kullandığı araçlarda değişim yaratmıştır. Bu çalışmada devlet müdahalesinin en önemli araç-larından biri olan vergi politikasının ne yönde değişim gösterdiği ele alınacaktır.

Bu amaçla birinci bölümde küreselleşme süreci ve bu süreçte devletin işlevlerinde ortaya çıkan değişim özetlenmektedir. Devletin işlevlerindeki değişimin saptanması, kullandığı müdahale araçlarının miktar ve bileşimini etkilediği için, vergi politikalarının, değişen işlevlere göre yeni yönelimini belirlemek açısından önem taşımaktadır. Küreselleşme sürecinde devletin üstlendiği yeni işlevler gereği uyguladığı vergi politikalarının Türkiye'deki yansımaları ikinci bölümde değerlendirilecektir.

I-Küreselleşmenin Devletin İşlevleri Üzerine Etkisi

Kapitalist sistemin sermaye birikimini özel mülkiyete, piyasa mekanizmasına ve kar maksimizasyonuna dayalı bir süreçte sağladığı bilinen bir gerçektir. Sermaye birikimi süreci ise dünya kapitalist sisteminin tarihsel gelişimine bakıldığında ulusal sınırları aşan bir özellik taşımaktadır. Kapitalizmin uluslararasılaşma süreci, son yıllara damgasını vuran bir süreç olmayıp, kapitalist gelişmenin birçok evresinde yaşanmış ve yaşanmakta olan bir süreç olarak değerlendirilebilir. Bu çerçevede küreselleşme, ulusal ekonomilerin, kapitalist sermaye birikimi dinamikleri tarafından belirlenen dünya kapitalist sistemine eklemlenme süreçlerini ifade etmektedir (Yeldan, 2003a: 13-14).

Kapitalizminin gelişme sürecinde, ilk küreselleşme evresi, sanayi devrimini izleyen 19. yüzyıldan başlayarak I. Dünya Savaşı'na kadar olan dönemi kapsar. I. Dünya savaşı ile 1970'li yılların başını kapsayan ara dönem dışında kalan ve bugüne uzanan süreç ise ikinci küreselleşme evresi olarak değerlendirilmektedir (Hirst-Thompson,1998:8-14; Kazgan,2002:24-28; Yeldan, 2003a:14-18). II. Dünya Savaşı sonrası, dünya kapitalizminin genişleme dönemi olarak tanımlanmaktadır. Dönemin en belirgin özelliği, yoğun ve fordist birikim süreci ile tekelci mekanizmaların hakim olduğu bir ekonomik yapılanmayı yansıtmıştır. Savaş sonrası dönemde, sermaye verimliliğindeki artışla birlikte gerçekleşen üretim artışları, refah düzeyinin yükselmesini sağlamıştır. Böylece sermaye birikimi ve gelir bölüşümü karşılıklı olarak birbirini beslemeye ve genişletmeye başlamıştır. Başka bir anlatımla, tüketimin kitleleşmesi, üretim artışları ile birlikte gerçekleşmiştir. Bu dönemde üretim artışlarını sağlayan en önemli faktör, üretim sürecinde yeni teknolojilerin kullanılmasıdır. Teknolojik yenilikler, ekonomik fazlanın büyüme-sinde belirleyici bir rol oynamıştır. Üretim sürecinde yaşanan bu gelişmeye paralel olarak talep genişletici keynesyen iktisat politikaları, bu dönemin en belirgin özelliğidir (Sönmez., 1998:89-91). Keynesyen politikalara bağlı olarak devlet, bir yandan üretim ve fiyat politikalarıyla bir yandan da vergi politikalarıyla ulusal sermayenin güçlendirilmesini sağlayan bir işlev üstlenmiştir. Sermaye birikiminin genişleme dönemi olarak adlandırılabilir 1930-1970 arası dönemde ulus devlet, sosyal devlet misyonunu üstlenmiştir.

1960'ların ortalarından itibaren kâr oranlarındaki düşme eğilimine bağlı olarak, sermaye birikiminin daralma süreci içine girmesi, kapitalist sistemi

yüzyılın en uzun süreli kriz dalgasının içine sokmuştur. Krizin temel nedeni, düşen kâr oranları olduğundan, krizin aşılması ya da etkilerinin hafifletilmesi, sermayenin özgürleşmesini, en çabuk ve en kolay kâr elde edebileceği alanlara girip çıkabilme olanaklarının yaratılmasını, yani küreselleşmeyi gündeme getirmiştir. Daha açık bir ifadeyle, sistemin özünü sermaye birikimi oluşturduğundan sorun sermayenin sorunudur; yani kâr oranlarının yükselmesiyle ilgilidir. Sermayenin girdiği ülkede üretimden pazarlamaya kadar -mülkiyet edinme de dahil olmak üzere- hiçbir sınırlama ve denetimle karşılaşmaması gerekir. Bu serbestinin gerçekleşmesi de ülkelerin ekonomilerinden siyasal yapılarına kadar her alanda kurumsal düzenlemeleri zorunlu kılmaktadır. Bu da ulus devletin sosyal devlet misyonundan uzaklaşması anlamına gelmektedir (Macfarlane, 1993: 260-261).

Bu dönemde sermaye dolaşımının önündeki engellerin kaldırılması savı, sermayenin ulusal temelini ortadan kaldırmamaktadır. Dolayısıyla sermayenin uluslararasılaşmasına rağmen, ulusal temelini olması, ulus devletlerin önemini azaldığı ve küreselleşme açısından etkisiz kaldıkları yaklaşımını doğrulamamaktadır. Sermaye birikimi kâr maksimizasyonuna dayalı bir süreçtir. Dolayısıyla sermayenin uluslararası dolaşımı, kârı maksimize edebilmek için kârlı bulunduğu alanlara kayma eğilimini ifade etmektedir. Ancak bu eğilim sermayenin ulusal kimliğinin olmadığı anlamına gelmemektedir. Çokuluslu şirketlerin varlıklarının büyük bir bölümünün ana ülkelerde olduğu yapılan araştırmalarla ortaya konulmuştur (Hirst-Thompson, 1998: 16). Dolayısıyla çokuluslu şirketlerin kârlarını maksimize etmek amacıyla faaliyetlerini uluslararası alana yaydıkları halde sermaye oluşumu ve büyüklüğü olarak ulusal kimliklerini koruduklarını belirtmek gerekir. Bu nedenle, çokuluslu şirketlerin ulus devletlerle ilişkileri sürmekte ve bu durum küreselleşme sürecinde ulus devletlerin önemini azalmasının aksine arttığını ifade etmektedir.

Ulus devletlerin önemindeki bu artışın birkaç boyutu olduğu söylenebilir. Her şeyden önce küreselleşme olarak anılan sürecin belirleyici özelliği, uluslararası finansal sermaye hareketlerinin (kısa vadeli yabancı sermaye ya da sıcak para akımları) ve doğrudan yabancı sermaye hareketlerinin uluslararası alanda akışkanlığının artmasıdır. Gerek kısa vadeli yabancı sermaye (KVYS), gerekse doğrudan yabancı sermayenin (DYS) asıl amacı kâr maksimizasyonudur. Dolayısıyla, sermaye üretim maliyetlerinin düşük ve risklerin en az olduğu ülke ve bölgelere doğru akışkanlık gösterir.

Bu çerçevede, KVYS ve DYS'nin gideceği ülkenin koşulları önem taşımaktadır ve bu koşulları ulus devletler oluşturacaktır. Nitekim gerek kısa gerekse uzun vadeli yabancı sermayeye ihtiyacı olan gelişmekte olan ülkelerin ekonomi politikalarını, yabancı sermaye girişini sağlayacak biçimde düzenledikleri görülmektedir. Aynı biçimde çokuluslu şirketler, ana ülkenin yaptığı düzenlemeler-den ve uyguladığı ekonomi politikalarından etkilenmektedir (Hirst-Thompson, 1998:17).

Küreselleşme sürecinin kuramsal alt yapısını oluşturan neo-liberal yaklaşımın, sermayenin uluslararasılaşmasına bağlı olarak ulus devletin önemini

azaldığı, artık ulusal sınırların belirleyiciliğinin olmadığına ilişkin tezi doğrulanmamaktadır. Bunun aksine küreselleşme sürecinde ulus devletlerin önemi artarken devletin uyguladığı ekonomi politikalarının da önemi artmaktadır. Bu süreçte uygulanan ekonomi politikaları, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yabancı sermaye girişlerini kolaylaştırmaya dönük uygulamaları ön plana çıkarmaktadır. Sonuç olarak ulus devletlerin uyguladıkları ekonomi politikalarının kapitalist sermaye birikimi koşullarına bağlı olarak değişim gösterdiği söylenebilir. Nitekim gelişmekte olan ülkelerin ekonomi politikaları 1930'lu yıllardan 1970'li yılların başına kadar iç talebi canlandırmaya yönelmişken, 1970 sonrası yaşanan krize bağlı olarak ihracata dayalı birikimi gerçekleştirmek üzere dış talep öncelikli bir yapıya dönüşmüştür. Bu durum, ekonomi politikalarını sermaye birikiminin gereksinimlerine göre oluşturan ve uygulayan devletin işlevindeki değişimin bir göstergesidir. Dolayısıyla kapitalist sistemde, devletin temel işlevi, sermaye birikiminin devamını sağlamak olarak belirginleşmektedir.

1970'ler sonrasında dünya kapitalist sisteminin içine girdiği krize bağlı olarak uygulamaya konulan yeni birikim modelinin temelini, neo-liberal politikalar çerçevesinde piyasa mekanizmasının güçlendirilmesi oluşturmaktadır. Piyasa mekanizmasının güçlendirilmesi için ekonomik ve toplumsal yapıların ihracata dönük birikim modeline uyumlu olarak dönüşüm koşulları, "Washington Konsensüsü" 'nde belirlenmiştir. Konsensüste önerilen ekonomik yapının temel özellikleri serbest piyasa ekonomisinin yerleştirilmesini amaçlamaktadır. Bu çerçevede yapılan öneriler mali disiplin, kamu harcamalarının öncelikler çerçevesinde gerçekleştirilmesi, vergi reformu, finansal serbestleşme, döviz kuru düzenlemeleri, ticaretin serbestleştirilmesi, doğrudan yabancı yatırımlara izin verilmesi, özelleştirmeler, deregülasyon ve mülkiyet haklarının düzenlenmesini kapsamaktadır (Lavinge, 1999: 160).

Washington konsensüsü piyasa ekonomisini güçlendirmek üzere yapısal dönüşümün ve ekonomik istikrarın araçlarını da oluşturmaktadır. Piyasa mekanizmasını güçlendirmek üzere uygulanan neo-liberal politikalara dayalı yapısal uyum ve istikrar politikası süreçleri: (Sönmez, 1997: 97-98).

- fiyatların serbestleştirilmesi yoluyla iç ve dış ticaretin serbestleştirilmesini (liberalizasyon),
- özelleştirmeler yoluyla mülkiyet ilişkilerinin değiştirilmesini,
- sıkı maliye ve para politikaları yoluyla makro ekonomik istikrarın sağlanmasını,
- finansal serbestleşme yoluyla pozitif faiz oranlarını gerçekleştirerek uluslararası sermayenin ülkeye girişini sağlamak ve böylece yurt içi tasarruf açığını kapatmak,
- devletin ekonomideki ağırlığını sınırlandırarak dışlama etkisini ortadan kaldırmak böylece özel yatırımların gerçekleşmesine ortam hazırlamak,
- piyasaya müdahale ederek piyasada oluşan kaynak dağılımını etkileyen devletin, ekonomiye müdahalesini azaltarak özel sektör ağırlıklı bir piyasa mekanizmasının oluşturulmasını sağlamak yani, devletin ekonomik ve sosyal

süreçleri belirleme ve düzenleme işlevinin (düzenleme dışı bırakma/ deregülasyon) ortadan kaldırılmasını kapsamaktadır.

Teorik temelini arz yanlı iktisat yaklaşımından alan bu politika önerileri, II. Dünya Savaşı sonrasında uygulanan Keynesgil talep yanlı iktisat yaklaşımının terk edildiğini göstermektedir. Devlet iç talep unsurlarına bağlı olarak piyasaları genişletmekten vazgeçmiş ve sermaye birikimine yönelik uygulamalarını sermaye üzerindeki kamusal ve sosyal yükleri hafifletmeye dönük amaçlara yönlendirmiştir. Bu bağlamda, üretim ve tüketim kararları üzerinde etkisi minimum olan vergilerin seçildiği bir vergi politikası önerilmektedir. Dolayısıyla küreselleşme sürecinin vergi politikaları üzerindeki en önemli etkisi, vergi yapısındaki değişim olarak ortaya çıkmaktadır.

Önerilen vergi politikaları, vergi sistemleri içinde dolaysız vergilerden dolaylı vergilere doğru bir dönüşümü beraberinde getirmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde vergi yapısındaki dönüşüm vergi yükü dağılımını, sermaye gelirleri lehine çevirmektedir. Bunun yanı sıra küreselleşme ile birlikte sermayenin uluslararası dolaşımının artması, onun yüksek vergi yükü alanlarından düşük vergi yükü alanlarına kayışına neden olmaktadır. Bu nedenle özellikle mali sermaye üzerindeki vergi yükünü azaltma çabaları başta olmak üzere, Kurumlar Vergisi ve diğer vergileri de dünya çapında uyumlaştırılmaya çalışılmaktadır. Söz konusu uyumlaştırma çabaları özellikle gelişmekte olan ülkelerde, yabancı sermaye girişini kolaylaştırmaya dönük ekonomi politikası tercihlerine koşut olarak vergi oranlarının düşük tutulması sonucunu doğurmaktadır (Önder, 2003:255-256). Yabancı sermaye girişini kolaylaştırmak ya da kaçışını engellemek için sermaye gelirleri üzerindeki vergi yükünün azaltılması var olan kamu açıklarının giderek artışına neden olmaktadır. Böylece küreselleşme süreciyle paralel biçimde kamu gelirleri içinde borçlanmanın payı yükselmektedir. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerde yaşanan bu süreç, en büyük borç alınabilir kaynağı oluşturan özel sektörün özellikle mali sermayenin vergilendirilmesinden vazgeçildiğini ve borç anapara ve faiz ödemeleri yoluyla bu kesime dolaylı olarak toplumsal kaynakların transfer edildiğini göstermektedir. Bu gelişim küreselleşmeye bağlı olarak devletin işlevlerindeki değişimin kamu gelirleri politikasına yansımalarını ifade etmektedir.

II-Türkiye’de 1980 Sonrası Dönüşümün Vergi Politikaları Açısından Değerlendirilmesi

Uluslararası finans kuruluşlarının özellikle IMF’nin belirlediği koşullar çerçevesinde, 1980 sonrasında Türkiye’de uygulamaya konan 24 Ocak istikrar ve yapısal uyum politikaları, kısa dönemde dış ödemeler dengesi ve fiyat istikrarının sağlanmasını, uzun dönemde ise ekonomide yapısal dönüşümleri gerçekleştirerek serbest piyasa ekonomisinin yerleştirilmesini ve dışa açılmanın sağlanmasını öngörmektedir. Bu amaçları gerçekleştirmek üzere uygulamaya konulan monetarist içerikli istikrar politikalarının temel yönelimleri, ücretlerin kısılması ve dondurulması yoluyla iç talebin kısılması, sosyal amaçlı sübvansiyonların kaldırılması, yapısal dönüşümü gerçekleştirmek üzere ekonomik ve sosyal

alandaki devlet müdahalelerinin azaltılması ve sanayi, ticaret, finans kesimlerinin dışa açılmasını sağlamak olarak özetlenebilir (Sönmez, 1986: 100-101).

1980 sonrası Türkiye'de dışa açılma ve finansal serbestleşme amaçlanmıştır. Bu dönem, devletin kurumsal ve idari yapıda gerçekleştirdiği değişimler ile ekonomik ve toplumsal yaşamı yeniden yapılandığı, dolayısıyla devletin işlevinin değiştiği bir dönem olarak tanımlanabilir. Bu çerçevede 1980'lerin dışa açılma ve serbest rekabet söylemi, ekonomi içinde özel sektörün payını arttırmak üzere, sermaye kesimine yönelik kaynak aktarım mekanizmalarının alt yapısını oluşturmuştur (Yeldan, 2003 b). Dolayısıyla 1980 sonrasında ekonomik ve toplumsal yapıda gerçekleştirilen dönüşümler devletin 1970'lerin müdahaleci devlet anlayışından koparak liberal devlet anlayışına yöneldiğini göstermektedir.

Türkiye'de 1980 sonrası uygulanan maliye politikası, devletin küçültülmesi yönündeki politikaların önemli bir aracı olmuştur. 1980 sonrasında devlet müdahalesinin azaltılması, özellikle 1980-1983 döneminde, ekonomik ve toplumsal yaşamı düzenleyici mekanizmaların gevşetilmesi yoluyla gerçekleştirilebilmiştir. Faiz oranlarının serbest bırakılması, kontrollü kambiyo rejiminin terk edilmesi, döviz kurlarının esnekleştirilmesi, tarımsal destekleme alanının daraltılması, Kamu İktisadi Teşebbüslerinin (KİT) girdi fiyatlarının piyasa fiyatlarına yaklaştırılması bu dönemin deregülasyon uygulamaları olarak öne çıkmaktadır (Oyan, 1998: 24-25). 1980 sonrasında devletin kamu bütçesi yoluyla yaptığı müdahalelerin alanını daraltmak üzere bütçenin GSYİH içindeki payı düşürülmüştür. Oysa gelişmiş kapitalist ekonomilerde, kapitalist gelişmenin ilerlemesine paralel olarak kamunun ulusal gelir içindeki payı sürekli bir yükselme eğilimi göstermektedir. 1980'lerle birlikte başlayan neo-liberal politikaların uygulanma süreci gelişmiş ülkelerde de devletin ekonomiye müdahale biçimini değiştirmiş, ancak bütçe yapılarında büyük bir dönüşüm gerçekleştirilmemiştir (Oyan, 1997: 62). Bu gelişme Tablo- I'de net olarak gözlemlenebilir.

Tablo-I'den izlenebileceği gibi, küreselleşme sürecinin görülmeye başlandığı 1980'li yıllardan itibaren, gelişmiş ülkelerde kamu harcamalarının GSMH içindeki payı açısından değerlendirildiğinde devletin ekonomideki payı ortalama olarak %40'lardan %50'lere doğru artan bir seyir izlerken ülkemizde önemli bir değişme kaydedilmemiştir. Bu gelişme de göstermektedir ki, 1970'lerden itibaren neo-liberal politikalar dünyada çoğu ülkede uygulama alanı bulmuş olmasına rağmen, olumsuz etkileri öncelikle gelişmekte olan ülkelere yansımıştır. Bunun en önemli nedeni, gelişmekte olan ülkelerin yapısal özelliklerine bağlı olarak dışa bağımlı olmalarıdır.

Gelişmekte olan ülkelerin sermayelerinin 1980 sonrasında dünya kapitalist sistemiyle entegrasyonu, bu ülkelerde neo-liberal politikaların çok katı biçimde uygulanmasına yol açmıştır. Bu gelişimin vergi politikalarına yansımaları ise, sermayenin üzerindeki vergi yükünün düşürülmesi amacıyla vergi yapısında gerçekleştirilen dönüşümlerdir. Buna göre 1980 den sonra Türkiye'de dolaysız

vergilerden dolayı vergilere doğru yönelimin gerçekleştiği Tablo II'de görebiliriz.

Tablo-II'de görüldüğü gibi toplam vergiler içinde adaletsiz olduğu bilinen KDV, akaryakıt tüketim vergisi, iletişim vergisi gibi harcamalar üzerinden alınan dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payı 2001'de % 59 iken 2002'de % 66'ya, 2005'te ise % 73'lere ulaşmıştır. Dolaylı vergilere verilen ağırlığın sonucu olarak, bu vergilerin milli gelire oranı % 17'ye yaklaşmıştır. Oysa bu oran AB ülkelerinde % 12'nin altında, ABD de ise % 4,2 gibi düşük düzeylerde (Sönmez, 2004: 67).

Gelir Vergisi ve Kurumlar Vergisi gibi dolaysız vergi oranlarının düşürülmesi arz yönlü iktisat politikası uygulamalarının temel özelliğidir. 1985 yılında katma değer vergisinin uygulamaya konmasıyla birlikte dolaylı vergilerin, vergi sistemi içindeki ağırlığı artmıştır. Arz yanlı iktisat politikası temel olarak, dolaysız vergilerin oranlarının düşürülmesi yoluyla, emek ve sermaye gelirleri üzerindeki ikame etkisini ortadan kaldırmayı, böylece ekonominin çalışma-tasarruf eğilimini güçlendirmeyi öngörmektedir.

Teorik temelini neo-klasik iktisat yaklaşımından alan arz yönlü iktisat politikası çerçevesinde, Türkiye'de 1980 sonrası uygulanan vergi politikaları dolaylı vergiler ağırlıklı bir vergi sisteminin oluşturulması yönünde gelişim göstermiştir. Vergi yapısındaki bu değişim Tablo-III'ten izlenebilir. Buna göre 1985-2005 döneminde toplam vergi gelirleri içinde Gelir Vergisinin payı ortalama olarak %35, Kurumlar Vergisinin payı %10, KDV'nin payı yaklaşık %30 düzeyinde gerçekleşmiştir. Kurumlar Vergisi mükellefi olan büyük sermaye kesimleri üzerindeki dolaysız vergi yükünün düşürülmesi, kaçınılmaz olarak toplumun diğer kesimleri üzerindeki vergi yükü artışını gerektirmiştir. Tablo-II ve Tablo-III'ün birlikte değerlendirilmesi halinde, vergi sistemi içinde dolaylı vergilerin payının büyütülmesi yolu ile sermaye kesimleri üzerindeki vergi yükünün düşürüldüğü söylenebilir. Kurumlar Vergisi mükellefleri dışında diğer toplumsal sınıfların gelir vergisi ödediği bilinmektedir.

Gelir Vergisinin toplam vergi gelirleri içindeki payının Kurumlar Vergisine oranla sürekli olarak yüksek bir düzeyde seyrettiği Tablo III'de görülmektedir. Buradan hareketle toplam vergi yükünün sermaye dışı kesimlere kaydırıldığı sonucuna varılabilir. Dolaysız vergiler arasında sermaye kesimi lehine gerçek-leştirilen değişim, dolaylı vergilerin sistem içindeki ağırlığının artışı ile destek-lenmiştir. Buna karşın vergi sisteminin dolaylı vergi ağırlıklı bir yapıya dönüşmesi, iç talebin en önemli unsurunu oluşturan ücretlileri, kentsel-kırsal küçük girişimci kesimi ve en önemlisi dolaylı vergileri yansıtmaya olanağı bulunmayan toplumsal kesimleri önemli ölçüde reel gelir kaybına uğratmıştır (Oyan, 1991:7-10).

Vergi yapısında göze çarpan önemli bir gelişme de Kurumlar Vergisi oranındaki düzenlemelerdir. Kurumlar Vergisinin oranı 1981'de % 50'ye çıkarılmış ve vergi alacağı (1/2 oranında) sistemi uygulamaya konmuştur. 1983 yılından itibaren Kurumlar Vergisi oranı % 40'a vergi alacağı oranı da 1/3'e düşürülmüştür. Vergi alacağı sisteminin uygulanmasındaki güçlük nedeniyle 1985

yılında bu uygulanmadan vazgeçilmiş ancak 2004 yılına gelene kadar zaman zaman değişik oranlarda tekrar uygulanmıştır. 1986 yılından itibaren Kurumlar Vergisi % 46 olarak uygulanmış 2006 yılına gelindiğinde Kurumlar Vergisi oranı %20 ye indirilmiştir. Bu gelişmelerle birlikte, 1983 yılından itibaren yürürlüğe giren yeniden değerlendirme ve azalan bakiye amortisman yöntemi kurumlar lehine yeni kazanımlar sağlanmıştır (Yıldırım, 2001:11).

Vergi sistemi aracılığı ile sağlanan diğer teşvikleri de şu şekilde özetlemek mümkündür. Gelir/Kurumlar Vergisi muafiyeti/indirimi, yatırım indirimi, sermaye malları ithalatında gümrük muafiyeti, sermaye mallarında katma değer vergisi muafiyeti, sübvansiyonlu krediler, yerel yönetimlerin vergilerinde indirim/ muafiyet, hammadde ithalatında vergi muafiyeti, kullanılan hammaddeler için katma değer vergisi muafiyeti, hammadde ihracatında katma değer vergisi muafiyeti, ihracat gelirlerinin imtiyazlı kullanımı, zarar indirimi, son giren ilk çıkar stok değerlendirme metodu, sabit kıymetleri yenileme fonu, maliyet bedeli artırımı, yatırım indirimde endeksleme, menkul sermaye iratlarında indirim oranı uygulanması, diğer kazanç ve iratlarda indirim oranının uygulanması, zirai kazancın tespitinde maliyet bedeli artırımı, finansman giderleri kısıtlaması, araştırma ve geliştirme harcamalarında vergi erteleme (Yüce,1999). Bu teşviklerle birlikte ihracata dayalı büyüme modeli çerçevesinde 1980'li yıllarda, dışa açılmayı ve ihracat artışını desteklemek üzere uygulanan politikalar, reel ücretlerin düşürülmesi ve kur politikalarının yanı sıra ihracatta vergi iadesi uygulaması olarak özetlenebilir.

Özellikle ihracatı doğrudan teşvik etmek amacıyla 1982 yılında verilen bütçe sübvansiyonlarının toplam ihracat gelirlerinin %9.4'üne karşılık geldiği, 1987 yılında ise %11.6'sına eşit olduğu belirlenmektedir. İzleyen yıllarda sözkonusu yüksek teşvik oranları giderek daha aşağı oranlara çekilmiştir. İhracat teşviklerinin boyutunu çarpıcı biçimde ortaya koyan diğer bir veri ise, 1984 yılına aittir. Buna göre, 1984 yılında ihracatta vergi iadesi olarak ödenen teşvikler, toplam bütçe sübvansiyonlarının %75'ine ulaşmıştır. İhracata tanınan büyük ölçekli teşvikler, reel olarak ihracat artışlarının gerçekleşmesini sağlayamamış, bunun tersi olarak hayali ihracat mekanizmasının yolunu açmıştır. Bu mekanizma ile kamu bütçesinden sübvansiyonlarla yapılan aktarımlar sonucunda zenginleşen bir gelir grubu oluşmuştur (Sönmez., 1998: 490-491;Yeldan, 2003b). Sonuç olarak, ihracata dayalı birikim modelinin ana unsurlarından birisi, ironik biçimde bütçe sübvansiyonlarına dayalı hayali ihracat yoluyla gerçekleşen birikim olarak değerlendirilebilir.

Sermaye kesiminin toplam vergi gelirlerine katkısı büyük ölçüde kurumlar vergisi ile ölçüldüğünden, bu katkının 1980'ler boyunca inanılmaz derecede düşük kaldığı ve teşvik mekanizmaları yolu ile sermaye kesimine geri döndüğü söylenebilir. Ancak bu tür bir transferin oluşturduğu yük, 1990'larda kamu maliyesince artık taşınamaz hale gelmiş ve kamu borçlanma gereğindeki hızlı artışın ardındaki en önemli nedenlerden birini oluşturmuştur (Yeldan, 2003b).

Aslında kamu gelirleri içinde en büyük paya sahip olan vergiler, kamu harcamalarının yükünü topluma yayan en temel araç niteliğini taşımaktadır. Asıl amacı kamu hizmetlerinin finansmanını sağlamak olan vergi sisteminin sosyal amacın gerçekleştirilmesi yönünde kullanımı, devletin sosyal sınıflar arasındaki dengeyi gözetmesi ve sistemin meşruiyetini sağlaması açısından önem taşımaktadır (Önder, 1993: 30). Ancak 1980 sonrasında değişen vergi politikası çerçevesinde devlet dolaylı/dolaysız vergi tercihini değiştirmek yoluyla dengeyi sermaye lehine çevirmekle kalmamış, emek üzerindeki vergi yükünü ağırlaştırıcı uygulamalara girmiştir. Bu dönemde enflasyonla mücadele programı çerçevesinde uygulanan düşük ücret politikalarıyla birlikte, emek geliri elde eden toplumsal sınıfların milli gelirden aldığı pay giderek düşerken, ücret üzerindeki vergi yükü artışı göstermiştir (Palamut-Yüce, 2001: 391). 2001 yılında işgücünün milli gelirden aldığı pay %27.9 olarak gerçekleşirken ücretler üzerindeki vergi yükü %37 olarak gerçekleşmiştir. Geçmiş yıllarda daha da ağır olan bu yük biraz azaltılsa da dolaylı vergiler nedeniyle ücretlinin vergi yükü görece ağırlığını korumaktadır (Sönmez, 2004: 73).

TOBB'un 2004 yılında yayınlamış olduğu Türk Vergi Sistemi, Sorunlar-Çözüm Önerileri isimli raporundaki verilere göre, toplam Gelir Vergisi hasılatı içinde beyana dayanan Gelir Vergisinin payı %4, Gelir Vergisi tevkifatının payı %94, basit usuldeki Gelir Vergisinin payı %0, Devlet İç Borçlanma Senetleri faizleri üzerindeki Gelir Vergisinin payı %0, geçici verginin payı %2'dir. Bunun anlamı; Gelir Vergisinin sadece stopaj yöntemiyle tahsil edilme noktasına gelmiş olmasıdır. Tevkif suretiyle alınan Gelir Vergisinin toplam Gelir Vergisine oranı dikkate alındığında, ücretler %46,6; serbest meslek kazançları %1,9; yıllara sari inşaat ve onarma işleri %3,3; kira ödemeleri %4,4; temettüleri %5,4; mevduat faizleri %18,1; zirai kazançlar %1,6; repo gelirleri %4,8 oranında paya sahip olmuşlardır. Dolayısıyla, toplam Gelir Vergisinin %46,6'sını ücretliler, %3,3'ünü ticari kazanç sahipleri, %1,9'unu serbest meslek erbabı, %1,6'sını çiftçiler ödemişlerdir (TOBB, 2004: 27). Bu veriler, emek geliri elde eden toplumsal kesimlerin kamu harcamalarının finansman yükünü taşıdığını göstermektedir.

Vergi politikasındaki bu gelişmeler, vergi sisteminin kamu harcamalarının finansmanını karşılama özelliğini ortadan kaldırmaktadır. Buna bağlı olarak vergi gelirleri yetersizliği artan bütçe açıklarına ve kamu borçlarının giderek büyümesine yol açmıştır. Bütçe açıklarının vergi gelirleriyle karşılanamaz büyüklüklere ulaşması, kamu borçlarının yeni borçlanmalarla ödenmesi sürecini doğurmuştur. Bu süreç devletin ciddi bir mali krizin içinde olduğunu göstermektedir. Kamu maliyesi krizinin önemli bir yansıması, konsolide bütçe harcamalarının miktar ve bileşimindeki değişimde ortaya çıkmaktadır. Buna göre konsolide bütçe harcamaları içinde faiz ödemelerinin payı 1990- 2005 döneminde sürekli artan bir seyir izlemiştir. Dolayısıyla bu süreçte kamu bütçesi sürekli olarak faiz dışı fazla verme hedefini gerçekleştirmek üzere düzenlenmiştir. Faiz harcamalarının kamu harcamaları içindeki oranının olağanüstü bir büyüklüğe ulaşması, bir yandan ekonomik istikrarsızlığın önemli bir kaynağını oluştururken, bir yandan da yurt içi tasarrufların sabit sermaye yatırımlarına dönüştürülmesini

kısıtlayarak ulusal ekonominin büyüme potansiyelini daraltmaktadır. Ayrıca iç borçlanma senetleri üzerine ödenen aşırı derecede yüksek reel faizler, gelir dağılımını sermaye ve rantiyeye gelirleri lehine bozmakta, kamunun sosyal hizmet üretimini aksatarak, bölüşüm ilişkilerinde ikinci bir adaletsizlik boyutunu oluşturmaktadır (Yeldan, 2003b).

Tablo IV'den izlenebileceği gibi, 1990'lı yıllar boyunca vergi gelirlerinin giderek artan bölümünün faiz ödemelerine ayrıldığı görülmektedir. Özellikle 2001 yılı krizinde vergi gelirleri faiz harcamalarını ödemeye yetmemiş (faiz harcamaları/vergi gelirleri %103,34 tür) diğer gelirlerden de faiz ödemelerine pay ayrılmıştır. 2002 yılı bütçe tasarısında vergi gelirlerinin %74'ünün faiz ödemelerine ayrılması hedeflenmiş, ancak gerçekleşen oran %87 düzeyinde olmuştur. Bu oranlar izleyen yıllarda sırasıyla %70, %56, %38 olmuştur. Böylece devlete borç verme gücü olan sermaye kesimine faiz ödemeleri yoluyla büyük oranda kaynak aktarılmıştır. Bu durum, 1980 sonrası süreçte, sermaye lehine kaynak aktarım mekanizması olarak kamu bütçesinin kullanım biçimini ortaya koymaktadır.

1989 yılında gerçekleştirilen finansal serbestleştirme ve 1980'li yıllar boyunca uygulanan vergi politikaları vergi gelirlerini azaltmıştır. Bunun sonucunda kamu açıkları kronikleşmiştir. Finansal serbestleşme, sermaye kesimi içinde mali sermayeyi güçlendirmiş ve 1990'lar boyunca kamu kesimi borçlanma gereğindeki artış yoluyla mali sermayenin taleplerine cevap verilmiştir. Aslında bu süreçte belirleyici olan temel unsur, liberal devletin geliştirmekte olan ülkelerdeki ekonomik ve toplumsal yapıyı düzenleme biçimidir. Küreselleşme ulusal sermayenin dünya kapitalizmi ile bütünleşme çabasına destek olmuştur. Bu durum, spekülasyon sermaye hareketlerine yol açmış ve ekonominin sürekli kriz eğilimi içinde bulunmasına neden olmuştur. Bu istikrarsız yapı içinde devlet bütçesi sosyal hizmet üretme amacından tümüyle uzaklaşmış ve kamu kaynakları, vergi politikasındaki düzenlemeler yardımıyla spekülasyon sermaye hareketlerinin gerekleri doğrultusunda kullanılır hale gelmiştir.

Sonuç

Dünya ekonomisinde 1970'li yılların başından itibaren belirginleşen kriz eğilimi, 1980'li yıllarla birlikte sermaye birikim sürecinin yeniden yapılandığı bir dönemi başlatmıştır. Yeniden yapılanma sürecinin belirleyici unsuru, sermayenin uluslararasılaşma eğilimindeki artıştır. Küreselleşme olarak tanımlanan bu süreçte, ekonomik ve toplumsal yapıların sermaye birikimi gereksinimine göre dönüşümü, ulus devletlere empoze edilen ekonomi politikaları yoluyla gerçekleştirilmiştir. Ulus devletlerin bu dönüşümü gerçekleştirirken kullandığı temel araçlardan biri vergi politikalarıdır.

Küreselleşme sürecinin teorik dayanağını oluşturan neo-liberal iktisat politikaları devletin ekonomideki ağırlığının azaltılmasını ve piyasa mekanizmasının güçlendirilmesini önermektedir. Bu yaklaşım doğrultusunda, devletin ekonomiye önemli bir müdahale aracı olan vergi politikalarının, piyasa mekanizmasını güçlendirecek biçimde kullanılması gerekli olmuştur. Sermaye kesimi üzerindeki vergi yükünün düşürülmesi, sağlanan vergi teşviklerinin yanı

sıra dolaylı vergiler ağırlıklı bir vergi yapısı oluşturulması ile gerçekleştirilmiştir. Vergi politikasındaki bu dönüşümlerin sonucunda, vergi gelirlerindeki artışlar kamu harcamalarındaki artışları izleyememiş ve kamu borçlarının sürekli artmasıyla borcun borçla ödenmesi süreci ortaya çıkmıştır. Böylece, küreselleşmenin kamu maliyesi alanındaki en önemli etkisi devlet bütçesini bir borç ödeme planına dönüştürmesi olmuştur.

1980'lerden itibaren devletin küçültülmesi hedefine bağlı olarak değişen kamu bütçesinin yapısı, sosyal devlet anlayışının giderek terk edildiğini ortaya koymaktadır. Bu dönemde neo-liberal politikalar nedeniyle kamu yatırımlarına ağırlık verilmemiş, KİT'ler devletin küçültülmesi adına özelleştirilmeye çalışılmış, toplumsal mal ve hizmet üretiminde kısıtlamalara gidilmiştir. Bütün bu gelişmeler vergi politikaları ile desteklenmiştir.

Borç ve faiz ödemeleri nedeniyle ortaya çıkan kamu açıklarındaki artış, toplumsal mal ve hizmet üretiminin piyasa koşullarına bırakılmasının gerekçesini oluşturmuştur. Devletin toplumsal mal ve hizmet üretimini piyasa koşullarına bırakması, gelir düzeyi düşük sosyal kesimlerin reel gelirlerinde ve yaşam standartlarında önemli ölçüde gerilemeye yol açmıştır. Sonuç olarak 1980 sonrasında uygulanan vergi politikaları, sermaye üzerindeki vergi yükünün düşürülmesi yoluyla, bu kesimin toplumsal üretimden aldığı payın artışı sağlayan bir araç niteliğine bürünmüştür.

Tablo - I : Devlet Harcamalarının GSMH içindeki payları (% olarak)

	1870	1913	1920	1937	1960	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1997	2000*
ABD	3.9	1.8	7	8.6	27	31	34	31.8	35.5	35.2	34.9	32.3	32.2
Almanya	10	14.8	25	42.4	32.4	38.3	48.4	47.9	47	45.1	49.8	49	53.6
Avusturya	-	-	14.7	15.2	35.7	37.6	44.3	47.1	50.4	48.6	52.6	51.7	49.0
Belçika	-	-	-	21.8	30.3	41.9	50.9	57.3	61	53.5	53.6	54.3	49.9
Fransa	12.6	17	27.6	29	34.6	38.5	43.4	52.1	52.1	49.8	54.3	54.25	53.6
Hollanda	9.1	9	13.5	19	33.7	41.3	50.6	55.8	7.1	54.1	51.3	49.9	47.7
İngiltere	9.4	12.7	26.2	30	32.2	-	-	43	-	41.8	44.4	41	41.1
İspanya	-	8.3	9.3	18.4	18.8	21.6	24.4	32.2	40.2	42.5	45.5	42.2	40.5
İsveç	5.7	6.3	8.1	10.4	31	44.2	50.1	60.1	63.3	59.1	65.6	62.3	58.5
İsviçre	-	2.7	4.6	6.1	17.2	-	-	32.8	-	41	47.5	48.8	49.5
İtalya	11.9	11.1	22.5	24.5	30.1	33.1	41.5	42.2	51.3	54	52.7	50.2	48.5
Japonya	8.8	8.3	14.8	25.4	17.5	19	26.8	32	31.6	31.3	35.6	35	39.8
Kanada	-	-	13.3	18.6	28.6	34.1	38.2	39.6	46	46.7	46.4	42.3	41.5
Norveç	3.7	8.3	13.7	-	29.9	34.9	38.8	43.9	41.5	49.7	47.6	43.6	47.0
Ortalama	8.3	9.1	15.4	18.3*	28.5			43.3		46.1		47.1	
Avustralya	-	-	-	-	21.2	23.5	29.4	30.3	35.1	32.1	35.1	32.6	32.3
İrlanda	-	-	-	-	28	-	-	48.2	51	39	37.6	35.1	31.5
Kore	-	-	-	-	-	-	17.1	19.3	17.6	18.1	19.1	22.2	26.9
Polonya	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	49.3	46.9	46
Türkiye	-	-	-	-	-	-	-	-	-	22.5	19.8	22.6	23.9
Yeni Zelanda	-	-	-	-	26.9	-	-	38.1	-	48.8	38.8	38.9	40.2
Ortalama					25.4			39.5		39.1		40.4	
Toplam Ortalama	8.3	9.1	15.4	20.7	27.9			42.6		44.8		45.9	

KAYNAK: IMF, Economic Outlook number: 65 , June 1998, OECDAnalytical Databank.

* Estimated values.

**Tablo-II: Genel Bütçe Vergi Gelirleri İçinde Dolaylı ve Dolaysız Vergi Tahsilatının
(%)Dağılımı (1980-2005)**

Yıllar	Dolaysız Vergiler (%)	Dolaylı Vergiler (%)
1980	62,8	37,2
1981	59,6	40,4
1982	59,6	40,4
1983	57,3	42,7
1984	57,2	42,8
1985	46,9	53,1
1986	52,0	48,0
1987	49,6	50,4
1988	49,6	50,4
1989	53,4	46,6
1990	52,1	47,9
1991	52,3	47,7
1992	50,4	49,6
1993	48,6	51,4
1994	48,3	51,7
1995	40,7	59,3
1996	39,4	60,6
1997	40,7	59,3
1998	46,6	53,4
1999	45,4	54,6
2000	40,9	59,1
2001	40,4	59,6
2002	33,6	66,4
2003	32,3	67,8
2004	29,0	71,0
2005	27,0	73,0

KAYNAK: Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü www.gelirler.gov.tr internet erişim adresinde bulunan vergi istatistiklerinden düzenlenmiştir

Tablo-III : Gelir, Kurumlar ve Katma Değer Vergisinin Toplam Vergi Gelirleri İçindeki Payı % (1980 - 2005)

Yıllar	GelirVer.T./ Toplam Vergi Gel.	KurumlarVer.T/ Toplam Vergi Gel.	KDV.T/ Toplam Vergi.Gel
1980	51,8	4,9	-
1981	48,2	10,5	-
1982	54,1	14,2	-
1983	45,5	11,1	-
1984	45,1	11,5	-
1985	34,6	11,7	24,8
1986	35,2	15,9	26,3
1987	34,2	14,7	28,4
1988	33,7	14,9	29,4
1989	38,6	14,1	25,3
1990	41,0	10,2	27,2
1991	42,4	9,0	29,0
1992	42,4	7,1	29,7
1993	40,4	7,2	31,0
1994	30,9	7,5	30,1
1995	30,4	9,5	32,7
1996	30,1	8,4	33,1
1997	31,6	8,3	32,9
1998	37,7	8,1	29,5
1999	33,3	10,5	28,1
2000	23,4	8,9	31,6
2001	29,1	9,3	31,3
2002	23,0	9,3	34,2
2003	20,2	10,3	32,1
2004	19,5	9,5	34,0
2005	19,1	9,6	32,1

KAYNAK: Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü www.gelirler.gov.tr internet erişim adresinde bulunan vergi istatistiklerinden düzenlenmiştir

Tablo-IV: Konsolide Bütçe Gerçekleşmelerinin GSMH İçindeki Payı (1980-2003)

Yıllar	Toplam Kamu Harcaması (1)	Faiz Hariç Kamu Harcaması (2)	Faiz Harcamaları (3)	Toplam Kamu Gelirleri (4)	Vergi Gelirleri (5)	Faiz Harc/Vergi Gel. (3/5)	Faiz Harc/Toplam KamuGel. (3/4)	GSMH (Bin YTL)
1980	20,30	19,71	0,59	17,20	14,14	4,20	3,45	5.303
1981	18,90	17,96	0,94	17,35	14,84	6,33	5,41	8.023
1982	15,10	14,28	0,82	13,61	12,30	6,70	6,05	10.612
1983	18,08	17,28	1,52	16,51	13,88	10,93	9,19	13.933
1984	16,70	14,71	1,99	12,66	10,70	18,58	15,71	22.168
1985	15,10	13,19	1,91	12,77	10,83	17,63	14,95	35.350
1986	15,90	13,30	2,60	13,20	11,67	22,29	19,71	51.185
1987	17,00	13,98	3,02	13,45	12,06	25,03	22,46	75.019
1988	16,40	12,55	3,85	13,17	11,02	34,98	29,25	129.175
1989	16,70	13,11	3,59	13,19	11,09	32,33	27,19	230.370
1990	17,21	13,69	3,52	14,24	11,43	30,76	24,69	397.177
1991	20,87	17,08	3,79	15,62	12,40	30,61	24,29	634.393
1992	20,42	16,77	3,65	16,14	12,83	28,46	22,63	1.103.605
1993	24,55	18,72	5,83	17,89	13,23	44,07	32,59	1.997.323
1994	23,21	15,54	7,67	19,33	15,12	50,75	39,69	3.887.903
1995	21,95	14,62	7,33	17,94	13,80	53,13	40,88	7.854.887
1996	26,45	16,45	10,00	18,21	14,98	66,73	54,89	14.978.067
1997	27,39	19,64	7,75	19,78	16,14	48,00	39,17	29.393.262
1998	29,18	17,63	11,54	22,07	17,24	66,93	52,29	53.518.332
1999	35,88	22,18	13,69	24,19	18,91	72,43	56,62	78.282.967
2000	37,19	20,91	16,27	26,63	21,10	77,12	61,12	125.596.129
2001	45,66	22,39	23,27	29,21	22,52	103,34	79,67	176.484.000
2002	42,30	23,33	18,97	27,64	21,81	86,98	68,62	273.463.000
2003	39,50	22,97	16,53	28,27	23,78	69,50	58,47	354.575.000
2004	35,29	22,38	13,19	28,22	23,60	56,00	37,12	428.932.343
2005	36,68	23,05	9,0	30,28	24,50	38,35	30,05	486.401.032

KAYNAK : www.gib.gov.tr ile www.muhasabat.gov.tr erişim adresli kamu hesapları bülteni ve www.dpt.gov.tr erişim adresinden alınan veriler ile derlenmiştir.

KAYNAKÇA

- Hirst, P ve Thompson, G. (1998), Küreselleşme Sorgulanıyor, Dost Kitabevi, Ankara.
- Kazgan, G.(2002), Küreselleşme ve Ulus Devlet : Yeni Ekonomik Düzen , Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Lavinge, M. (1999), The Economics of Transition From Socialist Economy to Market Economy, ST Martin’s Press, New York.
- Macfarlane, A. (1993), Kapitalizm Kültürü, Ayrıntı Yayınları, İstanbul
- Oyan, O.(1998), Türkiye Ekonomisi: Nereden Nereye , İmaj Yayıncılık, Ankara.
- Oyan, O. (1997), “Devletin Küçültülmesi Yaklaşımı, Bütçe ve Vergi,” 1996’dan 1997’ye Değişimin Dinamikleri, Türk –İş 1997 Yıllığı, Türk-İş Araştırma Merkezi, cilt:1, 60-84, Ankara
- Oyan, O. ve Aydın, A.R. (1991), Türkiye’de Maliye ve Fon Politikaları : Alternatif Yönelişler, Adım Yayıncılık, Ankara.
- Önder, İ. (2003), “Kapitalist İlişkiler Bağlamında ve Türkiye’de Devletin Yeri ve İşlevi”, Köse, A.H. Şenses, F. ve Yeldan, E.(der.), Küresel Düzen: Birikim, Devlet ve Sınıflar içinde , İletişim Yayınları, 249-286, Ankara.

- Önder, İ.(1993), “Türkiye’de Kamu Maliyesi” Türkiye’de Kamu Maliyesi, Finansal Yapı ve Politikalar , Tarih Vakfı Yurt Yayınları , 11-63, İstanbul.
- Palamut, M.ve Yüce, M.(2001), “Türkiye’de 1980-2000 Döneminde Gerçekleşen Gelir Dağılımının İstenen Vergi ile Eğitim ve Sağlık Harcamaları İlişkisi” , Türkiye’de 1980 Sonrası Mali Politikalar, XVI.Türkiye Maliye Sempozyumu, Celal Bayar Üniversitesi,İ.İ.B.F,Maliye Bölümü, 379-399, Antalya.
- Sönmez, M.(2004), Ekonomide Yalancı Bahar, Petrol-İş Yayınları, yayın No:93, İstanbul.
- Sönmez, S. (1998), Dünya Ekonomisinde Dönüşüm : Sömürgecilikten Küreselleşmeye, İmge Kitabevi, Ankara.
- Sönmez, S. (1997), “Küreselleşme Söylemi Ve Politikalarında Özelleştirmeye Verilen İşlev: İdeolojik, Ekonomik ve Mali Boyutlar”, Dünya da ve Türkiye’de Kamu Girişimciliğinin Geçmişi Bugünü ve Geleceği Sempozyumu, TMMOB, 95-102
- Sönmez, S. (1986), “Piyasa Ekonomisi ve Devlet Müdahalesi”, İşbitiren Ekonomi: Liberalizm, Devlet Müdahalesi ve 24 Ocak, Bilim ve Sanat kitapları, 62-110, İstanbul.
- TOBB,(2004) Türk Vergi Sistemi, Sorunlar-Çözüm Önerileri , Ankara
- Yeldan, E.(2003 a), Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi : Bölüşüm, Birikim ve Büyüme , İletişim Yayınları, 8.baskı, Ankara.
- Yeldan, E. (2003 b), Türkiye Ekonomisinde Finansal Serbestleştirme ve İktisadi Artığın Dağıtım Süreçlerinde Devletin Rolü, Sol Meclis Paneli, İstanbul , Erişim adresi : www.stradigma.com, Erişim tarihi : 12-04-2004
- Yıldırım,E.ve Yıldırım, R.(2001), “1980 Sonrası Uygulanan Maliye Politikaları ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri”, Türkiye’de 1980 Sonrası Mali Politikalar XVI. Türkiye Maliye Sempozyumu, Celal Bayar Üniversitesi,İ.İ.B.F,Maliye Bölümü, Antalya.
- Yüce, M. (1999), Enflasyon Muhasebesi ve Bu Bağlamda Türk Vergi Sisteminde Yer Alan Düzenlemeler, Mevzuat Dergisi, 2(6).

Elektronik Ticaretin Vergilendirilmesine İlişkin Türk Vergi Sisteminde Katma Değer Vergisi Açısından Bir Değerlendirme

Yrd. Doç. Dr. Yunus CERAN

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, NİGDE

Yrd. Doç. Dr. Recep ÇİÇEK

Niğde Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, NİGDE

ÖZET

Çağdaş bir iletişim aracı olan ve insanların yazılı metin, ses, görüntü ve diğer biçimlerdeki verileri göndermesine, almasına olanak sağlayan internetin hızla yaygınlaşması elektronik ticareti (e-ticaret) ticari işlemlerin gerçekleştirilmesinde yeni ve çok etkin araç durumuna getirmiştir. İnternet ve e-ticaret alanında ortaya çıkan teknolojik gelişmelerin geleneksel olmayan farklı ürünler ve dağıtım kanallarını ortaya çıkarması e-ticarette ilgili işlemlerin vergilendirilmesinde birçok açıdan önemli sorunlar yaratmıştır. E-ticaretin vergilendirilmesinde Gelir, Kurumlar Vergisi ve Katma Değer Vergisi (KDV) yönünden ülkeler arasında web tabanlı gelirlerin nasıl vergilendirileceği, hangi vergi rejimine tabi tutulacağı, KDV açısından hangi vergi dairesi tarafından vergilendirileceği konularında sorunlar bulunmaktadır. Tüm bu sorunlara OECD tarafından çeşitli çözümler bulunmaya çalışılmaktadır. AB'nin ise bu konudaki çalışmalarını özellikle KDV üzerinde yoğunlaştırdığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: E-Ticaret, E-Ticarette Vergileme, E-Ticarette KDV, Varış Ülkesi İlkesi

An Evaluation of Taxation of Electronic Commerce Under Turkish Tax System According to Value Added Tax (VAT)

ABSTRACT

The development of internet has brought e-commerce to front as a new and contemporary instrument that enables to trade effectively and efficiently. However, because of extensive acceptance of internet in trade-life, the unusual ways of commerce and distribution channels have emerged and this has caused serious problems in taxation of e-commerce processes. Most of these problems are about the differences of taxation systems in different countries like how to evaluate the value added tax (VAT) or how to tax the web-based incomes, etc. The solution of all these internet-related problems is about to be solved by OECD. In addition, EU mostly involves with taxation of VAT.

Key Words: E-Commerce, Taxation in E-Commerce, VAT in E-Commerce, Destination Country.

GİRİŞ

İletişim ve bilgisayar teknolojilerindeki gelişmeler; sayısal biçime dönüştürülmüş yazılı metnin, ses, video görüntülerinin çok hızlı bir biçimde işlenmesine, iletilmesine ve depolanmasına, ticari işlemler için gerekli bilgi ve belgelerin elektronik ortama aktarılmasına, işlemlerin bu ortamda yapılabilmesine olanak sağlamıştır. Çağdaş bir iletişim aracı olarak bilinen, insanların yazılı metnin, ses, görüntü ve diğer biçimlerdeki verileri gönderip, almasını olanaklı

kılan (Gökbunar ve Utkuseven, 2002: 204) internetin hızla yaygınlaşması e-ticareti, ticari işlemlerin yürütülmesinde yeni ve çok etkin bir araç haline getirmiştir. E-ticaret, dünyadaki serbest ticaret eğilimi ile birlikte, son on yılda yaşanan ve bilgi iletişimini kolaylaştıran teknolojik gelişmelerin bir ürünü olarak ortaya çıkmıştır.

İlk defa 1995 yılında başlayan e-ticaretle ilgili ticaret hacminin günümüzde bir trilyon doları aştığı tahmin edilmektedir. E-ticaretin hızla gelişmesi ve ticaret hacminin artması vergilendirme alanında birçok sorunu da beraberinde getirmiştir. İnternet ve e-ticaret alanında yaşanan teknolojik gelişmelerin, bir taraftan geleneksel biçimden farklı ürünler (fiziksel olmayan dijital ürünler) ve geleneksel olandan farklı bir dağıtım kanalını ortaya çıkarması, diğer taraftan da buna bağlı olarak vergi idaresi açısından mükellefin kimliğinin saptanması, vergilemeyi yapacak idarenin belirlenmesi ve mükellefle ilgili kayıtların izlenmesi (yazılı evrak, imza, mühür, fatura, fiş vs. olmaması dikkate alındığında) ve verginin toplanması gibi konularda önemli sorunlar doğurmaktadır (Çevik, 2004: 162).

E-ticaretin vergilendirilmesinde ülkeler açısından sorun, bu yeni ekonomik çevrenin ve bu çevrede ortaya çıkan gelir ve kârların mevcut vergi kanunları çerçevesinde nasıl sistem içine alınacağı veya eğer değiştirilecekse yeni sistemin nasıl oluşturulacağı ve en azından bu aşamada vergi matrahının erimesiyle ortaya çıkacak gelir kayıplarının mali etkisi ve nasıl telafi edileceği konuları üzerinde yoğunlaşmaktadır.

I. E-TİCARETİN TANIMI VE TEMEL ARAÇLARI

E-ticareti (Electronic Commerce - EC); mal ve hizmetlerin üretim, tanıtım, satış, sigorta, dağıtım ve ödeme işlemlerinin bilgisayar ağları üzerinden yapılması olarak tanımlayabiliriz. E-ticaret, genelde “ticari işlemlerin telekomünikasyon ağları üzerinden otomatik olarak gerçekleştirilmesi” olarak ifade edilmektedir. 1970’li yıllardan bu yana Elektronik Veri Değişimi-EVD (Electronic Data Interchange - EDI) temeli üzerinde bu işlemler yapılmaktadır. Günümüzde e-ticaret özellikle donanım, yazılım ve telekomünikasyon alanlarındaki standartlaşma, düşük maliyet ve buradan ortaya çıkan internet nedeniyle büyük bir önem kazanmıştır. Çok sayıdaki yeni teknoloji ve uygulamalar, bugün her şeyden önce güven oluşturmaya yönelmekte, şifrelemeye yönelik yöntemler (www, çok kullanılan ödeme yöntemleri... gibi) geliştirmektedir. Buna göre e-ticareti; telekomünikasyon protokolleri, güvenlik alt yapıları, dijital para, elektronik alışveriş ve alışveriş merkezleri, EVD, smart-akıllı kartlar, mobil ve/veya zeki acenteler-temsilciler, müzakere protokolleri ve stratejileri, e-noterler, belgelendirme-sertifikasyon otoriteleri, işletme içi iş akışı yönetimi, e-sözleşmeler ve ticari işlemlerin internette gerçekleştirilmesine yönelik ileri teknolojilerin kullanımı olarak tanımlayabiliriz (Zollondz, 2001: 200-201).

E-ticaret, ürün ve hizmetin bilgisayar, internet, cep telefonu ve diğer elektronik iletişim kanalları kullanılarak satılması veya alınmasını içeren ticarettir. E-ticarette, ürün ve hizmetlerin üretim, reklâm, satış ve dağıtımı

telekomünikasyon ağları üzerinden internette yapılmaktadır (Çavuşoğlu, 2004: 325).

E-ticaretin yapılmasını sağlayan altı temel araç, Telefon, Faks, Televizyon, Elektronik Ödeme ve Para Transfer Sistemleri, EVD sistemleri ve İnternettir. Bu araçlardan EVD ve internet, e-ticarette daha önemlidir. EVD, ticaret yapan iki kuruluş arasında, insan faktörü olmaksızın bilgisayar ağları yardımıyla belge ve bilgi değişimini gerçekleştiren bir sistem olarak e-ticaretin önemli araçlarından biridir. İnternet ise, e-ticaret açısından en etkin araç olarak kabul edilmektedir. Bunun en önemli nedeni internetin ses, görüntü ve yazılı metni aynı anda ve çok daha hızlı bir biçimde iletebilmesidir. Ayrıca, internet üzerinden yapılan işlemlerin maliyeti diğer araçlara göre daha düşüktür (Mucuk, 2004: 242). E-ticaretin sağlamış olduğu birçok yarar vardır, ancak bu yararları yanında en başta vergileme olmak üzere birçok sorunları bulunmaktadır. İnternet, tüm dünyada işletmelerin iş yapma biçimlerini değiştirmektedir. Günümüzde çoğunlukla satıştan çok pazarlamada ve reklâmcılıkta kullanılmasına rağmen bu oranın önümüzdeki dönemde artması beklenilmektedir (Observer, 2002: 39). Fakat e-ticaretin gelişmesinin önünde çeşitli kısıtlamalar bulunmaktadır. Bunlar, şu an sanal ortamlardaki ticaretten vergi almayan (Örnek: ABD) ülkelerin zamanla bundan vergi almak istemesi, fiziksel ürünlerin kargo ücretlerinin yüksek olması, güvenlik sorunu ve kişisel bilgilerin kötü amaçlı kullanılması olarak sayılabilir (Sharma ve Sheth, 2004: 700).

Elektronik işletmeler başlangıçlarından itibaren çok uluslu işletmelerdir ve fiziksel sınırlandırmaların dışında fiziksel varlık göstermeden faaliyet gösterirler. Bu tür işletmelerin vergilendirilmesi, mevcut geleneksel işletmelerden farklılık gösterirse bir tezat oluşacaktır. Bu yüzden tüm konuları da kapsayan yeni bir vergilendirme sistemi oluşturulması gerekmektedir (Hughes ve Glaister, 2001: 651-658).

II. E-TİCARETİN VERGİLENDİRİLMESİ

E-ticaretin vergilendirilmesinde Gelir Vergisi (GV), Kurumlar Vergisi (KV) ve Tüketim Vergileri (KDV) yönünden konuya yaklaşıldığında GV açısından sorun, ülkeler arasında web tabanlı gelirlerin nasıl değerlendirileceği, hangi vergi rejimine tabi tutulacağı konusunun hala belirsizlikler taşımasıdır (Çevik, 2004: 162-163):

(i) Vergileme tekniğinin temel unsurları olan, ticari faaliyetin belirlenmesinden, elde edilen gelirin niteliğinin (ticari kazanç mı yoksa gayrimenkul sermaye iradı "royalti" olarak mı değerlendirileceği), mükellefiyetin ve matrahın saptanmasına kadar birçok alanda boşluklar bulunmaktadır. Gelirin dolaysız vergilemesiyle ilgili olarak OECD Model Anlaşması'nın 5. maddesinde yer alan "Sabit işyeri"nin belirlenmesi e-ticaretin vergilendirilmesinde temel sorunlardan biri olmaktadır. Siber boşlukta sürekli olarak nitelenecek bir işyerinin belirlenmesi önemli güçlükler taşımaktadır. OECD ülkelerinde genelde, eğer daimi bir işyeri

belirlenmişse kaynak esaslı yani ekonomik faaliyetin bulunduğu yer vergi idaresinde, aksi takdirde ikamet esaslı yani kişinin ya da kurumun uyruğunun bağlı olduğu yer vergi idaresi tarafından vergileme yapılmaktadır. Çifte vergilemeyi önlemek için de karşılıklı anlaşmalar yapılmaktadır. Sabit işyeri ilkesine dayanan uygulamanın taslağı 1963'e kadar dayanmaktadır ve fiziksel bir varlığı esas almaktadır. Dolayısıyla yeni gelişmelere tamamıyla uygun olduğu söylenemez. Bir web sunucu sabit bir işyeri olarak değerlendirilirse, sunucu ve bilgisayar donanımlarının düşük vergili ülkelere kayması söz konusu olabilir ve bu noktada en çok sunucunun bulunduğu ABD'yi bu durum endişelendirmekte ve e-ticaretin vergilendirilmesi konusunda farklı bir tutum izlemeye zorlamaktadır.

(ii) Tüketim vergileri (KDV) açısından temel sorun verginin hangi idare tarafından uygulanacağıdır. Geleneksel tüketim vergileri tüketiciden perakendeci tarafından tahsil edilmekteyken, internet ara toptancıları ve yerel perakendecileri ortadan kaldırmakta (gerçi internet servis sağlayıcıları, bankacılık ve ödeme sistemi sağlayıcıları, kredi kartı şirketleri, telekomünikasyon şirketleri potansiyel yeni araçlar olarak ortaya çıkmaktadır) ve kullanıcının bölgesini belirlemeyi güçleştirmekte, satıcı bir idari bölgedeyken, tüketicisi başka bir bölgede olmaktadır.

Artan bir hızla genişleyen e-ticaretin, ülkelerin vergi yapılarına, gelişmişlik düzeylerine bağlı olarak farklı düzeylerde olmak üzere vergi matrahının erimesine ve vergi gelirlerinin kaybına neden olacağı endişesi bir çok yazar tarafından paylaşılmaktadır. Özellikle tüketim vergileri açısından e-ticaretin tüketicilerin satın alma davranışlarını ve tüketimin yerli ve yabancı satıcılar arasında dağılımını değiştireceği dikkate alındığında toplam vergi gelirleri içinde tüketim vergilerinin ağırlık taşıdığı ülkelerde sorun doğuracağı söylenebilir. Bu açıdan vergi sistemi ağırlıklı olarak KDV gibi satış vergilerine dayanan AB ve çoğu gelişmekte olan ülke için durum daha ciddidir. E-ticarette net ihracatçı olan ABD vergi sistemi ise ağırlıklı olarak gelir vergilerine dayanmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler açısından ayrıca ithalat ve gümrüklerden alınan vergi ve diğer yüklerden (ki bunlar bu ülkeler için hem önemli politik bir araç ve hem de önemli bir gelir kaynağıdır) kayıplar da önemli bir sorundur. Tüketim ve gümrük vergilerinde yaşanan kayıplar gelişmekte olan ülkelerde bütçe dengesini olumsuz yönde etkilerken, diğer taraftan da gelir azalışlarının etkisini gidermek için girişilecek çabalar (dolaylı vergilerin artırılması gibi) vergi adaletini daha da bozacaktır. İnternet üzerinden alış-veriş yapanların genelde yüksek gelirli kişiler olduğu ve internetin vergilendirilmesinde yaşanan güçlükler ve vergi kaçırma imkânlarının bolluğu dikkate alındığında vergi adaleti sorunu daha belirgin olacaktır. Bu ülkelerin e-ticarette payının çok düşük olduğu ve büyük bir hızla da arttığı dikkate alındığında ileride ortaya çıkacak gelir kayıpları ve ticari denge sorunları gelişmekte olan ülkeler için daha da ciddi olacaktır. Sonuçta e-ticaret (dijital ürün ve hizmetler bağlamında) özellikle internet üzerinden yürütülen finansal işlemler ve off-shore bankacılıkla birlikte ele alındığında vergileme

alanında küreselleşmeyle ortaya çıkan en önemli sorunlardan biridir ve bu sorunların çözümü küresel bir koordinasyonu gerektirmektedir (Çevik, 2004: 163).

Bu koordinasyon çerçevesinde e-ticaretin vergilendirilmesine yönelik olarak ülkelerin, uluslararası ekonomik birliklerin ve bağımsız kuruluşların büyük bir çaba içerisinde olduğu görülmektedir. Bu çabaların temelinde e-ticaret hacminde bilişim teknolojilerindeki gelişmelere paralel olarak ortaya çıkan yüksek artış bulunmaktadır. Gerçektende hem bir kısım araştırma kuruluşlarının ve hem de uluslararası resmi organların açıkladıkları rakamların çok büyük olması, vergi idarelerini elektronik ortamda yapılan ticari işlemleri vergisel açıdan anlamaya zorlamaktadır. Ancak, özellikle satıcı gerçek veya tüzel bir kişiye ait bilgisayardan, alıcı gerçek veya tüzel bir kişiye ait bilgisayara hiçbir aracıya gereksinim olmadan doğrudan doğruya elektronik ortam yoluyla aktarılabilen dijital ürünlerin varlığı, vergi idarelerinin vergiyi doğuran olayı gerçekleştiren işleme muhatap olan vergi mükelleflerinin belirlenebilmelerine ilişkin çabalarını boşa çıkarmakta ve bu konuda vergilemeye ilişkin temel sorunlara yol açmaktadır (Çak, 2002: 83).

E-ticaretin vergilendirilmesinde uyulması gereken temel ilkelerle ilgili 1998 yılında Ottawa'da OECD tarafından düzenlenen konferansta vergilendirmeye ilişkin temel çerçeve kurallar oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu konferansta e-ticaret için belirlenen ilkeler (Çak, 2002: 83-87; Anbar, 2001: 22)):

- i. Tarafsızlık,
- ii. Sadelik ve basitlik,
- iii. Etkinlik ve adalet,
- iv. Esneklik,
- v. İdare ve uyum maliyetlerinin düşük olması,
- vi. Çifte vergilemeden kaçınma ilkelerinden oluşmaktadır.

(i) Tarafsızlık ilkesi, e-ticarete konu olan ürünlerle, genel ticarete konu olan ürünler arasında farklı bir durum yaratılmayacağı, mükelleflerin vergisel avantajlar ya da dezavantajlar nedeniyle, söz konusu ticaret biçimlerinden herhangi birine yönelmelerine sebebiyet verilmeyeceğini ifade etmektedir.

(ii) Sadelik ve basitlik ilkesi, vergi kurallarının, mükelleflerin vergiyi doğuran her işlemin vergisel sonucunu önceden tahmin edebilecekleri kadar açık ve basit olmasını, e-ticarete konu olan ürünlerin etkin bir biçimde vergilendirilebilmesi için karmaşık, çok başlı vergilendirme yetkisinden kaçınılmasını ve vergi kurallarında istikrarın sağlanmasını ifade etmektedir.

(iii) Etkinlik ilkesi, vergilemenin doğru zamanda, miktarda vergiyi ortaya çıkarması ve adaletli olması anlamına gelmektedir. Vergileme rejiminin, e-ticaretin tüm faaliyetlerini kapsamaması, vergi kaçırma veya vergiden kaçınma olasılıklarını en aza düşürmesi gereklidir.

(iv) Esneklik ilkesi, e-ticaret sonucu ortaya çıkabilecek yeni gelir unsurlarını vergilendirecek olumlu esnekliğe sahip olmayı ifade ederken, e-ticaretin vergi gelirlerinde bir azalmaya neden olmaması için, vergi sisteminin esnekliği yüksek vergilerden oluşturulmasını zorunlu kılmaktadır. Böylece, mevcut vergi konularının e-ticaretten elde edilecek gelirleri de kapsayacak biçimde genişletilmesi sağlanacaktır.

(v) İdare ve uyum maliyetlerinin düşük olması, oluşturulacak vergi sisteminin, hem vergi idaresinin idari maliyetlerini ve hem de vergi mükelleflerinin katlandıkları uyum maliyetlerini olabildiğince en aza indirmesi gerektiğini ifade etmektedir.

(vi) Çifte vergilemeden kaçınma, çifte vergilendirme ya da hiç vergilendirmemeyi ve vergi mükellefiyetinin tam olarak kavranamamasını ifade etmektedir. Çünkü, e-ticaret sermayenin ve ticarete konu olan ürünlerin uluslararası alanda serbestçe dolaşımını artırdığı için mükellefiyetin belirlenmesinde daha büyük sorunlarla karşılaşmaktadır. Her ülkenin ya da federal yapıdaki federe devletlerin vergi yasaları dikkate alındığında, sermayenin, mal ve hizmetlerin mobilizasyonundaki artış vergi mükellefiyetinin nerede, hangi vergileme yetkisine göre gerçekleşeceği sorunlarını beraberinde getirecektir. Bunun içinde mevcut uluslararası vergileme ilkelerinin, ulusal vergileme kurallarına uydurulması ve mükellefiyete ilişkin açık kuralların belirlenmesi, yani e-ticaretin vergilendirilmesinde ülkeler arasında bir standardizasyon gereklidir.

E-ticaret işlemlerinde vergi miktarlarının saptanması ve vergilerin tahsil edilmesi hem hükümetler ve hem de iş dünyası açısından oldukça önemlidir. İnternet ortamında yaygınlaşan e-ticaret, vergilendirme konusunda birçok soruyu gündeme getirmektedir. Örneğin; elektronik ortamda teslim alınabilen sanal ürünlerin (kitap, yazılım, müzik vb.) vergilendirilmesi ciddi sorunlar yaratacaktır. Ancak, vergi kayıplarının önlenmesinde bilgi ve iletişim teknolojilerinin sunduğu olanaklardan da yararlanarak yeni denetim teknikleri geliştirmek gerekir. Ayrıca, olası vergi kayıplarının e-ticaretin neden olacağı sektörel büyüme ile birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir (Aytekin, 1999: 174-175). E-ticaretin geleneksel ticaretin yerini almasının sektörlerde istihdamı azaltıcı etki yapacağı, ancak e-ticaretin artmasıyla tüm sektörlerde özellikle de e-ticaretin alt yapısıyla ilgili sektörlerde büyüme ve istihdam artışı olacağı düşünülmektedir.

III. E-TİCARETTE KATMA DEĞER VERGİSİ

E-ticaretin nasıl vergilendirileceği konusu, e-ticaretle bağlantılı olarak tartışılan önemli konulardan biridir. Devletler, iş dünyası ve tüketiciler, konu ile yakından ilgilenmekte ve çözüm önerileri üzerinde tartışmaktadır. E-ticaretin nasıl vergilendirileceği konusundaki görüşleri başlıca dört ana başlıkta toplamak olanaklıdır. Birincisi, elektronik ortamın bir serbest ticaret bölgesi gibi değerlendirilmesi ve vergilendirilmemesi; ikincisi, elektronik işlemlerin ticari mahiyet ve önemlerinin dikkate alınmadan bir “bit vergisi” ile vergilendirilmesi;

üçüncüsü, e-ticaretin mevcut mevzuata göre vergilendirilmesi; dördüncüsü ise, vergi kanunları ve uluslararası vergi anlaşmalarına e-ticaret için yeni hükümler konularak vergilendirilmesi ve gerekirse yeni vergilerin konulmasıdır. Elektronik ortamın bir serbest bölge kabul edilerek vergi dışı bırakılması, aynı ticari işlemleri geleneksel yollarla yapan taraflar aleyhine rekabet eşitsizliği doğuracaktır. Bu durum verginin en temel ilkelerinden biri olan adalet-genellik ilkesine aykırı bir sonucun çıkmasına neden olacaktır. E-ticaretin vergilendirilmesi konusunda, bir dolaylı vergi olarak önerilen “bit vergisi” ile mal veya hizmetlerin vergilendirilmesinden çok, satış anında kullanılan bilgilerin vergilendirilmesi öngörülmektedir. Bit vergisinde matrahı, gönderilen veriler oluşturacaktır. Böyle bir uygulama sadece ticari işlemlerin değil, haberleşme amaçlı elektronik işlemlerin de vergilendirilmesine yol açacaktır. Ancak, bit vergisi sadece elektronik noterler kanalıyla yapılan işlemlerde ve damga vergisi yerine kullanılan özel bir e-ticaret vergisi olarak düşünülebilir. Genel olarak Bit Vergisi düşüncesi, internetten gönderilen her bir “bit”e vergi uygulanmasıdır. Bu vergiyle, e-ticaretin geleneksel ticaret yoluyla elde edilen vergi gelirlerinin azalmasıyla ortaya çıkan vergi kaybını önleyebileceği öngörülmektedir (Gökbunar, 2003: 41, Cangir, 1999:, Anbar, 2001: 22).

E-ticaretin gerçekleştiği internet ortamı, birçok açıdan vergi denetimini güçleştirecek özellikler taşımakta ve bunun sonucu olarak da vergi kaçırma/vergiden kaçınmaya elverişli bir ortam oluşturmaktadır (Gökbunar, 2003:40). Bu nedenle e-ticaretin mevcut mevzuata göre vergilendirilmesi durumunda, vergiden kaçınma ve vergi kaçırma amacıyla olan vergi mükelleflerine yasal boşlukların bırakılmasına neden olunacaktır. Ayrıca öngörüldüğü şekilde oluşturulan bir e-ticaret ortamının mevcut kanunlarla denetimi mümkün değildir. Diğer bir öneri de vergi kanunlarında ve vergi anlaşmalarında e-ticarete uygun revizyona gidilmesidir. Henüz gelişme aşamasında olan e-ticaretin hangi alanlarda ilerleme kaydedeceğini ve elektronik teknolojisinin nasıl bir gelişme göstereceğini bugünden tahmin edebilmek zordur. Bu nedenle gelir idaresinin, e-ticaretin teknik altyapısında meydana gelen gelişmeleri yakından takip etmesi ve hukuki altyapının oluşturulması aşamasında, vergi kanunlarında değişiklik (ve gerekirse yeni vergi ihdası) yapılmasında zaman kaybetmemesi gerekmektedir. Ancak zaten yeterince karmaşık olan vergi mevzuatının daha da karmaşık hale getirilmemesi için yeni vergi ihdası en son çare olarak dikkate alınmalıdır (Cangir, 1999:).

Yukarıda öne sürülen bu dört görüşten e-ticaretin öncelikle mevcut vergileme ilke ve düzenlemelerinin uygulanması suretiyle çözümlenmesi yaklaşımı özellikle gelişmiş ülkeler tarafından kabul görmektedir. Ancak, mevcut ilke ve düzenlemelerin e-ticarete uygulanması halinde gerek gelir üzerinden alınan vergiler açısından gerekse harcamalar üzerinden alınan vergileri açısından bazı güçlüklerin ortaya çıkması kaçınılmaz olacaktır (Cangir, 1999:).

E-ticaretin vergilendirilmesine ilişkin başlıca sorunlar; hem tüketiciler hem de işletmelere fiziksel ürün sağlayan tedarikçilerin durumu, işletmeler arası

hizmet sağlayan tedarikçilerin durumu ve bireysel tüketicilere hizmet ve sayısallaştırılmış ürün sağlayan işletmelerin durumu üzerinde toplanmaktadır. Günümüzdeki mevcut vergi düzenlemeleri genelde internet üzerinden ticareti yapılan, bireysel tüketicilere yönelik, fiziksel ürünlere uygulanabilmektedir (Mecklenburg, 1999: 226-232).

E-ticarette mal ve hizmet alım-satımı internet yoluyla dünya çapında elektronik veri ağı üzerinden gerçekleştirilmekte, bir ürün sunucusu tarafından dijital biçimde elektronik bir ağ üzerinden sağlanmaktadır. Örneğin; web sitesi hazırlama, yazılım, arama motorları, resimler, müzik, oyunlar, text bilgileri, sohbet odaları, chat hizmetleri gibi. Burada online ve offline alım-satımlar arasındaki ayırım önemlidir. Online alım-satımlarda, sözleşme elektronik olarak yapılırken, ürünler fiziksel olarak teslim edilmektedir ve ürünler de dijital olmaktadır. Bu nedenle sadece online alım-satım e-ticaret sayılmaktadır. Çünkü, ürünler veri taşıyıcılar üzerinden sağlanmaktadır. Telekomünikasyon hizmetleri de e-ticaretten ayrılmaktadır. Telekomünikasyon ürünleri yayımın içeriği ile ilgili değildir. İnternet sağlayıcıların ürünleri, haberler, oyunlar, chat odaları vb. gibi diğer unsurları da kapsamadığında telekomünikasyon ürünleridir. Tüm dijital ürünler, hizmet olarak kabul edilmekte, ancak teslimlerin konusu saptanamamaktadır. Elektronik gazete, posta ile aboneye tesliminde bir hizmettir. Dijital ürünlerin hazırlanma biçimi, teslimin özelliğinde hiçbir şeyi değiştirmemektedir. Günlük baskısına paralel resim olarak internette yayımlanan bir gazete, bununla birlikte hala dijital ürün değildir. Keza bir danışma işlemi e-mail ile yapılmakta ya da bir hesaplama CD-ROM üzerinden sağlanmaktadır. Bu en azından insani bir katılımı gerektirmekte ve bilgi teknolojisi olmaksızın olanaklı değildir. İşte ancak bu çerçevede elektronik hizmetten söz edilebilir (Beland ve Bethge, 2003: 48).

Dijital ürünlerin teslimi, reklâm ve kamu işi, danışma hizmetleri, denetim hizmetleri, çeviri hizmetleri, veri hazırlama hizmetleri, personel tedariki, arabuluculuk ve kiralama hizmetleri ile tüketim hakkının temliki gibi hizmetler tüketim yerinden uzakta yapılmaktadır. Ürün yeri, alıcı ticari bir işletme değilse gönderilen yer (alıcının ikamet yeri) olurken, alıcının nihai tüketici olması durumunda ise menşei yeri (satıcının ikamet yeri)'dir. Örneğin; bir öğretmen İspanyolca dersini internetle Mallorca'dan sunmaktadır. Burada hizmet yeri ve tüketim yeri ayrılmaktadır. Böyle bir ilişki ancak vergi hukukunca belirlenmektedir. Vergi hukukuna göre ürün yeri yanında vergilendirme yerinin de her iki durumda da birbiriyle ilişkili olarak tüketim yeri yanında vergilendirme yerini de değiştirmek zorunludur. Çünkü birincisi KDV genellikle hatalı yerde tahsil edilmekte ve ikincisi şüpheli durumda asla tahsilât yapılamamaktadır. Dijital ürünlerle ilgili olarak getirilen yeni hükümler çerçevesinde AB'nin öteden beri üye devletlerinin işletmeleri, 1 Temmuz 2003 den itibaren üçüncü ülke işletmelerini vergi konusunda bilgilendirmek ve KDV'yi tüketim yeri ile ilgili olarak beyan etmek ve vergiyi ödemek zorundadır. Örneğin İngiltere'deki bir sunucu, üç aylık olarak Almanya'da yaptığı satışları için % 16, İsveç'te yaptığı satışlar için % 25 ve diğer yerlerde yaptığı satışlar için orada geçerli olan orandaki

KDV'yi kaydetmek ve bildirmek zorundadır. Bunların hepsini İngiliz Sterlini cinsinden, Euro ve İsveç Kronu'nun Avrupa Merkez Bankası kurlarına göre hesaplamak ve İngiltere'nin toplam payını elektronik beyanname ile beyan ederek tahakkuk eden KDV'yi de ödemek zorundadır. Almanya'da ise beyanname ile beyan ederek Euro olarak ödemek zorundadır. Yabancı işletmelerin reklâmla ilgili ödemeleri, ilgili ülkece iade edilmektedir. Çünkü, KDV'nin takası olanaklı değildir. AB'de özel yararlanan internet hizmetlerinde vergi mükellefiyeti açısından sunucuların mükellefiyet yeri işletmenin ikamet yeridir (Beland ve Bethge, 2003: 48).

AB ülkeleri, e-ticaret üzerinden KDV ile ilgili olarak eşgüdümlü hareket etmek suretiyle gerek OECD ülkeleri gerekse diğer ülkelerle birlikte çalışmalara başlamıştır. Ekim 1998'de OECD ülkeleri Bakanları düzeyinde yapılan Ottawa Konferansı'nda bir takım tedbir ve ilkeler belirlenmiştir. Ottawa Konferansı'nda yapılan görüşmelerde (Gökbunar ve Utkuseven, 2002: 211-212; Sevinç, 2002; Çak, 2002: 120):

- KDV'nin tüketimin yapıldığı yerde tahakkuk ettirileceği,
- Gümrük Vergileri ve KDV açısından dijital ürünlerin fiziki mal olarak kabul edilmeyeceği (dijital ürünlerin hizmet olarak kabulü, gümrük vergisinin uygulanamayacağı anlamına gelmektedir) önerisinde bulunulmuştur. Devletler açısından önemli konular ise, tüketim yerinin bir tanımının bulunmayışı ve e-ticaret üzerindeki KDV'nin tarh ve tahakkuk usul ve esaslarının tam olarak ortaya konulamamasıdır

Ottawa Konferansında yapılan görüşmeler sonucunda, KDV'nin tüketimin yapılacağı yerde tahakkuk ettirileceği, gümrük vergileri ve KDV açısından dijital ürünlerin fiziki mal olarak değil, hizmet olarak kabul edileceği dolayısıyla gümrük vergisi uygulanmayacağı önerildiğine göre KDV yönünden e-ticaret işlemleri; internet üzerinden sipariş edilen fiziki mallar ve dijital ürünlerin internet üzerinden teslimi biçiminde sunulan hizmetler olmak üzere iki gruba ayrılabilir. E-ticaret üzerinde yapılan işlemlerin birçoğu fiziki malların teslimi ile sonuçlanır ve yürürlükteki mevzuata göre KDV malların teslim edildiği yerde tarh ve tahakkuk ettirilir. Bu açıdan fiziki malların tesliminde KDV yönünden sorun yoktur. Çünkü fiziki malların ithalinde gümrükten geçiş sırasında hem gümrük vergisi hem de KDV tahsil edilmektedir.

IV. E-TİCARETİN VERGİLENDİRİLMESİNİN TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE KATMA DEĞER VERGİSİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

E-ticaretin vergilendirilmesi konusunda alınan bir takım kararların ve Türkiye'nin de içinde bulunduğu bazı ekonomik birliklerin yürüttükleri çalışmaların, Türk Vergi Sistemi (TVS) açısından değerlendirilmeye alınması, e-ticaretin küresel anlamda etkin bir biçimde vergilendirilmesine yardımcı olabileceği gibi böyle bir vergilendirmenin ortaya çıkarabileceği fırsatların Türkiye açısından kazanılmasına da olanak sağlayacaktır. E-ticaretin yapısına

uygun bir biçimde mevcut vergi kurallarının düzenlenmesine yönelik olarak uluslararası alanda sürdürülen çalışmaların TVS'yi de etkilemesi kaçınılmaz bir sonuçtur. Bu nedenle, söz konusu kararların ve çalışmaların TVS'de mevcut vergileme kurallarıyla uyumlaştırılması gerekmektedir (Çak, 2002: 116).

OECD'nin KDV ile ilgili temel ilke kararları:

- Vergilemenin tüketimin yapıldığı yerde yapılması,
- Dijital ürünlerin hizmet olarak değerlendirilmesi,
- Vergi toplama mekanizmalarının geliştirilmesinden oluşmaktadır.

OECD ilkeleri açısından TVS'de vergilemede tüketim yeri ilkesi uygulaması nedeniyle sorun oluşturmayacaktır. KDV açısından ülkemizde de tüm dünyada olduğu gibi varış ülkesinde vergileme ilkesi uygulanmaktadır. Bu ilkeye göre, ihracatta KDV istisnası hakkı tanınırken, ithalatta hem iç pazarda mal ve hizmetler arasında vergileme tarafsızlığının sağlanması ve hem de tüketimin yapıldığı yerde vergileme ilkesi altında KDV alınmaktadır. İnternet ortamında siparişi verilen ve geleneksel ticarete olduğu gibi normal teslim mekanizmasının kullanıldığı fiziki mallarda mevcut KDV hükümlerinin uygulanması bir sorun oluşturmayacaktır. Asıl sorun hem dijital ve hem de fiziki olarak teslimlerde ortaya çıkmaktadır (Coşkun, 2005: 164-166):

(i) Dijital ürünler, KDV açısından hizmet teslimi olarak kabul edildiğinden hem dijital ve hem de fiziki olarak teslim edilebilen ürünlerde teslim şekline göre vergileme rejimi farklılık gösterecektir. Çünkü KDV Kanuna göre mal ve hizmet teslimleri arasında vergileme rejimi farklılıkları bulunmaktadır.

(ii) KDV'de hizmet teslimlerinin uluslararası ticarete konu olması durumunda Türkiye'de vergilendirme için hizmetin Türkiye'de yapılması veya Türkiye'de yararlanılması yeterli olmaktadır. Hizmet teslimlerinde ihracattan söz edebilmek için hizmetin yurt dışında ikamet eden veya işyeri bulunan müşteriye yapılması ve hizmetten yurt dışında faydalanılması gerekmektedir. Daha doğrusu, dijital ürün satışı yabancı bir ülkede ikamet eden bir kişiye yapıldığında üründen başka bir ülkede yararlanılıyorsa vergileme o ülkede yapılacaktır. Aynı ürünün fiziki mal olarak teslimi durumunda ise sadece teslimin yapıldığı yerde vergileme yapılması gerekmektedir.

(iii) Bir ürünün (örneğin bilgisayar programı) dijital olarak satılması durumunda yazılımın kendisi vergilemeye konu olurken, fiziki mal olarak teslim edilmesi durumunda taşıyıcı ortam KDV'ye konu olmaktadır.

(iv) KDV açısından bir başka sorunda değişik mal ve hizmet gruplarına uygulanan çeşitli vergi oranları olmasıdır. Bunun içinde KDV açısından uluslararası uyum sağlanması gereken konulardan biri de mal ve hizmetlerin gruplandırılması olmaktadır.

E-ticaret ve dijital ürünlerin üretim zincirini kısaltması ve sanal ortamın e-ticarete taraf olanların kimliğinin gizlenmesine olanak sağlamasını ve saptanmasını zorlaştırması nedeniyle KDV toplama mekanizmasının iyi işleyebilmesi için alıcı ile satıcının kimliğinin saptanmasına yönelik çalışmalara

öncelik verilmesi gerekmektedir. OECD, ilke kararlarında bu konuda açık kapı bırakmıştır. Buna göre Türkiye’de vergi toplama mekanizmasına ilişkin olarak e-ticaret yapan işletmelerin potansiyeli doğrultusunda kendi yapısına en uygun önerileri geliştirmesi gereklidir. Elbette, geliştirilen her hangi bir sistemin uluslararası uyumu da çok önemlidir (Coşkun, 2005: 164-166).

E-ticaret ile ilgili en önemli sorunlardan biri de sınır ötesi satış işlemlerinde KDV uygulamasıdır. Ülke olarak KDV malın tüketildiği ülke makamlarınca tüketici yerine satıcıdan tahsil edilmektedir. Böylece birçok idari giderden tasarruf edilmektedir. KDV’de tahsilatın etkinleştirilmesi açısından vergiye konu mal ve hizmetlerin arz edildiği yerde yapılması öngörülmektedir. Bu durumda örneğin; internet ortamında AB’de satış yapacak olan bir ABD firmasının AB ülkelerinde vergi kaydı yaptırması veya mali acenteler kurması, alıcıların ise KDV açısından kendi değerlendirmelerini yapması gerekmektedir (Bozkurt, 2000: 314). Bu nedenle Türkiye, AB’de malların ve hizmetlerin serbest dolaşımını doğrudan etkilemesi dolayısıyla vergilendirme alanında uyumlaştırma çalışmalarını dolaylı vergilendirme alanında ve harcamalar üzerinden alınan KDV üzerinde yoğunlaştırmıştır (AB Rehberi, 2005: 235).

TVS’de tüketim üzerinden alınan vergiler içerisinde yer alan KDV’nin konusunu oluşturan işlemler, 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu-KDVK’nın 1. maddesinde, ticari, sinai, zirai ve serbest meslek faaliyet çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetler, her türlü mal ve hizmet ithalatı ve kanunda sayılan diğer faaliyetlerden doğan teslim ve hizmetler olarak belirtilmiştir. Bir işlemin KDV’ye tabi tutulabilmesi için işlemlerin Türkiye’de yapılması, değerlendirilmesi ya da yararlanılması gerekir. Bu açıdan KDVK’nın 6. maddesinde işlemlerin Türkiye’de yapılması; malların teslim anında Türkiye’de bulunmasını, hizmetin Türkiye’de yapılmasını veya hizmetten Türkiye’de faydalanılmasını ifade etmektedir.

4503 Sayılı Kanunla KDVK’nın 6.b maddesi değiştirilmiş, “değerlendirme” ifadesi ile buna bağlı olarak parantez içi hükmün (Yani 7.md.) metinden çıkarılmasından sonra Kanunu’nun 6.b maddesi “Hizmetin Türkiye’de yapılmasını veya hizmetten Türkiye’de faydalanılmasını,” şeklini almıştır. Bu değişiklik, AB ülkelerinin hem KDV hem de dolaylı vergiler konusunda uyum sağlamak için oluşturdukları 6 No’lu direktif doğrultusunda yapılmıştır. Bu direktifte hizmetin ifa yeri 9. maddede ayrıntılı olarak düzenlenmiştir. Anılan maddeye göre hizmet ifası; “hizmetin ifa edildiği yer hizmeti ifa edenin işyerinin veya hizmeti yürütmek için kullandığı iş merkezinin veya böyle yerlerin olmaması durumunda daimi adresinin olduğu veya daimi ikametgâhının bulunduğu yerdir” hükmü yer almaktadır (Cangir, 1999).

KDVK’ya göre bir işlemin nerede vergilendirileceği coğrafi olarak bir yere bağımlılık esasına bağlanmıştır. Hizmetin yapıldığı veya işlemi yapan kişinin bulunduğu yer, vergilemenin yapılacağı yer olacaktır. Çünkü, TVS’de KDV açısından “varış ülkesi” ilkesi uygulandığından mal ve hizmetler tüketildikleri yerde KDV’ye tabi tutulmaktadır. Buna göre, ülkeler ihraç ettikleri mal ve

hizmetlere KDV istisnası uygularken, ithal ettikleri ürünlerden KDV tahsil etmektedir. Ancak, dijital ürünlerde yabancı ülkeden ekonomik bir değeri olan herhangi bir dijital ürünün Türkiye'ye gönderilmesi durumunda, bu ürünün vergi idaresi tarafından belirlenmesi ve vergilendirilmesi oldukça zor, hatta olanaksızdır. Örneğin, yurtdışından CD halindeki bir bilgisayar programı Türkiye'de satılmak amacıyla alındığında KDV'nin ithalatçı sıfatıyla ödenmesi gerekirken, aynı program aynı amaçla dijital ürün olarak ithal edildiğinde vergi idaresinin bu alışı mevcut teknoloji ile saptaması olanaklı olamayacaktır. Bu durum ancak mevzuata göre dijital ürünü online olarak ithal edenin, sorumlu sıfatıyla beyanname vermesi halinde vergi idareleri tarafından saptanabilecektir (Çak, 2002: 119-120). Böylece KDV, idari giderleri azaltabilmek için malın tüketildiği ülkedeki tüketicilerden değil, satıcılardan tahsil edilmektedir. Ancak e-ticarette tüketicilerin uzun soruşturmalara tabi olmaları ve konuyla ilgili yeterli bilgi ve deneyimden yoksun olmaları bu alandaki sorunları daha da artırmaktadır (Özdemirci, 2002: 29).

TVS'de mükelleflerinin Türkiye'de yerleşik olmaması durumunda KDV uygulamasının nasıl yapılacağı konusu KDVK'nın 9. maddesinde hüküm altına alınmıştır. KDVK'nın 9/1.maddesi ile Maliye Bakanlığı'na, mükellefin Türkiye'de ikametgâhının, işyerinin, kanuni ve iş merkezinin olmaması durumunda ve gerekli görülen diğer durumlarda vergi alacağının güvence altına alınması amacıyla, KDV'nin konusuna giren işlemlere taraf olanları vergi sorumlusu olarak vergilendirme yetkisi verilmiştir. Buna göre sorumluluk uygulaması, Türkiye'de yerleşik olmayan, tam mükellef olarak vergilendirilmeyen kişilerin işyeri açmaksızın yaptıkları KDV'ye tabi işlemlerle sınırlı kalmaktadır.

Günümüzde KDV, e-ticaret açısından çözüme kavuşturulması gereken öncelikli bir konu durumuna gelmiştir. Yürürlükteki haliyle KDV e-ticaret üzerinde etkin bir konumdadır. Ancak, yine de uluslararası işlemlerde uygulanabilirliği artırmak için KDVK'da bazı ekleme ve düzeltmelerin yapılması, KDV'nin tarh edilmesi ve tahsilinin temini için düzenleyici adımların atılması gerekmektedir. Bunun nedeni mevcut KDV sistemleri, mal teslimleri ve özellikle de hizmet ifalarının büyük ölçüde ülke sınırları içerisinde gerçekleştiği dönemlerde geliştirilmiştir. Bu yapı içerisinde, örneğin bir hizmetin nerede vergilendirileceği konusu, işlemi yapan kişinin bulunduğu yer veya hizmetin yapıldığı yer esas alınarak belirlenmiştir. E-ticaret bu ticaret yapısını değiştirmektedir. Bu nedenle, sınır ötesi mal ve hizmet ticareti çok fazla göz önüne alınmadan konulan KDV ilkelerinin bu çerçevede gözden geçirilmesi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.

E-ticaret ile birlikte KDV uygulamalarında ortaya çıkabilecek sorunlar büyük ölçüde yapılan işlemin niteliği ve işleme taraf olanların kimliğine bağlı bulunmaktadır. KDV'ye tabi işlemlerin aynı ülkenin vergileme sınırları içinde elektronik ortamda gerçekleşmesinin vergi hukuku açısından bir sorun oluşturmayacağı anlaşılmaktadır. Sorunlar daha çok ülkelerarası mal teslimleri ve hizmet ifalarında ortaya çıkmaktadır (Yıldız, 2002: 148). KDV ve benzeri satış

vergilerine tabi olan işlemler, mal teslimleri ve hizmet ifaları olmak üzere iki ana kategoriye ayrılmaktadır. Bu işlemlerin aynı ülkenin vergileme sınırları içerisinde elektronik ortamda gerçekleştirilmesinin vergi hukuku açısından önemli bir sorun yaratması beklenmemektedir. E-ticarette bağlantılı KDV sorunları, ülkelerarası mal teslimleri ve hizmet ifaları ile ilgili olarak beklenmektedir (Cangir,1999).

SONUÇ

TVS açısından e-ticaretin vergilendirilmesinde KDV ile ilgili bir değerlendirme yapıldığında; dijital ürünlerin Türkiye'ye gönderilmesi durumunda vergi idaresi tarafından belirlenmesinin olanaksız olması ve varış ülkesi ilkesinin geçerli olması dolayısıyla, KDV malın tüketildiği ülkedeki tüketicilerden değil de, satıcılardan tahsil edilmektedir. Bu durum ise, bu alandaki sorunları daha da karmaşıklaştırmaktadır. Bu nedenle günümüzde KDV, e-ticaret açısından çözüme ulaştırılması gereken öncelikli konu haline gelmiştir. Bu açıdan AB'de malların ve hizmetlerin serbest dolaşımını doğrudan etkilemesi dolayısıyla vergilendirme alanında uyumlaştırma çalışmaları dolaylı vergilendirme alanında ve tüketim üzerinden alınan KDV üzerinde yoğunlaşmıştır. Kısacası, bu konuda AB mevzuatına uygun düzenlemelerin yapılması yerinde olacaktır. AB'nin e-ticaretin vergilendirilmesine ilişkin alacağı kararlara ve çıkardığı direktiflere uyma konusunda AB'ye aday ülke konumundaki Türkiye için özel bir durum da söz konusudur. AB'nin e-ticaretin vergilendirilmesine ilişkin çıkardığı 2002/38/EC sayılı direktifi açısından Türkiye'nin henüz vergi uyumlaştırması yükümlülüğü olmamasına rağmen AB dışı üçüncü ülke olarak Türkiye'nin özellikle AB'ye dijital ürün satışı yapan Türk şirketlerinin, AB yasalarına uygun hareket etmesi gerekmektedir. Bu nedenle, AB'de vergi mükellefi olmayan kişilere yapılan dijital ürün satışları için, satış yapılan AB ülkesinde vergi mükellefiyeti tesis ettirilmesi yararlı olacaktır.

KAYNAKÇA

- ANBAR, Adem (2001), "E-Ticarette Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri", *Akdeniz Üni. İ.İ.B.F. Dergisi*, (2), 18-32.
- AYTEKİN, G. (1999), "Bilgi Teknolojisindeki Gelişmelerden Dolayı Ticari Faaliyetler İçin Türkiye'de Yapılan Çalışmalar", Fatih Yılmaz, Yakup Selvi (der.) *21.Yüzyıla Girenken Muhasebe Denetimi Mesleği ve Teknolojik Gelişmeler-IV. Türkiye Muhasebe Denetimi Sempozyumu* içinde, 5-9 Mayıs 1999, İstanbul: İstanbul SMMM Yayınları-30, 171-181.
- BELAND, U. ve BETHGE, B. (2003), "Umsatzsteuer bei Internetdienstleistungen" *Berliner Wirtschaft*, 53 (7-8), 48.
- BOZKURT, V. (2000), *Elektronik Ticaret*, İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti.
- CANGİR, N. (1999), "Elektronik Ticarette Vergilendirme", <<http://www.etkk.gov.tr>>, (25.09.2005)
- COŞKUN, N. (2005), "Elektronik Ticarette Vergilendirme Sorunları ve Uluslararası Düzeyde Çözüm Arayışlarının Türkiye Açısından Değerlendirilmesi", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14 (1), 153-170.
- ÇAK, M. (2002), *Dünyada ve Türkiye'de Elektronik Ticaret ve Vergilendirilmesi*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayın No:2002-6.
- ÇAVUŞOĞLU, M. (2004), "Sanal Organizasyonlar ve Elektronik Ticaret", *Marmara Ün. İİBF Dergisi*, XIX, (1), 317-334.

- Y. Ceran-R. Çiçek / Elektronik Ticaretin Vergilendirilmesine İlişkin Türk Vergi Sisteminde Katma Değer Vergisi Açısından Bir Değerlendirme
- ÇEVİK, S. (2004), “Küreselleşen Dünyada Vergi Politikası: Vergi Politikasında Dönüşüm ve Küresel Sorunlar”, *Vergi Dünyası*, 23 (270), 154-165.
- GÖKBUNAR R. (2003), “Siber Uzayda BİT Vergisi Üzerine”, *Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi*, XXII, (2), 35-49.
- GÖKBUNAR R. ve UTKUSEVEN A. (2002), “Elektronik Ticaretin Vergilendirilmesinde Yaşanan Gelişmeler: Yeni İpek Yolu Bir Vergi Cenneti mi?”, *İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (27), 203-217.
- HUGHES, J. F. ve GLEISTER, Keith (2001) “Electronic Commerce and International Taxation: A Square Peg in a Round Hole?” *European Management Journal*, 19 (6), 651-658.
- İKV-İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (2005), *Avrupa Birliği İle Katılım Müzakereleri Rehberi*, İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları No.184.
- MECKLENBURG, Von K. S., (1999), “Internet Taxations, The Legal Issues of Internet Taxations”, *Computer Law & Security Report*, 15 (4), 226-232.
- MUCUK, İsmet (2004), *Pazarlama İlkeleri*, İstanbul, Türkmen Kitabevi.
- OBSERVER (2002) “E – Commerce or Just E – Marketing”, *Observer*, 12, 39- 40.
- ÖZDEMİRCİ, A. (2002), “Elektronik Ticaretin Vergilendirilmesi-2”, *Maliye ve Sigorta Yorumları Dergisi*, 16 (365), 29-31.
- SEVİNÇ E. (2002), Elektronik Ticarete Katma Değer Vergisi-1, <www.eticaret.garanti.com.tr/icerik/goster/asp?>, (25.09.2005).
- SHARMA, A. ve JAGDISH N. S. (2004), “Web Based Marketing: The Coming Revolution in Marketing Thought and Strategy” *Journal of Business Research*, 57, 696-702.
- YILDIZ, H. (2002), “Elektronik Ticaretin Vergilendirilmesi” *Vergi Dünyası*, 21 (255), 140-153.
- ZOLLONDZ Hans-Dieter (2001), “Electronic Commerce”, Hans-Dieter Zollondz (der.), *Lexion Qualitätsmanagement* içinde, München-Wien, R. Oldenbourg Verlag: 200-201.