

Y Ö N E T İ M V E E K O N O M İ

Yıl: 2009 Cilt: 16 Sayı: 1

ISSN-1302-0064

- Çalışanların Müzakere Etiği Algılamaları ve Müzakere Sürecindeki Davranışlarına Etkileri
 - Finansal Türevler: Efsaneleri ve Algılanma Hataları
- Türkiye'nin Marshall-Lerner Koşuluna İlişkin Parçalı Eşbütünlüşme Analizi
 - Yeniliğin Yaratıcılıkla Olan İlişkisi ve Yeniliği Geliştirme Süreci
- Genç Kadın ve Erkeklerin Müzik Ürünü Dinleme Cihazı ve Korsan Ürünler Karşısındaki Tutum Farklılıkları
 - Avrupa Birliği'ne Tam Üyeliğin Eşiğinde Türkiye
- Asymmetric Information and Adverse Selection in Insurance Markets: The Problem of Moral Hazard
- Avrupa Birliği Sürecinde Türk İmalat Sanayi Dış Ticaretinin Rekabet Gücü: 1989-2009 Dönemi VAR Analizi
 - Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türk Kamu Yönetimi
- "Vergiye Gönüllü Uyum" Konusunda Çanakkale İline Yönelik Ampirik Bir Çalışma
- Enflasyon Hedeflemesi Yaklaşımı: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Karşılaştırmalı Analizi
 - Gelişen Piyasa Ekonomilerinde Alternatif Para Politikası Stratejileri; Türkiye Ekonomisi Açısından Bir Değerlendirme

C E L A L B A Y A R Ü N İ V E R S İ T E S İ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

YÖNETİM VE EKONOMİ

(ISSN-1302-0064)

Sahibi:

Yönetim Kurulu Adına İ.İ.B.F. Dekanı
Prof. Dr. Naci B. MUTER

Editör:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Editör Yardımcıları:

Yrd. Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT Araş. Gör. Serkan CURA

Yayın Kurulu:

Prof. Dr. Semra ÖNCÜ

Prof. Dr. Cengiz YILMAZ Prof. Dr. Sevinç KÖSE
Prof. Dr. Naci B. MUTER Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Prof. Dr. Hüseyin KARAKAYALI Prof. Dr. İbrahim EROL

Hakem Kurulu

◆Prof. Dr. Sadık ACAR(DEÜ), ◆Prof. Dr. İkbâl AKSULU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Coşkun Can AKTAN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.) ◆Prof. Dr. Alpay ATAOL(DEÜ), ◆Prof. Dr. Canan AY(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Semra AYTUĞ(DEÜ), ◆Prof. Dr. Muazzez BABACAN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ercan BALDEMİR(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Muzaffar BODUR(Boğaziçi Üniv.), ◆Prof. Dr. A. Güldem CERİT(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Üniv.), ◆Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Emin ÇİVİ(New Brunswick Univ), ◆Prof. Dr. Şayeste DAŞER(Koç Üniv.), ◆Prof. Dr. Fevzi DEMİR(DEÜ), ◆Prof. Dr. Fevzi DEVRİM(DEÜ), ◆Prof. Dr. Üzeyme DOĞAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Zeki ERDUT(DEÜ), ◆Prof. Dr. Temel ERGUN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Ülkü ERGUN(DEÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim EROL(CBÜ), ◆Doç. Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Bilal ERYILMAZ(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Güliz GER(Bilkent Üniv.), ◆Doç. Dr. Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Altay Uğur GÜL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Mustafa GÜNEŞ(DEÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim GÜNGÖR(SDÜ), ◆Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Vasfi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆Prof. Dr. Muhsin HALİS(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Rıza Sıtkı KARAHAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Hüseyin KARAKAYALI(CBÜ), ◆Prof. Dr. Fehmi KARASİOĞLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Alev KATRİNLİ(İzmir Ekonomi Üniv.), ◆Prof. Dr. Serdar KORUKOĞLU(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Birol KOVANCI(CBÜ), ◆Prof. Dr. A. Bülent KÖKSEL(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Sevinç KÖSE(CBÜ), ◆Doç. Dr. Rana Özen KUTANIŞ(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Esin KÜHEylan(DEÜ), ◆Doç. Dr. Mustafa MİYNAT(CBÜ), ◆Prof. Dr. Naci B. MUTER(CBÜ), ◆Prof. Dr. Saim ORAL(DEÜ), ◆Doç. Dr. Mustafa ÖKMEN(CBÜ), ◆Prof. Dr. Semra ÖNCÜ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Belkis ÖZKARA(AKÜ), ◆Doç. Dr. Meltem ONAY ÖZKAYA(CBÜ), ◆Prof. Dr. Ömür ÖZMEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tülay ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Vedat PAZARLIOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Süreyya SAKINÇ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Ali ŞEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Recep ŞENER(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Bilçin TAK(Uludağ Üniv.), ◆Prof. Dr. Berna TANER(DEÜ), ◆Prof. Dr. A. Tuna TANER(CBÜ), ◆Prof. Dr. Necati TAŞKIRAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Rezzan TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Nergiz TEK(DEÜ), ◆Prof. Dr. Alp TİMUR(DEÜ), ◆Prof. Dr. Zerrin TOPRAK(DEÜ), ◆Prof. Dr. Mehmet TOSUNER(DEÜ), ◆Prof. Dr. A. İlker TUNAİL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Kamil TÜGEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Öcal USTA(DEÜ), ◆Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Yaşar UYSAL(DEÜ), ◆Prof. Dr. Şenay ÜÇDOĞRUK(DEÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç ÜRETEN(Başkent Üniv.), ◆Doç. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆Prof. Dr. Attila YAPRAK(Wayne State Univ.), ◆Doç. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Konca YUMLU(Ege Üniv.).

İletişim Adresi:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Celal Bayar Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA

Tel: 0 (236) 233 06 57

Fax: 0 (236) 233 27 29

e-mail: iibf-dergi@bayar.edu.tr

URL: <http://www.bayar.edu.tr/~iibf/dergi/>

Yönetim ve Ekonomi yılda iki sayı olarak yayımlanan hakemli bir dergidir.
Dergimiz EBSCO Veri Tabanı ve ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı'na kayıtlıdır.
Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir, yayınlayan kurumu bağlamaz.

©Copyright: C.B.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - Haziran 2009

Basım Yeri: Celal Bayar Üniversitesi Matbaası - MANİSA

YÖNETİM VE EKONOMİ

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Yıl: 2009 Cilt: 16 Sayı: 1

ISSN-1302-0064

İÇİNDEKİLER

• Ahmet ERKUŞ	Çalışanların Müzakere Etiği Algılamaları ve Müzakere Sürecindeki Davranışlarına Etkileri.....	1
• Cantürk KAYAHAN	Finansal Türevler: Efsaneleri ve Algılanma Hataları.....	23
• C. Erdem HEPAKTAN	Türkiye'nin Marshall-Lerner Koşuluna İlişkin Parçalı Eşbütünlüşme Analizi.....	39
• Cengiz DURAN- Metin SARAÇOĞLU	Yeniliğin Yaratıcılıkla Olan İlişkisi ve Yeniliği Geliştirme Süreci.....	57
• Cengiz YILMAZ- Tuncer ÖZDİL- Ömer KAPANCIOĞULLARI	Genç Kadın ve Erkeklerin Müzik Ürünü Dinleme Cihazı ve Korsan Ürünler Karşısındaki Tutum Farklılıkları.....	73
• Mehmet Akif ÖZER	Avrupa Birliği'ne Tam Üyeliğin Eşiğinde Türkiye.....	89
• Meltem TUMAY	Asymmetric Information and Adverse Selection in Insurance Markets: The Problem of Moral Hazard.....	107
• M.Hakan YALÇINKAYA- Coşkun ÇILBANT- Melih ÖZÇALIK	Avrupa Birliği Sürecinde Türk İmalat Sanayi Dış Ticaretinin Rekabet Gücü: 1989-2009 Dönemi VAR Analizi.....	115
• Mustafa ÖKMEN- Kadri CANAN	Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türk Kamu Yönetimi.....	139
• Selçuk İPEK- İlknur KAYNAR	"Vergiye Gönüllü Uyum" Konusunda Çanakkale İline Yönelik Ampirik Bir Çalışma.....	173
• Serdar ÖZTÜRK	Enflasyon Hedeflemesi Yaklaşımı: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Karşılaştırmalı Analizi.....	191
• Şehnaz Bakır YİĞİTBAŞ	Gelişen Piyasa Ekonomilerinde Alternatif Para Politikası Stratejileri; Türkiye Ekonomisi Açısından Bir Değerlendirme...	207
YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ.....		227

Çalışanların Müzakere Etiği Algılamaları ve Müzakere Sürecindeki Davranışlarına Etkileri*

Yrd. Doç. Dr. Ahmet ERKUŞ

Kara Harp Okulu, Sistem Yönetim Bilimleri Bölümü, ANKARA

ÖZET

Müzakere sürecini etkileyen faktörlerden birisi de etikdir. Bu kapsamda çalışmada öncelikle çalışanların müzakere etiği algılama düzeyleri incelenmekte, ikinci aşamada ise algılama düzeylerinin müzakere başlangıcındaki ilk tekliflerine, süreç içerisindeki davranışlarına ve müzakere sonucundaki anlaşma eğilimlerine olan etkileri araştırılmaktadır. Araştırmanın örneklemi Ankara'da kamu ve özel sektörde iş yaşamlarına devam eden 336 çalışan oluşturmaktadır. Çalışanların müzakere etiği algılamalarının müzakere sürecindeki davranışlarına etkilerini incelemek amacıyla hiyerarşik regresyon analizi uygulanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre katılımcıların karşı tarafı zayıflatma davranışlarını daha fazla kabul edilebilir olarak algıladıkları, karşı tarafı yanlış bilgilendirme davranışlarını ise daha az benimsedikleri tespit edilmiştir. Ayrıca, etik dışı davranışlara eğilimleri düşük olan katılımcıların müzakerelerde daha rasyonel hareket ettikleri, anlaşma şartlarına bağlı kalma eğilimlerinin de yüksek oldukları belirlenmiştir. Etik dışı davranış eğilimleri yüksek olan katılımcılar ise, müzakere sürecinde daha duygusal davranmakta ve sorunlarla doğrudan yüzleşmekten kaçınılmaktadırlar.

Anahtar Kelimeler: Müzakere, Etik, Müzakere Süreci

Employee's Perceptions of Negotiation Ethics and The Effects on Their Behaviors During Negotiation

ABSTRACT

One of the factors affecting negotiation is ethics. In this study, first, employees' level of perception of ethics in negotiation and secondly, the effect of their level of perception on their initial offer at the beginning of negotiation process, their behaviors during this process and their inclination to agree at the end of the process are examined. 336 employees working in public and private sectors in Ankara constitute the sample of the study. Hierarchical regression analysis has been applied in order to examine the effect of employees' perception of negotiation ethics on their behavior in the negotiation process. According to the findings, the participants found the behaviors weakening the opponents more acceptable whereas behaviors giving opponents false information are less acceptable. In addition, participants less inclined for unethical behaviors behaved more rationally and tend to be more loyal to the conditions of negotiation. The participants with high tendency to behave unethically tend to display more emotional behaviors and avoid confronting problems directly.

Key Words: Negotiation, Ethics, Negotiation Process

GİRİŞ

Günümüzde çatışmaların ve anlaşmazlıkların çözümlenmesi sürecinde etkili müzakere yapabilmek iş yaşamının niteliğini artıran bir etkiye sahiptir. Özellikle kıt kaynakların yönetilmesi ve rekabetin dayanılmaz ağırlığını üzerinde

* Bu makale, 07-09 Mayıs 2009 tarihlerinde Celal Bayar Üniversitesi tarafından düzenlenen 8. Anadolu İşletmecilik Kongresi'nde (Manisa) özet bildirisi olarak sunulmuştur.

hisseden yöneticiler, sadece yönetim kademesinden değil, bütün örgüt çalışanlarından etkili müzakerecilik yeteneklerine sahip olmalarını beklemeye başlamışlardır. Ancak müzakere sürecinin karmaşık bir süreç olması ve disiplinler arası bir yaklaşım gerektirmesi, müzakerecilik yeteneklerinin de farklılaşmasına, dolayısıyla etkili bir müzakereciden birbirinden farklı davranışlar beklenilmesine neden olmaktadır (Erkuş ve Tabak, 2008: 398).

Bu kapsamda müzakereci açısından dikkat çeken davranışlardan birisi de etikle ilgilidir. Müzakere ise temel olarak bir karar verme sürecidir, dolayısıyla bireylerin etik algılamaları ve davranışları süreci etkileyen önemli değişkenlerden birisi olarak dikkat çekmektedir (French vd. 2002: 83). Özellikle 1980'li yıllarla birlikte iş dünyasında etik davranışların önem kazanması ve örgütlerin etik konusuna daha profesyonel yaklaşımları, dolayısıyla etik ilkeler ve prensipler oluşturma çabaları, iş yaşamındaki müzakerelerde etik davranışların sorgulanmasına neden olmuştur (Farrell vd., 2002:153). Bu gelişmelere bağlı olarak etik davranışların gerek müzakere süreci, gerekse müzakerecinin sonuçları üzerinde önemli etkilerinin olabileceğinin anlaşılması, müzakerelerde etik kavramının başlı başına bir konu olarak ele alınmasını gündeme getirmiştir.

Bireylerin müzakerelerde etik dışı davranışlarda buldukları bilinmektedir. Karşı tarafa yanlış bilgi vermek, yüksek ve abartılmış tekliflerde bulunmak, boş vaatlerde bulunmak bunlardan birkaç tanesidir (Lewicki, 1983: 86). Yapılan araştırmalar da müzakerecilerin etik dışı davrandıklarını, bilinçli ve bilinçsizce bu davranışları taktik olarak kullandıklarını göstermektedir. Örneğin O'Connor ve Carnevalle (1997: 504) yaptıkları bir araştırmada katılımcıların % 28'inin müzakerelerde yanlış bilgilendirme yaptıklarını belirlerken, Volkema vd. (2004: 332) katılımcıların en az % 80'inin müzakere sürecinde etik dışı taktiklere başvurduklarını tespit etmişlerdir.

Küreselleşme ve uluslararası iş yaşamında örgütler arasındaki ilişkilerin artışı ve karmaşıklaşması, müzakere etiği konusunun öncelikle kültürel bağlamda ele alınmasını gündeme getirmektedir (Adler, 1991: 182; Lewicki vd., 2001: 183; Rivers ve Lytle, 2007: 2). Özellikle kültürel farklılıkların taraflarca bilinmesi ve anlaşılması, müzakere sürecini dolayısıyla sonuçlarını olumlu yönde etkilerken, taraflar arasında geleceğe yönelik iyi ilişkilerin kurulmasını destekleyebilir. Bu nedenle müzakere etiği kapsamında kültürel farklılıklara yönelik araştırmaların son derece önemli olduğu söylenebilir. Bunun yanında müzakere süreci kültürel faktörler yanında kişilik, cinsiyet, müzakere şartları gibi değişkenlerle de yakından ilişkilidir. Müzakere etiği ile ilgili yapılan araştırmalarda, kültürel ve demografik faktörlerin müzakeredeki etik davranışlara etkileri incelenirken, bireylerin etik algılamaları ile müzakere şartları arasındaki ilişkilerin çok fazla araştırılmadığı görülmektedir.

Bu kapsamda çalışmanın iki amacı bulunmaktadır. İlk amaç, çalışanların müzakere etiği algılama düzeylerinin belirlenmesidir. İkinci amaç ise çalışanların müzakere etiği algılamalarının, müzakerecinin başlangıcındaki ilk tekliflerine, süreç içerisindeki davranışlarına ve müzakere sonucundaki anlaşma eğilimlerine olan etkilerinin tespit edilmesidir. Ülkemizde kültürel bağlamda müzakere etiğine

yönelik çalışmaların yok denecek kadar az olduğu düşünüldüğünde, elde edilecek bulguların bu alandaki boşluğu doldurmaya yönelik olarak katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın amaçları doğrultusunda ilk aşamada müzakere etiği konusu teorik olarak incelenerek, müzakerelerde etik veya etik olmayan davranışların neler olduğu tanımlanmış ve bu davranışların müzakere sürecine ve sonuçlarına olan etkileri tartışılmıştır. Bu aşamada ayrıca, müzakere sürecinde etik davranışları etkileyen çeşitli faktörler irdelenmiş ve yazında konu ile ilgili yapılan çeşitli araştırmalara yer verilmiştir. Çalışmanın ikinci aşamasında ise kamu ve özel sektör çalışanları üzerinde bir araştırma yapılarak, katılımcıların müzakere etiği algılama düzeyleri belirlenmeye çalışılmış ve müzakere etiği algılama düzeylerinin müzakere başlangıcındaki ilk tekliflerine, süreç içerisindeki davranışlarına ve müzakere sonucundaki anlaşma eğilimlerine olan etkilerinin açıklanması hedeflenmiştir.

I. Müzakerelerde Etik

Müzakere etiği araştırmalarının çok eskiye dayanmadığı, bu konuda 1980'li yıllarla birlikte önemli çalışmaların yapılmaya başlandığı görülmektedir. Özellikle küreselleşme ve dolayısıyla işletmeler arasındaki müzakerelerin artışı ile birlikte, etik kavramı daha fazla ön plana çıkmış ve müzakere alanında tartışılan temel konulardan biri haline gelmiştir. Günümüze kadar çeşitli araştırmacılar tarafından müzakerelerde etik davranışlarına ilişkin yapılan çalışmalar da konuya olan ilgiyi göstermektedir (Volkema, 1998: 218; Lewicki ve Robinson, 1998: 665; Robinson vd., 2000: 649; Volkema, 2004: 69).

Müzakere etiği açısından sorulması gereken ilk soru, etik ve etik olmayan davranışların tanımlanmasına yöneliktir. Ancak hangi davranışların etik olarak kabul edilip edilmeyeceği sorusunu cevaplamak zordur. Çünkü, müzakerelerde etik davranışların kültür, mevcut durum ve bireysel normlarla ilişkili olması, hangi davranışların ve taktiklerin kabul edilebilir olduğuna ilişkin belirsizlik yaratmakta, dolayısıyla müzakerelerde etik davranışlara ilişkin kurallar ve standartların tanımlanmasını zorlaştırmaktadır (Thompson, 2001: 151). Bu konuda Lewicki vd. (2001:164), müzakerelerdeki etik davranışların genel olarak ortaya konmuş ahlaki kurallarla ve etik standartlarla ilişkilendirilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Hitt (1990:99) ise iş yaşamında ve müzakerelerde hangi davranışların etik olup olmadığının belirlenmesinde dört kriter açısından değerlendirme yapılabileceğini belirtmektedir. Bunları; müzakereden elde edilecek kazançlar (sonuç etiği), yasalar (kural etiği), toplumun değerleri (toplumsal sözleşme etiği) ile müzakerecinin vicdanı ve aklı (kişisel etik) olarak tanımlamaktadır. Ancak her bir kriter farklı etik felsefeler ve sistemlere dayanmakta, dolayısıyla müzakerelerde hangi davranışların etik olarak kabul edilip edilmeyeceği bireylerin yaklaşımları çerçevesinde değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin, Perry ve Nixon (2005: 25) üniversite öğrencileri üzerinde yaptıkları bir araştırmada, sonuç etiği ve toplumsal sözleşme etiği

eğilimleri güçlü olan öğrencilerin müzakerelerde etik davranma eğilimlerinin daha düşük olduklarını tespit etmiştir.

Müzakerelerde etik davranışların tanımlanmasındaki zorluklara rağmen, bu konuda öncü isimlerden birisi olarak kabul edilen Lewicki (1983: 65), bireylerin müzakere sürecinde farklı aldatma veya kandırma davranışları içerisinde olabileceğini belirtmektedir. Bu davranışları beş faktör altında toplayan Lewicki (1983:80), bunları; müzakerede açılış pozisyonu ile ilgili yanlış bilgi verme, blöf yapma, karşı tarafa yanlış bilgi verme, aldatma ve müzakerenin durumu hakkında hem kendi tarafını, hem de karşı tarafı yanıltma olarak tanımlamaktadır. Anton (1990: 272) ise müzakerelerde etik olmayan davranışları; açılış ile ilgili yanlış bilgi verme, blöf yapma, yalan söyleme ve aldatma olarak dört faktör altında incelemektedir. Bu kapsamda, özellikle Lewicki ve arkadaşları tarafından, müzakerelerde aldatmaya yönelik olarak kullanılacak taktiklere ilişkin yapılan araştırmalar dikkat çekmektedir (Lewicki ve Robinson, 1998: 670-671; Robinson vd., 2000: 653-655). Araştırmalar sonucunda genel olarak bireylerin müzakere sürecinde beş farklı etik dışı davranış içerisinde oldukları belirlenmiştir. Bunlar; geleneksel rekabetçi pazarlık, karşı tarafın sosyal ilişkilerine saldırıda bulunmak, boş vaatlerde bulunmak, gerçeğe aykırı bilgi vermek, uygun olmayan yollardan bilgi toplamak ve kullanmak olarak sınıflandırılmaktadır (Robinson vd., 2000: 651). Bir çok çalışmada temel olarak kabul edildiği görülen bu davranışlardan bazılarının, örneğin geleneksel rekabetçi pazarlık gibi, etik olarak kabul edilebileceği görülürken, karşı tarafın sosyal ilişkilerine saldırıda bulunmak, gerçeğe aykırı bilgi vermek, boş vaatlerde bulunmak ve uygun olmayan yollardan bilgi toplamak gibi taktiklerin etik açısından sorgulanabilir özelliklere sahip olduğu ifade edilmektedir (Al-Khatib vd., 2005: 48). Müzakerelerde etik olmayan davranışlar kapsamında kullanılan bazı taktiklere Tablo-1’de yer verilmiştir.

Tablo-1. Müzakerelerde Etik Dışı Davranışlar ve Taktikler

Müzakerelerde Etik Dışı Davranışlar	Kullanılan Taktikler
Geleneksel rekabetçi pazarlık	Aşırı ilk yüksek teklifle müzakereye başlamak, acelesi yokmuş gibi davranmak,
Karşı tarafın sosyal ilişkilerine saldırıda bulunmak	Karşı tarafı başkalarının ve amirinin (patronunun) yanında küçük düşürmek, amirinin (patronunun) yanında kötülemek
Boş vaatlerde bulunmak	Sahte tehditlerde veya boş vaatlerde bulunmak, ödün vereceğini söyleyerek karşı taraftan ödün istemek
Gerçeğe aykırı bilgi vermek	Karşı tarafa kasıtlı olarak yanlış bilgi vermek, müzakere sürecine ilişkin amirine yanlış bilgi vermek
Uygun olmayan yollardan bilgi toplamak ve kullanmak	Rüşvet vermek, bilgi sızdırmak, casusluk yapmak, karşı taraftan birisini kandırarak bilgi almak

Kaynakça: (Lewicki, 2001:170)

Etik davranışların, tarafların müzakerelerden elde edecekleri sonuçlarla yakından ilişkili olması onu kritik bir konu olarak ele alınmasını gerektirmektedir. Çünkü, müzakerelerin ekonomik sonuçları yanında, karşı tarafa güven vermek ve ilişkileri geliştirmek gibi sosyal sonuçları da başarı kriterleri olarak değerlendirilmektedir (Scroth, 2008:390). Gerçekten de tarafların müzakerelerdeki etik dışı davranışları olumsuz sosyal sonuçlara neden olabilir. Örneğin, etik dışı davranışlar sergilenmesi iş yaşamındaki bireyler arasında çeşitli sorunlar ortaya çıkarırken, aynı zamanda halkla ilişkiler ve imaj açısından kamuoyunda olumsuzluklar yaratabilmektedir (Cramton ve Dees, 1993: 360). Tarafların gelecek müzakerelerde daha katı tutum içerisine girmeleri, ilişkilerin bozulması, imaj ve gelecekteki fırsatların kaybı gibi olumsuz sonuçlar da dikkat çekmektedir (Reitz vd., 1998: 13). Nitekim, müzakerelerde etik olmayan davranışlarla kısa vadede olumlu sonuçlar elde edilse bile, özellikle ilişkilerin bozulmasıyla uzun vadeli ilişkiler açısından son derece olumsuz etkileri olduğu bilinmektedir (Curhan, Elfenbein ve Xu , 2006: 496)

Etik dışı davranışlar müzakereciler arasındaki ilişkiler açısından da sorunlar yaratabilir. Müzakerelerde etik dışı davranışlar içinde olmak ve taktikleri kullanmak, karşı taraftaki müzakereciye ilişkin olumsuz dürüstlük algılaması yaratırken, süreci de negatif yönde etkileyebilir. Bireylerin birbirlerine karşı katı davranışları artabilir, gelecek müzakereler için fırsatlar kaçabilir ve karşı tarafla ilişkiler zedelenebilir (Volkema vd., 2004: 332). Ayrıca bu tür davranışlar karşı tarafta olumsuzluk yaratırken sonuca ulaşmak zorlaşacak, aynı zamanda güven duygusu zedeleneceği için süreç içerisindeki her davranışa şüphe ile yaklaşılacaktır (Tenbrunsel, 1998: 331). Bu konuda Boles vd. (2000: 255) tarafından yapılan bir araştırmada, karşı tarafın etik dışı davrandığını algılayan müzakerecilerin, gelecekte tekrar müzakere yapmak konusunda daha az istekli oldukları tespit edilmiştir.

Etik dışı davranışları karşılıklılık ilkesi çerçevesinde de değerlendirmek gerekmektedir. Bu ilkeye göre müzakereciler stratejilerini karşı tarafın davranışları çerçevesinde şekillendirme eğilimi içinde olup, bir müzakerecinin yaklaşımı karşı tarafın yaklaşımını etkileyebilir (Mintu-Wimsatt ve Calantone, 1996: 61). Dolayısıyla bir tarafın etik dışı davranışlar içinde olması ve taktikleri kullanması, müzakerelerde etik dışı davranışların karşılıklı olarak artmasına neden olabilir. Örneğin, Mintu-Wimsatt ve Calantone (2000: 347) tarafından yapılan bir araştırmada, bir tarafın işbirlikçi yaklaşımı karşı tarafı işbirlikçi davranma konusunda etkilediği belirlenmiştir.

Müzakerelerde etik dışı davranışlar müzakerecinin imajıyla da yakından ilişkilidir. Müzakerecinin etik olarak kötü bir imaja sahip olması, taraflar arasında güvensizlik yaratacağı için müzakere sürecini ve sonuçlarını olumsuz etkileyebilir (Reitz vd., 1998:13). Ayrıca, sürekli etik dışı davranışlarda bulunan müzakereciler uzun dönemde olumsuz bir imaja sahip olacak, muhtemelen gelecekteki müzakereler de olumsuz imajdan zarar görecektir (Schweitzer vd., 2005: 2126). Müzakerecinin olumsuz imajı ise taraflar arasında mesafe yaratırken

çeşitli sorunlara yol açabilir, güvensiz bir ortamda yapılan müzakereden beklenen sonuçlar tam olarak gerçekleşmeyebilir.

Bu değerlendirmeler doğrultusunda müzakere etiğinin, müzakere sürecine ve sonuçlarına önemli etkileri olabileceği görülmektedir. Hem ekonomik hem de sosyal sonuçlar açısından, öncelikle müzakerelerde etik dışı davranışların tanımlanması ve bu davranışları etkileyen faktörlerin belirlenmesi gerektiği söylenebilir. Bu kapsamda müzakerelerde etik dışı davranışları etkileyen faktörlere aşağıda yer verilmektedir.

II. Müzakerelerde Etik Davranışları Etkileyen Faktörler

Bazı araştırmacılar, müzakerelerde etik davranışları etkileyen faktörlerin kişisel/demografik, kültür ve ekonomik durum olmak üzere üç temel başlık altında incelenmesi gerektiğini belirtmektedir (Adler, 1991: 181-182; Volkema, 2004: 69). Bu faktörler daha çok müzakereci odaklıdır ve yapılan araştırmalar da her üç faktörün müzakereci üzerinde önemli etkilerinin olduğunu göstermektedir. Bu kapsamda, kişisel/demografik faktörler açısından bireylerin müzakere sürecindeki etik davranışlarını etkileyen değişkenlerin başında cinsiyet ve yaşın geldiği söylenebilir (Anton, 1990: 275). Örneğin, kadınlarla erkekler arasında geleneksel rekabetçi pazarlık yönteminin kullanılmasında bir farklılık tespit edilemezken, diğer dört etik dışı yöntemin kullanılmasında anlamlı farklılıklar olduğu, erkeklerin bu yöntemleri kullanmayı daha çok tercih ettikleri belirlenmiştir (Lewicki ve Robinson, 1998: 679). Yapılan bazı araştırmalarda ise kadınların etik standartlarının erkeklere göre daha yüksek olduğu, yine yaşça büyük olan bireylerin genç yaştakilere göre etik standartları daha çok benimsedikleri tespit edilmiştir (Weeks vd. 1999: 307; Robinson vd., 2000: 656; Volkema, 2004: 75). Türkiye’de Ekin ve Tezölmez (1999:30) tarafından yapılan diğer bir araştırmada da kadın yöneticilerin erkeklerden daha fazla etik davranma eğilimi içinde oldukları belirlenmiştir.

Kişilik ve demografik faktörler açısından bireylerin müzakerelerdeki etik davranışlarını etkileyebilecek diğer bir değişken de bireylerin işbirlikçi ve rekabetçi özellikleriyle ilişkilidir (Ma, 2006: 264). Rekabetçi özelliklere sahip bireyler, müzakere sürecini kazan-kaybet bağlamında değerlendirdikleri için beklentileri fazladır, sonuç odaklıdır, dolayısıyla süreç içerisinde kullanacakları taktiklerin etik dışı olma ihtimalleri daha yüksek olabilir (Aquino, 1998: 196). Öte yandan müzakere sürecini kazan-kazan yaklaşımı olarak gören işbirlikçi müzakereciler açısından, hem sonuca ulaşmak hem de karşı tarafla ilişkiler geliştirmek önemlidir. Bu tür müzakereciler karşı tarafa açık davranırlar ve tam bir bilgi paylaşımı içerisindedirler (Harwood, 2002: 337). Bu nedenle işbirliği yaklaşımı içinde olan müzakerecilerin, etik dışı davranışlara yönelme eğilimlerinin de rekabetçi bireylere göre daha düşük olması beklenmektedir.

Kültürel farklılıklar da müzakerecilerin etik ve etik olmayan davranışları arasında farklılıklar yaratabilmektedir (Lewicki vd., 2001: 183-184). Bazı araştırmacılar, uluslararası müzakerelerde diğer değişkenler yanında kültürün de önemli bir değişken olarak ele alınması gerektiğini vurgulamaktadır (Adler, 1991;

182; Lin ve Miller, 2003:286). Çünkü kültür, müzakerecinin bireysel özelliklerini etkilediği gibi, süreç içerisindeki davranışları ve kullanacakları stratejileri de etkileyebilir. Dolayısıyla, bireylerin müzakere sürecindeki etik davranışları da kültürel yönden farklılıklar gösterebilir. Kültürel farklılıkların müzakerelerdeki etik davranışları etkilediği yapılan araştırmalarda da belirlenmiştir (Volkema, 1997: 346; Volkema, 1998: 227; Volkema ve Fleury, 2002; 813; Elahee vd., 2002: 402). Örneğin, bireylerin farklı ülkelerden gelen müzakerecilerle karşı etik dışı davranışları kullanma eğilimlerinin daha fazla olduğu görülmüştür (Volkema ve Fleury, 2002; 813-814; Elahee vd., 2002: 402).

Kültürler arası bağlamda yapılan araştırmalar sonucunda geleneksel rekabetçi pazarlık davranışlarının etik açıdan daha fazla kabul edilebilir olduğuna ilişkin önemli bulgular elde edilmiştir (Lewicki ve Robinson, 1998: 675; Robinson vd., 2000: 657). Bu kapsamda, Volkema ve Fleury (2002: 395) tarafından Brezilya ve ABD'li bireylerin karşılaştırıldığı bir araştırma ile Elehae vd. (2002: 814) tarafından Kanada, Meksika ve ABD olmak üzere üç farklı ülkede yapılan diğer bir araştırmada bireylerin en çok geleneksel rekabetçi pazarlık davranışlarını benimsedikleri tespit edilmiştir. Volkema (2004: 75) tarafından dokuz farklı ülkede yapılan kapsamlı bir araştırmada ise en çok kabul gören davranışların yine geleneksel rekabetçi pazarlık davranışları olduğu belirlenmiştir.

Ülkenin bulunduğu ekonomik şartların da müzakeredeki etik davranışlarla ilgili olduğu görülmektedir. Gerçekten de bireyler ekonomik durumdaki olumsuzluklardan faydalanma eğilimi içinde olabilirler (Nelson, 1994: 665). Bu eğilim bireylerin müzakerelerdeki etik dışı davranışlarını artıran bir etken olarak ortaya çıkabilir. Volkema (1997: 346) tarafından ABD ve Brezilyalı işletme öğrencileri üzerinde yapılan bir araştırmada, ekonomik şartları dengesiz ve olumsuz olan Brezilyalı katılımcıların, etik olmayan davranışları daha fazla kullanma eğilimi içinde oldukları bulunmuştur.

Müzakereci dışında, müzakerecinin yapısı ve süreçten kaynaklanan şartlar da etik dışı davranışların ortaya çıkmasına neden olabilir. Bu bağlamda Volkema ve Fleury (2002:384), müzakerelerdeki etik dışı davranışların nedenlerini müzakere süreci ile ilişkilendirirken, zaman faktörünün bireylerin etik davranışlarını etkileyebileceğini belirtmektedir. Örneğin zaman, karşı tarafın yaklaşımını, karşı tarafla ilişkileri, müzakerecinin içeriği gibi farklı konuları etkileyebilir. Çünkü zaman baskısı ve kısıtlaması, müzakerecileri anlaşma için zorlayıcı bir etkiye sahiptir. Stuhlmacher vd. (1998: 97) yaptıkları araştırmada müzakere sürecinde zaman baskısının işbirlikçi davranışı artırdığını belirlemiştir. Dolayısıyla işbirlikçi davranışlar içerisinde hareket eden bireyler etik dışı davranışlardan kaçınabilirler.

Karşı tarafla olan ilişkilerin niteliği de müzakerelerde etik davranışlarla ilgili bir konu olarak dikkat çekmektedir. Örneğin bireylerin, yabancılara karşı etik olmayan davranışları daha fazla kullanma eğilimi içinde olacakları belirtilmektedir (Schweitzer ve Croson, 1999: 229). Lewicki ve Spencer (1991) da müzakerelerde uzun dönemli ilişkilerin etik dışı davranışları azaltıcı bir etkiye

sahip olduğunu ifade etmektedir (Aktaran Rivers ve Lytle, 2007: 21). Bu konuda Elahee ve Brooks (2004: 402) tarafından yapılan bir araştırmada, bireylerin farklı kültürden gelen müzakerecilerle karşı daha katı müzakere yaptıkları ve etik dışı davranışlara daha fazla yöneldikleri bulunmuştur. Kuşkusuz uzun dönemli ilişkiler geliştirilmesi taraflar arasındaki güvenle yakından ilişkilidir, güven ortamının oluşması sonucunda tarafların etik dışı davranma eğilimleri düşebilir.

Etik dışı davranışların etkili olabileceği diğer bir alanda müzakerecinin sonuçlarıyla ilgilidir. Müzakere konusunun ve sonuçlarının önem derecesi bireylerin etik dışı davranma eğilimlerini artırabilir. Başka bir ifadeyle, rekabetçi bir müzakerece bireylerin etik olmayan davranışları kullanma eğilimleri daha fazla iken, işbirlikçi müzakerece bu davranışlar azalabilir. Örneğin, işe giriş görüşmesindeki ücret pazarlığında veya iki işletme arasındaki satış sözleşmelerinde, bir tarafın kazancı diğer tarafın kaybı gibi algılandığından, bireylerin daha rekabetçi davrandıkları ve etik dışı davranışlara daha çok yöneldikleri görülmektedir (Aquino, 1998: 196). Bu konuda yapılan araştırmalarda da bireylerin elde edecekleri kazançların fazla olması durumunda, daha fazla etik dışı davrandıkları gözlemlenmiştir (Roth ve Murnighan, 1982: 1138-1139; Tenbrunsel, 1998: 336).

Yukarıda yapılan açıklamalar doğrultusunda, müzakere sürecini ve sonuçlarını etkileyen önemli konulardan birisinin de etik olduğu söylenebilir. Gerçekten de müzakere öncesinden başlayarak bireylerin etik davranışlarının her aşamada etkili olduğu açıktır. Yapılan araştırmalar da etik davranışların bir çok farklı faktöre bağlı olarak değiştiğini, en çok dikkat çekici araştırmaların ise kültürel bağlamda yapıldığı görülmektedir. Ülkemizde müzakere etiğine yönelik araştırmaların yok denecek kadar az olduğu düşünüldüğünde, bu çalışmayla öncelikle çalışanların müzakere etiği algılamalarına ilişkin önemli ipuçları elde edileceği ve kültürel bağlamda bir değerlendirme fırsatı vereceği değerlendirilmektedir.

Bireylerin müzakerecekte etik davranışları kişilik, kültür, müzakere şartları gibi birçok faktörle ilişkilidir. Özellikle müzakerecinin kendine ait şartları, bireylerin müzakerecekte etik davranışları üzerinde belirleyici olabilmektedir. Ancak bu durumun tersi de söz konusu olabilir. Bireylerin etik davranış algılamaları da müzakerecekteki davranışlarını ve dolayısıyla süreci etkileyebilir. Örneğin, aldatma taktiklerini kullanma eğilimi içerisinde olan bir müzakerece, karşı tarafa beklenilenden daha fazla yüksek teklif verebilir veya bilgi saklayabilir. Bu nedenle, müzakerecilerin etik davranışları algılamalarının da müzakere sürecine etki edecek değişkenlerden birisi olarak ele alınması gerektiği düşünülmektedir. Ancak, mevcut çalışmalarda bu konunun çok fazla incelenmediği ve araştırılmadığı görülmektedir. Bu bakımdan çalışanların müzakere etiği eğilimleri ile müzakere süreci içerisindeki davranışları arasındaki ilişkilerin incelenmesi, özellikle müzakere etiği konusundaki çalışmalara katkılar sağlayacağı söylenebilir. Bu kapsamda çalışmada cevap aranacak araştırma soruları şöyle ifade edilebilir:

- Çalışanların müzakere etiği algılamaları hangi düzeydedir?
- Çalışanların müzakere etiği algılamalarının müzakere sürecindeki davranışlarına etkileri nelerdir?

III. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

A. Örneklem

Müzakere etiğine ilişkin olarak yapılan bu araştırma, hem tanımlayıcı hem de açıklayıcı bir araştırma özelliğine sahip olsa da, ülkemizde müzakere etiğine ilişkin öncü çalışmalardan birisi olarak değerlendirildiğinden, keşfedici bir özelliği de olduğu söylenebilir. Bu amaçla, hem kamu hem de özel sektör çalışanlarının araştırmaya dahil edilmesine karar verilmiştir. Bu kapsamda araştırmanın evreni Ankara’da bir bakanlığın merkez teşkilatında ve merkeze bağlı çeşitli kurumlarında (4 kurum) iş yaşamlarına devam eden çalışanlar ile bu bakanlığın faaliyetlerine paralel olarak yazılım ve elektronik (4 şirket) alanlarında iş yaşamlarına devam eden özel sektör çalışanları oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise kolayda örnekleme yöntemiyle seçilen toplam 336 kişiden oluşmaktadır. Analize dahil edilen katılımcıların demografik bilgileri incelendiğinde %35.7’si (N=120) bayan, %64.3’ü (N=216) erkektir. Katılımcıların ortalama yaşı 36.10’dur. Ortalama iş deneyim yılı ise 13.41’dir. %63.1’i (N=212) kamu, %36.9’u (N=124) ise özel sektörde çalışmaktadır.

B. Araştırmanın Ölçekleri

Müzakere Etiği Algılama Düzeyinin Ölçülmesi: Katılımcıların müzakere etiği algılama düzeylerini belirlemek amacıyla bir ölçek oluşturulmuştur. Ölçek maddelerinin oluşturulmasında Lewicki vd. (2006: 696-698) tarafından belirlenmiş olan müzakere taktiklerinden faydalanılmıştır. Bu taktikler toplam 18 tanedir ve bireylerin müzakerelerde istedikleri sonuçları elde etmek amacıyla başvurdukları çeşitli davranış ve hareketlerle ilgilidir. Taktikler, İngilizce’den Türkçe’ye tercüme ve geri tercüme yöntemiyle İngilizce öğretim elemanları tarafından çevrilmiştir. Tercüme edilen taktikler, katılımcıların daha rahat anlamasını sağlamak amacıyla gözden geçirilerek tekrar düzenlenmiş ve sadeleştirilmiştir. Sonuçta toplam 17 maddelik bir ölçek geliştirilmiştir. Her bir maddede katılımcılara, taktiklerin müzakerelerde kullanılmasının ne kadar uygun olup olmadığı sorulmaktadır (*Örnek 1:* Sizin için az önemli veya önemsiz sayılan bir konuda oldukça önemliymiş gibi davranırsınız. *Örnek 2:* Karşı tarafın sahip olduğu ve müzakere konumunuzu zayıflatacak bilgilerin, geçerli ve gerçek olduğunu bildiğiniz halde doğruluğunu inkar edersiniz). Ölçek maddelerinin derecelendirilmesinde 5’li likert ölçeği kullanılmıştır (1= Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum). Ölçekten elde edilen düşük puan ortalamaları bu taktiklerin daha az kabul edildiğini, yüksek puan ortalamaları ise taktiklerin katılımcılar tarafından daha fazla kabul gördüğünü göstermektedir. Başka bir ifadeyle, düşük ortalamalar etik olmayan davranışlara olan eğilimlerin düşük düzeyde, yüksek puanlar ise yüksek düzeyde olduğunu açıklamaktadır.

Ölçeğin yapı geçerliliğini belirlemek amacıyla açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda dört madde ölçek dışı bırakılmış olup, toplam üç

faktör belirlenmiştir. Açıklanan toplam varyans 60.02'dir. Bu oranın, üç faktörlü bir ölçek için kabul edilebilir toplam varyans oranı olduğu söylenebilir (Şencan, 2005: 371). Birinci faktörün açıklanan toplam varyansı 21.19'dur, beş madde bulunmaktadır ve faktör yükleri .746-.650 arasında değişmektedir. Bu faktöre "duygusal yönlendirme davranışları" ismi verilmiştir. İkinci faktörün açıklanan toplam varyansı 19.65 olup, dört maddeden oluşmaktadır ve faktör yükleri .799 - .584 arasında değişmektedir. Bu faktör "karşı tarafı zayıflatma davranışları" olarak isimlendirilmiştir. Üçüncü ve son faktörün açıklanan toplam varyansı ise 19.18'dir, dört maddeden oluşmaktadır ve faktör yükleri .789-.615 arasındadır. Bu faktör ise "karşı tarafı kasıtlı olarak yanlış bilgilendirme" olarak isimlendirilmiştir.

Ölçeğin toplam Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .88'dir. Alt faktörlere yapılan güvenilirlik analizleri sonucunda birinci faktörün Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .82, ikinci faktörün .76 ve üçüncü faktörün ise .75 olarak tespit edilmiştir. Yapılan güvenilirlik ve açıklayıcı faktör analizleri sonucunda ölçeğin güvenilir ve geçerli olduğu söylenebilir.

Müzakere Sürecindeki Davranışların ve Eğilimlerin Ölçülmesi: Katılımcıların müzakere sürecindeki davranışları üç aşamada ölçülmeye çalışılmıştır. İlk iki aşamadaki örnek olaylar Lewicki vd. (2006)'nin kitabında yer alan örnek olaylar temel alınarak hazırlanmıştır. İlk aşamada, katılımcıların müzakerenin başlangıcındaki davranışlarına ilişkin eğilimlerinin belirlenmesi amacıyla, beş farklı durumu tanımlayan kısa örnek olaylara ilişkin düşünceleri sorulmuş ve bu durumlara (yeni müşteri, eski müşteri, sabahın ilk saatlerinde, akşam üzeri ve karşı teklif) bağlı olarak karşı tarafa verecekleri ilk teklifler (para birimi olarak) alınmıştır. Bu aşamada kullanılan iki adet örnek olaya aşağıda yer verilmektedir:

Bazı antika eserler satıyorsunuz. Uzun süredir müşteriniz olan bir kişi, satmak istediğiniz bir antika parçayı satın almak istemektedir. (Antikaya biçilen değer 100 TL'dir.) İlk teklifiniz ne olur? (Lütfen değeri TL olarak belirtin): _____

Bazı antika eserleri satmak için bir pazardan sadece bir günlüğüne yer kiraladınız. Pazar, sabah saat 9:00 ile akşam 17:00 arasında açıktır. Şimdi saat öğleden sonra 16:45'tir. Muhtemel bir müşteri, satmak istediğiniz antikayı satın almak istemektedir. (Antikaya biçilen değer 100 TL'dir.) İlk teklifiniz ne olur? (Lütfen değeri TL olarak belirtin): _____

İkinci aşamada katılımcılara müzakere sürecinde karşılaşacakları üç farklı duruma ilişkin örnek olaylar verilmiş ve gösterecekleri davranışlar sorulmuştur. İlk durumda bilgi paylaşma ve bilgi saklama, ikinci durumda duygusal davranma ve rasyonel davranma, üçüncü ve son durumda ise karşılaştıkları sorunlar karşısında doğrudan ve dolaylı olarak yüzleşme konularıyla ilgili sorular

bulunmaktadır. Katılımcılardan her örnek olaydaki iki soruyu da cevaplamaları istenmiştir. Bu bölümdeki soruların derecelendirilmesinde 5’li likert ölçeği kullanılmıştır (1=Hiç uygun değil, 5=Çok Uygun). Bu aşamaya ilişkin bir örnek olay ve örnek olaya ilişkin sorular aşağıdadır:

1. Başka bir şirketle ortaklık yaparak işinizi genişletme fırsatı elde ettiniz ve bu konu ile ilgi müzakereler yapıyorsunuz. Onların ihtiyaçları ve öncelikleri hakkında bilgi almaya gereksinimiz var. Ne yaparsınız? (Lütfen aşağıdaki her iki soruya da cevap veriniz.)

1A. Onlara öncelikleri hakkında sorular sorup, kendi öncelikleriniz hakkında çok az bilgi verirsiniz.

1B. Hemen soru sormak yerine, onlara bir teklifte bulunur ve tepkilerini beklersiniz.

Üçüncü ve son aşamada ise katılımcıların müzakere sonundaki anlaşma sürecine ilişkin eğilimlerinin ölçülmesi amacıyla bir ölçek oluşturulmuştur. Ölçekte toplam dört madde bulunmaktadır (*Örnek 1: Görüşülen bir müzakerenin şartlarını yansıtan anlaşmanın her iki tarafça imzalanmış olması önemlidir. Örnek 2: Eğer karşı taraf şartlara uymazsa, anlaşma şartlarını yerine getirmesi için yasal yaptırımları kullanırım*). Maddelerin derecelendirilmesinde 5’li likert ölçeği kullanılmıştır (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum). Bu aşamada elde edilen yüksek puan ortalamaları, katılımcıların müzakere sonunda anlaşma yapma ve bu anlaşmaya bağlı kalma eğilimlerinin yüksek olduğunu göstermektedir. Dört sorunun toplam Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı .71’dir.

IV. BULGULAR

Araştırma sonucunda elde edilen verilere SSPS 15 paket programında analiz yapılmıştır. Bu kapsamda ilk aşamada katılımcıların müzakere etiği algılama düzeylerine, müzakere başlangıcındaki ilk teklif verme eğilimlerine (müzakerenin başlangıcındaki davranışlar), müzakere sürecinde çeşitli durumlar karşısındaki davranışlarına (müzakere sürecindeki davranışlar) ve müzakere sonundaki anlaşma sürecine yönelik eğilimlerine (müzakere sonundaki davranışlar) ilişkin elde edilen verilerin ortalamalarına, standart sapmalarına ve aralarındaki korelasyonlara bakılmıştır. Bu bulgular Tablo 2’de verilmektedir.

Katılımcıların müzakere etiği algılama düzeyleri incelendiğinde en çok kabul gören davranışların karşı tarafı zayıflatma davranışları (ort. 3.68) olduğu, en az kabul gören davranışların ise yanlış bilgilendirmeye (ort.2.72) ilgili olduğu görülmektedir.

Müzakerenin başlangıcındaki çeşitli durumlara yönelik yapılan analizler sonucunda, çeşitli durumlar karşısında farklı davranışlar içerisinde oldukları görülmektedir. Örneğin, örnek olaydaki satıcı rolündeki katılımcıların müzakerelerin başlangıcında daha önceden tanıdıkları (eski) bir müşteriye ilk teklifi daha düşük verirken (ort:120,67 TL), hiç tanımadıkları bir müşteriye (yeni)

daha yüksek ilk teklif (ort:137.97) verdikleri belirlenmiştir. Bunun yanında sabah ve akşam saatlerindeki şartların da katılımcıların ilk tekliflerini etkilediği, sabah saatlerindeki müzakerelerde müşterilere daha yüksek teklif (ort:133.62) verdikleri görülürken, akşam saatlerinde daha düşük teklifle (ort:118.74) müzakereye başladıkları tespit edilmiştir.

Katılımcıların müzakerelerde karşılaştıkları çeşitli durumlara ilişkin davranışları incelendiğinde ise, müzakere sürecinde bilgi saklama eğilimlerinin daha yüksek olduğu (ort:3.51), olaylar karşısında duygusal davranmak (ort:3.14) yerine rasyonel davranmayı tercih ettikleri (ort:4.18), süreç içerisinde karşılaştıkları sorunları dolaylı yollardan (ort:2.89) değil, doğrudan çözmeyi (ort:4.17) hedefledikleri belirlenmiştir. Korelasyon analizi sonuçları incelendiğinde, bilgi saklama eğilimi ile etik dışı davranış eğilimleri arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Etik dışı davranış eğilimleri ile rasyonel davranış arasında negatif, duygusal davranış arasında ise pozitif ve anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Tablo-2: Ortalamalar, Standart Sapmalar ve Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	Ort.	S.S.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1.Duygusal Yönlendirme	3.38	1.20	1														
2.Karşı tarafı zayıflatma	3.68	1.25	.56**	1													
3.Yanlıştırma	2.72	1.18	.57**	.49**	1												
4.İlk teklif (yeni müşteri)***	137.97	49.67	.10	.11*	.04	1											
5.İlk teklif (eski müşteri)***	120.67	59.20	.01	-.06	-.02	.24**	1										
6.İlk teklif (sabah)***	133.62	43.45	.10	.11*	.02	.68**	.37**	1									
7.İlk teklif (akşam)***	118.74	63.30	.05	-.01	.00	.22**	.13*	.34**	1								
8.Karşı teklif***	128.27	21.45	-.04	.02	-.11	.00	.04	-.01	.01	1							
9.Bilgi saklama	3.51	1.14	.24**	.15**	.12*	-.03	.01	.06	.05	.02	1						
10.Bilgi paylaşma	2.97	1.32	.04	.09	.09	.03	.03	.03	-.01	-.07	-.15**	1					
11.Duygusal hareket	3.14	1.29	.12*	.02	.13*	-.05	.04	-.03	-.05	-.17**	.14*	.02	1				
12.Rasyonel Davranma	4.18	.89	-.15**	-.08	-.17**	.05	.02	.03	.01	.10	-.03	-.01	-.35**	1			
13.Doğrudan görüşme	4.17	.96	-.03	-.01	-.05	-.05	.00	-.03	-.12*	-.03	.12*	-.08	.18**	.07	1		
14.Dolaylı görüşme	2.89	1.38	.13*	.05	.18**	-.03	.06	-.02	.09	-.01	.12*	.20**	.09	-.13*	-.38**	1	
15.Anlaşma	4.58	.48	-.13*	-.02	-.28**	.01	-.01	.01	.00	.07	.06	-.05	-.07	.19**	.20**	-.12*	1

* p<.05, ** p<.01, *** Ortalamalar TL cinsinden alınmıştır. Ürünün gerçek fiyatı 100 TL'dir.

Katılımcıların demografik özellikleriyle müzakere etiği algılamaları arasında ilişkileri incelemek amacıyla t-testi ve korelasyon analizleri yapılmıştır.

T-testi sonuçlarına göre cinsiyet açısından sadece “duygusal yönlendirme” ($t = -2.69$, $p < .01$) faktörü ile ilgili anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Erkekler kadınlara göre “duygusal yönlendirme” davranışlarını daha çok tercih etmektedir. Özel ve kamu sektörü arasındaki farklılıkları incelemek amacıyla yapılan t-testi sonuçlarında ise her üç faktöre ilişkin anlamlı farklılıklar olmadığı tespit edilmiştir (Duygusal yönlendirme faktörü: $t = -.22$, karşı tarafı zayıflatma faktörü: $t = 1.32$; yanlış bilgilendirme faktörü: $t = .57$). Katılımcıların iş tecrübesi ve yaş değişkeni ile müzakere etiği algılamaları arasındaki ilişkiler korelasyon analizleri ile incelenmiştir. Sadece “karşı tarafı zayıflatma” faktörü ile iş tecrübesi ($r = -13$, $p < .01$) ve yaş ($r = -18$, $p < .05$) arasında negatif ve anlamlı ilişkiler bulunmaktadır. Yaşı büyük ve tecrübeli çalışanlar karşı tarafı zayıflatma davranışlarını daha az tercih etmektedirler.

Analizin ikinci aşamasında hiyerarşik regresyon analizi yapılarak, katılımcıların müzakere etiği algılama düzeylerinin müzakere çeşitli safhalarındaki davranışlarına olan etkileri incelenmiştir. Hiyerarşik regresyon analizinin ilk aşamasında yaş, cinsiyet ve iş tecrübesi kontrol değişkenleri, ikinci aşamasında müzakere etiği algılama düzeyleri bağımsız değişkenler, müzakere başlangıcındaki, süreç içerisindeki ve sonundaki çeşitli davranışları ise bağımlı değişkenler olarak analize dahil edilmiştir.

Katılımcıların müzakere etiği algılamalarının müzakere başlangıcındaki davranışlarına etkilerini belirlemek amacıyla yapılan hiyerarşik regresyon analizi sonuçları Tablo-3’de verilmektedir. Analiz sonuçları incelendiğinde, sadece “karşı tarafı kasıtlı olarak yanlış bilgilendirme” faktörü ile karşı teklif arasında anlamlı ve pozitif ($\beta = .14$, $> .05$) bir ilişki olduğu görülmüştür. Başka bir ifade ile karşı tarafı kasıtlı olarak yanlış bilgilendirme eğiliminde olan bireyler, karşı teklif karşısında daha yüksek teklif vermektedirler.

Tablo 3. Müzakere başlangıcındaki davranışlara ilişkin hiyerarşik regresyon analizleri sonuçları

Bağımlı Değişken	Model değerleri			β Değerleri					
	R2 (Düz.)	F (Değişim)	Yaş	Cinsiyet	İş tecrübesi	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	
İlk teklif (yeni müşteri)	1. aşama	.01	2.174	-.29	-.13**	.31			
	2. aşama	.02*	2.139	-.22	-.15**	.25	.09	.09	-.05
İlk teklif (eski müşteri)	1. aşama	.01	1.992	-.01	-.01	.11			
	2. aşama	.02	.367	-.01	-.01	.11	.05	.07	-.01
İlk teklif (sabah)	1. aşama	.01	2.201	-.15	-.14*	.16			
	2. aşama	.03*	2.553*	-.08	-.16**	.10	.12	.10	-.09
İlk teklif (akşam)	1. aşama	.00	.465	-.04	-.02	-.10			
	2. aşama	.01	.588	-.02	-.01	-.10	.10	-.07	-.03
Karşı teklif	1. aşama	.07***	8.721***	-.08	.24***	-.25			
	2. aşama	.08***	2.427	-.07	.25***	-.24	-.05	.08	.14*

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Bu aşamada yapılan analizler sonucunda özellikle cinsiyetin daha etkili bir değişken olduğu tespit edilmiştir. Yeni müşteri ($\beta = -.15, >.01$) ve sabah verilen teklif ($\beta = -.16, >.01$) ile cinsiyet arasında negatif, karşı teklif ($\beta = .25, >.001$) ile cinsiyet arasında ise pozitif ve anlamlı ilişkiler olduğu belirlenmiştir. Başka bir ifade ile kadınlar hiç tanımadıkları bir müşteri ile sabahın ilk saatlerinde karşılaştıkları müşteriye daha yüksek teklif verme eğiliminde iken, erkekler pazarlık sürecinde karşı teklifler karşısında daha yüksek teklif vermektedirler.

Araştırmanın ikinci aşamasında, katılımcıların müzakere etiği algılama düzeylerinin müzakere sürecindeki çeşitli durumlara olan etkileri incelenmiştir. Analiz sonuçları Tablo 4’de verilmektedir. Bu kapsamda “duygusal yönlendirme davranışları” faktörü ile bilgi saklama davranışı arasında pozitif ($\beta = .25, >.001$), “karşı tarafı kasıtlı olarak yanlış bilgilendirme” faktörü ile duygusal davranış arasında pozitif ($\beta = .13, >.05$), rasyonel veya akılcı davranış arasında ise negatif ve anlamlı ($\beta = -.14, >.05$) ilişkiler tespit edilmiştir. Ayrıca sorunlarla dolaylı yüzleşme ile “karşı tarafı kasıtlı olarak yanlış bilgilendirme” faktörü arasında da pozitif ve anlamlı ($\beta = .19, >.01$) bir ilişki tespit edilmiştir. Bu bulgulara göre “duygusal yönlendirme davranışları” eğiliminde olan katılımcılar, müzakerelerde bilgi saklama eğilimindedir. Öte yandan “karşı tarafı kasıtlı olarak yanlış bilgilendirme” davranışlarının kabul edilebilir olduğunu düşünen katılımcılar, müzakerelerde duygusal davranış içerisinde iken, sorunlarla dolaylı olarak yüzleşmeye tercih etmektedirler. “Karşı tarafı kasıtlı olarak yanlış bilgilendirme” davranışlarını kabul etme düzeyleri düşük olan katılımcılar ise daha rasyonel hareket etmektedirler.

Tablo 4. Müzakere Sürecindeki Davranışlara İlişkin Hiyerarşik Regresyon Analizleri Sonuçları

Bağımlı Değişken	Model değerleri	β Değerleri							
		R2 (Düz.)	F (değişim)	Yaş	Cinsiyet	İş tecrübesi	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3
Bilgi saklama	1.aşama	.01	1.319	-.40	.01	.42			
	2.aşama	.07***	3.989***	-.31	-.02	.34	.25***	.01	-.03
Bilgi paylaşma	1.aşama	.02	1.724	-.01	-.05	.13			
	2.aşama	.03	1.897	.06	-.05	.08	-.05	-.10	.09
Duygusal davranış	1.aşama	.06***	8.459***	-.09	-.05	.36			
	2.aşama	.09***	3.517**	-.06	-.07	.34	.10	-.07	.13*
Rasyonel davranış	1.aşama	.00	.497	.07	.06	-.12			
	2.aşama	.03*	4.233**	.02	.07	-.08	-.10	.03	-.14*
Doğrudan görüşme	1.aşama	.01	1.617	.03	-.03	.09			
	2.aşama	.00	.278	.04	-.03	.09	-.02	.04	-.05
Dolaylı görüşme	1.aşama	.00	.604	-.23	-.05	.25			
	2.aşama	.03**	4.608**	-.21	-.06	.24	.07	-.08	.19**

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Üçüncü ve son aşamada yapılan hiyerarşik regresyon analizi sonucunda, katılımcıların müzakeredeki etik davranışları algılama düzeyleri ile müzakere anlaşma yapma ve anlaşmaya bağlı kalma eğilimleri arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Analiz sonuçları Tablo 5’dedir. Yapılan analiz sonucunda “karşı tarafı kasıtlı olarak yanlış bilgilendirme” faktörü ile anlaşma yapma eğilimi arasında negatif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir ($\beta = -35, >.001$). Yanlış bilgilendirme eğiliminde olan katılımcıların, anlaşma yapmak ve bağlı kalmak eğilimlerinin de düşük olduğu görülmüştür.

Tablo 5. Müzakere Sonundaki Davranışlara İlişkin Hiyerarşik Regresyon Analizleri Sonuçları

Bağımlı Değişken	Model değerleri				β Değerleri			
	R2 (Düz.)	F (Değişim)	Yaş	Cinsiyet	İş tecrübesi	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3
Anlaşma	1.aşama	.00	1.057	.04	.10	-.07		
	2.aşama	.11***	12.082***	-.01	.10	-.06	-.02	.14* -35***

* p< .05, ** p< .01, ***p< .001

V. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu çalışmada çalışanların müzakere etiği algılama düzeyleri incelenirken, algılama düzeylerinin müzakere sürecindeki çeşitli davranışlara olan etkileri araştırılmıştır. Araştırma sonucunda müzakere etiğine ilişkin elde edilen verilere faktör analizi uygulanmış, katılımcıların müzakere etiği algılamalarının üç faktör altında toplandığı tespit edilmiştir. Üç faktör, kabul edilebilir etik davranışlardan kabul edilemez davranışlara doğru sıralandığında; yanlış bilgilendirmeye yönelik davranışların en aldattıcı davranışlar olarak algılandığı, karşı tarafı zayıflatma davranışlarının ise nispeten daha kabul edilebilir olduğu görülmüştür. Katılımcılar yanlış bilgilendirmeye yönelik davranışları daha fazla etik dışı bulmaktadırlar.

Araştırma sonucunda elde edilen bulgular, diğer kültürler üzerinde yapılan bazı araştırmalarla uyumluluk göstermektedir. Örneğin kabul edilebilir olarak algılanan “karşı tarafı zayıflatma davranışları” içerisinde yer alan yüksek açılış talebi ve zaman baskısı taktiklerinin geleneksel rekabetçi davranışlarla ilgili olduğu, dolayısıyla diğer kültürler üzerinde yapılan araştırmalar sonucunda da kabul edilebilir olarak değerlendirildiği görülmüştür (Volkema ve Fleury, 2002: 388-392; Elehae vd., 2002: 812; Volkema, 2004: 74). Karşı tarafa yanlış vaatlerde bulunmak, yanlış bilgi vermek, yanlış son tarih koymak, doğruluğu bilinen bazı bilgileri inkar etmek gibi etik dışı olarak görülen bazı taktiklerin ise katılımcılar tarafından daha düşük düzeyde kabul edilebilir olarak algılandığı araştırma sonucunda tespit edilmiştir. Bu bulgular Lewicki ve Robinson (1998: 676-678) ile Volkema (2004: 74) tarafından yapılmış araştırma sonuçlarıyla uyumludur.

Demografik değişkenler açısından yapılan analizler sonucunda katılımcıların müzakere etiği algılama düzeyleri arasında bazı farklıklar tespit

edilmiştir. Kadın katılımcılar müzakerelerde “duygusal yönlendirme” davranışlarını daha az tercih etmektedirler. Diğer faktörlerde ise anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Yapılan araştırmalar da kadınların müzakerelerde etik dışı davranma eğilimlerinin erkeklere göre daha düşük olduğunu göstermektedir (Lewicki ve Robinson, 1998: 679; Robinson, 2000: 656; Perry ve Nixon, 2005: 33; Perry vd., 2005: 18). Volkema (2004: 75) tarafından farklı kültürel özelliklerden gelen dokuz ülkede yapılan araştırmada da kadınların müzakerelerde etik dışı davranışları erkeklere göre daha az tercih ettikleri belirlenmiştir. Bu araştırma sonuçları da kadınların erkeklere göre etik dışı davranma eğilimlerinin kısmen düşük olduğunu göstermektedir. Kadınların müzakerelerde etik davranma eğilimlerinin daha yüksek oldukları söylenebilir.

Yaş ve iş tecrübesi ile müzakere etiği algılamaları arasındaki yapılan analizler sonucunda ise, yaşı büyük olan ve iş tecrübesi fazla katılımcıların kısmen de olsa etik dışı davranma eğilimlerinin düşük olduğu gözlemlenmiştir. Bu sonuçlar, Robinson vd. (2000:658) ve Volkema (2004:75) tarafından yapılan araştırmalardaki bazı bulgularla örtüşmektedir. Gençlerin yaşlılara göre rekabetçi, aceleci, tecrübesiz oldukları ve çabuk sonuca ulaşma beklentilerinin yüksek olduğu düşünüldüğünde etik dışı davranma eğilimlerinin daha yüksek olması beklenebilir.

Kamu veya özel sektör çalışanları arasındaki karşılaştırma sonucunda ise müzakere etiği algılama düzeylerine ilişkin üç faktörde de anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Bu kapsamda müzakere etiğine yönelik olarak kamu ve özel sektör farklılaşmasına ilişkin Türkiye’de ve Türkiye dışında yapılmış bir araştırmaya da rastlanılmamıştır. Genel olarak etik alanında yapılmış araştırmalarda ise, örneğin Wittmer ve Coursey (1996: 559) özel sektör yöneticilerinin etik uygulamalara kamu sektöründeki yöneticilerden daha fazla önem verdiklerini tespit ederken, Khuntia ve Suar (2004:13) da özel sektör yöneticilerinin kamu sektörü yöneticilerine göre çalışanları tarafından daha fazla etik algılandıklarını belirlemiştir. Svenson vd. (2004:182) de özel sektörün kamu sektörüne göre etik uygulamalara daha fazla önem verdiklerini bulmuştur. Bu sonuçlar, özel sektörün etik uygulamalara daha fazla önem verdiğini göstermektedir. Kuşkusuz müzakerelerdeki etik davranışların, hem kamu hem de özel sektör çalışanları açısından kritik bir konu olarak kabul edilmesi gerekmektedir. Nitekim Kılavuz (2002:264), kamu örgütlerindeki etik konusundaki uygulamaların, kamu sektörünün saygınlığı ve yasallığı açısından daha önemli olduğunu vurgulamaktadır. Ancak bu araştırmada herhangi bir farklılık tespit edilememiştir. Ay (2005: 51), etik algılamalar arasındaki farklılıkların cinsiyet, yaş ve çalışanların görev yaptıkları departmanlarla ilişkili olduğunu belirtirken, kültürün de önemli bir faktör olduğuna dikkat çekmektedir. Bu nedenle, müzakere etiği konusunda kamu ve özel sektör farklılaşmasının kültürel faktörlerle birlikte düşünülmesi ve ele alınması gerektiği söylenebilir.

Katılımcıların müzakere etiği algılamalarına yönelik daha açıklayıcı sonuçlar elde etmek amacıyla faktörlerin puan ortalamaları incelenmiştir. İnceleme sonucunda faktör ortalamalarının nispeten yüksek olduğu, örneğin karşı

tarafı yanlış bilgilendirme davranışları faktörüne ilişkin elde edilen ortalamanın (2.72) çok da düşük olmadığı gözlemlenmiştir. Başka bir ifadeyle yanlış bilgilendirme davranışı faktörü içerisindeki bazı taktiklerin nispeten kullanılabileceği izlenimi edinilmiştir. Etik dışı davranışlara ilişkin faktörlerin yüksek puan ortalamalarının bir nedeni de kültürel bağlamda toplulukçuluk özellikleriyle ilgisi olabilir. Hofstede'nin (1980) araştırmasına göre Türk kültürü toplulukçu özelliklere sahiptir. Triandis vd. (2001:76) de toplulukçu özelliklere sahip toplumların, bireyci özelliklere sahip toplumlara göre kendileri dışındaki bireyleri grup dışı gördükleri, bu nedenle etik dışı davranışları kullanmaktan çekinmeyeceklerini belirtmektedir. Yapılan bazı araştırmalar da toplulukçu kültüre ait bireylerin, müzakerelerde etik dışı taktikleri kullanma eğilimlerinin daha fazla olduğunu göstermektedir (Volkema, 1998: 227-229; Elahee vd., 2002: 813-814, Triandis vd., 2001: 81-83).

Bunun yanında ekonomik şartlar da müzakerelerde etik dışı davranışlarla ilişkilidir. Yapılan bazı araştırmalarda etik olmayan taktiklerin kullanılmasında ülkenin içinde bulunduğu ekonomik şartların etkili olabileceğine ilişkin önemli bulgular elde edilmiştir (Volkema, 1997: 346-347; Volkema, 1998: 227-228). Bu nedenle ülkemizde uzun süredir devam eden ekonomik şartlar göz önünde bulundurulduğunda, bu durum katılımcıların müzakere etiği konusundaki eğilimlerini etkileyen faktörlerden birisi olabilir.

Katılımcıların müzakere etiği algılamalarına ilişkin elde edilen bulgular, bazı davranışların daha kabul edilebilir olarak algılandığını, bazılarının ise kabul edilmediğini göstermektedir. Bireylerin müzakerelerde farklı etik dışı davranışlarda bulunma nedenlerinden birisinin de kültür olduğu daha önce belirtilmişti. Nitekim Türk kültürü üzerinde yapılan mevcut araştırma sonuçları, diğer kültürler üzerinde yapılmış bazı araştırmalarla farklılıklar içermektedir. Örneğin, yanlış bilgilendirme davranışları katılımcılar tarafından diğer kültürlere göre daha kullanılabilir olarak algılanmaktadır. Ancak Türk kültüründe yapılan bu araştırma sonuçları, müzakere etiğinin algılanmasına ilişkin önemli ip uçları vermiş olsa da, mevcut bulgularla genel bir değerlendirme yapmak uygun değildir. Farklı kültürel boyutlarla derinlemesine yapılacak incelemeler yanında, diğer kültürlerle yapılacak karşılaştırmalı araştırmalarla Türk kültürüne ilişkin daha genelleyci sonuçlara ulaşılabilir.

İkinci aşamada katılımcıların müzakere etiği algılama düzeylerinin, müzakere sürecindeki çeşitli davranışlara olan etkileri incelenmiştir. Yapılan analizler sonucunda katılımcıların müzakere etiği algılama düzeyleri ile müzakerenin başlangıcındaki davranışları arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir. Sadece müzakerede karşılıklı olarak ilk tekliflerin verilmesinden sonra, karşı teklif verilmesi süreci ile yanlış bilgilendirme davranışları arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Yanlış bilgilendirme davranışlarına eğilimleri olan katılımcıların, karşı tarafla yaşadıkları pazarlık sürecinde daha yüksek karşı teklif verdikleri anlaşılmıştır.

Müzakerenin başlangıcındaki davranışlarla ilgili diğer bir sonuç da kontrol değişkeni olarak analize dahil edilen cinsiyetle ilgilidir. Bu kapsamda

kadın katılımcıların erkek katılımcılara göre tanımadıkları (yeni) müşteri ile sabahın ilk saatlerinde gelen müşteriye daha yüksek ilk teklif verdikleri tespit edilmiştir. Genel olarak bireyler, tanımadıkları kişilere ve yabancılara karşı daha rekabetçi olduklarından etik olmayan taktikleri kullanma eğilimleri daha yüksek olabilir. Bu nedenle müzakereye daha yüksek ilk teklifle başlayabilirler. Araştırmalar da bu görüşü desteklemektedir (Elahee, vd., 2002: 813-814; Elahee ve Brooks, 2004: 402). Ancak araştırma sonucunda elde edilen bulgular cinsiyet değişkeni kapsamında daha önce yapılmış araştırmalarla benzer değildir. Örneğin, ilk teklifin yüksek verilmesi geleneksel rekabetçi davranışlarla ilgilidir ve yapılan araştırmalarda geleneksel rekabet davranışların cinsiyet açısından bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir (Lewicki ve Robinson, 1998: 674; Robinson vd., 2000: 656; Volkema, 2004: 74). İlk teklifle ilgili diğer bir konu da zamanla ilgilidir. Bireyler müzakere sürecinde zaman kısıtı olmadan daha rahat hareket ederler, ödün verme eğilimleri daha düşüktür ve rekabetçidirler. Mosterd ve Rutte (2000: 241) tarafından yapılan araştırma sonuçları da bu düşüncüyü desteklemektedir. Bunun yanında kadınların erkeklere göre müzakerelerde daha işbirlikçi yaklaşım içerisinde oldukları ve karşı tarafla beklentilerine daha çok önem verdikleri görülmüştür (Halpern ve Parks, 1996: 63; Walters vd., 1998: 1; Calhoun ve Smith, 1999: 213-217). Dolayısıyla zaman kısıtı olmaması rekabetçiliği ön plana çıkardığı için, müzakerenin başlangıcındaki yüksek ilk teklifin öncelikle rekabetçi olarak bilinen erkeklerden gelmesi beklenmektedir. Nitekim Calhoun ve Smith (1999: 215), erkeklerin müzakerelerde kendi beklentilerini ön planda tuttuklarına ve daha yüksek ilk teklif verdiklerine ilişkin önemli bulgular elde etmiştir. Bu sonuçlar, kadınların müzakere başlangıcında da daha işbirlikçi hareket edeceklerine ve dolayısıyla erkeklere göre daha düşük ilk teklifle vereceklerine ilişkin beklenti yaratmaktadır. Bu nedenle kadınların rekabetçi bir yaklaşımla erkeklerden daha yüksek ilk teklif vermeleri ilgi çekici bir sonuçtur. Bu sonucun bir nedeni güvenle ilgili olabilir. Kadınların tanımadıkları kişilere karşı güven sorunlarının olabileceği, müzakerelerde yüksek tekliflerle başlayarak öncelikle elde etmek istedikleri sonucu hedefledikleri ve kendilerini garanti altına almaya çalıştıkları söylenebilir. Başka bir ifadeyle belirsizlikten kaçınıyor olabilirler. Belirsizlikten kaçınma eğilimi yüksek olan bir toplum olduğumuz düşünüldüğünde, elde edilen bu sonuçlar kültürel faktörlerle ilişkili gözükmektedir. Karşı teklif sürecinde ise erkeklerin, kadınlara göre daha yüksek teklif vermeleri rekabet karşısındaki yaklaşımları ile açıklanabilir. Calhoun ve Smith (1999: 215)'in araştırmasındaki bulgular da bu sonuçla uyumludur.

Katılımcıların müzakere etiği algılama düzeylerinin müzakere başlangıcındaki ilk tekliflerine, süreç içerisindeki davranışlarına ve müzakere sonucundaki anlaşma eğilimlerine olan etkilerini belirlemek amacıyla yapılan analizler sonucunda; duygusal yönlendirme davranışlarına eğilimi yüksek olan katılımcıların bilgi saklama eğiliminde oldukları, karşı tarafı kasıtlı olarak yanlış bilgilendirme davranışlarına eğilimleri yüksek olan katılımcıların ise müzakere sürecinde daha duygusal davrandıkları ve sorunlarla dolaylı yüzleşmeyi tercih

ettikleri belirlenmiştir. Etik dışı taktikleri kabul etme ve onaylama eğilimleri yüksek olan katılımcıların, müzakere sürecinde bilgi saklama eğiliminde olmaları beklenen bir sonuçtur. Müzakerelerde etik dışı davranışların kısa vadeli sonuçlara hizmet etmesi yanında ilişkileri zedelediği düşünüldüğünde, bu davranışlar içerisinde olan bireylerin duygusal davranmaları ve sorunlarla yüzleşmekten kaçınmayı tercih etmeleri de beklenebilir. Ayrıca araştırma sonuçlarına göre, yanlış bilgilendirme davranış eğilimi düşük olan katılımcıların, sorunlar karşısında rasyonel davranış içinde olmaları ve yapılan anlaşmaya bağlı kalma eğilimlerinin yüksek olması, bu görüşü destekleyen bir bulgu olarak dikkat çekmektedir.

Sonuç olarak, çalışanların müzakere etiği algılamalarının, müzakere sürecindeki davranışlarını yakından ilgilendirdiği ve etkilediği, dolayısıyla önemli bir faktör olarak dikkate alınması gerektiği söylenebilir. Elde edilen bulgular doğrultusunda, özellikle etik olmayan davranışları gösterme eğilimleri düşük olan katılımcıların, sorunlar karşısında rasyonel davrandıkları ve anlaşmalara bağlı oldukları dikkat çekmektedir. Bu katılımcılar, etik olmayan davranışların müzakere sürecini olumsuz yönde etkileyeceğini düşünüyor olabilirler. Etik dışı davranışlara yatkınlık düzeyleri nispeten yüksek olan katılımcıların ise müzakere sürecinde karşılaştıkları sorunlar karşısında duygusal hareket etmelerinin ve sorunlarla yüzleşmekten kaçınmalarının müzakerelerde başarısız olma korkusu ile ilişkisi olabilir. Nitekim, bireylerin etik olmayan davranışlara yönelmelerinin başarısız olma korkusu ile yakından ilişkisi bulunmaktadır. Öte yandan cinsiyetin de özellikle müzakerenin başlangıcındaki davranışları etkileyen bir değişken olarak ele alınması gerektiği anlaşılmıştır.

Araştırma doğrultusunda bazı katkı sağlayıcı sonuçlar elde edildiği düşünülmektedir. İlk araştırma sorusu kapsamında çalışanların müzakere etiği algılama düzeyleri değerlendirilmiştir. Öncelikle müzakere etiği konusunda yurt dışında kültürel farklılıklar kapsamında yapılan araştırmaların nitelik ve nicelik açısından belirli bir seviye geldiği, buna paralel olarak ülkemizde müzakere etiği alanında yapılan araştırmaların yok denecek kadar az olduğu düşünüldüğünde, bu çalışmasının öncü ve boşluğu dolduran bir niteliği olduğu söylenebilir.

İkinci araştırma sorusu kapsamında ise çalışanların müzakere etiği algılamalarının, müzakere sürecine olan etkileri araştırılmıştır. Müzakere etiği kapsamında yapılan araştırmalar incelendiğinde, çalışmaların önemli bir kısmının, müzakere etiğine yönelik davranışların belirlenmesine veya kültürel farklılıkların incelenmesine yönelik olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, çalışanların müzakere etiği algılamalarının müzakere sürecindeki davranışlarına ve süreç içerisindeki çeşitli durumlara yönelik etkilerine ilişkin elde edilen bulgular, çalışma açısından diğer önemli katkı sağlayıcı bir sonuç olarak değerlendirilmektedir.

Araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. İlk olarak katılımcıların belirlenmesinde keşfedici bir çalışma olması nedeniyle kolayda örnekleme yöntemi benimsenmiştir. Bu yöntem bir sınırlılık olarak değerlendirilebilir. Bunun yanı sıra, gerek kamu gerekse özel sektör çalışanları araştırmaya dahil edilmiş ve örneklem sayısı yeterli düzeyde olsa bile, farklı örneklemlerde

yapılacak araştırmalarla genelleyci sonuçlar elde edilmesi mümkün olabilir. Bu nedenle, mevcut araştırma sonuçlarına göre genelleme yapmak uygun değildir. Üçüncü ve son olarak, araştırmada katılımcıların müzakere etiği algılama düzeyleri, müzakerelerdeki çeşitli taktikleri benimseyip benimsemediklerine ilişkin değerlendirmeleri sonucunda belirlenmeye çalışılmıştır. Bu eğilimler, gerçek hayatta yapılacak müzakerelerdeki davranışlarla farklılıklar gösterebilir. Bu açıdan gerçek hayattaki müzakerelerden elde edilecek verilerle araştırmalar yapılarak daha açıklayıcı sonuçlar elde edilebilir.

KAYNAKÇA

- ADLER, Nancy J. (1991), *International Dimensions of Organizational Behavior*, (2nd ed.), Belmont, California: Wadsworth Publishing.
- AL-KHATIB, Jamal, RAWWAS, Mohammed Y.A., SWAIDAN, Ziad ve REXEISEN, Richard J. (2005), "The Ethical Challenges of Global Business-To-Business Negotiations: An Empirical Investigation of Developing Countries Marketing Managers", *Journal of Marketing Theory and Practice*, 13, 4, 46.
- ANTON, Ronald J. (1990), "Drawing The Line: An Exploratory Test of Ethical Behavior in Negotiation", *The International Journal of Conflict Management*, 1, 265-280.
- AQUINO, Karl (1998), "The Effects of Ethical Climate and the Availability of Alternatives on the Use of Deception During Negotiation", *International Journal of Conflict Management*, 9, 3, 195.
- AY, Canan (2005), "İşletmelerde Etiksel Karar Almada Kültürün Rolü", *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, C.12, S.2, 31-52.
- BOLES, Terry L., CROSON, Rachel ve MURNIGHAN, J.Keith (2000), "Deception and Retribution in Repeated Ultimatum Bargaining", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 83, 235-259.
- CALHOUN, Patrick S. ve SMITH, William P. (1999), "Integrative Bargaining: Does Gender Make a Difference?" *International Journal of Conflict Management*, 10, 3, 203-224.
- CRAMTON, Peter C. ve DEES, J.Gregory (1993), "Promoting Honesty in Negotiation: An Exercise in Practical Ethics", *Business Ethics Quarterly*, 3(4), 359-394.
- CURHAN, Jared R., ELFENBEIN, Hillary A. ve XU, Heng (2006), "What Do People Value When They Negotiate? Mapping The Domain of Subjective Value in Negotiation", *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 493-512.
- EKİN, M.G.Serap ve TEZÖLMEZ, S.Hande, "Business Ethics in Turkey: An Empirical Investigation with Special Emphasis on Gender", *Journal of Business Ethics*, 18(1), 17-34.
- ELAHEE, Mohammad N., KIRBY, Susan L. ve NASIF, Ercan (2002), "National Culture, Trust, and Perceptions About Ethical Behavior in Intra- and Cross-Cultural Negotiations: An Analysis of NAFTA Countries", *Thunderbird International Business Review*, 44, 6, 799-818.
- ELAHEE, Mohammad N. ve BROOKS Charles M. (2004), "Trust and Negotiation Tactics: Perceptions About Business-To-Business Negotiation", *The Journal of Business & Industrial Marketing*, 19(6), 397
- ERKUŞ, Ahmet ve TABAK, Akif (2008), "İş Yaşamında Müzakereler: Kamu ve Özel Sektör Çalışanlarıyla İlgili Karşılaştırmalı Bir Araştırma", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20, 397-418.
- FARRELL, Brain J, COBBIN, Deirdre M. ve FARRELL, Helen M. (2002), "Codes of Ethics: Their Evolution, Development and Other Controversies", *Journal of Management Development*, 22(2), 152-163.
- FRENCH, Warren, HASSLEIN, Christian ve VAN ES, Robert (2002), "Constructivist Negotiation Ethics", *Journal of Business Ethics*, 39, (½), 83.

- HALPERN, Jennifer J. ve PARKS, Judi McLean (1996), "Vive la difference: Differences Between Males and Females in Process and Outcomes in a Low-conflict Negotiation", *International Journal of Conflict Management*, 7, 1, 45-70.
- HARWOOD, Tracy (2002), "Business Negotiations in The Context of Strategic Relationship Development", *Marketing Intelligence & Planning*, 20(6), 336.
- HOFSTEDE, Geert (1980), *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values*, California: Sage Publication.
- HITT, William D. (1990), *Ethics and Leadership: Putting Theory into Practice*. Columbus OH: Batelle Press.
- KHUNTIA, Rooplekha ve SUAR, Damodar (2004), "A Scale to Assess Ethical Leadership of Indian Private and Public Sector Managers", *Journal of Business Ethics*, 49: 13-26, 2004.
- KILAVUZ, Raci (2002), "Yönetmel Etik ve Halkın Yönetmel Etik Oluşumuna Etkileri" *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 26 No:2, 255-266.
- LEWICKI, Roy J. (1983), "Lying and Deception: A Behavioral Model with Applications to Negotiations", M.H. Bazerman ve R.J.Lewicki (der.), *Negotiating in Organizations* içinde, (68-90), Beverly Hills, CA: Sage.
- LEWICKI, Roy J. ve ROBINSON, Robert J. (1998), "Ethical and Unethical Bargaining Tactics: An Empirical Study", *Journal of Business Ethics*, 17, 665-682,
- LEWICKI, Roy J., SAUNDERS, David M. ve MINTON, John W. (2001), *Essentials of Negotiation* (2th ed.), Boston: McGraw Hill, Irwin.
- LEWICKI, Roy J., BARY, Bruce ve SAUNDERS, David M. (2006), *Negotiation: Readings, Exercises, Cases*. (5th ed.), Boston: McGraw Hill, Irwin.
- LIN, Xiaohua ve MILLER, Stephen J. (2003), "Negotiation Approaches: Direct and Indirect Effect of National Culture", *International Marketing Review*, 20, 286-303.
- MA, Zhenzhong (2007), "Conflict Management Styles as Indicators of Behavioral Pattern in Business Negotiation: The Impact of Contextualism in Two Countries", *International Journal of Conflict Management*, 3, 3, 260-279.
- MINTU-WIMSATT, Alma ve CALANTONE, Roger J. (1996), "Exploring Factors that Affect Negotiators Problem-Solving Orientation", *Journal of Business and Industrial Marketing*, 11, 61-73.
- MINTU-WIMSATT, Alma ve CALANTONE, Roger J. (2000), "Crossing The Border: Testing A Negotiation Model Among Canadian Exporters", *The Journal of Business & Industrial Marketing*, 15(5), 340-353.
- MOSTERD Igor, ve RUTTE, C.G. (2000), "Effects of Time Pressure and Accountability to Constituents on Negotiation", *International Journal of Conflict Management*, 11, 3, 227-247.
- NELSON, Julianne (1994), "Business Ethics in a Competitive Market", *Journal of Business Ethics*, 13(9), 663-666.
- O'CONNOR, Kathleen M. ve CARNEVALE, Peter J. (1997), "A Nasty But Effective Negotiation Strategy: Misrepresentation of a Common-Value Issue", *Personality & Social Psychology Bulletin*, 23(5), 504-515.
- PERRY, Gregory M. ve NIXON, Clair J. (2005), "The Influence of Role Models on Negotiation Ethics of College Students", *Journal of Business Ethics*, 62, 25-40.
- PERRY, Gregory M., DUFFY, Patricia A., NIXON, Clair J. ve ROBISON, Lindon J. (2005), "An Exploration of Factors Influencing Ethical and Unethical Behavior in Negotiations", *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 37,1, 1-20.
- REITZ, H. Joseph, WALL, James A. ve LOVE, Mary S. (1998), "Ethics in Negotiation: Oil And Water or Good Lubrication?", *Business Horizons*, May-June, 5-14.
- RIVERS, Cherly ve LYTTLE, Anne L. (2007), "Lying, Cheating Foreigners!! Negotiation Ethics across Cultures", *International Negotiation*, 12(1), 1-28.
- ROBINSON, Robert J., LEWICKI, Roy J. ve DONAHUE, Eileen M. (2000), "Extending and Testing a Five Factor Model of Ethical and Unethical Bargaining Tactics: Introducing the SINS Scale", *Journal of Organizational Behavior*, 21, 649-664.

- ROTH, Alvin E. ve MURNIGHAN, J. Keith (1982), "The Role of Information in Bargaining: An Experimental Study", *Econometrica*, 50, 1123-1142.
- SCHROTH, Holly A. (2008), "Helping You Is Helping Me: Improving Students' Ethical Behaviors in a Negotiation by Appealing to Ethical Egoism and the Reputation Effect", *Negotiation and Conflict Management Research*, 1(4), 389-407.
- SCHWEITZER, Maurice E. ve CROSON, Rachel T.A. (1999), "Curtailling Deception: The Impact of Direct Questions on Lies and Omissions", *The International Journal of Conflict Management*, 10, 225 - 248.
- SCHWEITZER, Maurice. E., DECHURCH, Leslie. A. ve GIBSON, Donald. E. (2005), "Conflict Frames and The Use of Deception: Are Competitive Negotiators Less Ethical?" *Journal of Applied Social Psychology*, 35, 2123-2149.
- ŞENCAN, Hüner (2005), *Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde Güvenilirlik ve Geçerlilik*. Ankara: Seçkin Yayıncılık,
- STUHLMACHER, Alice F., GILLESPIE, Treena L. ve CHAMPAGNE, Matthew V. (1998), "The Impact of Time Pressure in Negotiation: A meta-analysis", *The International Journal of Conflict Management*, 9, 97-116.
- SVENSSON Göran, WOOD, Greg ve CALLAGHANN Michael (2004) "A Comparison Between Corporate and Public Sector Business Ethics in Sweden", *Business Ethics: A European Review*, 13 (2/3), 166-184.
- THOMSON, Leigh (2001), *The Mind and Heart of the Negotiator*, New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- TENBRUNSEL, Ann E. (1998), "Misrepresentation and Expectations of Misrepresentation in an Ethical Dilemma: The Role of Incentives and Temptation", *Academy of Management Journal*, 41, 330-339.
- TRIANDIS, Harry C., CARNEVALE, Peter, GELFAND, Michelle J. ve diğerleri (2001), "Culture and Deception in Negotiation: A Multilevel Analysis" *International Journal of Cross-Cultural Management*, 1, 73-90.
- WALTERS, Amy E., STUHLMACHER, Alice F. ve MEYER, Lia L. (1998), "Gender and Negotiation Competitiveness: A meta-analysis", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76, 1, 1-29.
- WEEKS, William A., MOORE, Carlos W., MCKINNEY, Joseph A. ve LONGENECKER, Justin G. (1999), "The Effects of Gender and Career Stage on Ethical Judgment", *Journal of Business Ethics*, 20, 301-313.
- WITTMER, Dennis ve COURSEY, David (1996), "Ethical Work Climates: Comparing Top Managers in Public and Private Organizations", *Journal of Public Administration Research & Theory*, 6: 559-572.
- VOLKEMA, Roger J. (1997), "Perceptual Differences in Appropriateness and Likelihood of Use of Negotiation Behaviors: A Cross-Cultural Analysis", *The International Executive*, 39 (3), 335-350.
- VOLKEMA, Roger J. (1998), "A Comparison of Perceptions of Ethical Negotiation Behavior in Mexico and the United States", *The International Journal of Conflict Management*, 9, 3, 218-233.
- VOLKEMA, Roger J. ve FLEURY, Maria T.L. (2002), "Alternative Negotiating Conditions and The Choice of Negotiation Tactics: A Cross-Cultural Comparison", *Journal of Business Ethic*, 36, 4, 381-398.
- VOLKEMA, Roger J., FLECK, Denise ve HOFMEISTER-TOTH, Agnes (2004), "Ethicality in Negotiation: An Analysis of Attitudes, Intentions, and Outcomes", *International Negotiation*, 9(2), 315-339.
- VOLKEMA, Roger J. (2004), "Demographic, Cultural, And Economic Predictors of Perceived Ethicality of Negotiation Behavior: A Nine-Country Analysis", *Journal of Business Research*, 57, 69-78.

Finansal Türevler: Efsaneleri ve Algılanma Hataları

Yrd. Doç. Dr. Cantürk KAYAHAN

Afyon Kocatepe Üniversitesi, Bolvadin MYO, AFYONKARAHİSAR

ÖZET

Dünya finansal hizmet endüstrisi hızlı bir gelişim ve değişim içerisinde. Bu gelişim ya da değişim içerisinde türev piyasalar; risk ölçümü, yönetimi ve anlayışındaki uygulamalarıyla finans sektörünün değişen yüzünü oluşturmaktadır. Daha çok risk yönetimi amacıyla kullanılan bu enstrümanlar, birçokları için korkulması ya da yasaklanması gereken bir finansal araç olarak da düşünülmektedir. Gerçekte bu enstrümanlar, firmaların değişen piyasa koşullarına karşı korunmasında ve uyum sağlamasında kullanılabilecek güncel finansal risk yönetim araçlarının başında gelmektedir. Bu çalışmada finansal türev ürünleri açıklayan 10 temel efsane ve bu efsanelerin algılanma hataları üzerine gerek Türkiye gerekse dünya finansal piyasaları göz önüne alınarak değerlendirmeler yapılmıştır. Bu bağlamda piyasalarda düzenleyici ve yasal açıdan koşullar açısından bir boşluk olduğu ve organizasyonların başarısızlığının tümüyle bu enstrümanlara bağlanmasının ise çok yanlış olacağı vurgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: finans, türev, efsane.

Financial Derivatives: Myths and Misperceptions

ABSTRACT

World's financial services industry has been developing and changing fast. In this development or changing, derivative markets constitute changing side of finance sector by their applications in risk measurement, management and conception. Though, this instruments were used for risk management, many people think that they are dangerous and should be forbidden. In fact, these instruments are the main contemporary financial risk management instruments which can be used for protecting firms to changing market conditions and for corresponding to these changes. In this study, some evaluations about 10 basic myths explaining financial derivative products and misperceptions of these myths are performed in terms of both Turkey and world financial markets. Accordingly, it is emphasized that market regulations and legal structure are not enough and it is mistake to show that these instruments are fully responsible for organizational failures.

Key Words: Finance, Derivative, Myth

GİRİŞ

Dünya borsalarının gelişim aşamalarına bakıldığında; spot işlemlerden vadeli işlemlere doğru kayan bir tarihsel sürecin yaşandığı görülmektedir. Bunun nedeni; geleceğe yönelik belirsizliklerin firmalar için ortadan kaldırılmak istenmesidir. Türev enstrümanlar, piyasaların istikrar kazanmasında ve güven unsurunun piyasalara yerleşmesinde önemli katkılar sağlamaktadır. Çünkü türev piyasalar, finansal piyasaların en önemli tamamlayıcı unsurlarından birisidir. Özellikle günümüz çok uluslu firmaları için gerek kaynak planlanmasında gerekse uluslararası piyasalara entegrasyonda bu kontratlar önemli işlevler üstlenmektedir. Günümüzde finansal sistem çok hızlı bir gelişim ve değişim içerisinde. Finansal riskler ise ekonomik yaşamın gerçeklerinden birisidir ve tüm ekonomik faaliyetlerin doğasında vardır. Esas sorun riskin olmadığı bir

çalışma ortamı oluşturmaya çalışmak değil mevcut risk ile nasıl başa çıkılacağına belirlenmesidir. İşte burada kullanılabilir temel enstrümanların başında türev ürünler gelmektedir. Ancak finansal piyasalarda türev ürünlere bağlı büyük kayıplara neden olan olaylarla da karşılaşmaktadır. Bu olaylar büyük yankı uyandırmış olmalarına rağmen, türev piyasalarında sadece istisnadırlar (Kuprianov, 1995: 8). Bu bağlamda belirtilmesi gereken diğer önemli bir nokta türev piyasalarının yeni riskler yaratmadığı, sadece risk yönetimini kolaylaştırdığıdır. Çünkü türev ürünler doğru kullanıldığında, işletmelerin finansal risklerini azaltmalarına yardımcı olur. Riski ölçmek ya da tahmin etmek kolay değildir. Riski kontrol etmeye yönelik yoğun çalışmalara rağmen, köklü yatırımcılar ya da firmalar ani ve beklenmedik büyük zararlar ile karşı karşıya kalabilmektedir. Örneğin Orange Country, Barings, Metallgesellschaft (MG) ve Long-Term Capital Management olaylarında görüldüğü gibi zararlar milyarlarca doları bulabilmektedir. Dolayısıyla esas sorun, risk yönetimindeki bu başarısızlığın kaynağının ne olduğudur (Kimball, 2000: 12).

Bu çalışmada Thomas Siems (1997) tarafından oluşturulan 10 temel türev ürün efsanesinin¹ günümüz koşullarındaki geçerliliğinin araştırılarak, algılanma hataları üzerine saptamaların ve değerlendirmelerin yapılması amaçlanmıştır. Bunun yanında bu algılamalara ilişkin doğru saptamalar da açıklanmıştır.

I. TÜREV ÜRÜNLER VE TARİHİ GELİŞİM SÜRECİ

Türev ürünler (derivatives product), finansal bir enstrümanın değerinin diğer bazı temel varlıkların değerine bağlı olduğu ürünlerdir (Hull, 2000: 1). Bu ürünler; emtia, hisse senedi, endeks, altın, faiz ve kur gibi birçok finansal varlık üzerine düzenlenebilmektedir. Tarih boyunca gerek firmalar gerekse finansal kurumlar, risklerini yönetme gereksinimi duymuşlardır (Kayahan, 2006: 240). Çünkü finansal sistemde geleceğe yönelik kararları güçleştiren iki temel olgu; belirsizlik ve oynaklık (volatility)'tir. Türev ürünler başta korunma (hedging) ya da belirsizliklerle mücadele de kullanılabilir temel araç olmakla birlikte, aynı zamanda oynaklık üzerine spekülasyon amacıyla da kullanılabilen finansal araçlardır. Özellikle organize borsalar bünyesinde işlem gören türev ürünler daha çok spekülasyon amaçlı kullanımla ilgilidir. Finansal piyasalarda son 30 yıldır artan yenilikler ya da icatlar; teknoloji kullanımı, kredi piyasaları, sermaye piyasaları ve yabancı kur piyasalarındaki değişiklikler türev piyasaların gelişmesine önemli katkılar sağlamıştır. Buna bağlı olarak finansal türevlerin popüleritesi son dönemlerde artmasına rağmen, bu ürünler modern bir olgu değildir ve ekonomik risklerin yönetilmesi amacıyla binlerce yıl önceleri kullanılmıştır. Örneğin türev ürünlerin tarihi gelişimi M.Ö. 1800'lü yıllarda Hamburabi kanunlarındaki hasat ödemelerinden; 1600'lü yıllarda Alman lale ticaretine ve oradan 1848 dünyanın ilk futures borsası olan Chicago Board of Trade (CBOT) kuruluşuna kadar uzanmaktadır (Aubert ve Solli, 2007: 50). Tüm

¹ **Efsane**, asılsız hayal mahsulü hikâye, masal, fesane ya da hayal gücünden doğan ve dilden dile söylentiyle şekil değiştiren olayları ifade eder (Misalli Büyük Türkçe Sözlük, 2005: 808). Bu çalışmada türev ürünlere ait, bilinen ve efsane olarak kabul edilen bazı olgular farklı bakış açılarıyla değerlendirilmiştir.

bunlara ilave olarak finansal türev işlemlere yönelik ilk finansal ihtiyaç, 1944 yılında oluşturulan Bretton Woods döviz kuru sisteminin 1971 yılında çöküşüne bağlı olarak oluşmuştur. Bu dönemde Amerikan dolarına endekslenmiş altın sisteminin terk edilmesiyle birlikte sabit kur sisteminin bozulması ve ardından oluşturulan dalgalı kur sistemi, dünya devletlerini kur riskine açık hale getirmiştir. Bu durum geleceğe yönelik oynak döviz kuru hareketlerine karşı korunma ihtiyacını da ortaya çıkarmıştır. Bu gelişmeleri takiben 1972 yılında “Chicago Merchantile Exchange” bünyesinde ilk kez döviz üzerine vadeli işlem (futures) anlaşmalarına başlanmıştır. Ardından 1973 yılında Chicago Board of Trade bünyesinde, seçilmiş hisse senetleri üzerine organize opsiyon (Chicago Board of Options Exchange) kontratlarına başlanmıştır (Balvinder, 1995:). 1994’de Metallgesellschaft enerji türev ürünler nedeniyle 1,5 milyar \$ kaybetmiştir. 1995’de Baring’s Bank Nick Leeson isimli broker’ı nedeniyle 1,4 milyar \$ kayıpla karşılaşmıştır. 1997’de Robert Merton ve Myron Scholes türev ürünleri değerlendirme metodları için Nobel ödülünü almaya hak kazanmışlardır². 1998 LTCM (Long Term Credit Management) hedge fon’u 3,5 milyar \$ maliyetle kurtarılmıştır. 2001’de ABD’nin 7. en büyük şirketi ve dünyanın en büyük enerji devi Enron kredi türev kullanımı nedeniyle iflas etmiştir. 2006’da doğal gaz futures’larındaki kayıp nedeniyle Amaranth, 6 milyar \$ kaybetmiştir. En son olarak da Ocak 2008’de Soci t  G n rale yetkisiz futures işlemleri nedeniyle 4,9 milyar \$ kaybetmiştir.

Türev ürünlerle ilgili bundan sonraki açıklamaların daha anlamlı olabilmesi için türev ürünlere ait bazı anahtar faktörlerin irdelenmesinde fayda vardır. Bunlar temelde üç başlıkta değerlendirilebilir. Birincisi, türev enstrümanlar tezgah üstü (over-the-counter) ve organize borsalarda (Exchange-traded) faaliyet gösteren enstrümanlar olarak iki ana gruba ayrılabilir. İkincisi, en genel kullanılan türev ürünler forward, futures, opsiyon ve swap kontratlarıdır. Son olarak da türev ürünler, türev ürün borsalarında ya da benzer menkul kıymet borsalarında faaliyet görürler. Tezgah üstü türev ürünler, karşılıklı görüşmeye dayalı ürünler olarak da ifade edilirler. Bu kontratlar her hangi bir organize borsa bünyesi dışında işlem gören kontratlardır. Örneğin swaplar, exotic opsiyonlar ve forward antlaşmaları en genel tezgah üstü araçlardır. Organize borsalar olarak faaliyet gösteren en büyük türev ürün borsaları NYMEX (New York Merchantile Exchange), CBOE (Chicago Board Options Exchange) ve CME (Chicago Merchantile Exchange)’dir. Bu borsalardan özellikle NYMEX emtia, kur, faiz, hava durumu ve enerji gibi çok çeşitli unsurlar üzerine işlem gören türev ürün borsasıdır. Türkiye’de ise 2005 yılından itibaren Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası (VOB) organize bir borsa olarak faaliyetini sürdürmektedir.

² <http://projects.exeter.ac.uk/RDavies/arian/scandals/derivatives.html>(12.01.2009)

II. TÜREV ÜRÜN EFSANELERİ VE ALGILANMA YANLIŞLIKLARI

A) *Efsane 1: Türev ürünler Wall Street'in hızlı bilim adamlarınca üretilmiş, yeni, kompleks ve ileri teknoloji ürünleridir.*

Öncelikle türev ürünlerin yeni ürünler olarak algılanmasının hatalı olacağı açıkça belirtilmelidir. Çünkü türev ürünlerin kullanımına yönelik ilk bilinen kanıtlar, yunanlı bir filozof olan Aristotle (384 BC – 322 BC)'ın yazılarında bulunabilecektir (Siems, 1998: 2). Bu yazıda Thales'in zeytin rekoltesini tahmin ederek, 2500 yıl önce bilinen ilk opsiyon sözleşmesini çiftçilerle yaptığı ve büyük karlar elde ettiği belirtilmiştir. Aristotle'a göre Thales gelecek dönemde zeytin hasat'ının önceki yıllara göre istisna olarak iyi olacağını tahmin etmiştir. Buna bağlı olarak da o dönemde zeytinyağı üreticileriyle küçük bir depozito karşılığında, hasat zamanı geldiğinde, atölyelerini özel kullanmak konusunda anlaşma yapmıştır. Hasat zamanı geldiğinde ise zeytinyağı üreticileri, bol olan hasatı işleye bilmek için kendi atölyelerinin kullanımı konusunda Thales'e başvurmak zorunda kalmışlardır. Çünkü hasat dönemi atölyelerin kullanım hakkı Thales'dedir. O da bu kullanım hakkını yüksek fiyatlardan kiraya vermiştir. Aristotle, Miletus'dan fakir bir filozofun bilgisiyle, nasıl kolay bir şekilde zenginliğe ulaştığını yazmıştır. Eğer hasat dönemi ürün rekoltesi düşük gerçekleşmiş olsaydı, Thales ödediği depozito kadar zarar edecek ve kiraladığı atölyeleri kullanmasının anlamı kalmayacaktı.

Türev enstrümanlardan forward antlaşmalar ilk defa 12. yüzyılda Avrupa'da ticaretin gelişmesiyle birlikte tüccarlar arasında oluşturulmuş ve pazar mektupları (letter of the fair - a *lettre de faire*) olarak adlandırılmışlardır. Futures işlemlere ait ilk kanıtlar ise 17. yüzyılda Japonya'dan gelir. O dönemde feodal Japon toprak sahipleri, ellerindeki fazla pirinçleri şehirlerdeki ambarlara nakletmişler ve çıkarılan biletlerle pirincin gelecekteki teslimatını da taahhüt etmişlerdir. Bu biletler gelecekte belli bir tarihte, kalitesi önceden belirlenmiş pirinçlerin belirlenmiş fiyattan teslim alma hakkını garanti eder. Bu biletler 1730'da Osaka yakınındaki Dojima pirinç piyasasında işlem görmüştür. Dojima piyasasındaki işlem kuralları günümüz modern futures borsalarıyla benzerdir.

Diğer bir konu türev ürünlerin çok kompleks matematik, istatistik, ekonometri ve mühendislik bilgisi kullanımı gerektirmeleridir. Çünkü bu ürünlerin kullanımı ve fiyatlaması tamamen ileri teknoloji ve bilgi kullanımı neticesinde oluşmaktadır. En basit bir volatilité hesaplamasından, opsiyon stratejilerinin belirlenmesine kadar her aşamanın yönetimi, hesaplanması ve anlaşılması çok kolay olmayacaktır. Özellikle finansal kurumlar tarafından müşterilerinin gereksinimi karşılamak amacıyla standart olmayan çok yaratıcı türev ürünler icat edilmiştir. Standart olmayan bu kontratlar exotic türevler olarak da adlandırılırlar (Hull, 2000: 10). Örneğin range forward, participating forward ya da ICON (index currency options notes) gibi. Bugün birçok finansal kuruluş, danışmanlık ve araştırma merkezi tarafından yazılımı yapılan finansal mühendislik uygulamalarını, çok zor ve karmaşık görünen türev ürün uygulamalarını çok daha kolay ve hızlı bir biçimde çözümlenebilmektedir.

B) Efsane 2: *Türev ürünler tamamen spekülâtif ve yüksek kaldıraç unsurunu bünyesinde barındıran finansal ürünlerdir.*

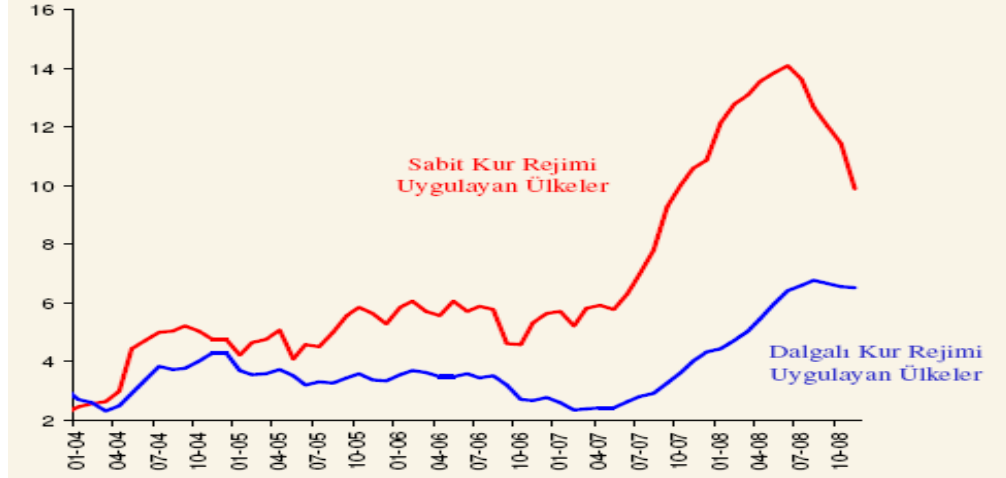
1970 sonrası Bretton Woods anlaşmasının da bozulmasıyla birlikte, finansal sistemde dalgalı kur uygulaması, dünya devletlerini kur riski olgusuyla tanıştırdı, oynak piyasa koşullarıyla da yaşamayı öğretmiştir. 1990 sonrası finansal sistem ise küreselleşmenin de etkisiyle üç temel unsuru dikkate almıştır. Bunlar serbest piyasa sistemi, daha oynak (volatil) bir piyasa ve yoğun olarak yeni teknolojilerin kullanımınıdır. Türev ürünler yapıları ve özellikleri itibariyle kaldıraç unsurunu bünyelerinde barındıran ürünlerin başında gelmektedirler. Örneğin İzmir Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası'nda (VOB) döviz kontratı üzerine işlemlerde, 1000 \$'lık bir pozisyon için 150 TL depozito yatırılması yeterlidir. Bu durum otomatikman bir kaldıraç etkisi yaratmaktadır. Çünkü kazanç ya da kayıplar kontrat bazında gerçekleşecektir. Dolayısıyla daha çok kazanmak isteyen yatırımcılar, korunma (hedging) etkisinden ziyade spekülâtif amaçla hareket edeceklerdir. Ancak bu ürünlerin ilk ortaya çıkış amaçları spekülâtif olmaktan ziyade korunma üzerinedir. Buradan hareketle türev ürünleri tamamen spekülasyon merkezli düşünmek yanlış olacaktır. Çünkü bu ürünlerin asıl ortaya çıkış amacı korunma (hedging) üzerinedir. Ancak 1990'lı yıllardan sonra bankacılık sisteminin kar marjlarındaki azalma ve yeni piyasa arayışları, türev ürün uygulamalarını artırmıştır. Başlangıçta türev ürünlerin yüksek kaldıraç unsuru nedeniyle, bankalara sağladığı yüksek kar marjları, daha çok kazanmak için daha çok işlemi de beraberinde getirmiştir. Bu durum tahminlerin ve hesaplamaların çok daha üzerinde bir finansal bollaşma oluştururken yeni riskleri de ortaya çıkarmıştır.

C) Efsane 3: *Devasa büyüklükteki türev ürün piyasaları bankaların sermayelerini küçültür, bu durum banka uygulamalarındaki türev ürün işlemlerini daha sağlıklı ve güvensiz hale getirir.*

2008 yılı itibariyle türev ürün hacmi, 526 trilyon \$'ın üzerindedir. Bu değer tüm dünya üretiminin 10 katından daha fazladır. Bu sonuç 1930'dan beri dünyanın en büyük finansal krizini de tetiklemiştir. Türev ürün kullanım değerleri düzenli olarak FED (Federal Reserv Bank), BIS (Bank for Implementation Settlement) ve Türkiye'de de TCMB tarafından raporlanmaktadır. Bu verilerden de izlenebileceği gibi özellikle sabit kur sistemi uygulayan ülkelerde finansal sıkıntı dönemlerinde tepkiler daha sert ve keskin olmaktadır. Bu gelişim Tablo 1'de gösterilmiştir. 2007 yılı BIS verilerine göre 2002 yılında 100 trilyon \$ civarında olan türev ürünlerin değeri, 2007 yılında 516 trilyon \$ değerine ulaşmıştır. Bu sonuç 5 yılda beş katından daha fazla bir değere tekabül etmektedir. Tüm dünyanın gayri safi yurt içi hâsılasının 50 Trilyon \$ olduğu ve dünyanın toplam reel çıktısının 75 trilyon \$ olduğu düşünüldüğünde bu değer büyüklüğü çok daha düşündürücü olacaktır. Böyle bir görünümün en önemli nedenleri aşağıda sıralanmıştır (Farrel, 2008: 1);

- * Sarbanes-Oxley³ yasasının açıklanması ve hükümetlerin uygulama yanlışlıkları,
- * FED'in eşik altı (sub-prime) mortgage uygulamalarına dayalı ucuz para politikaları,
- * Savaş bütçesi (Amerikan hazinesine geleceğe yönelik yük getirmiştir),
- * Çin'le ve diğer ülkelerle dış ticaret açığı Amerikan dolarının değerini düşürmüştür,
- * Petrol ve emtia zengini uluslar borçtan ziyade sermaye talep etmişlerdir.

Tablo 1. Kur rejimi ve Enflasyon Gerçekleşmeleri (Ocak 2004 – Kasım 2008 Yıllık Yüzde Değişim)



KAYNAK: www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/Turhan_kureselkriz.pdf(08.02.2009).

Amerika'da faaliyet gösteren 25 ticari bankanın türev ürün kullanımı Tablo 2'de verilmiştir. Buna göre bu bankaların toplam türev ürün hacmi, toplam varlıklarının çok fazla üzerindedir. Bu durum bankaların risklerini artırmaktadır. Örneğin JP Morgan bu bankalar arasında en yüksek türev ürün pozisyonuna sahip olan bankadır. JP Morgan'ın en büyük ikinci pozisyona sahip olan Bank of Amerika'nın iki katından daha fazla türev pozisyonu vardır. Buna göre JP Morgan'ın Amerika'daki türev işlemlerin yarısından daha fazlasını kontrol ettiğini belirtmek yanlış olmayacaktır. Bir önceki efsanede de belirtildiği gibi, türev ürünlere bağlı yazılan yüksek kar'lar daha çok türev işlemi beraberinde getirmiştir. Buna bağlı olarak da bir çok banka spekülasyon amaçlı işlemlere ağırlık vermiş ve asıl var oluş ya da kuruluş amacının dışına çıkmıştır. Bu sonuç başta bankalar olmak üzere birçok finansal kurum ve reel sektör firmasının sermaye küçülmesinden ziyade, sermaye yapısını asıl faaliyet alanı dışına kaydırmıştır.

³ Şirketlerin finansal raporlamaları üzerindeki kontrollerin iyileştirilmesini amaçlayan ve aynı zamanda etkin kurumsal yönetimi destekleyen bir çaba olarak görülen Halka Açık Şirketler Muhasebe Reformu ve Yatırımcıyı Koruma Yasasıdır. 30 Temmuz 2002'de imzalanmıştır.

Tablo 2. 30 Haziran 2008 Amerika'daki 25 Ticari Bankanın Türev Ürün Pozisyonu (milyon \$)

RANK	BANK NAME	STATE	TOTAL ASSETS	TOTAL DERIVATIVES	TOTAL FUTURES (EXCH TR)	TOTAL OPTIONS (EXCH TR)	TOTAL FORWARDS (OTC)	TOTAL SWAPS (OTC)	TOTAL OPTIONS (OTC)	TOTAL CREDIT DERIVATIVES (OTC)
1	JPMORGAN CHASE BANK NA	OH	\$1,378,468	\$91,287,215	\$1,324,845	\$2,577,403	\$8,177,168	\$58,955,659	\$12,401,876	\$7,850,264
2	BANK OF AMERICA NA	NC	1,327,429	39,671,792	1,934,850	690,507	3,833,388	26,777,854	3,724,655	2,710,538
3	CITIBANK NATIONAL ASSN	NV	1,228,445	37,132,353	264,052	364,061	4,655,682	21,462,142	7,176,738	3,209,678
4	WACHOVIA BANK NATIONAL ASSN	NC	670,639	4,447,446	227,045	141,116	162,932	2,982,131	548,506	385,616
5	HSBC BANK USA NATIONAL ASSN	DE	177,466	4,063,104	76,396	67,438	440,213	1,955,046	283,785	1,240,227
6	WELLS FARGO BANK NA	SD	503,327	1,515,920	275,709	16,466	470,655	563,095	187,757	2,238
7	BANK OF NEW YORK	NY	130,062	1,049,529	36,416	13,469	278,978	354,211	364,778	1,677
8	STATE STREET BANK&TRUST CO	MA	138,859	837,209	1,215	498	758,977	19,815	56,467	238
9	SUNTRUST BANK	GA	171,501	268,822	53,951	30,246	15,649	130,387	35,485	3,104
10	PNC BANK NATIONAL ASSN	PA	128,348	210,693	25,241	13,200	6,573	132,303	28,025	5,352
11	NORTHERN TRUST CO	IL	65,200	104,177	0	0	172,357	11,007	559	254
12	MELLON BANK NATIONAL ASSN	PA	39,476	183,003	0	0	151,648	29,659	1,695	0
13	KEYBANK NATIONAL ASSN	OH	98,048	136,697	22,261	0	13,580	84,291	7,852	8,714
14	NATIONAL CITY BANK	OH	151,165	110,748	9,058	250	12,944	42,859	43,230	2,408
15	U S BANK NATIONAL ASSN	OH	242,308	87,448	945	5,000	21,011	49,943	8,379	2,170
16	REGIONS BANK	AL	139,354	80,155	13,591	4,000	1,238	59,364	1,678	283
17	BRANCH BANKING&TRUST CO	NC	132,884	63,524	4,296	0	7,852	43,764	7,560	52
18	MERRILL LYNCH BANK USA	UT	58,042	59,567	34,125	294	749	15,253	0	9,146
19	RBS CITIZENS NATIONAL ASSN	RI	132,051	57,625	0	0	4,645	51,931	815	234
20	FIFTH THIRD BANK	OH	67,272	55,976	37	0	6,526	37,618	11,483	313
21	UNION BANK OF CALIFORNIA NA	CA	60,228	35,486	786	0	3,927	19,177	11,596	0
22	LASALLE BANK NATIONAL ASSN	IL	68,379	34,601	0	0	4	24,271	8,506	1,820
23	UBS BANK USA	UT	27,316	34,160	0	0	0	34,160	0	0
24	DEUTSCHE BANK TR CO AMERICAS	NY	46,071	33,887	0	0	361	26,646	1,683	5,197
25	LEHMAN BROTHERS COHL BK	UT	6,418	28,086	0	0	10,645	17,241	0	0

KAYNAK: FED ([http://www.federalreserve.gov/econdata/deult.htm\(02.12.2008\)](http://www.federalreserve.gov/econdata/deult.htm(02.12.2008))).

D) Efsane 4: Sadece Çok Uluslu Firmaların ve Büyük Bankaların Türev ürün Kullanımını Amaçlamaları.

ISDA (International Swaps and Derivatives Association) tarafından dünyanın en büyük 500 firmasına türev ürün kullanım anketi düzenlenmiştir. Buna göre firmaların % 92'si risklerden korunmak ve yönetmek için türev enstrüman kullandıklarını belirtmişlerdir. Ankete katılan firmaların 185 Amerikan, 81'i Japon, 34'ü Fransız, 35'i İngiliz ve 32'si Alman firmalardır. Bu firmaların risk alanı olarak gördükleri alanlar sırasıyla; faiz, kur ve emtia fiyat riskleridir. Bodnar, Marston ve Hayt (1998: 55-87) tarafından yapılan çalışmalarda da Amerikalı imalat firmalarının % 95'inin döviz kuru riskini hedge etmede, türev ürün kontratlarını kullandıkları saptanmıştır. Bartram, Brown ve Fehle (2003: 1-65) tarafından Amerikan firmalarını da içeren, 48 ülkedeki reel sektör firmalarının türev ürünleri kullanımları üzerine yapılan bir araştırmada; bütün ülkelerin genel olarak % 43,6'sının kurlar üzerine türev ürün kontratlarını, % 32,5'inin faizler üzerine türev ürün kontratlarını ve % 10'ununda mal üzerine türev ürün kontratlarını kullandıkları belirlenmiştir. Güngör ve Yılmaz (2006: 465) tarafından İMKB'de faaliyet gösteren firmaların risklerini yönetmede türev ürün kullanımları üzerine bir araştırma yapılmıştır. Araştırmada, değişen çevre koşulları içerisinde türev ürün kontratlarının risk yönetiminde hayati rol oynadığı belirtilmiştir. Özellikle firmaların, yüksek seviyede kur riskine ve düşük seviyede faiz riskine karşı pozisyonları olduğu ve maliyet avantajı nedeniyle, bankalarla ikili olarak anlaştıkları forward kontratları tercih ettikleri belirlenmiştir. Bunun yanında Türkiye'de 2004 yılında Risk Active⁴ finansal danışmanlık firması

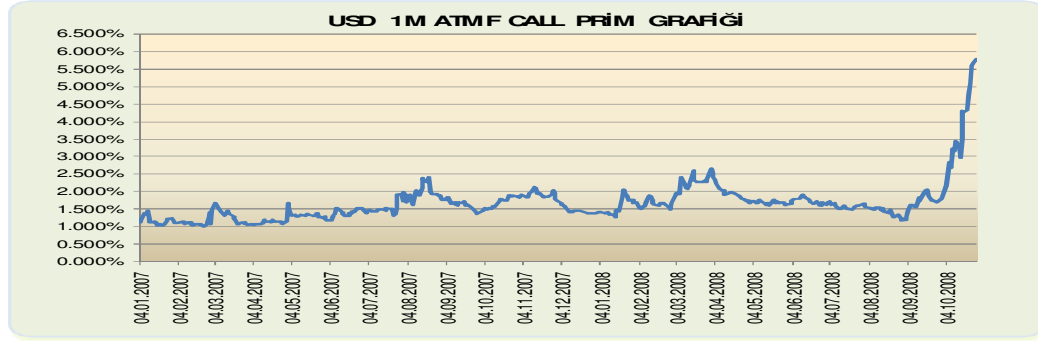
⁴ [http://www.vob.org.tr/VOBPortalTur/EduDocs/RiskActiveSunum.pdf\(08.05.2006\)](http://www.vob.org.tr/VOBPortalTur/EduDocs/RiskActiveSunum.pdf(08.05.2006))

tarafından, Türkiye'nin değişik illerinden 103 firmanın risk algılama sonuçlarına göre; kur riskinin % 62,1 ile firmalar için en önemli risk unsurlarının başında geldiği belirlenmiştir. Bu riski % 23,2 ile emtia fiyat riski ve % 14,7 ile faiz riski takip etmiştir. Ankete katılan firmaların % 32'si İstanbul, % 18'i Bursa, % 16'sı Denizli, % 14'ü Gaziantep, % 11'i Manisa ve % 9'u İzmir'dendir. Bu çalışmalardan da görülebileceği gibi kur ve faiz gibi riskler ve geleceğe yönelik belirsizlikler, firmaların türev ürün kullanımına neden olmaktadır. Ancak bu ürünlerin sadece büyük firmalar ya da çok uluslu firmalar tarafından kullanıldığını söylemek, yukarıda sıralanan çalışmalardan da anlaşılacağı üzere çok doğru olmayacaktır.

E) Efsane 5: *Finansal türev ürünler en son risk yönetim araçları olarak algılanır.*

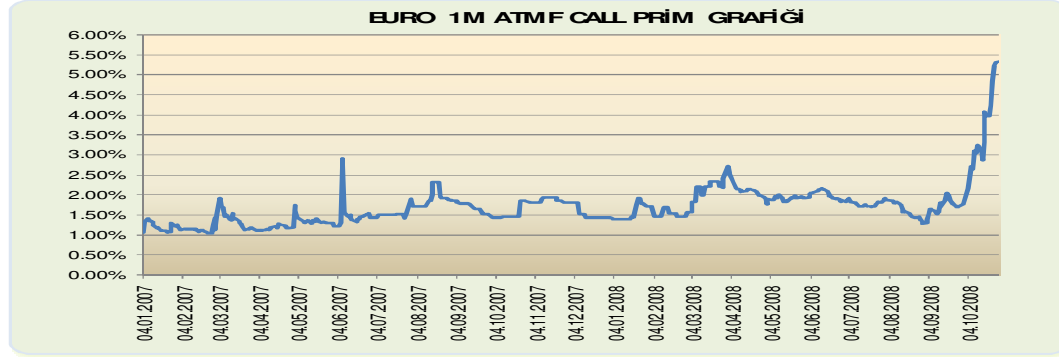
Finansal türevler, firmalara ve finansal kurumlara özel finansal durumlara ilişkin alternatifler sunan, en önemli risk yönetim araçlarının başında gelmektedir. Ancak bu araçlar kullanılmadan önce detaylı bir teorik bilgi alt yapının oluşturulması ve kullanım özellikleri konusunda bilgilendirilmenin yapılması gerekmektedir. Aksi takdirde ciddi finansal kayıplarla yüzleşmek kaçınılmaz olabilecektir. Burada cevap bulunması gereken bir takım sorular vardır. Örneğin hangi riskler hedge edilebilir ya da edilemez? En çok hangi çeşit türev enstrümanlar ve stratejiler uygulanır? kurlarda ya da faizlerde artış veya azalış olduğunda bu enstrümanlar nasıl bir gelişim gösterecektir? Eğer profesyonel ve alanında uzman kişiler tarafından türev ürünler kullanılırsa, firma hissedarlarının değeri bu durumdan olumlu etkilenecek ve firmanın maruz olduğu riskler etkin bir biçimde yönetilebilecektir. Dolayısıyla finansal türevleri en son risk yönetim aracı olarak görmek yanlıştır. Çünkü bu ürünler en baştan finansal planlamaların içerisinde olmalı ve etkin bir şekilde kullanılmalıdır. Aksi takdirde çok geç kalınmış olunacaktır. Örneğin, kriz dönemlerinde opsiyon gibi belli bir prim ödemesi içeren türev ürünlerin maliyetleri, bu işlemlerin yapılmasını anlamsız kılacak boyutlarda olmaktadır. Örneğin normal piyasa koşullarında % 2-3'lerde seyreden opsiyon primleri, finansal sıkıntı dönemlerinde % 8 -10 gibi yüksek düzeylere ulaşabilmektedir. Bu durum aşağıdaki Grafik 1 ve 2'de Türk lirası ile Dolar ve Euro alım opsiyon'unun priminde kendisini belirgin bir biçimde göstermiştir. Aşağıdaki tablolardan da izlendiği gibi türev ürünler en son risk yönetim aracı olmaktan ziyade, normal piyasa koşullarında da kullanılması gereken finansal enstrümanların başında gelirler.

Grafik 1. USD/TRY 1 Ay Vadeli Parada (ATMF) Alım Opsiyon Prim Yüzdesi
(01.01.2007 – 27.10.2008)



KAYNAK: FIA⁵

Grafik 2. EUR/TRY 1 Ay Vadeli Parada (ATMF-at the money forward) Alım Opsiyon Primi



KAYNAK: FIA.

F) Efsane 6: *Türev ürünler reel üretime ayrılan kaynakları alır ve yerine hiçbir şey koymazlar.*

Finansal türev ürünlerin özellikle reel sektör firmaları için en avantajlı yanı, geleceğe yönelik belirsizlikleri ortadan kaldırmaları ve böylece üretim aktivitelerinin devamını sağlamalarıdır. Örneğin Türkiye’de faaliyet gösteren bir tekstil firması AB ülkelerine yönelik faaliyetlerini geliştirmek istemektedir. Ancak aynı zamanda Türk lirası ile Euro arasındaki volatilitenin nedeniyle proje maliyetlerinin artmasıyla da ilgilenmektedir. Türk firması türev ürünleri kullanarak geleceğe yönelik döviz kuru riskini hedge edebilir. Böylece nakit akışlarının yönetimini sağladığı gibi aynı zamanda firma değerini artırabilir. Burada temel amaç işletmenin ihtiyaç duyduğu fonların zamanında tedarik

⁵ **Financial Instrument Analyzer**, Risk Active finansal danışmanlık firması tarafından hazırlanmış olan; sabit ve değişken getirili çeşitli finansal enstrümanları ve finansal türev ürünleri, uluslararası kabul görmüş finans mühendisliği model ve teknikleri kullanarak hesaplayabilen bir finansal karar destek aracıdır. www.riskactive.com

edilerek, yatırımcıların hisse değerlerinin maksimize edilmesinin sağlanmasıdır. Dolayısıyla türev ürünler aslında üretimden parayı almaktan ziyade, geleceğe yönelik belirsizlikleri kaldırarak, daha etkin ve verimli bir üretim planı sağlarlar.

G) Efsane 7: *Sadece risk arayan organizasyonlar türev ürünleri kullanmalıdırlar.*

Finansal türev ürünlerin temel kullanım amaçları iki tanedir. Birincisi istenmeyen risklere karşı korunma (hedging), ikincisi, spekülasyon olarak ifade edilen ve geleceğe yönelik piyasa hareketlerinin tahminine dayalı olarak pozisyon almaktır. Günümüzde özellikle tarımsal üretimi hava şartlarına bağlı işletmeler ya da bu ürünlere dayalı üretim yapan işletmeler, geleceğe yönelik risklerini türev ürünler sayesinde gidermektedirler. Bunun yanında işletmeler finansal türevleri, özel risklerini gidermek ve kur ya da faiz gibi değişkenlere geleceğe yönelik spekülatif amaçlı yatırımlar yapmak amacıyla kullanırlar. Dolayısıyla sadece risk arayan işletmeler tarafından türev ürünlerin kullanıldığı efsanesi doğru olmayacaktır. Çünkü bu enstrümanlar daha çok istenmeyen risklere karşı korunma (hedging) amacıyla kullanılmaktadır.

H) Efsane 8: *Finansal türevler ile ilgili riskler yenidir ve çok iyi bilinmezler.*

Finansal türev ürünlerle ilgili riskler, geleneksel finansal ürünlerden farklıdır. Çünkü bu ürünler çok daha kompleks özellikler taşırlar. Bu ürünlere ilişkin piyasa riskleri, basis riskleri, operasyonel riskler ve kredi riskleri vardır. Ancak türev ürünlere ilişkin riskleri yeni gibi göstermek çok doğru olmayacaktır. Çünkü finansal ürünlerin doğasında böyle bir risk vardır. Örneğin bir kişi borçlanarak yeni bir ev satın aldığında, borçlanmanın şekline göre bir takım risklerle karşı karşıya kalır (mortgage vb). Finansal türevler ödünç para veren kuruma ikincil piyasayı kullanarak bu risklerini dağıtma imkânı verir. Böylece finansal sistem içerisinde türev ürünlere bağlı riskler dealer'ın müşterileriyle ya da onların müşterilerinin müşterileri arasında oluşur (Siem, 1998: 9). Dolayısıyla bu riskler aslında başlangıçtan beri finansal sistem içerisinde mevcuttur ve yeni olarak algılanmamalıdır.

I) Efsane 9: *Türev ürünler piyasa oyuncularını birbirine daha sıkıca bağlar, bu nedenle sistemik risk⁶ de artırır.*

Finansal türev ürün katılımcıları; son kullanıcılar, dealer'lar, finansal olmayan kurumlar, bankalar, sigorta şirketleri, aracı kurumlar ve diğer finansal

⁶ **Sistemik risk (Systemic risk);** bir finansal kurumun başarısızlığının peşi sıra diğer finansal kurumların başarısızlığına yol açma riskidir. Bu risk piyasa riski ya da çeşitlendirilemeyen risk olarak adlandırılan, tüm piyasa getirileriyle ilgili olan sistemik risk ile karıştırılmamalıdır. Çünkü sistemik risk, bazı yıkıcı olaylar neticesinde finansal sistemi çökeş götürebilecek riski ifade etmektedir. **Sistemik risk** ise, ekonomik, politik ve sosyal faktörlerdeki değişime bağlı olarak, tüm şirketlerin hepsinin birden farklı derecelerde fakat aynı yönde etkilendiği risklerdir. Örneğin enflasyon oranı, faiz oranları gibi. (http://en.wikipedia.org/wiki/Systemic_risk 30.06.2009).

kurum olarak sıralanmaktadır. 2007 yılı BIS sonuçlarına göre bu sıralanan katılımcılar içerisinde en büyük payı Tablo 3’de izlenebileceği gibi dealer raporları alır. Dealer’lar alış ve satış kotasyonlarını belirleyerek, müşterilerine risk yönetim amacıyla uygun fon bulma işlemlerini gerçekleştirirler. Diğerleri ise bankalar ya da aracı kurumlar vasıtasıyla, işlem risklerinden korunmak (hedge etmek) ve varlık borç yönetimi sağlamak amacıyla bu işlemleri kullanırlar. Türev piyasaların gelişmesi ve geniş kullanım imkanları sunması, yüksek derecede birbirine bağlı küresel bir finansal ilişki ağı oluşturmuştur. Bu ilişki ağı nedeniyle, bir piyasada yaşanan şok artış, bir piyasadaki diğer bir piyasaya kolay bir biçimde transfer edilebilir. Bu durum sistemik bir risk oluşumu olarak ifade edilebilir. Ancak bu sıralanan olguların algılanma yanlışlığı şu şekilde açıklanabilir. Türev piyasalara bağlı olarak sistemdeki tek bir finansal kurumun başarısızlığı, domino etkisiyle büyük bir finansal sıkıntıya ya da sistemik bir krize gerçekten neden olabilecek midir? Çünkü türev ürünler finansal sistem içerisinde en az maliyetle risk alarak, spekülasyon hareket etmek isteyen farklı finansal risk oluşumlarının ayrıştırılmasına yardımcı olur. Böylece genel ekonomik etkinlik artacağı gibi, katlanılan risk maliyetleri de azalacaktır.

Tablo 3. Türev Ürün İstatistikleri (2007) (milyar \$)

<i>Karşı taraf tipi</i>	<i>Dealer’ın karşından aldığı korunma pozisyonu</i>	<i>Dealer’ın karşı tarafa sattığı korunma pozisyonu</i>
<i>Dealer raporları</i>	16,044	16,165
<i>Raporlanmayan Bankalar ve menkul kıymet firmaları</i>	2,928	2,758
<i>Diğer finansal kurumlar</i>	2,826	2,824
<i>Finansal Olmayan Kurumlar</i>	561	530
<i>Sigorta şirketleri ve finansal garanti firmaları</i>	211	95
<i>Toplam</i>	22,571	22,372

KAYNAK: BIS, 2007: Tablo 4.

J) Efsane 10: Bankaların düzenleyici ve denetleyici otoriteleri, türev ürünlere bağlı riskler nedeniyle her hangi bir genel mevduat sigortası tarafından korunmayan işlemleri yasaklamalıdır.

Son dönemlerde yaşanan finansal sıkıntının ya da krizin ana nedenlerinden birisi olarak türev ürünler gösterilmektedir. Kimisine göre bu ürünler yasaklanmalıdır, kimisine göre ise kullanımına sınır getirilmelidir. Ne yazık ki hiç kimse daha da kolaylaştırılmalıdır kısmına geçmemektedir. Çünkü hiçbir zaman yasaklarla bir şeyler tam anlamıyla çözülemez. Ancak türev işlemler konusunda banka düzenleyicilerinin en başta yapmaları gereken, alınan türev ürün pozisyonun daha açık bir şekilde mali tablolarda gösterilmesini sağlamak olmalıdır. Bunun yanında risk yönetim uygulamalarına yönelik işlemlere de uyumun sağlanması, geleceğe yönelik riskleri minimize edecektir. Bu ürünlerin uygulanmasında belli bir garanti verilmesi, belki finansal sistemin gelişmesine ve türev piyasaların oluşmasına da katkı yapabilecektir. Ancak istenilen sonuca ulaşılmasını, piyasada uzlaşmanın sağlanmasını ve her şeyden önce

profesyonelleşmeyi engelleyecektir. Dolayısıyla bu piyasalarda başarı için özellikle firma üst yönetimi; risk yönetimi konusunda girişimci olmalı, yapılan işlem uygulamalarından bağımsız bir iç kontrol sistemi kurmalı (Baring's Bank'ın çöküş nedenlerinden birisi, bu sistemi kurmamış olması gösterilmiştir), riske maruz değer (value at risk) uygulamaları, stres testleri ve yapılan tahminlerin tutarlılığını görmek amacıyla geriye dönük test (backtesting) uygulamaları kurum bünyesinde bir an önce oluşturulmalı ya da yasal olarak oluşturması zorunlu hale getirilmelidir.

III. TÜREV PİYASA FELSEFESİNİN GEREKTİRDİKLERİ

Yukarıda sıralanan efsaneler ve bu efsanelere yönelik algılanma hataları, dünya ve Türkiye merkezli değerlendirildiğinde; ilk yapılması gereken finansal eğitim sisteminin daha uygulayıcı ve çözümleyici olmasının sağlanmasıdır. İkinci olarak disiplinler arası ilişkinin özellikle finansal sistem içinde uygulama bütünlüğü sağlanmalıdır. Birinci unsura bakıldığında, artık teorik dersler yerine uygulamaya dönük derslere ağırlık verilmesi, ders ile uygulama hayatının finans eğitiminde bütünleşmesi; zorunlu staj, internete dayalı çalışma ve uygulama laboratuvarı desteği sağlanmalıdır. İşbaşında eğitim uygulaması olarak da mezun olup çalışma hayatına başlayanlar, finansal kurum içerisinde uluslararası geçerliliği olan finansal sınavlara tabi olmalıdır. Finansal kurumlarda denetçi ihtiyacı ya da görevi sadece finans ya da iktisadi eğitim almış olanlarla değil; bilgisayar, ekonometri ve sayısal uygulamalar açısından yeteneği olanlarla güçlendirilmelidir.

Türev ürünleri kullanmalı mıyız sorusu, her zaman gerek bireysel gerekse kurumsal olarak sık sorulan finansal soruların başında gelmektedir. Bu ürünler doğru zamanda ve doğru biçimde kullanılırsa, belli bir maliyetle size en uygun getiriyi sağlayacak finansal enstrümanlardandır. Bugün bu ürünler maruz olunan finansal risklerin yönetimi için en önemli finansal araçların başında gelmektedirler. Sistemin güvenilirliği ve geleceği için tek yapılması gereken, işleyiş kurallarının iyi bir biçimde oluşturulması, etkin bir denetim sisteminin devreye sokulması ve kurumsal risk yönetim felsefesinin firma önceliklerinin en başına getirilmesiyle olacaktır. Günümüzde türev piyasa risklerini öngörmede kullanılan temel risk ölçüm uygulamalarının başında Riske Maruz Değer uygulamaları gelmektedir. Kurumsal yatırımcılar tarafından, daha çok portföy risklerinin ölçülmesinde kullanılan bu yöntem, firma risklerinin ölçümlerinde de kullanılabilir. Temelde üç farklı RMD hesaplama yöntemi vardır. Bunlar (Butler, 1999:50); Varyans–kovaryans RMD metodu (Parametrik Model), Tarihsel RMD metodu (Historical Simulation) ve Monte Carlo RMD metodudur (Monte Carlo Simulation). Türkiye’de 3 Kasım 2006 yılında BDDK tarafından yayımlanan tebliğde RMD yöntemlerinin bankalar tarafından piyasa risklerinin hesaplanmasında kullanılabileceği belirtilmiştir⁷. Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası (VOB) tarafından 8 Ocak 2007 yılında yayımlanan 2007/45 nolu

⁷http://www.bddk.org.tr/turkce/mevzuat/03112006_tebliğler/Risk_olcum_Modelleri_ile_Piyasa_Riskinin_Hesaplanmasina_ve_Risk_olcum_Modellerinin_Degerlendirilmesine_iliskin_Tebliğler_03112006.htm(18.11.06)

genelgede de belli bir portföy büyüklüğüne sahip kuruluşların RMD yöntemlerini kullanarak risklerini hesaplamalarının zorunlu olduğu belirtilmiştir⁸. Bu yöntemler yanında stres testleri ve senaryo analizleriyle sürekli bir piyasa analizi yapılacak, ulaşılan RMD sonuçları geriye dönük olarak test edilerek, güvenilirlikleri de tespit edilebilecektir. Buradan hareketle türev piyasalarda başarı için belirlenebilecek olgular;

- spekülasyona karşı yatırım felsefesinin başa alınması,
- kaldıraç cazibesinin ölümcül olabileceği gerçeğinin unutulmaması,
- kurumsal yönetim ve sorumluluk bilincinin önemli olması,
- dolandırıcı tacirlere ya da oluşumlara daha dikkatli yaklaşılması,
- teknolojiye ve yeni gelişimlere uyumun hızla sağlanması biçiminde sıralanabilir.

GENEL DEĞERLENDİRMELER VE SONUÇLAR

Hedging (korunma), beklenmeyen fiyat hareketlerine karşı riski azaltmak için bir yatırım yapılması olarak açıklanır. Hedging amacıyla kullanılan temel finansal araçlar ise, türev ürünler olarak adlandırılan forward, futures, opsiyon ve swap kontratlarıdır. Bu enstrümanları karanlık ya da korkulacak bir olgu gibi göstermek çok doğru olmayacaktır. Ancak günümüz koşullarında finansal türevler, asıl amacı olan korunma işleminden daha çok spekülasyon amacıyla kullanılmaktadır. Bunun nedeni kaldıraç etkisi sayesinde yüksek getiri imkanları sunmasındandır. Örneğin bir kişi, bir ilaç firmasının gelecek yıl kanser tedavisi için yeni bir tedavi bulacağını tahmin ederek, birim fiyatı 10 TL'den şirket hisse senedi alırsa, tedavi yöntemi halka açıklandıktan sonra, menkul kıymet fiyatları 20 TL'ye yükseldiğinde, kişi % 100 kazanabilecektir. Bunun yanında yatırımcı, hisse senetlerinin yarısını borçlanarak almış olsaydı, kendi parasıyla % 300 kazanmış olurdu. Aynı işlem opsiyon gibi düşünülerek % 1 prim ödenerek (1 TL), hisse senedi alım hakkı alınmış olsaydı ve fiyatlar 20 TL'ye yükseldiğinde satılsaydı, $20 \text{ TL} - 11 \text{ TL} = 9 \text{ TL}$ kazanılırdı ki, % 800 gibi yüksek bir getiri oranı elde edilebilirdi. George Soros (1995: 4), belirli durumlardaki anormal piyasa hareketlerinin hileli psikolojik hareketlerle açıklanabileceğini belirtmiştir. Soros'un açıklaması, klasik ekonomi teorisinde piyasa katılımcılarının mükemmel bilgi seviyesinde hareket ettiği varsayımından hareket eder. Bu varsayımın her zaman geçerli olacağını söylemek çok doğru olmayacaktır. Çünkü piyasa katılımcılarının algılamaları dorudan piyasa üzerinde etkili olmaktadır. Ancak piyasa hareketleri de katılımcılarının algılamaları üzerinde etkili olur. Çünkü katılımcılar her zaman mükemmel bilgi seviyesine sahip olamazlar. Dolayısıyla onların düşüncesi piyasadan etkilenir ya da piyasa onların düşüncesini etkiler.

Bu çalışmada Dallas merkez bankasından üst düzey ekonomist Thomas Siems tarafından 1997 yılında oluşturulan 10 türev ürün efsanesinin günümüz koşullarındaki geçerliliği ve algılanma hataları üzerine değerlendirmeler

⁸http://www.vob.org.tr/VOBPortalTur/Procedures/45_PTGM_Uyelerin_Pozisyon_Limitleri_degisiklik_2007.pdf (21.07.2007).

yapılmıştır. Bu değerlendirmelerden hareketle, türev piyasalar finansal sistemin değişen yüzünü oluşturmaktadır. Bu piyasalarda başarı ise, temel bilgi alt yapısının güçlendirilmesine ve ilgili enstrümanların özellikle asıl kullanım amaçları doğrultusunda kullanımına bağlı olacaktır. Son yıllarda türev ürün kullanımındaki hızlı artışın nedeni olarak üç önemli olgu ön plana çıkmaktadır. Bunlar daha oynak piyasa koşulları, daha kuralsız bir piyasa ve yoğun yeni teknoloji kullanımınıdır. 1990 sonrası dönemde hızla büyüyen türev piyasalar “siyah piyasalar” olarak adlandırılmış ve alkol, uyuşturucu, kumar ve tarihi eser kaçakçılığı gibi olumsuzlukları geçmiştir. Böyle algılamanın nedeni, vergi ve hükümet düzenlemelerinden kaçarak türev ürünler yoluyla yeni bir zenginlik yaratma imkanı'nın olmasındandır. Görüldüğü gibi türev piyasalara yönelik yanlış düşünceler ya da algılama yanlışlıkları her zaman olabilecektir. Ancak önemli olan günümüz koşullarını dikkate alarak, bu ürünler hakkında daha doğru hareket edebilecek bilgi alt yapısının oluşturulması, yasal düzenlemelerin hızla yürürlüğe geçirilmesidir. Aksi takdirde bu algılama hataları devam edecektir. Son olarak her şeye ve algılama hatalarına rağmen unutmayın ki siz riskinizi yönetmezseniz, riskiniz sizi yönetir.

KAYNAKÇA

- Aubert David and Solli Arnstein Seljeflot, (2007), *Financial Derivatives Market for Grid Computing*, Norwegian University of science Technology Master Thesis, Geneva.
- Balvinder S. Sangha (1995) "Financial derivatives: applications and policy issues". *Business Economics*. . FindArticles.com. 10 Dec. 2008.
http://findarticles.com/p/articles/mi_m1094/is_n1_v30/ai_16349029
- Bank for International Settlements (BIS), Monetary and Economic Department (2007), *OTC Derivatives Market Activity in the Second Half of 2006*,
www.bis.org/publ/otc_hy0705.pdf.
- Bartram, S.M., Brown, G.W., Fehle, F.R. (2003), "International evidence of financial derivatives usage", Lancaster University, University of North Carolina, University of South Carolina, working paper.
- Bodnar G., Marston R., and Hayt G., 1998, “Wharton 1998 Survey of Risk Management by USA Non-Financial Firms”, *Financial Management*, Winter, Vol: 27, No:4.
- Butler Cormac, 1999, *Mastering Value at Risk*, Financial Times, Prentice Hall, Great Britain.
- Farrel Paul B., (2008), *Derivatives the New “Ticking Bomb”*,
[http://www.marketwatch.com\(19.01.2009\)](http://www.marketwatch.com(19.01.2009)).
- Güngör Ali İhsan, Yılmaz Celali ve Yılmaz Mustafa K., 2006, “Do The Derivatives Help The Companies to Manage Their Risk?: Evidence From The Istanbul Stock Exchange” , *International Finance Symposium* May, 25-26, Marmara University, İstanbul.s.465-474.
- Hull John C., (2000), *Options, Futures & Other Derivatives*, International Fourth Edition, Prentice Hall, U.S.A.
- Kayahan Cantürk, (2006), *Türev Piyasa Krizleri ve Barings Örneği*, A.K.Ü. İ.İ.B.F., Dergisi, C.VIII., S.2., Afyonkarahisar.
- Kimball Ralph C., (2000), *Issues in Finance: Perils and Pitfalls in Risk Management*, Regional Review, Federal Reserve Bank of Boston.
- Kuprianov Anatoli, (1995), “Derivatives Debacles Case Studies of Large Losses in Derivatives Markets”, *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly* Volume 81/4 Fall 1995.
- Misalli Büyük Türkçe Sözlük, (yazar: İlhan Ayverdi), (2005), *Kubbealtılıgatı*, Mas Matbaacılık, İstanbul.

- Siems Thomas F., (1997), "10 Myths About Financial Derivatives", Policy Analysis, No: 283, September 11 1997, <http://www.cato.org/pubs/pas/pa-283.html>(11.11.2008)
- Siems Thomas F., "10 misconceptions about financial derivatives". USA Today (Society for the Advancement of Education). . FindArticles.com. 10 Dec. 2008.
http://findarticles.com/p/articles/mi_m1272/is_n2634_v126/ai_20409125 (11.11.2008)
- Soros, George, Soros On Soros: Staying Ahead of the Curve, (New York: John Wiley and Sons, 1995): 67.
<http://www.isda.org/statistics/surveynewsrelease030903v2.html>(19.01.2009)
- www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/Turhan_kureselkriz.pdf
- http://www.bddk.org.tr/turkce/mevzuat/03112006_tebliğler/Risk_olcum_Modelleri_ile_Piyasa_Riskinin_Hesaplanmasına_ve_Risk_olcum_Modellerinin_Degerlendirilmesine_iliskin_Tebliğler_03112006.htm(18.11.06)
- http://www.vob.org.tr/VOBPortalTur/Procedures/45_PTGM_Uyelerin_Pozisyon_Limitleri_degisiklik_2007.pdf(21.07.2007).
- http://en.wikipedia.org/wiki/Systematic_risk 30.06.2009).

Türkiye'nin Marshall-Lerner Koşuluna İlişkin Parçalı Eşbütünleşme Analizi

Yrd. Doç. Dr. C. Erdem HEPAKTAN
Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, MANİSA

ÖZET

Devalüasyon uygulamalarının temel amacı, resmi döviz kurlarını yükselterek, dış ticaret dengesini sağlamaktır. Devalüasyon neticesinde, değişen döviz kurlarına bağlı olarak, ithalat pahalalanıp ihracat ucuzlarken, dış açık veren bir ülke için daha fazla döviz girişi ve daha az döviz çıkışı ile dış ticaret dengesi hedeflenir. Fakat bunun gerçekleşebilmesi için birincisi, Marshall-Lerner koşulu olarak tanımlanan; ihraç mallarının yurtdışı talep esnekliği ile ithal mallarının yurtiçi talep esnekliğinin toplamının 1'den büyük olması koşulu sağlanmalıdır. Devalüasyonun başarısı, ihraç mallarının arz esnekliğinin yüksek olmasına da bağlıdır. Devalüasyonun başarısı açısından bir diğer önemli konu da, devalüasyon sonrasında ithal edilen hammadde, ara malı ve yatırım mallarının fiyatlarında meydana gelecek olan artışların ekonomide maliyet enflasyonuna yol açmasının önlenmesi zorunluluğudur.

Çalışmada 1980–2008 dönemine ilişkin Türkiye için Marshall-Lerner koşulunun sağlanıp sağlanmadığı parçalı eşbütünleşme analizi ile test edilmiştir. Marshall-Lerner koşulu, Türkiye için uzun dönemde tam olarak çalışmamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Marshall Lerner Koşulu, Parçalı Eş-Bütünleşme Analizi

The Analysis of Fractional Co-Integration Related to Marshall-Lerner Condition of Turkey

ABSTRACT

Main reason of devaluation practises is to provide foreign trade balance by increasing official exchange rates.. As a result of devaluation when the import becomes expensive and the export cheap due to the fluctuating exchange rates, foreign trade balance is aimed with more exchange in and less exchange out for a country which has a trade deficit. But to fulfill this in the first place the total of foreign demand elasticity of export goods with domestic elasticity of import goods must be more than 1 which is known to be Marshall condition. The success of devaluation depends on altitude of supply elasticity of export goods. In terms of the success of devaluation another important topic is the absolute necessity of prevention of cost inflation which will probably become a reality in the increasing price of imported raw material, intermediate and capital goods after dealuation.

In this study, pieced co-integration analyse tested between 1980-2008 period concerning whether Marshall-Lerner condition secured for Turkey. Marshall-Lerner condition doesn't work properly for Turkey in the long term.

Key Words: Marshall Lerner Condition, Fractional Co-integration Analysis

1. Giriş

Sabit kur rejimlerinde, hükümet kararı ile, resmi döviz kurlarının yükseltilerek ulusal paranın değerinin düşürülmesine devalüasyon denmektedir. Tersine, sabit kur rejimlerinde, resmi döviz kurunun düşürülerek ulusal paranın değerinin yükseltilmesine revalüasyon denmektedir. Serbest dalgalanan kur sistemlerinde piyasanın işleyişi dolayısıyla döviz kurunun yükselmesi yani ulusal

paranın değer yitirmesi, depresiasyon olarak tanımlanırken, döviz kurunun düşmesi yani ulusal paranın değer kazanması depresiasyon olarak tanımlanmaktadır.

Resmi döviz kurlarının yükseltilerek ulusal paranın değerinin düşürülmesi, ekonomide ithalat ve ihracat açısından iki yönlü etki yaratacaktır. Depresiasyon durumunda, ithalat açısından, ithal mallarının fiyatı yükselecektir. Bu durumda ithalat giderleri açısından beklenen etki, pahalı duruma gelen ithal mallarının yurtiçi talebinin kısılması ile, ülkenin döviz giderlerinin azaltılmasıdır. Döviz giderlerinin azaltılması da, ithal mallarının yurt içi talep esnekliğine bağlı olacaktır. Bu durum, depresiasyonun döviz tasarrufu sağlayıcı etkisidir. Depresiasyonun ihracat açısından ekonomide yaratacağı diğer etki ise, döviz kazandırıcı etkidir. Depresiasyon sonucu, ihraç malları yabancı para cinsinden ucuzlarken, yabancı tüketicilerin bu mallara talepleri artmaktadır. Söz konusu döviz kazandırıcı etki ise, ihraç mallarının yurtdışı talep esnekliğine bağlı olacaktır. Dış açık sorunu bulunan ve sabit kur sistemi uygulayan ülkeler, paralarının dış değerini düşürüp; döviz tasarrufu sağlayıcı ve döviz kazandırıcı etkiler ile, dış ticaret açığını giderici bir sonuç oluşmasını beklerler.

Devalüasyon uygulamalarının temel amacı, resmi döviz kurlarını yükselterek, dış ticaret dengesini sağlamaktır. Devalüasyon neticesinde, değişen döviz kurlarına bağlı olarak, ithalat pahalı ve ihracat ucuzlarken, dış açık veren bir ülke için daha fazla döviz girişi ve daha az döviz çıkışı ile dış ticaret dengesi hedeflenir. Fakat bunun gerçekleşebilmesi için birincisi, Marshall-Lerner koşulu olarak tanımlanan; ihraç mallarının yurtdışı talep esnekliği ile ithal mallarının yurtiçi talep esnekliğinin toplamının 1'den büyük olması koşulu sağlanmalıdır. İkincisi, ihraç malları arz esnekliği yüksek olmalıdır. Devalüasyon sonrasında ihraç mallarının yabancı para cinsinden fiyatı ucuzladığında yabancıların talebinde önemli artış olsa dahi, eğer ülke üretimini arttırarak bunu ihraç edemiyorsa, devalüasyondan beklenen fayda sağlanamayacaktır. Üçüncüsü ise, devalüasyon sonrasında ithal edilen hammadde, ara malı ve yatırım mallarının fiyatlarında meydana gelecek olan artışların ekonomide maliyet enflasyonuna yol açmasının önlenmesi zorunluluğu önem kazanmaktadır.

Devalüasyonun ekonomi üzerinde yarattığı bir takım etkiler bulunmaktadır. Devalüasyon, ülkenin milli gelirini ve iç fiyatlar düzeyini etkiler. Devalüasyon sonucu, ihracatın artması ve ithalatın azalması, ülkenin ihracat ile ithalata rakip üretim alanlarında toplam talebi yükselterek, reel milli geliri ve sonrasında fiyatlar genel düzeyini arttıracaktır. Fiyat artışları, toplam talebin yanı sıra, maliyetlerdeki yükselmenin sonucu olarak da ortaya çıkabilir. Çünkü devalüasyon sonucu, kullanılan ithal girdilerin fiyatlarının artışı, ekonomide maliyet enflasyonu yaratacaktır. Devalüasyondan sonra ortaya çıkan gelir ve fiyat artışları, ithalatı özendirip ihracat üzerinde olumsuz bir etki de yaratabilir.

1980 sonrasında Türkiye, ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisinden, ihracata yönelik sanayileşme stratejisine geçmiştir. 1980'den günümüze kadar olan dönemde, Türkiye'nin dış ticaret yapısı değişmiştir. İhracatın yapısı, yüksek oranda sanayi ürünleri lehine değişirken; ithalatın yapısı

ise, ara malı ağırlıklı bir yapı göstermektedir. Günümüzde, Türkiye'nin ihracatının %94'ünü sanayi ürünleri, ithalatının ise %70'ini ara malı oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış ticaret yapısını değerlendirdiğimizde, Türkiye'nin ihracatının ithalata bağımlı bir yapı taşıdığını söyleyebiliriz. Türkiye'nin ihracatının ithalata bağımlılığının nedeni, ihracatın ara malı ithalatına olan bağımlılığıdır. Yüksek oranda ara malı ithalatına dayalı bir dış ticaret yapısına sahip olan Türkiye'nin gerçekleştirilecek bir devalüasyon sonucunda ithal ettiği girdi fiyatları yükselecektir. Bu da maliyete dayalı enflasyon artışı ile sonuçlanabilecektir. Ya da girdi fiyatlarındaki artış, ihraç mallarının fiyatlarına yansıtılacak olursa, Türkiye'nin ihraç mallarının talep esnekliğinin düşük olması nedeniyle (Burhan, 1993: 58), ihraç mallarının fiyatlarındaki küçük bir artış bile, Türkiye'nin uluslararası piyasalarda pazar kaybına neden olabilecektir. Ayrıca Avrupa Birliği'nin, Türkiye'nin dış ticaretinin bölgesel yapısında, gerek ihracat gerekse ithalatta %50'lik bir paya sahip olduğu görülmektedir (D.T.M, 2002: 53). Türkiye'nin bölgesel anlamdaki olası Pazar kaybı %50 oranındaki dış ticarettan kaybı anlamına gelecektir ki, bu oran da oldukça yüksektir.

Çalışmada, öncelikli olarak Marshall-Lerner koşuluna ilişkin literatür taraması yapılmıştır. Konu ile ilgili teorik açıklamalar yapıldıktan sonra, çalışmada kullanılan ekonometrik yöntemler ile veri setleri tanımlanmıştır. Çalışmanın, literatüre katkısı, parçalı eşbütünleşme yöntemi kullanılarak Marshall-Lerner koşulunun uzun dönemdeki yapısal kararlılığının test edilmiş olmasıdır. 1983-2008 dönemine ilişkin veriler kullanılarak, Genişletilmiş Dickey Fuller Testi, Phillips Perron Testi, Kwiatkowski Phillips Schmidt Shin testi ve Parçalı Birim Kök Testi uygulanmış ve serilerin durağanlığı test edilmiştir. Ayrıca, Türkiye için, ithalat ve ihracat talep fonksiyonları kurularak, Marshall-Lerner koşulunu oluşturan, ihracatın yurtdışı talep esnekliği ile ithalatın yurtiçi talep esneklikleri hesaplanmıştır. Ve parçalı eşbütünleşme analizi kullanılarak, Türkiye için Marshall-Lerner koşulunun uzun dönemdeki yapısal kararlılığı test edilmiştir.

2. Marshall-Lerner Koşulu ve Literatür Taraması

Bir ekonomide kur ayarlamaları, sabit kur rejiminde veya istikrarlı kur rejiminde uygulanabilir. Hükümetler, bir ekonomi politikası gereği, döviz piyasalarına müdahale ederek kurları değiştirebilirler. Ancak, gelişmekte olan ülkelerde, uzun vadeli dış açık olması durumunda, piyasada sınırsız biçimde döviz satmak imkanı olmadığı için, ülke resmi döviz kurlarını yükselterek ulusal parasını devalüe edebilecektir. Söz konusu uygulamalar, sabit veya istikrarlı kur sistemlerinde geçerli iken, hükümet kararı ile döviz kurlarında yapılan ayarlamalar için kullanılmaktadır. Sabit kurların bulunmadığı, kurların piyasaya bırakıldığı sistemlerde de benzer uygulamalarla karşılaşılabilir. Örneğin, kurların piyasaya bırakıldığı, ancak Merkez Bankasının yaptığı sürekli müdahaleler ile piyasa kurunu denge değerinin altında tutmaktadır (Ağcaer, 2003: 23). Aşırı değerlenmiş kur politikası dediğimiz bu durum, kısa süreli yabancı sermayeyi ülkeye çekmek için de uygulanabilmektedir. Türkiye'de de olduğu gibi, kısa

sürekli yabancı sermayeyi ülkeye çekmek için düşük kur politikaları ile yüksek faiz politikaları birlikte uygulanmaktadır. Fakat burada karşılaşılabilecek sorun, ihracatın gerilemesine bağlı olarak ilgili ülkenin dış ödeme açığının daha da ciddileşebileceğidir.

Bir ekonomide, devalüasyonun dış ticaret dengesini iyileştirici bir sonuç doğurması, Marshall-Lerner koşuluna bağlıdır. Arz esnekliklerinin sonsuz olması varsayımı altında, Marshall-Lerner koşulu ithal mallarının yurtiçi talep esnekliği (e_m) ile ihraç malları dış talep esnekliği (e_x) toplamının 1'e eşit veya 1'den büyük olması şeklinde ifade edilir: $e_m + e_x \geq 1$ 'dir. Söz konusu ifadenin geçerliliği ve anlamlılığı açısından, söz konusu esneklikler toplamının anlamlı ölçüde 1'den büyük olması gereklidir.

Marshall-Lerner koşulu, döviz piyasalarındaki istikrar açısından da önemlidir. Değişken kur sisteminde, döviz arz ve talep esnekliklerinin yüksek olması durumunda, arz ve talep kurlardaki bir değişmeye hızlı tepkide bulunacaktır. Böylece, kurdaki ufak bir değişme, arz-talep dengesini sağlamaya yeterli olacaktır. Bu nedenle de, değişken kur sistemlerinde, kurlardaki değişme istikrarlı olacaktır. Ancak, döviz arz ve talep esnekliklerinin düşük olduğu durumlarda, dış ticarete belirli bir değişme sağlayabilmek için döviz kurlarının önemli ölçüde değişmesi gerekir. Değişken kur sisteminde karşı görüşte olanlar, esnekliklerin değerinin düşük olduğu yani Marshall-Lerner koşulunun sağlanmadığı, bu yüzden de döviz piyasasının istikrarsız olacağını savunmaktadır. Diğer bir deyişle, bu görüşte olanlara göre, döviz arz ve talebindeki bir değişme, kurların giderek küçülen dalgalar halinde dengeye yönelmesine değil, giderek büyüyen dalgalanmalarla dengeden uzaklaşmasına neden olmaktadır.

Bir ülkenin gerçekleştireceği devalüasyon için çeşitli başarı şartları mevcuttur. Bu şartların başında, ülkenin ihraç mallarının yurtdışı talep esnekliği ile ithal mallarının yurtiçi talep esnekliklerinin yüksek olması gelmektedir. Burada önem kazanan bir diğer konu da, ülkenin ihraç mallarının arz esnekliği ile ithal mallarının yabancı arz esnekliğinin yüksek olması gerekliliğidir. Ülkenin ihracatını arttıracak ürünlerin, dış talep artışına cevap verebilmesi açısından, arz esnekliklerinin yüksek olması gereklidir. Bir diğer başarı şartı da, ithal malların arz esnekliğinin yüksek olması gerekliliğidir. Devalüasyonun başarıya ulaşması için en önemli koşullardan birisi de, devalüasyonun arkasından gelecek fiyat artışlarının önlenmesidir. Yatırım malı, ara malı ve temel gıda maddelerinin önemli bir bölümünü yurtdışından ithal eden bir ülkede devalüasyon; üretim maliyetlerinin ve hayat pahalılığı indekslerinin yükselmesine neden olur. Bu da ülkede, ücret-fiyat çekişmesi başlatabilir. Çünkü, gerçekleştirilecek devalüasyonun temel amacı, döviz kuru ile ulusal fiyatlar arasında bozulan dengeyi yeniden kurmak ve ülkenin dış rekabet gücünü yükseltmektedir.

Kur değişmelerinin tek yönlü fiyat artışı sonucunu doğurması, ancak merkez bankası yetkililerinin iç para arzını genişletmesi ile gerçekleşir. Döviz kurunun sabit tutulması, kurlarda bir değişme yerine döviz rezervlerinin bundan etkilenmesi sonucunu doğurur (T.C.M.B., 2008: 5). Sabit kur sistemlerinde bir dış

ödeme fazlası oluşmuşsa, bu fazlalık ulusal para arzını arttırarak ekonomide genişletici etki yapar. Eğer hükümet yetkilileri ekonominin daralmasına olduğu kadar, genişlemesine de aynı güç ve kararlılıkla karşı koymazlarsa net etki, iç fiyat artışları biçiminde kendini gösterir. Paranın değer kaybı ile birlikte, sanayide kullanılan yabancı hammadde ve yarı mamul malların fiyatları da yükselir. Böylece bir yandan ücretler, öbür yandan da ithal malı girdilerin fiyatlarındaki artışlar, yurtiçi üretim maliyetlerini yukarı doğru iter. Diğer bir ifade ile bu durum, iç maliyetler üzerinde Rachet etkisi ile yurtiçi enflasyonu körükleyeceği belirtilir (Seyidoğlu, 2007: 739). Bu durumda, maliyet enflasyonunu körükleyici politikalarından kaçınılmalıdır.

Tablo-1: Marshall-Lerner Koşulu ile İlgili Literatür Taraması

Çalışmanın Adı	Yayın Bilgisi	Çalışmada Ulaşılan Sonuç
A Note on Teaching the Marshall-Lerner Condition	Dennis R. Appleyard and Alfred J. Field, Journal of Economic Education vol.17(1), 1986, 52-56.	Bu çalışma, özellikle uluslararası ekonomi alanındaki öğrencilere yöneliktir. Bir ülkenin ticari dengesi üzerindeki devalüasyon etkisini, biçim olarak bozulmadan sadeleştirilmiş şekilde öğretme tekniği sağlamaktadır. Marshall-Lerner koşulunu literatürden araştırma ortamına taşımaya yardımcı olmaktadır.
Marshall-Lerner Condition, Expected Market Change and Exchange Rate Determination	Naci H. Mocan, Atlantic Economic Journal, vol.15(1), City University of New York, USA, March 1987, 121.	Bu çalışmada, parasal ticaret modelinde Marshall-Lerner koşulu geçerli iken devalüasyon yapıldığında ticari dengelerin olumlu yönde gelişmesi kaçınılmaz olacaktır. Marshall-Lerner koşulunun çalışmadaki uygulaması, ihracat pazarı ile optimal değişim oranı arasındaki değişim beklentisine ilişkin kılınmıştır. İhraç pazarı ile döviz kuru arasındaki ilişki kurularak, Marshall-Lerner koşulunun geçerliliği vurgulanmıştır.
Marshall, Lerner & Botha: Canada's Economic Sanctions on South Africa	Jon Harkness, Canadian Public Policy-Analyse de Politiques, vol.XVI(2), Canada, 1990, 155-160.	1985 yılının Temmuz ayında ırk ayrımı ile savaşmak için Kanada, Güney Afrika ile yaptığı ticarete bir dizi önlem almıştır. Fakat son ticari rakamlar, oldukça şaşırtıcı olmuştur. Kanada'nın G.Afrika'dan yaptığı ithalat düşmek yerine artış göstermiştir. Bu yüzden, önlem politikası başarısız kabul edilmiştir. Bu çalışmada da görüldüğü üzere, verilere bakıldığında, önlemlerin hayata geçirilmesiyle Kanada'nın ihracatı azalmıştır. Bu, zaten bilinmekte olan, ticarete hacimden çok değere önem verilmesinin yanlış yönlendirici olduğu gerçeğini gözler önüne sermektedir. Bu çalışma, teorik olarak, alınan önlemlerin Kanada-G.Afrika kambiyo oranını değiştirdiğini göstermektedir. Değişen kambiyo oranı, farklı yönlere ticaret hacmi hareketlerini etkilemektedir. Marshall-Lerner koşulunun belirttiği gibi tüm bunlar esnekliğe bağlıdır. Sonuç olarak, Marshall-Lerner koşulunda amaçlandığı üzere, Kanada'nın Güney Afrika'dan ithalatı, değeri artmasına rağmen düşmüştür.
Exchange Rates, Pricing to Market Strategies, and the Marshall-Lerner Condition	Jacques Rene Jean Bughin, Review of International Economics, vol.4(2), 1996, 211 – 217.	Bu çalışma, Marshall-Lerner koşulu ile ticaret dengesi üzerindeki döviz kuru hareketlerinin etkileri arasındaki ilişkiyi, ürün piyasası yapısının rolü ile ticaret fiyatları ve uluslararası dalgalanmaların stratejik etkileşimini bütünleştirmesini incelemektedir.
Long-run price elasticities and the Marshall-Lerner condition revisited	Mohsen Bahmani Oskooee and Farhang Niroomand, Economics Letters, vol.61(1), October 1998, 101-109.	Yapılan çalışmada, bir para biriminin değer kaybetmesi sonucunda, cari işlemler açığında bir iyileştirme için (örneğin azalmada), ihracat ve ithalat fiyat esnekliği toplamının mutlak değeri 1 veya 1'den daha büyük olmalıdır. Örneğin, ihracat ve ithalat talep esnekliklerinin toplamının 1'den küçük kalması durumunda, para birimindeki bir devalüasyon cari işlemleri daha da kötülecektir. Ampirik olarak kanıtlanan örneklerde ise, kısa dönemde ihracat ve ithalat talep esnekliklerinin inelastik olduğu fakat uzun dönemde daha elastik olduğu ortaya konmuştur. Bu nedenle, gerçekleştirilen bir devalüasyon, cari işlemler bilançosunda kısa dönemde olumsuz etkiler doğurmasına karşın uzun vadede para biriminin değer kaybetmesi cari işlemler açıklarının azalması sonucunu doğurmaktadır.
Marshall-Lerner Koşulu Yeterli Olabilir mi?	Murat Doğanlar, İktisat İşletme Finans Dergisi, Cilt: 14, Sayı: 162, Yıl: 1999, 79-88.	Bu çalışma, Marshall-Lerner koşulunun temel formunda geçerliliğini kabul ederek, yapılacak bir devalüasyonun başarılı olamayacağını ve ekonominin gelişmişlik durumu, üretimin yapısı, ithal girdilere olan bağımlılık ve mal bileşimi gibi unsurların göz önüne alınarak yeniden değerlendirilmesi gerektiğinin önemini vurgulamaktadır.
Testing Marshall-Lerner Condition : A Non-Parametric Approach	Syed F. Mahmud, Aman Ullahy and Eray M. Yucel, Applied Economics Letters, vol. 11(4), March 2004, 231-236.	Bu çalışmada, altı gelişmiş ülkenin ithalat ve ihracat fiyatlarının esnekliğini tahmin etmek için parametrik olmayan temel tahmin tekniğine yer verilmiştir. Bu esneklik tahminlerine dayalı olarak Marshall-Lerner koşulu ele alınmıştır. Genel olarak bu koşul, sadece alt örneklem dönemlerinde kısmi olarak gerçekleşmektedir. Sonuçlar aynı zamanda, bu koşulun sabit döviz kuru rejiminde geçerli olduğunu göstermektedir.

Türkiye'nin İthalat Talebi Fonksiyonunun Sınır Testi Yaklaşımı ile Eşbütünlük Analizi: 1970-2002	Muammer Şimşek ve Cem Kadılar, Doğu Üniversitesi Dergisi, Sayı:5(1), 2004, 27-34.	Çalışma, Türkiye'nin 1970'den 2002'ye kadar olan 32 yıllık dönemini kapsayan yıllık verileri kullanılarak, ihracat talebinin ekonometrik analizini içermektedir. Çalışmada, ihracat talebi ile ihracat talebini belirleyen etkenler olan gelir ve nispi fiyatlar arasındaki uzun dönemli ilişkiyi incelemek amacıyla sınır testi yöntemi uygulanmıştır. Ampirik analiz sonucunda, ihracat ile gelir ve nispi fiyatların eşbütünlük oldukları, ve Marshall-Lerner koşulunun sağlandığı belirtilmiştir.
Reel Döviz Kuru ve Dış Ticaret Dengesi İlişkisi: Kritik Elastikiyetler (Marshall-Lerner) Şartı	Rahmi Yamak ve Abdurrahman Korkmaz, İstanbul Üniversitesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi, Sayı:2, İstanbul, 2005, 16-38.	Bu çalışmada, reel döviz kuru değişimlerinin Türk dış ticaret dengesi üzerindeki etkileri, farklı mal grupları dikkate alınarak belirlenmeye çalışılmıştır. 1995:1-2004:4 dönemini kapsayan bir veri seti ile modern zaman serisi teknikleri kullanılarak, şu sonuçlara ulaşılmıştır: 1) Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki yoktur. 2) Kısa dönemde gelince; reel döviz kuru ve ticari denge arasındaki ilişki, temel olarak sermaye malları ticareti tarafından belirlenmektedir.
Döviz Kuru Dış Ticaret İlişkisi: Türkiye Örneği	Murat Karagöz ve Çetin Doğan, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Cilt: 15, Sayı: 2, Elazığ, 2005, 219-228.	Bu çalışmada, ihracat ve ithalat değişkenlerinin her birinin döviz kuru ile olan ilişkisi, ekonometrik zaman serileri metodolojisi çerçevesinde incelenmiştir. Ocak 1995-Haziran 2004 dönemine ait aylık verilerin kullanıldığı çalışmada eş-bütünlük analizi yapılmıştır. Bu durumda sahte regresyon sorunu yaşanmamakla birlikte, özellikle döviz kuru ile, ihracat ve ithalatın her biri ile bire bir ekonometrik bir ilişki kurulamamış, ancak 2001 devalüasyon etkisi anlamlı bulunmuştur.
Marshall-Lerner Koşulu Çerçevesinde Döviz Kuru ve Ticaret Dengesi Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği	Osman Peker, Adnan Menderes Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü ve Avrupa Araştırmalar Merkezi, Güncel Ekonomik Sorunlar Kongresi, Kuşadası, 2007, 469-476.	Bu çalışmada, döviz kuru değişkenliğiyle, ticaret dengesi arasındaki ilişki, Türkiye'nin 1992:1-2006:IV dönemi üç aylık verileri kullanılarak araştırılmıştır. Çalışmada, eş-bütünlük ve hata düzeltme modelleri kullanılarak, uzun dönemde devalüasyonun ticaret dengesini iyileştireceği yönündeki Marshall-Lerner koşulunun ampirik olarak desteklenmediği bulgusu elde edilmiştir. Çalışmada; Türkiye'de uzun dönemde döviz kurundaki %1'lik değişim, ticaret dengesini negatif yönde etkilediği, yani ticaret dengesini iyileştirmede, dolayısıyla Marshall-Lerner koşulunun desteklenmediği sonucuna ulaşılmıştır.
Reel Döviz Kurunun Dış Ticaret Dengesi Üzerindeki Kısa ve Uzun Dönem Etkilerinin Ekonometrik Analizi: Türkiye Örneği	Osman Peker, 8.Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi, İnönü Üniversitesi, Malatya, 24-25 Mayıs 2007.	Bu çalışmada, reel döviz kuru değişkenliğiyle, ticaret dengesindeki uzun ve kısa dönem ilişkileri, Türkiye'nin 1992-2006 dönemi verileri kullanılarak araştırılmıştır. Uzun dönemde, devalüasyonun ticaret dengesini iyileştireceği yönündeki Marshall-Lerner koşulunun ampirik olarak desteklenmediği bulgusu elde edilmiştir. Reel döviz kuru değişkenliğinin ticaret dengesi üzerindeki kısa dönem etkileri ise, anlamlı bulunmamıştır.
Examining Exchange Rates Exposure, J-Curve and the Marshall-Lerner Condition for High Frequency Trade Series between China and Malaysia	Chee-Wooi Hooy and Tze-Haw Chan, MPRA Paper 10916, University Library of Munich, Germany, 2008.	Çalışmada, Ocak 1990 ile Ocak 2008 arası aylık veriler kullanılarak, Otoregresiv Sınır Testi Yaklaşımı (ARDL) ve genelleşmiş etki-tepki analizi uygulanmıştır. Çalışmadaki bulgular çerçevesinde, Marshall-Lerner koşulunun sağlanmasıyla ticari büyüme, uzun dönemde reel değer kaybını hızlandırırken kısa dönemde ithalat talebi potansiyel J eğrisi şeklinde gerçekleşmektedir. Çin ve Malezya ihracat ve ithalat, talebin yan etkileri tarafından belirlenmektedir. Yani, Çin'in tamamlayıcı rolü yerine, Çin ve Malezya'nın karşılıklı ticaretinde göze çarpan noktalarla çalışma desteklenmektedir. Çalışmada uygulanan ekonometrik çalışma kapsamında, otoregresiv sınır testi yaklaşımı analizi, reel döviz kurları, ulusal üretim ve gelir düzeyi, Çin ve Malezya arasındaki iki yönlü ihracat ve ithal malları taleplerini açıklamada önemli bulunmuştur. Ve Marshall-Lerner koşulu doğrulanıp desteklenmektedir.

Kaynak: Literatürde konu ile ilgili yapılmış çalışmalar araştırılarak tarafımdan hazırlanmıştır.

3. Ekonometrik Analiz Yöntemleri

Bir ekonomideki yapısal değişimin incelenmesine yönelik ekonometrik araçlar, son birkaç yılda önemli gelişmeler göstermiştir. Bu bölümde, çalışmanın amacına uygun olarak yapısal değişim metodolojisi özetlenmektedir.

Birim kök testi, zaman serilerinin durağan olup olmadığını belirlemek için kullanılır. Zaman serilerinde birim kök, durağan olmayan anlamına gelmektedir. Diğer bir anlatımla, eğer bir zaman serisinde birim kök varsa, o zaman serisi durağan değildir. Çok sayıda farklı birim kök testi arasından yaygın kullanımı olan "Genişletilmiş Dickey-Fuller" (ADF) testidir. Çalışmada kullanılan birim kök testleri; Genişletilmiş Dickey-Fuller" (ADF) testi, Phillips-Perron (PP) testi, Kwiatkowski Phillips Schmidt Shin (KPSS) testi ve Parçalı (Fractional) Birim Kök testidir.

3.1. Birim Kök Testleri

Bir iktisadi zaman serisinde yapısal değişim, belirli bir zaman noktasında trendin kesme terimi veya eğiminde istatistiksel olarak anlamlı bir değişikliğin olması demektir.

Zaman serisi analizinde, yapısal değişim içeren birim kök testi veya müdahale analizi çerçevesinde metodolojik testler yapılabilir. Bu iki yaklaşım da genel olarak, Box ve Jenkins tarafından popüler hale getirilen ARIMA modellerine dayanmaktadır (Box ve Jenkins, 1976: 208-211). Bu nedenle, bu araştırmanın metodolojisinden söz ederken, öncelikle bu modeller üzerinde durulacaktır. Son yirmi yılda, birim kök üzerine önemli bir literatür gelişmiştir. Birinci mertebeden otoregresif süreçlerde otoregresif parametrenin 1 olması kararsız durumu (unstable), 1'den büyük olması ise patlayıcı (explosive) durum olarak adlandırılmaktadır. Birim kök üzerine, öncü çalışmalar; Anderson (1959), White (1958, 1959) ve Rao (1961) sayılabilirse de asıl gelişme, Nelson ve Plosser (1982) ile başlamıştır. Bu son çalışmada, bir çok makro ekonomik serinin birim köke sahip olduğu ve bu durumun makro ekonomik politika analizlerinde önemli sonuçlar doğurduğuna dikkat çekilmiştir (Nelson ve Plosser, 1982: 139-162).

Dickey (1976), Fuller (1976) ve Dickey&Fuller (1979) tarafından geliştirilen ve kısa adıyla DF testlerinde deterministik trendin hiç olmaması, sürüklenme biçiminde olması veya doğrusal trend biçiminde olması hallerine göre, üç değişik DF-testi regresyonu denenmektedir. $\Delta Y_t = \gamma Y_{t-1} + u_t$, $\Delta Y_t = a_0 + \gamma Y_{t-1} + u_t$, $\Delta Y_t = a_0 + \gamma Y_{t-1} + a_2 t + u_t$ Maddala-Kim, sıfır hipotezi ile alternatif hipotezler arasındaki kısıtları daha tutarlı olması nedeniyle, Bhargava-tipi formülasyonunun daha üstün olduğunu belirtmektedir (Maddala ve Kim, 1998: 39).

3.1.1. Genişletilmiş Dickey-Fuller Testi (Augmented Dickey-Fuller Testi)

Veri üreten süreç, DF testinde olduğu gibi 1. mertebeden otoregresif değil de genel olarak herhangi bir p. mertebeden ise, ADF testi uygulanmaktadır. Yükseltilmiş DF modeli ile, ADF elde edilir. Sürüklenme terimi eklenirse,

$$\Delta Y_t = a_0 + \gamma Y_{t-1} + a_2 t + \sum_{i=2}^p \beta_i \Delta Y_{t-i+1} + u_t$$

yükseltilmiş modelleri elde edilir. Her bir durumda kritik değerler yine sırasıyla $\tau, \tau_\mu, \tau_\tau$ standart değerleri aracılığı ile bulunur.

3.1.2. Phillips-Perron (PP) Testi

DF testindeki hata terimi ile ilgili sabit varyans ve serisel bağımsızlık gibi katı varsayımlar bu testte gevşek tutulmaktadır (Enders, 1995: 239-240). Phillips Perron testinde, $H_0 : Y_t = Y_{t-1} + \mu_t$ biçimindeki sıfır hipotezine alternatif olarak

$$Y_t = a_0^* + a_1^* Y_{t-1} + \mu_t$$

iki değişik model kurulmaktadır. $Y_t = \tilde{a}_0 + \tilde{a}_1 Y_{t-1} + \tilde{a}_2 (t - T/2) + \mu_t$ Bu modellerde, μ_t hata teriminin beklenen değeri, sıfır olmakla birlikte serisel bağımsızlık ve sabit varyans şartı

yoktur. T , toplam gözlem sayısıdır. $(t-T/2)$ terimi, t trend değişkenini sıfır etrafında normalize etmektedir. Tahmin edilen parametrelerin örneklem dağılımlarının oluşturulması oldukça karmaşıktır. $H_0 : \tilde{a}_0 = 0$ için test istatistiği $Z(t\tilde{a}_0)$ kritik değer τ_{α} Görüldüğü gibi, test istatistiği hesabı farklı olsa da kritik değerler DF testi ile aynıdır.

3.1.3. Kwiatkowski Phillips Schmidt Shin (KPSS) Testi

KPSS testinin yapılmasındaki amaç, deterministik trendden kaynaklanan etkinin birim kök varlığı üzerinde ortaya çıkarmış olduğu sorunu, deterministik trendin arındırılması yoluyla ortada kaldırmasıdır.

KPSS testi boş hipotezinin, serinin durağan olduğunu belirtir. Bu açıdan, diğer klasik birim kök testlerinden farklılık gösterir. KPSS testinin diğer önemli bir yanı, H_0 hipotezinin trend durağanlığı belirtmesinden dolayı, rassal yürüyüş hipotezinin varyansının sıfır olmasıdır (Kwiatkowski v.d., 1992: 159-178). KPSS testi, LM testi ile benzerlik göstermektedir. Bunun sonucu olarak da, LM istatistiğinin elde edilmesindeki süreç, önemlidir. Çünkü, LM testinde boş hipotez, bir serinin rassal yürüyüşünün sıfır varyansa sahip olmasına dayalıdır. Böylece, LM testi, bir serinin deterministik trendinin ve rassal yürüyüşü ile bu bileşenlerin dışında kalan hataların toplamı ile açıklanmaktadır. KPSS testinde, hata terimlerinin (e_t), toplamı alınır. Eğer analizi yapılan serilerde trend yoksa, rassal yürüyüş üzerine analiz yapılır. Burada LM istatistiği, hataların toplamının karesini, varyansa oranlanmasıyla bulunacak değerlerin toplamı alınarak hesaplanmaktadır. KPSS testinin test istatistiği, LM test istatistiğinin normalize edilmiş halidir.

3.1.4. Parçalı (Fractional) Birim Kök Testi

Çalışmada uygulanan ve parametre tahminlerinin güvenilirliği açısından öncelikli olarak dayarılan analiz sonucu, parçalı birim kök ve eşbütünleşme analizidir. Bu analiz Geweke ve Porter-Hudak (1983), Cheung ve Lai (1993) ve Sephton (2002)'in çalışmalarına dayanarak uygulanmıştır.

Klasik eşbütünleşme tekniği (Engle ve Granger (1987) ve VAR modelleme tekniğine dayalı olarak geliştirilen Johansen Sistem Yaklaşımı (Johansen 1988)), hata düzeltme mekanizmasının kararlı bir yapıya sahip olmasını sınırlar. Parçalı birim kök ve eşbütünleşme analizlerinde bir iktisadi değişkenin kararlı yapıya sahip olması, iktisadi şoklara ya da ekonomideki ani değişikliklere karşı tepkisinin daha yavaş olmasıdır. Eğer bir değişken parçalı birim kök özelliğine sahipse, yani entegrasyon derecesi (d), birden küçükse, değişken "uzun bellek" özelliğine sahiptir. Bu durumu parçalı eşbütünleşme açısından değerlendirecek olursak, hata düzeltme mekanizmasının değişkeni olan veya onu temsil eden serinin entegrasyon derecesi, modelin değişkenlerinin entegrasyon derecelerinin farkından küçük olması gereklidir. Genel olarak parçalı birim köke sahip değişkenlerin entegrasyon derecesi birden küçüktür. Bu nedenle de, bu serilerin ortak bileşenini temsil eden değişkenlerin entegrasyon derecesi, 0.5'den küçüktür (Charemza ve Deadman, 1977: 121-128).

Geweke ve Porter-Hudak metodu, “d” parametresini tahminleyen yarı parametrik bir testtir. Bu test, d entegrasyon seviyesini $\log I(\lambda_j) = \alpha - d[\log(\sin^2(\frac{1}{2}\lambda_j))]$ denkleminde sağlar. Bu regresyon, “d” parametresini tahminleyebilmek için $J=1,2,\dots,m$ defa çalıştırılır. $T \rightarrow \infty, m/T \rightarrow 0$ olduğu durumda, “m” değeri T’nin bir fonksiyonudur. $I(\lambda_j)$ bağımlı değişkeni, dönemsel bir fonksiyondur. Bu değişkenin fonksiyonel

yapısı: $I(\lambda_j) = \frac{1}{2\pi T} \left| \sum_i^T Y_t e^{it\lambda_j} \right|^2$ şeklinde tanımlanır. Geweke ve Porter-Hudak

(1983) ilgili çalışmasında, $\lambda_j = \frac{2\pi j}{T}$ ve $j=1,\dots,m$, then if $d \in (-0.5,0)$ olduğu

durumda, $T \rightarrow \infty$ iken $[(\log T)^2/m] \rightarrow 0$ olduğunu gösteren bir serinin varlığını ortaya çıkarmaya çalışmışlardır. Bu nedenle, Geweke ve Porter-Hudak testi prosedüründe “m” parametresinin seçimi önem taşımaktadır. Geweke ve Porter-Hudak (1983), “m” parametresinin tahmininde $m=T^{0.5}$ alınmasını önermektedir. Ancak, Hurvich, Deo ve Brodsky (1998) “m” parametresinin tahminine en uygun olan değer $T^{0.8}$ olduğunu hesaplamışlardır. “m” parametresinin değeri arttıkça, d tahminleyicisi gerçek değerine daha çok yaklaşır. Sowell (1992), “m” parametresinin yanlış seçimi ile kısa dönem içerisinde dinamiklerin tamamlanmamasına neden olacağı üzerinde durmaktadır. Bu durumda aldanma yani tersinme ortaya çıkar. Bunu engellemek için, alternatif λ değerlerine izin vererek sapması az tahminler elde edilebilir (Utkulu v.d., 2005:5).

Entegrasyon seviyesi 0.5’ten büyükse (örneğin $d>0.5$), karşılık gelen seri sonsuz varyansa sahiptir ki ani değişimlerin seri üzerinde sürekli bir etkisi olduğu anlamı ortaya çıkar. $0.5<d<1$ arasında seri ortalama değere döner (Granger ve Joyeux, 1980: 15-30). Yani $0.5<d<1$ olması durumunda, ani değişimin etkisi sonsuza kadar devam etmeyecektir ki denklik hatası da ortalama değerine dönecektir. Bir başka deyişle, bu tip seriler genelde doğrusal kombinasyona sahiptir. $0<d<0.5$ olması durumunda, serinin kararlı yapıda olduğu söylenebilir. $d>1$ olması halinde seri ortalama değerine dönmeyecektir.

3.2. Parçalı EşBütünleşme (Fractional Co-integration) Analizi

Parçalı eşbütünleşmede, en önemli özellik, hata teriminin parçalı birim kök testinin durağan çıkması, yani entegrasyon derecesinin sıfır olması gerekliliğidir. Bununla birlikte, d ve b gibi entegrasyon derecesine sahip iki değişkenin ortak bileşenin entegrasyon derecesi, bu iki değişkenin entegrasyon derecesinin farkına eşit olmalı ya da entegrasyon derecesi sıfır olmalıdır (Charemza ve Deadman, 1977: 125-126).

Parçalı Birim Kök Analizinde, hesaplanan d değerinin 1’den büyük olması ya da olmaması durumu test edilerek, serilerin durağanlığının analizi yapılmaktadır. Parçalı Analizde; H_0 hipotezi: $d < 1$, Seri durağandır. H_1 hipotezi: $d > 1$, Seri birim kök içermektedir, durağan değildir. Dolayısıyla yapılması

gereken, modeldeki değişkenlere ait olmak üzere parçalı test sınamalarını yaparak söz konusu d değerlerinin 1'den küçük olup olmaması durumlarının test edilmesidir. Eğer değişkenlere ilişkin hesaplanan d değerleri, 1'den küçük değerler alırsa, serilerin düzeyde durağan olduğu söylenebilir.

Parçalı birim kök analizinde, karşılaştırılacak t değerine (t değeri; d değerinin, EKK standart hatasına oranlanması ile hesaplanmaktadır) ilişkin, kritik değerler için, P.S. Sephton'un, "Fractional Cointegration: Monte Carlo estimates of critical values, with an application" makalesindeki tablo değerleri esas alınmıştır.

4. Türkiye İçin Marshall-Lerner Koşuluna İlişkin Ekonometrik Analiz

Çalışmada kullanılan veri seti, 1983-2008 dönemini kapsayan çeyrekli serilerdir. Türkiye'nin ihracatı, ithalatı, ihraç ve ithal mallarının fiyat endeksi, Türkiye'nin GSMH'sı, Dünya GSMH'sına ilişkin veriler, Türkiye İstatistik Kurumu ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası web sitesinden temin edilmiştir. Seriler logaritmik değerlerle ele alınmış ve mevsimsellikten arındırılmıştır. Çalışmada serilere, Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF), Phillips-Perron (PP), Kwiatkowski-Philips-Schmidt-Shin (KPSS) ve Parçalı Birim Kök Testleri uygulanmıştır. Ve Parçalı Eş-Bütünleşme analizi yapılmıştır. Çalışmada Eviews 5.0 ve WinRATS 6.0 programları kullanılmıştır.

Çalışmada, Mohsen Bahmani-Oskooee ile Farhang Niroomand'ın 1998 yılında yayınlanan "Uzun dönem fiyat elastikiyetleri ve Marshall-Lerner koşulunun geçerliliği" adlı çalışmasında kullanılan ve daha sonraki yıllarda yapılan çalışmalarda da temel alınan, ihracat ve ithalat fonksiyonları (Bahmani-Oskooee ve Niroomand, 1998: 102) esas alınarak aşağıdaki modeller oluşturulmuştur. Çalışmada birer uzun dönem fonksiyonu ifade eden, ithalat talep fonksiyonu ile ihracat talep fonksiyonu aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

İthalat Talep Fonksiyonu;

$$\text{Log}M_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log}Y_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Yukarıdaki ithalat talep fonksiyonunda; M , ithalat miktarını; Y , ülkeyi gelir düzeyini; ε ise, hata terimini ifade etmektedir.

İhracat Talep Fonksiyonu;

$$\text{Log}X_t = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}Yw_t + \varepsilon'_t \quad (2)$$

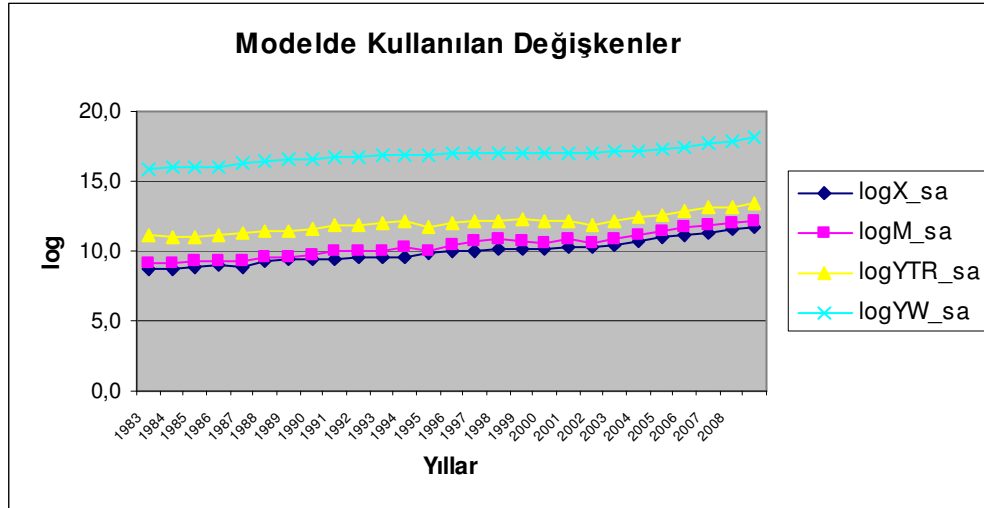
Yukarıdaki ihracat talep fonksiyonunda; X , ihracat miktarını; Yw , dünya gelir düzeyini; ε' ise hata terimini ifade etmektedir.

Dünya gelirindeki bir artış, veri ülkenin ihracatını arttıracak, ihracattaki bu artış ise keynesyen çarpan mekanizması yardımı ile milli geliri arttıracaktır. Milli gelir artışı, marjinal ithalat eğiliminin büyüklüğüne bağlı olarak ithalatı yükseltecektir. Nitekim, Sen ve Turnovsky (1989) deterministik bir model içerisinde optimizasyon davranışlarını varsayarak, ihracatın nispi fiyatında (ticaret haddinde) meydana gelen değişimlerin dış ticaret dengesi üzerindeki etkisinin, gelir veya ikame etkilerinden hangisinin baskın olduğuna bağlı olacağını

göstermişlerdir (Yamak ve Korkmaz, 2005: 3). Bu bağlamda, Bahmani_Oskoe-Niroomand (1998) tarafından önerilen model yardımı ile kritik elastikyetler konusunda karar vermek için, α_1 ve β_1 parametrelerinin değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, α_1 ve β_1 parametrelerinin mutlak büyüklükleri toplamının birden büyük olması durumunda kritik elastikyetlerin sağlandığını söylemek daha doğru olacaktır. Böylece ithal malların yurtiçi talep esnekliğini ifade eden α_1 ile ihraç malların yurtdışı talep esnekliğini ifade eden β_1 mutlak değerleri toplamının 1'den büyük olup olmadığı analiz edilecektir. Söz konusu esneklik değerleri toplamının 1'den büyük olması, gerçekleşecek olası bir devalüasyonun dış ticaret dengesi üzerindeki etkisinin olumlu olacağını ortaya koyacaktır. Aksi takdirde, yani esneklik değerleri toplamının 1'den küçük olması durumunda ise, gerçekleşecek olası bir devalüasyonun dış ticaret dengesi üzerinde olumlu bir etkisinin söz konusu olmayacağını ifade edebiliriz.

1983-2008 dönemini kapsayan analizde, Dünya GSMH'sı büyürken, Türkiye'nin ihracatı da artmaktadır. Türkiye'nin ihracatındaki artış, dış ticaret yapısına bağlı olarak ithalattaki artışa bağlı olmaktadır (Sönmez, 2005: 52-59). Türkiye dış ticaret yapısı gereği, sanayi ürünü ihracatını gerçekleştirebilmesi, ara malı ithal edebilmesine bağlıdır. Yani Türkiye dış ticarete, artan ara malı ithalatına bağlı olarak sanayi ürünü ihraç edebilir durumdadır. Türkiye'nin yurtiçi gelir düzeyindeki artış, pozitif gelir esnekliğine bağlı olarak ithalat miktarının artmasını sağlamaktadır. Türkiye'nin ağırlıklı ithalatını oluşturan ara malı ithalatının yapılabirliği de, ihracatın artmasını sağlamaktadır. Diğer bir ifade ile, Türkiye'nin ihracatını etkileyen en önemli değişken, dünya gelirindeki artıştır. Yine benzer şekilde, Türkiye'nin ithalatını etkileyen en önemli değişken, Türkiye'nin gelir düzeyindeki artış olmaktadır.

Şekil-1: Modelde Kullanılan Değişkenler



logX_sa: Türkiye'nin İhracatına İlişkin Logaritmik Değerleri,
 logM_sa: Türkiye'nin İthalatına İlişkin Logaritmik Değerleri
 logYTR_sa: Türkiye'nin GSMH'na İlişkin Logaritmik Değerleri,
 logYW_sa: Dünya GSMH'na İlişkin Logaritmik Değerleri temsil etmektedir.

Çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin olarak sırasıyla, ADF, PP ve KPSS birim kök testleri yapılmıştır. Serilerin ADF(Geliştirilmiş Dickey-Fuler) birim kök test sonuçları Tablo-2'de verilmiştir.

Tablo -2: ADF Test Sınaması Sonuçları

Değişkenler	DÜZEYDE I(0)			BİRİNCİ FARKTA I(1)		
	Sabit Terimli	Sabit Terim ve Trendli	Sabit Terimsiz ve Trendsiz	Sabit Terimli	Sabit Terim ve Trendli	Sabit Terimsiz ve Trendsiz
logM_sa	0.076753	-3.484124	2.812990	-6.316828*	-6.300742*	-4.554387*
logX_sa	-1.056994	-3.014103	4.892065	-5.072098*	-4.722137*	-0.178319
logYTR_sa	-0.298480	-2.329150	1.732720	-4.976161*	-4.928843*	-4.467434*
logYW_sa	-0.809533	-3.199759	2.151307	-2.868389	-1.348150	-0.734032

* : %1 anlamlıdır.

** : %5 anlamlıdır.

ADF Testi Kritik Değerler (MacKinnon Kritik Değerleri):

logM_sa, logX_sa, logYTR_sa ve logYW_sa için;

%1 -3.737853 -4.394309 -2.664853 -3.752946 -4.416345 -2.669359

%5 -2.991878 -3.612199 -1.955681 -2.998064 -3.622033 -1.956406

%10 -2.635542 -3.243079 -1.608793 -2.638752 -3.248592 -1.608495

Serilere ilişkin PP(Phillips Perron) birim kök test sonuçları, Tablo-3'te verilmiştir.

Tablo -3: Phillips Peron Test Sınaması Sonuçları

Değişkenler	DÜZEYDE I(0)			BİRİNCİ FARKTA I(1)		
	Sabit Terimli	Sabit Terim ve Trendli	Sabit Terimsiz ve Trendsiz	Sabit Terimli	Sabit Terim ve Trendli	Sabit Terimsiz ve Trendsiz
logM_sa	1.049733	-3.476885	5.537776	-6.573520*	-6.520820*	-4.593766*
logX_sa	-1.052904	-4.139679*	4.830698	-5.131531*	-4.783691*	-3.157186
logYTR_sa	-0.298480	-2.371962	1.732720	-4.976161*	-4.928843*	-4.468133*
logYW_sa	-0.781469	-1.302728	3.857332	-2.726444	-2.667903	-1.453581

* : %1 anlamlıdır.

** : %5 anlamlıdır.

PHILLIPS PERON Testi Kritik Değerler:

logM_sa, logX_sa, logYTR_sa ve logYW_sa için;

%1 -3.737853 -4.394309 -2.664853 -3.752946 -4.416345 -2.669359

%5 -2.991878 -3.612199 -1.955681 -2.998064 -3.622033 -1.956406

%10 -2.635542 -3.243079 -1.608793 -2.638752 -3.248592 -1.608495

Serilerin KPSS (Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin) birim kök test sonuçları, Tablo-4'te verilmiştir.

Tablo -4: KPSS Test Sınaması Sonuçları

Değişkenler	DÜZEYDE I(0)		BİRİNCİ FARKTA I(1)	
	Sabit Terimli	Sabit Terim ve Trendli	Sabit Terimli	Sabit Terim ve Trendli
logM_sa	0.737141**	0.074832	0.179398	0.136458
logX_sa	0.751683*	0.118390	0.171237	0.148197**
logYTR_sa	0.679005**	0.108172	0.084221	0.072077
logYW_sa	0.693623**	0.159782**	0.143129	0.102974

KPSS Testi, Değişkenler için kritik değerler;

%1	0.739	0.216
%5	0.463	0.146
%10	0.347	0.119

KPSS testindeki boş hipotez, ADF ve PP testlerindeki boş hipotezlerin tersine, birim kökün olmadığını ileri sürmektedir. Bu bağlamda KPSS testi, ADF ve PP testlerinin sağlamasını yapmak için kullanılmaktadır. ADF ve PP testlerinin sonuçları gecikmelere karşı duyarlıdır. Bu nedenle KPSS testinin uygulanması, bu eksikliği dikkate alması açısından önem taşımaktadır. ADF ve PP testlerinde birim kökün varlığı kabul edilmişken, KPSS testinde birim kökün olmadığı yönünde bir sonucun bulunması, bu serilerin parçalı özellik taşıdığı konusunda ön bilgi vermektedir (Kahyaoğlu ve Duygulu, 2005: 67). Bu sonuçlar bize, serilerin parçalı özellik taşıyabileceği konusunda ön bilgi sağlamaktadır. KPSS testinin sonuçlarının ADF ve PP testlerinin sonuçları ile çelişmesi durumunda parçalı birim kök testi yapılması gerekmektedir (Pehlivan ve Utkulu, 2007: 52).

Yukarıda logX_sa, logM_sa, logYTR_sa ve logYW_sa değişkenlerine ilişkin olarak yapılan birim kök testlerinde ADF (Geliştirilmiş Dickey-Fuller) ve PP (Phillips Perron) sonuçları ile KPSS test sonuçları arasında tutarsızlık mevcuttur. ADF, PP ile KPSS sonuçlarının farklı sonuçlar göstermesinden dolayı parçalı eşbütünleşme analizine gidilmesi gerekmektedir. Çünkü KPSS testi serilerin parçalı özellik taşıdığına dair ön bilgi vermekle birlikte, entegrasyon derecelerini vermemektedir. Bu nedenle serilere parçalı birim kök testi uygulanmıştır. Parçalı eş bütünleşme ile hesaplanan birim kök testi sonuçları, Tablo-5'te verilmiştir.

Tablo-5'te görüldüğü gibi, modelde yer alan değişkenlere ilişkin parçalı eş-bütünleşme analizi ile hesaplanan d değerlerinin*, $\lambda=0.40$, $\lambda=0.45$, $\lambda=0.50$, $\lambda=0.55$, $\lambda=0.60$ derecelerinde, 1'e yakın ve 1'den büyük değerler alması, serilerin uzun dönemdeki yapısal kararsızlığını göstermektedir. Ayrıca hesaplanan d değerinin EKK Standart Hata değerine oranlanması sonucu hesaplanan t değerleri de anlamlıdır. Çalışmada, Türkiye için Marshall-Lerner koşulunun sağlanıp

* Çalışmada, parçalı analizde WinRATS 6.0 programı kullanılmıştır.

sağlanmadığı, parçalı eşbütünlüşme analizi ile test edilmiş, ve sözkonusu koşulun Türkiye için uzun dönemde tam olarak çalışmadığı belirlenmiştir.

Tablo-5: Parçalı Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler		$\lambda =0.40$	$\lambda =0.45$	$\lambda =0.50$	$\lambda =0.55$	$\lambda =0.60$
logM_sa	Hesaplanan d Değeri	1.213	0.919	0.962	0.962	0.918
	t hesap değeri	10.042	3.641	5.515	5.515	6.719
logX_sa	Hesaplanan d Değeri	0.890	0.794	0.770	0.770	0.779
	t hesap değeri	21.365	9.582	12.944	12.944	17.159
logYTR_sa	Hesaplanan d Değeri	1.560	1.072	1.078	1.078	0.954
	t hesap değeri	4.602	2.418	3.596	3.596	3.814
logYW_sa	Hesaplanan d Değeri	1.128	1.177	1.150	1.150	1.031
	t hesap değeri	27.780	25.475	29.433	29.433	9.524

Kaynak: Çalışmada, parçalı Birim kök analizde WinRATS 6.0 programı kullanılmıştır.

Çalışma içerisinde (1) ve (2) no'lu denklemlerle tanımlanan ithalat ve ihracat talep fonksiyonları temel alınarak, Türkiye için oluşturulan fonksiyonlar aşağıda verilmektedir. Türkiye'nin yurt dışı talebine bağlı uzun dönem ihracat fonksiyonu şöyledir:

$$\log X_{sa} = -16.26977 + 1.582357 \log YW_{sa} \quad (3)$$

(1.344654) (0.079679)

$$R^2 = 0.94 \quad RSS = 1.285 \quad F = 394.3889 \quad (\text{Probability } 0.000)$$

Türkiye'nin ihracat fonksiyonundaki; 1.58 değeri, Türkiye'nin ihracat mallarının yurt dışı talep esnekliğini göstermektedir. Diğer bir deyişle, $e_x = 1.58$ 'dir.

Türkiye'nin yurt içi talebine bağlı uzun dönem ithalat fonksiyonu ise şöyledir:

$$\log M_{sa} = -7.253554 + 1.141020 \log YTR_{sa} \quad (4)$$

(0.779499) (0.046190)

$$R^2 = 0.96 \quad RSS = 1.04 \quad F = 610.2289 \quad (\text{Probability } 0.000)$$

Türkiye'nin ithalat fonksiyonundaki; 1.14 değeri, Türkiye'nin ithal mallarının yurt içi talep esnekliğini göstermektedir. Diğer bir deyişle, $e_m = 1.14$ 'tür.

Türkiye'nin uzun dönem ihracat ve ithalat fonksiyonlarına ilişkin olarak hesaplanan; $e_x = 1.58$ ve $e_m = 1.14$ değerleri toplamı, $e_x + e_m = 2.72 > 1$ 'dir.

1983-2008 dönemine ait olmak üzere, Türkiye'nin Marshall-Lerner koşulunu ifade eden, ihracat ürünlerinin yurtdışı talep esnekliği (e_x) ile Türkiye'nin ithal ürünlerinin yurtiçi talep esnekliği (e_m) değerlerinin toplamının 1'den büyük olup olmadığının analizi önem kazanmaktadır. 1983-2008 dönemine ilişkin sözkonusu esneklik değerleri, yukarıdaki denklemlere göre hesaplanmış ve bulunan değerler, Tablo-6'da verilmiştir.

Tablo- 6: Türkiye'nin 1983-2008 Dönemine Ait Marshall-Lerner Koşuluna İlişkin Esneklik Değerleri

YILLAR	$\epsilon_x + \epsilon_m$
1983	0.91
1984	10.78
1985	2.58
1986	0.45
1987	4.32
1988	1.45
1989	0.60
1990	1.95
1991	6.86
1992	2.54
1993	7.10
1994	3.19
1995	3.58
1996	17.93
1997	9.58
1998	11.01
1999	1.55
2000	7.64
2001	11.10
2002	4.43
2003	3.59
2004	4.80
2005	1.94
2006	1.20
2007	4.31
2008	0.84

Kaynak: Metin içerisinde ifade edilen (3) ve (4) nolu denklemlerden hesaplanmıştır.

Tablo-6'nın ikinci satırında, Türkiye için 1983-2008 yılları arasındaki döneme ait olmak üzere hesaplanan Marshall-Lerner koşuluna ilişkin değerler bulunmaktadır. Söz konusu değerler incelendiğinde, özellikle 1990 sonrası dönemde çok büyük dalgalanmalar olduğu görülmektedir.

SONUÇ

Türkiye, uygulanan kur politikası, dış ticaretinin yapısı ve ihracat mallarının yurtdışı talep esnekliğinin düşüklüğü nedeniyle, olası bir devalüasyonda ekonomik açıdan bazı problemlerle karşı karşıya kalabilir. Gerçekleştirilecek devalüasyon neticesinde, ithal girdilerin fiyat artışı üretimde bir daralmaya yol açabileceği gibi, maliyet enflasyonu etkisiyle enflasyon artışı da yaratabilir. Pahalanan ara malı sonucunda, ithalat yapılamayacak ya da önemli ölçüde azalacak olursa, ihracatın ara malı ithalatına bağımlılığı gereği, ihracat da önemli ölçüde düşeceğinden mevcut dış ticaret açığı daha da büyüyebilir. Çalışmada belirtildiği üzere, ihracat ve ithalat değerlerine ilişkin parçalı birim kök analizi ile hesaplanan d değerlerinin 1'e yakın ve 1'den büyük değerler alması, serilerin uzun dönemdeki kararsızlığını göstermektedir. Dolayısıyla, Türkiye için Marshall-Lerner koşulunun uzun dönemde tam olarak çalışmadığını göz önünde bulunduracak olursak, devalüasyon konusunun üzerinde dikkatle düşünülmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- AĞCAER, Arzu. **Dalgalı Kur Rejimi Altında Merkez Bankası Müdahalelerinin Etkinliği: Türkiye Üzerine Bir Çalışma**, TCMB Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Ankara, Aralık-2003.
- ANDERSON, T.W. "On Asymptotic Distribution of Estimates of Parameters of Stochastic Difference Equations", *Annals of Mathematical Statistics*, Vol.30, 1959.
- APPLEYARD, R. Dennis. & FIELD, J. Alfred. "A Note on Teaching the Marshall-Lerner Condition", *Journal of Economic Education*, Vol.17(1), 1986, 52-56.
- BAHMANI-OSKOOEE, Mohsen. & NIROOMAND, Farhang. "Long-run price elasticities and the Marshall-Lerner condition revisited", *Economics Letters*, vol.61(1), October 1998, 101-109.
- BOX, George. & JENKINS Gwilym M. **Time Series Analysis, Forecasting and Control**, Second Edition, San Fransisco, Holden Day, 1976.
- BUGHIN, Jacques Rene Jean. "Exchange Rates, Pricing to Market Strategies, and the Marshall-Lerner Condition", *Review of International Economics*, vol.4(2), 1996, 211-217.

- BURHAN, Vildan. **Türkiye’de İmalat Sanayi Ürünleri İhracatı (1980-1991) Hata Düzeltme Modellerinin Bir Uygulaması**. D.P.T. Yayın No:2335, İPGM(439), Ankara, 1993.
- CHAREMZA, W. Wojciech. & DEADMAN, F. Derek. **New Directions in Econometric Practice (General to Specific Modelling, Cointegration and Vector Autoregression)**. Second Edition, Edward Elgar UK, 1997.
- DICKEY, David. & FULLER, Wayne A. “Distribution of the Estimates for Autoregressive Time Series with a Unit Root”, Journal of American Statistical Association, Vol.74, 1979.
- DOĞANLAR, Murat. “Marshall-Lerner Koşulu Yeterli Olabilir mi?”, İktisat İşletme Finans Dergisi, Cilt:14, Sayı:162, Yıl:1999, 79-88.
- D.T.M. **2006 Faaliyet Raporu**. Ankara, Kasım 2006.
- D.T.M. **Dış Ticaretin Görünümü: 2006-I**. D.T.M. Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü Ekonomik Raporu, ISSN 1306-7540, Ankara, 2006.
- D.T.M. **Türkiye Ekonomisi ve Dış Ticareti (Türkiye Dış Ticaret Stratejisi)**. D.T.M. Yayınlanmış Raporlar, Ankara, 2002.
- ENDERS, Walter. **Applied Econometric Time Series**. John Wiley, New York, 1995.
- ENGLE, Robert. E. & GRANGER, W.J. Clive. “Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing”. Econometrica, Vol.55, March 1987.
- GRANGER, W. J. Clive. & Joyeux, R. "An introduction to long-memory time series models and fractional differencing", Journal of Time Series Analysis 1, 1980, 15-30.
- GRAUPE, Daniel. **Time Series Analysis, Identification and Adaptive Filtering**, R.E. Krieger Pub. Com., Malabar, Florida, USA, 1989.
- HARKNESS, Jon. “Marshall, Lerner & Botha: Canada’s Economic Sanctions on South Africa”, Canadian Public Policy-Analyse de Politiques, vol.XVI(2), Canada, 1990, 155-160.
- HOOY, Chee-Wooi. & CHAN, Tze-Haw. “Examining Exchange Rates Exposure, J-Curve and the Marshall-Lerner Condition for High Frequency Trade Series between China and Malaysia”, MPRA Paper 10916, University Library of Munich, Germany, 2008.
- KAHYAOĞLU, Hakan. & UTKULU, Utku. “Euro-Dolar Paritesindeki Oynaklığın İhracat Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği”, İktisat İşletme ve Finans Dergisi, Mayıs 2006, 114-125.
- KAHYAOĞLU, Hakan. & DUYGULU Aylin Abuk. “Finansal Varlık Fiyatlarındaki Değişme-TCMB Bilançosu Etkileşimi”, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdarî Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt: 20. Sayı:1, 2005, 63-85.
- KARAGÖZ, Murat. ve DOĞAN, Çetin. “Döviz Kuru Dış Ticaret İlişkisi: Türkiye Örneği”, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 15, Sayı: 2, Elazığ, 2005, 219-228.
- KARLUK, Rıdvan. **Türkiye Ekonomisinde Yapısal Değişim**. Gözden Geçirilmiş 10. Baskı, Beta Basım, ISBN 975-295-176-7, İstanbul, Eylül-2005.
- KOUTSOYIANNIS, Anna. **Theory of Econometrics**. Second Edition, Mac Million Education, London, 1998.
- KWIATKOWSKI, D., P.C.B. Phillips, P.Schmidt and Y.Shin. “Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root”, Journal of Econometrics, 54, 1992.
- LUTKEPOHL, Helmut. **Introduction to Multiple Time Series Analysis**. Second Edition, Springer-Verlag, Berlin, 1993.
- MADDALA, G.S. & KIM, I.M. **Unit Roots, Cointegration and Structural Change**. New York: Cambridge University Press, 1998.
- MAHMUD, F. Syed., ULLAHY, Aman. & YUCEL, M. Eray. “Testing Marshall-Lerner Condition: A Non-Parametric Approach”, Applied Economics Letters, Vol. 11, March 2004, 231-236.
- MALİYE BAKANLIĞI. **2008 Yıllık Ekonomik Rapor**. T.C. Başbakanlık Basımevi, Ankara, 2008.
- MOCAN, Naci H. “Marshall-Lerner Condition, Expected Market Change and Exchange Rate Determination”, Atlantic Economic Journal, vol.15(1), City University of New York, USA, March 1987, 121.
- NELSON, Charles R. & PLOSSER, Charles I. “Trends and Random Walks in Macroeconomic Time-series”, Journal of Monetary Economics, Vol.10, 1982.
- PEHLİVAN, Gülçin. & UTKULU, Utku. “Türkiye’nin Tüketim Fonksiyonu:Parçalı Hata Düzeltme Modeli Bulguları”, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi (14) 2007, 39-65.

- PEKER, Osman. "Marshall-Lerner Koşulu Çerçevesinde Döviz Kuru ve Ticaret Dengesi Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği", Adnan Menderes Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü ve Avrupa Araştırmalar Merkezi, Güncel Ekonomik Sorunlar Kongresi, Kuşadası, 2007, 469-476.
- PEKER, Osman. "Reel Döviz Kurunun Dış Ticaret Dengesi Üzerindeki Kısa ve Uzun Dönem Etkilerinin Ekonometrik Analizi: Türkiye Örneği", 8.Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi, İnönü Üniversitesi, Malatya, 24-25 Mayıs 2007.
- PESERAN, M. Hashem. ve diğerleri. "Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships". DAE Working Paper, WP Series Nos.9622 and 9907 University of Cambridge, 2001.
- RAO, M.M. "Consistency and Limit Distributions of Estimators of Parameters in Explosive Stochastic Difference Equations", Annals of Mathematical Statistics, Vol.29, 1961.
- SALVATORE, Dominick. **International Economics**. ISBN 0-13-858101-0, Fordham Univ.Press, New-York, USA, 1998.
- SEPHTON, P.S. "Fractional Cointegration: Monte Carlo estimates of critical values, with an application". Applied Financial Economics, Vol.12, School of Business Queen's University, Kingston Ontario, Canada, 2002.
- SEYİDOĞLU, Halil. **Uluslararası İktisat**. Güzem Yayınları 16.Baskı, İstanbul, 2007.
- SÖNMEZ, Mustafa. **Türkiye'nin İhracatının İthalata Bağımlılığı**. Ege Bölgesi Sanayi Odası Yayını, Ekim-2005.
- ŞİMŞEK, Muammer. & KADILAR, Cem. "Türkiye'nin İthalat Talebi Fonksiyonunun Sınır Testi Yaklaşımı ile Eşbütünleşme Analizi: 1970-2002", Doğuş Üniversitesi Dergisi, Sayı:5(1), 2004, 27-34.
- T.C.M.B. **Üç Aylık Ekonomik Bülten 2008-I Ocak-Mart**. TCMB Yayınları ISSN 1300-4565, Ankara, Temmuz 2008.
- TÜİK, 2008. T.C. Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu, <http://www.tuik.gov.tr>, Erişim Tarihi: 30 Ocak 2008.
- T.Ü.İ.K. **Türkiye İstatistik Yılığ 2008**. D.İ.E. ISSN 0082-691X ISBN 975-19-3855-4, Yayın No: 3009, Ankara, Mayıs 2008.
- T.Ü.İ.K. **Aylık Dış Ticaret İstatistikleri Aralık-2008**. D.İ.E. Ankara, 2008.
- T.Ü.İ.K. **Aylık İstatistik Bülten Ekim 2008**. D.İ.E. ISSN 0041 4263, Ankara, Aralık-2008.
- T.Ü.İ.K. **İstatistik Göstergeler 1923-2004**. ISSN 1300 Yayın No:0535, Ankara, 2005.
- UTKULU, Utku. Et al. "The External Debt, Private Investment And Growth: The Long-Run Evidence With Fractional Contegration". International Conference on Business, Economics and Management, Yasar University, Izmir Turkey, 16-18 June 2005.
- VINER, Jacob. **Studies in The Theory of International Trade**. George Allen Unwin Ltd., London, 1960.
- WHITE, J.S. "The Limiting Distirbution of the Serial Correlation Coefficient in the Explosive Case", Annals of Mathematical Statistics, Vol.29, 1958.
- YAMAK, Rahmi. & KORKMAZ, Abdurrahman. "Reel Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Kritik Elastikiyetler (Marshall-Lerner Şartı)", İstanbul Üniversitesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi, Sayı:2, İstanbul, 2005, 16-38.

Yeniliğin Yaratıcılıkla Olan İlişkisi ve Yeniliği Geliştirme Süreci

Yrd. Doç. Dr. Cengiz DURAN

Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, KÜTAHYA

Yrd. Doç. Dr. Metin SARAÇOĞLU

Gazi Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, ANKARA

ÖZET

Bu araştırmanın amacı yaratıcılık ve yenilik kavramları ve aralarındaki ilişkiyi inceleyerek yenilikçi ve yaratıcı kişilerin kişilik ve düşünce yapılarını karşılaştırmalı olarak değerlendirmek ve yenilik sürecinin en etkin şekilde nasıl kullanılabilirliğine cevap aramaktır. Bu araştırmada literatür taraması yapılmıştır. Bu araştırma sonucunda yaratıcı ve yenilikçi bireylerin çoğu özelliklerinin birbirine benzediği sonucuna varılmıştır. Buna karşın yenilikçi bireylerin yaratıcı bireylerden daha fazla sorumluluk ve inisiyatif alma ve dışa dönüklük gibi farklı özellikleri görülür. Buna ek olarak, yaratıcı bireylerin daha fazla belirsizliğe karşı tolerans gösterme, entelektüel özerklik ve bireysellik gibi özellikleri yenilikçilerinkinden farklıdır. Ayrıca yenilikçi bireylerde dikey (derinlemesine) düşünce yeteneği görülürken yaratıcı kişilerde yatay düşünce yapısı görülmektedir. Yenilik sürecinin ilk aşamasında dikey düşünce şeklinden çok yatay düşünce şekli görülür. Çünkü yenilik sürecinin başlangıcında daima yaratıcı fikirlere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu araştırmada yenilik süreci dört aşamada açıklanmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yaratıcılık, yenilik, yenilik süreci, yatay düşünce, dikey düşünce

The Relationship Between Innovation and Creativity and Development of Innovation Process

ABSTRACT

The purpose of this research is that the relationship between creativity and innovation concepts and examining innovative and creative personality and mindset of people as compared to assess and how the process of innovation can be used most effectively is to seek answers. The literature is searched for this study. As a result of this research, most of the innovative people is found to have similar properties to that of creative people. But innovative people show different properties from the creative people such as, taking more responsibility and initiative and extroversion. In addition to creative people's properties are different from innovative's such as, greater tolerance to uncertainty, and intellectual autonomy and individuality. Hence creative people show the horizontal thinking, as innovative people show the vertical thinking. In first step of innovation process, horizontal thinking skill is seen more than the vertical thinking. Therefore It is always in needed creative ideas at the beginning of the innovation process. This study attempts to explain the innovation process has four phases.

Key Words: Creativity, innovation, innovation process, horizontal thinking, vertical thinking

I. GİRİŞ

Endüstri devriminin başlangıcından itibaren yenilikler rekabet avantajının anahtar kaynağı olmuşlardır. Yeniliklerin yönetilmesinde birçok problemle karşılaşılmasına rağmen, yenilikler çoğu şirket için yapılması zorunlu olan işlerin arasında yer almıştır. Araştırma bulgularına göre yenilik yapan şirketlerin

kazanımları yüksek kar oranı ve pazar payı şeklinde olmuştur (Prajago and Ahmed, 2006: 499). Yenilikler uzun dönemde işletmeler için zenginlik kaynağının temelini oluştururlar. Yenilikler sayesinde yeni iş alanları açılacağından ve mevcut kaynaklar daha etkin kullanılacağından iş bulanların oranı yükselecek, verimlilik artacak ve ülkelerin ekonomik zenginliği artacaktır. (Galanakis vd., 2000: 378). Bütün yeniliklerin kaynağını yaratıcı düşünce sonunda elde edilen fikirler oluşturur. Örgütteki sorunların çözümüne ilişkin fikir geliştirme sürecinde yaratıcı düşünce, işçilerden, müşterilerden yada üniversitedeki uzmanlardan oluşan gruplarca geliştirilir. Yeniliklerin kaynağını bu grupların düzenli olarak belirli zaman dilimlerinde yaptıkları toplantılardaki mantıklı düşünce süreçlerinin sonunda oluşturdukları fikirler oluşturur. Şirketler daha başarılı bir gelecek için yaratıcı fikirleri elde etmekten hoşlanırlar. Birçok bilgi kaynağına ulaşması sonucunda elde edilen bilgilerden problemin çözümünde de yararlanılır. Şirketlerin bunu gerçekleştirmesi için uygun örgüt iklimi oluşturarak insan kaynaklarından daha etkin olarak yararlanmaları gerekir. Yenilik sürecinin ilk aşaması, başarılı yenilikçi işletmeler için yenilik projesine başlamadan önce örgütün yaşamasını sağlayacak (ayakta tutacak) fikirlerin toplanmasıdır. Yenilik aşamasının en erken aşamasında örgütün yaratıcılık olanaklarından yararlanılır (Boeddrich, 2004: 274).

Bu çalışmanın amacı yaratıcılık ve yenilik kavramları ve aralarındaki ilişkiyi inceleyerek yenilikçi ve yaratıcı kişilerin kişilik ve düşünce yapılarını karşılaştırmalı olarak değerlendirmektir. Ayrıca diğer bir amaç da yenilik sürecinin nasıl işlediğini anlayarak, bu sürecin en etkin şekilde nasıl kullanılabileceğini araştırmaktır.

II. YARATICILIK VE YENİLİK KAVRAMI VE ARALARINDAKİ İLİŞKİ

Bu bölümde, yaratıcılık ve yenilik kavramları ve aralarındaki ilişki incelenecektir. Yenilik ve yaratıcılık arasındaki ilişki yenilikçi ve yaratıcı kişilerin kişilik ve düşünce yapılarına göre de değerlendirilecektir.

II.A. Yaratıcılık Kavramı

Yaratıcılık, sorunları çözme, karar verme ve kendini ifade etme becerileriyle ilgilidir. Aynı zamanda yeniliğin temeli olan düşünce becerisidir. Yaratıcılığı Haris (1998) bir yeti (ability), bir eğilim ve süreç olma özelliklerine göre ele almıştır. Haris'e göre yaratıcılık bir yetidir. Çünkü yaratıcılık, mevcut olan fikirlerin bir araya getirilmesi, değiştirilmesi ve bunların sentezlenmesi yapılarak yeni fikirlerin yaratılmasını içerir. Yaratıcılık; değişim ve yeniliğin benimsenmesi, fikir ve olasılıkların test edilebilmesi, farklı bir bakış açısıyla (dış dünyaya bakışta esneklikle) örgütün dış çevresinde meydana gelen olaylara bakabilmesi ve var olan ürünlerin geliştirilmesi gibi eğilimleri içerir. Yaratıcılık bir süreçtir; yaratıcı kişiler problem ve sorunlara çözüm bulma yönünde yoğun çalışır ve bu çabalarındaki aşamalı değişiklikler ve iyileştirmelerle fikir ve çözümlerini değiştirerek geliştirirler (Gürol, 2006: 39). Yaratıcı kişiler önceden

bilinmeyen ve beklenmeyen bir problemi algılarlar ise, bunu başkalarından farklı görüş açısıyla anlamlandırır. Problemi algılamak; probleme anlam vermek, yorumlamak ve genelleme yaparak kendi durumlarıyla uyumlu hale getirmektir (Özcan, 2000: 21). Yaratıcılığı, yaratıcı düşünce testini geliştiren Torrance (1974); sorunlara; bilgi eksikliğine, kayıp öğelere ve uyumsuzluklara karşı duyarlı olma şeklinde yorumlamıştır. Bu duyarlılık sonucunda sorunlara ilişkin güçlülüğü tanımlama yada eksikliklere ilişkin denemeler geliştirme ve bu denemeleri değiştirtme yada yeniden sınama daha sonra da sonucu ortaya koymadır (Sungur, 1992:20).

Örgüt içinde yaratıcılığın gelişimi deneme ve hata sürecindeki risklerin üstlenilmesiyle ilgilidir ve hata başarıyla birlikte sık sık ortaya çıkmaktadır. Bu alanda yapılan araştırmalar ile örgütte risk almaktan kaçınmakta olan bireylerin, problemleri çözerken daha fazla belirli sonuçları olan (gerçekleşme olasılığı yüksek) çözümleri seçtikleri belirlenmiştir. Eğer örgütteki çalışanlar risk almıyorlar ise yaratıcılıklarını kullanmadıkları yada geliştirmedikleri için yaptıkları işleri yeni şekilde yapabilme şanslarını ve daha iyi yapılması yönündeki potansiyellerini kullanmıyorlar demektir. Yönetim, çalışanların yaratıcılıklarını geliştirmek için çalışanlara işlerini yaparken güvende olduğunu hissettirmeli ve onların risk almalarını destekleyerek işleri rutin şeklin dışında yapmalarını sağlamalıdır (Çelik ve Akgemici, 1998: 21; Shalley and Gilson, 2004: 37).

II.B. Yenilik Kavramı

En geniş anlamıyla yenilikçilik kavramını ele alan kişi Schumpeter'dir. Schumpeter (1950) yeni firmaların ve girişimciliğin temel fonksiyonları olan yeniliğin yaratıcı yıkımın sonucunda oluştuğunu savunur (Top, 2008:25). Ayrıca, Schumpeter girişimciliği farklı açıdan ele alarak tanımlama yoluna giden ilk kişidir. Schumpeter'a göre yenilik kavramı girişimcilik tanımının temelinde bulunmaktadır. Girişimciyi; yeni mal ve hizmetler üretme, yeni süreç geliştirme, yeni ihracat pazarları bulma, yeni bir örgüt yapısı oluşturma gibi işletme açısından yeni birleşimler yaratarak, mevcut ekonomik düzeni yıkan kişi olarak tanımlar. Mevcut ekonomik düzen, Schumpeter'in görüşüne göre yaratıcı yıkım ile ancak yeni bir teknolojinin, ürünün, pazarın, üretim sürecinin yada örgütsel yapının pazarda var olan ürünlere ve örgütsel uygulamalara açık olarak alternatif olması durumunda gerçekleşir. Eğer yeni teknoloji, ürün, pazar yada örgütsel uygulamalar piyasadaki mevcut ürünlere yada örgütsel uygulamalara açık alternatifler oluşturmuyor ise yaratıcı yıkım oluşamaz (Döm, 2006: 5; Larson, 2000: 306). Günümüzde yaratıcı yıkım ile yeniliklerin doğasında olan değişimle piyasadaki rekabet yapısını bozmaya vurgu yapılmıştır. Fakat piyasadaki mevcut yapıyı bozmanın gücü aynı zamanda piyasadaki değişimin ekonomik büyümeye olan katkısını da gösterir. Bu nedenle yeniliklerin piyasada oluşturacağı "yaratıcı yıkım" yerine "yaratıcı yapım" da denilebilir (Lambooy, 2005:1140). Schumpeter tarafından yapılan yenilik tanımında malın ticaretleştirilmesi temel unsur olarak ön plana çıkmaktadır. Bu alanda çalışmaları bulunan Coulter (2000) yenilikçiliği, yaratıcı bir fikrin kullanılabilir veya satılabilir bir mal ve hizmete yada sürece

dönüştürülmesi olarak ifade etmiştir (Gürol, 2006: 51). Literatürdeki bu tanımların yanında Drucker yeniliği (1998) “performans boyutunda yeni bir değişimin meydana gelmesi” olarak tanımlamıştır. Aynı zamanda Booz ve Hamilton (1982) yeniliği; dünyaya yeni olan bir ürünün getirilmesi, mevcut olan ürün hattına yeni bir ürünün iyileştirilerek yada revizyonu yapılarak eklenmesi, var olan ürünlerin maliyetlerinin düşürülmesi yada var olan ürünlerin pazarda yeniden konumlandırılması olarak tanımlamıştır. Bu tanımlardan sadece dünyaya yeni olan bir ürünün getirilmesi yeniliği radikal boyutta ele alırken diğer boyutlarda yenilik azar azar artmaktadır (Malaviya and Wadha, 2005:2). Girişimcinin çağdaş toplumdaki temel fonksiyonu, sürekli şekilde yenilikleri gerçekleştirmektir. Bu yönden modern girişimcinin gücü; yenilik yapma ve yaptığı yenilikleri somut ticari ürünlere dönüştürebilme yeteneğiyle değerlendirilir. Girişimci için yenilikçilik nitelemesi; piyasaya yeni ürünlerin arz edilmesi, yeni üretim tekniklerinden yararlanılması, yeni pazarların elde edilmesi, yeni hammadde yada yarı mamul kaynağının bulunması ve sonunda da yeni bir örgüt biçiminin oluşturulmasıyla ilgili konuları içerir (Fidan ve Yılmaz, 1996: 10).

II.C. Yaratıcılıkla Yenilik Arasındaki İlişki

Genellikle yaratıcılığın yeniliğin eş anlamı olduğu zannedilmektedir. Ancak bu iki kavram arasında belirgin farklılıklar vardır. Yaratıcılık yeni fikirleri oluşturma süreciyle ilgiliyken yenilik bu yeni fikirlerin mal ve hizmetlere dönüştürülmesi sürecini odak alır. Kısaca yenilik yeni fikirlerin paraya dönüştürülme süreciyle ilgilidir. Yaratıcılık bir bilim adamının veya yarısı bitmiş resimle uğraşan bir sanatçının hayalinde ortaya çıkan bir süreç olarak da tasvir edilebilir. Yenilik, yaratıcı fikirler üzerinde çalışacak yetenekli ve birbirini tamamlayan insanların emeğini de gerektiren zor bir iştir. Ayrıca yenilik, yaratıcı fikirleri somut ürün ve süreçlere dönüştürülme süreci içerisinde tüketici hizmetlerini geliştirmek, maliyetleri azaltmak ve örgüt içinde yeni kazanç alanı oluşturmakla da ilgilenir (Durna, 2002: 115; Rosenfeld and Servo, 1994: 29). Yaratıcılık konusunda birçok araştırma ve çalışmasıyla tanınan Amabile, yaratıcılık ve yenilik kavramlarını birbirinden ayırarak şu şekilde tanımlamıştır: Yaratıcılık her alanda yeni ve yararlı bilgilerin üretilmesi şeklinde tanımlanabilirken, yenilik örgüt içindeki bu yaratıcı fikirlerin başarılı bir şekilde uygulamaya konulması şeklinde tanımlanabilmektedir. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere yaratıcılık yeniliğin başlangıç noktası durumundadır. Ayrıca yaratıcılık tüm yeniliklerin ve yeniliğin psikolojik algılanışlarının bir tohumudur. Bu bakış açısına göre birey ve takımların yaratıcılığı yeniliğin başlangıç noktası olarak görülmektedir. Yenilik için yaratıcılığın olması mutlak şartken tek başına yer alması yeterli değildir. Başarılı yenilik uygulamaları, örgüt içindeki yaratıcı fikirlerden kaynaklanabileceği gibi örgüt dışında oluşan yada gelişen teknoloji transferleri gibi fikirlerden de oluşabilmektedir (Amabile vd., 1996:1155).

Yaratıcılık yeni fikirler oluşturma yada mevcut olan fikirlere değişik açılardan bakabilme yeteneğiyle ilgilidir. Yenilik ise yeni ürünler ve süreçler oluşturmak yada mevcut mal ve hizmetlere yeni kullanım yada pazar alanları

oluşturmak için planlanmış çabaların bütünüdür. Bu açıdan bakıldığında yaratıcılık; örgüt içinde meydana gelebileceği gibi örgütün dışında da meydana gelebilecek bireysel bir süreci içerirken, yenilik; çalışanların yaratıcılığını teşvik etmeyi ve yönetmeyi amaçlayan örgütsel faaliyetlerin bütününden oluşmaktadır (Griffing, 1990: 424) .

II.C.1. Yeniliğin ve Yaratıcılığın Kişilikle İlişkisi

Yeni fikirleri oluşturmak için bireylerde bulunması gereken yetenekler ile bu fikirleri yeniliklere dönüştüren kişilerin yeteneklerinin aynı olduğu söylenemez. Yeni fikirlerin örgüt içinde mal ve hizmetlere ya da süreçlere dönüştürülmesi için hem yaratıcı hem de yenilikçi bireylere ihtiyaç duyulmaktadır (Stoner, 1989: 408). Yaratıcı bireyler sistem içindeki kurallara uymama konusunda direnç gösterirler. Bunun sonucunda da mevcut sistem içinde uyumsuz kişiler olarak bilinirler (Filis, 2000: 10). Yaratıcı insanlar gerek iş yerlerinde gerekse toplumda zor insanlar olarak bilinmektedir. Yönetim literatüründe zor insanlar “mutsuz olup her şeyden şikayet eden”, “akıntıya karşı yüzen (olmayacağı düşünülen fikirleri ve işleri savunan)”kimselerdir (Top, 2008: 94). Yaratıcı bireyler hata yapmaktan ve eleştirilmekten endişe duymazlar. Yaratıcı düşüncedeki insanlar kendilerini diğer yaklaşımlarda baskın olan (toplum tarafından benimsenen) görüşlerle kısıtlamazlar. Bu kişiler problemleri kendi fikir ve tekniklerini kullanarak çözerler. Bu fikir ve tekniklerdeki temel, kişinin kendi anlayışı ve sezgilerine güvenmesi üzerine kurulur (Suojanen and Brooke, 1971: 20).

Yeniliklerin başarıyla uygulanması için kişilerde bulunması gereken temel nitelikler; özsaygı ve özgüven ile ilgilidir. Özsaygı, bir kimsenin kendini önemli, değerli ve başarılı olarak algılamasıyla ilgili iken; özgüven değişik durumlarda etkin görevler üstlenerek başarılı olmaya inanmaya yatkınlık olarak ifade edilebilir. Yüksek özgüvene sahip kimselerin yüksek iş performanslarıyla değişik durumlarda başarıya ulaşabilmelerinin mümkün olduğu tahmin edilmektedir (Pretorius vd., 2005: 55-56). Yaratıcı ve yenilikçi kişilerin temel özellikleri genelde birbirine benzemektedir. Yenilikçilerle yaratıcı kişiler arasında en önemli fark, dinamik kişilik farkıdır. Bu da yenilikçi kişilerin daha fazla sorumluluk alma, fikirleri gerçekleştirme ihtiyacı, fikirleri paraya dönüştürebilme ve daha fazla gelecek beklentisi ile ilgilidir. Ayrıca dinamik liderlik, inisiyatif alma ve örgütleme yeteneğinin bulunmasıdır (Heunks, 1998: 264). Yaratıcı ve yenilikçileri ayırt etmede kullanılan potansiyel tahmin ediciler Tablo 1’de gösterilmiştir:

Yaratıcı kişilerde kişisel özellik olarak içe dönüklük baskın şekilde görülürken, yenilikçi kişilerde dışa dönüklük baskındır. Yenilikçiler de dışa dönüklük baskın olarak görülmelidir ki; bu kişiler örgütte bulunan diğer kişileri ve hissedarları yeni fikirlerin örgüt için yararlı olduğuna inandırabilsinler. Aynı zamanda bu, motivasyon açısından yenilikçilerin daha hareket odaklı olmasını da gerektirir. Yüksek hareket odaklı olma, yenilikler uygulandığı zaman örgütte pozitif tahmin edicilerin (karlılığın artması, gelirin yükselmesi gibi) elde

edilebilmesi ile ilgilidir. Oysa yaratıcı kişilerin fikirleri uygulandığında bireysel olarak katkı sağlamaları ön plandadır (Rank vd., 2004:520). Ayrıca yaratıcı kişilerde yüksek entelektüel özerklik, bireysellik özelliği görülmektedir (Rank vd., 2004:520 ; Rudowicz and Hui:1997 140-141). Kirton (1976) tarafından yaratıcı kişileri diğer kişilerden ayırmak için yapılan çalışmanın sonucunda da yaratıcı kişilerin daha fazla muhafazakar oldukları ve esnek olmadıkları görülmüştür (Gelade, 2002: 215). Yaratıcı kimselerin değer sisteminin odağında kendilerini tatmin eden davranışların oluşturduğu kararlar vardır. Bu kişiler kararlarının kendileriyle ilgili olduğunu düşünür ve kararlarını kendi yaşamlarına hizmet etmek için alırlar. Burada gizli olan değer, kültürel süreç sonucunda yaratıcı kişinin fikri ne diğer kişilerin fikirleri içine geçerek absorbe (yok) olur, ne de diğer kişilerin görüşlerinin iyi olacağı yönünde bir yaklaşımı benimser (Suojanen ve Brooke, 1971: 20). Oysa yenilikçi kişilerde orta düzeyde özerklik ve bireysellik özelliği görülmektedir. Bu kişiler de kendi fikirlerinin uygulanması için ısrarcılardır fakat bunlar örgütteki diğer kimselerin görüş ve önerilerine daha açıktır.

Tablo 1: Yaratıcı ve Yenilikçileri Ayırt Etmede Kullanılan Potansiyel Tahmin Ediciler

	Yaratıcıları ayırt etmede kullanılan potansiyel ediciler	Yenilikçileri ayırt etmede kullanılan potansiyel tahmin ediciler
Kişilik	Orta derecede dışa dönüklük	Yüksek derecede dışa dönüklük
Motivasyon	Orta derecede hareket odaklılık	Yüksek derecede hareket odaklılık
Çevre	Orta derecede dışsal talep	Yüksek derecede dışsal talep
Liderlik	Orta derecede karizmatik liderlik	Yüksek derecede karizmatik liderlik
Kültür	Düşük derecede belirsizlikten kaçınma Yüksek bireysellik Yüksek entelektüel özerklik	Orta derecede belirsizlikten kaçınma Orta bireysellik Orta entelektüel özerklik

KAYNAK: Rank, Johannes; Pace, L. Victoria and Frese, Michael., Applied Psychology: An International Review, 2004, 53, 4: 521.

Belirsizlik genelde tüm insanların hareketlerini kısıtlar ve tedirginlik yaratır. Bu nedenle bireylerin belirsizlikten kaçınması doğaldır. Ancak yaratıcı fikirler hemen ortaya çıkmadığı için belirsizliğe belirli bir süre de olsa katlanılması gerekir. Aksi durumda kişiler aklına gelen ilk fikirleri uygularlar ve konuyu kapatırlar. Böyle bir durumda da yaratıcılık oluşmaz. Bu nedenle yaratıcı kimselerde yüksek derecede belirsizliğe katlanma yeteneğinin görülmesi gerekir (Yıldırım, 1998:56). Yaratıcı kişileri diğer kişilerden ayırmak için yapılan çalışmalarda yaratıcı kişilerin kendi yeteneklerine yüksek düzeyde güven duydukları ve belirsizliğe karşı tolerans gösterdikleri saptanmıştır (Lemons, 2005:26). Yenilikçi kişiler yaratıcı kişilerden daha az düzeyde belirsizliğe katlanırlar. Çünkü yenilik süreci sonunda somut bir ürün elde edilirken yaratıcılık sürecinde ise soyut olan fikirler elde edilmektedir. Ayrıca yenilik sürecinin yaratıcılık sürecine göre daha maliyetli olduğu da unutulmamalıdır.

II.C. 2. Yaratıcılık ve Yenilik Sürecindeki Düşünce Şekli

Yaratıcı düşünce yeteneği, kişilerin problemleri çözmeye esnek ve hayalci bir yaklaşım göstermeleri ve kendi kapasiteleri ile ürettikleri fikirleri, var olan fikirlerin içine entegre ederek yeni fikirler üretmeleriyle ilgilidir (Pretorius vd., 2005: 56). Yaratıcı düşüncede, yeni fikirleri üretmenin anlamı geçmişte karşılaşılan sorunlar için üretilen fikirleri baz alarak yeni fikirler üretmek değildir. Yaratıcı düşüncede başarılı olmak için daha önceden var olan varsayımlara ya da üretilmiş olan fikirlere meydan okunması gerekir. Yaratıcı düşünceye sahip kişiler bir problemle karşılaştıklarında, “Bu probleme kaç değişik açıdan nasıl bakılabilir?”, “Daha önce karşılaşılan problemler tekrardan nasıl düşünülebilir?” ve “Problem kaç farklı şekilde nasıl çözülebilir?” şeklinde düşünürler. Bu düşünceye sahip olan kişiler, “Benim yerimde bir başkası olsaydı bu problemi nasıl çözer?” şeklinde bir soruyu kendilerine sormazlar. Yaratıcı düşüncede; problemleri çözmek için birbirinden farklı olan, geleneklere uymayan ve emsalsiz olan birçok cevabı arama ya da alternatifini geliştirme eğilimi vardır (Michalko, 2003:52).

Sosyal bilimlerde bir noktada birleşen ya da uzaklaşan düşünce stilleri ve davranış şekilleri kavramsallaştırılmıştır. Yaratıcı düşünceyi en iyi karakterize edenlerden biri olan Edward de Bono bu düşünce farklılığını da en iyi şekilde ortaya koymuştur. De Bono geliştirdiği teoride yatay (birbirinden ayrılan veya uzaklaşan) ve dikey düşünceyi (belirli bir noktaya yönelen) süreçte birbirinden ayırmıştır. Dikey düşüncede önemli olan, bir problemin çözümünde önceden var olan delikler (alternatifleri) mümkün olduğunca kazıyıp (araştırıp) derinine inmektir. Bu düşünce şekli, yenilik yönetiminde benimsenen düşünce şeklini ve davranışını göstermektedir. Yatay düşüncede ise önemli olan yeni delikler açarak problemin çözümüne mümkün olduğunca çok alternatif geliştirmektir. Yaratıcı kişilerin çalışmasında kolay kolay dikey düşünce görülmez. Çünkü bunlar yatay düşünceye sahiptirler. Oysa yenilikçi kişilerin düşünce şeklinde dikey düşünce görülürken yatay düşünce görülmez (Haner, 2005: 289; Suojanen and Brooke, 1971 : 20).

Literatürde yaratıcılıkla ilgili yapılan çalışmalarda insanlar sol beynini (daha çok sol beynini) ve sağ beynini (daha çok sağ beynini) kullananlar olmak üzere ikiye ayıran birçok araştırma yapılmıştır. İnsan beyninin birbirinden farklı olan analitik ve yaratıcı düşünce biçimini kullandığı görülmektedir. Sol beyin insanda analitik ya da dikey düşünceyi yönlendirirken, sağ beyin insanda yaratıcı ya da yatay düşünme yeteneğini harekete geçirmektedir. Analitik düşünce mantıksal bir süreç çerçevesi içinde işlerlik kazanır. Bu süreci kullanarak insanlar tercih ve seçimlerini minimize ederek tek bir cevaba ya da çok az sayıda cevaba dönüştürürler. Buna karşın hayal gücü gerektiren yaratıcı düşünce ise insanı pek çok olası sonuca ya da farklı düşüncelere yönlendirmektedir. Başlangıçta birbirine zıt gibi olan iki düşünce yapısını insanlar karar verme süreçleri içinde genellikle birlikte kullanmaktadırlar. İnsanlar bir sorun yada probleme farklı açılardan bakarak yaratıcı düşünceyi kullanarak çeşitli çözüm önerileri geliştirirler. Daha

sonra geliştirilen bu çözüm önerilerini analitik düşünceyle bir yada az sayıda sonuca indirirler (Yanık, 2007: 44).

Birleşen ve ayrışan düşünce şekli aslında hem yaratıcılık sürecinde hem de yenilik sürecinde kullanılır (Haner, 2005: 289). Yaratıcılık süreci kişilerin hedeflerine ulaşması için takip ettikleri farklı aşamaları içerir. Yaratıcılık süreçlerini Wallas (1971) ve Lessem (1991); hazırlanma, kuluçkaya yatma, sezgi ve test etme olarak dört aşamada ele almışlardır (Mass vd., 1999: 40). Yaratıcılık sürecinde ayrışan yada yatay düşünce şekli temel özellik olarak görülmesine karşın, yaratıcılık sürecinin ilk aşaması olan hazırlanma aşamasında birleşen yada dikey düşünce şekli daha baskın olarak kullanılır. Buna karşın yenilik süreci yönetiminde birleşen yada dikey düşünce şekli temel özellik olarak görülmesine karşın, yenilik sürecinin ilk aşaması olan fikirlerin üretimi aşamasında yatay yada birleşen düşünce şeklinin baskın olarak kullanıldığı görülür (Haner, 2005: 289). Kısacası yaratıcılık ve yenilik sürecinin ilk aşamasında temel benimsenen düşünce şekli yerine farklı bir düşünce şeklinin görüldüğü söylenebilir.

III. ÖRGÜTLERDE YENİLİĞİ GELİŞTİRME SÜRECİ

Örgütlerde yenilik sürecinin başlayabilmesi için her şeyden önce yeniliğe ihtiyaç duyulması gerekir. Yenilik ihtiyacı genellikle müşterilerin işletmeyi yenilik yapmaya zorlaması sebebiyle ortaya çıkar. Müşteriler işletmenin sunduğu ürünleri beğenmeyebilir yada onları eksik bulabilirler. Bu durum müşterilerin istek ve ihtiyaçlarının tam olarak karşılanmadığını gösterir. Bu nedenle müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerini işletmenin sunmuş olduğu ürünler tam karşılamıyorsa işletmenin yeniliğe gitmesi gerekir (Durna, 2002: 115). Örgütlerin yenilikleri gerçekleştirmek için kurdukları takım ve grupların yenilik süreçlerini sistemleştirmeye çalışan pek çok model bulunmaktadır. Örgütlü şekilde yenilik yapmanın bireysel yenilik yapmadan temel farkı olarak bu çalışmalar için bir disipline ihtiyaç duyulması gösterilebilir (Top, 2008: 219).

Süreç teorisi kaynaklı çalışmaların odak noktasını yenilik süreci kalitesinin araştırılması oluşturmaktadır. Yapılan çalışmalarda yenilik sürecinin her bir aşamasında nelerin yapılması gerektiği ayrıntılı şekilde incelenmiştir. Bu alandaki çalışmaları ile bilinen Amabile'in (1988) örgütsel yenilik modelinin en önemli özelliğini bireysel faktörlere vurgu yapılması oluşturur. Amabile'e göre; bireysel yaratıcılık unsurları yenilikler için temel oluşturmaktadır. Bireysel yenilik olmadan örgütsel yenilikler de olmayacaktır. Yapılan alan çalışmalarındaki görüşmelerde örgütsel yenilik sürecinin çok geniş bir alanı kapladığı görülmüştür. Bunlar, bireysel, örgütsel ve çevresel faktörlerle ilgilidir. Aynı zamanda Wolfe kendi adıyla bilinen bir örgütsel yenilik süreci geliştirmiştir. Bu modelin aşamaları sırasıyla; fikir kavramı, farkına varma, birleştirme, değerlendirme, ikna etme, kararın benimsenmesi, uygulama, konfirmasyon, iş programının yapılması ve öneridir (Chuang, 2007: 882). Vrakking ve Cozijnsen yenilik sürecini; fikirlerin elde edilme aşaması, başlangıç aşaması, uygulama aşaması ve birleştirme aşaması olarak dört aşamada ele almışlardır (Vrakking ve Cozijnsen 1993: 67-68). Boeddrich yenilik sürecini; fikirlerle ilgili aşama,

yenilik süreciyle ilgili kararların verilmesi, yenilik projesi ve sonuçlar olmak üzere dört aşamada ele almıştır (Boeddrich, 2004: 275) Bu çalışmada ise Basadurun geliştirdiği yenilik süreci modeli ayrıntılı olarak açıklanmıştır (Basadur, 2003: 8):

- Fikirlerin Üretimi
- Kavramlaştırma
- Optimizasyon
- Uygulama

III.A. Fikirlerin Üretimi Aşaması

Yeni ürünlerin geliştirilmesi yeni fikirlerin yaratılmasıyla başlar. Bir fikir yaratmak için gerektiğinde yüzlerce fikir üretilebilir. Genellikle uygulamada yeni ürünlerin geliştirilmesi için daha çok araçlardan, pazarlama elemanlarından ve çalışanlardan gelen fikirler kullanılır (Tek, 1999: 407). Bu aşamada çalışanların fikir, düşünce ve önerilerini açıkça ifade etmeleri çok önemlidir. Yeniliklerin oluşturulmasında yada değişiklik yapılacak bir yenilikte çalışanlardan gelen bu önerilerden yararlanılacaktır. Bu nedenle bu aşamada örgütte olabildiğince çok fikrin yaratılabilmesi için çalışanların fikirlerini özgürce ifade edebildiği, iletişimin açık, sık ve sürekli hale getirilebildiği, bilgi akışının önündeki tüm engellerin kaldırıldığı bir örgüt yapısı oluşturulmalıdır (Durna 2002:120). Fikirlerin üretim düşüncesi, kişilerin içsel yargı ve önsezilerine göre bilgileri toplaması ve değişik açılardan durum analizini yapması, yeni fırsatların ve problemleri algılaması, sorgulaması ve hayal etmesiyle ilgilidir. Belirli bir plan doğrultusunda kişilerin fikirleri üretme yeteneğindeki tercihleri fikirlerin seçilmesi ya da ayrıştırılmasıyla sorunlara çare bulunmasından ziyade onlardan fikirlerin değerlendirilmesi, seçilmesi ve belirli bir noktaya doğru birleştirilmesi istenir. Bu konudaki fikirler ve gerçeklerle ilgili her şeyin iyi tarafını ve kötü tarafını da görmeleri gerekir. Problemin çözümüyle uğraşan kişiler, fikirlerin üretiminde aşırı derecede hayal kurmaktan ve fikirleri düzenlemekten hoşlanmazlar. Fakat diğerlerinin (örgütte fikirlerin üretimi işiyle uğraşmayan kişilerin) de problemlerin detaylarıyla uğraşmalarına müsaade ederler. Bu kişiler belirsizlikten hoşlanmalarına karşın onları çok zor tespit ederler. Ayrıca fikirlerin üretimiyle uğraşan kişiler birçok yeni projede aynı anda el marifetiyle çabukluk yapmaktan hoşlanırlar: Onların keşifleriyle bulunan her bir çözüm bir kaç yeni problemin çözümü için de önerilebilir. Bu bölümde problemlerin ve gerçeklerin bulunması düşünülür (Basadur ve Gelade, 2006: 52).

Eğer firma bu aşamada, yenilik ve fikirlerde öncülüğü araştırıyor ise, yüksek oranda soyut yaratıcı teknikleri kullanmalıdır. Soyutluk firmaları bulanık cevaplara yönlendirir ya da kabaca tasarlanmış fikirlere yönlendirir. Bir defa bu teknikler kullanıldığında yeni ufukları fethetme şansı da yakalanır. Diğer bir ifade ile bu teknik kullanılarak ürünler kullanım alanlarından uzaklaştırılır (Boeddrich 2004: 278-279). Yaratıcı ve soyut teknikleri kullanmak riskli ve uzun zaman gerektirebilir. Bu aşama yaratıcılık tekniklerinin kullanıldığı, temel araştırma ve fikirlerin elde edildiği (beyin fırtınası, analogi vb gibi tekniklerin kullanıldığı),

pazarlama ve var olan kalite standartlarının geniş ölçüde tartışıldığı aşamadır (Vracking and Cozijnsen, 1993: 68). Bu aşamada problem, eğilim ya da fırsatlar algılanmış olup, başlangıç aşamasında bilinçli bir şekilde görüşlerde “bulanık durum” yaratılmıştır (Basadur, 2003: 10). Bu aşama bulanık durumun aydınlatılmasıyla ilgilidir. Daha sonra bu durumla ilgili olarak gerçekler bulunmaya çalışılır (Basadur vd., 2000: 67).

III.B. Kavramlaştırma Aşaması

Yenilik sürecine kavramlaştırma aşamasıyla devam edilir. Bu aşama, fikirlerin üretimi aşamasında üretilen yenilik fikirlerinin içsel (örgüt içinde) ve dışsal (örgüt dışında) olarak değerlendirilmeye tabii tutulduğu, uygun olmayan fikirlerin elendiği, uygun olanların önem sırasına göre derecelendirildiği aşamadır. Kısaca, üretilen fikirlerin ön elemesi yapılarak yaratılan fikir sayısı azaltılır. Örgüt içinde yapılan değerlendirmede, yenilik fikirlerinin işletmenin amacına ve kaynaklarına uygun olup olmadığı araştırılır (Güleş ve Bülbül, 2004:184; Tek, 1999:409) Bu aşama fikirlerin üretimi aşamasına benzer. Burada fikirlerin ayrıştırılması işiyle uğraşılır. Aynı zamanda soyut düşüncenin anlaşılmasına çalışılır. Bunun sonucunda yeni fikirlerin bir araya getirilmeleri sonucunda, bunlarla ilgili içsel (yargılar) öngörüler keşfedilir. Bu da problemlerin tanımlanmasına yardımcı olur ve oluşturulan teorik modeldeki konuların açıklanmasını sağlar. Bu aşamada görevli kişiler, tek bir seçeneğin seçilmesinden hiçbir zaman memnun olmazlar. Yani diğer seçenekler diskalifiye edilirken, mümkün olduğunca tek bir kavram düzenine (tek düzeni içine) çoğu fikirlerin dahil edilmesi tercih edilir. Böylelikle elimine edilen fikirlere daha fazla yaklaşma olanağı da sağlanır. Bu kişiler, fikirlerle oynamaktan hoşlanırlar ve harekete geçmeden önce bu fikirlerle yüzeysel olarak ilgilenmezler; problemin tanımı ve fikirlerin bulunması üzerine odaklanırlar (Basadur ve Gelade, 2006: 52). Böylelikle probleme yeni bir bakış açısıyla bakılmaya çalışılır. Problemin açıklaması yapılmadan probleme cevap bulmak için grupça acele edilmemelidir. Ayrıca problem tanımlaması yapılırken grup üyelerinin optimistik bir yapıda olmaları çok önemlidir (Basadur vd., 2000: 62). Kavramsallaştırma aşamasındaki dışsal değerlendirme, yeniliğin kimler için yapılacağı ve ne tür yararlar sağlayacağı ile ilgilidir. Bir ürüne ait bir fikir birçok kavrama dönüştürülebilir. Kavramsallaştırma aşamasındaki ilk soru, “Bu ürünü kimler kullanacaktır?”, ikinci soru, “Bu ürünün belirlenen hedef kitleye sağlayacağı yarar nedir?”, üçüncü soru ise “Belirlenen hedef kitle bu ürünü ne zaman tüketecektir?” şeklinde olmalıdır (Kotler , 2000: 337-338).

III.C. Optimizasyon Aşaması

Yenilik sürecinin ilerlemesi optimizasyonla sağlanır. Kavramlaştırmada olduğu gibi, bu aşamada da soyut düşüncenin anlaşılabilir olarak kazanılması tercih edilir. Fakat bu aşamada fikirlerin ayrıştırılmasından ziyade bireysel düşünce tarzı olarak fikirlerin belirli bir noktaya doğru birleştirilmesi (onların değerlendirilmesi ve seçilmesi) tarzı benimsenir. Bunun sonucunda da pratik çözümler ve planlar soyut fikirler ve alternatiflerden geliştirilir. Kişiler optimizasyon stili ile bir

şeyleri denemekten ziyade o fikirleri kafalarında test ederler, bu da onları optimal çözümlere götürür. İyi belirlenmiş bir problem onlara verildiğinde, onlar büyük enformasyon yığınlarını tasnif ederek kritik faktörlere ait yeri kesin olarak belirleme imkanı verir. Optimizasyon aşamasında görevli bulunan kişiler bir problemden, ses getirecek işler yapmayı, mantıksal değerlendirmeyi ve iyi olan seçeneği ya da çözümü seçim yapma kabiliyetinde olduklarına güvenirlir. Bu süreçte odak alınması gereken fikirlerin değerlendirilmesi, seçilmesi ve planlanarak bir sonraki sürece taşınmasıdır (Basadur ve Gelade, 2006: 52). Optimizasyonun anlamı yeni, kullanışlı, hayal ürünü çözümleri problemi tanımlarken belirlenen meydan okuyuculara karşı geliştirmektir (Basadur vd., 2000: 62).

Bu aşamada prototip ürün geliştirilerek yeni ürünle ilgili pazar testi yapılır. Yeni ürünü sorunsuz ve ekonomik olarak üretebilmek amacıyla yeni ürün daha önce tanımlanmış konseptine uygun olarak geliştirilerek bire-bir benzeri olan bir prototipi ile pazarda sınanır. Burada fiziksel olarak ürünün prototipi oluşturularak gerçek kullanım alanlarında; ürünün farklı uygulamalarda nasıl performans sergilediğini görmek için titiz laboratuvar testlerine (alfa testlerine) tabi tutulur. Alfa testinden elde edilen bilgiye göre üründe gerekli düzeltmeler yapılır. Bundan sonra yeni ürünün sunulacağı hedef kitleyle ilgili testler (beta testleri) yapılır. Beta testlerinden elde edilecek bilgiyle müşterinin bakış açısına göre ürüne en son şekli verilir. Test esnasında ürünün fiziksel özelliklerinde ihtiyaç duyulan yerlerde gerekli düzenlemeler ve ayarlamalar yapılır. Beta testleri hedef pazar ya da distribütörler üzerinde yapılır. Buradaki amaç mal ve hizmetler pazara tamamen sürülmeden bunlarda karşılaşılabilecek muhtemel olan tüm eksikleri gidermektir. Bu aşamanın üretim öncesi son aşamayı oluşturduğundan ürünle ilgili oluşturulan prototiplerde yinelemeler olabilir. Bazı durumlarda uzmanlar ile test de hedef alınan kitle bir araya getirilerek yüz-yüze iletişim ortamı da sağlanabilir (Kulaklı, 2005:269; Güleş ve Bülbül, 2004:185-186) .

III.D. Uygulama Aşaması

Uygulama ile yenilik süreci tamamlanır. Optimizasyon sürecinde olduğu gibi bu süreçte de fikirlerin belirli bir tarafa doğru birleştirilmesi işi yapılır fakat bu süreçte optimizasyon sürecinden farklı olarak soyut düşünceden ziyade direkt tecrübelerden yararlanılır. Uygulayıcılar bir şeyleri kafalarında test etmekten ziyade onları gerçekte uygulanmasına bel bağlarlar; bu da onlara yaparak deneme imkanı verir. Kişilerin uygulamadaki üstünlükleri belirli durumda görebilmeleri için birazda olsa bu şeylerin nasıl işlediğini bilmeleri gerekir. Uygulama aşamasında görevli olan kişilerin bu aşamada tam olarak ne yapmaları gerektiğini anlamaları zordur, bunu takip eden aşamada ise durumlara göre değişen hızlı adaptasyonlar yapılır. Bu aşamada alfa ve beta testlerini geçen yeni ürün deneme niteliğinde üretilerek belirli pazarlarda müşterilere sunulur. Ürünün gerçek pazarda test edilmesi maliyetli ve zaman alıcı bir çalışmadır. Bununla birlikte, yeni ürününü pazarda test edilmesi yeni ürünlerin potansiyel satışlarını ölçmek, alternatif pazarlama planlarını gerçekleştirmek ve gözden kaçan hata ve

eksikliklerini tespiti yapmak için önemli bir fırsattır. Bu aşamada işletmede gerçekleştirilecek olan tüm bu faaliyetler ile işletmenin ileride zor duruma düşmesi engellenecektir. Uygulama işiyle uğraşan kişiler fikirleri uygulamaya koymayı planlarken, gerekli gördükleri yerde değişiklikler yapabilirler (Basadur ve Gelade, 2006: 52-53; Güleş ve Bülbül, 2004:186) .

Uygulama aşaması yenilikle ilgili literatürde daima ikinci sırada yer alır. Eğer yeni ürün geliştirilip, yaygınlaştırılmış ve bu ürün müşteriler tarafından kabul görmüşse, yenilik sürecinde geri kalanların yapılması için fazla heyecanlanmaya da gerek yoktur. Burada sorgulanması gereken soru müşterileri ve kullanıcıların yeni ürünle ilgili ne düşündükleridir. Kullanıcılara yeniliklerin uygulanmasının ne kadar önemli olduğu reklamlar aracılığıyla vurgulanır. Bunun için yenilikleri geliştiren örgütün; eğitimler, seminerler, konferanslar ve bu gibi etkinlikleri tertiplemesi gerekir. Yenilik aşamasının en son kısmında ürünle ve/veya ürünün üretimiyle ilgili süreçlerinde yapılması gereken değişiklikler varsa bunlar yapılır. (Vracking and Cozijnsen, 1993: 68). Yeniliği uygulama aşamasında işletmeler, çevreleriyle devamlı olarak bilgi alış verişinde bulunurlar. Özellikle işletmeye mal satanlar ve müşterilerden gelen bilgiye daha çok önem verirler. Birçok durumda yenilik işletmeyi dış örgütler ile teknolojik bilgi ve işgücü takasına yönlendirebilir (Eren, 1982:39). Bu aşamada ürünün formülünün satılması, patentinin alınması problemleri ile birlikte fabrika içindeki makinelerin tasarımının yapılması gerekir. Kısaca yeni ürün başarılı bir şekilde fabrikada üretildiğinde, uygun bir dağıtım kanalıyla dağıtımı ve satışı yapıldığında bu süreç sona ermektedir (Basadur ve Galede, 2003: 28).

IV. SONUÇ

Yenilik, yaratıcı bir fikrin kullanılabilir veya satılabilir ürüne yada sürece dönüştürülmesiyle ilgilidir. Yenilik süreci yaratıcı fikirle başlar. Yaratıcı ve yenilikçi kişilerin düşünce biçimleri birbirinden farklıdır. Yenilikçi kişilerde görünen düşünce şekli olan “dikey düşüncede” önemli olan, bir problemin çözümünde önceden var olan delikleri (alternatifleri) mümkün olduğunca kazıyıp (araştırıp) derinine inerek, mevcut problemi çözmektir. Yaratıcı kişilerde görünen düşünce şekli olan “yatay düşüncede” ise önemli olan yeni delikler açarak problemin çözümüne mümkün olduğunca çok alternatif geliştirmek birincil amaçtır. Yaratıcılık sürecinde baskın olarak görülen yatay düşünce şekli, yaratıcılık sürecinin ilk aşaması olan hazırlık aşamasında baskın olarak görülmezken bu aşamada dikey düşünce şekli daha baskın olarak kullanılır. Buna karşın yenilik süreci yönetiminde baskın olarak görünen dikey düşünce şekli, yenilik sürecinin ilk aşaması olan fikirlerin üretimi aşamasında baskın olarak görünmez bu aşamada yatay düşünce şeklinin baskın olarak kullanıldığı görülür. Yaratıcı ve yenilikçi bireylerin çoğu özellikleri birbirine benzerken, temel farklılıklarında ise yenilikçilerin daha fazla sorumluluk ve inisiyatif alma ve dışa dönük yapıları dikkat çekmektedir. Yenilikçiler fikir ve görüşlerine diğer insanları ikna etmek için daha fazla dışa dönük olurken, yenilik projesinin de başarıya ulaşması için inisiyatif ve sorumluluk alarak grubu başarıya yönlendirirler. Bu

kişilerin diğer insanları örgütlemesi ve onlarla birlikte bir şeyler yapma arzusu daha yüksektir.

Yenilik süreci bu çalışma dört aşama olarak ele alınmıştır. Bunlardan birincisi olan fikirlerin üretim aşamasında, kişilerin mevcut düşünce tarzları dışında olayları farklı açılardan değerlendirmesi sonucunda mevcut bilgilerin toplanması ve bu bilgilerin farklı bakış açılarına göre durum analizinin yapılması, yeni fırsatların ve problemlerin algılanmasının sorgulanması ile ilgilidir. İkinci aşama olan kavramlaştırma aşamasında yeni fikirlerin bir araya getirilmeleri sonucunda, bunlarla ilgili içsel öngörüler yapılır ve yeni fikirler keşfedilir, bu da problemlerin tanımlanmasına yardımcı olur ve oluşturulan teorik modeldeki konulara açıklık getirir. Üçüncü aşama olan optimizasyonda ise fikirler değerlendirilirken bunları farklılıklarına göre ayırarak çözüm bulmaktan ziyade fikirlerin değerlendirilmesi, seçilmesi ve tek bir noktada birleştirilmesi istenir. Elimine edilen her bir fikirden seçilen fikre mümkün olduğunca katkı sağlayacak şekilde kullanım alanı dışına itilir. Bu bağlamda; pratik çözümler ve planlar, soyut fikirlerden ve alternatiflerden geliştirilir. Dördüncü aşama olan uygulama aşaması yenilikle ilgili literatürde ön planda yer almaz. Eğer yeni ürün geliştirilip, yaygınlaştırılmış ve bu ürünün müşteri kabul oranı yüksek ise bu aşamada yapılacaklara çok da heyecanlanmaya da gerek yoktur. Burada üzerinde düşünülmesi gereken temel soru müşterileri ve kullanıcıların yeni ürünle ilgili ne düşündükleridir. Bu aşamada örgütün, konferans, seminer ve bunun gibi etkinlikler düzenleyerek yenilikleri uygulamanın kullanıcılar için ne kadar önemli olduğunun belirtilmesi gerekebilir. Ayrıca bu aşamada ürünün üretim, dağıtım ve sunum aşamasında herhangi bir problem karşılaşırsa bu problemlerin giderilmesi gerekir.

KAYNAKÇA

- AMABILE, Teresa M., CONTI, Regina., Heather COON., Jeffrey LAZENBY., Michael HERRON, (1996), "Assessing the work environment for creativity", **Academy of Management Journal**, October, Vol. 39 No.4, pp.1154-1184.
- BASADUR, Min (2003), "Reducing Complexity in Conceptual Thinking Using Challenge Mapping", **Korean Journal of Thinking and Problem Solving**, Vol. 2003, Part: 2, pp. 5-28
- BASADUR, Min and GELADE, A. Garry., (2003) "Using the Creative Problem Solving Profile (CPSP) for Diagnosing and Solving Real – World Problems", **Emergence** 5 (3), pp. 22-47
- BASADUR, Min and GELADE, A. Garry., (2006), "The Role of Knowledge Management in the Innovation Process", **Creativity and Innovation Management**, Vol. 15, No. 1:45-62
- BASADUR, Min; PRINGLE, Pam; Gwen SPERANZINI and Marie BACOT (2000) "Collaborative Problem Solving Through Creativity in Problem Definition: Expanding the Pie", **Creativity and Innovation Management**, Vol. 9, No. 1: 54-76
- BOEDDRICH; Heinz-Juergen (2004), "Ideas in Workplace: A New Approach Toward Organizing the Fuzzy Front End of the Innovation Process", **Creativity and Innovation Management**, Vol. 13, No. 4: 274-285
- ÇELİK, Adnan ve AKGEMİCİ, Tahir; (1998), **Girişimcik Kültürü ve KOBİ'ler** NobelYayın Dağıtım, Ankara.
- CHUANG, Li-Min, (2007), "The Social Psychology of Creativity and Innovation: Process Theory (PT) Perspective", **Social Behavior and Personality**, 35, (7), pp. 875-888

- DÖM, Serpil (2006), **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Detay Yayıncılık, Ankara
- DURNA, Ufuk (2002), **Yenilik Yöntemi**, 1. Baskı, Nobel Yayınları, Ankara
- FİDAN, M. Metin ve YILMAZ, Şahap (1996), **Meslek Liseleri Müteşebbislik (Girişimcilik)** Ders Kitabı, Tubitak Yayınları, Ankara.
- FILIS, Ian, (2000), “Modeling and Measuring Creativity at the Interface”, **Journal of Marketing Theory and Practice**, Spring, pp. 8-17.
- EREN, Erol, (1982), **İşletmelerde Yenilik Politikası- Kuram Ve Uygulamada Yenilik-** İstanbul Üniversitesi Yayın No:2884, Formül Matbaası, İstanbul
- GALANAKIS, Kostas; PASSEY, Stuart and YAZDANI, Baback, (2000) “A Management for Innovation Systems Thinking Approach” **ICMIT**, pp.378-383
- GELADE, Garry A., (2002), “Creative style, personality and artistic endeavour”, **Genetic, Social and General Psychology Monographs**, 128 (3):213-234
- GRIFFING, Rick W. (1990) **Management**, Houghton Mifflin Company, Boston
- GÜLEŞ, Kürşat Hasan ve BÜLBÜL, Hasan (2004), **Yenilikçilik İşletmeler İçin Stratejik Rekabet Aracı**, 1. Basım, Nobel Yayınları, Ankara
- GÜROL, Mehmet Ali; (2006), **Küresel Arena’da Girişimci ve Girişimcilik**, Gazi Kitabevi, Ankara
- HANER, Udo-Ernst, (2005), “Spaces for Creativity and Innovation in Two Established Organizations” **Creativity and Innovation Management**, Vol. 14, No. 3: 288-298
- HEUNKS, J. Felix, (1998) “Innovation, Creativity and Success”, **Small Business Economic**, 10: 263-272
- KOTLER, Philip (2000), **Pazarlama Yönetimi**, Millennium Baskı, 10. Baskı, Çev. Nejat Muallimoğlu, Beta Yayınları, İstanbul
- KULAKLI, Atif (2005), “Yeni Ürün Geliştirme Sürecinde Bilgi Paylaşımının Önemi Ve Değer Yaratılmasına Olan Katkıları”, **V. Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu**, İstanbul Ticaret Üniversitesi, 25-27 Kasım:265-271
- LAMBOOY, Jan (2005), “Innovation and Knowledge: Theory and Regional Policy”, **European Planning Studies**, Vol.13, No.8:1137-1152
- LARSON, Andrea L. (2000), “Sustainable innovation through an entrepreneurship lens”, **Business Strategy and Environment**, 9:304-317
- LEMONS, Gay (2005), “When the Horse Drinks: Enhancing Everyday Creativity Using Elements of Improvisation” **Creativity Research Journal**, Vol.17, No.1:25-36
- MALAVIYA, Pratibha and WADHWA, Subhash (2005), “Innovation Management in Organizational Context: An Empirical Study”, **Global Journal of Flexible Systems Management**, Vol.6, No.2:1-14
- MASS, P.J.G; CONING, J.T. and M.E. SMIT (1999), “Identifying Indicators that can Play a Meaningful Role in Promoting Creativity in SME - a South African Study”, **South African Journal of Business Management**, 30, (2), pp.39-47
- MICHALKO, Michael, (2003), “From Bright Ideas to Right Ideas: Capturing the Creative Spark”, **The Futurist**, September-October:52-56
- ÖZCAN, Osman Ali (2000), **Algıdan Yoruma Yaratıcı Düşünce**, 1. Baskı, Avcıol Basın Yayın Dağıtım, İstanbul
- PRAJOGO, I. Daniel and AHMED, K. Pervaiz (2006), “Relationships Between Innovation Stimulus, Innovation Capacity and Innovation Performance” **R & D Management**, 36, 5: 499-515
- PRETORIUS, M.; MILLARD, S. M. AND, M.E. KRUGER (2005), “Creativity, innovation and implementation: Management experience, venture size, life cycle stage, race and gender as moderators”, **South African Journal of Business Management**, 36, 4: 55-68
- RANK, Johannes; PACE, L. Victoria; Micheal FRESE (2004), “Three Avenues for Future Research on Creativity, Innovation and Initiative” **Applied Psychology: An International Review**, 53, (4), pp. 518-528
- ROSENFELD, Robert and SERVO, Jenny C. (1994), “Facilitating Innovation in Large Organization” Ed.Henry and David Walker, **Managing Innovation**, Sage Publication, London

- RUDOWICZ, Elisabeth and HUI, Anna (1997), “The Creative Personality: Hong Kong Perspective”, **Journal of Social Behaviour and Personality**, Vol.12, No.1:139-157
- SHALLEY, Christina E. and GILSON, Lucy L.; (2004), “What Leaders Need to Know: A review of Social and Contextual Factors that can Foster or Hinder Creativity”, **The Leadership Quarterly**, Vol.15, Issue.1, pp.33–53.
- STONER, James A. F., (1989), **Management**, 4. Publication, R. Edward Freeman Prentice Hall, New Jersey.
- SUNGUR, Nuray (1992), **Yaratıcı Düşünce**, 1. Baskı, Özgür Yayın Dağıtım, Ankara.
- SUOJANEN, Waino W. and BROOKE, Stephen; (1971), “The Management of Creativity”, **California Management Review**, Fall, Vol.14, Issue.1, pp.17-23
- TEK, Baybars Ömer (1999), **Pazarlama İlkeleri Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları**, 8.Baskı, Beta Yayınları, İstanbul
- TOP, Seyfi, (2008), **İşletmelerde Yenilik ve Yaratıcılık Yönetimi**, 1. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul
- VRAKKING J. Willem and COZIJNSEN J. Anton (1993), “Monitoring the Quality of Innovation Processes Innovation Successes”, **Journal of Strategic Change**, Vol. 2, pp.65-81
- YANIK, Onur; (2007), **Yaratıcılık**, Reklam Yaratıcıları Derneği, BMM, İstanbul,
- YILDIRIM, Ramazan, (1998), **Yaratıcılık ve Yenilik**, Sistem Yayıncılık: 157, 1. Baskı, İstanbul

Genç Kadın ve Erkeklerin Müzik Ürünü Dinleme Cihazı ve Korsan Ürünler Karşısındaki Tutum Farklılıkları

Prof. Dr. Cengiz YILMAZ

Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, MANİSA

Yrd. Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL

Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, MANİSA

Bilim Uzm. Ömer KAPANCIOĞULLARI

ÖZET

Bilgisayar, internet, müzik ürünü formatı, müzik dinleme cihazı teknolojilerinde meydana gelen her ilerleme müzik ürünlerinin satın alım yerini ve miktarını, ürün çeşidini, ürün üretim yöntemini ve miktarını, endüstrideki kişi gruplarını, hatta endüstri modelini değiştirebilir. Değişime bu kadar açık olan müzik endüstrisinde kişilerin müzik ürünlerini dinleme cihazları ve korsan ürünlere karşı tutumları farklılık gösterebilmektedir. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de satışların düşmesinin en önemli nedeninin korsan satışlar olduğunu ve endüstride satın alımların önemli bir bölümünü genç nüfusun gerçekleştirdiğini düşündüğümüzde, genç kesimin korsan ürünlere karşı tutumlarının araştırılması gerektiğine inanmaktayız. Bu çalışma ile genç kadın ve erkeklerin müzik ürünlerini dinleme cihazlarını kullanım farklılığını ortaya koymak, fiziksel ve dijital korsanlığa bakış açılarını incelemek amaçlanmıştır.

Anahtar kelimeler: Müzik Endüstrisi, Korsan satışlar, Satın Alımlarda Tutum Farklılıkları

The Attitude Differences of Young Women and Men Against Music Listening Products and Pirates Music Products

ABSTRACT

All developments taking place in computers, internet, music product formats and audio device technologies have an impact on the location of music product sales, the amount and method of such sales, the people in the music industry and even the industry model itself. In regards to the music industry, which is one that is extremely open to such changes, people's attitudes towards devices for listening to music and copyright piracy are highly variable. As in the case of worldwide sales, Turkish sales of music products have also been negatively influenced by pirate sales, and the largest group of the buyers are the youth population, therefore resulting in a need of investigation of the attitude of Turkish youth towards these changes and piracy. Hence, the aim of this study is to pinpoint differences in the choice of devices used for listening to music in young women and men, and to investigate their points of view towards physical and digital piracy.

Key Words: Music Industry, Pirate Sales, Difference in Attitudes Towards Purchasing

1.Giriş

Teknolojik gelişmeler müzik endüstrisinin de değişimine yol açar. Müzik ürünü formatları gün geçtikçe daha iyi ses kalitesine doğru ilerleme kaydetmiştir. Özellikle plak, kaset, CD, MP3, DVD gibi müzik ürünü formatlarının zaman içerisinde gelişimi müzik dinleme cihazı üreticilerini de etkilemiştir. CD teknolojisinin oluşması ile CD çalarlar, sıkıştırılmış müzik dosyası olan

MP3'lerin ortaya çıkması ile MP3 çalarlar ve daha sonrada en yüksek kalitedeki ses ve görüntü düzeyine sahip olan DVD'lerin ortaya çıkması ile de DVD çalarlar müzik dinleme cihazı üreticileri tarafından satışa sunulmuştur.

Her bir müzik ürünü formatının özellikleri farklıdır. Örneğin internet üzerinden dosya paylaşımının yapıldığı müzik ürünü formatı olan MP3 formatındaki müzik dosyalarının kullanımlarının kolay olmasına rağmen, DVD formatındaki müzik dosyaları kadar iyi ses kalitesine sahip olmamaları söz konusudur. Bunun yanında plakların kullanımı zordur ve ses kaliteleri diğer formatlara göre düşüktür ancak halen belirli bir kesimin ilgisini çekebilmektedir. Dinleyicilerin müzik ürünü dinleme cihazı tercihleri beklentilerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bu farklılıklar ses kalitesi, kullanım kolaylığı, internet üzerinden indirme kolaylığı gibi çeşitli şekillerde olabilir. MP3 formatının kullanım kolaylığı ve internet üzerinden indirilmesinin diğer formatlara göre çok daha kolay olması özellikle genç kesim tarafından tercih edilmesine yol açar (Kapancıoğulları, 2006, s: 99).

Bilgisayarların birbirleriyle veri alışverişi ve ortak iş yapacak biçimde bağlanması ile oluşan bilgisayar ağları, bilgisayarların potansiyel gücünü inanılmaz boyutlara çıkarmıştır. Böyle ağların toplamından oluşan internet, bilgiye ve bilgisayar kaynaklarına küresel erişim sağlamaktadır. Müzik endüstrisinde ürünlerin formatının, müzik dinleme cihazlarının, müzik ürünlerine ulaşım yollarının sürekli değişime uğradığı, şirketler için de müşterilere ürünlerini ulaştırmanın, pazarlama ve dağıtımın farklı yollarının olduğu görülmüştür ve özellikle internet müzik şirketleri için ileride önemli bir dağıtım ağı olacaktır.

İnternet 1990 yılından itibaren dünya çapında yaygınlaşmaya başladıktan sonra kısa sürede hızlı gelişme göstermiştir ve zamanla internete bağlanma maliyetinin düşmesi, kullanımı kolay programların sunumu internet vasıtasıyla iletişim kurmayı, bilgi erişimini ve yayıncılığı herkese açık bir hale getirmiştir. Bir internet uygulaması olan World Wide Web (kısaca www) multi-medya verilerin (metin, ses, resim, film) tek bir sistemle bütünleşik bir biçimde yayılmasına ve erişilmesine imkân vererek, internet kullanıcı sayısında ve internette yayınlanan bilgi miktarında patlamaya yol açmıştır (Acun, 2000, s: 5-26). Özellikle müzik dinleyicileri için internet çok önemli bir fırsat olmuştur. Dinleyiciler böyle bir fırsatı ilk defa ele geçirmişlerdir. Artık herhangi bir mağazaya gitmeden istedikleri sanatçının albümüne ulaşabilirler. Aradıkları sanatçıların müziklerine benzer başka sanatçılar hakkında kolaylıkla bilgi sahibi olabilirler. Herhangi bir şekilde bir yerden duydukları bir sanatçının herhangi bir parçasını satın almaya karar vermeden önce 30 saniyelik bir kısmını dinleyebilirler. Alınan bir şifre ile aylık ücret ödeyerek abone olup, aradıkları tüm albümlere ulaşabilirler. Cep telefonları ile herhangi bir yerdeyken internete bağlanıp istedikleri müzik parçasını indirebilirler. Bu olanaklardan faydalanmak için oluşturulmuş birçok yasal internet sitesi mevcuttur. İnternet üzerinden yasal olarak indirilen MP3 (MPEG Audio Layer 3) dosyalarını ister MP3 çalarlarında, isterlerse bilgisayarlarında yada CD çalarlarında dinleyebilirler. MP3 kullanımının yaygınlaşmasıyla MP3 çalar satışlarında önemli artışlar olmuştur.

MP3 çalarlar gençler tarafından bilgisayarlardan sonra en çok kullanılan müzik dinleme cihazı olmuştur (Kapancıoğulları, 2006, s: 96)

2001'de Apple'in iPod'u sunmasıyla başlayan MP3 çalar satışları 2004 yılında ülkemizde de yaygınlaşmış ve korsan satışların oldukça artmasına yol açmıştır. MÜ-YAP (Bağlantılı Hak Sahibi Fonogram Yapımcıları Meslek Birliği) bir yandan korsan MP3 dağıtımının önünü kesmeye çalışırken bir yandan da internet kullanıcılarının taleplerine yasal yollardan karşılık verebilmek için çalışmalarını sürdürmektedir. ABD'deki Apple şirketinin parça başına 0,99 dolar ücret ile yaptığı satışlarda büyük başarı yakalamasıyla bir benzer dağıtım da MÜ-YAP tarafından başlatılmak üzere. Yakında MÜ-YAP tarafından planlanan proje ile, üye 100 firmanın arşivlerindeki 250 bin şarkı, 50 ve 99 kuruş gibi ücretlerle bilgisayar, MP3 çalar, yada cep telefonlarına yasal yollarla indirilebilecektir.

Teknolojik ilerlemelerle birlikte artık müzik dinlemek, internete bağlanmak ve iletişim için tek bir cihaz yeterli olmuştur. Evlerindeki bir internet bağlantısı sayesinde; dinleyiciler alışverişlerini yapabilirler, sanatçılar hakkında en ayrıntılı bilgilere, sanatçıların albümlerinde olmayan parçalarına, konser kayıtlarına, röportajlarına, resimlerine kolaylıkla ulaşabilirler.

2.Korsan Satışlar: Fiziksel ve Dijital Korsanlık

Birkaç sene öncesine kadar yapılan korsanlıklar, yasal ürünlerin tekrar kopyalanarak satılması, canlı performansların yasa dışı olarak kaydedilip satılması şeklindeydi. Kaydedilmiş kaset ve CD'lerin izinsiz, ticari amaçlı olarak kopyalanıp, çoğaltılıp, satılmasıyla fiziki korsanlık yapılmakta ve endüstride çok önemli bir sorun olmaktaydı. İnternet ile birlikte dijital korsanlık oluşmuştur ve kontrolü daha güç bir durum ortaya çıkmıştır.

Tüm dünyadaki korsan ürün satışlarının değeri 4,6 milyar dolardır ve 1,5 milyar birimdir(International Federation of the Phonographic Industry (IFPI), 2004). Bu değer İngiltere, Hollanda, İspanya'daki satışların toplam değerine eşittir. Korsan satışlar 2004 yılında bir miktar düşme eğilimi göstermiştir. Bunun nedeni kaset korsanlığının azalması, internet korsanlığının artmasıdır. Meksika, Brezilya, Çin, Hong Kong, İspanya gibi ülkelerde korsanlık karşıtı çabalara verilen önem son yıllarda artmıştır. Ancak Hindistan, Doğu Avrupa, Latin Amerika'da CD korsanlığı sürekli artmaktadır ve CD satışları düşmektedir. Ancak CD satışlarındaki düşüşün nedenini tamamen korsanlığa bağlamak güçtür. Küresel olarak CD satışlarındaki düşüşe etki eden birçok faktör olabilir. DVD satışlarındaki artışlar, bilgisayar oyunlarına ve internete olan ilginin müziğe olan ilgiden daha fazla artması bunlardan bazılarıdır. Bugüne kadar yapılmış çalışmalar içinde P2P(peer to peer) teknolojisi ile dijital korsanlığın CD satışına direkt etki etmediği gibi karşı görüşler de vardır (Oberholzer ve Strumpf, 2004).

Korsan satışların artmasının en önemli nedeni bilgi teknolojilerindeki ilerlemelerdir. Özellikle bilgisayarların bilgileri saklama, kopyalama ve çoğaltmadaki başarısı plak şirketleri tarafından pazara sunulan CD formatındaki albümlerin bilgisayarlar yardımıyla çoğaltılmasını kolaylaştırır. Bu durumda

engellenmesi oldukça güç olan fiziksel korsanlık doğar. Fiziksel korsanlık yasa dışı olarak çoğaltılan ürünlerin sokak veya caddelerde satılmasıdır. Daha sonra bu ürünlerin MP3 denilen sıkıştırılmış müzik formatına dönüştürülüp internet üzerinden kişiler arası paylaşımına açılmasıyla da dijital korsanlık ortaya çıkmıştır. İnternet korsanlığı bireylerin ürettiği çeşitli ürünlere internet üzerinden kopyalama ya da indirme yoluyla izinsiz ve ücretsiz olarak ulaşım, sahip olmaktır. Bir başka tanıma göre internet korsanlığı ya da dijital korsanlık; basılı medyanın dağıtım ve görsel-işitsel eserlerin izinsiz olarak yayınlanmasıdır(DPT, 2003, s:67). Ülkemizde korsanla mücadele alanında faaliyet gösteren bir meslek birliği olan MÜ-YAP'a göre ise internet korsanlığı müzik dosyalarının gerekli izinler alınmaksızın internet üzerinden yasadışı olarak umuma iletimi olarak tanımlanmıştır (MÜ-YAP, 2007).

Telif hakları ile ilgili düzenlemeler ile birçok ülkede internet korsanlığı engellenmeye çalışılmaktadır. İnternet üzerinden korsanlık sanatçıların, müzisyenlerin, yazarların, üreticilerin, yayıncıların, plak şirketlerinin, film yapımcılarının ve birçok yaratıcı işkolunun yara almasına sebep olmuştur. İnternet üzerinden korsanlık P2P ağları üzerinden gerçekleşmektedir. P2P yani kişiler arası veri paylaşımı teknolojisi yeni bir iletişim yapısıdır. İnternet aracılığıyla kullanıcıların bir merkeze bağlanarak ya da bağlanmadan birbirleriyle iletişime geçmeleri sağlanır (Wunsch ve Vickery, 2005, s: 75.). Bugün internet çağında P2P teknolojisi birçok endüstrinin yapısını dramatik olarak etkilemektedir.

Bu yeni teknoloji sonucu kişiler arası veri transferinin yapılabilmesi ile dijital müzik dosyaları ücretsiz transfer edilmeye başlanmış ve yasal olmayan dağıtım sorunu ortaya çıkmıştır. Bugün birçok değişik program kullanılarak tüm dünya çapında yasa dışı veri transferleri yapılmaktadır. Bu programlardan bazıları; Kazaa, Gronkster, eDonkey, LimeWare, Morpheus, Overnet, Direct Connect, Soulseek, Bearshare, İmesh, WinMx, Ares, Gnutella, GrabLt'dir (British Phonographic Industry (BPI), 2005). Tablo 1'de 2002 ve 2005 yılları için internetteki yasal olmayan müzik dosyası sayısı görülmektedir. 2003 yılında en yüksek seviyesine ulaşan yasa dışı müzik dosyalarındaki düşüşün nedeni yasal satışlardaki artışlar ve yasa dışı paylaşım programlarının kullanıma kapatılması olarak belirtilebilir.

Tablo 1. İnternetteki Yasa Dışı Müzik Dosyaları (Milyon adet)

	Nisan 02	Nisan 03	Ocak 04	Haziran 04	Ocak 05
Web Sitesi	100	100	100	100	110
P2P Ağları	500	1000	800	700	760
TOPLAM	600	1100	900	800	870

Kaynak: IFPI, Digital Music Report 2005.

IFPI (International Federation of the Phonographic Industry,Uluslararası Fonogram Endüstrisi Birliği) verilerine göre 2002 yılında 500 milyon, 2003 yılında 1 milyar, 2004 yılında 800 milyon dosya peer to peer (P2P) ağlarında mevcuttur. Kullanıcılar 2002 yılında bilgisayarlarına internet üzerinden 3,6 milyar dosya indirmişlerdir ve bu dosyaların %60'ı müzik dosyasıdır (The Observer, 21-Nisan-2002).

Ülkemizde bazı müzik paylaşım sitelerinin yayınının mahkeme kararıyla durdurulması, bu yönde ileride de yeni çalışmalar yapılabileceğini göstermektedir. Müzik ürünü paylaşım sitelerinden www.myspace.com sitesi tüm dünya genelinde müzik paylaşımı yapılabilen bir sitedir ve ülkemizde yayını durdurulmuştur. Ancak bu sitede sanatçılar, ticari anlamda bir satış sözkonusu olmaksızın müziklerini doğrudan dinleyicilerine ulaştırabiliyorlardı. Bu site aracılığıyla sanatçılar kendi şarkılarının pazarlaması ve tanıtımını yapıyorlar, yani dinleyicilerine müziklerini ücretsiz dinletip, daha sonra satın almak isteyenleri kendi sitelerine yönlendirebiliyorlardı. Ülkemizde bu siteye ulaşma izin verilmedi. Bu girişimin eskiye oranla yasa dışı müzik indirmelerine karşı bir çaba olduğu gözlemlenmektedir. Ülkemizde ve dünyada, müzik endüstrisi halen bir düzlüğe çıkabilmiş durumda değildir. Tam olarak neye izin verilebileceğine neye verilemeyeceğine geçerli bir yanıt halen bulunamamaktadır. Bunun dışında bazı Avrupa ülkelerinde izinsiz müzik dosyası paylaşımı ve internetten yasadışı veri indirmeleri konusunda cezalar artmaya devam etmektedir. Ülkemizde de yakın dönemde yasa dışı indirmeler konusunda cezai yaptırımların devreye girebileceğini düşünmekteyiz.

3. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Çalışmamızın amacı genç kadın ve erkeklerin müzik ürünü dinleme cihazı ve korsan ürünler karşısındaki tutum farklılıklarını ortaya koymaktır. Bu amaçla hazırlanan anket; konuya daha duyarlı olduğu düşünülen İzmir ve Manisa illerindeki Celal Bayar Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Ege Üniversitesi ve İzmir Ekonomi Üniversitesi öğrencilerinden toplam 372 kişiye uygulanmıştır. Araştırmanın yapıldığı dönemde bu üniversitelerde öğrenim gören lisans öğrencilerinin toplam sayısı düşünüldüğünde, bu sayının yaklaşık olarak 60.000'ler seviyesinde olduğu görülecektir. Araştırmayı ilgilendiren anakitlenin bu kadar geniş olması dikkate alındığında da, sınırlı olan anakitle sınırsızmış gibi değerlendirilebilir. 60.000 denekten oluşan bir anakitle için 372 büyüklüğündeki örnek hacminin anakitleyi temsil yeteneği bakımından yetersiz olabileceği düşüncesi her zaman geçerli olmakla birlikte, sınırlı bir zaman aralığında bireysel çabalarla ancak bu örnek hacmine ulaşılabilmektedir. Bu örnek büyüklüğünün teknik olarak, istatistiksel testlerin sağlıklı sonuç verebilmesi için yeterli olduğu düşünülmektedir.

Bu amaçla araştırmada kullanılan anketin güvenilirlik analizi yapılmıştır. Anket sorularına verilen yanıtların içsel tutarlığını ölçebilmek için hesaplanan Cronbach alfa katsayısı 0,8470 olarak elde edilmiştir. Sözkonusu katsayı 0,0001 önem seviyesinde istatistiksel olarak sıfırdan farklı çıkmıştır. Buradan anket

sonuçlarının istatistiksel olarak güvenilir sonuçlar olduğunu söyleyebiliriz. Ankette kullanılan sorular ise, konuyla ilgili yapılmış benzer çalışmalar dikkate alınarak tarafımızca hazırlanmıştır. Bu yönüyle ankette kullanılan soruların beklenen sonuçlara ulaşmada geçerli oldukları düşünülmektedir.

Tutum farklılıklarının belirlenmesiyle ilgili sorulara verilen kategorik cevaplara, istatistiksel açıdan cinsiyetin etkisini belirleyebilmek için, parametrik olmayan testlerden Ki-Kare bağımsızlık testi uygulanmıştır. Ayrıca anketteki konuyla ilgili sorulara verilen yanıtlar mutlak frekans ve oransal paylar olarak tablolarla da gösterilmiştir. Anket sonuçlarının değerlendirilmesinde yanıtlanmayan boş bırakılan sorular değerlendirme dışı bırakılmıştır. Ayrıca bazı sorularda birden çok seçeneğin işaretlenebilmesi nedeniyle toplam frekanslarla katılımcı sayısı yani örnek hacmi arasında farklılıklar olabilmektedir.

4. Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Araştırmanın örneklemini oluşturan öğrencilerin yaş dağılımına bakıldığında 19-23 yaş arası öğrencilerin anketi cevaplayanların %72,58'ini oluşturduğu görülmektedir. Anketin üniversite öğrencilerine uygulandığı düşünüldüğünde bunun normal bir sonuç olduğunu düşünebiliriz (Tablo 2). Katılanların %54'ünü kadınlar, % 46'sını erkekler oluşturmaktadır. Genç kadın ve erkeklerin tutum farklılığının incelendiği çalışmamızda cinsiyet açısından katılımcıların birbirine yakın sayılarda olması elde edilen sonuçların güvenilirliği açısından önemlidir.

Tablo 2. Yaş Dağılımı

Katılımcıların Yaş Dilimleri	Frekans	Yüzde Pay
19'dan az	31	8,33
19 – 23 yaş arası	270	72,58
23'den fazla	71	19,09
Toplam	372	100

Ankete katılanlar müzik ürünlerini en fazla %33,7'lik oranla bilgisayarda daha sonra sırasıyla %23,84'lük oranla MP3 çalarlarda, %16,85 ile CD çalarda dinlemektedirler. Fakat burada toplam frekansın oldukça yüksek 730 çıkması, katılımcıların önemli bir kısmının aynı anda birden çok müzik dinleme aracını tercih ettiklerinin göstergesi olmaktadır. Cinsiyetin müzik dinleme araçları tercihinde etkili olup olmadığı araştırıldığında, 0,0103 önem seviyesinde cinsiyetin en yüksek paya sahip ilk dört tercih üzerinde etkili olduğu anlaşılmıştır. Buna göre, erkeklerin %36,98 ile bilgisayar, %26,63 ile MP3 çalar ile müzik dinlemeyi kadınlara göre daha çok tercih ettikleri belirlenmiştir(Tablo 3). Kadınların müzik dinleme cihazı tercihi incelendiğinde, televizyon ve CD çalarların erkeklere göre daha çok tercih edildiği görülmüştür. Bu sonuçların özellikle müzik dinleme cihazı üreticilerinin kadın veya erkeklere özel cihaz üretmeleri açısından ilgi çekici olduğu belirtilebilir.

Tablo 3. Cinsiyete Göre Müzik Ürünü Dinleme Cihazı

Cinsiyet	Erkek		Kadın		Toplam	
	Frekans	% Pay	Frekans	% Pay	Frekans	% Pay
Televizyon	29	8,58	62	15,82	91	12,47
Bilgisayar	125	36,98	121	30,87	246	33,70
CD çalar	50	14,79	73	18,62	123	16,85
MP3 çalar	90	26,63	84	21,43	174	23,84
Diğer	44	13,02	52	13,26	96	13,14
Toplam	338	100,00	392	100,00	730	100,00
Pearson Ki-kare değeri	13,2846	Serbestlik derecesi	4	Önem Seviyesi (p)	0,0103	

İnternet üzerinden yasal olmayan yollardan müzik paylaşımıyla ilgili sorulan soruya verilen cevaplara cinsiyetin etkisini açıklamada, değişkenler arasında istatistiksel açıdan anlamlı bağımlılık ilişkisinin olduğu anlaşılmıştır. Cinsiyetin soruya verilen cevaplarla bağlantısını açıklayabilmek için Tablo 4 hazırlanmıştır.

Tablo 4. Cinsiyete Göre İnternet Üzerinden Yasal Olmayan Müzik Ürünü Paylaşımı

Belirtilen Görüş	Evet sürekli		Zaman zaman		Hayır hiç		Toplam	
	Frekans	(%) Pay	Frekans	(%) Pay	Frekans	(%) Pay	Frekans	(%) Pay
Cinsiyet								
Erkek	64	38,32	64	38,32	39	23,35	167	100
Kadın	40	19,90	51	25,37	110	54,72	201	100
Toplam	104	28,26	115	31,25	149	40,48	368	100
Pearson Ki-kare değeri			38,0240	Serbestlik derecesi	2	Önem Seviyesi (p)	0,0000	

Erkek katılımcıların %23,35'i internet üzerinden yasal olmayan yollarla müzik ürünü paylaşımı hiç yapmamaktadır. %76,64'ü ise zaman zaman ya da sürekli olarak MP3 paylaşımı yapmaktadır. Sürekli yaptığını belirtenler ise erkeklerin %38,32'sidir. Kadınların ise %54,72'si hiç MP3 paylaşımı yapmamaktadır. Sürekli yada zaman zaman yapanların toplamı ise %45,27'dir (Tablo 4). Kadın katılımcıların içinde hiç MP3 paylaşmayanların oranı erkek katılımcıların MP3 paylaşmayanlarına oranının yaklaşık iki katıdır. Bu oranlara göre erkek katılımcıların kadın katılımcılara oranla daha fazla yasal olmayan yollara başvurup, internet üzerinden MP3 paylaştığı görülmüştür.

İnternet üzerinden yasal olarak müzik ürünü satın alma tercihleriyle cinsiyet arasındaki ilişkinin incelenebilmesi için tablo 5 hazırlanmıştır.

Tablo 5. Cinsiyete Göre İnternet Üzerinden Yasal ve Ücretli Satın Alım Şekli Dağılımı

Satınalma Şekli	Parça Başına Ödeme			Aylık Abonelik			Cinsiyete Göre	
	Frek.	% Pay		Frek.	% Pay			
Cinsiyet		Satınalma göre	Cinsiyete Göre		Satınalma göre	Cinsiyete Göre	Toplam	% Pay
Erkek	51	50	30,72	115	44,06	69,28	166	45,74
Kadın	51	50	25,88	146	55,94	74,12	197	54,26
Toplam	102	100	28,10	261	100	71,90	363	100
Pearson Ki-kare değeri			1,0420	Serbestlik derecesi	1	Önem Seviyesi (p)	0,3047	

Parça başına ücret ödemeyi tercih edecek olan katılımcıların %50'si erkek, %50'si kadındır. Parça başı satış için cinsiyet olarak dengeli bir dağılım söz konusudur. Aylık aboneliği tercih eden öğrencilere baktığımızda aylık aboneliği tercih eden 261 katılımcının %55,94'ünün kadın katılımcı olduğu görülmüştür. Araştırmamıza göre ülkemizde de yeni oluşmaya başlayan internet üzerinden müzik ürünü satışında, istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmamasıyla beraber parça başı ödeme ve aylık abonelik ile ödeme gibi iki farklı yol için aylık aboneliğin kadınlar tarafından daha çok tercih edilebileceği sonucu ortaya çıkmıştır. Genel olarak erkeklerin %69,28'i kadınların ise %74,12'si aylık abonelik seçeneğini tercih edeceklerdir. Burada cinsiyete göre elde edilen dağılımlar cinsiyet dağılımına benzer gerçekleşmiştir. Oranlar dikkatli incelendiğinde dağılımın yaklaşık yarı yarıya olduğu görülecektir. Zaten bu nedenle de arada istatistiksel açıdan da anlamlı farklılık elde edilememiştir (p=0.3047, Tablo 5).

Son bir aylık dönemde internet üzerinden yasal olmayan yollardan müzik ürünü elde etmeyle cinsiyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki elde edilmiştir. Aradaki ilişkiyi gösterebilmek için Tablo 6 oluşturulmuştur.

Tablo 6. Son Bir Ayda İnternet Üzerinden Yasal Olmayan Yollarla Müzik İndirmenin Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet	Yasal olmayan yollardan indirenler			Yasal olmayan yollardan indirmeyenler			Cinsiyete Göre	
	Frek.	% Pay		Frek.	% Pay			
Eylemin yapılışına göre		Cinsiyete Göre	Eylemin yapılışına göre		Cinsiyete Göre	Toplam	% Pay	
Erkek	126	57,53	73,68	45	29,42	26,31	171	45,96
Kadın	93	42,46	46,26	108	70,58	53,74	201	54,04
Toplam	219	100	58,87	153	100	41,13	372	100
Pearson Ki-kare değ.		28,6810	Serbestlik derecesi	1	Önem Seviyesi (p)	0,0000		

Ankete katılanların son bir ay içerisinde internet üzerinden yasal olmayan yollarla müzik indirme ve cinsiyetleri birlikte incelendiğinde, indirdim diyen 219 katılımcının %57,53'ünün erkek olduğu görülmüştür. Hayır indirmedim diyenler içinde ise 153 kişinin %70,58'i kadındır. Ankete katılan erkeklerin %73,68'i, kadınların ise %46,26'sı son bir ay içerisinde MP3 indirmiştir (Tablo 6). Genel olarak erkekler kadınlara oranla son bir ay içerisinde yasal olmayan yollarla müzik

indirmeye daha fazla yönelmiştir. Daha önce de yasal olmayan yollarla müzik ürünü paylaşımı yapıp yapılmadığı değerlendirildiğinde erkeklerin kadınlara oranla çok daha fazla yasal olmayan yollara yöneldiğini belirlemiştik. Şimdi de son bir ay içerisinde erkeklerin yasal olmayan yollara kadınlara oranla daha fazla başvurduğunu görmemiz birbirini destekleyen sonuçlardır.

Amazon.com gibi internet sitelerinden müzik ürünü satınalma tercihiyle cinsiyet arasında anlamlı ilişki elde edilmiştir ($p=0,038$). Bu amaçla tablo 7 oluşturulmuştur.

Tablo 7. İnternet Sitelerinden CD,DVD gibi Ürünleri Satınalma Tercihinin Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet	Evet Alıyorum			Hayır Almıyorum			Cinsiyete Göre	
	Frek.	% Pay		Frek.	% Pay		Toplam	% Pay
		Eylemin yapılmasına göre	Cinsiyete Göre		Eylemin yapılmasına göre	Cinsiyete Göre		
Erkek	22	62,86	12,95	148	44,45	87,05	170	46,10
Kadın	13	37,14	6,56	185	55,55	93,44	198	53,90
Toplam	35	100	9,51	333	100	90,48	368	100
Pearson Ki-kare değ.		4,3200	Serbestlik derecesi		1	Önem Seviyesi (p)		0,0380

Erkeklerin kadınlara oranla internet üzerinden daha fazla satın alım yaptığı görülmektedir. Toplam 368 katılımcının %9,51'i amazon.com gibi internet üzerinden CD, DVD satışı yapan sitelerden ürün satın almaktadır. Satın alan bu kesimin %62,86'sını erkekler, %37,14'ünü kadınlar oluşturmaktadır. %9,51'lik bu kesimin daha büyük çoğunluğu erkeklerdir. Hayır almıyorum diyenlerin ise %55,55'i kadın, %44,45'i erkektir. Erkek katılımcıların %12,95'i, kadın katılımcıların ise %6,56'sı bu sitelerden satın alım yaptığını belirtmiştir (Tablo 7).

Korsan ürün satışının etik bulunup bulunmamasının cinsiyete göre dağılımında da istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki elde edilmiş olup bu amaçla tablo 8 oluşturulmuştur ($p=0.008$).

Tablo 8. Korsan Ürün Satışının Etik Olup Olmadığı Görüşününün Cinsiyete Göre Dağılımı

Belirtilen Görüş	Evet Etik Buluyorum			Hayır Etik Bulmuyorum			Cinsiyete Göre	
	Frek.	% Pay		Frek.	% Pay		Toplam	% Pay
		Görüşe göre	Cinsiyete Göre		Görüşe göre	Cinsiyete Göre		
Erkek	41	60,30	24,26	128	42,66	75,74	169	45,92
Kadın	27	39,70	12,56	172	57,34	86,44	199	54,08
Toplam	68	100	18,47	300	100	81,53	368	100
Pearson Ki-kare değ.		6,9360	Serbestlik derecesi		1	Önem Seviyesi (p)		0,0080

Korsan ürünün etik olduğunu düşünen kesimin daha fazla erkek katılımcılar olduğunu görmekteyiz. Korsan ürün satışının etik olduğunu düşünen %18,47 katılımcının (68 katılımcı) %60,30'u erkek, %39,70'i kadındır. Hayır etik

bulmuyorum diyenlerin ise %57,35'ü kadın, %42,66'sı erkeklerdir. Cinsiyetleri kendi içinde düşündüğümüzde de benzer bir durum vardır. Tüm katılımcılar içerisindeki erkeklerin %24,26'sının korsan satışı etik bulduğu belirlenmiş, bu oran kadınlar içerisinde ise erkeklerdeki oranın yaklaşık yarısı kadar olup, %12,56 olduğu görülmüştür. Katılımcıların büyük çoğunluğunun (%81,53) korsan ürün satışı etik bulmadığını belirlese de, korsan ürün satışı etik bulan %18,47'lik oranın kadınlara göre daha fazlasını erkeklerin oluşturduğu anlaşılmaktadır (Tablo 8).

Son bir ay içerisinde korsan ürün satın alma tercihinin cinsiyetle olan ilişkisinin belirlenmesinde istatistiksel açıdan anlamlı ilişki elde edilmiştir (p=0,000). Bu amaçla Tablo 9 düzenlenmiştir.

Tablo 9. Son Bir Ay İçerisinde Korsan Ürün Satın Alım Tercihinin Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet	Evet aldım			Hayır almadım			Cinsiyete Göre	
	Frek.	% Pay		Frek.	% Pay		Toplam	% Pay
		Eylemin yapılışına göre	Cinsiyete Göre		Eylemin yapılışına göre	Cinsiyete Göre		
Erkek	61	63,54	36,09	108	39,70	63,91	169	45,92
Kadın	35	36,46	17,58	164	60,29	82,42	199	54,07
Toplam	96	100	26,08	272	100	73,92	368	100
Pearson Ki-kare değ.		16,2330	Serbestlik derecesi		1	Önem Seviyesi (p)		0,0000

Tablonun incelenmesinde son bir ayda korsan ürün satın alan erkeklerin kadınlardan daha fazla olduğu göze çarpmaktadır. Son bir ay içerisinde korsan ürün satın aldığını belirten 96 katılımcının %63,54'ü erkek, %36,46'sı kadındır. Son bir ay içerisinde korsan albüm satın aldım diyenler içerisinde erkeklerin kadınlara oranla daha fazla olduğunu görüyoruz. Hayır almadım seçeneğini ise %60,29 kadın, %39,70 erkek işaretlemiştir. Genel olarak erkeklerin %36,09'u evet aldım derken, kadınların ise sadece %17,58'i korsan ürün aldığını belirtmiştir (Tablo 9). Erkeklerin son bir ay içerisinde korsan ürün alma yüzdesinin kadınlara oranla iki kat daha fazla olduğu görülmektedir. Korsan satışların etik olup olmadığını değerlendirirken de etik buluyorum diyenlerin oranının erkeklerde kadınlara göre daha fazla çıktığı görülmüştü.

İnternette MP3 indirme yoluyla müzik ürünü elde etmeyle cinsiyet arasındaki ilişkiyi tanımlayabilmek için tablo 10 elde edilmiştir.

Tablo 10. İnternette MP3 İndirme Yoluyla Müzik Ürünü Satın Alma Tercihinin Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet	Evet aldım			Hayır almadım			Cinsiyete Göre	
	Frek.	% Pay		Frek.	% Pay		Toplam	% Pay
		Eylemin yapılışına göre	Cinsiyete Göre		Eylemin yapılışına göre	Cinsiyete Göre		
Erkek	21	41,17	12,57	146	46,34	87,43	167	45,62
Kadın	30	58,82	15,07	169	53,65	84,93	199	54,37
Toplam	51	100	13,93	315	100	86,06	366	100
Pearson Ki-kare değ.		0,4730	Serbestlik derecesi		1	Önem Seviyesi (p)		0,4910

Arada istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık elde edilememekle birlikte ($p=0,491$), tüm katılımcılar içerisinde MP3 indirerek internette müzik ürünü satın alanların oranı %13,93'dür. Bu oranın %58,82'sini kadınlar, %41,17'sini erkekler oluşturmaktadır. MP3 indirerek müzik satın alan kesimin çoğunluğu kadınlardır. Toplam kadın katılımcıların %15,07'sinin, erkek katılımcıların ise %12,57'sinin MP3 indirerek internette müzik ürünü satın aldığı görülmüştür (Tablo 10). Yasal olmayan MP3 paylaşımını erkek katılımcıların daha fazla tercih ettiğini daha önce belirlemiştik. Kadınlar ise daha çok yasal yolları tercih etmektedirler. İnternette MP3 indirme yoluyla müzik ürünü satın alan katılımcı sayısı oldukça az olsa da çoğunluğu kadındır. Ülkemizde internet üzerinden MP3 satışının henüz yaygınlaşmamış olduğunu katılımcı üniversite öğrencilerinin yalnızca %13,93'ünün ücret ödeyerek MP3 satın aldığı görüldüğümüzde daha net ortaya koyabiliriz. Ancak çeşitli kuruluşların ve derneklerin (MÜYAP gibi) yakın gelecekte internet üzerinden MP3 satışına yönelmesi ile, ülkemizde de tüm dünyada olduğu gibi MP3 indirme yoluyla yapılan satışların artması mümkündür.

Kendi bilgisayarında geniş bir müzik arşivi bulundurmaya cinsiyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki elde edilerek, Tablo 11 oluşturulmuştur ($p=0,000$).

Ankete katılan 171 erkek öğrencinin %78,95'inin evindeki bilgisayarında internette indirdiği en az 250-300 müzik parçasını kapsayan müzik arşivi mevcuttur. Kadınlarda ise bu oran %49,06'dır. Erkek katılımcıların son bir ay içerisinde yasal olmayan yollarla kadın katılımcılara oranla daha fazla MP3 indirme oranı olduğunu daha önce belirtmiştik. İnternette MP3 indirerek oluşturulan arşivin erkek katılımcılarda daha fazla olması bunu desteklemektedir. Kısaca erkeklerin internette yasal olmayan şekilde müzik indirmeyi kadınlara oranla daha fazla kullandığını söyleyebiliriz. Nitekim internette MP3 indirerek ev bilgisayarlarında yasal olmayan MP3 arşivi yapanların %57,93'ü erkek, %42,06'sı kadındır (Tablo 11).

Tablo 11. Bilgisayarda İnternetten İndirilen Arşivin Olup Olmadığı Sorusuna Verilen Yanıtların Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet	Evet var			Hayır yok			Cinsiyete Göre	
	Frek.	% Pay		Frek.	% Pay		Toplam	% Pay
		Eylemin yapılmasına göre	Cinsiyete Göre		Eylemin yapılmasına göre	Cinsiyete Göre		
Erkek	135	57,93	78,95	36	26,08	21,05	171	46,09
Kadın	98	42,06	49,00	102	73,91	51,00	200	53,90
Toplam	233	100	62,81	138	100	37,19	371	100
Pearson Ki-kare değ.		35,3900	Serbestlik derecesi		1	Önem Seviyesi (p)		0,0000

Yasal olmayan yollardan indirilen MP3'lerde sorun yaşıyor olmanın cinsiyete göre farklılığını gösterebilmek için Tablo 12 hazırlanmıştır.

Tablo 12. Yasal Olmayan Yollarla İndirilen MP3'lerde Sorun Yaşamaya İlgili Verilen Yanıtların Cinsiyete Göre Dağılımı

Cinsiyet	Evet yaşadım			Hayır yaşamadım			Cinsiyete Göre	
	Frek.	% Pay		Frek.	% Pay		Toplam	% Pay
		Verilen yanıtı göre	Cinsiyete Göre		Verilen yanıtı göre	Cinsiyete Göre		
Erkek	82	44,32	49,39	84	52,50	50,61	166	48,11
Kadın	103	55,68	57,54	76	47,50	42,46	179	51,89
Toplam	185	100	53,62	160	100	46,38	345	100
Pearson Ki-kare değ.		2,2970	Serbestlik derecesi		1	Önem Seviyesi (p)		0,1300

Arada istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmamakla birlikte ($p=0,13$), internet üzerinden yasal olmayan yollarla indirilen MP3'leri indirirken, indirdikten sonra yada dinlerken problem yaşamayan %46,38 katılımcının %52,5'i erkek, %47,5'i kadındır. Erkek katılımcıların %50,61'i, kadın katılımcıların ise %42,45'i hiç problem yaşamamaktadır (Tablo 12).

Cinsiyete göre korsan satışların yasal müzik ürünü satın almaya etkisinin incelenmesi için Tablo 13 elde edilmiştir.

Tablo 13. Korsan Satışların Yasal Müzik Ürünü Satın Alımına Etkisiyle İlgili Belirtilen Görüşlerin Cinsiyete Göre Dağılımı

Belirtilen Görüş	Evet düşürür			Hayır düşürmez			Cinsiyete Göre	
	Frek.	% Pay		Frek.	% Pay		Toplam	% Pay
		Görüşe göre	Cinsiyete Göre		Görüşe göre	Cinsiyete Göre		
Erkek	133	45,24	79,16	35	48,62	20,83	168	45,91
Kadın	161	54,76	81,31	37	51,38	18,68	198	54,09
Toplam	294	100	80,32	72	100	19,67	366	100
Pearson Ki-kare değ.		0,2650	Serbestlik derecesi		1	Önem Seviyesi (p)		0,6070

Arada istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık elde edilememekle birlikte ($p=0,607$), ankete katılanların %80,32'si gibi büyük bir çoğunluğu korsan satışların yasal satın alımlarını düşürdüğü seçeneğini işaretlemiştir. Bu sonuç günümüzde hem küresel olarak hem de ülkemizdeki yasal satın alımların

düşmesinin önemli bir nedeninin korsan satışlar olduğu görüşünü desteklemektedir. Erkek öğrencilerin %79,66'sı, kadın katılımcıların ise %81,31'i korsan satışların yasal ürün satın alımlarını düşürdüğünü belirtmiştir. Korsan satışların yasal satın alımlara etkisini incelediğimizde istatistiksel olarak anlamlı olmamakla beraber kadınlar üzerinde daha fazla düşürücü bir etki yaptığı görülmüştür. Evet düşürür diyen 294 katılımcının %54,76'sı kadındır (Tablo 13).

Müzik endüstrisine en çok zarar veren unsurların belirlenmesinde cinsiyetin etkisini açıklayabilmek için Tablo14 oluşturulmuştur.

Tablo 14. Müzik Endüstrisine En Önemli Zararı Kimin Verdiği Sorusuna Verilen Yanıtların Cinsiyete Göre Dağılımı

Belirtilen Görüş	Korsan Satışlar		Yasadışı MP3 Paylaşımı		Diğer		Toplam	
	Frek.	(%) Pay	Frek.	(%) Pay	Frek.	(%) Pay	Frek.	(%) Pay
Erkek	105	60,34	39	22,41	30	17,24	174	100
Kadın	147	68,05	58	26,85	11	5,09	216	100
Toplam	252	64,61	97	24,87	41	10,51	390	100
Pearson Ki-kare değ.	15,1795		Serbestlik derecesi	2	Önem Seviyesi (p)		0,0010	

Müzik endüstrisine en önemli zararı kimin verdiğini incelediğimizde erkeklerin %60,34'ünün korsan satışlar, %22,41'inin ise yasal olmayan MP3 paylaşımlarının verdiğini söylediği görülmüştür. Kadınlara göre de korsan satışlar yasa dışı MP3 paylaşımlarına oranla endüstriye daha fazla zarar vermektedir. Daha önceki değerlendirmelerimizde de kadınların korsan ürünlere olan ilgisinin erkeklere oranla daha az olduğunu belirlemiştik. Son bir ay içinde korsan ürün alma oranı erkeklerde daha fazlaydı. Korsan satışların yasa dışı paylaşımlara oranla endüstriye daha fazla zarar verdiğinin kadınlar tarafından ifade edildiği görülmüştür (Tablo 14).

Tablo 15. Müzik Ürünü Satınalma Yeri Tercihinin Cinsiyete Göre Dağılımı

TERCİHLER	CİNSİYET				TOPLAM	
	ERKEK		KADIN		Frekans	% Pay
	Frekans	% Pay	Frekans	% Pay		
Mağazalar	39	17,48	104	40,15	143	29,66
Yasal MP3 İndirme	32	14,35	42	16,22	74	15,35
Yasal Olmayan MP3 İndirme	93	41,70	51	19,69	144	29,88
Ödünç alma	27	12,10	25	9,65	52	10,78
Diğer	32	14,37	37	14,29	69	14,33
Toplam	223	100,00	259	100,00	482	100,00
Pearson Ki-kare değ.	41,12667		Serbestlik derecesi	4	Önem Seviyesi (p)	0,0000

Müzik ürünü satınalma yerlerini cinsiyete göre değerlendirdiğimizde, erkeklerin %41,7'sinin yasal olmayan yollarla MP3 indirerek, %17,48'inin müzik mağazalarından satın alarak, kadınların ise %40,15'inin müzik mağazalarından

satın alarak, %19,69'unun yasal olmayan yollarla MP3 indirerek müzik ürünlerine ulaştığını görüyoruz (Tablo 15). Erkeklerin daha önce internet üzerinden yasal olmayan yollarla MP3 paylaşımı yapma ve son bir ay içinde MP3 paylaşımı yapma sorularında da benzer şekilde kadınlara göre daha fazla yasal olmayan yollara başvurduğunu belirlemiştik. Dışardan korsan ürün alma oranı ise erkeklerde %9,41, kadınlarda ise %7,33'dür. Kadınlarda ve erkeklerde dışardan korsan ürün satın alma oranı MP3 paylaşımına ve mağazadan satın almaya göre oldukça düşüktür.

Tablo 16. Cinsiyete Göre İnternet Kullanım Amacı

İNTERNET KULLANIM AMACI	CİNSİYET				TOPLAM	
	ERKEK		KADIN		Frekans	% Pay
	Frekans	% Pay	Frekans	% Pay		
MP3 İndirmek için	52	20,39	26	09,52	78	14,77
Web Sayfalarına Erişim	105	41,17	129	47,25	234	44,31
İletişim	64	25,09	107	39,19	171	32,38
Diğer	34	13,35	11	04,04	45	08,54
Toplam	255	100,00	273	100,00	528	100,00
Pearson Ki-kare değ.	33,12148	Serbestlik derecesi	3	Önem Seviyesi (p)	0,0000	

Erkek katılımcıların %41,17'si interneti Web sayfalarında gerekli bilgilere ulaşmak için kullandığı, %25,09'unun iletişim için kullandığı, %20,39'unun ise MP3 indirmek için kullandığı görülmüştür. Kadınların ise %47,25'i Web sayfalarında gerekli bilgilere ulaşmak için, %39,19'u iletişim için, %9,52'si MP3 indirmek için internet kullanmaktadır (Tablo 16). Erkeklerin de kadınların da interneti kullanmalarındaki en önemli amaç Web sayfalarında gerekli bilgilere ulaşmak, ikinci olarak iletişim, üçüncü olarak da MP3 indirmektir. MP3 indirmenin internet kullanımında birinci amaç olmaması ve erkeklerde interneti MP3 indirmek için kullananların oranının kadınların iki katı olması dikkat çekicidir. Daha önceki analizlerimizde de erkeklerin kadınlara oranla yasal olmayan yollarla daha çok MP3 indirdiğini belirlemiştik. Şimdi de interneti kullanım amacı MP3 indirme olanların oranının erkeklerde kadınlara göre daha fazla olduğu görülmüştür.

Tablo 17. Korsan Satış Yapanlara Verilecek Cezalarla İlgili Belirtilen Görüşün Cinsiyete Göre Dağılımı

VERİLEBİLECEK CEZALAR	CİNSİYET				TOPLAM	
	ERKEK		KADIN		Frekans	% Pay
	Frekans	% Pay	Frekans	% Pay		
Hapis ve para cezası	52	31,13	62	31,63	114	31,40
Hapis cezası	7	4,19	7	3,57	14	3,85
Ağır para cezası	46	27,54	81	41,32	127	34,98
Hafif para cezası	24	14,37	26	13,26	50	13,77
Ceza verilmemeli	38	22,75	20	10,20	58	15,97
Toplam	167	100	196	100	363	100
Pearson Ki-kare değ.	13,96137	Serbestlik derecesi		4	Önem Seviyesi (p)	0,0063

Erkeklerin %31,13'ü korsan satış yapanlara hapis ve para cezası verilmesi gerektiğini, %27,54'ü ağır para cezası verilmesi gerektiğini belirtmiştir. Kadın katılımcıların ise %41,32'si ağır para cezası, %31,63'ü hapis ve para cezası verilmesi görüşündedir. Erkeklerin çoğunluğu hapis ve para cezası derken, kadınların çoğunluğu ise ağır para cezasını uygun görmüştür. Korsan satış yapanlara ceza verilmemeli diyenleri incelediğimizde erkeklerin %22,75'i, kadınların ise %10,20'si ceza verilmemeli seçeneğini işaretlemiştir. Korsan ürün satın alımı kadınlara göre erkeklerde daha fazla olduğu için ceza verilmemeli diyenlerin daha fazla erkek katılımcı olduğunu söyleyebiliriz.

5. Sonuç

İzmir ve Manisa'da üniversite öğrencileri ile yapılan araştırmaya göre erkek katılımcıların kadın katılımcılara göre daha fazla yasal olmayan yollara başvurup internet üzerinden MP3 paylaştığı görülmüştür. Son bir ay içerisinde erkekler yasal olmayan yollarla müzik indirmeye daha çok yönelmişlerdir. Erkeklerin internet üzerinden CD ve DVD satın alımları daha yüksektir. Erkekler korsan ürün kullanımını bir etik sorun olarak görmemektedirler. Bilgisayarında internet üzerinden indirilmiş geniş bir müzik arşivinin olması erkekler arasında daha yaygındır. Kadınlar erkeklere göre daha büyük oranda korsan satış ve yasa dışı MP3 paylaşımının müzik endüstrisine zarar verdiğini belirtmektedirler. Dışarıdan korsan ürün alımı erkeklerde ve kadınlarda düşük oranlarda kalmıştır. Kadınlar genellikle müzik ürünlerini bu ürünlerin satıldığı mağazalardan temin ederken, erkekler yasal olmayan MP3 indirme yolunu daha yoğun şekilde kullandıklarını belirtmişlerdir. Yasal MP3 indirme yolu ise erkekler ve kadınlar tarafından beklendiği kadar yoğun kullanılmamaktadır. Ancak bundan sonra bu yolun daha yoğun kullanılacağı tahmin edilmektedir.

İnternet kullanma amaçları arasında her iki cinsiyette de web sayfaları ve iletişim ilk iki amaç olarak belirlenmiştir. MP3 indirmek üçüncü sırada gelmektedir. Erkekler kadınlara göre daha büyük oranda MP3 indirme amacını işaretlemişlerdir. Ankete katılan kadınlar korsan satış yapanlara ceza verilmesinin

gerekliliğini erkeklere göre daha büyük oranda savunmaktadırlar. Ceza türü olarak da kadınlar ağır para cezası verilmesini uygun gördüklerini belirtmişlerdir.

Üniversite öğrencilerine uygulanan bir anketle genç kadın ve erkeklerin müzik ürünü dinleme cihazı ve korsan ürünler karşısındaki tutum farklılıklarını belirlemeye yönelik bu çalışmada katılımcı sayısının sınırlı olduğu göz önünde tutularak ileride daha geniş bir kitleye uygulanmasının yararlı olacağını düşünüyüyoruz. Birkaç yıl sonra yapılacak bir çalışmayla zaman içerisinde gençlerin tutumlarında bir farklılık olup olmayacağı da ayrıca araştırılabilir.

KAYNAKÇA

- Acun R., “**İnternet ve Telif Hakları**”, Bilgi Dünyası, Nisan 2000, s: 5-26
- BPI report; “**Online Music Piracy, The UK Record Industry’s Response**”, British Phonographic Industry Limited, London, Temmuz 2005, www.bpi.co.uk.
- DPT, “**Türkiye’nin Avrupa Birliğine Katılım Sürecine İlişkin 2003 Yılı İlerleme Raporu**”, Ankara, Aralık 2003.
- IFPI Report, “**Digital Music Report**” London 2005, www.ifpi.org/content/library/digital-music-report,2005.pdf
- IFPI Report; “**Music Piracy Report**”, London, 2004, www.ifpi.org/content/library/Piracy2004.pdf
- Kapancıoğulları Ö., “**Bilgi Teknolojilerindeki Gelişmelerin Müzik Endüstrisine Etkileri Konusunda Üniversite Öğrencilerinin Görüşleri**”, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Manisa, 2006.
- MÜ-YAP, “**İnternet Korsanlığı**”, <http://www.mu-yap.org/getdata.asp?PID=295> , Erişim: 8 Nisan 2007
- Oberholzer F, ve Strumpf K, “**The Effect of Filesharing on Record Sales: An Empirical Analysis**”, <http://www.unc.edu/~cigar/papers/Filesharing-March.2004.pdf>, 2004
- The Observer, “**Inside the Web of Thieves**”, 21 Nisan 2002.
- Wunsch, V., S. ve Vickery, G., “**Working Party on the Information Economy, Digital Broadband Content: Music, Copyright**” OECD Based Directorate for Science, Technology and Industry Committee for Information, Computer and Communications Policy report, Paris, 2005.

Avrupa Birliğine Tam Üyelik Eşiğinde Türkiye

Doç. Dr. M. Akif ÖZER

Gazi Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü, ANKARA

ÖZET

Bu makalede, Avrupa Birliği (AB) ile tam üyelik müzakerelerine başlanmasına esas oluşturan, Türkiye-AB ortaklık süreci ve bu süreçte gelinen aşama incelenmektedir. Tarihsel gelişmeler kısaca ele alındıktan sonra, Türkiye için büyük öneme sahip olan tam üyelik öncesi fiili müzakereler süreci değerlendirilmiştir. Yunanistan ve Kıbrıs Rum Kesiminin sürekli vetoları ile geçecek olan bu süreçte ülke olarak izleyeceğimiz strateji büyük önem taşımaktadır. Bundan dolayı makalede, müzakerelerin temel ilkelerine, içeriğine, sürecine ve müzakerelerde başarılı olma koşullarına ayrı bir önem verilmiştir. Tüm bu bilgiler verildikten sonra, makalenin sonunda Türkiye'nin AB'ye tam üye olarak katılımı sürecinin bir değerlendirmesi yapılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ortaklık Süreci, Tam Üyelik, Müzakerelerin İçeriği, Müzakerelerin İlkeleri, Müzakerelerde Başarılı Olma Koşulları.

Turkey, On the Threshold of Full Membership to The European Union

ABSTRACT

In this paper, Turkey European Union partnership that enables starting full membership negotiations with European Union and historical background are being analysed. After evaluating historical events, will analyse negotiation process for full membership that is very important for Turkey. In this process, Turkey's strategy will be very important because Greece and Cyprus may vote against Turkey frequently. For this reason, in this paper, we analyse basic principles of negotiations, its content, process and being successful conditions in detail. After this, we will evaluate Turkey's process of full membership negotiations with European Union.

Key Words: Partnership Process, Content of Negotiations, Full Membership, Principles of Negotiations.

Giriş

Bugün AB, dünyada bütünleşmelerin hızlı bir şekilde yaşandığı değişim ortamında, özellikle gelişmekte olan ülkelerin dikkatini çeken ve bu tür ülkelerin katılmak için yoğun çaba harcadığı, yıldızı parlayan bir birlik olma yolunda ilerlemektedir. Bu Birliğe Türkiye'nin dahil olma çabası 1950'lerden itibaren başlamıştır. Ancak Türkiye geçmişten gelen birikimlerini ve Avrupa ile olan ilişkilerini kullanarak, kendisi için bu süreci kolaylaştırmak istemektedir.

Türkiye'nin 1987 yılında Avrupa Topluluklarına tam üyelik başvurusunda bulunması, 1959 yılında yapılan ortak üyelik müracaatı ile başlayan Türkiye-AB ilişkilerinde bir dönüm noktası olmuştur. Türkiye, Tanzimat'tan bu yana Batıya yönelmiş dünyadaki tek Müslüman ülkedir. Ayrıca Türkiye, laik ve demokratik ilkeleri benimsemiş, batı dünyası ile ortak sınıra sahip ve ona komşu AB ülkeleri ile tarihi ilişkileri bulunan dünyadaki İslam ülkeleri arasında ekonomik, politik, sosyal, kültürel alanlarda en gelişmişler arasında yer alan, hayat tarzı olarak kendi kültürel değerlerini koruyarak Batı'yı seçmiş bir ülkedir.

Ülkemiz açısından AB önemli bir hedeftir ve yıllardır iktidara gelen bütün siyasal iktidarlar bu hedefi paylaşmıştır. Türkiye'nin AB ile tarihi süreci incelendiğinde; AB macerası 1959'lu yıllara dayanmaktadır. Bu dönemde AB ile ilişkilerimiz AET'ye 1959 tarihinde yapılan başvuru ile başlamış ve bugüne kadar değişik zeminlerde sürdürülen müzakerelerle, üye ve aday üye ülkelerin katılımıyla yapılan zirvelerle, üye ülkelerin devlet veya hükümet başkanlarıyla yürütülen ikili görüşmelerle ve üst düzeyde karşılıklı gerçekleştirilen ziyaretlerle dalgalı bir seyir izlemiştir. Aslında Türkiye'nin batı ile ilişkileri çok daha eskilere dayanmaktadır.

Esasında Türkiye'nin Avrupalı devlet oluşu, 1856 Paris Kongresi ile gerçekleşmiştir (Ortaylı, 1995:175)¹. Bu dönemde Kırım Savaşı sonrası yapılan Paris Antlaşması ile Osmanlı Devleti Avrupa'nın kendi iradesiyle Avrupalı olmuştur. Bu duruma Türkiye'nin coğrafi konumu da uymaktadır. İki kıta arasında köprü fonksiyonu gören Türkiye, AB ülkeleri için Avrupa'nın Asya ile son sınırıdır ve Avrupa'yı Asya'ya taşıyacak ve buradan yararlanmasını sağlayacak bir ülkedir.

Bu gerçekler maalesef soğuk savaş döneminde tamamen Türkiye aleyhine dönmüştür. 1918'den bu yana Avrupa'nın dışında tutulan Türkiye, 1945'ten itibaren AB'nin de desteğiyle (Aktar, 2003:8) önemli bir bölgesel güç haline gelmiş ve AB'nin dikkatini çekmeyi başarmıştır. Doğal olarak söz konusu bu ortam Türkiye-AB ilişkilerinin 1950'lerden itibaren başlamasını sağlamıştır.

1. Türkiye-AB Ortaklık Süreci

Soğuk savaş sonrası dönemde Avrupa Topluluğunun (AET) on yıllık bir süreç içinde hızlı bir şekilde büyümesi Türkiye'nin dikkatinden kaçmamış ve dönemin hükümeti 31 Temmuz 1959'da Topluluğa ortaklık başvurusu yapmıştır. Bu gelişim çizgisi içerisinde Türkiye'yi daha ilk kuruluş yıllarından itibaren Avrupa Ekonomik Topluluğu ile ilişki kurmaya iten etkenlerin başında politik nedenler yer almıştır. Bu durum, Türkiye'nin Batı dünyası içerisindeki konumunu koruma ve geliştirme açısından önemli sayılacağı gibi, genç Cumhuriyetin yeniden şekillenen dünya haritasındaki güvenlik arayışının da bir göstergesidir. Nitekim dünya sisteminde ortaya çıkan büyük değişikliklere bağlı olarak, Türkiye politik ve ekonomik sisteminde önemli değişiklikler yapma zorunluluğu duymuş ve çabalarını bu yönde yoğunlaştırarak, 1960'lara kadar geçen süre içerisinde, Avrupa kıtasında veya bu bölgeyi merkez alarak Avrupa'nın bütünleşmesi amacına dönük olarak kurulan önemli kuruluşlardan, Avrupa Konseyi'ne, OECD'ye ve NATO'ya üye olmuştur (Yetkin, 2005:1). Kendilerini Batı medeniyetinin özgürlükçü ve insan haklarına saygılı ailesinin bir parçası gören bir çok devlet de ya kendi istekleri veya Konseyin çağrısı üzerine bu Birliklere üye olmuşlardır. Türkiye'nin özellikle Avrupa Konseyi'ne üye olmasında ise, 1950'de

¹Osmanlı Devleti'nin Avrupalılığı için bu tür değerlendirmeler Avrupalılar tarafından da paylaşılmaktadır. Aynı zamanda Avrupalı araştırmacılar; Türkiye daha doğarken (Atatürk'le 1920'de) gerek kurumları, gerek kararlı modernleşmesi, gerekse laiklik seçimiyle Avrupa'yı seçti. Ülkenin siyasi dinamiği de büyük oranda, bu yönelimle uzlaşa veya ona karşı çıkışlarla şekillendi." (Nikolaydis-Bertrand, 2003:1) yorumları yapılmaktadır.

yaşanan Kore Savaşı'nda BM kararına uyarak aktif biçimde yer almamızın payı büyük olmuştur. Aynı neden 1952 de NATO'ya girişimizde de etkili olmuştur (Aytaç, 1989:9).

İki büyük dünya savaşının yaşandığı bu dönem sonrasında Avrupa'nın ve AB'nin Türkiye'yi Batı Bloğu ve Avrupa'nın siyasal sınırları içinde kabul etmesinin ve yukarıda belirtilen uluslararası birliklere Türkiye'nin de alınmasının, Avrupa bakımından temel gerçekleri şu şekilde belirtilmektedir (Manisalı, 2002/a:21):

- Türkiye, Doğu Bloğuna karşı bir kanat ülke görevini görecekti. En stratejik coğrafyanın üzerinde bulunuyordu. Türkiye'nin Avrupalılığının kararını AB'ye verdi.
- ABD Türkiye'yi, Avrupa'ya yardım programının (Marshall Yardımı) kapsamı içine aldı.
- Türkiye, NATO içine alınarak, Sovyetler Birliği'ne karşı, Avrupa savunma sistemine dahil edildi.
- Türkiye bir Avrupalı ülke gibi, Avrupa Konseyi'nin üyesi yapıldı. Diğer Avrupa kurumlarına da dahil oldu.

Dünyada görülen bu bütünleşmeler ve Türkiye'nin bu süreçten kopmak istememesi, ülkeyi adete AET'ye üyelik başvurusu yapmaya zorlamıştır. Bu dönemde Türkiye'nin iktisadi, siyasi, askeri ve sosyal sorunları aşma gayretleri içinde olması, bu süreci zorlaştırmıştır. Ancak ilişkilerde önemli krizler yaşanan Yunanistan'ın, AET'ye katılabilmek için 15 Temmuz 1959'da resmen başvuruda bulunması, Topluluğa üyelik başvurusu yapılması konusunda Türk kamuoyunu da tetiklemiştir. Çünkü Yunanistan'ın başvurusu, Türkiye'nin AET dışında kalması halinde Batıdaki konumunu yitireceğini açıkça belli etmiştir. Yapılan değerlendirmeler sonucu, Türkiye'nin ortaklık için AET'ye başvurusunun kaçınılmaz olduğunda birleşmiş ve Yunanistan'ın başvurusundan iki hafta sonra AET'ye ortaklık talebinde bulunulmuştur (Yetkin, 2005:1). 1960'ta yapılan askeri müdahale, söz konusu bu süreci biraz olsun yavaşlatsa da, 1963 yılında Ankara Antlaşması imzalanarak (Emirhan-Gün, 2001:42) AET ile Türkiye arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi sürecinde önemli bir adım atılmıştır.

Türkiye'nin AB'ye girme kararlılığında, o dönemde Yunanistan'ın karşı hamleleri çok etkili olsa da², ekonomik açıdan sıkıntılar yaşayan Türkiye, 1960'lı yıllarda AET'nin yeni kurulmuş bir birlik olmasına rağmen gelişim çizgisinde çok başarılı olması, çok daha büyük rol oynamıştır. Çünkü bu dönemde Türkiye için AB, millî refah düzeyini artırma ve içsel krizlerden kurtulma aracı olarak görülmüştür. Buna karşılık Roma Antlaşması'nın 1958 yılında uygulamaya konulmasının ardından geçen 10 yıl içinde Topluluk iç ticaretinin her yıl %28.4'lük artışla dikkat çekmesi (Çayhan, 1997:61) Türkiye'nin Birlik bünyesine girerek kendi ticaretini de canlandırmak konusunda büyük bir hevese kapılmasına yol açmıştır.

²İlginçtir ki 1978-1979 yıllarında Avrupa Birliği Türkiye'ye Yunanistan'la birlikte üyelik başvurusu yapmasını istemiştir. Ancak bu talep Türkiye tarafından reddedilmiştir. Bunun üzerine Yunanistan 1981'de Birliğe tam üye olmuştur (Esfahani, 2003:814).

Bu dönemde Türkiye'nin bir an önce AET'ye girme isteğinin arkasında iki önemli nedenin bulunduğu belirtilmektedir. Buna göre; öncelikle Türkiye uzun dönemde, Batı Avrupa'da kurulabilecek siyasi bir birliğin dışında kalmak istememektedir. Bunun yanında gümrük birliği içinde Yunanistan'a verilecek ticari tavizlerden de yoksun kalmaması gerekmektedir.

AET'nin Türkiye ile ilişkileri bu şekilde önemli bir aşamaya geldiği dönemde, Birlik diğer ülkelerle de ilişkilerini geliştirmiştir. Yunanistan'ın ardından, 1961 yılında İngiltere, İrlanda ve Danimarka da, Türkiye gibi ortaklığa katılım başvurusu yapmışlardır. Kısa bir süre sonra, bu ülkelere Norveç de katılmıştır. Ocak 1963'te Fransa Cumhurbaşkanı General de Gaulle, İngiltere'nin AET'ye katılımına hazır olmadığı yönünde görüş bildirince, müzakereler kesilmiştir. İngiltere, Danimarka ve Norveç ile birlikte, katılma isteğini 1967 yılında ikinci kez yinelemiştir. Ne var ki, Fransa'nın tutumunda değişiklik olmamış ancak 1969 yılında, General de Gaulle'ün istifasından sonra, İngiltere ve diğer aday ülkelerle görüşmeler hız kazanmıştır.

AB kendi iç sorunları ile bu şekilde uğraşırken Türkiye ile ilişkileri de üyelik müzakerelerinin 28 Eylül 1959'da başlamasıyla resmîlik kazanmıştır. 21 Ekim 1960 tarihine kadar devam eden görüşmeler sonunda, şu hususlarda anlaşmaya varılmıştır (Yazgaç, 2005:65):

- Ortaklık ilişkisi, gümrük birliği ilkesine dayalı olacaktır.
- Türkiye, AET organlarında temsil edilecektir.
- Türkiye, AET'ye karşı gümrüklerini 12 ve 24 yıllık sürelerde sıfırlayacaktır.
- Kayıplarını karşılamak amacı ile Türkiye'ye 200 milyon dolarlık yardım yapılacaktır.
- Nihai hedef, Topluluğa tam üyeliştir.

Yukarıda belirtilen temel hususlar doğrultusunda sürdürülen Türkiye ile AB arasındaki ilişkiler, AT ile 12 Eylül 1963 tarihinde imzalanan ve 1 Aralık 1964 tarihinde yürürlüğe giren Ankara Antlaşması'nın temel oluşturduğu ortaklık rejimi çerçevesinde, eskiye göre daha somut ve resmi bir şekilde gelişmiştir. Bu kapsamda hazırlık dönemi, geçiş dönemi ve son dönemden geçen ilişkiler, söz konusu ortaklığın nihai amacı olan Türkiye'nin tam üyeliği yönünde gelişimini sürdürmüştür.

Türkiye-AB ilişkileri Ankara Antlaşması'nın öngördüğü hazırlık, geçiş ve son dönem aşamalarından geçmiştir. Hazırlık aşaması 1963-1970 arasında daha çok AB ile ilgili müktesebata uyum konusunda hazırlık çalışmaları ile geçmiştir. 23 Kasım 1970'te imzalanan ve 1 Ocak 1973 tarihinde yürürlüğe giren Katma Protokol ise geçiş dönemini düzenlemiştir. Bu Protokol ile taraflar arasında sanayi ürünlerini konu alan bir gümrük birliğinin zamanla oluşturulması, işçilerin karşılıklı olarak serbest dolaşımının sağlanması, tarım ürünlerinde giderek genişleyecek bir tercihli ticaret rejiminin uygulanması, belirlenen alanlarda Türkiye ile Topluluk arasında mevzuat ve politikaların yaklaştırılması ve hizmetlerin serbest dolaşımı süreçlerinin başlatılması öngörülmüştür.

Ancak geçiş döneminde ortaklık ilişkimiz beklendiği gibi gelişmemiş ve 1980’li çalışmamızın önceki bölümlerinde değindiğimiz gibi gerek içsel gerekse dışsal şartlardan dolayı AB ile ilişkilerimiz donma noktasına gelmiştir.

1980’li yıllarda dünyanın ve Avrupa’nın hızla değişmesi ve 1985’ten itibaren doğu ve batı blokları arasındaki yumuşama, Avrupa’nın Türkiye’ye bakışını da değiştirmeye başlamıştır. Bunun yanında B.Almanya’ya 1960’lı yıllardan itibaren başlayan Türk işçi gücü başta bu ülke olmak üzere Batı Avrupa ülkelerinde, Avrupa’nın Türkiye’ye bakışını hızla değiştirmeye başlamıştır (Manisalı, 2002/b:28).

Avrupa’da Türkiye olan bakışın kısmen yumuşaması, Türkiye’de ise ekonomik refahın en üste çıkarılmasının yolunun AB’ye tam üyelikten geçtiğine olan inancın artması, 14 Nisan 1987 tarihinde AB’ye tam üyelik başvurusu yapmamıza yol açmıştır. 1989 yılında Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan bir raporda, esas itibarıyla Türkiye’nin üyeliğe uygun olduğu, fakat o dönem için Türkiye’nin üyeliği konusunda verilecek kararın ertelenmesinin uygun olacağı sonucuna varılmıştır.

1990’ların başından itibaren tekrar canlanmaya başlayan Türkiye-AB ilişkilerinde, 6 Mart 1995 tarihli ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile Türkiye ile AT arasında, sanayi ürünlerini konu alan bir gümrük birliğinin tam olarak kurulması aşamasına gelinmiştir. Söz konusu bu karar ile 1 Ocak 1996’dan itibaren Türkiye ile AT arasında gümrük birliği işlemeye başlamıştır (DPT, 2004:2). Genelde AB’ye tam üye olunduktan sonra girilen gümrük birliği ilişkisi, Türkiye için terse çevrilmiş ve önce gümrük birliği sonra AB’ye tam üyelik denilmiştir. Bu durum yapılan Zirve Toplantılarında da kendini göstermiş, Türkiye her defasında AB’ye üye olacak ülkeler arasında gösterilmiştir. 12-13 Aralık 1997’deki yapılan Lüksemburg Zirvesi’nde Türkiye’nin tam üyeliğe ehliyeti bir kez daha teyit edilmiştir. Ardından 15-16 Haziran 1998’deki Cardiff Zirvesi’nde Türkiye’nin konumu üye aday statüsüne getirilmiştir. Daha sonra, 10-11 Aralık 1999’da Helsinki’de yapılan AB Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi’nde, Türkiye oybirliği ile AB’ye aday ülke olarak kabul ve ilan edilerek diğer aday ülkelerle eşit konumda olacağı açık ve kesin dille belirtilmiştir (Yazgaç, 2005:72).

AB-Türkiye ilişkilerinin gelişimini bu şekilde kısaca özetledikten sonra artık Türkiye’yi 3 Ekim 2005 tam üyelik müzakerelerine başlama tarihine getiren gelişmeleri inceleyebiliriz.

2. Türkiye-AB Tam Üyelik Süreci

Türkiye, ilk olarak 1996 yılında, AB tarafından başlatılmış bulunan yeni genişleme sürecinde yer almak isteğini AB’ye iletmiştir. 1998 tarihli Cardiff Zirvesi’nde, Türkiye de diğer adayların dahil olduğu rapor sistemine dahil edilmiş ve Türkiye’nin Kopenhag kriterleri bakımından performansını inceleyen ilk İlerleme Raporu 1998 yılında yayımlanmıştır. 10-11 Aralık 1999 tarihlerinde Helsinki’de gerçekleştirilen AB Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi’nde ise

Türkiye, diğer aday ülkelerle eşit şartlarda AB'ye aday ülke olarak kabul edilmiştir.

Türkiye-AB ilişkilerinde çok önemli kabul edilen Helsinki Zirvesi, oldukça ayrıntılı bir şekilde Türkiye'nin adaylık sürecinin de çerçevesini belirlemiştir. Zirve metninde, Türkiye'nin, diğer aday ülkelere uygulanan kriterler çerçevesinde aday ülke olduğunun ilan edilmesinin yanı sıra, üyelik bakımından gerekli olan reformların gerçekleştirilmesine yönelik olarak AB tarafından Türkiye için bir katılım öncesi strateji geliştirileceği belirtilmiştir. Ayrıca, katılım sürecinde, Türkiye'nin de Topluluk programlarından faydalandırılacağı ve AB ile aday ülkeler arasında yapılacak toplantılara dahil edileceği ifade edilmiştir. Bunlara ek olarak, Türkiye'nin AB'ye katılımında AB müktesebatının üstlenilmesine ilişkin bir ulusal program hazırlaması da öngörülmüştür. Bu doğrultuda Zirvede, AB Komisyonundan, üstlenilmesi gereken AB mevzuatına ilişkin bir çalışma yapması ve katılım öncesi sağlanacak olan tüm mali yardımların koordinasyonuna ilişkin bir çerçeve hazırlaması talep edilmiştir.

Türkiye'nin, Helsinki Zirvesi'nde aday ülke ilan edilmesinin ardından, Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanarak AB Konseyince onaylanan ve Türkiye'nin, AB müktesebatına uyum yükümlülükleri dahil olmak üzere Kopenhag Kriterlerine uyum çerçevesinde kısa ve orta vadeli öncelikleri ve sağlanacak mali yardımları içeren Katılım Ortaklığı Belgesi, 24 Mart 2001 tarihinde Avrupa Toplulukları Resmi Gazetesi'nde yayımlanmıştır. Bu belgeye paralel olarak, AB müktesebatına uyum sağlanması için mevzuatımızda yapılacak değişikliklerin ve yeni düzenlemelerin, uyum için gerekli beşeri ve mali kaynakların, AB müktesebatının üstlenilmesi için gerekli olan idari kapasitenin geliştirilmesinin ve kısa ve orta vadeli öncelikler takviminin yer aldığı AB Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı (Ulusal Program) 19 Mart 2001 tarihinde Bakanlar Kurulu tarafından kabul edilmiştir.

12-13 Aralık 2002 tarihlerinde özellikle aday ülkeler için önemli kriterler belirleyen en önemle AB Zirvesi Danimarka'nın başkenti Kopenhag'da gerçekleştirilmiştir. Zirvede, Türkiye'nin Kopenhag kriterlerine uyum yönünde 2002 yılı içinde kaydettiği ilerlemelerin olumlu karşılandığı belirtilmiş, ancak siyasi kriterlere uyum bakımından uygulamanın da önem taşıdığı vurgulanmıştır. Zirvede, Komisyon'un görüş ve tavsiyeleri ışığında, Aralık 2004'te toplanacak Zirvenin yapacağı değerlendirmeler sonucu Türkiye'nin Kopenhag siyasi kriterlerini yerine getirdiği yönünde bir karar alması halinde, tam üyelik müzakerelerin hemen başlatılacağı ifade edilmiştir. Ayrıca, Kopenhag Zirvesi'nde, Türkiye için Katılım Ortaklığı Belgesi'nin gözden geçirilmesi ve Türkiye'ye sağlanacak mali yardımın artırılması yönündeki yaklaşım kabul edilerek, Komisyon, Türkiye için yeni bir Katılım Ortaklığı Belgesi (KOB) hazırlamaya davet edilmiştir. Bu doğrultuda, Komisyon tarafından hazırlanan yeni belge, 14 Nisan 2003 tarihinde AB Konseyi tarafından kabul edilmiştir (DPT, 2004:2).

Bundan sonra söz konusu yeni KOB'a paralel olarak 2001 tarihli Ulusal Program revize edilmesi gerekmiştir. AB Konseyi tarafından kabul edilen 2003

KOB'a göre Hükümet tarafından acil bir şekilde revize edilen Ulusal Program, 23 Haziran 2003 tarihinde Bakanlar Kurulu tarafından kabul edilmiştir.

19 Mayıs 2003 tarihinde kabul edilen yeni KOB'da kısa ve orta vade ayırımına yine yer verildiği görülmektedir. Kısa vadenin 2003-2004 yılında gerçekleştirilmesi beklenen hususları, orta vadenin ise gerçekleştirilmelerinde 2003-2004 döneminde aşama sağlansa bile bir yıldan uzun sürmesi öngörülen hususları kapsadığı, belgede ayrıca belirtilmektedir. Bu açıdan önemli husus, siyasi önceliklerin tamamının kısa vade başlığı altında toplanmış olmasına karşılık, ekonomik kriterler ve müktesebatın üstlenilmesi kapasitesine ilişkin önceliklerin kısa ve orta vadeler arasında paylaştırılmış olduğudur.

2003 tarihli KOB da, 2001 tarihli ilk KOB'da öngörülmesi gibi Kıbrıs sorununun çözümü için BM Genel Sekreteri'nin girişimlerine kararlı destek sağlanması ve komşu ülkelerle olan sınır anlaşmazlıklarının barışçı yollardan çözümü için çaba gösterilmesi konularına siyasi kriterler ve güçlendirilmiş siyasi diyalog bölümünde yer vermiştir. Özellikle dolaylı yöntemlerle olsa da Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nin (GKRY) tanınması hususunu odağına yerleştiren 2003 KOB, bir çok siyasi konuda da Türkiye'ye eleştiriler getirmiş ve reform yapılması gereken alanları tek tek sıralamıştır³. Zaten bu konular gelecek yıllarda Türkiye için hazırlanacak tüm AB belge ve raporlarında tekrar tekrar gündeme getirilmiştir, hatta tam üyelik müzakerelerin yapıldığı 2006, 2007 ve 2008 yıllarında da bu temayül devam etmiştir.

AB'ye tam üyelik yolunda çok kararlı olan Türkiye, oldukça ağır tespit ve değerlendirmeler içeren 2003 KOB'a hemen cevap vermiştir. 24 Temmuz 2003 tarihinde yürürlüğe giren Gözden Geçirilmiş Ulusal Program, KOB'da yer alan hususlar karşısında hükümetin siyasi taahhütlerinden oluşmuştur. Siyasi kriterlere ayrılan bölümde öncelikle 2001 tarihli Ulusal Program çerçevesinde gerçekleştirilen ilerlemelere yer verilmiş, temel yasaların tümüyle değişmesinin

³Kıbrıs dışında 2003 KOB'da yer alan diğer hususlar da şu şekilde özetlenebilir: Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesinin idam cezası ile ilgili 6 Nolu Protokol'üne taraf olunması, Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi kararlarına uyulması, işkenceyle etkin mücadele, gözaltı koşullarının iyileştirilmesi, ifade özgürlüğü alanında, özellikle de basın özgürlüğüne ilişkin yasal değişikliklerin uygulamaya geçirilmesi, şiddet içermeyen görüşlerinden dolayı mahkum olanların durumlarının düzeltilmesi ve yeniden yargılama olanaklarının kullanılması için gerekli yasal düzenlemelerin uygulamaya konması, sendikalara yönelik kısıtlamaların kaldırılması, dini toplulukların düşünce, inanç ve din özgürlüklerini kullanabilmelerini sağlayacak hükümlerin çıkarılıp yürürlüğe konması ve Avrupa Birliği ülkelerindeki uygulamalara uygun olarak, bu dini toplulukların, üyelerinin ve mallarının, eğitiminin, ruhban sınıfının atama ve yetiştirilmesinin ve AİHS 1 Nolu Protokolüne uygun olarak mal edinme haklarının yasal ve adli korumasının sağlanması, kökenine bakılmaksızın tüm vatandaşlar için kültürel çeşitliliğin ve kültürel hakların tanınması, var olan düzenlemelerin uygulamaya konması ve bu alanda geriye kalan kısıtlamaların kaldırılmasıyla, Türkçe dışında eğitim, radyo ve televizyon yayınlarına ulaşım haklarının etkin olarak kullanılmasının sağlanması, ordunun sivil denetiminin Avrupa Birliği ülkelerindeki uygulamalarla uyumlaştırılması amacıyla Milli Güvenlik Kurulu'nun işleyişinin yeniden düzenlenmesi, yargının bağımsızlığının ve etkinliğinin güçlendirilmesi ve DGM'lerin işleyişinin Avrupa standartlarıyla uyumlaştırılması, güvenlik görevlilerinin işkence ve kötü muamelenin önlenmesi doğrultusunda eğitimlerinin sağlanması ve bölgesel dengesizliklerin giderilmesi gibi konularda alınması gerekli adımlar da Katılım Ortaklığı Belgesinde yer almaktadır (<http://www.belgenet.com/arsiv/ab/kob>) (20.06.2006).

uzun süreçlerinden hareketle bu sürecin katılım müzakereleri sırasında da devam edeceği vurgulanmıştır. Bu nedenle, Ulusal Programda temel yasaların bütünlük içinde yenilenmesi hedefinin korunmasına karşılık, katılım müzakerelerine bir an önce başlanabilmesi açısından önceliklerin uyum yasa paketleri ile yerine getirilmesi yaklaşımına ağırlık verildiği belirtilmiştir. Burada bir parantez açmak gerekirse, AB, yıllardır siyasi kriterler kapsamında ortaya koyduğu insan hakları ve demokratikleşme sorunlarıyla devamlı Türkiye'yi köşeye sıkıştırmaya ve bu konuda kendi çıkarlarına uygun çeşitli tavizler koparmaya çalışmıştır. Türkiye-AB ilişkilerinde, insan hakları ve demokratikleşme gibi siyasal sorunların ağırlık kazanmasında AB'nin kendi yapısal dönüşümü, Türkiye'nin demokrasi ve insan haklarına ilişkin iç sorunları ve Soğuk Savaş sonrası uluslararası sistemin yeniden yapılanması etkili olmuştur (Dağı, 1997:121).

Bu hususların genel ifadeleri itibariyle Katılım Ortaklığı'nı karşıladığı söylenebilirse de iki önemli hususa dikkat çekmekte fayda vardır. İlk olarak üzerinde durulması gereken, Katılım Ortaklığı ile Ulusal Program arasında var olan birkaç önemli farklılıktır. Öncelikle, KOB'da siyasi kriterler arasında yer verilen Kıbrıs ve Ege uyuşmazlıklarının siyasi kriter olarak kabul edilmediğini vurgulamak amacıyla bu hususlara sadece Ulusal Programın "Giriş" bölümünde değinilmesi yaklaşımının sürdürüldüğü görülmektedir. Bu açıdan yeni Ulusal Program eskisinden önemli bir farklılık arz etmemektedir. Ayrıca, yeni KOB'da "anadil eğitimi" konusunun "anadilde eğitim" şeklinde ifade edilmiş olduğu görülmektedir. Avrupa Birliği'nin 2001 yılında öngördüğü "anadilin öğrenilmesi alanında yasal engellerin kaldırılması" koşulunu açıklığa mı kavuşturduğu, yoksa bir adım ileri mi taşıdığı bu açıdan tartışmaya açıktır. Bu konuda, beklenildiği üzere Ulusal Programda herhangi bir taahhüt yer almamaktadır.

Yeni KOB'da vurgulanan "Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi kararları dolayısıyla yargılamanın yenilenmesi" ve "AİHM içtihatlarının dikkate alınması zorunluluğuna uyulmasının güvence altına alınması" koşulları hakkında da Ulusal Program yeni ve açık bir taahhüt içermemektedir. Milli Güvenlik Kurulu konusunda KOB'da yer verilen "MGK'nın işleyişinin Birliğe üye ülkelerdeki askeri işlerin sivil kontrolüne ilişkin uygulamalarla uyumlu olacak şekilde uyarlanması" koşulu Ulusal Programda "MGK'nın danışma organı niteliği, Anayasa ve ilgili yasa değişiklikleriyle yeniden tanımlanmıştır. MGK'nın ve MGK Genel Sekreterliği'nin işlevleri bu niteliklerle uyumlaştırılacaktır." ibaresiyle karşılanmaktadır. Ancak, burada önemli olanın Kopenhag kriterleri kapsamındaki tüm konular için geçerli olduğu üzere hukuki metinlerden çok uygulama olduğu unutulmamalıdır.

Ayrıca KOB'da öngörülen kriterlerin mevzuata geçirilmesi gerekli olmakla birlikte yeterli olmadığı şeklinde de değerlendirmeler yapılmaktadır. Bu kriterlerin uygulamaya da etkili biçimde geçirilmesi gerekecektir. Bu şartın yerine gelip gelmediğini denetleme ve saptama yetki ve görevi ise teknik olarak Komisyona ait olup bu görev İlerleme Raporları ile yerine getirilmektedir. Siyasi karar ise, bu teknik değerlendirmeyi temel alarak yılsonundaki Zirvede Avrupa Birliği Konseyi tarafından yapılmaktadır (Baykal, 2003:4).

Bu süreçte Türkiye'den öncelikle Kopenhag kriterlerini tam anlamıyla yerine getirmesi beklenmektedir. Türkiye gibi hem sunduğu fırsatlar, hem de çözümünde yol açabileceği sorunlar açısından bu kriterleri yerine getirmek ve Avrupa Birliği'nin beklentilerini karşılayabilmek oldukça zor olacaktır. Ancak önemli olan, girilen bu yolda verilen taahhütleri yerine getirmek ve gerekli reformları gerçekleştirmektir. Türkiye kendi üzerine düşeni yaptıktan sonra, çok rahat bir şekilde Avrupa Birliği'nin karşısına dikilip, tam üyelik yolunda adım atmasını bekleyecektir.

3. Tam Üyelik Sürecinde Geline Son Aşama

Bugün Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ilişkiler bir taraftan ortaklık rejimi, diğer taraftan adaylık süreci çerçevesinde sürmektedir. Türkiye, ortaklık rejiminden kaynaklanan yükümlülüklerini Helsinki Zirvesi'nden sonra başlayan adaylık sürecinde de yerine getirmeye devam etmektedir. Türkiye'nin ortaklık rejimi ve özellikle Gümrük Birliği çerçevesinde gerçekleştirdiği mevzuat uyumu, diğer aday ülkelerden farklı olarak, Türkiye'yi henüz müzakereler açılmadan, belli müktesebat başlıkları bakımından ileri bir aşamaya getirmiştir.

Türkiye-Avrupa Birliği arasındaki ortaklık rejiminin nihai hedefi Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne üyeliğidir. Zaten Türkiye, ortaklık ilişkisinin ileri bir aşamasını simgeleyen gümrük birliğine de üyeliği hedefleyerek girmiştir. Ayrıca, Türkiye'nin ortaklık rejiminden bağımsız olarak 1987 yılında yaptığı üyelik başvurusu ve Helsinki Zirvesi'nde alınan karar çerçevesinde girdiği adaylık sürecinin nihai hedefi de tam üyeliktir. Dolayısıyla, gerek ortaklık rejiminin, gerek adaylık sürecinin geldiği aşama itibarıyla Türkiye'nin tam üyelik dışında bir statüye razı olması düşünülemez (DPT, 2004:3).

Avrupa Birliği Antlaşması'nın 6. maddesi ile Avrupa Birliği, temel değerleri olarak hürriyet, demokrasi, insan hakları, temel özgürlüklere saygı ve hukukun üstünlüğü ilkelerini kabul etmiştir. Türkiye ile AB arasındaki 1963 yılından beri süregelen ortaklık ilişkisi ve daha sonraki adaylık süreci de sağlam hukuki temellere dayanmaktadır. Bu çerçevede, nihai amacı tam üyelik olan bu ilişkilerin farklı bir zemine oturtulması, AB'nin en temel ilkelerinden bir olan hukukun üstünlüğü ilkesini zedeleyecektir. Dolayısıyla, Türkiye'nin gerek üyelik dışında özel bir statüye tabi tutulması gerek diğer aday ülkelerden farklı ve geniş mülahazalar çerçevesinde değerlendirilmesi, hukukun üstünlüğü ilkesi ile çelişecektir.

Türkiye tarafından Kopenhag kriterlerini yerine getirme yönünde sarf edilen çabalar, demokratikleşme yolundaki kritik eşiğin aşılmasını ve demokrasi bilincinin daha da yerleşmesini sağlamıştır. Türkiye tarafından son dönemde gerçekleştirilen reformların, gerek Avrupa Birliği gerekse Avrupa Konseyi nezdinde olumlu yansımaları olduğu şeklinde yorumlar yapılmaktadır. 17-18 Haziran 2004 tarihlerinde gerçekleştirilen AB Brüksel Zirvesi'nde, Mayıs ayında gerçekleştirilen kapsamlı Anayasa değişikliği de dahil olmak üzere, Türkiye'nin reform sürecinde bugüne kadar kaydettiği ilerlemenin memnuniyetle karşılandığı ve Türk Hükümetinin bu yöndeki çabalarının desteklendiği belirtilmiştir.

Avrupa Birliği kamuoyundaki bu olumlu tavrı destekleyen diğer önemli bir gelişme de Avrupa Konseyi Parlamenterler Meclisi'nin, 22 Haziran 2004 tarihinde Türkiye üzerindeki denetim sürecinin kaldırılmasına karar vermesi olmuştur. Parlamenterler Meclisi'nin bu kararı vermesinde, Türkiye'nin son iki yılda gerçekleştirdiği reformların etkili olduğu belirtilmiştir. Bu kapsamda, özellikle 2001 ve 2004 tarihli Anayasa değişiklikleri, ölüm cezasının kaldırılması, Hükümetin işkenceye karşı "sıfır tolerans" politikası, ifade, dernek kurma, din ve vicdan özgürlüğüne ilişkin pek çok kısıtlamanın kaldırılması, DGM'lerin kaldırılması, kültürel hakların tanınması konusunda kaydedilen gelişmeler vurgulanmaktadır. Kararın kabulü, ilgili çevrelerce, Kopenhag siyasi kriterlerinin Türkiye tarafından yerine getirildiğinin tescili olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin AİHM kararlarını yerine getirme konusunda kaydettiği ilerleme, Parlamenterler Meclisi tarafından memnuniyetle karşılanmıştır (DPT, 2004:4).

Bugüne kadar yaşanan gelişmelerin olumlu ya da olumsuz yönleri, tam üyelik sürecinde çok önemli olan üyelik müzakereleri sırasında ortaya çıkacaktır. Tüm aday ülkelerin çok iyi hazırlanarak ve oldukça geniş kapsamlı bir ekiple girdikleri müzakere sürecindeki başarısı, tam üye olma süresini kısaltmaktadır. Şimdi de ülkemizin karşı karşıya olduğu ve halen devam eden müzakere sürecini inceleyelim.

3.1. Müzakereler ve Katılım Süreci

Avrupa Birliği mevzuatında müzakereler ve katılım süreci, aday ülkenin Kopenhag Kriterleri'nin en az siyasi kriterlerini yerine getirmiş olduğu İlerleme Raporu ile de onaylanmış olması durumunda, müzakere için Avrupa Zirvesi'nde verilen tarihle başlamakta ve Avrupa Birliği'ne üyeliğin onaylanması ile sona ermektedir. Bir anlamda, bu dönem müzakereden onaya doğru gidilen bir süreç olarak da tanımlanabilir. Bu süreç, her aday ülke için aynı biçimde çalışmaktadır. Diğer bir deyişle, müzakere ve katılım evreleri, tüm adaylar için aynı aşamalar şeklinde gelişmektedir.

Görüldüğü gibi, katılım süreci, öncelikle Kopenhag Kriterleri'nin "Siyasi Kriterler" başlığında yer alan hususların eksiksiz biçimde yerine getirilmiş olmasını gerektirmektedir. Komisyon tarafından hazırlanan ve aday ülkelerin söz konusu kriterleri yerine getirmedeki performansını inceleyen yıllık raporlar, bu konuda esas alınan belgedir. Ülkenin siyasi kriterleri yerine getirmiş olduğunun onaylanması, müzakerelerin başlaması yolundaki ilk adımı oluşturmaktadır. Avrupa Zirvesi, bu raporun tavsiyesi doğrultusunda, aday ülke ile müzakereye başlanması yolunda karar alır ve başlama tarihini belirler. Katılım süreci, müzakerelerin tamamlanmasının ardından Avrupa Birliği'ne üyeliğin onaylanması ile sonlanır. Bu sürece belirli ilkeler damgasını vurmuştur (www.deltur.cec.eu.int) (20.06.2006).

3.2. Müzakerelerin Temel İlkeleri

Katılım müzakerelerinin ilkeleri dört ana başlıkta toplanmaktadır. Önce aday ülkelerin müktesebatı benimseyip, uygulayacağı koşullar değerlendirilmekte

ardından aday ülkelerin, müktesebatın uygulanması için plânlı aşamaları tanımlanmış olan geçici düzenlemeleri incelenmektedir.

Burada farklılık ilkesine dikkat edilmesi gerekir. Yani birden fazla aday ülke ile aynı anda müzakerelere başlanmış olmasının, aynı anda müzakerelerin tamamlanacağı anlamına gelmediğinin aday ülke tarafından bilinmelidir. Her aday ülke ile müzakereler ayrı ayrı yürütülmekte ve müzakerelerin hızı, aday ülkenin hazırlık derecesine ve sorunları çözümüleme becerisine göre değişmektedir. Ayrıca müzakere sürecinde arayı kapatma ilkesine de uyulmalıdır. 1999 yılındaki Helsinki Zirvesi Sonuç Bildirgesi'nde "müzakere sürecine gelmiş olan aday ülkeler, hazırlıklarında yeterli ilerleme kaydedebilirlerse, makul bir zaman içinde müzakerelere daha önce başlamış olan ülkelerle aralarını kapatma imkânına sahip olacaklardır" şeklinde bir hüküm bulunmaktadır. Böylece, her aday ülkenin kendi çabasına uygun değerlendirilmesi sağlanmaktadır (Deltur, 2006:1).

3.3. Müzakerelerin İçeriği ve Süreci

Müzakereler, Avrupa Birliği ülkeleri ve her bir aday arasında iki taraflı hükümetler arası konferanslar şeklinde yapılmaktadır. Farklı müktesebat başlıklarının ayrıntılı incelendiği tarama sürecinden sonra, her başlığın ayrı ayrı ele alındığı müzakereler başlatılmaktadır. Müzakerelerde varılan sonuçların, Konsey tarafından oybirliği ile onaylanması zorunludur. Müzakere oturumları, bakanlar veya yardımcılar düzeyinde yapılmakta ve üye ülkeler, daimi temsilciler; aday ülkeler ise, büyükelçiler veya baş müzakereciler tarafından temsil edilmektedir. Müzakere edilen bir başlık, daha fazla müzakereye gerek görülmediğinde, "geçici olarak" ibaresi ile kapatılmakta ancak, aday ülke bu başlıkla ilgili yükümlülüklerini yerine getirmezse, müzakerelerin daha ileri aşamalarında bile aynı başlığa geri dönüş yapılması istenebilmektedir.

1 Mayıs 2004 tarihinde Avrupa Birliği'ne yeni katılan 10 üyenin müzakereleri, 31 Mart 1998'de Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Polonya, Slovenya ve Güney Kıbrıs Rum Yönetimi ile başlamıştır. Bu ülkeler yaklaşık 6 yıl süren müzakere süreci ardından Avrupa Birliği'ne tam üye olmuşlardır. Ardından, 15 Şubat 2002'de Romanya ve Bulgaristan'ın da dahil olduğu altı aday ülke ile başlayan müzakereler, 13 Aralık 2002 Kopenhag Zirvesi'nde 10 ülke ile tamamlanmıştır. Bunlardan Bulgaristan ve Romanya 1 Ocak 2007 tarihinde Birliğe tam üye olmuşlardır. Türkiye ile tam üyelik müzakerelerine başlama tarihi, 17 Aralık 2004'te Brüksel'de yapılan Avrupa Zirvesi'nde 3 Ekim 2005 olarak belirlenmiştir. Aynı zirvede, Hırvatistan ile sürdürülecek olan müzakerelerin ise Mart 2005 tarihinde başlanması kararlaştırılmıştır.

Bugün tanıtıcı ve ayrıntılı tarama toplantılarını kapsayan müzakere süreci Avrupa Birliği üyesi 27 devletle Türkiye arasında geçmektedir. Üye devletler Avrupa Birliği'nin ortak pozisyonunu oybirliğiyle kararlaştırırlar. Komisyonun müzakerelerle ilgili görevi iki alanla sınırlıdır. Bunlardan birincisi müzakere çerçevesini hazırlayıp Konsey'e sunmaktır. Bu görev 29 Haziran 2005'te yerine getirilmiştir. Komisyonun diğer görevi ise, üye devletlerarasında arabuluculuk yapmak, üye devletlerin ortak pozisyonlarını dile getiren taslak metinleri

hazırlamak ve müzakere sürecinin gelişimini izleyip düzenli raporlar hazırlamaktır. Görüldüğü gibi, Komisyon daha çok bir sekreteryaya görevi görmektedir. Avrupa Birliği tarafında müzakereleri yapan esasında üye devletlerdir (Uğur, 2005:157).

3.4. Müzakerelerde Başarılı Olma Koşulları

Müzakerelerde başarılı olmak en başta müzakere sürecinin arkasındaki mesajın çok açık olmasına bağlıdır. Bu mesaj üç boyutlu olmalıdır. Her şeyden önce Türkiye'nin Avrupa değerlerine bağlı olmak istemesinin sebebinin, bu değerlerin Türkiye halkının yararına olmasından kaynaklandığı açıkça belli edilmeli ve bu ilke etrafında bir uzlaşma oluşturulmaya çalışılmalıdır. İkinci plânda Avrupa değerlerini diğer Avrupa Birliği ülkeleriyle birlikte savunma sürecinde, Türkiye'nin bu değerlere pozitif katkı yapmak istediği belirtilmelidir. Üçüncü aşamada ise, Türkiye'nin Avrupa değerlerine sahip olmasıyla, kendi çıkarlarını savunması arasında bir çelişki olmadığı vurgulanmalıdır. Tabii tüm bunlar yapılırken mesajları çok net bir şekilde vermek ve mutlaka muhataplarına zamanında ulaştırmak gerekmektedir.

Müzakerelerde başarılı olmanın ikinci koşulu, müzakere sürecindeki pazarlıklarda ahlâki üstünlüğünü elde tutmak için, Türkiye'nin taleplerini mümkün olduğu kadar Avrupa Birliği'nin kendi ilke ve değerleri çerçevesinde meşrulaştırmasının gerekliliğidir. Örneğin; insanların serbest dolaşımına kısıtlama getirilirken sermaye ve mal dolaşımını savunmanın etik bir yaklaşım olmadığı savunulmalı ve hem Avrupa Birliği hem de Avrupa Birliği kamuoyunu bu konuda tartışmanın içine çekilmelidir (Uğur, 2005:160-161).

Uygulamada Türkiye ile AB arasında devam eden tam üyelik görüşmelerinde her an bir kriz çıkabilir. Esasında müzakerelerin asıl amacı her aday ülkenin AB'ye hangi şartlarda üye olacağını tespit etmektir. Yani AB üyeliği bazı alanlarda pazarlığa açıktır. Ancak adayların müktesebatı kabul etmeleri gerekmektedir. 31 fasıldan oluşan AB müktesebatı, AB'nin kurucu antlaşmaları olarak kabul edilen Roma, Maastricht, Amsterdam ve Nice Antlaşmaları'nın içerdiği teferruatlı kanunlardan ve kurallardan oluşmaktadır. Müzakereler aday ülkenin müktesebatını nasıl uyarlayacağı, uygulayacağı ve uygulamayı nasıl denetleyeceğine odaklanmaktadır. Süre ve kapsam olarak sınırlı olmak kaydıyla geçici düzenlemeler yapılabilmektedir.

AB'ye her üye ülke, sürdürülen müzakereleri durdurabilir, ancak müzakerelere başlayan her aday ülke, AB mevzuatının 31 faslına yönelik ilişkin kendi duruşlarını tespit ederek müzakerelere başlamaktadır. Her bir bölümün sonuçlandırılması, oybirliği kararıyla gerçekleşmekte, dolayısıyla 27 üyeye ayrı ayrı her an müzakereleri durdurmak hakkı verilmektedir. Ancak 10 ülkenin üye olduğu 5. genişleme dalgasında böyle bir durum söz konusu olmamıştır. AB etiği açısından da üyelerin bu konuda tek başlarına hareket edip, aday ülke ile müzakerelerin kesilmesini talep etmesi beklenmemektedir. Ancak Norveç'in 1973'te müzakerelerin sonuçlanmasının ardından üyeliği reddetmesi gibi, herhangi bir aday ülke, üyeliği reddedebilir.

Bugün AB'nin önde gelen liderleri Türkiye ile müzakerelere 10 ile 15 yıl süre biçmektedirler. Ayrıca, müzakere sürecinde adaylar, AB düzenlemeleri ile kendilerinin arasındaki farklılık durumuna göre ek talep listesi de sunmaktadırlar. Söz konusu ek talep sayısı bazı durumlarda oldukça fazla olmaktadır. Müzakerelerin önemli bir özelliği de müktesebatın tamamı üzerinde anlaşmaya varılmadan, bölümler üzerinde anlaşmaya varmanın kabul edilmemesidir (Yazgaç, 2005:105).

Bu arada aday ülkeler için müzakere sürecini başarı ile atlatmanın, tam üyelik yolunu hemen açmadığını da dikkatlerden kaçırmamak gerekir. Çünkü kamuoyumuzda böyle bir inanç oluşmuştur. Çok zor geçen müzakere sürecinden başarı ile çıkılsa bile, tam üyelik yolu Türkiye'ye hemen açılmayacaktır. Yani müzakerelerin başarı ile bitmesi teorik olarak üyeliği garanti etmemektedir. Türkiye müzakereleri başarı ile bitirse de üye bir ülke tarafından veto edilebilir. Örneğin; İngiltere, 1963 ve 1967 yıllarında müzakereleri tamamlamasına rağmen dönemin Fransa Cumhurbaşkanı Charles de Gaulle tarafından iki kez veto edilmişti. İngiltere, ancak 1972 yılındaki referandumda Fransızların evet demesiyle AB'ye girebilmişti (Yazgaç, 2005:106). Aynı şekilde Türkiye'nin üyelik süreci de başta Güney Kıbrıs Rum Kesimi, Fransa, Yunanistan ve Avusturya olmak üzere çeşitli AB üyelerinin veto tehdidini içinde barındırmaktadır.

Tabi ki yukarıda da belirttiğimiz gibi ne kadar iyi bir müzakere sürecinden çıkarsanız çıkın, bu durum aday ülkeye tam üyelik yolunu açmamaktadır. Maalesef müzakerelerden başarıyla çıkılması, tam üyelik sürecinde tüm sorunları çözmemektedir. Aday ülkelerin öncelikle çok iyi bir katılım stratejisi benimsemesi ve bunu uygulamaya koymaları gerekmektedir. Ayrıca AB'nin ilk kurucuları sayılan ve AB içinde ağırlıkları herkes tarafından kabul edilen ülkelerin de aday ülkenin müzakere sürecindeki başarısını, gerçekleştirdiği reformları, tam üyelik iradesini görmesi ve takdir etmesi gerekmektedir. Türkiye için bugünden, Avrupa Birliği'nin ağır toplarının desteğini almadan AB'ye tam üye olmak mümkün görünmemektedir.

4. Avrupa Birliği'ne Katılım Sürecinin Değerlendirilmesi

Daha önce de belirttiğimiz gibi, Türkiye için Katılım Ortaklığı Belgesi AB Konseyi tarafından ilk olarak 2001 yılında kabul edilmiştir. Amacı Türkiye'nin katılım kriterlerini karşılama çabalarına yardımcı olmak olan bu belgenin benzerleri, daha sonraki yıllarda da yayınlanmıştır.

AB Komisyonu katılım ortaklığının önceliklerini, ülkenin gelecek bir kaç yıl içerisinde bu öncelikleri tamamlamasının veya kayda değer şekilde ilerletmesinin beklenmesinin gerçekçi olması temelinde seçmiştir. Bir, iki yıl içinde gerçekleştirilmesi beklenen kısa vadeli öncelikler ile üç, dört yıl içerisinde gerçekleştirilmesi beklenen orta vadeli öncelikler arasında bir ayrıma gidilmiştir. Türkiye sürekli bu gözden geçirilmiş katılım ortaklığında tanımlanan öncelikleri gerçekleştirmeye çaba harcamıştır. Genelde bu alanda bazı ilave ilerlemeler kaydedilmiş olmakla birlikte, öngörülen görevlerin tamamlanması için önemli

ölçüde daha fazla çaba gösterilmesi gerekmiştir. Bu kapsamda gözden geçirilmiş öncelikler o tarihe kadar olan ilerlemeyi yansıtmakta ve daha fazla ilerleme gereken alanları göstermektedir.

AB Komisyonu Türkiye'nin AB'ye katılım sürecini değerlendirirken daha çok güçlendirilmiş siyasi diyalog ve siyasi kriterlere ilişkin öncelikler üzerinde durmaktadır. Çoğu zaman sınırlı ilerleme kaydedilen alanlar sayılmakta ve ardından uygulamalardaki sıkıntılar dile getirilerek siyasi reformların daha da pekiştirilmesi ve genişletilmesi gerektiği tavsiye edilmektedir.

AB'nin özellikle KOB ve İlerleme Raporlarını kullanarak yaptığı Türkiye değerlendirmelerinde, katılım sürecine yönelik ortak hususlar şu şekilde belirtilmektedir:

(i) Ekonomik kriterlerle ilgili öncelikler bakımından, kısa vadeli öncelikler kısmen karşılanmıştır. Mevcut enflasyon karşıtı program etkin bir şekilde uygulanmaya devam edilirken, mali sektördeki reformlar da sürdürülmüştür. Doğrudan yabancı yatırımları mümkün kılacak yasal çerçeve iyileşmiştir ve Avrupa Birliği ile makroekonomik konularda diyalog tatmin edicidir. Ancak, özelleştirme konusunda daha fazla çalışma gerekli görülmektedir. Kayıtışı ekonomiyi hedef alan çabalara başlanmış ve tarım sektöründeki reformlar sürdürülmüştür. Balıkçılık alanında kayda değer bir gelişme meydana gelmemiştir.

(ii) Önceki KOB'larda belirtilen orta vadeli öncelikler bakımından Türkiye ekonomik kriterler kapsamındaki bazı konuları ele almaya devam etmiştir. Özellikle enflasyonu belirgin bir şekilde azaltmaya imkân tanıyan yapısal reformları uygulamayı sürdürmüştür. Bununla birlikte, 2003 yılında belirlenen öncelikler tam olarak karşılanmamıştır ve çabanın sürdürülmesi gereklilik arz etmektedir.

(iii) Bağımsızlığına ve etkinliğine katkıda bulunacak birçok yeni kanunun kabulü ve yürürlüğe girmesi ile yargı alanında önemli ilerleme sağlanmıştır. Bunlar özellikle yeni Ceza Kanunu, yeni Ceza Muhakemeleri Usul Kanunu, İstinaf Mahkemeleri Kanunu ile Ceza ve Güvenlik Tedbirlerinin İnfazı Kanunudur. Yargıtay gibi yüksek adli mercilerin birçok kararlarını verirken reformları AİHM standartlarını göz önüne alarak yorumlamış olmalarına rağmen içtihatlar açısından bu yönde kesin bir eğilim olduğunu ayırt etmek güçtür. Hakimler ve savcılar özellikle Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'ne yönelik olmak üzere yoğun eğitim almaya devam etmişlerdir. Türkiye, Hâkim ve Savcılar Yüksek Kurulu'nun bağımsızlığının güçlendirilmesi ve hâkim ve savcı atamalarının siyasi etkiden arındırılması konusunda ilave adımlar atmaya teşvik edilmektedir.

(iv) Kıbrıs konusunda, Türkiye BM çerçevesinde ve Birliğin kuruluş ilkeleri doğrultusunda sorununun kapsamlı çözümüne yönelik çabaları desteklemeye devam etmiştir.

(v) Sınır anlaşmazlıklarının barışçıl çözümü ilkesi bağlamında, Yunanistan'la ilişkiler olumlu yönde gelişmeye devam etmiş ve bu alanda ilave güven artırıcı önlemler benimsenmiştir.

(vi) Türkiye, ilgili uluslararası ve Avrupa sözleşmelerine katılma konusunda ilerleme kaydetmiş ve AİHM kararlarının uygulanması konusunda çabalarını artırmıştır. Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi 14 no'lu Protokolü ve

Avrupa Sosyal Şartı'na değişiklik getiren Protokol de dâhil olmak üzere birçok protokol imzalanmıştır. Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi Önündeki Yargılama Sürecine Katılan Kişilere İlişkin Avrupa Sözleşmesi 6 Ekim 2004 tarihinde onaylanmış ve 1 Şubat 2005 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Tüm Göçmen İşçilerin ve Aile Fertlerinin Haklarının Korunmasına Dair Uluslararası Sözleşme 1 Şubat 2005 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

(vii) Sivil-Asker ilişkilerinde, Milli Güvenlik Kurulu'nun yeniden yapılandırılması konusunda ilave adımlar atılmıştır.

(viii) Temel özgürlüklerin kullanılmasına yönelik genel çerçevenin Avrupa standartlarıyla uyumlaştırılmasında biraz daha ilerleme kaydedilmiştir.

(ix) Din özgürlüğü konusunda, özel durumlara ilişkin bazı önlemler dışında, mevcut sorunların çözümüne yönelik yasal düzenlemelerin yapılması konusunda sadece çok sınırlı ilerleme kaydedilmiştir.

(x) İfade özgürlüğüne ilişkin olarak, Ceza Kanunu'na getirilen değişiklikler sadece sınırlı ilerleme sağlamıştır. Birçok konu uygulamada, bazı maddelerin yargı tarafından nasıl yorumlanıp uygulanacağına bağlıdır. Yeniden yargılamayı mümkün kılan kurallar halen ilgili tüm Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi kararlarına uygulanmamaktadır.

(xi) Dernek kurma ve barışçı toplanma özgürlüğüne ilişkin olarak, sivil toplumun gelişmesine yönelik önemli bir adım teşkil eden yeni bir kanun Kasım 2004'te yürürlüğe girmiştir. Ancak, Mart 2005'te kabul edilen bir yönetmelikle derneklerin kuruluşunu ve işleyişini uygulamada zorlaştıran bazı kısıtlamalar getirilmiştir.

(xii) Hapishane sistemi iyileşmeye devam etmiştir. Türk makamları İçişleri Bakanlığı, Adalet Bakanlığı, jandarma ve polis teşkilatlarında görevli ilgili personeli hedef alan çeşitli insan hakları eğitim programları düzenlemiştir.

(xiii) Türkiye, güvenli geri dönüşü özendirmek konusundaki çabalarını, yetersiz altyapı, kara mayınları ve köy korucuları gibi engellerin kaldırılması yolları da dahil olmak üzere, yoğunlaştırmaya özendirilmiştir.

(xiv) Azınlıkların korunması ve kültürel hakların kullanımı konusunda, bir devlet kuruluşu olan İnsan Hakları Danışma Kurulu'nun bu konuda yayınladığı bir rapor üzerine Türkiye'nin azınlık haklarına yaklaşımı konusunda canlı bir tartışma ortamı oluşmuştur.

(xv) Hükümet, işkenceye karşı sıfır tolerans politikasını sürdürerek, işkence ve kötü muameleyle mücadeleyle bağlı kalmıştır.

(xvi) Üyelik yükümlülüklerini üstlenebilme yeteneği ile ilgili öncelikler bakımından bir kısım fasılda kısa vadeli önceliklerin karşılanması konusunda ilerleme kaydedilmiştir. Malların serbest dolaşımını tamamlamak için yapılan yasal çalışmalarda ilerleme sağlanmış, ancak henüz bitirilmemiştir. Ancak, rekabete ilişkin olarak, bir devlet yardımları izleme makamı kurulması hususunda ilerleme sağlanamamıştır.

(xvii) Özellikle kadın hakları, ayrımcılık yapılmaması ve işkence ve kötü muameleyle mücadele ile ilgili iyileştirmeler getiren yeni Ceza Kanunu 1 Haziran 2005 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Sonuç

Bugün 2009 itibarıyla Avrupa Birliği 27 üye devletten oluşan dünyanın en büyük siyasal birliği konumundadır. Birliğe üye ülkeler; Almanya, Avusturya, Belçika, İngiltere, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, Yunanistan, Bulgaristan ve Romanya'dır. Hırvatistan, ve Türkiye ise Birliğe üye olmak isteyen iki aday ülke konumundadır.

Özellikle son yıllarda görülen gelişmeler, Türkiye'nin 1959'da temelleri atılan ve 3 Ekim 2005'te başlayan müzakerelerle yeni bir boyut kazanan Avrupa Birliği tam üyelik sürecinin, siyasi, ekonomik ve kültürel yönden olumlu gelişmeleri de beraberinde getirdiğini göstermiştir. Bu gelişmeler karşısında, teknolojiyi, refahı, kaliteli yaşam standardını, demokrasiyi reddetmek değil, ondan faydalanmanın yanında kültürel zenginliklerimizi hem yaşatmak hem de evrensel kültüre katkıda bulunmak şeklinde özetlenebilecek, uluşça oluşturduğumuz, bizleri tam üyeliğe götürecektir AB ile ilgili devlet politikasının kararlılıkla sürdürülmesi gerekmektedir.

Yıllardır Türkiye, Avrupa Birliği'ne tam üye olabilmek için siyasal, sosyal, hukuki, kültürel ve yönetsel birçok reform gerçekleştirmiştir. Bu reformları değerlendirdiğimizde, aralarında uygulamada başarısız olanları da rahatlıkla görebiliriz. Bunları bir kenara bıraktığımızda ise, gerçekleştirilen birçok reformu da başarılı sayabiliriz. Tabi ki bu noktada, düzenlemelerin uygulamaya aktarılışı sürecini dikkatimizden kaçırmamız gerekiyor. Çünkü biz ne kadar iyi düzenleme yaparsak yapalım, bunun başarısını uygulama belirlemektedir. Uygulamada başarısız olup, düzenlemenin ya da reformun kendisini kötülemek, reforma yapılan en büyük haksızlıktır.

Türkiye Avrupa Birliği'ne tam üyelik hedefine mutlaka ulaşacaktır. Bu konuda yapmış olduğu tüm çalışmalar bu hedefi gerçekleştirmek doğrultusundadır. Ancak tam üyelik sürecinin çok uzun olabileceği konusunda tereddütler bulunmaktadır. Bu durumun ülkemize tam üyelik yolunu açacak müktesebatın uyumlaştırılması çalışmasını yürüten kurum ve kuruluşlarda bir isteksizliğe neden olmaması gerekir. Çünkü yapılan tüm çalışmalar, Türkiye'nin eskisinden daha güçlü olmasına yöneliktir. Dikkat edilirse, Avrupa Birliği'ne uyum amacıyla yürütülen çalışmaların çoğu; hayat standartlarının yükseltilmesi, refahın artırılması, temel hak ve özgürlüklerin geliştirilmesi, ekonominin düzeltilmesi, sosyo kültürel alanlarda yaşanan olumsuzlukların giderilmesi, halka en yakın birimlerce hizmet sunulması, hizmetlerde maksimum etkinliğin sağlanması gibi doğrudan insan yaşamının kalitesini yükseltici niteliği olan uygulamalardır.

Artık toplumumuzun hemen hemen her kesiminde Avrupa Birliği'ne tam üyeliğin Türkiye'deki istikrarı sağlamlaştıracağı, AB üyeliği sayesinde Türkiye'deki gelir dağılımının çok daha adil bir nitelik kazanacağı ve bölgesel gelişmişlik farklılıkları azalacağı, çevre, eğitim, sağlık ve sosyal güvenlik ile çalışma ilişkileri başta olmak üzere, toplum yaşamının birçok alanında belirgin

iyileşmeler yaşanacağı, bürokratik hantallıkla ve yolsuzlukla mücadelede önemli ölçüde yol alınabileceği, küresel boyutta bakıldığında AB gibi siyasal, ekonomik ve sosyal anlamda güçlü bir birliğe üye olacak olan Türkiye'nin dünya ölçeğindeki konumunun ve rolünün güçleneceği görüşleri hakim olmuştur. Ancak Türkiye'nin bu resmi tezlerinin yanında kamuoyunda, AB'nin ulus devleti parçalayacağı, ülkeyi sömürülecek bir bölge gördüğü gibi radikal görüşler de bulunmaktadır. Her tezin bir anti tezi olduğu gibi bu olumsuz bakış açılarını da bir kenara atmamız gerekir. Bizlere düşen, ister AB yönlendirmesiyle olsun ister ülke olarak kendi irademizle yapıyor olalım, mutlaka o düzenlemenin insanımızın yararına olup olmadığını çok iyi analiz etmektir. Bunu yaptığımız takdirde, AB'ye üyelik yolunda gerçekleştirilen reformların olumsuzluklarını en aza indirip, bu süreçten toplum olarak en fazla faydayı elde ederiz.

KAYNAKÇA

- AB Haber (2008), "Avrupa Birliği-Türkiye İlişkileri", <http://www.abhaber.com>.
- AKTAR, Cengiz (2003), Avrupa Okumaları, Pusula Yay., İstanbul.
- ARCAAJANS (2008), "Avrupa Birliği", <http://www.arcaajans.com>.
- AYTAÇ, Fethi (1989), "Avrupa Konseyi ve Mahalli İdareler", Türk İdare Dergisi, S.384.
- BAYKAL, Sanem (2003), "Yeni Hukuki Metinlerin Işığında Türkiye-AB İlişkileri: Gözden Geçirilmiş Katılım Ortaklığı ve Ulusal Program, İşveren, Ağustos.
- BELGENET (2008), "Katılım Ortaklığı Belgeleri", <http://www.belgenet.com>.
- ÇAYHAN, Esra (1997), Dünden Bugüne Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri, Boyut Yay., İstanbul.
- DAĞI, İhsan (1997). "İnsan Hakları ve Demokratikleşme:Türkiye-Avrupa Birliği İlişkilerinde Siyasal Boyut", Türkiye ve Avrupa, Ed. Atilla ERALP, İmge Yay., Ankara.
- DELTUR (2008), "AB Haberleri", <http://www.deltur.cec.eu.int>.
- DPT (2004), Türkiye'nin Üyeliliğinin AB'ye Muhtemel Etkileri, DPT, Ankara.
- EMİRHAN, P. Narin- Rengin GÜN (2001). "AB'nin Gelişme Perspektifi Açısından Türkiye'nin Ekonomik ve Siyasi Durumu: Konverjans (Yakınlaştırma) ve Kopenhag Kriterleri Bazında Makro Göstergelerin Karşılaştırmalı Analizi", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 3, Sayı:3.
- ESFAHANI, Hadi Selahi (2003). "Fatal attraction: Turkey's troubled relationship with the European Union", The Quarterly Review of Economics and Finance 43.
- EUROPEAN COUNCIL (2008), "European Council", <http://ue.eu.int>.
- EUROPEAN PARLIAMENT (2008), "European Parliament", <http://europarl.eu.int>.
- EUROPEAN UNION (2008), "European Union", <http://europa.eu.int>.
- MANİSALI, Erol (2002/a), Türkiye-Avrupa İlişkilerinde Sessiz Darbe, Derin Yayınları, İstanbul.
- MANİSALI, Erol (2002/b), İçyüzü ve Perde Arkasıyla Avrupa Çıkmazı, Otopsi Yayınları, İstanbul.
- NIKOLAYDIS, Kalipso-Gilles BERTRAND (2003), "Avrupa için Türklere Evet", (<http://www.radikal.com.tr/haber> (13.05.2003).
- ORTAYLI, İlber (1995), "Türkiye'nin Batılılaşma Hareketlerine Genel Bakış", Avrupa Birliği El Kitabı, (Ed. M.ÖZDEMİR-S.ALTINIŞIK), T.C. Merkez Bankası Yay., Ankara.
- UĞUR, Mehmet (2005), Müzakerelerden Üyeliliğe: AB-Türkiye Gündemindeki Sorunlar (Söyleşi: Osman Akınhay), Agora Kitaplığı, İstanbul.
- YAZGAÇ (2005), Suavi Kemal; AB, İnsan Yay., İstanbul.

Asymmetric Information and Adverse Selection in Insurance Markets: The Problem of Moral Hazard

Meltem TUMAY

Veri Analisti, Barclays Bank, İNGİLTERE

ABSTRACT

The problem of asymmetric information occurs when one party of an economic transaction has insufficient knowledge about the other party to make accurate decisions. The moral hazard, on the other hand, is the risk that one party to a contract can change their behaviour to the detriment of the other party once the contract has been concluded. In insurance market the moral hazard is tendency by which people expend less effort protecting those goods which are insured against theft or damage.

Key Words: Asymmetric Information, Moral Hazard, Insufficient knowledge, Insurance markets

Sigorta Piyasalarında Asimetrik Bilgi ve İstenmeyen Tercih: Etik Tehlike Problemi

ÖZET

Asimetrik Bilgi problemi bir ekonomik işlemin taraflarından birinin doğru bir karar verebilmek için diğer taraf hakkında eksik bilgiye sahip olduğu durumlarda ortaya çıkan bir problemdir. Öte taraftan Etik Tehlike kavramı ise, bir sözleşmenin tamamlanmasından sonra taraflardan birinin diğerinin zararına olacak şekilde davranışını değiştirmesi riskini ifade eder. Sigorta Piyasalarında Etik Tehlike kişilerin sigorta ettirilen şeyin zarara uğraması veya çalınması risklerine karşı daha az çaba harcaması şeklinde ortaya çıkar.

Anahtar Sozcukler: Asimetrik Bilgi, Etik Tehlike, Yetersiz Bilgi, Sigorta Piyasaları

INTRODUCTION

One of the implicit assumptions of the fundamental welfare theorems is that the characteristics of all commodities are observable to all market participants. However this is not reality. The market participants often hold this information asymmetrically (Mas-Colell et al, 1995: 436). In many instances of asymmetric information, the less-informed side knows that the other side has more information (Katz, M.L vd, 1998: 553). The asymmetric information results in adverse selection problem which is the phenomenon where there is a hidden characteristic problem and people on the informed side of the market self-select in a way that is harmful to the uninformed side of the market (Katz, M.L et al, 1998: 565). The moral hazard problem on the other hand occurs after the transaction. In Moral hazard problem one side of the economic activity engages in activities that are undesirable for the other side in terms of their agreement. In this Article I will look to those problems of economic theory. Specific attention will be given to insurance markets. The study will begin with definitions of asymmetric information and adverse selection. Then the moral hazard problem in insurance markets will be examined.

1. ASYMMETRIC INFORMATION, ADVERSE SELECTION

Each party of an economic transaction should have the sufficient knowledge about the other party to be able to make accurate decisions. As briefly defined in introduction the problem of **asymmetric information** occurs when one party has not got this information.¹ To give an example, when a firm hires a new employee, that worker has a much better idea about his/her ability than the firm. Or, a manager of a corporation has better information about how well their business is doing than the stockholders do (Mishkin, F.S and Eakins, S.G. 2000: 395). The pioneering study that introduces and explains the asymmetric information is the famous article by George A.Akerlof (Akerlof, G.A, 1970: 488-500). The finding of Akerlof is referred to as the ‘lemons problem’ as it resembles the problem that created by lemons in the used-car market. Obviously the potential buyers of used cars cannot assess properly the quality of the used-car, whether a particular car is a good car or the lemon one that will give them grief continually. By contrast, the owner of used car is more likely to know whether the car is lemon or a good one (Akerlof, G.A, 1970: 489-490)².

Basically there are two types of asymmetric information. The **hidden characteristic** type occurs whenever one side of a transaction knows something about itself that the other side does not. The second type, **hidden action**, occurs when one side can take an action that affects the other side but which the other side cannot directly observe (Katz, M.L. and Rosen, H.S, 1998: 554). There are two ways which help the uninformed party to infer some information from the informed party. The **signalling** could be defined as an observable indicator of a hidden characteristic and **screening** the uninformed party’s attempt to sort the informed parties.³

The **adverse selection** is a problem of asymmetric information and occurs before the transaction. This problem arises where there is a hidden characteristics problem and people on the informed side of the market self-select in a way that is harmful to the uninformed side (Katz, M.L. and Rosen, H.S, 1998: 565).

2. MORAL HAZARD IN INSURANCE MARKETS

2.1 What is Moral Hazard?

Moral Hazard has got a few different definitions. According to one of those definitions the **moral hazard** is the name given to the risk that one party to

¹ for the asymmetric information problem in financing the corporations see Myers, S.C. and Majluf N.S.; “Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that Investors Do Not Have” *Journal of Financial Economics*, 13 (1984), 187-221

² also see Gertler, M., “Financial Structure and Aggregate Economic Activity: An overview”, *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol 20, N0.3, (Aug.1988)

³ Because of the size of this study those concepts will not be examined in more details. For more details see on signalling; Spence, A.M. , *Market signalling*, (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1974) and on screening, Wilson, C. , “ A model of insurance markets with incomplete information”, *Journal of Economic Theory* Vol.16 (1977) and Rothschild, M. and Stiglitz J.E. , “Equilibrium in competitive insurance markets: An essay in the economics of imperfect information” , *Quarterly Journal of economics*, Vol.80 (1976)

a contract can change their behaviour to the detriment of the other party once the contract has been concluded.⁴

In insurance the moral hazard may be defined as the tendency of insurance policy holders' less effort protecting those goods which are insured against theft or damage (Frank, H, 1991:193).

Moral hazard also refers to situations where one side of the market can't observe the actions of the other. For this reason it is sometimes called a **hidden action** problem (Varian, H. R, 1990: 589). Moral hazard arises when individuals, in possession of private information, take actions which adversely affect the probability of bad outcomes (McTaggart vd 1992: 440). A moral hazard problem also occurs when actions taken by the insured affect the probability of a loss but cannot be observed by the insurer. In this case, the insurer cannot apply correct prices premium and indemnity that depend on the actions of the insured, leading to a market failure (Kangooh, L, 1992: abstract).

We can derive from those definitions that the key features of moral hazard are;

1. The presence of hidden action. One party, e.g. an insurer, is unable to observe the action of the other party, e.g. the insured.
2. The party, whose actions are hidden, either through acts or omissions, increases the probability of a 'bad' outcome.

Therefore it is likely that, fire insurance gives people an incentive to commit arson, especially if they are operating a failing business and decide that they'd rather have the cash from the insurance proceeds on the buildings than the buildings themselves. Car insurance could make it safer for people to have accidents that cause injuries or property damage. Because, motor vehicle owners may drive more recklessly as their vehicle is insured. In the Healthcare Insurance, there is probability that people take less care of their health once they have health insurance.

2.2 Why does moral hazard occur?

As mentioned before moral hazard is a problem of hidden action. In simple terms there is a cost involved in taking care and precautions to avoid a particular loss. When a party has full insurance, they have no reason to incur these costs since their insurance will fully cover the loss.

⁴ http://en.wikipedia.org/wiki/Moral_hazard accessed on 10.02.2005

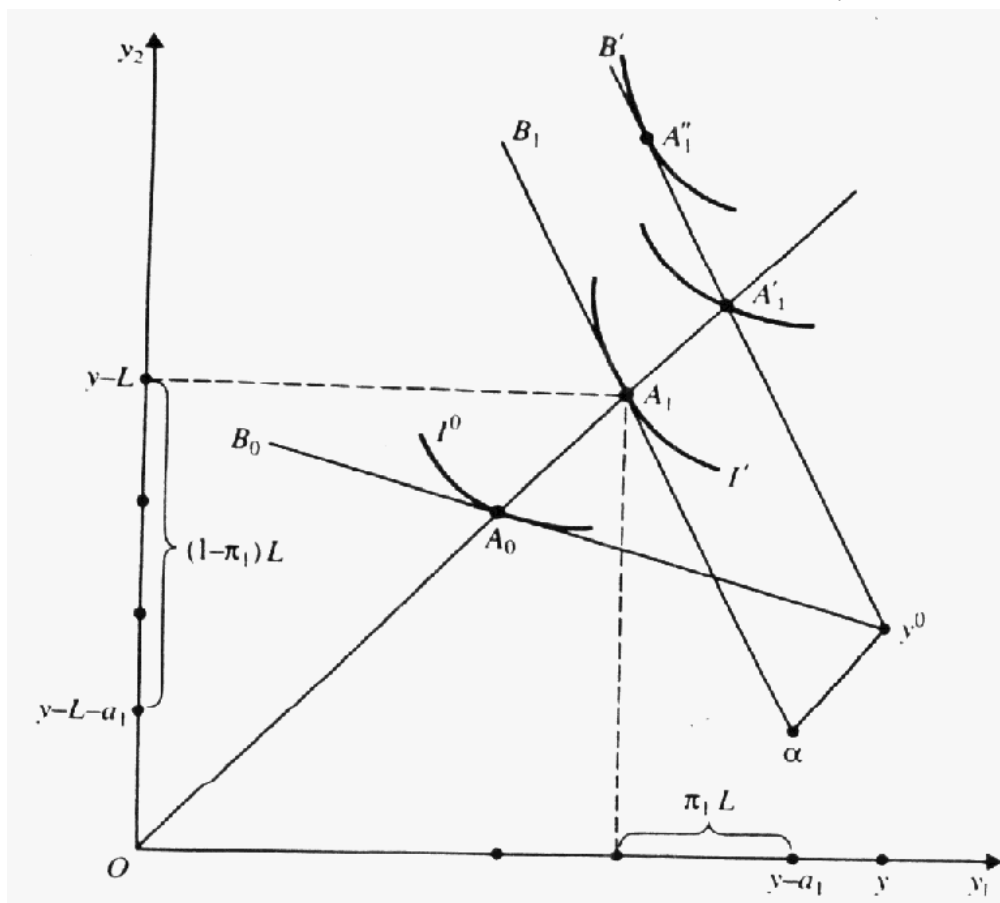


Figure 1 - Moral Hazard and Insurance Contracts (Gravelle, H. and Rees, R, *Microeconomics*, (Singapore: Longman Group, 1993: 683)

Now we can examine this situation more formally. Figure 1 represents the market for insurance.

The Model

- Assumes insurance supplied by competitive, risk neutral insurers, with no administration costs.
- The probability (π) of loss (L) is endogenous and depends on the level of expenditure on care a_1, a_0 , where $a_1 > a_0$.
- Set $a_0 = 0$, now probability of loss when $a = 0$ is π_0 ; and $a = a_1$ by π_1 .

For it to be worth spending a_1 care rather than a_0 care, it is necessary that;
 $(\pi_0 - \pi_1)L > a_1$ or expressed another way; $\pi_1L + a_1 < \pi_0L$

Now;

- When the individual chooses $a_0 = 0$, the insurance companies break even budget line is the line B_0y^0 .
- The individual's budget line where they spend $a_0 = 0$ is $B'y^0$. When they spend a_1 it is $B_1\alpha$.
- Where there is perfect information (i.e. **no hidden action**) and the insurer can observe that a_1 care has been taken it will offer full insurance anywhere along the new insurer break even budget line of $B_1\alpha$.
- For the individual in Figure 1., it is clearly better to spend a_1 on care since this will place them on a higher indifference curve I' than if they choose a_0 (which places them on the lower indifference curve I^0).

But this is the situation under **perfect information**. As was mentioned before moral hazard occurs because of asymmetric information. The actions of one party (the insured) are not observable by the other party (the insurer). Now what if the insurer is unable to observe the level of care being taken? Consider the situation where they *assume* that the insured party chooses a_1 level of care. In this situation;

- The insurer will offer an insurance contract based on the break-even budget line $B_1\alpha$. The associated premium for full cover is given by π_1L .
- But, the insured can choose their level of care! They will choose a_0 level of care as this will place them at the point A'_1 . This is on a higher indifference curve than the perfect information situation. The insured thus has an incentive to choose a_0 level of care.
- This situation is clearly unfavourable to the insurer since it makes a loss, the expected payments exceed the expected premiums : $\pi_0L > \pi_1L$.
- A situation of **moral hazard** thus exists.

2.3 Prevention of Moral Hazard in Insurance Markets

There are principally two techniques which insurers can employ to discourage moral hazard. Insurers can either introduce a '*deductible*' or '*co-payments*'.

A deductible is "A provision in an insurance policy under which the person buying insurance has to pay the initial damages up to some set limit" (Katz, M.L and Rosen, H.S,1998: 581). This would be more familiar to most people as the term 'excess'.

A co-payment is "A provision in an insurance policy under which the policyholder picks up some percentage of the bill for damages when there is a claim." (Katz, M.L and Rosen, H.S,1998: 581).

Which type of countermeasure should an insurance company choose to deal with moral hazard? This depends on the situation which it faces.

If the moral hazard is of the type that it is likely to *increase the risk* of a loss then the insurer should choose *deductibles*. This is because the use of a deductible saves the insurer money not only by encouraging greater care but also by reducing the cost involved in processing and dealing with small claims. (The Economist, 1995: 66)

If the moral hazard will *increase the size of the pay-out* then the insurance company should choose *co-payments*. This is because the larger the loss the insured suffers, the larger the co-payment. Insured parties have an incentive to keep the size of the loss down.

2.3a Can deductibles be combined with co-payments?

It is worth considering whether insurers should combine deductibles and co-payments where the risk they are covering involves both types of moral hazard (i.e. increased risk and risk of larger payouts). It has been argued that combining both methods in the one policy may not always be a good idea.

Where making an early claim and addressing a problem sooner may reduce the eventual size of the payout then mixing deductibles with small co-payments may be bad. The deductible component may discourage making an early claim more than the co-payment encourages it, though clearly this becomes an empirical matter. "But combining big deductibles with big co-payments might deter people from buying insurance altogether". (The Economist, 1995: 66)

How is the best means of addressing this sort of situation? The suggestion has been made that the appropriate response to this particular situation is to that insurers should scrap deductibles altogether and replace them with bigger-than-usual co-payments.

Again however the problem is that the insurer may not know which of the two risks (more claims or larger claims) is the greater problem.

3. GOVERNMENT INTERVENTION IN INSURANCE MARKETS?

Given these two private responses to the problem of moral hazard in insurance markets, is there anything that governments can do? The answer lies in the introduction of taxation on activities which increase risk, and subsidy of activities that improve the care an individual takes. (Katz, M.L. and Rosen, H.S, 1998: 575)

If we return to the situation described previously. Consider the situation where:

- The government offers a subsidy 's' on expenditure on care and activities which reduce risk.
- The cost to an individual of reducing their probability of loss to π_1 is now $(1-s)a_1$.
- At the same time, the government introduces a lump sum tax of $T = sa_1$.

- This level of tax is paid now no matter what level of care an insured person chooses.
- If the government sets $s = 1$; $T = a_I$, then individuals will have an incentive to take care of a_I since if they do not they will be worse off.

This sort of intervention might persuade insurance companies that on the break even contract line $B_1\alpha$ they can now offer better coverage - e.g. lower deductibles or lower co-payments.

However government intervention, like the private decision relating to deductibles and co-payments, requires that the government have information about the optimal sizes of the tax and subsidy it offers.

4. MORAL HAZARD AND IMPLICATIONS FOR PUBLIC HEALTH CARE POLICY

There are a number of implications for government policy of the existence of moral hazard.

1. If the government decides to introduce a system of universal health care, i.e. a situation where the government assumes the role of the health insurer through the introduction of compulsory payments (a medical care tax) used to fund a public health system open to all with no extra payments. Moral hazard could lead to citizens taking less care of their health than where they must privately bear the cost of their actions. This may lead to rising costs in the health budget.
2. In the presence of universal health insurance and a public health system the government may need to introduce a variety of taxes and subsidies in order to reduce the moral hazard problem and pay for the rising health costs associated with a particular risky practice. E.g. higher taxes on tobacco products to discourage that risk activity and to finance the health care associated with smoking.
3. The other option open to the government to discourage abuse of the public health sector is the introduction of deductibles and co-payments. However if consumers are able to purchase private health insurance to cover the co-payments then the moral hazard remains.
4. Eliminating moral hazard and its effects on the health component of the budget thus becomes quite difficult, especially where private insurance exists along side public health and universal cover.

Conclusion

Moral hazard is a problem of hidden action which leads to increased likelihood of undesirable outcomes.

Moral hazard in insurance markets occur because consumers are able to obtain full loss coverage at a premium based on a level of care a_I whilst in fact they may take no care in avoiding the loss.

Private responses to moral hazard include the use of deductibles and co-payments, the choice depending on whether the moral hazard increases the risk or whether it increases the size of the loss.

Government response is normally through taxes and subsidies. Moral hazard can be a particular problem if the government chooses to provide universal coverage and public health care alongside private insurance.

BIBLIOGRAPHY

- Akerlof, G.A. , “The market for ‘Lemons’. Quality, Uncertainty and Market Mechanism’, The Quarterly Journal of Economics, Vol.84 No.3 (Aug.1970), pp. 488-500
- Frank, H. , *Microeconomics and Behaviour*, (New York: McGraw Hill, 1991),
- Gertler, M., “Financial Structure and Aggregate Economic Activity: An overview”, Journal of Money, Credit and Banking, Vol 20, N0.3, (Aug.1988)
- Gravelle, H. and Rees, R. , *Microeconomics*, (Singapore: Longman Group, 1993) p.683
- Kangooh, L. , “Moral hazard, insurance and public loss prevention”, Journal of Risk and Insurance; (June 01, 1992)
- Katz, M.L., Rosen, H.S., *Microeconomics*, (Boston-Mass.: Irwin McGraw-Hill, 1998)
- McTaggart, D Findlay,C and Parkin, M. , *Economics*, (Sydney: Addison-Wesley, 1992)
- Mas-Colell, A, Whinston, M.D, Green, J.R, *Microeconomic Theory*, (New York and Oxford: OUP,1995)
- Mishkin, F.S., Eakins, S.G. , *Financial Markets and Institutions*, (Reading, Mass. : Addison-Wesley, 2000)
- Myers, S.C. and Majluf N.S.; “Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that Investors Do Not Have” Journal of Financial Economics, 13 (1984), 187-221
- Rothschild, M. and Stiglitz J.E. , “Equilibrium in competitive insurance markets: An essay in the economics of imperfect information” , Quarterly Journal of economics, Vol.80 (1976)
- Spence, A.M. , *Market signalling*, (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1974)
- The Economist (1995) An Insurers Worst Nightmare, *The Economist*, 336, 66
- Varian, H. R. , *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*, 2nd ed, (New York : W W Norton and Co., 1990)
- Wilson, C. , “A model of insurance markets with incomplete information”, Journal of Economic Theory Vol.16 (1977)
- http://en.wikipedia.org/wiki/Moral_hazard accessed on 10.02.2005

Avrupa Birliği Sürecinde Türk İmalat Sanayi Dış Ticaretinin Rekabet Gücü: 1989-2009 Dönemi VAR Analizi

Yrd. Doç. Dr. M. Hakan YALÇINKAYA

Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, MANİSA

Yrd. Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT

Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, MANİSA

Araş. Gör. Melih ÖZÇALIK

Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, MANİSA

ÖZET

Ülkeler arasındaki ekonomik, siyasal ve kültürel ilişkilerin yoğunlaşarak artması, toplumların farklı kültür ve sosyal yapılarının karşılıklı olarak etkilenmesi, soğuk savaşın yarattığı duvarların yıkılması küreselleşmeyi etkileyen temel makro faktörler arasında yer almaktadır.

Dünya ekonomisinde küreselleşmenin gerçekleşmesinde teknolojik gelişmenin ve rekabete yönelik dışa açılma stratejisinin ağırlıklı rolünü de göz ardı etmemek gerekir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret politikaları, mali politikaları ve genel anlamıyla ekonomi politikaları küreselleşmenin temelini oluşturmaktadır. Bu tür birleşmelerden birisi ve en önemlisi Avrupa Birliğidir.

Türkiye ekonomisinin AB'yle bütünleşmedeki önemli dönemeç ise Gümrük Birliği anlaşmasıdır. Bu anlaşmayla birlikte Türkiye'nin dış ticaretinde de çeşitli farklılaşmalar yaşanmış, döviz kuru politikalarının işlerliği önem kazanmıştır.

Anahtar kelimeler: Rekabet Gücü, Gümrük Birliği, İmalat Sanayi, VAR Analizi

Turkish Manufacturing Industry's Foreign Trade Competitive Power in the EU Accession Process: A VAR Analysis of 1989-2009 Period

ABSTRACT

The fundamental macro factors that have come to affect globalization are inclusive of intensifying internationalization of political economic and cultural relations among countries, reciprocal interaction of different cultures and social structures and the disappearances of different walls created by the Cold War, respectively.

In the making of globalization, no one can underestimate the impact of technological progress and competitive and outward-oriented foreign trade policy strategies. In both the developing and developed countries, foreign trade policies and fiscal policies, in general, economic policies have formed the very basis of globalization. Among such unions, stands the most important one as the European Union

The vantage point in the integration of Turkish economy to the EU has been the Customs Union. By means of this legal settlement, a variety of differentiations have been experienced and currency policies' functionality have gained importance

Key Words: Competitive power, Customs Union, Manufacturing Industry, VAR Analysis

GİRİŞ

Sanayi devrimi ile birlikte liberal düşüncenin önem kazanması “Piyasa Ekonomisi” olarak adlandırılan ekonomik sistemin gelişmesine yol açmıştır. Makineleşmenin artışı ile birlikte kişisel üretimden kitlesel üretime geçiş söz konusu olmuş, bu sayede ülke içerisinde tüketime konu olan mal ve hizmet miktarından daha fazla üretim ortaya çıkmıştır. Ülkeler arası mal ve hizmet ile faktör değiş tokuşunun ortaya çıkması dış ticareti doğurmuş olup küreselleşme yolunda atılan ilk adımı oluşturmuştur.

Günümüzün en çok tartışılan olgusu “Küreselleşme”, her ne kadar birçok stratejist tarafından 11 Eylül saldırıları ile sonu geldiği iddia edilse de, etkilerini toplumsal yaşamdan ekonomiye kadar hayatın her alanında hissettirmeye devam etmektedir. İletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı değişim ve gelişim süreci küreselleşmenin derinleşmesine neden olmakta ve derinleşen küreselleşme de ekonomik açıdan daha yoğun bir rekabet ortamını zorunlu kılmaktadır.

Küreselleşmeye ivme kazandıran etken, teknolojik gelişmenin yoğunluğudur. Bu rekabet süreci, özellikle liberalleşme sürecini yeni yaşamaya başlayan ve SSCB’nin dağılmasıyla ortaya çıkan ulus devletleri ile bu ülkelerin sektör ve/veya firmalarını ayakta kalabilmek için yeniliklere uyum sağlamaya ve yenilikleri kullanmaya yönelmektedir.

Türkiye açısından duruma bakıldığında ise, küreselleşme olgusunun içinde yer bulabilmek ve rekabet gücü kazanabilmek, ya kaliteli ve markalaşmış mal ve hizmetler üretmekten ya da bölgesel bir bütünleşme içerisine katılmaktan geçmektedir. Gerek markalaşma ve kaliteli mal ve hizmetler üretmek kısa vadede olurlu görülmediğinden gerekse söz konusu dönemdeki şartlardan dolayı Türkiye rotasını Avrupa Birliği’ne üyeliğe çevirmiştir. Türkiye’nin AB süreci bilindiği gibi 1950’li yıllara kadar gitmektedir. Bu sürecin dönüm noktası ise 1996 yılında imzalanan Gümrük Birliği anlaşmasıdır. Bu noktada Türk imalat sanayinin rekabet gücünü değerlendirirken de bu ayırma dikkat etmek daha gerçekçi bir yaklaşım olacaktır.

1. REKABET ve REKABET GÜCÜ

Birden çok kişinin bir amaca ulaşmak için yaptıkları yarışa rekabet denir. Rekabet nedeniyledir ki mal ve hizmetlerin normal fiyatları oluşabilmekte, alıcı ve satıcıların arz ve talep ettikleri fiyatlar piyasada rekabet koşulları içinde oluşmaktadır. Rekabet kurumunun diğer önemli fonksiyonu fiyatları maliyet fiyatına doğru yaklaştırmaktır. Bu temel fonksiyonların yanında rekabet kurumunun başka rolleri de vardır. Bunları şöyle sıralayabiliriz:

—Rekabet, kişileri bilgi ve becerilerinin tümünü kullanmaya özendirilmede bilinen en etkin yoldur.

—Rekabet, ekonomik faaliyetlerde etkin ve akılcı bir çalışmayı sağlar ve iyi organize edilmemiş üretim öğelerini iyi kullanmayan işletmelerin piyasadan çekilmesini sağlar.

—Rekabet işletmeleri yeni buluşlara, yeni üretim tekniklerinin kullanılmasına, üretilen malların kalite ve kantitesinin artmasına yöneltilir.

—Rekabet kurumu, öteki kapitalist kurumlarla¹ birlikte, tüketicilerin en çok gereksinim duydukları malların üretimini en uygun fiyatla sağlayarak, kişinin olduğu gibi toplumun da sosyal gönencine yararlı olmaktadır. (Karakayalı, 2005:32).

Ekonomik rekabet, firmalar arasında fiyat rekabeti, kalite rekabeti, saygınlık rekabeti, reklam rekabeti, piyasa payı rekabeti, kar rekabeti gibi unsurları içerir. Teorik alanda fiyat rekabetini incelemeye iktisatçılar eskiden beri önem vermişlerdir.

Uluslararası rekabet gücü, literatürde farklı şekillerde tanımlanmasına karşın, son yıllarda Porter(1990)'ın rekabetçi üstünlük kavramının benimsendiği gözlenmektedir. Porter, rekabetçi gücün ülkelerin mevcut kaynaklarını uygun değerinde kullanarak elde edilebileceğini, bunun için de her ülkenin uzmanlaşabileceği alanları seçerek ve kurulacak endüstri kümeleriyle de (Porter, 1998:77–91) sinerji etkisi yaratarak sağlaması gerektiğini ileri sürmektedir.

Uluslararası rekabet gücü, her ne kadar makro ekonomik açıdan ülkelerin rekabet gücünü belirleyen bir gösterge olarak bilinse de aslında mikro ekonomik üretici birimlerin -firmaların- uluslararası piyasada rekabet yönünden üstünlüklerini karşılaştırmalı olarak ortaya koyan bir kavramdır. (Aktan, C.C. 1998:79),

Akademik araştırmalarda uluslararası rekabet gücü iki veya üç bakış açısından hareketle tanımlanmıştır: Mikro (işletme ve endüstri) ve Makro (ülke) bakış açısı. Mikro düzeyli yaklaşımda ülke içindeki işletmeler arasındaki rekabet ve bu rekabetin ulusal/uluslararası pazardaki etkileri incelenirken, makro yaklaşımda ülkenin uluslararası rekabetteki konumu üzerinde durulmuştur (Scoot ve Lodge, 1985: 20):

— Firma düzeyinde rekabet gücü, herhangi bir firmanın ulusal ya da küresel piyasalarda rakiplerine kıyasla düşük maliyette üretimde bulunabilme (fiyat ve maliyet rekabet gücü), ürünün kalitesi, sunulan hizmet ve ürünün çekiciliği (kalite rekabet gücü) gibi unsurlar açısından rakiplerine denk veya daha üstün bir durumda olma, ayrıca yenilik ve icat yapabilme yeteneğidir.

—Endüstriyel rekabet gücü, bir endüstrinin rakiplerine eşit ya da daha üst düzeyde bir verimlilik düzeyine ulaşması ve bu düzeyi sürdürme yeteneği ya da rakiplerine kıyasla eşit ya da daha düşük maliyette ürün üretme veya satma yeteneğidir. Başka bir ifadeyle, endüstri düzeyinde rekabet gücü, bir sanayinin rakiplerine eşit ya da daha üst düzeyde bir verimlilik düzeyinde uluslararası piyasanın gereklerine uygun mal ve hizmet üretebilme ve daha düşük maliyetlerle uluslararası piyasaların standart ve taleplerine uygun mal ve hizmetleri üretebilmesini sağlayan icat ve yenilikleri gerçekleştirme yeteneğidir.

—Ulusal (Uluslararası) düzeyde rekabet gücü ise “Bir ülkenin, serbest ve adil piyasa koşulları altında, bir yandan uzun vadede halkının reel gelirini artırırken; öte yandan, uluslararası piyasaların koşullarına ve standartlarına uygun mal ve hizmetleri üretebilme yeteneğidir”. Uluslararası rekabet gücünün

¹ Özel mülkiyet hakkı ve sözleşme serbestisi, veraset kurumu, girişim ve çalışma özgürlüğü, piyasa mekanizması ve fiyatlar sistemi.

artırılması, üstün bir verimlilik performansına ve yüksek reel ücretlere sahip olan iktisadi faaliyetlere ülke kaynaklarının yönlendirilmesi yeteneğine bağlıdır. Rekabet gücü, sadece dışarıya mal satma ve dış ticaret dengesini sağlama yeteneği değildir; bunun yanı sıra bir ülkenin gelir ve istihdam düzeyini artırabilme ve yaşam kalitesinde kabul edilebilir ve sürekli artışlar sağlayabilme ve uluslararası pazarlardaki payını artırabilme yeteneğidir.

Yukarıdaki paragraflardaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi ülkelerin uluslararası ticaretteki performansı uluslararası rekabet gücünde önemli bir ölçüt olmaktadır (President's Commission on Industrial Competitiveness, 1985:3-7 ve Scoot ve Lodge, 1985:20). Ancak, bu ölçütlerin bazı sınırları kapsadığı unutulmamalıdır. 1970li yıllardaki OPEC ülkeleri gibi ekonomik açıdan gelişmemiş bir ülke pozitif dış ticaret bilançosuna sahip olabilir. Diğer yandan da 1980li yıllardaki ABD gibi negatif ticaret bilançosuna sahip olan ülkeler de oldukça yüksek büyümeyi gerçekleştirebilir ve rekabet gücüne sahip olabilirler (Porter, 1990:10-17).

Bir ulusal ekonominin rekabet gücünün, makro ekonomik bir olay olduğunu, bu yüzden faiz, döviz kurları ve bütçe açıkları gibi faktörlerce belirlendiğini savunan ekonomistlerde vardır. Fakat Japonya ve İtalya gibi bütçe açıklarının olduğu, G.Kore gibi yüksek faiz oranlarının hüküm sürdüğü ekonomilerin rekabet gücü yoktur veya azdır demek de fazla inandırıcı değildir. Ancak para otoritesi konumunda bulunan ülke merkez bankalarının döviz alım satımı yoluyla piyasaya müdahalesi uluslar arası rekabeti zedeleyici bir görüntü sergilemektedir. Fakat İsviçre ve Almanya yüksek ücretlere ve işgücü darlığına rağmen rekabet gücü bakımından oldukça ileridedirler.

Başka bir bakış açısı ise rekabet gücünü bol miktarda doğal kaynağa sahip olmakla açıklamaya çalışmaktadır. Fakat o zaman Almanya, Japonya, İsviçre, İtalya ve Güney Kore gibi kısıtlı doğal kaynaklara sahip ülkelerin başarısını açıklamak zordur.

Diğer önemli bir konu ise, serbest piyasa şartlarında ülkedeki yaşam standartlarındaki artışın sürdürülebilir hale getirilmesidir. Birçok akademisyen bu gelişmenin sağlanabilmesini, uluslararası ticaret alanında ülkenin çeşitli ürünleri tasarlayabilme, üretebilme, dağıtabilme ve pazarlayabilme yeteneklerinin iyileştirilmesine bağlı olduğunu belirtmektedir (Scoot ve Lodge, 1985:3).

Tablo-1: Rekabet Gücü Tanımları

Yazar ve Kurumlar	Tanım
Endüstriyel Rekabet Komisyonu	Rekabet gücü ülkelerin serbest ve yerleşmiş pazar koşulları altında vatandaşların reel gelirlerini arttırmaya çalışırken, aynı anda ürettiği ürün ve hizmetleri uluslararası pazarlara sunabilmesi ve başarılı olabilmesidir.
Scoot ve Lodge	Ülkelerin kaynaklarından sağladıkları kazançlar artarken, uluslararası ticarete yönlendirebileceği ürün ve hizmetlerin üretilip, dağıtılmasıdır.
Hastasopoulos, Krugman ve Summers	Yaşam standartlarında kabul edilebilir artışlar sağlanırken, ülkenin dış ticaret bilançosunu dengeye getirebilme özelliğidir.
Fagergerg	Ülkenin temel ekonomik hedeflerini gerçekleştirmesi, özellikle dış ticaret bilançosunda problemler yaşamadan, gelir ve istihdam oranında büyümenin sağlanmasıdır.

Velloso	Diğer dünya ülkelerinin sağlamış olduğu etkinlik standartlarının karşılanması, ülkenin uluslararası pazarlara olan katılım kapasitesinin artırılmasıdır.
Haque	Ülkenin ihracat yeteneği, üretim kaynakları ve doğal kaynakların etkin kullanılması ve ülkedeki yaşam standartlarının artırılmasını sağlayan verimlilik artışlarını kapsayan çok boyutlu bir kavramdır.
UNICE	Dışsal pozisyonunda bir kötüleşme yaşamadan gelişmiş ülkelerin sağladığı göreceli yaşam standartlarında artışların sağlanması hatta artırılması rekabet gücünün yüksekliğini ifade etmektedir.
OECD	Ülke içindeki reel gelir artışı sağlanırken, yabancı ülkelerdeki müşterilerin zevk ve beklentilerine uygun ürün üretebilme özelliğidir
AB Komisyonu	Ülkelerin, işletmelerin, endüstrilerin, bölgelerin sıkı rekabet ortamında, üretim faktörlerinin getirilerini arttırmaları, yüksek iş gücünü yaratabilmeleridir.

2.BİR REKABET ÖLÇÜTÜ OLARAK GÜMRÜK BİRLİĞİ

Gümrük Birliği'nin çerçevesi 1963 yılında yürürlüğe giren Ankara Anlaşması ile çizilmiş, detayları ise Katma Protokol ile belirlenmiştir. 6 Mart 1995 tarihli Ortaklık Konseyi Kararı ile 22 yıl süren geçiş dönemi tamamlanmış, taraflar Gümrük Birliği'nin tesis edilmesi için gerekli koşulların oluştuğuna karar vermişler ve böylece 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla Türkiye - AB arasındaki Gümrük Birliği tamamlanmıştır. Gümrük Birliği sadece sanayi ürünlerini ve işlenmiş tarım ürünlerini kapsamakta, geleneksel tarım ürünleri Gümrük Birliği'nin kapsamı dışında bulunmaktadır. Gümrük Birliği ile Türkiye, AB'den gelen sanayi ürünlerine uyguladığı tüm gümrük vergileri ve eş etkili tedbirleri ortadan kaldırmış, uygulamakta olduğu miktar kısıtlamalarına da son vermiştir. Üçüncü ülkelerden ithal edilen ürünler için ise, birliğin ortalama gümrük tarifesi kabul edilmiştir. Türkiye-AB Ortaklık Konseyi'nin almış olduğu Gümrük Birliği kararı, Türkiye ekonomisinin 1980'li yıllardaki serbestleşmeden sonra, ekonominin tamamını etkileyen en önemli gelişme olmuştur. Bu durum Türk ticaret ve rekabet mevzuatı ile politikalarında çeşitli değişikliklere yol açmış ve Türk ekonomisi için yeni fırsatlar yarattığı gibi çaba gerektiren unsurlar da doğurmuştur. AB ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği ve sonrasında üyelik doğrultusunda uygulanan politikalar, Türkiye'nin dış ticaret politikalarının şekillendirilmesi açısından önemli bir çerçeve çizmektedir.

AB yönünden Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne katılması uygundur. Çünkü Türkiye'nin 60 milyonluk alıcı kitlesine sahip pazarı, AB'ye üye ülkelere açılacaktır ve AB bu yolla Orta Doğu ve Orta Asya ülkelerine yönelebilecektir. Böylece tam üyelik halinde Türkiye'nin sebep olacağını düşündüğü olumsuz etkilerden kaçınmış olacak ve ekonomik avantajlardan yararlanabilecektir.

Türkiye için tam üyelik Gümrük Birliği'ne göre daha tercih edilebilir niteliktedir. Çünkü Gümrük Birliği'nin getireceği avantaj ve dezavantajları tam üyelik halinde zaten oluşacaktır. Ancak tam üyelik halinde Türkiye, AB'nin birçok yardım ve kredilerinden yararlanabilecek, sosyal güvenlik, para, bütçe politikalarında istikrar sağlanacak, demokrasisini düzeltebilecek, batı ülkeleri ile bütünleşmesini tamamlayabilecektir. Diğer taraftan Gümrük Birliği halinde tam üyelik için dahi tartışmalı olan işgücünün serbest dolaşımı garanti altına alınabilecektir.

Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği sonucunda bazı sektörlerde üretimi azalırken bazı sektörlerde üretimi artacaktır. Üretimin azaldığı sektörlerde işsizlik artarken üretimi artan sektörler işsizliğin arttığı sektörlerdeki işgücü fazlasını emecektir.

Çeşitli sektörlerde üretimin değişmesi nispi fiyat yapısını değiştireceğinden tüketim yapısı da değişecektir. Ülkemizde ki üretim, işsizlik, tüketim, ticaret ve gelir dağılımı etkileri hangi sektörümüzün rekabet edebilir olmasına bağlıdır.

AB'ye üye ülkelerin asıl hareket noktası rekabete dayalı bir ekonomik sistemdir. Bundan dolayı Avrupa Birliği'ne üye olacak olan ülkelerin Birlik üyesi diğer ülke ekonomileri ile yarışabilecek bir düzeye ulaşmış olması gerekmektedir.

3. REKABET GÜCÜ OLAN İMALAT SANAYİ SEKTÖRLERİ

Türk İmalat Sanayi'nin Avrupa Birliği karşısındaki rekabet edebilme gücü üçlü bir sınıflandırma ile ortaya konulabilir. Bu durum AB ile Türkiye arasındaki ithalat-ihracat yapısına göre belirlenmiş olup ithal malı talebi en yoğun olduğu sektörle rekabet edebilme şansı düşük, ithal malı talebinin en düşük olduğu sektörle rekabet şansı yüksek sektörle olarak gösterilmiştir.

— Avrupa Birliği ile rekabet edebilme şansı yüksek görülen sanayi dalları şunlardır: Un, bitkisel yağ, pamuklu ve dokuma giyim eşyası, el halısı ve deri giyim, selüloz, petrol rafineri, cam, çimento, ticari taşıtlar, demir cevheri çıkarımı, hayvansal yağlar, şeker, besin maddeleri, tekstil, deri ve kürk ürünleri, kimyasal gübreler, diğer kimyasal maddeler, petrol arıtımı, diğer petrol ve kömür ürünleri, plastik, çelik, diğer taşıma araçları, diğer imalat sanayidir.

—Rekabet edebilme şansı orta derecede görülen ve rekabet şanslarının yükseltilmesi için bazı tedbirlere ihtiyaç duyulan sanayi dalları ise şunlardır : Bisküvi, zeytinyağı, meyve suları, alkollü içecekler, sigara, yünlü dokuma ve giyim eşyası, makina halısı, ayakkabı, kağıt, demir çelik sanayi ve bakır işleme sanayidir.

—Avrupa Birliği karşısında rekabet şansı çok zayıf görülen sanayi dallarına gelince; bu kategoride et ve süt mamülleri, konserve, şekerli maddeler, şarap, hayvansal yem, ahşap ambalaj, boya, tarımsal ilaçlar sanayi yer almaktadır.

Gümrük Birliği sonucunda Avrupa Birliği'ne üye ülke firmaları ile karşı karşıya kalan Türk firmaları yeni arayışlara yönelecek ve Gümrük Birliği'nin itici gücü, rekabet şansı zayıf olan firmaları harekete geçirecektir.

Türkiye ile AB arasındaki dış ticaret rakamları değerlendirildiğinde GB sonrasında ticaretin, Türkiye'nin AB'ye ihracatında da sürekli bir artış kaydedilmesine rağmen ithalat lehine bir dağılım gösterdiği saptanmaktadır. Bu durumun temel sebebi, Türkiye'nin tek taraflı olarak 1971 yılı itibariyle bazı istisnalar dışında sanayi ürünlerinde AB pazarına gümrüksüz giriş hakkına sahip olması, AB'nin ise bu hakkı 1996 yılında elde etmesidir. Türkiye'nin AB'den gerçekleştirdiği ithalatta yatırım ve ara mallarının ağırlıklı yer tutması, ithalatın Türk sanayisine yönelik girdi sağlayan sağlıklı yapısını ortaya koymaktadır. GB'ye katılım olmadan önce 1995 yılında ara malları ithalatının AB'den yapılan

toplam ithalat içerisindeki payı yüzde 62,5 iken bu oran önemini günümüzde de koruyarak 2008 yılında yaklaşık olarak yüzde 60 olarak gerçekleşmiştir. Yatırım malları ithalatı ise 1995 yılında yüzde 28,7, 2008 yılında ise yaklaşık olarak yüzde 22'dir. Söz konusu yıllar içinde en önemli artış tüketim malları ithalatında yaşanmış olup 1995 yılında AB'den yapılan toplam ithalata oranı yüzde 8,8 iken yıllar itibariyle büyük bir artış kaydederek 2008 yılında yaklaşık olarak yüzde 16'ya ulaşmıştır(www.tuik.gov.tr, 15.10.2009).

Yüksek teknolojiye dayanan yatırım mallarının ithalatı bu ürünlere bağlı üretimde de ileri teknoloji kullanımını zorunlu kılmakta, firmaları Ar-Ge'ye (Araştırma – Geliştirme) yönelten bir diğer etken olarak nihai aşamada üretimin kalitesinde belirleyici rol oynamaktadır.

4. EKONOMETRİK MODEL VE LİTERATÜR ÖZETİ

Ülkelerin birbirleriyle giderek artan şekilde ekonomik ilişkiler içerisinde olmaları ve ülkelerarası faktör geçişlerinin hızlanması, mal ve hizmet üretimlerini hem nicel hem de nitel olarak arttırmaktadır. Küreselleşme süreciyle beraber ticaret sınırlarının ortadan kalkması ve internetin gelişimi birçok farklı mal ve hizmetin elde edilmesini kolaylaştırmasıyla günümüz dış ticareti artık farklı bir boyut kazanmıştır. Geçmişten beri varolan rekabet olgusu günümüzdeki bu gelişmelerle daha da artmış ve ülkelerin ekonomi politikalarını yeniden gözden geçirmelerine yol açmıştır. Ancak tüm bunlar dış ticaret politikalarında değişikliklere sebep olan temel değişkenlerin durumunu pek de fazla değiştirmemiştir. Bunların başında döviz kuru ve ara malı ithalatıdır. Birinci değişken özellikle kırılgan ekonomiye sahip ülkelerde dünyada oluşan veya oluşması muhtemel her türlü konjonktürel harekete gösterdiği tepkilerle uygulanan dış ticaret politikalarında üzerinde önemle durulması gerekmektedir. İkinci değişken ise ihracata dayalı büyümenin ilk yıllarında yaşanan ara malı ithalatı artışı durumunun giderek kronik hale gelmesiyle gerçekleşen ve ülke ekonomilerini ödemeler bilançosunda büyük açıklara sürüklemektedir. Ekonomik yapıları kırılgan olan ve az gelişmiş-gelişmekte olan ülkelerde daha çok görülmektedir.

Çalışmada kullanılan veriler aylık ve üçer aylık olup, aylık veriler 1989 yılının Ocak ayından 2009 yılının Haziran ayına kadar olan dönemi kapsamaktadır. Üçer aylık veriler ise 1989 yılının ilk çeyreğinden 2009 yılının ikinci çeyreğine kadar olan dönemi kapsamaktadır.

Çalışmada aylık ve üçer aylık verilerin kullanılmasının nedeni, VAR analizinin uygulanabilmesi için geniş bir veri aralığına gerek duyulmasıdır. Veri setini elde etmekte kullanılan veri tabanı TCMB EVDS'dir. VAR analizindeki gecikme sayıları Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiş ve 1996 öncesi aylık dönem için 4, 1996 sonrası aylık dönem için 12, 1989-2009 yılları arası çeyrekli dönem için 2 olarak belirlenmiştir. 1989 yılının temel yıl seçilmesinin sebebi Türkiye ekonomisinde finansal serbestleşmeye geçiş yılının olmasıdır. Durağanlık analizleri ek tablolarda gösterilmekle beraber hemen hemen her değişken birinci farklarında durağan oldukları ADF ve KPSS birim kök analizlerinde ortaya

koyulmuştur. Farklı derecelerden durağan oldukları için eş tümleşme analizi yerine VAR analizinin yapılması uygun görülmüş olup son yıllarda literatürdeki tartışmalardan dolayı nedensellik analizine yer verilmemiştir. VAR modellerinde modeldeki değişkenlerin hepsi içsel olarak kabul edilir. Her denklemde bütün değişkenlerin gecikmeli değerleri yer alıp, değişkenler arası ilişkiler üzerine ön kısıtlama konulmaz. VAR modelleriyle yapılan öngörü performanslarının eşanlı denklemlerle yapılan öngörü performanslarından daha iyi sonuç verdiği gözlenmiştir. VAR modelleri makroekonomik değişkenler arasındaki dinamik etkileşimleri inceler. Bu amaçla, VAR modellerinden elde edilen etki-tepki fonksiyonları, değişkenlerin varyans ayrıştırması ve Granger nedensellik testleri kullanılabilir.

Zengin(2001), VAR analizi yaptığı çalışmasında, aşırı değerlenmiş kur politikası TL bazında ihracatı pahalılaştırmasının yanı sıra ulusal para ile ifade edilen ithalatı ucuzlatacağından yerli üretimin rekabet gücünü zayıflatarak ülkede bir tüketim toplumu ortaya çıkaracağını, bu durum ülkeyi daha uzun vadede daha büyük oranlarda dış bağımlı hale getireceğini belirtmiş.

Arize vd.(2003) yaptıkları eştümleşme analizi sonrasında az gelişmiş ülkelerde ihracat talebi; reel ihracat, nispi fiyatlar, dünya geliri ve döviz kuru değişkenliği ile ilişkili olduğunun ve bunun yanı sıra döviz kuru değişkenliği de istatistikî olarak reel ihracat talebi üzerinde negatif bir etkiye sahip bulunduğunu irdelemişlerdir. Döviz kuru değişkenliği uzun ve kısa dönemde ihracat akımları üzerinde negatif bir etkiye sahiptir. Eğer politika yapıcılar ihracatı hedeflemek istiyorlarsa bu, ekonomik etkinliğin derecesini etkileyen politikaların etkinleştirilmesiyle mümkün olacağını üzerinde durmuşlardır.

Tunçsiper ve Öksüzler(2006) eştümleşme analizi yaptıkları çalışmalarında dış gelir toplam ihracatta önemli ve pozitif bir etkiye sahip olduğunu, reel döviz kuru toplam ihracatta etkili iken, tarım, enerji ve hammadde ihracatında etkili değildir tezinin üzerinde durmuşlardır.

Yamak ve Korkmaz(2005) nedensellik analizi ile çalıştıkları konularında reel döviz kuru ile dış ticaret dengesi arasında geriye dönük nedensellik ilişkisi olduğunu, TL'deki reel değerlenme dış ticaret açığını tüketim ve sermaye malları dış ticaret dengelerini bozmak suretiyle arttırmasını kanıtlamışlardır.

Tablo-2: Uygulamada Kullanılan Değişkenler

EKONOMETRİK MODELLERDE KULLANILAN DEĞİŞKENLER	EKONOMETRİK MODELLERDE KULLANILAN DEĞİŞKENLERİN ANLAMLARI
ARIM_IM	Ara Malı İthalatının Toplam İthalat İçerisindeki Payı
IMALEX_EX	İmalat Sanayi İhracatının Toplam İhracat İçerisindeki Payı
rekur	Reel Efektif Döviz Kuru Endeksi(Logaritmik)
sanure	Toplam Sanayi Üretimi Endeksi(Logaritmik)

ARIM_IM: Sanayide kullanılan işlenmemiş gıda maddeleri, sanayide kullanılan işlenmiş gıda maddeleri, sanayide kullanılan işlenmemiş diğer maddeler, sanayide kullanılan işlenmiş diğer maddeler, işlenmemiş madeni yakıtlar ve yağlar, işlenmiş madeni yakıtlar ve yağlar, yatırım mallarının aksam ve parçaları, taşıt araçlarının aksam ve parçaları olmak üzere alt fasillara ayrılmaktadır. Ara malları ithalatı, bir ülke ekonomisinin dışa bağımlılığının ölçülmesinde en önemli değişkenlerden birisidir.

IMALEX_EX: Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması (USSS)'na göre alınan ve ülke ekonomisi açısından toplam sanayi üretiminin bir alt kalemi olan imalat sanayi ihracatıdır. Ara malı ithalatı ile birlikte ekonometrik modellerde en çok kullanılan değişkendir.

Rekur: Gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretinde önemli bir yer tutan döviz kuru etkisi analize katılmadığı takdirde modelde çeşitli sapmalar ortaya çıkabilmektedir.

Sanure: Gelişmiş ülkelerin ekonomilerinin en önemli itici gücü sanayi üretimleridir. Artık dünyada tarıma dayalı bir ekonomik kalkınma düşünülememektedir. Ülke ekonomisinin dış ticaret açısından başarılı olmasının en önemli yolu da düşük maliyetli ve markalaşmış sanayi ürünleri ihraç edebilmesidir. Toplam sanayi üretimi değişkeni açıklanan düşüncelerden hareketle ekonometrik analize dahil edilmiştir.

5.SONUÇ

Çalışma sonucunda elde edilen bulgular modelin yapısı gereği üç başlık altında incelenecektir. Bunlar 1989 Ocak – 1995 Aralık dönemlerini kapsayan Gümrük Birliği Anlaşması öncesi aylık dönem, 1996 Ocak–2009 Haziran dönemini kapsayan Gümrük Birliği Anlaşması sonrası aylık dönem ve son olarak Gümrük Birliği Anlaşması'nın öncesi ve sonrasını kapsayan ve yapısal değişimin bir bütün olarak görülmesine olanak tanıyan 1989 birinci çeyrek – 2009 2. çeyrek arası dönemdir.

Çalışmanın deneysel kısmında dış ticarete rekabeti etkileyecek olan söz konusu değişkenler üzerinde durulmuş ve bunların birbirlerini ne ölçüde etkiledikleri üzerinde durulmuştur. Türkiye açısından zaman aralığı finansal liberalizasyonun başladığı ve dışa açılmanın arttığı 1989 yılı temel olmakla beraber Gümrük Birliği'ne giriş yılı olan 1996 da diğer bir temel yıl olarak alınıp üç farklı model ortaya koyulmuştur. Söz konusu modellerin sonucunda döviz kuru politikasının ihracata dayalı büyüme modelini benimseyen Türkiye'de ara malına bağımlı bir görünüm ortaya çıkardığı ve bunun ekonomideki kırılganlığı daha da belirginleştirerek her türlü dışsal şok karşısında dış ticaret politikasını ve dolayısıyla ekonomi politikasını etkilediğini ortaya çıkmıştır.

Ek Tablo-3'te Gümrük Birliği anlaşması öncesi aylık dönemde 1989–1995 yılları incelendiğinde etki tepki analizlerinde reel kur ve ara malı ithalatı değişkenlerinin en çok kendi üzerine verilen şoklara tepki verdikleri görülmektedir. Yine reel kur değişkeni ara malı ithalatını tepkisine karşılık 7 dönem içerisinde giderek artan ve daha sonra sabit kalan bir şekilde tepki verdiği

görülmektedir. Etki tepki analizi grafik olarak incelendiğinde üzerinde durulması gereken nokta söz konusu değişkenlerin verdikleri tepkilerin yatay eksen kesmemesi gerekliliğidir. Yoksa söz konusu serilerin verdikleri tepkiler anlamlılığını yitirmektedirler. Buna göre yine reel kura gösterilen bir birim şokluk etki karşısında imalat sanayi ihracatının verdiği tepki birinci dönemden başlayarak azalan ölçüde ve negatif tepki vermekte, ikinci dönemden itibaren -ki bu bir yıllık döneme karşılık gelmektedir- sabit bir görünüm kazanmaktadır. Çalışma adına bir diğer önemli bulgu da ara malı ithalatına yapılan bir standart hatalık etkiye imalat sanayi ihracatının gösterdiği tepki ilk dönemden itibaren başlayarak azalan bir seyir izlemekte ve negatif kalmaktadır. Söz konusu süreç Gümrük Birliği anlaşmasının yürürlüğe girdiği 1996 yılına kadar devam etmektedir.

Ek Tablo-4'te 1996 öncesi aylık döneme ait varyans ayrıştırma sonuçları görülmektedir. Bu tabloda değişkenlerin, varyans ayrıştırması yapılan değişkendeki değişimleri ne ölçüde açıkladığı görülmektedir. Buna göre ara malı ithalatındaki değişimlerden söz konusu zaman aralığı içerisinde en fazla kendi değişimlerinden etkilenmektedir. Ancak buradaki durum giderek azalan şekilde olmaktadır. Bunun yerine teoriyi de destekler şekilde imalat sanayi ihracatı ara malı ithalatında giderek daha fazla söz sahibi olmaktadır. Reel kur da yine imalat sanayi ihracatı değişkenine benzer şekilde ara malı ithalatındaki değişimlerden giderek daha fazla oranda sorumlu olmaktadır.

İmalat sanayi ihracatı ise yine en fazla kendi üzerindeki değişimlerden etkilenmektedir. Bunu giderek artan oranlarda sırasıyla ara malı ithalatı ve reel döviz kuru izlemektedir.

Reel kur üzerindeki değişimlerden ise sırasıyla reel kurun kendisi, ara malı ithalatı ve imalat sanayi ihracatındaki değişimler sorumludur.

Ek Tablo-7'de 1996 yılı sonrası aylık temelde VAR modeline alınan değişkenlerden etki tepki analizleri anlamlı çıkan reel kur ve ara malı ithalatının grafikleri yer almaktadır. Buna göre 14 döneme ayrılan örnekleme reel kur kendi üzerine verilen şoklara en büyük tepkiyi vermektedir. İki döneme kadar yükseliş trendinde olan bu tepki daha sonra azalan olarak yer almakta en sonunda ise sabit bir görünüm kazanmaktadır. Reel kura karşı yapılan standart hata birimlik etkiden ara malı ithalatının tepkisi ise dalgalı bir seyir izlemekle beraber negatif yönde kararlılığını korumaktadır. En önemli nokta 2'şer dönemlik şekilde azalış ve artışların yaşanmasıdır. Her periyot yaklaşık bir yıllık süreye denk gelmektedir.

Ek Tablo-8'de 1996 yılından itibaren aylık dönemlere ait varyans ayrıştırma sonuçları görülmektedir. Bu tabloda değişkenlerin, varyans ayrıştırması yapılan değişkendeki değişimleri ne ölçüde açıkladığı görülmektedir. Buna göre ara malı ithalatındaki değişimlerden söz konusu zaman aralığı içerisinde -1996 öncesi dönemde de olduğu gibi- en fazla kendi değişimlerinden etkilenmektedir. Buradaki durum da giderek azalan şekilde olmaktadır. İmalat sanayi ihracatı ara malı ithalatında giderek daha fazla söz sahibi olmaktadır. Reel kur da yine imalat sanayi ihracatı değişkenine benzer şekilde ara malı ithalatındaki değişimlerden

giderek daha fazla oranda sorumlu olmaktadır. Ancak 1996 öncesi Gümrük birliği anlaşması yapılmadan önceki döneme göre en önemli değişiklik ara malı ithalatındaki değişmelerin imalat sanayi ihracatından daha çok reel döviz kurundaki değişmelerden daha çok etkilenmesidir.

İmalat sanayi ihracatı ise yine en fazla kendi üzerindeki değişmelerden etkilenmektedir. Bunu giderek artan oranlarda sırasıyla ara malı ithalatı ve reel döviz kuru izlemektedir. Yine daha önceki döneme kıyasla buradaki en önemli değişiklik de imalat sanayi ihracatının daha yüksek oranlarda kendi değişmelerine bağlı olarak değişmesi, ara malı ithalatındaki değişmelerden 1996 öncesi döneme kıyasla daha az etkilenmesidir.

Reel kur üzerindeki değişmelerden ise sırasıyla reel kurun kendisi, ara malı ithalatı ve imalat sanayi ihracatındaki değişimler sorumludur. 1996 öncesi dönemden pek farklı bir profil ortaya çıkmamaktadır.

Ek Tablo-10'da 1989–2009 yılları arası çeyrek dönemlerle incelediğimiz veri setinde ise biraz daha farklı görünümler karşımıza çıkmaktadır. Sanayi üretim endeksi incelemeye katıldığı için etki tepki analizleri aylık dönem incelemelerine göre farklılaşmıştır. Yine her zamanki gibi eksenleri kesen etki tepki analizi fonksiyonları incelemeden anlamsız oldukları için çıkarılmışlardır. Ara malı ithalatındaki tepkiler yine en fazla kendi üzerine gönderilen etkilere karşı olmakla beraber artık dalgalı bir görünüm izlememekte ve yaklaşık 8 dönem sonra durağan bir seyir izlemektedir. Elbette bunun üzerinde yapılan mevsimsellikten arındırma işleminin de payı büyüktür. Sanayi üretim endeksi kendi üzerindeki etkilere giderek azalan bir tepki vermekte ancak dalgalanmayı ilk 3 periyot içerisinde yapmaktadır. Sanayi üretim endeksine verilen etkinin imalat sanayi ihracatı üzerindeki tepkisi ise 8 döneme kadar yükselen daha sonra giderek azalan bir seyir izlemektedir.

Her periyot yine yaklaşık 4 çeyreklik zaman sürecini kapsamaktadır. En ilginç detaylardan birisi imalat sanayi üzerindeki etkinin sanayi üretim endeksine yaptırdığı tepki öncelikle 8 çeyrek için azalan bir seyir izlemekte, daha sonra yaklaşık 48 çeyrek artış süreci en sonunda ise yaklaşık 14 yıl sonunda şokun etkisinden kurtulma olarak görülmektedir. Bunun anlamı imalat sanayi üretiminin ve ihracatının sanayi üretiminin lokomotif sektörü olduğu gerçeğinden başka bir şey değildir. İmalat sanayinin etkileri giderek azalarak kendi tepkileri olarak görülmekte, reel kurun etkisi ise imalat sanayi ihracatı üzerinde negatif açıdan giderek değişen bir şekil almaktadır. 10 yıllık bir durağanlık dönemi ise yine grafikten görülmektedir. Sanayi üretiminin etkisiyle oluşan reel kur tepkisi ise sürekli değişken bir yapı izlemektedir. Bunun anlamı imalat sanayi üretimi ve ihracatındaki değişkenliğin öncelikle reel kura ve yapısal nedenlerle ara malı ithalatına bağlı olduğu gerçeğidir.

Ek tablo-12'de çeyreklik dönemlere ilişkin varyans ayrıştırma analizi sonuçları toplulaştırılmış şekilde görülmektedir. Buna göre ara malı ithalatının varyans ayrıştırma sonuçlarında aylık temelde ele alınan modele benzer sonuçlar görülmektedir. Ara malı ithalatının belirleyicisi yine ara malının kendisi en yüksek düzeyde olmakla beraber artık sanayi malları üretim endeksi de işin içine

girmiş ve giderek artan seviyelerde belirleyici olmaya başlamıştır. Periyot dönemi yine yaklaşık 20 yıl olarak alınmıştır. Reel kur son 4 yılda etkisini daha çok sanayi malları üretim endeksine devretmiş gibi görünmektedir.

İmalat sanayi ihracatında en önemli gösterege yine imalat sanayinin kendisi olmakla beraber sanayi malları üretim endeksinin ara malı ithalatının önüne geçtiği ve yıllar itibariyle arttığı gözlenmektedir. Bunun neden etki tepki analizlerinde de değinildiği gibi sanayi malları üretiminin belirleyicisi konumunda imalat sanayinin bulunmasıdır. Reel kurun belirleyicileri incelendiğinde dikkat çeken ilk şey en önemli belirleyici olan reel kurun ardından sanayi malları üretim endeksinin gelmesidir. Bu durum reel sektörün döviz kuruyla ilişkisinin ne denli oneli olduğunu kanıtlar niteliktedir. Sanayi malları üretim endeksinde ise kendi belirleyicisi olmasının ardından ara malı ithalatının giderek azalan seviyelerde olduğu görülmekte, daha sonra imalat sanayi ihracatının ve reel döviz kurunun giderek artan ölçülerde sanayi malları üretim endeksinde söz sahibi olmaya başladıkları görülmektedir. Bu değişimin başlangıcı ise yaklaşık 2000 yıllarının başıdır. En önemli nokta eğer Gümrük Birliği anlaşması öncesi ve sonrası aylık dönemler halinde incelememediğimizde imalat sanayindeki ara malı ithalatı bağımlılığının az görüldüğü daha çok reel sektörün döviz kuruna bağımlı olarak iş yaptığı söylenebilmektedir.

EK TABLOLAR

EK TABLO-1: Gümrük Birliği Öncesi Aylık Dönem(1989-1996)'e İlişkin Durağanlık Testleri

		Düzy		1.Fark	
		Sabitli	Trend ve sabitli	Sabitli	Trend ve sabitli
ADF	ARIM_IM	-4,904**	-5,995**	-8,604**	-8,535**
	IMALEX_EX	-3,608**	-5,432**	-7,482**	-7,433**
	rekur	-2,787	-2,971	-5,674**	-5,680**
KPSS	ARIM_IM	0,637	0,195	0,500	0,500
	IMALEX_EX	0,792	0,053**	0,071**	0,043**
	rekur	0,222**	0,167	0,116**	0,064**

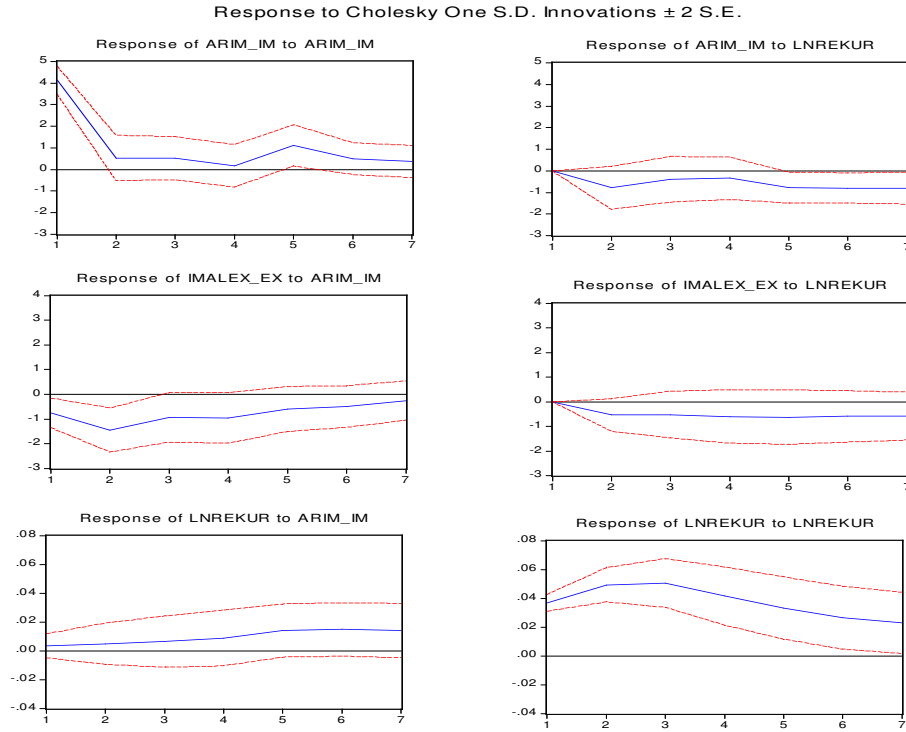
(ADF testinde yüzde 1 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri -3,51, sabitli ve trendli kritik değerleri -4,07'dir. Yüzde 5 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri -2,89, sabitli ve trendli kritik değerleri -3,46'dır. Yüzde 10 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri -2,58, sabitli ve trendli kritik değerleri -3,15'tir. KPSS testinde ise yüzde 1 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri 0,739, sabitli ve trendli kritik değerleri 0,216'dır. Yüzde 5 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri 0,463, sabitli ve trendli kritik değerleri 0,146'dır. Yüzde 10 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri 0,347, sabitli ve trendli kritik değerleri 0,119'dur. ** işaretli seriler söz konusu dönemde birim kök barındırmadıklarını yüzde 5 anlamlılıkta doğrularlar.)

EK TABLO-2: Gümrük Birliği Öncesi Aylık Dönem(1989-1996)'e İlişkin VAR Modeli

Örnekleme (Düzeltilmiş): 1989M05 1995M12			
Gözlem Sayısı: 80 Düzeltilme Sonrası			
() standart hatalar & [] t istatistikleri			
	ARIM_IM	IMALEX_EX	LNREKUR
ARIM_IM(-1)	0.050880 (0.12157)	-0.172761 (0.08057)	9.20E-05 (0.00110)
	[0.41851]	[-2.14431]	[0.08356]

ARIM_IM(-2)	0.049905	0.096390	0.000295
	(0.11463)	(0.07597)	(0.00104)
	[0.43534]	[1.26882]	[0.28413]
ARIM_IM(-3)	0.123823	-0.063231	0.000670
	(0.11592)	(0.07682)	(0.00105)
	[1.06815]	[-0.82308]	[0.63825]
ARIM_IM(-4)	0.213798	0.014090	0.001218
	(0.11440)	(0.07582)	(0.00104)
	[1.86880]	[0.18584]	[1.17538]
IMALEX_EX(-1)	-0.512472	0.909391	2.08E-05
	(0.18720)	(0.12406)	(0.00170)
	[-2.73759]	[7.33046]	[0.01229]
IMALEX_EX(-2)	0.523896	-0.124912	5.62E-05
	(0.25175)	(0.16683)	(0.00228)
	[2.08104]	[-0.74872]	[0.02466]
IMALEX_EX(-3)	0.096610	-0.060444	-0.000108
	(0.25721)	(0.17045)	(0.00233)
	[0.37561]	[-0.35461]	[-0.04636]
IMALEX_EX(-4)	-0.539553	-0.131395	0.000979
	(0.17867)	(0.11841)	(0.00162)
	[-3.01979]	[-1.10969]	[0.60491]
LNREKUR(-1)	-21.20235	-14.44357	1.338698
	(13.3641)	(8.85639)	(0.12104)
	[-1.58652]	[-1.63086]	[11.0601]
LNREKUR(-2)	11.59466	14.91998	-0.419550
	(22.5084)	(14.9164)	(0.20386)
	[0.51513]	[1.00024]	[-2.05804]
LNREKUR(-3)	6.362654	-5.121176	-0.137900
	(22.6488)	(15.0094)	(0.20513)
	[0.28093]	[-0.34120]	[-0.67226]
LNREKUR(-4)	-17.44489	-3.968642	0.169902
	(13.8550)	(9.18173)	(0.12548)
	[-1.25910]	[-0.43223]	[1.35396]
C	172.8081	83.52893	-0.014269
	(44.5884)	(29.5488)	(0.40384)
	[3.87562]	[2.82681]	[-0.03533]
R-kare	0.498322	0.737062	0.903125
Düzeltilmiş R-kare	0.408469	0.689968	0.885774
Hata Kareler Toplamı	1143.625	502.2487	0.093810
Denklemin Std. Hatası	4.131469	2.737928	0.037419
F-istatistiği	5.545979	15.65106	52.05083
Log olasılık	-219.9124	-186.9978	156.4251
Akaike Bilgi Kriteri	5.822809	4.999946	-3.585628
Schwarz Kriteri	6.209888	5.387025	-3.198549
Ortalama bağımlılık	71.65977	84.22268	4.675884
Varyans bağımlılığı	5.371750	4.917213	0.110715
Determinant hata kov (sd. düzeltmeli)		0.162625	
Determinant hata kov.		0.095531	
Log olasılık		-246.6130	
Akaike Bilgi Kriteri		7.140324	
Schwarz Kriteri		8.301562	

EK TABLO-3: Gümrük Birliği Öncesi Aylık Dönem(1989–1996)’e İlişkin Etki-
Tepki Grafikleri



EK TABLO-4: Gümrük Birliği Öncesi Aylık Dönem(1989–1996)’e İlişkin Varyans
Ayrıştırma Tablosu

ARIM_IM Varyans Ayrıştırması:				
Dönem	S.H.	ARIM_IM	IMALEX_EX	LNREKUR
1	4.131469	100.0000	0.000000	0.000000
2	4.424615	88.58803	8.254700	3.157265
3	4.473010	88.00787	8.150090	3.842035
4	4.507458	86.78717	8.855246	4.357580
5	4.776529	82.64708	10.81168	6.541233
6	4.950077	77.94031	13.39513	8.664557
7	5.080612	74.48838	14.76783	10.74380
IMALEX_EX Varyans Ayrıştırması:				
Dönem	S.H.	ARIM_IM	IMALEX_EX	LNREKUR
1	2.737928	7.563902	92.43610	0.000000
2	3.983298	16.78807	81.40411	1.807829
3	4.642113	16.42078	81.01753	2.561686
4	4.963524	18.10270	78.22779	3.669520
5	5.063548	18.77377	76.20983	5.016401
6	5.121825	19.29351	74.48645	6.220035
7	5.172037	19.16068	73.48788	7.351443
LNREKUR Varyans Ayrıştırması:				
Dönem	S.H.	ARIM_IM	IMALEX_EX	LNREKUR
1	0.037419	0.837802	0.960856	98.20134

2	0.062549	0.925987	0.946448	98.12756
3	0.080986	1.173610	0.927505	97.89888
4	0.091672	1.868549	0.960030	97.17142
5	0.098605	3.658138	0.879027	95.46283
6	0.103229	5.399491	0.803405	93.79710
7	0.106738	6.777561	0.796282	92.42616
Cholesky Sıralaması: ARIM_IM IMALEX_EX LNREKUR				

EK TABLO-5: Gümrük Birliği Sonrası Aylık Dönem(1996–2009)'e İlişkin Durağanlık Testleri

		Düzye		1.Fark	
		Sabitli	Trend ve sabitli	Sabitli	Trend ve sabitli
ADF	ARIM_IM	-1,915	-2,851	-3,195**	-3,185**
	IMALEX_EX	-1,682	-0,977	-4,448**	-4,672**
	rekur	-1,773	-4,583**	-9,208**	-9,184**
KPSS	ARIM_IM	0,951	0,123**	0,201**	0,196
	IMALEX_EX	1,490	0,274	0,174**	0,087**
	rekur	1,369	0,103**	0,032**	0,030**

(ADF testinde yüzde 1 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri -3,51, sabitli ve trendli kritik değerleri -4,07'dir. Yüzde 5 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri -2,89, sabitli ve trendli kritik değerleri -3,46'dır. Yüzde 10 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri -2,58, sabitli ve trendli kritik değerleri -3,15'tir. KPSS testinde ise yüzde 1 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri 0,739, sabitli ve trendli kritik değerleri 0,216'dır. Yüzde 5 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri 0,463, sabitli ve trendli kritik değerleri 0,146'dır. Yüzde 10 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri 0,347, sabitli ve trendli kritik değerleri 0,119'dur. ** işaretli seriler söz konusu dönemde birim kök barındırmadıklarını yüzde 5 anlamlılıkta doğrularlar.)

EK TABLO-6: Gümrük Birliği Sonrası Aylık Dönem(1996–2009)'e İlişkin VAR Modeli

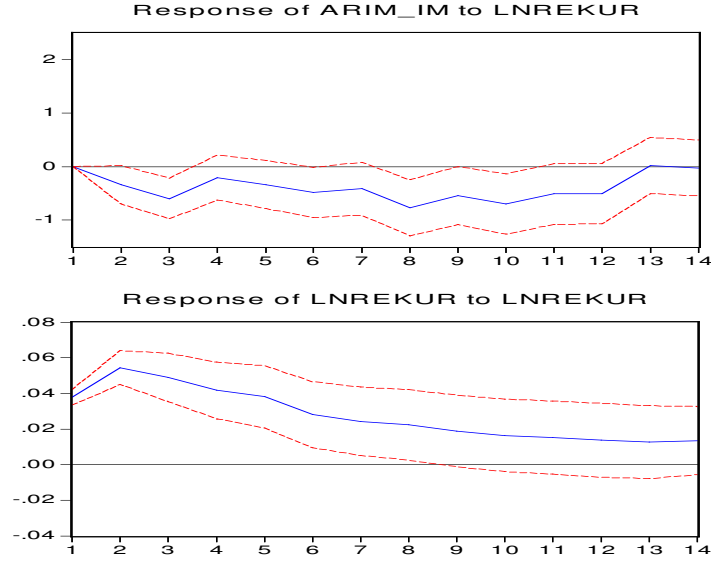
Örnekleme (Düzeltilmiş): 1997M01 2009M06			
Gözlem Sayısı: 150 Düzeltilme Sonrası			
() standart hatalar & [] t istatistikleri			
	ARIM_IM	IMALEX_EX	LNREKUR
ARIM_IM(-1)	0.261516 (0.07932) [3.29715]	0.009570 (0.03728) [0.25670]	-0.001430 (0.00157) [-0.91072]
ARIM_IM(-2)	0.378764 (0.08060) [4.69934]	0.067672 (0.03788) [1.78638]	-5.43E-05 (0.00160) [-0.03400]
ARIM_IM(-3)	0.163489 (0.08971) [1.82235]	0.037236 (0.04217) [0.88308]	0.001427 (0.00178) [0.80331]
ARIM_IM(-4)	-0.055121 (0.08989) [-0.61321]	0.006587 (0.04225) [0.15591]	-0.001825 (0.00178) [-1.02531]
ARIM_IM(-5)	0.039851 (0.08781) [0.45385]	-0.057807 (0.04127) [-1.40073]	0.001401 (0.00174) [0.80611]
ARIM_IM(-6)	0.067725 (0.08800) [0.76961]	0.047411 (0.04136) [1.14631]	0.000876 (0.00174) [0.50290]
ARIM_IM(-7)	-0.063677 (0.08351) [-0.76251]	-0.032834 (0.03925) [-0.83653]	0.000873 (0.00165) [0.52788]

ARIM_IM(-8)	-0.147503 (0.07674)	-0.135171 (0.03607)	-0.001884 (0.00152)
	[-1.92208]	[-3.74757]	[-1.24000]
ARIM_IM(-9)	-0.115390 (0.07888)	0.024286 (0.03707)	-0.002312 (0.00156)
	[-1.46285]	[0.65507]	[-1.48018]
ARIM_IM(-10)	-0.093203 (0.07923)	0.133040 (0.03724)	0.002841 (0.00157)
	[-1.17637]	[3.57268]	[1.81143]
ARIM_IM(-11)	-0.144084 (0.07928)	0.009163 (0.03726)	0.000211 (0.00157)
	[-1.81738]	[0.24589]	[0.13435]
ARIM_IM(-12)	0.587357 (0.07843)	-0.044336 (0.03686)	0.000805 (0.00155)
	[7.48888]	[-1.20274]	[0.51837]
IMALEX_EX(-1)	0.321021 (0.19492)	0.474650 (0.09161)	-0.004101 (0.00386)
	[1.64696]	[5.18107]	[-1.06287]
IMALEX_EX(-2)	0.054370 (0.21635)	0.177830 (0.10168)	0.007038 (0.00428)
	[0.25131]	[1.74885]	[1.64321]
IMALEX_EX(-3)	-0.284323 (0.21534)	0.029497 (0.10121)	-0.001645 (0.00426)
	[-1.32032]	[0.29144]	[-0.38593]
IMALEX_EX(-4)	-0.392480 (0.21769)	-0.338741 (0.10231)	0.001248 (0.00431)
	[-1.80295]	[-3.31079]	[0.28956]
IMALEX_EX(-5)	0.455960 (0.21584)	0.118630 (0.10145)	0.000923 (0.00427)
	[2.11247]	[1.16937]	[0.21596]
IMALEX_EX(-6)	0.690562 (0.21981)	0.035108 (0.10331)	0.000271 (0.00435)
	[3.14168]	[0.33983]	[0.06238]
IMALEX_EX(-7)	-0.217233 (0.23171)	0.093635 (0.10891)	-0.001414 (0.00459)
	[-0.93751]	[0.85977]	[-0.30834]
IMALEX_EX(-8)	-0.288491 (0.23191)	-0.115383 (0.10900)	-0.003549 (0.00459)
	[-1.24396]	[-1.05856]	[-0.77303]
IMALEX_EX(-9)	-0.206184 (0.21777)	0.020933 (0.10235)	0.006911 (0.00431)
	[-0.94680]	[0.20452]	[1.60296]
IMALEX_EX(-10)	0.213296 (0.21929)	-0.014044 (0.10307)	-0.000923 (0.00434)
	[0.97266]	[-0.13626]	[-0.21258]
IMALEX_EX(-11)	-0.149231 (0.21489)	0.157108 (0.10100)	-0.000451 (0.00425)
	[-0.69446]	[1.55555]	[-0.10591]
IMALEX_EX(-12)	-0.119145 (0.19300)	0.237495 (0.09071)	-0.003219 (0.00382)
	[-0.61733]	[2.61812]	[-0.84245]
LNREKUR(-1)	-8.989937 (4.71992)	1.291702 (2.21839)	1.439124 (0.09344)
	[-1.90468]	[0.58227]	[15.4012]
LNREKUR(-2)	-0.890952 (8.31587)	-2.125231 (3.90851)	-0.786568 (0.16463)

	[-0.10714]	[-0.54374]	[-4.77771]
LNREKUR(-3)	14.89142	0.338379	0.341176
	(9.11644)	(4.28478)	(0.18048)
	[1.63347]	[0.07897]	[1.89036]
LNREKUR(-4)	-9.581612	5.788202	-0.053496
	(9.12375)	(4.28822)	(0.18063)
	[-1.05018]	[1.34979]	[-0.29617]
LNREKUR(-5)	-1.987197	-5.720334	-0.192993
	(9.00456)	(4.23220)	(0.17827)
	[-0.22069]	[-1.35162]	[-1.08261]
LNREKUR(-6)	0.923412	3.391973	0.297538
	(9.09740)	(4.27583)	(0.18010)
	[0.10150]	[0.79329]	[1.65203]
LNREKUR(-7)	-8.773597	-0.769462	-0.196586
	(9.10718)	(4.28043)	(0.18030)
	[-0.96337]	[-0.17976]	[-1.09034]
LNREKUR(-8)	16.51318	-3.706636	0.072227
	(9.08273)	(4.26894)	(0.17981)
	[1.81809]	[-0.86828]	[0.40168]
LNREKUR(-9)	-14.76347	2.766993	-0.030158
	(9.20150)	(4.32476)	(0.18217)
	[-1.60446]	[0.63980]	[-0.16555]
LNREKUR(-10)	8.958985	-0.131247	-0.031975
	(9.12291)	(4.28782)	(0.18061)
	[0.98203]	[-0.03061]	[-0.17704]
LNREKUR(-11)	-5.576008	-1.122764	0.069813
	(8.43328)	(3.96369)	(0.16696)
	[-0.66119]	[-0.28326]	[0.41815]
LNREKUR(-12)	10.19898	-0.195824	0.026540
	(4.99766)	(2.34893)	(0.09894)
	[2.04075]	[-0.08337]	[0.26824]
C	-2.968912	7.972433	0.062285
	(8.58441)	(4.03472)	(0.16995)
	[-0.34585]	[1.97595]	[0.36649]
R-kare	0.843503	0.903341	0.964439
Düzeltilmiş R-kare	0.793645	0.872547	0.953110
Hata Kareler Toplamı	415.0311	91.68269	0.162666
Denklemin Std. Hatası	1.916466	0.900750	0.037941
F-istatistiği	16.91825	29.33506	85.13004
Log olasılık	-289.1696	-175.9182	299.1610
Akaike Bilgi Kriteri	4.348928	2.838909	-3.495480
Schwarz Kriteri	5.091552	3.581532	-2.752857
Ortalama bağımlılık	70.12596	92.60871	4.934685
Varyans bağımlılığı	4.218847	2.523075	0.175215
Determinant hata kov (sd. düzeltmeli)		0.004246	
Determinant hata kov.		0.001815	
Log olasılık		-165.1628	
Akaike Bilgi Kriteri		3.682170	
Schwarz Kriteri		5.910040	

EK TABLO-7: Gümrük Birliği Sonrası Aylık Dönem(1996–2009)'e İlişkin Etki-Tepki Grafikleri

Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



EK TABLO-8: Gümrük Birliği Sonrası Aylık Dönem(1996–2009)'e İlişkin Varyans Ayrıştırma Tablosu

ARIM_IM Varyans Ayrıştırması:				
Dönem	S.H.	ARIM_IM	IMALEX_EX	LNREKUR
1	1.916466	100.0000	0.000000	0.000000
2	2.025204	95.41059	1.764967	2.824439
3	2.303923	88.46493	2.641409	8.893665
4	2.457485	89.08965	2.406404	8.503951
5	2.568805	87.30588	3.207162	9.486957
6	2.711452	85.29945	3.030567	11.66998
7	2.852155	81.72776	5.610784	12.66145
8	2.991702	76.17374	5.653440	18.17282
9	3.074936	72.93709	6.756300	20.30661
10	3.155405	69.35852	6.417405	24.22408
11	3.199020	67.64916	6.244563	26.10628
12	3.270561	65.74530	6.878475	27.37623
13	3.366075	67.05742	7.094093	25.84848
14	3.374740	67.21629	7.060948	25.72276
IMALEX_EX Varyans Ayrıştırması:				
Dönem	S.H.	ARIM_IM	IMALEX_EX	LNREKUR
1	0.900750	0.588121	99.41188	0.000000
2	0.999042	0.503955	99.25643	0.239615
3	1.068025	1.533442	98.24835	0.218206
4	1.122076	3.460781	96.09989	0.439325
5	1.148787	6.841636	91.83234	1.326025
6	1.154753	7.527681	90.88627	1.586050
7	1.174642	9.779888	87.97660	2.243516
8	1.186018	9.820580	86.33051	3.848906

9	1.206423	12.52792	83.53959	3.932489
10	1.212081	12.65314	83.06322	4.283636
11	1.214005	12.78555	82.91190	4.302552
12	1.235132	12.35529	81.66248	5.982230
13	1.319220	10.88580	81.95142	7.162778
14	1.357468	10.30102	82.18470	7.514284
LNREKUR Varyans Ayrıştırması:				
Dönem	S.H.	ARIM_IM	IMALEX_EX	LNREKUR
1	0.037941	0.109207	0.318710	99.57208
2	0.066533	0.445810	0.111803	99.44239
3	0.082842	0.879246	0.110669	99.01009
4	0.092921	1.019391	0.208078	98.77253
5	0.100849	1.480698	0.425448	98.09385
6	0.105195	1.783945	0.995787	97.22027
7	0.108446	1.745341	1.741074	96.51358
8	0.110964	1.673926	2.109835	96.21624
9	0.112602	1.635806	2.103994	96.26020
10	0.113878	1.625195	2.185176	96.18963
11	0.114948	1.599344	2.253321	96.14734
12	0.115839	1.577488	2.356085	96.06643
13	0.116685	1.677229	2.480072	95.84270
14	0.117675	1.871761	2.573249	95.55499
Cholesky Sıralaması: ARIM_IM IMALEX_EX LNREKUR				

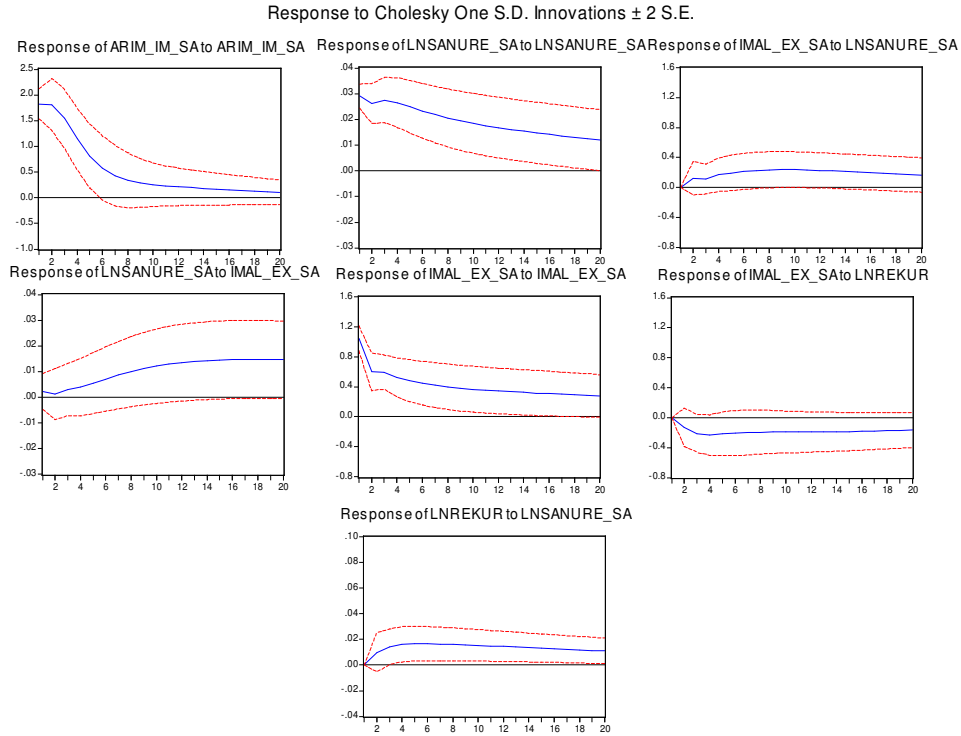
EK TABLO-9: Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrası Çeyrek Dönem (1989–2009)'e İlişkin Durağanlık Testleri

		Düzey		1.Fark	
		Sabitli	Trend ve sabitli	Sabitli	Trend ve sabitli
ADF	ARIM_IM_SA	-2,627	-2,616	-7,991**	-8,016**
	IMALEX_EX_SA	-1,801	-1,023	-5,112**	-5,702**
	rekur	-1,881	-3,254	-9,326**	-9,263**
	sanure_SA	-1,476	-2,149	-7,954**	-7,999**
KPSS	ARIM_IM_SA	0,208**	0,208**	0,076**	0,047**
	IMALEX_EX_SA	1,193	0,253	0,260**	0,034**
	rekur	1,038	0,200	0,058**	0,061**
	sanure_SA	1,210	0,068**	0,118**	0,058**

(ADF testinde yüzde 1 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri -3,51, sabitli ve trendli kritik değerleri -4,07'dir. Yüzde 5 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri -2,89, sabitli ve trendli kritik değerleri -3,46'dır. Yüzde 10 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri -2,58, sabitli ve trendli kritik değerleri -3,15'tir. KPSS testinde ise yüzde 1 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri 0,739, sabitli ve trendli kritik değerleri 0,216'dır. Yüzde 5 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri 0,463, sabitli ve trendli kritik değerleri 0,146'dır. Yüzde 10 anlamlılıkta aylık verilerin sabitli kritik değerleri 0,347, sabitli ve trendli kritik değerleri 0,119'dur. ** işaretli seriler söz konusu dönemde birim kök barındırmadıklarını yüzde 5 anlamlılıkta doğrularlar.)

**EK TABLO-10: Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrası Çeyrek Dönem (1989-2009)'e İlişkin
VAR Modeli**

Örneklem (Düzeltilmiş) 1989Q3 2009Q2				
Gözlem Sayısı: 80 Düzeltme Sonrası				
() standart hatalar & [] t istatistikleri				
	ARIM_IM_SA	IMAL_EX_SA	LNREKUR	LNSANURE_SA
ARIM_IM_SA(-1)	0.991741 (0.11545)	0.148986 (0.06751)	0.004848 (0.00457)	-0.001935 (0.00198)
	[8.59016]	[2.20686]	[1.06080]	[-0.97518]
ARIM_IM_SA(-2)	-0.146022 (0.12035)	-0.123198 (0.07038)	0.003139 (0.00476)	0.003528 (0.00207)
	[-1.21331]	[-1.75059]	[0.65890]	[1.70558]
IMAL_EX_SA(-1)	-0.057353 (0.18949)	0.583954 (0.11080)	-0.008553 (0.00750)	-0.001844 (0.00326)
	[-0.30268]	[5.27022]	[-1.14024]	[-0.56620]
IMAL_EX_SA(-2)	0.020269 (0.17780)	0.241818 (0.10397)	0.002171 (0.00704)	0.004373 (0.00306)
	[0.11400]	[2.32581]	[0.30842]	[1.43105]
LNREKUR(-1)	-3.468929 (3.27055)	-2.487653 (1.91247)	0.680217 (0.12946)	0.126618 (0.05621)
	[-1.06066]	[-1.30076]	[5.25420]	[2.25265]
LNREKUR(-2)	2.700010 (3.15754)	-0.471389 (1.84638)	-0.095538 (0.12499)	-0.202222 (0.05427)
	[0.85510]	[-0.25530]	[-0.76438]	[-3.72649]
LNSANURE_SA(-1)	-10.20472 (6.54584)	4.159418 (3.82770)	0.336555 (0.25911)	0.901852 (0.11250)
	[-1.55896]	[1.08666]	[1.29888]	[8.01660]
LNSANURE_SA(-2)	11.73451 (6.37979)	0.073093 (3.73061)	0.041332 (0.25254)	0.079210 (0.10964)
	[1.83932]	[0.01959]	[0.16367]	[0.72243]
C	10.90821 (6.96045)	8.920388 (4.07015)	0.292189 (0.27552)	0.122724 (0.11962)
	[1.56717]	[2.19166]	[1.06049]	[1.02592]
R-kare	0.787122	0.951894	0.877870	0.985850
Düzeltilmiş R-kare	0.763136	0.946473	0.864109	0.984256
Hata Kareler Toplamı	236.5312	80.87873	0.370619	0.069863
Denklemin Std. Hatası	1.825219	1.067304	0.072250	0.031369
F-istatistiği	32.81556	175.6130	63.79362	618.3417
Log olasılık	-156.8772	-113.9520	101.4692	168.2147
Akaike Bilgi Kriteri	4.146931	3.073801	-2.311729	-3.980367
Schwarz Kriteri	4.414909	3.341779	-2.043751	-3.712389
Ortalama bağımlılık	70.26763	89.66561	4.836779	4.585596
Varyans bağımlılığı	3.750295	4.613212	0.195993	0.249997
Determinant hata kov (sd. düzeltmeli)		1.55E-05		
Determinant hata kov.		9.62E-06		
Log olasılık		8.010682		
Akaike Bilgi Kriteri		0.699733		
Schwarz Kriteri		1.771645		

EK TABLO-11: Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrası Çeyrek Dönem (1989–2009)'e İlişkin Etki-Tepki Grafikleri**EK TABLO-12: Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrası Çeyrek Dönem (1989–2009)'e İlişkin Varyans Ayrıştırma Tablosu**

ARIM_IM_SA Varyans Ayrıştırması:					
Dönem	S.H.	ARIM_IM_SA	IMAL_EX_SA	LNREKUR	LNSANURE_SA
1	1.825219	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
2	2.618479	96.63714	0.181184	1.898237	1.283442
3	3.077845	95.07199	0.194737	3.082592	1.650684
4	3.300262	94.81480	0.238991	3.081057	1.865152
5	3.403683	94.85320	0.292508	2.909420	1.944876
6	3.455522	94.82037	0.365379	2.872185	1.942066
7	3.486049	94.65999	0.454215	2.972351	1.913442
8	3.507354	94.42994	0.552721	3.124614	1.892724
9	3.523920	94.18934	0.652014	3.265561	1.893087
10	3.537506	93.97064	0.743912	3.370480	1.914971
11	3.548902	93.78460	0.822820	3.438868	1.953716
12	3.558536	93.63087	0.886170	3.479070	2.003885
13	3.566683	93.50497	0.933912	3.500187	2.060934
14	3.573560	93.40153	0.967630	3.509311	2.121534
15	3.579355	93.31561	0.989727	3.511272	2.183391
16	3.584236	93.24304	1.002834	3.509165	2.244961
17	3.588357	93.18040	1.009450	3.504926	2.305219
18	3.591854	93.12498	1.011762	3.499771	2.363488
19	3.594842	93.07462	1.011582	3.494468	2.419329
20	3.597418	93.02768	1.010343	3.489510	2.472471

IMAL_EX_SA Varyans Ayrıştırması:					
Dönem	S.H.	ARIM_IM_SA	IMAL_EX_SA	LNREKUR	LNSANURE_SA
1	1.067304	3.459770	96.54023	0.000000	0.000000
2	1.309805	12.98811	85.18886	0.970863	0.852166
3	1.497183	15.00286	81.03970	2.733128	1.224308
4	1.637524	15.67025	77.93474	4.300772	2.094240
5	1.744415	15.29004	76.31475	5.342502	3.052702
6	1.832168	14.58419	75.16709	6.116585	4.132140
7	1.907386	13.80956	74.23504	6.721251	5.234152
8	1.974278	13.07018	73.38799	7.240085	6.301747
9	2.035022	12.39883	72.59529	7.712681	7.293199
10	2.090859	11.79997	71.85655	8.157055	8.186425
11	2.142517	11.26873	71.17840	8.578744	8.974117
12	2.190467	10.79786	70.56583	8.977797	9.658516
13	2.235042	10.38018	70.01991	9.352668	10.24724
14	2.276506	10.00929	69.53836	9.702055	10.75030
15	2.315083	9.679655	69.11657	10.02552	11.17825
16	2.350974	9.386476	68.74877	10.32351	11.54124
17	2.384358	9.125578	68.42883	10.59711	11.84848
18	2.415404	8.893308	68.15078	10.84781	12.10810
19	2.444268	8.686450	67.90910	11.07726	12.32719
20	2.471091	8.502165	67.69886	11.28715	12.51182
LNREKUR Varyans Ayrıştırması:					
Dönem	S.H.	ARIM_IM_SA	IMAL_EX_SA	LNREKUR	LNSANURE_SA
1	0.072250	2.785723	1.274668	95.93961	0.000000
2	0.089557	1.813584	0.917892	96.07514	1.193388
3	0.097954	2.856961	1.085171	92.95662	3.101249
4	0.103783	6.169781	1.420867	87.21753	5.191824
5	0.108778	10.46824	1.668345	80.79942	7.063991
6	0.113257	14.61098	1.779819	74.94818	8.661016
7	0.117167	18.04495	1.784693	70.14116	10.02920
8	0.120496	20.68829	1.731290	66.34260	11.23782
9	0.123305	22.64973	1.659977	63.35713	12.33316
10	0.125683	24.07820	1.598793	60.98308	13.33992
11	0.127722	25.10512	1.565659	59.06003	14.26919
12	0.129498	25.83173	1.571227	57.47158	15.12546
13	0.131070	26.33218	1.621065	56.13588	15.91088
14	0.132484	26.66019	1.717152	54.99546	16.62720
15	0.133772	26.85519	1.858900	54.00925	17.27666
16	0.134960	26.94673	2.043887	53.14722	17.86217
17	0.136065	26.95763	2.268420	52.38680	18.38715
18	0.137101	26.90586	2.527982	51.71070	18.85546
19	0.138079	26.80590	2.817594	51.10538	19.27113
20	0.139005	26.66946	3.132102	50.56013	19.63830
LNSANURE_SA Varyans Ayrıştırması:					
Dönem	S.H.	ARIM_IM_SA	IMAL_EX_SA	LNREKUR	LNSANURE_SA
1	0.031369	0.636227	0.516976	12.96870	85.87809
2	0.045269	0.795258	0.310910	24.11916	74.77467
3	0.054339	0.809638	0.501926	21.11405	77.57439
4	0.061364	2.501988	0.784878	17.22150	79.49164
5	0.067566	5.295664	1.300387	14.20818	79.19577
6	0.073295	8.154838	2.032928	12.37139	77.44084
7	0.078530	10.43815	2.971090	11.39579	75.19497
8	0.083255	12.01007	4.076902	10.92802	72.98501
9	0.087503	12.96528	5.306490	10.73689	70.99133

10	0.091339	13.45878	6.615996	10.69615	69.22907
11	0.094831	13.63158	7.966455	10.74130	67.66067
12	0.098039	13.59168	9.326117	10.83940	66.24280
13	0.101008	13.41581	10.67076	10.97251	64.94092
14	0.103773	13.15653	11.98290	11.12955	63.73102
15	0.106359	12.84936	13.25052	11.30272	62.59740
16	0.108785	12.51815	14.46578	11.48600	61.53007
17	0.111065	12.17890	15.62394	11.67458	60.52258
18	0.113210	11.84229	16.72249	11.86460	59.57062
19	0.115228	11.51537	17.76055	12.05302	58.67106
20	0.117129	11.20267	18.73837	12.23756	57.82141
Cholesky Sıralaması: ARIM_IM_SA IMAL_EX_SA LNREKUR LNSANURE_SA					

KAYNAKÇA

- AKTAN, C. C. (1999), "Global Ekonomik Entegrasyon ve Türkiye" Dış Ticaret Dergisi, Ocak, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ticaret/dtdergi/ocak99/global>.
- AKTAN, C.C. 1998, Türkiye Dünyanın Neresinde?, Ege Genç İşadamları Derneği (EGİAD), İzmir Aktan, 1998
- ARİZE Augustine C., MALİNDRETOS John ve KASİBHATLA Krishna M., "Does Exchange - Rate Volatility Depress Export Flows: The Case of Less Developed Countries' (LDC), <http://www.hsrc.ac.za/research/output/outputDocuments/4223_Hodge_Effectofexchangeratevolatility.pdf> (28.08.2009).
- ERTEK, Tümay, Ekonometriye Giriş, Genişletilmiş İkinci Baskı, Beta Yayınları, İstanbul 2000.
- KARAKAYALI Hüseyin, Ekonomi Kuramı, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 6. Baskı, Emek Mat., Manisa 2005.
- KARAKAYALI Hüseyin, Makro Ekonomi, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 5. Baskı, Emek Mat., Manisa 2005.
- KUTLAR, Aziz, Ekonometrik Zaman Serileri Teori ve Uygulama, 1. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara, Mayıs 2000.
- PORTER, M. E. (1990), "The Competitive Advantages of Nations" Harvard Business Review, Mart-Nisan, no:2
- PORTER, M. E. (1998), "Clusters and The New Economics of Competition" Harvard Business Review, Kasım-Aralık.
- SCOOT, B. R. ve C. LODGE (1985), US Competitiveness in the World Economy, Boston: Harvard Business School Press.
- SEVÜKTEKİN Mustafa ve NARGELEÇEKENLER Mehmet, Zaman Serileri Analizi, Nobel Yayın Dağıtım, 1. Basım, Ankara, Mart 2005.
- TUNÇSİPER Bedriye ve ÖKSÜZLER Oktay, "Döviz Kuru Riski Türkiye'nin İhracatını azaltır mı? Hata Doğrulama Yöntemi İle Bir Ampirik Değerlendirme", <<http://w3.balikesir.edu.tr/~oksuzler/cv06Tk.htm>> (27.07.2009).
- ZENGİN Ahmet, "Reel Döviz Kuru Hareketleri ve Dış Ticaret", <<http://www.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/114.pdf>> (26.08.2009).

Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde Türk Kamu Yönetimi

Doç. Dr. Mustafa ÖKMEN

Celal Bayar Üniversitesi, Salihli MYO, MANİSA

Dr. Kadri CANAN

Vali Yardımcısı, MANİSA

ÖZET

Bu çalışmanın amacı; 1950'li yıllarda daha çok ekonomi ve ortak savunma kaygıları ile yola çıkan, 1992 yılı Maastricht Antlaşmasıyla bir siyasal birliğe dönüşen Avrupa Birliği'nin (AB, yerel yönetim konusundaki politikaları ve Birliğe üyelik sürecinde olan Türkiye'nin, yerel ve bölgesel politikalarının bunlardan nasıl etkilenmekte olduğunun ortaya konmasıdır. Bu çerçevede bu çalışmanın konusu, AB'ne üyelik sürecinde Türk kamu yönetiminin dönüşümü, temel özellikleri ve sorunlarının, çözüm önerilerini de içerecek biçimde analiz edilmesidir.

***Anahtar Kelimeler:** Türk Kamu Yönetimi, Avrupa Birliği, Merkezi Yönetim- Yerel Yönetim İlişkileri*

The Turkish Public Administration in the Process of Adaptation to the EU

ABSTRACT

The aim of this study, Local administration policies of the European Union that started out with the intention of economics and common defence reasons in 1950's, that turned into a Political Union with the Maastricht Pact in 1992 and to put forward how Turkey's public administration, local and regional policies will be influenced by these developments as a candidate country of the union. The objective of this study is to determine some solution proposals that could be suggested in the context of basic characteristics and problems in the transformation of Turkish public administration encountered in the course of adaptation to the EU.

***Key Words:** Turkish public administration, European Union, Central and local administration relations*

GİRİŞ

Yirminci yüzyılın son çeyreğinde hızlanarak belirginleşen ve yaşanmakta olan dönüşüm süreci, ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel alt sistemlerle etkileşim içinde genel olarak yönetim ve özelde ise kamu yönetimine ilişkin anlayış ve yapılanmaları da dönüştürmüştür. 1970'li yıllarda, önce ekonomik-teknolojik alanda başlayan, giderek politik-ideolojik ve diğer alanlara yayılan Refah Devleti'nin bunalımı ve bu bağlamda ortaya çıkan kriz, yönetim ve kamu yönetimine ilişkin yaklaşımları da derinden etkilemiştir. Küreselleşme olgusunun bu realite keyfiyeti ve etkilerinin, bilgi toplumuna doğru yaşanan süreçte, bütün dünya ile birlikte Türkiye için de geçerli olduğu yadsınamaz. Olumlu ya da olumsuz etki ve sonuçları ile küreselleşme olgusu, 1980'lerde belirginleşen liberalleşme politikaları ile başlayan ve 1990'larda küreselleşme yönündeki iç ve dış dinamiklerle beslenen bir süreç olarak, bütün dünyanın olduğu gibi

Türkiye'nin de karşı karşıya olduğu bir gerçekliktir. Bu süreçte Türk yönetim sistemi, aşağıda ele alınan özellikleri bağlamında, birtakım sorunlarla karşılaşmış, ortaya çıkan yeni değerler ve anlayışlar çerçevesinde yeniden yapılanma ihtiyacı gündeme gelmiştir.

Türk kamu yönetiminin yeniden yapılanma ihtiyacını gösteren çok sayıda gösterge vardır. Ancak bu yapılanmanın derecesi ve yöntemi üzerinde tam bir görüş birliği olduğu söylenemez. Yine, bu çalışmalar esas itibarıyla, örgüt ve usullerde değişiklik ile teknik düzenleme düzeyinde ele alınmış, özel ve genel düzeydeki yönetimi geliştirme çabaları beklenen sonucu vermemiştir. Bu çabaların içeriği ve sonucundan öte, Türk yönetimi sisteminin bugün karşı karşıya bulunduğu sorunlara ve temel niteliklere bakıldığında, bunların merkezi yönetim-yerel yönetim ilişkilerinden demokrasiye kadar uzanan geniş bir içeriğe sahip olduğu görülecektir. Bugünkü devlet yönetim sisteminin karşı karşıya olduğu sorunlar, gerçekte, bir bütün olarak sistemi gözden geçirmeye zorlamaktadır. Bugün için Türkiye'de kamu yönetiminin mevcut durumuna ilişkin olarak; kamu kurumlarının hantal yapıları, karar alma süreçlerindeki yavaşlığı, yetki ve sorumluluk dengesinin iyi dağıtılmamış olması, engelleyici bürokratik zihniyet, yönetim-siyaset dengesinin kurulmamış olması gibi nedenlerle, idarenin öncü olmak yerine toplumsal gelişmelerin ve değişimin önünü tıkadığı şeklinde eleştiriler dile getirilmektedir. Bu ve benzeri nedenlerin etkisiyle idarenin amaçlarında, görevlerinde, görevlerin bölüşümünde, örgüt yapısında, personel sisteminde, kaynaklarında ve bu kaynakların kullanılış biçiminde; mevzuatında ve halkla ilişkiler sisteminde mevcut aksaklıkları, bozuklukları ve eksiklikleri düzeltme amacı güden düzeltim faaliyetleri (bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de) kamu yönetimi disiplininin ve ülke yönetimlerinin gündem maddesini oluşturmaktadır.

Özellikle Avrupa Birliği (AB) ile ilişkilerde geline aşama açısından bakıldığında, küresel, bölgesel dinamiklerin kamu yönetimine etkileri ve bu bağlamda ortaya çıkan yaklaşım ve yapılanmalar, Türkiye özelinde kamu yönetiminin yeniden yapılandırılması da içinde olmak üzere pek çok konuda önemli adımların atılmasını gerekli kılmaktadır. Kamu yönetiminin işleyişini sürdürülemez hale getiren sorunlar anlamında iç faktörler, sözü edilen dış faktörlerle çakışınca bu yönde adımlar ve iyileştirilmelerin yapılması kaçınılmaz hale gelmiştir. Bu çerçevede AB'ne üyelik süreci içerisinde ele alınan konulardan birisi de Türkiye'de kamu yönetiminin daha etkin, verimli hale getirilmesi ve de demokratik niteliğinin artırılmasıdır. AB normlarına uyumun bir gereği olarak bu çabaların "yönetim reformları yapma" biçiminde ortaya çıkışına tanık olmaktadır. Aslında reformlar sadece AB'ye uyum çerçevesinde değil, AB'nin de etkisinde kaldığı küreselleşmeye bir cevap verme ya da küreselleşme karşısında edilgen duruma düşmemenin de bir arayışı olarak okunabilir. Zira bugün, küreselleşmeyle atbaşı giden bir başka olgudan, küyerelleşmeden de sıkça söz edilmektedir. Reformlar hem küreselleşmeye cevap hem de AB'ye uyum çerçevesinde küreselleşmenin lokal olarak AB düzeyinde küyerelleşmeye çevrilmesi çabalarını içermektedir.

I. AVRUPA BİRLİĞİ'NE ÜYELİK SÜRECİNDE TÜRKİYE

A) Tarihsel Gelişim

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, dünya barışını yeniden tehlikeye sokmayacak bir Avrupa oluşturulması düşüncesi bağlamında, silah sanayinin hammaddesini oluşturan kömür ve çelik üretiminin kontrolünü devletlerin üzerinde bir (*Supranational*) uluslararası kuruluşa devreden Paris Antlaşması'yla Almanya, Fransa, İtalya, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg, 1951 yılında AB'nin temeli olan Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nu oluşturdular. Aynı ülkeler, 1957 yılında da Avrupa Atomik Enerji Topluluğu ile Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu (AET) Roma Antlaşmasını imzalayarak kurdular. Böylece Avrupa Toplulukları adını alan bu üç kuruluş 1957 yılında birleşti ve aynı organla işletilmeye başlandı. Avrupa'da tek bir pazar kurmak ve sınırsız tek bir Avrupa yaratabilmek amacı çerçevesinde öne çıkan AET, üye devletlerin insanlarına daha fazla refah sağlamayı, barış ve özgürlüğün korunup güçlendirilmesini birincil hedef olarak belirlemiştir (Erol, 1995: 80).

Türkiye, AET'na katılmak için 31 Temmuz 1959 tarihinde müracaat etmiş ve süreç o günden bugüne devam etmektedir. AET Bakanlar Konseyi, Türkiye'nin 31 Temmuz 1959 tarihinde yapmış olduğu başvuruyu kabul etmiş ve bu şekilde üyelik koşulları gerçekleşinceye kadar geçerli olacak bir ortaklık rejimi, 12 Eylül 1963 Tarihinde imzalanan Ankara Antlaşması ile oluşturulmuştur. 1 Aralık 1964 Tarihinde yürürlüğe giren Ankara Antlaşması, esas itibari ile bir çerçeve anlaşması niteliği taşır (Gökdere, 1991: 143). Türkiye-Avrupa Topluluğu ortaklığının genel ilke ve esaslarını belirleyen Ankara Antlaşması, içerisinde malların, hizmetlerin, sermayenin ve kişilerin ortak bir rekabet düzeni çerçevesinde serbestçe dolaşabileceği bir "Ekonomik Alan" yaratılması için bir program tespit etmektedir. Kademeli olarak kurulması öngörülen gümrük birliği, anlaşmanın temelini teşkil etmektedir. Bunun yanında tarım, işçilerin serbest dolaşımı, yerleşme serbestisi, hizmetlerin serbest dolaşımı, ulaştırma, rekabet ve vergilendirme, mevzuat ve ekonomi politikalarının uyumlaştırılması, sermaye ve ödemelerin serbest dolaşımı hakkı vb. konularda, Anlaşma'da hükümler öngörülmüştür.

Türkiye-AET arasındaki ortaklık ilişkisi; taraflar arasında ekonomik ilişkilerin artırılarak, ekonomik bütünleşmenin sağlanması ve ardından siyasi bütünleşmeye giden bir süreç olarak düşünülmüştür. Bu çerçevede Ankara Antlaşması'nın 28. maddesi, Türkiye için tam üyelik perspektifi de vermiştir. Ankara Antlaşması; Hazırlık, Geçiş ve Son Dönem olmak üzere üç dönem olarak planlanmıştır. Ankara Antlaşması'na göre Geçiş Dönemi, tarafların karşılıklı ve dengeli yükümlülükler altına girdiği bir dönemdir. 1 Ocak 1973 Tarihinde Katma Protokol'ün yürürlüğe girmesi ile geçiş dönemi başlamıştır. Katma Protokol, esas olarak Türkiye- AET arasında Gümrük Birliği kurulması için gerekli düzenlemeler ile takvimleri öngörmektedir. Ankara Anlaşması'nın ayrılmaz bir parçası olan Katma Protokol, ekonomik, sosyal ve siyasi niteliği açısından esas itibari ile Ankara Antlaşması ile paralellik göstermektedir. Katma Protokol, Ankara Antlaşması ile yaratılan hukuki temel üzerinde geçiş döneminin ayrıntıları

ve özelliklede kurulacak Gümrük Birliği'nin ilke ve usulleri esaslı bir biçimde düzenlenmiş olduğundan Ankara Antlaşması'na paralel ama daha kapsamlı ve ayrıntılı düzenlemeler içermektedir. 1970'li yıllardan 1980'li yılların ortasına kadar olan dönemde Türkiye ile Topluluk arasındaki ilişkiler dalgalı bir seyir izlemiştir. Türkiye tarafından Katma Protokol hükümleri gereğince yerine getirilmesi gereken yükümlülükler gerçekleştirilememiştir. Ertelenen yükümlülükler 1988 yılından itibaren tekrar uygulamaya geçmesi ile Ortak Gümrük Tarifesi'ne uyum konusunda 12 yıllık listede 10 yıllık bir gecikme doğmuştur (Can ve Özen, 2007: 238, 239).

Türkiye 14 Nisan 1987'de tam üyelik başvurusu yapmıştır. Tam üyelik başvurusunu uzun süre cevapsız bırakan Komisyon, 18 Aralık 1989 tarihinde açıklamış olduğu görüşünde, Türkiye ile mevcut ilişkilerin geliştirilmesi yönünde bir öneri sunmuştur. Komisyon, Türkiye'nin üyelik konusundaki ehliyetini ilke olarak kabul etmekle birlikte, Türkiye'nin üyeliğe hazır olmadığını belirterek, toplulukların kendi içerisindeki derinleşme sürecinin tamamlanmasını ve gelecek genişlemesine kadar beklenmesini ve bu arada Türkiye ile gümrük birliği sürecinin tamamlanmasını tavsiye etmiştir. Komisyon'un 13 Ekim 1999'da Türkiye'nin aday ülke olmasını teklif etmesi üzerine, 10- 11 Aralık 1999'da Helsinki'de yapılan Avrupa Birliği Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi'nde, Türkiye AB'ne aday ülke olarak kabul edilmiştir. Helsinki zirvesinde alınan bu karar ilişkilere farklı bir boyut ve ivme kazandırmıştır (Can, 2007: 284- 286).

Avrupa Birliği Konseyi 8 Mart 2001'de Türkiye'nin Kopenhag Kriterlerine uyum sağlaması için yapılması gerekenlerin somut olarak belirtildiği ve insan hakları alanında kısa ve orta vade hedeflerin sıralandığı bir Katılım Ortaklığı Belgesi'ni kabul etmiştir (AB Komisyonu, 2000: 13- 23). Katılım Ortaklığı Belgesi (KOB) 1963 yılında imzalanan Ortaklık Anlaşması kadar önemlidir. Esasında Türkiye- AB ilişkileri ele alındığında temel alınması gereken bu iki metindir. Türkiye Katılım Ortaklığı Belgesi'nde yer alan önceliklerin hayata geçirilmesine yönelik program ve takvimini içeren bir ulusal programı 19 Mart 2001 tarihinde kabul etmiştir (ABGS, 2008). Bu programa göre Türkiye'de önemli siyasi reformlar gerçekleştirilmiş, insan hakları ve temel özgürlükler alanlarında hukuki ve idari reformlar yapılmış, düşünce ve ifade özgürlüğünün genişletilmesi v.b. konularda önemli adımlar atılmıştır. Ancak AB'nin ulusal programa tepkisi çok net olmamıştır. Özellikle anadilde yayın ve kültürel haklar konusunda açık olmayan ifadelere yer verildiği için eleştirilse de programın sunulması da bir aşama olarak görülmüştür. Kopenhag siyasi kriterlerine uyum sağlamak amacıyla yönelik olarak Türkiye daha sonra sekiz uyum paketini hayata geçirmiştir (Can, 2007: 286).

Bu olumlu gelişmeler sonrasında Aralık 2002'de Kopenhag'da yapılan zirvede Türkiye için şartlı bir takvim öngörülmüştür. Bu zirvede, Türkiye'nin Kopenhag siyasi kriterlerini yerine getirmek için son eksikliklerini Aralık 2004'e kadar gidermesi durumunda, 2005 yılından itibaren kendisi ile katılım müzakerelerinin gecikmeksizin açılacağı ifade edilmiştir. Komisyon, Kopenhag Siyasi Kriterlerine Türkiye'nin yeterli ölçüde uyumu sağladığını tespit ederek,

üye ülkelere Türkiye ile müzakerelerin başlatılması yönünde açık bir tavsiyede bulunmuştur. 17 Aralık 2004'te Brüksel'de gerçekleştirilen Avrupa Birliği Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi'nde Türkiye'nin reform sürecinde atmış olduğu kararlı adımların memnuniyetle karşılandığı belirtilerek, Türkiye ile üyelik müzakerelerinin 3 Ekim 2005 tarihinde başlatılması kararlaştırılmıştır. Komisyon, 29 Haziran 2005 Tarihinde, müzakerelerde AB'nin izleyeceği pozisyonu belirleyen bir belge olan Müzakere Çerçeve Belgesi'ni kabul etmiştir. Bunu müteakip 3 Ekim 2005'te müzakerelerin ilk ayağı olan tarama sürecine başlanılmıştır. Müzakere süreci biraz sıkıntılı da olsa devam etmektedir.

Müzakere Çerçeve Belgesi'nde istenilen yükümlülüklerde Kamu Yönetimini ilgilendiren en önemli madde Kopenhag Kriterleri'nin yerine getirilmesi hususudur. Birlik, Türkiye'den Reform sürecini sürdürmesi ve ilgili Avrupa İçtihat Hukukunu kapsayacak şekilde özgürlük, demokrasi, hukukun üstünlüğü ve insan haklarına, temel hak ve özgürlüklere saygı ilkelerini geliştirme yönünde çalışmasını, özellikle işkence ve kötü muamele ile mücadelede sıfır tolerans politikasına ilişkin mevzuatı ve uygulama tedbirlerini güçlendirmesini ve kapsamını genişletmesini; ifade özgürlüğü, inanç özgürlüğü, kadın hakları ve sendikal hakları içeren ILO standartlarına ilişkin hükümleri uygulamasını beklemektedir.

Müzakere Çerçeve Belgesi'nde, Avrupa Birliği'ne girişin "AB hukuk sistemine verilen ad olan müktesebatın kabulü ve onun zamanında etkin olarak uygulanmasıyla mümkün olabileceği" ifade edilmektedir, Müzakere Çerçeve Belgesi'nde, adli ve idari kapasite konusu da gündeme girmiştir. Buna göre müktesebatın bütün alanlarında, Türkiye, müktesebatı etkili bir şekilde uygulamak veya katılımından önce etkili bir şekilde uygulayacak duruma gelmek için, kurumlarını, yönetim idari kapasitesini ve adli sistemini, gerek ulusal gerek bölgesel düzeyde, Birliğin standartlarına uygun hale getirecektir. Genel olarak bu durum, etkin ve tarafsız kamu hizmeti üzerine kurulu, işleyen ve istikrarlı bir kamu yönetiminin yanı sıra, bağımsız ve etkin bir adli sistemi gerektirmektedir.

B) Küresel, Bölgesel ve Yerel Dinamikler Perspektifinde AB'nin Durumu ve Türkiye

Yeni teknolojik devrim, kentleşme, küreselleşme ve demokrasinin niteliğinde ortaya çıkan değişimler v.b. süreçler, günümüz ulus-devletlerinin nitelik ve yapısıyla, yerleşik dünya düzeninin işleyiş ve biçimlenmesini hem niceliksel hem de niteliksel bir biçimde değişimlere uğratmaktadır. Bu bağlamda, hem çözüm arayışları hem de tepkisel içerikleriyle öne çıkan bölgesel- yerel anlayışlar ve yapılanmalar, küreselleşmeyle dinamik bir etkileşim de sergileyerek gittikçe önem kazanmaktadır (Ökmen, 2005a: 537, 551). Dünya, küreselleşme ile yeniden yapılanırken, sistemin çalışması ve amaçlarına ulaşması da, ulusal aktörler kadar uluslararası aktörlerin de uzlaştığı ortak bir alanı gerekli kılmaktadır (Toprak, 2000: 43). Bu anlamda dünya, bir ulus-devletler topluluğundan ağlar topluluğuna doğru gitmektedir (Naisbitt, 1997: 31). Bu küreselleşme baskısı sürecinde devletler, toplumlar arası bütünleşmelerle paralel

giden devletin hareket alanının giderek daralması karşısında, en azından devletin önceliklerine ve toplumlararası bu yeniden yapılanmaya yön vermek amacıyla bölgesel işbirlikleri oluşturmaktadırlar (Kaizer, 2001: 2, 3). Küreselleşmeyle birlikte ortaya çıkan olgulardan birisi de bölgeciliktir. Bölgecilik, bir süper devlet oluşturarak onun hükümetinin ulusal hükümetin yerine geçmesi demek değildir. Ama ulusal hükümetin yanında, önemli alanları kapsayacak bir takım bölgesel yönetim kurumları oluşturur ve böylelikle de ulusal hükümeti giderek önemsiz kılar. Bölgeciliğe doğru gidiş Avrupa Topluluğu (AT) tarafından başlatılmıştır ve onunla sınırlı kalmayacak gibi görünmektedir.

Bir Ortak Pazar olarak ortaya çıkan AT, ekonomik bir örgüt olmaktan çıkmış ve siyasal işlevler üstlenmeye başlamıştır. Şu anda bir Avrupa Merkez Bankası ve Avrupa parası oluşturmuştur. Aynı zamanda, ticarete ve mesleklere giriş konusunda, şirket birleşmeleri ve satın almalar, karteller, sosyal yasalar, mallar, hizmetlerin ve insanların serbest dolaşımına kadar türlü konularda yetki, topluluğun elindedir. Yine, çeşitli sorun alanları bulunmakla birlikte bir Avrupa anayasası tartışılmaktadır. AT, Kuzey Amerika Topluluğu oluşması fikri uyandırmış, bu da ABD çevresinde ama Kanada ile Meksika'yı da bir ortak pazara katacak biçimde ortaya çıkmıştır. Bunun yanında bir de mini bölgelere doğru kayma hareketinden söz edilebilir. Sovyet İmparatorluğu'nun dağılmasından sonra Orta Asya'daki Türk devletleri ile Türkiye arasında ilişkilerin bölge oluşturacak düzeye getirilmesi söz konusu olmuş, benzer şekilde Baltık ülkeleri ve Sovyet İmparatorluğu'ndan ayrıldıktan sonra Baltık Bölgesi'nden söz etmeye başlamışlar, İskandinav komşularıyla özellikle de Finlandiya ve İsviçre ile yakınlaşmayı ummuşlardır. Güneydoğu Asya'da benzer çalışmalar olmuştur. Ayrıca BDT de gerçekleştirilmiştir. Bölgeciliğe doğru gidiş, geri dönüşü olmayan ve kaçınılmaz bir durum gibi görünmektedir. Bu bölgeler, ulus devletlerin yerini almayacaklardır. Fakat onun çevresini kuşatacak, onu sıkıştırarak, alanını daraltacaktır (Drucker, 1994: 211- 215).

Bu süreçte ulus-devlet, Bell'in, "büyük problemler için çok küçük, küçük problemler içinse çok büyük" şeklindeki çok bilinen faraziyesini doğrular nitelikte sorunlarla karşı karşıya kalmakta ve onun ürettiği politikaların etkinliği azalmaktadır. Diğer bir deyişle ulus- devlet politikalarının bağlayıcılığı ile sorunların globalleşmesi *de facto* olarak birbirine zıt yürümektedir (Dürschmidt, 2002: 193- 208). Şurası bir gerçektir ki, ulus devlet önemli bir sorunla karşı karşıyadır ve kamusal alanın yeniden sorgulanması sürecinde, ortaya çıkacak olası sonuçların, doğrudan doğruya ulus-devletin ve kamu yönetiminin etki alanı ve otorite düzeyini etkileyeceği rahatlıkla söylenebilir (Smith, 2001: 20). Sonuçta, ulus-devletin *nostaljik bir hayal* haline geleceği (Ohmae, 1996: 27) savı ne kadar hayal ise, bu süreçte ulus- devletin üstün konumunu yavaş yavaş kaybettiği ve egemenlik alanının küçüldüğü (Giddens, 2000: 93) de o kadar gerçektir. Bu bağlamda bir gerçektir ki küreselleşme süreci, devlet kurumları üzerinde yeni adaptasyonlar ya da sorumluluklar içeren politikalar oluşturma yönünde baskı yapmaktadır (Boudreau, 2003: 179- 199).

Küreselleşme sürecinde realize olan bölgeselleşme- yerelleşme dinamikleriyle ilgili bu saptamalar yanında, küreselleşme sürecinde, yerelleşme- bölgeselleşmeye verilen aşırı vurgunun, özellikle az gelişmiş toplumsal ve kültürel yapılarında etnik özelliklerin belirgin olduğu ülkeleri siyasal yönden parçalayarak, süper güçlerin egemenliğine sokmak isteğinden kaynaklandığına ilişkin (Keleş, 2000: 458) eleştiriler de dile getirilmektedir. Bu çerçevede küreselleşme değişik biçimlerde yorumlanmış ve bir tartışma konusu haline gelmiştir. Bu çok tartışmalı durum, küreselleşmenin, doğal bir evrimsel gelişme çizgisinden ziyade, karmaşık bir stratejik karmaşa olarak görülmesine de neden olmuştur. Bu bağlamda küreselleşmeyi, “kapitalizmin gelişmesinde bir aşama” (Şaylan, 1997: 9) “emperyalizm denen olguya saygınlık kazandırma, emperyalizmin karşısında çaresizlik yaratma çabası” (Boratav, 1997: 22), “bir kapitalist enternasyonel” (Eroğul, 1997: 47) ve “global rulet” (Harper’s Magazine, 1998: 39) olarak ele alan düşünürler sözü edilen olgunun zararlı yönlerine dikkat çekerek eleştiriler getirmişlerdir. Bu düşünce grubunda yer alanlar “küreselleşmenin bir aldatmaca ve geçen yüzyıldaki emperyalizmin günümüz koşullarına uydurulmuş son değişik biçimi olduğunu, yandaşlarının dünyayı küçük bir köy gördüğünü, herkesin ve her şeyin tek felsefeye, tek düşünce biçimine, tek ekonomik modele göre ayarlanacağını varsaydıklarını, bu tekin Batıdaki gelişmiş ülkelerin teki olduğunu, bütün bunların önündeki en büyük engelin yine Batı düşüncesinin ürünü olan ulusal devlet olduğunu” (Soysal, 1994) vurgulamaktadırlar.

Küreselleşme ile ilgili sağlıklı analizlerin ortaya konulabilmesi, günümüzde dünyada yaşanan pek çok sorunun çözümü noktasında önemli sonuçlar doğuracaktır. Bir imkan ve potansiyel patlaması olarak görülen ve son yıllarda bir çok uluslararası olgunun izahı ve meşru kılınması için kullanılan anahtar kavram haline gelen küreselleşme aslında bir başka açıdan bakıldığında da kültür çeşitliliğini ve çoğulculuğu yok eden katı ve yüzeysel nitelikli bir standardizasyonu ve bölgesel nitelikli bunalımları, insanlığın var oluş alanını sınırlayacak şekilde tüm dünyaya yayan bir sonuç doğurmaktadır. Bununla birlikte insanlık birikimini monolithik bir yapıya bürüyen bu tekdüzeliğe karşı bir tepkiyi de beraberinde getirmekte, yerel olanın değerini ve önceliğini vurgulayan yaklaşımların etki alanı genişlemektedir. Önümüzdeki yüzyıl küreselleşme ile yerel değerler arasındaki gerilimin doğurduğu felsefi bir açılıma da, bu gerilimden kaynaklanan problemlerin doğurabileceği tepkisel nitelikli bunalımlara da beşiklik edecektir (Davutoğlu, 1998: 320).

Bütün bu süreçler içerisinde yerindenlik ve yerel yönetim yapıları ön plana çıkarken, bu öne çıkışta, küresel olanın yereli daha kolay yönlendirme düşüncesinin etkili olduğu iddiası, mantıklı görünmekle beraber, bu durum yerel yönetimlerin geliştirilmesine engel değildir (Öner, 2002: 134). Bu amaçla son yıllarda uluslararası kuruluş ve gelişmiş ülkelerin; yerelleşme, adem-i merkeziyetçi yapılanma, yerel demokrasi, sivil toplum kuruluşlarının yerel politika oluşturma sürecine katılımı ve yönetişim gibi kavramları özellikle öne çıkardıkları görülmektedir. Son tahlilde bu süreçte yerellik giderek daha önemli

hale gelmektedir (Shatkin, 2000: 2360). Hem demokratikleşme hem de yönetim ve örgütlenme anlayışlarında ortaya çıkan bu bölgesellik ve yerelleşme eğilimleri, bilgi toplumuna doğru yaşanan, özellikle küreselleşme bağlamında ortaya çıkan sürecin en önemli özelliklerinden biridir. Çünkü bu süreç sanayi toplumunun merkezîyetçi yapısını ve temsile dayalı liberal demokrasisini hızla dönüştürmektedir (Ökmen, 2005b: 47).

Bütün bu yaklaşımların ötesinde küreselleşme, bölgeselleşme ve yerelleşme dinamiklerinin başta AB olmak üzere hem uluslararası örgütlenmeler hem de ulus-devletlerin yönetsel yapılanma ve işlevlerini yönlendiren bir çerçeve oluşturduğunu söyleyebiliriz. Bu bağlamda uluslararasılaşma olgusu, geleneksel yerel yönetimden yerel yönetişime doğru evrilme sürecinin itici gücü olurken, uluslararası ekonomik ve siyasal organizasyonların yönlendirmesiyle yerel karar birimleri, ulusal politikalarından bağımsız bir biçimde dünyanın parçası haline gelmektedir. Bütün dünyada olduğu gibi Avrupa'da da yeni bir ulus-üstü organizasyon olarak AB, klasik kurumlaşmaları aşan bir biçimde yönetim yapılarını dönüştürmektedir (John, 2000: 877- 894).

Uluslararası organizasyonlar genellikle ikili bir ayrım çerçevesinde ele alınmaktadır. Bunlar; işbirliği hareketleri ve Avrupa Toplulukları gibi entegrasyon teşkilatlarıdır. Birincileri, üye devletlerin egemenlik haklarına saygılıdır, zira, onların muhalif olduğu zorunlu kararlar alamaz, çünkü organlar oybirliği esasına göre karar alırlar. Buna karşılık, AT transfer edilmiş bazı egemenlik haklarını kullanırlar, üye devletler topluluklar yararına bazı yetkilerinden vazgeçmişlerdir (Ökmen, 2003: 137). Bu ikili yapılanma yerel yönetimler ve merkez-yerel ilişkileriyle ilgili konulara ilişkin faaliyet ve örgütlenmelerde de kendini göstermektedir. AB, kendisini oluşturan ülkelerin üstünde yer alan uluslar arası (supra-national) bir birliktir ve üye ülkeleri çeşitli derecelerde bağlayan kendine özgü hukuk kurallarına sahiptir. AB entegrasyonu sürecinde uygulanan ortak politikalar, üye ülkelerin ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel yapıları üzerinde, çok yönlü etkilerde bulunmaktadır. AB'nin hedeflediği ekonomik, sosyal ve siyasal entegrasyonun, üye ülkelerin yönetim sistemlerini kaçınılmaz olarak etkilediği, yerel yönetimlerin de, üye ülkelerin yönetim sistemlerinin önemli bir dişlisi olmasından dolayı, doğal olarak entegrasyon politikalarının etkilerini doğrudan hissettiği, bu politikaların uygulanmasında doğal olarak önemli roller ve sorumluluklar üstlenmek zorunda olduğu bilinmektedir.

AB, kendi başına siyasal ve idari kapasiteye sahip olmadığı için, politikaların uygulanmasında vatandaşa yakın olan ve kendi ulusal yönetim sistemlerinde önemli kamu hizmetlerini sağlayan kurumlar olarak yerel yönetimleri, entegrasyon politikalarının uygulanmasında önemli ve ideal aktörler olarak görür ve kullanır. AB'nin bütünleşme sürecinde izlediği politikaların, üye ülkelerin yerel yönetimleri üzerindeki etkileri; yerel yönetimlerin statüsü ve rolü üzerindeki etkiler, yerel yönetimlere, entegrasyon politikalarının gerçekleştirilmesinde katkı sağlayacak değişik fonlardan aktarılan yardımlar, entegrasyon sürecinin, yerel yönetimlerin örgüt yapısı ve işleyişi, belirli

hizmetler, yerel yönetim siyaseti ve yerel yönetimlerin bulunduğu bölgenin sosyo-ekonomik yapısı üzerine etkileri ve son olarak, ulusal sınırlar dışında, üye ülkelerin yerel yönetimleri ile kurulan ağların yerel yönetimlere katkıları (Köseçik, 2002: 3), biçiminde ele alınabilir.

AB'nin entegrasyon politikaları, AB içinde yer alan ya da üyelik için bekleyen ülkelerin yerel yönetim sistemleri açısından da önemli sonuçlar doğurmaktadır. Maastricht Antlaşması AB'ni, kararların mümkün olduğunca vatandaşa yakın alındığı bir birlik olarak tanımlamaktadır. Bu açıdan, AB vatandaşlarına yakın olmalarından dolayı yerel ve bölgesel yönetimler, AB kurumları ve Avrupa vatandaşları arasında daha yakın bağlar kurulmasında ve entegrasyon sürecindeki politikaların başarılı olmasında anahtar kurumlar ve temel bağlar olarak görülmektedir. Yirmi beş üye ülkeye ulaşan, ekonomik ve sosyal birliğin yanında dünya siyasetinde etkisi olan bir "siyasi birlik" olma çabasıyla devam eden entegrasyon sürecinde yerel- bölgesel yönetimler önemli roller oynamaktadır. Yerel ve bölgesel yönetimlerin halka yakın olmaları, AB'nin demokratikleşme sürecini hızlandırmaktadır ve AB ülkeleri içinde kamu yönetimleri tarafından yerine getirilen hizmetlerin önemli bir kısmının sorumluluğu yerel ve bölgesel yönetimlere aittir.

Yerel yönetimler, birçok alanda (sağlık, eğitim, çevre, sosyal politika, bölgesel gelişme vb.) AB müktesebatının uygulanmasından sorumludur (Köseçik ve Özgür, 2005: 7). AB içerisinde yerel ve bölgesel yönetimlerin, etkin ve verimli hizmet sunumundan yerel demokratik katılım ve yerel yönetim pratiklerine uzanan çizgide öne çıkma sürecini, küreselleşme-yerelleşme dinamikleri çerçevesinde ele almak gerekmektedir. Çünkü, entegrasyon sürecinde ortaya çıkan bir takım çekinceler, ulusal politikalar ve Birlik politikaları arasındaki çelişkiler gibi iç faktörlerin yanında, küresel ölçekte ortaya çıkan eğilimler de bir dış çevre faktörü olarak AB politikaları içerisinde yerel- bölgesel yönetimlerin yükselen değerler haline gelmelerinde etkili olmuşlardır.

1950'li yıllarda ekonomik içerikli topluluklar formatında ortaya çıkan AET, yavaş yavaş, sosyal, kültürel ve siyasal açılımlar sağlamış ve zaman içinde etkin bir bölgesel aktör haline gelmiştir. Aralık 1991 tarihinde Hollanda'nın Maastricht kentinde bir araya gelen AT Devlet ve Hükümet Başkanları, üye devletler arasında bir parasal birliğe geçilmesinin ve dış politika, güvenlik, adalet ve içişleri alanlarında da ortak politikaları kapsayan bir siyasi birliğin temellerini atmışlardır. 1993'te yürürlüğe giren ve Avrupa bütünleşmesi açısından önemli bir dönüm noktasını ifade eden Maastricht Antlaşması ile, bir yandan kurumsal yapı üzerinde değişikliklere gidilirken, diğer yandan da ekonomik ve parasal birliğe ulaşılmasını öngören tedbirler ile bu tedbirlerin uygulanmasını içeren bir takvim ortaya konmuştur. Bu çerçevede, siyasi birliğe doğru yol alınmasını sağlayacak ortak savunma, güvenlik, adalet ve içişleri alanında işbirliği politikaları, bütünleşme bünyesine dahil edilmiştir. Buna paralel olarak, bütünleşme kapsamına yeni bazı politikalar dahil edilirken mevcut bazı politika alanlarının da güçlendirilmesi yoluna gidilmiştir.

AB'nin sosyo-ekonomik koşul ve gerçekleri ile bütünleşmeyi kendisine hedef seçmiş ve Ankara Antlaşması ile bu yoldaki kararlılığını Dünya kamuoyunun bilgisine sunmuş olan Türkiye'yi pek çok alanda yapısal değişme olgusu beklemektedir. Türkiye'nin AB'ne üyeliği ekonomiden tarıma, endüstriyel ilişkilerden altyapı yönetimine ve çevreye kadar değişen alanlarda mevcut yapısal koşullarını değiştirmesi ya da AB'nin koşullarına uygun konuma getirmesini gerekli kılmaktadır (Yaşanmış, 1995: 175).

Ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasal olmak üzere geniş bir içeriğe sahip bu uyum sürecinin en önemli yanlarından birisini de, dünden bugüne yapısal ve işlevsel içerikli önemli sorunlarla karşıya bulunan Türk kamu yönetimi oluşturmaktadır. Tanzimat'tan günümüze devam eden temel nitelikler ve sorun alanları bağlamında, sözü edilen küreselleşme, bölgeselleşme ve yerelleşme dinamiklerinin somut çıktılar ortaya koyduğu alanlardan birisi olarak Türk kamu yönetimi, günümüzde yepyeni bir noktada bulunmaktadır. AB üyelik sürecinin, bu yeni konumunda, Türk kamu yönetiminin değişim ve dönüşümündeki önemli faktörlerden birisi olacağı söylenebilir.

II. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN KAMU YÖNETİMİ İLE İLGİLİ GETİRDİĞİ TEMEL ÇERÇEVE

A) Genel Olarak Kamu Yönetimi Alanındaki Düzenlemeler ve Standartlar

Ekonomik içerikli bir topluluktan, uluslararası ve bölgesel bir siyasal aktör olmaya doğru evrilen Avrupa Birliği'nin ortaya koyduğu, kamu yönetimini yakından ilgilendiren ilke, standart ve düzenlemeler çerçevesinde bazı noktaların öne çıktığı dikkatleri çekmektedir.

1986 yılında imzalanan Avrupa Tek Senedi (The Single European Act) ile "Ulusal sınırların olmadığı bir ortam" anlayışının kabul edilmesi önemli bir nokta olarak görülmektedir. Bu anlaşma ile devletlerarası işbirliği anlayışına dayanan "adalet ve iç işlerinde işbirliği" politikası ivme kazanmıştır (Beşe, 2003: 445). Maastricht Antlaşması da üye ülkelerin artık siyasi, sosyal ve ekonomik bakımlardan uyumunu gerçekleştirmeye yönelmiştir. 1993 yılında yürürlüğe giren bu antlaşmayla "Ortak Dış ve Güvenlik Politikası" ve "Adalet ve İçişleri Konularında İşbirliği" alanlarında düzenlemeler yapılmıştır. Yine 1995 yılında Madrid Zirve Toplantısı'nda uygun bir yönetsel yapının gerekliliği vurgulanmış ve bunlara sahip olmayan aday ülkelerin AB'ye üye olamayacakları belirtilmiştir. Bu nedenle, adaylık sürecinde AB'ndeki sistem ve ilkelere uygun yönetsel yapıların oluşturulması gerekmektedir (Güven, 2002: 136).

1997 tarihli Amsterdam Antlaşması'nın hedefleri incelendiğinde, AB'nin Kurumsal yapısını daha etkili hale getirmek ve özgürlük, güvenlik ve adalet alanlarının, kurulmasını öngördüğü dikkati çekmektedir. Tüm bu Antlaşma politikaları yakından incelendiğinde, AB'nin ilgi alanının kamu yönetiminin ilkelerini belirlemeye doğru kaydığı görülmektedir. Çünkü bu konular, "temel hak ve özgürlüklere saygıyı, hukuk devleti ilkesinin hayata geçirilebilmesini, ayrımcılıkla mücadeleyi ve diğer konularda yasaların koyduğu normlara uyum

sağlamayı” içermektedir. Bunlar ise ancak kamu yönetimlerince sağlanabilecek hususlar olarak ele alınmaktadır (Bozkurt, 2002: 44).

AB'nin kamu yönetimi sistemine dair tüm üye devletlerde uygulanması öngörülen genel bir modeli bulunmamaktadır. Her üye devletin kendi siyasi, ekonomik ve toplumsal özelliklerine göre ayrı kamu yönetimi sistemi vardır. Örneğin; Fransa güçlü merkezîyetçiliğe, İngiltere ise adem-i merkezîyetçiliğe dayanan kamu yönetimi sistemine sahiptir. Bununla beraber tüm üye devletler kamu yönetimi sistemlerindeki farklılıkları ortak ilkeler ve politikalar belirlemek suretiyle gidermeye çalışmaktadırlar. Söz konusu ilke ve politikalar arasında, kamu sektöründe profesyonel yönetimin hakim kılınması, kamu personeli ve yurttaşlara verilen hizmetin başarı göstergelerinin sayısal olarak ifade edilmesi bir diğer değişle performans ölçümünü yapılması, kamu hizmetinde vurgunun süreçler değil sonuçlar üzerinde olması gerektiği, yönetim pratiklerinde özel sektör anlayışının örnek alınması sayılabilir. Her ne kadar AB, kamu yönetimi sistemine dair genel bir model önermemekte ise de, AB'nin, belirli politikalar ve ilkeler bağlamında aday ülkeleri yönlendirdiğini belirtmek gerekir.

Nitekim aday ülkeler “mecburi sonuç (obligatory result)” ilkesi çerçevesinde topluluk müktesebatını yerine getirmek ve uygulamak zorundadırlar (Çakmak, 2007: 2). Dolayısıyla, AB içerisinde kamu yönetimi, önceden tanımlanmış örgütsel yapılar yerine temel değerler ve prensipler ışığında şekillenmiştir. Nitekim bugün bile ulusal düzlemde kamu yönetiminin ana yapılanmasına ilişkin herhangi bir topluluk mevzuatı mevcut değildir. Farklı hukuki gelenekler, farklı yönetim sistemleri hala yan yana yürümektedirler (Bozkurt, 2002: 42). Bu bağlamda önemli olan bu temel ilkeler çerçevesinde AB müktesebatının etkin ve verimli bir biçimde uygulanmasıdır. AB'nin gerçekleştirmiş olduğu düzenlemelerin tam olarak uygulanabilmesi için öncelikle söz konusu ülkede yönetsel kapasitenin belli bir düzeyde bulunması gerekir.

AB'nin kamu yönetimiyle ilgili düzenlemeleri içerisinde önemli bir konu da “Avrupa Yönetim Alanı” yaklaşımıdır. Buna göre, ulusal devletlerin aktiviteleri artık kendi sınırını aşan anlamlar içermektedir. AB'nde geçerli olan “ortak tanıma”(mutual recognition) ilkesi gereğince bir ülkede yapılan bir düzenleme veya başvuru diğer üye ülkeler içinde de geçerlilik kazanmaktadır. Buna göre Almanya'dan alınan banka hizmeti verme izni ile İspanya'da faaliyet yürütülebilmektedir. AB'nde ulusal kamu yönetimlerinin işlemleri artık sadece kendi sınırları içerisinde resmîyete sahip olmamakta, ortak bir yönetsel alanda geçerlilik kazanmaktadır. Bu açılarından değerlendirildiğinde AB içerisinde kamu yönetimi sistemlerinin uyumlaştırılması önem taşımaktadır. Sağlıksız ve yetersiz bir kamu yönetimi sisteminin yol açacağı sorunlar, sadece o ülke vatandaşları için olumsuzluklar taşımamakta, AB'nin entegrasyona dayalı politikalarını da derinden etkileyecek potansiyellere sahip bulunmaktadır (Balci, 2004: 121).

AB ve OECD'nin 1992 yılında başlatmış olduğu SIGMA Programı (OECD, 1998a) (Support for Improvement in Governance and Management in Central and Eastern European Countries) özellikle merkezi ve doğu Avrupa ülkelerinin kamu yönetimi sistemlerinin reform aktivitelerini demokratik idealler,

etik ve hukukun üstünlüğü ilkleri ışığında desteklemek üzere çalışmalarda bulunmaktadır. Bu programda kamu kurumlarının genel yapısı için çok genel bazı öneriler ortaya konmaktadır. Buna göre siyasal olarak bu kurumlar; demokrasinin garanti altında tutulmasını sağlayan, hukukun üstünlüğünü, insan haklarını ve azınlıkları korumayı benimseyen istikrarlı kurumlar olarak nitelendirilmektedir. Madrid Antlaşması'na göre, kamu örgütlerinin AB öngörülerıyla yapısal olarak uyumlaştırılmasının gereği ortaya konmuştur. Ancak, personel yönetimi gibi spesifik bazı alanlara yönelik olarak yönetsel düzenlemeler de benimsenmiştir.

SIGMA Programı'nın 1998'de yayınlamış olduğu Avrupa Kamu Yönetiminin İlkeleri (European Principles for Public Administration) isimli raporda yer alan kamu yönetimi ile ilgili ilkelerin altı çizilmektedir. Bunlar (OECD, 1998b):

- Güvenirlilik ve öngörülebilirlik (Reliability and Predictability) ilkesi,
- Açıklık ve Şeffaflık (Openness and Transparency) İlkesi,
- Hesap Verebilirlik (Accountability) ilkesi,
- Etkinlik ve Etkenlik (Efficiency and Effectiveness) İlkesi.

2001 yılında AB Komisyonu tarafından, giderek komplike hale gelen sorunların üstesinden gelinmesi, AB üyesi ülke vatandaşlarının beklentilerinin karşılanması ve uluslararası düzlemde daha fazla söz sahibi olunabilmesi amaçlarına yönelik olarak hazırlanan "White Paper", politika oluşturma sürecini vatandaşlara daha fazla yakınlaştırmayı, daha çok açıklık sağlamayı, hesap verebilirlik ve sorumluluk düzeyinin yükseltilmesini öngörmektedir. Bu çalışma ile üye ülkelerde demokratik yönetişimin geliştirilebilmesi için SIGMA Programına benzer ilkeler ortaya konmaktadır. Bunlar (Balci, 2004: 123) :

• Açıklık (Openness): AB kurumlarının daha açık yöntemlerle çalışması öngörülmektedir. AB'nin eylemleri ve kararları konusunda daha fazla iletişim sağlanmalıdır.

• Katılımcılık (Participation): AB politikalarının kalitesi, başarısı ve etkinliği, fikir aşamasından uygulamaya kadar geçen tüm politika oluşturma zincirinde geniş bir katılımın sağlanmasına bağlıdır. Artan katılım, AB politikalarının çıktılarına olan güveni arttıracaktır.

• Hesap Verebilirlik (Accountability): Yasal ve yönetsel süreçteki roller açıkça belirlenmelidir. AB kurumlarının her birisi eylemleri ile ilgili konularda açıklamada bulunmalı ve sorumluluk almalıdır.

• Etkenlik (Effectiveness): Uygulanan politikalar etken ve zamanında olmalı, önceden açıkça belirlenmiş amaçlar doğrultusunda yapılabileceklerine yönelik olmalı, ortaya çıkabilecek sonuçlar değerlendirilmiş olmalı ve geçmiş deneyimleri dikkate alınmalıdır.

• Bütünlük (Coherence): Politikalar ve eylemler bütüncül ve kolayca anlaşılabilir olmalıdır. Buna göre, karmaşık bir sistemin parçaları olan AB kurumlarında politik liderlik ve yüksek sorumlulukla uyumlu çalışmalar yapılması gerekmektedir.

Yukarıdaki beş siyasi ilkenin uygulanmasında orantılılık ve yerellik kavramlarına uyulmasının önemi büyüktür.

• Orantılılık ve Yerellik (Proportionality and Subsidiarity): Ulaşılmak istenen amaçlar ile kullanılan araçlar arasında makul bir orantı ve dengenin sağlanması gerekmektedir. Hizmetlerin sunumunda, yerel bazda veya merkezi idare ile ortaklaşa sağlanması yolları dikkate alınmalıdır

AB'nin kamu yönetimi sistemine dair tüm üye devletlerde uygulanması mecbur kılınan genel bir modeli bulunmamasıyla birlikte, üye ve aday devletlerdeki kamu yönetimi sisteminin, kamu ve idare hukuku yerine özel hukuk egemenliğinin geçtiği, merkeziyetçilik yerine âdem-i merkeziyetçiliğin hâkim kılındığı ve katılımcılığın esas alındığı, merkezden yönetim yerine yerellik, gizlilik ve kapalılık yerine şeffaflık ve açıklık, istihdam anlayışında personel yönetimi yerine performans yönetimi, sorumluluk yerine hesap verebilirlik, tek öznellik yerine çok öznellik, hiyerarşik değil yatay ve düz ve/veya ağsal örgütlenmenin olduğu, verimlilik, zamanlılığın gözetildiği bir sistem olarak yapılandırılmasını öngörmektedir. Bir diğer ifadeyle; iktisadi, mali ve toplumsal alanlarda kamu yararını gözetilen bir anlayışla var olan, kalkınma ve toplumun genel refah seviyesini yükseltme amacına yönelik planlama yapan sosyal devletin yerine; özel sektörün rekabetini düzenleyen, toplumda piyasa için düzenlemeler yapan, piyasa yararını ön planda tutan yönetişimci devlet ve buna uygun kamu yönetimi sistemi perspektifi öngörülmektedir (Çakmak, 2007: 7).

Geleneksel kamu yönetimi anlayışının yerini alan yeni kamu yönetimi anlayışı, yukarıda sözü edilen küreselleşme, bölgeselleşme ve yerelleşme dinamikleriyle realize olunca, Avrupa Birliği açısından somut bazı durumların ortaya çıkması kaçınılmaz olmuştur. Bu bağlamda diğer konularla ilgili olduğu gibi kamu yönetimiyle ilgili olarak da, sanayi toplumunun Weberyen model anlayışından farklı yaklaşımları içeren çeşitli ilke ve standartlar ortaya konmuş ve üye ya da üyelik sürecindeki ülkeler için bir çerçeve oluşturulmuştur. Bu çerçeve, kamu yönetimlerinin örgütsel- işlevsel sorunlarının yanında, etkin, verimli bir yönetsel işleyiş oluşturulabilmesi kendi açısından da oldukça önemlidir. Bu noktada öne çıkan diğer bir konu da, kamu yönetimlerinin geleneksel ve güncel sorunları içerisinde önemli bir yer tutan merkezi yönetim- yerel yönetim ilişkilerinin bu süreçte yeniden önem kazanmasıdır. Ulus- devletlerin kamu yönetimlerinin gerek örgütsel gerekse işlevsel sorunlarıyla doğrudan ilgili olan bu konu, hem devletlerin kendi iç işleyişleri hem de AB ile ilişkiler bağlamında güncellik kazanmış ve tartışma konularının başında yer almıştır. Diğer bir ifadeyle, AB'nin kamu yönetimleriyle ilgili ortaya koyduğu ilke ve standartlar ile oluşturmaya çalıştığı temel çerçevenin odağında, merkezi yönetim- yerel yönetim ilişkileri bulunmaktadır. Kamu yönetiminin bir parçası olarak yerel yönetimlerin, hem etkin, verimli hizmet sunan birimler hem de demokratik yönetim birimleri olarak önem kazandığı bu süreç ise, ağırlıklı olarak yukarıda altı çizilen küreselleşme, bölgeselleşme ve yerelleşme dinamikleri çerçevesinde realize olmaktadır.

B) Kamu Yönetiminin Bir Parçası Olarak Yerel Yönetimler ve Avrupa Birliği

AB'nin tarihi gözden geçirildiğinde kamu yönetiminin bir parçası olarak yerel yönetimlere dair iki belirgin düşüncenin var olduğu görülür. Bunlardan ilki, yerel yönetimlerin güçlü bir AB entegrasyonu karşısında silik kalacakları ve zamanla zayıflayacakları kaygısıdır. Diğeri ise, kendi bünyelerinde gittikçe güçlenen yerel ve bölgesel yönetimlerin ileride AB'nin ortak karar ve uygulama mekanizmaları karşısında ayrı bir siyasi güç odağı oluşturabilecekleri endişesidir. Her iki fikir, birbirine ne kadar zıt olsa da bu yaklaşımların ve kaygıların taraftarları bulunmakta ve bunlar zaman zaman Avrupa kamuoyuna yansımaktadır. AB'nin yerel yönetimleri zayıflatacağı ve yerel organların yetkilerinin Avrupa merkezi karar süreçlerine aktarılacağı kaygısı, diğere oranla daha çok öne çıkmakta ve hatta Birliğin ortak hukuki yaptırımlarının yerel yönetimlerin varlığını önemli ölçüde tehdit edebileceği düşüncesine kadar varmaktadır. Diğeri endişenin, yani yerel ve bölgesel idarelerin ortak Avrupa uygulamalarına karşı bir direnç oluşturabileceği yaklaşımının henüz emareleri fazlaca görülmesi de, bunun da tümüyle gözden uzak tutulmaması gereken bir varsayım olduğunu söylemek gerekir (Ökmen ve Parlak, 2008: 292).

Yerel yönetimler, Avrupalı toplumların temel yapı taşları ve geleneksel yönetim yapılarıdır. Yukarıda da değinildiği gibi, kent yönetimlerinden başlamak üzere tüm yerel otoriteler, Avrupa siyasi ve toplumsal tarihinin baş aktörleri olagelmışlerdir. Günümüze kadar ulusal düzeydeki siyasi çatıyı da belirleyici olan bu yerel aktörlerin, bundan sonra nasıl bir role ve işleve sahip olacaklarını büyük ölçüde Birliğin ilke ve yaklaşımları belirleyecek gibi gözükmektedir. Zira, AB'nin ulus-üstü (supra-national) bir entegrasyon olması sebebiyle, üye ülkelerin tüm siyasi ve idari yapı ve süreçleri, Birliğin ortak hukukundan ve merkezi otoritesinden doğrudan ve dolaylı biçimde etkilenmektedirler.

AB'nin temelinde yatan olgu, Avrupa'da kalıcı barış, güvenlik ve demokrasiyi sağlamaktır. Bununla birlikte, vatandaşlara en yakın yönetim düzeyi olan yerel yönetimler, Avrupa'nın entegrasyon sürecine yavaş yavaş dahil oldular. Avrupa'nın politik entegrasyonu güçlendikçe, yerel ve bölgesel yönetimlerin, kaygı ve beklentilerini ifade etmek ve karar alma süreçlerinde doğrudan yer alabilmek için seslerini duyurmaları daha da önem kazanmaktadır. Bunun yanında kentler, belediyeler ve bölgeler Avrupa mevzuatının uygulamaya konmasıyla birçok doğrudan riske ve Avrupa düzeyinde oluşturulan kara alma mekanizmaları nedeniyle de dolaylı risklere maruz kalacaklardır. Siyasi aktörlerin sayısı ulusal, bölgesel ve yerel düzeylerde artarken, Birlik bünyesinde kararların tek bir merkezden, Brüksel'den alınması, siyasi merkezîyetçiliği gündeme getirmekte, bu durum yerel otoritelerin karar ve uygulama süreçlerinin etkinlik ve geçerliliğini yeniden ele alıp sorgulamayı gerektirmektedir. Bu nedenlerle yerel yönetimler, AB için hassas konulardan biridir. Yaşama geçirilmiş bütünleşik bir siyasi birlik için, Avrupa entegrasyonu sürecinde bu konu üzerinde politikalar üretilmiş ve kurumlar oluşturulmuştur. 1985 yılında kabul edilen Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartnamesinden başlayarak, 1992 Maastricht Antlaşması'na kadar,

sonrasında 1993’de Bölgeler Komitesi’nin kurulması, 1994 Avrupa Parlamentosu Yerel Yönetimler Konferansı ve izleyen gelişmeler, bu yönde atılmış adımların başlıcalarıdır.

AB’nin kurulması ve gelişmesi süreçlerinde yerel ve bölgesel idarelere ait düzenlemelerde temel eksen konumundaki “*yerellik-subsidiyarite*” ilkesinin, 1951’de imzalanan ve Avrupa Topluluğunu kuran Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu Antlaşması’ndan (Md. 95) itibaren ana antlaşmalarda yer aldığı ve yerellik ilkesinin Avrupa içinde yerel yönetimlerde esas vurgu olarak kullanıldığını söylenebilir. Ancak burada şu hususu belirtmekte fayda vardır; *yerellik ilkesi* Avrupa hukukunda bazen (Roma Antlaşması 1957, Md. 235) Birlik karşısında üye ülkeler düzeyini, bazen de ulusal boyuttaki yerel düzeyi (Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartnamesi 1985, Md. 4/3) ifade etmek üzere kullanılmıştır. Anlaşılan o ki, Birlik merkezi dışındaki tüm siyasal ve yönetsel unsurlar yerel olarak kabul edilmekte ve merkez-çevre etkileşiminde çevreyi temsil etmektedir. Roma Antlaşması 1972 Spinelli Raporu’yla devam eden yerellik ilkesinin işlenmesi süreci, 1985 Şartnamesi’yle olgunlaşmıştır. Bilindiği gibi o yıl çıkarılan Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartnamesi (Md.4/3), yerellik ilkesinin net bir biçimde yer aldığı ilk ve önemli bir belgedir ve burada yerellik kavramı, kamu idarelerinin sorumluluklarını, tercihen vatandaşa en yakın kamusal otoritelere yüklemektedir.

1987 Avrupa Tek Senedi, yerel yönetimler açısından bir diğer önemli düzenleme sayılmaktadır. Avrupa Komisyonu, Avrupa Tek Senedi ile ortak pazar politikalarının hız kazanmasına koşut olarak, bölgesel politikaların belirlenmesi ve uygulamaya geçirilmesi yerel sürecine üye ülkelerin yerel ve bölgesel yönetimlerinin katılımını artırmayı ve bu birimlerin etkinliğini geliştirmeyi hedeflemişti (Köseçik, 2002: 3). Bu belgeyle ilgili bir diğer konu yerellik ilkesine yer vermesidir. Yerellik ilkesi sözü edilen Senedin 130. maddesinde çevre konusuyla birlikte yer almıştır. Tek Avrupa Senedi, ulusal düzeyin altındaki kurumların varlığının kabul edildiği bir anlaşma olması yönüyle de ayrı bir önem taşır.

Avrupa hukukunun olgunlaşması sürecinde yerel yönetim ve yerellik konusu gündemden düşmemiş, yasal düzenlemelerde bu olgu zaman içinde gelişen ve pekişen bir seyir izlemiştir. AB’nin yasal ve kurumsal gelişiminde en belirgin kilometre taşlarından olan 1992 Maastricht Anlaşması’nda (Md. 3) ve 1997 Amsterdam Antlaşması’nda (Md. 5) yerellik ilkesi birbirine benzer içerikte vurgulanmıştır. Yerel ve bölgesel yönetimlere ait politikalar ortaya konulurken, 1993 Kopenhag, 1995 Madrid, 1997 Lüksemburg ve 1997 Amsterdam Antlaşmalarıyla bu alanda getirilen ilkeler uygulanmaya başlanmıştır.

Yerel- bölgesel yönetimlerin AB’nin karar alma süreçlerine ve her alanda bütünleşmesine katkı sağlaması amacıyla oluşturulan Bölgeler Komitesi’nin varlığı, üye ülkelerdeki yerel ve bölgesel yönetimlerin AB yapısı içinde resmi bir zeminde temsil edilmelerine, ilgili konularda komite aracılığıyla görüş bildirebilmelerine imkan sağlamıştır. Değişik ülkelerden gelen Komite temsilcilerinin AB politikaları çerçevesinde ortak çalışması, temsilcilere, kendi

yönetimlerindeki hizmetleri sunarken elde ettikleri deneyimleri paylaşma imkanı vermekte ve bu da temsilcilerin kendi yerel yönetimleri için yeni açılımlar sunmaktadır. Aynı zamanda, oluşumu açısından demokrasi açığı bulunan AB Komisyonu, faaliyetlerinin önemli bir kısmını, halkın oylarıyla ulusal organlara seçilen temsilcilerden oluşan Komiteye danışarak, onları politika sürecine dahil ederek demokratik açıdan güçlendirmeye çalışmaktadır (Köseçik ve Özgür, 2005:7). Maastricht Antlaşması'nın önemli sonuçlarından biri olan Bölgeler Komitesiyle ilgili olarak, 2001 tarihli Nice Antlaşması da, yeni düzenlemeler getirmiştir.

AB'nin, Sovyetler Birliği'nin etkisinden kurtulan Doğu Avrupa ülkeleri ile olan entegrasyon süreci, Bölgeler Komitesinin rolünü artırıcı bir gelişme olmuştur. Komite, Birliğe entegre olacak ülkelerin yerel ve bölgesel yönetimlerini entegrasyon sürecine hazırlama, bu ülkelerde entegrasyon öncesi gerekli kurumsal reformların gerçekleştirilmesine yardımcı olma, bu ülkelerin yerel ve bölgesel yönetimlerinin mevcut durumlarını iyileştirici girişimleri destekleme konularında önemli rol oynamaktadır. Komite, entegrasyon sürecinden sadece ulusal düzeydeki örgütlerin değil, yerel ve bölgesel yönetimlerin de etkilendiğini vurgulayarak, onların da bu sürece dahil olmalarının bütünleşmeyi hızlandıracağını dile getirmiştir. Aksi takdirde, istenilen sonuçların alınamayacağını vurgulayarak, üyelik hazırlığındaki ülkelerin hükümetlerini, bu süreçte, yerel ve bölgesel yönetimlere, ilgili bütün bilgilerin aktarılması, üyelik görüşmelerinde aktif olarak yer almaları için gerekli mali kaynağın sağlanması ve bu yönetimlere hizmet alanlarına giren konularda danışılması gerektiği konusunda uyarmıştır.

AB'ye üye olacak tüm aday ülkelerin yerel- bölgesel yönetimlerinin, Birliğin yükleyeceği sorumlulukları üstlenebilmesi ve dolayısıyla bütünleşmenin başarılı olabilmesi için hazırlık düzeyleri oldukça önemlidir. Zaten, Birliğe üye olmadan önce Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin gerçekleştirdikleri reformların büyük bir bölümü, merkezi yönetim ve özellikle de yerel yönetimlerinin idari kapasitelerini güçlendirmeye yönelmiş bulunmaktadır. AB, üyelik sonrasında kendilerinden beklenen hizmetleri verimli ve etkin bir şekilde getirmeleri için, yerel yönetimlerin örgütsel ve işlevsel gerekli hazırlıkları yapmalarını oldukça önemli bulmaktadır. Birliğin bütünleşme süreci, üye ya da üyeliğe hazırlanan bütün Avrupa ülkeleri için yerel- bölgesel yönetimlerin önemini ve sorumluluğunu artıran bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Hem üye ülkeler hem aday ülkelerin yerel ve bölgesel yönetimlerinin iyileştirilmesi çabalarının kuşkusuz mali bir boyutu da bulunmaktadır. Yapısal ve yapısal olmayan fonlar aracılığıyla AB, bütünleşirken yerelleşmekte ve bölgeselleşmektedir (Ökmen, 2006: 43-106).

Yeni büyüme dalgası sonucunda AB'nin kurumsal sisteminin işlerliğinin önemli sorunlarla karşı karşıya kalacağı açıkça görülmeye başlanmıştır. Bunun üzerine Birlik, 28 Şubat 2002'de Konvansiyon (Kurultay) Toplantıları düzenleyerek yeni bir müzakere sürecini başlatırken, pratik çalışmaların yanısıra siyasal birliği kurmaya yönelik anayasal düzeyde önlemler almaya ve

düzenlemeler yapmaya yönelmiştir. Konvansiyon çalışmalarında yeni, şeffaf, sade ve etkin yurttaş temelinde bir Avrupa Birliği oluşturulmak istenmiştir. Bu önemli yönelimin odağında kentler ve bölgeler yer almaktadır. Konvansiyon faaliyetlerinde kentlerin ve bölgelerin rolünün altı çizilmekte ve Avrupa Birliği karar süreçleri içinde yerel ve bölgesel örgütlenmelerin daha sıkı bir biçimde entegre edilmesine çalışılmaktadır. Küreselleşen dünyada, güçlü kent ve bölge yönetimlerinin ekonomik ve sosyal kohesyonun temelini oluşturacağı ve en üst düzeydeki siyasi birliğin, en alttan başlamak üzere kurulabileceği görülmüştür. Esasında AB'nin entegrasyonunun başarısı da buna bağlıdır (Tekeli ve İlkin, 2005: 40). AB hukuku ve uygulamalarının yerel ve bölgesel yönetimleri etkilediği alanlar dikkate alındığında, kurumsal ve yasal düzenlemelerin; ekonomik ve sosyal entegrasyon, siyasi birlik, Avrupa kimliği, kamu hizmetinin yeni içeriği, hizmette yerellik, merkezi yönetim-yerel yönetim ilişkileri ve merkez-yerel yetki etkileşimi, yerel ekonomik kalkınmanın sağlanması, bölgesel dengesizliklerin giderilmesi, yönetime etkin katılım, temsili demokrasi ve yerel birimlerin sınır ötesi işbirliği gibi argümanlardan kaynaklandığı görülür.

AB müktesebatının benimsenmesi 1993 yılında gerçekleşen Kopenhag Zirvesi'nde, uygulanması ise 1995 yılında gerçekleşen Madrid Zirvesi'nde üyelik için bir kriter olarak belirlenmiştir. Müktesebatın sadece kabul edilmesi değil, uygulamasının da bir kriter olması neticesinde, AB'ye aday ülkelerin katılım öncesi uyum çalışmalarında üzerinde öncelikle durmaları gereken konulardan birisi, söz konusu müktesebatı benimseyecek ve uygulayacak, AB'ye paralellik arz eden kurumsal bir yapılanmanın tesisidir. İdari kapasitenin ve bu çerçevede kurumsal yapılanmanın, güçlendirilmesi 1998 yılından itibaren, aday ülkelere yapılan mali destek çerçevesinde bir öncelik olarak ortaya çıkmıştır. Güçlü bir idari kapasite, sadece AB üyeliğine ilişkin ihtiyaçlar için değil; aynı zamanda global ekonomik yapıdaki artan rekabete yönelik olarak da büyük öneme sahiptir.

Aday ülkelerin, AB müktesebatını, üye ülkelerle aynı standartlarda uygulayabilecek kapasitede modern, verimli çalışan, etkin idari kurumlar ve süreçler oluşturması üyelik için önemlidir. Ülkelerin Birliğe üye olması aşamasında kabul etmek ve uygulamak zorunda oldukları AB müktesebatı, merkezi yönetimlerden başka yerel yönetimler için de birtakım ilkeler ve koşullar ortaya koymaktadır. Bu bağlamda esas müktesebat uyumu devlet düzeyinde olmakla birlikte, bölgesel ve yerel birimlerin işleyişlerini etkileyen bir dizi yasal düzenleme üye devletleri bağlayıcı niteliktedir. Birlik mevzuatı ve düzenlemelerinin birçoğunu (%40- 60 oranında) yerel yönetimler gerçekleştirmek durumundadır. AB'nin, yerel ve bölgesel yönetimleri doğrudan ve dolaylı biçimde etkileyen müktesebat hükümleri, Kamu İhaleleri, Yerel Vergiler, Tüketicinin Korunması, Çevre Hukuku, Teşvikler, Rekabet Hukuku ve Belediye İktisadi Teşebbüsleri, Yerel Seçimler ve Sosyal Politikalarla İlgili Hukuki Çerçeve gibi başlıklar altında toplanmaktadır.

Ulus-üstü bir hukuk düzenini ifade eden Avrupa Birliği hukukuyla, üye ülkelerin iç hukukunun aynı anda uygulanmasının yarattığı sorunlar henüz tam olarak bertaraf edilememiş olsa da, birleşik Avrupa idealinin gerçekleşmesinde,

ulusal katılımın yetmediği, bunun yerel düzeyle desteklenmesi gerektiği anlaşılmıştır. Yerel ve bölgesel yönetimlerin, Avrupa entegrasyonuna giden yolun temel taşları olduğu gerçeğinden hareket edilerek, yerel düzeyin dikkatlice Birliğe entegre edilmesine ve bunun için de öncelikle ekonomik ve sosyal bütünleşmenin sağlanmasına çalışılmaktadır (Ökmen ve Parlak, 2008: 293- 295).

AB'nin genel olarak kamu yönetimi ve özeldense kamu yönetiminin hem örgütsel hem de işlevsel olarak önemli bir yanını oluşturan yerel- bölgesel yönetimlerle ilgili getirdiği bu çerçeve, üyelik sürecindeki Türkiye açısından önemli çıktılar ortaya koymaktadır. Özellikle, kamu yönetimi ile ilgili temel sorunların odağında, merkezi yönetim – yerel yönetim ilişkilerinin bulunması, Tanzimat'tan Cumhuriyet'e tevarüs eden temel nitelikler ve on yıllardır devam eden yeniden yapılanma ve reform çabalarının adeta kamu yönetimi ile özdeşleşmesi gibi realite durumlar, konuyu daha da önemli hale getirmektedir. Bu bağlamda, AB sürecinde ortaya çıkan gelişmelerin Türk kamu yönetimi açısından neye tekabül ettiğini ve güncel olarak ne gibi gelişmeleri ortaya koyabileceğini anlamak için, Türkiye'de kamu yönetiminin dünden bugüne durumuna kısaca değinmekte yarar vardır. Böylece, merkez ve yerel boyutuyla Türk kamu yönetiminin yanını anlamak da daha kolay olacaktır.

III. KÜRESEL-BÖLGESEL DİNAMİKLER, AVRUPA BİRLİĞİ SÜRECİ VE KAMU YÖNETİMİNDE YENİDEN YAPILANMA ÇABALARI

Türkiye'de yönetimde yeniden yapılanmayı gerektiren nedenler ve bu bağlamda yapılan çalışmaları Tanzimat'a kadar götürebiliriz. Türk yönetim tarihi içerisinde ilk batılı yönetim kurumları Tanzimat'la birlikte görülmüştür. Ancak, Cumhuriyetle birlikte anayasal ve yasal temelleri olan bürokratik örgüt yapıları oluşturulmaya başlanmış, 1950'lerle birlikte bugün de yoğun olarak devam eden yeniden yapılanma çalışmalarına ağırlık verilmiştir. Bu yeniden yapılanma çalışmaları bir yandan toplumsal, ekonomik ve politik yapımızda ortaya çıkan değişimler ve iç dinamiklerin sonucu iken diğer yandan da küresel ölçekli gelişmelerin gerektirdiği bir zorunluluk olmuştur. Bunun yanında Türkiye'de yönetimde düzenleme çabalarının önemli bir özelliği de konunun merkezi ve yerel yönetim kurumları eksenine oturtulmuş olmasıdır. Ülkemizde gerek yerel yönetim geleneği konusundaki eksiklik gerek bu kurumların oluşturulma ve ortaya çıkış biçimi ve gerekse demokrasi ve yerel demokrasiye ilişkin eksiklikler, yönetimle ilgili sorunlarda ve düzenleme çalışmalarında yerel yönetimleri öne çıkaran bir seyrin ortaya çıkmasını sağlamıştır.

Merkezi yönetim- yerel yönetim ilişkileri, kamu yönetimi sisteminin karakteristiğini belirleyen önemli bir faktördür. Kamu yönetiminin birer alt sistemi konumundaki bu iki yönetsel düzey arasındaki etkileşim, yönetim hukukunun ve yönetim biliminin ana konseptlerinden biri ve yönetimler arası ilişkilerin ana eksenidir. Merkez- yerel yönetsel ilişkileri, tarihi bir süreç içinde, toplumsal siyasal, ve ekonomik yapıların karmaşık etkileşimleri sonucu biçimlenmektedir. Aynı zamanda, yönetsel, siyasal ve ekonomik yapıların

oluşumunda doğrudan ve dolaylı olarak rol oynayan merkezi yönetim- yerel yönetim ilişkileri, iki yönlü ve sürekli bir etkileşim mantığı çerçevesinde toplumsal alt sistemlerden etkilenirken bir bağımlı değişken olarak ortaya çıkmakta, bu sistemleri etkilediği ölçüde de bağımsız bir değişken konumunda bulunmaktadır. Bazen bağımlı çoğu kez de bağımsız bir değişken olarak merkez- yerel ilişkileri, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de kendine özgü nitelikleri ve sorun alanlarıyla gündem oluşturmakta; kamu yönetiminin yapısal- işlevsel yönüne ilişkin tartışmalarda, yeniden yapılandırmaya ilişkin girişimlerde odak noktasını oluşturmaktadır (Ökmen, 2008: 45).

A) Merkezi Yönetim- Yerel Yönetim ilişkileri

Osmanlı’dan Cumhuriyet’e kalan miras, ekonomiden sosyal alana ve kültürden yönetime geniş bir yelpazeyi içermektedir. Bu geçişte imparatorluk bürokrasisinin biçimsel yönü ile birlikte yönetim gelenekleri ve siyaset kültürü de miras olarak intikal etti. Osmanlı devletiyle Türkiye Cumhuriyeti arasındaki süreklilik niteliğinin en bariz hissedildiği alan idari alandır. Özellikle merkeziyetçilik- adem-i merkeziyetçilik ilişkileri ve yerel yönetim anlayışı ile ilgili olarak miras niteliğini açıkça görmek mümkündür. Cumhuriyet, siyasal kültür ve siyasal yapı özellikleriyle ve hatta çoğu kurumlarıyla Osmanlı merkeziyetçiliğini devralmıştır (Görmez, 2000: 83). Bugünkü merkezi yönetim bünyesi içinde yer alan temel kurumlarla yerel yönetimler büyük ölçüde İmparatorluk’tan Cumhuriyet’e miras olarak intikal etti. Aradaki en önemli farklılık, söz konusu yönetim organlarının gelişmesi, örgüt bakımından büyümesi ve yayılması biçiminde kendini gösterdi (Eryılmaz, 1995: 341). Cumhuriyet yönetimi de, yerel yönetimleri, siyasi organlar olarak değil daha çok idari birimler biçiminde değerlendirerek yetki, görev ve örgüt yapısını bu anlayışa göre düzenledi. Birlik ve beraberlik tehlikeye girer gerekçesiyle yerel yönetimleri güçlendirme konusunda hep tereddütle hareket etti. Osmanlıdan Cumhuriyete devreden önemli niteliklerinden biri olan bu merkeziyetçilik ya da bürokratik yönetim geleneği (Heper, 1974: 89), özellikle tek parti döneminde olmak üzere takip eden dönemlerde de olanca ağırlığıyla devam etmiştir.

Çok partili döneme geçişle beraber önemli bazı gelişmeler olmakla birlikte, Türk yönetim sisteminin ve dolayısı ile yerel yönetimle ilgili anlayış ve uygulamalarda, merkeziyetçilik düşüncesinin büyük oranda devam ettiği söylenebilir. Bu dönemde çok partili hayata geçiş ve bazı kanunlarda yapılan düzenleme ve değişiklikler dışında önemli kararların alınmadığı görülmektedir. 1961 Anayasasıyla yerel yönetimler konusunda önemli düzenlemeler yapılmıştır. 1961 Anayasası, yerel yönetimler konusunda daha önceki anayasalardan farklı olarak Hizmet Yerinden Yönetim İlkesini de getirerek “adem-i merkeziyet” yerinden yönetim ilkesini anayasal kılmıştır. Ancak bu dönemde de anayasadaki merkeziyetçi olmayan hükümlere rağmen, Türk yönetim sistemi aşırı merkeziyetçi öğeleri üzerinden atamamıştır (Görmez, 1997: 122- 131).

Gerek geleneksel merkeziyetçi yapı, gerekse dönemin kendine özgü siyasi idari gelişmeleri, merkez-yerel ilişkilerinde ve yerel yönetimlerin yapısında değişiklikler oluşmasını engellemiştir. 1960’dan 1980’lere kadar devam eden

dönemde de merkezîyetçilik- adem-i merkezîyetçilik ilişkileri ve siyasi-idari gelişmeler bağlamında ortaya çıkan yerel yönetim yapılanmaları ve işleyişine ilişkin sorunların giderek artması, bu anlamda çeşitli tartışmaların başlamasını sağlamıştır. Genellikle, yeniden düzenleme ya da reform odaklı bu tartışmalarla da zaman içinde önemli bir gelişme sağlanamamıştır. Bunun başlıca nedeni ise, ekonomik, sosyal, siyasal bazı faktörlerin ötesinde, merkezîyetçi ve seçkinci zihniyetin değişmemesidir. Bu anlamda Türkiye'de yerel yönetimlerin yeniden yapılanması ile ilgili gelişmeler genel olarak kamu yönetiminin yeniden yapılandırılmasını gerektiren nedenlerin bir parçasını oluşturmaktadır. Merkezîyetçilik ve bürokratik hantallaşmadan dışa kapalılığa, kuralcılık ve sorumluluktan kaçmaktan siyasal yozlaşma ve çürümeye kadar pek çok sorunun yanında, kentlerin büyümesi ve kentleşmenin artması, halkın beklentilerinin değişmesi ve demokrasi talepleri, kent yönetiminde çok başı yapı ve yetki karmaşası, kentleşme ve hemşehrilik bilinci gibi pek çok neden, yönetimin bir bütün olarak ele alınıp, yeniden yapılandırılmasını gerekli kılmaktadır.

B) Kamu Yönetimi'nin Örgütsel- İşlevsel Sorunları

Türk kamu yönetimi sistemini tanımlayan vazgeçilmez sözcükler, aşırı bürokratiklik, merkezîyetçilik, siyasallaşma ve kayırmacılık olarak karşımıza çıkmaktadır (Balcı, 2004: 115). Tanzimat'tan bu yana devam eden merkezîyetçi yaklaşım beraberinde kırtasiyecilikte getirmiş ve yönetimin işleyişi, hizmetlerin etkin, verimli yürütülmesini yavaşlatan ayrıntılı kurallara bağlanmıştır. Yönetimsel ve mali merkezîyetçilik, yönetim sistemimizin bütün zamanlarda kaos ve kriz içinde kalmasına, yapısını ve süreçlerinin yozlaşmasına aşırı büyümeye, kırtasiyeciliğin artmasına, zaman ve kaynak israfına neden olmaktadır. Bürokratlar doğabilecek muhtemel sorumluluktan kurtulmak için, hizmetlerin yürütülmesinden çok, bu kuralların yerine getirilmesini öncelikli tarz olarak benimsemişlerdir. Kurallar genellikle yasaların ayrıntılı düzenleme yapmasından doğmakta ve kamu görevlileri mevzuat kargaşasında gerçek işlevlerinden uzaklaşmakta ve vatandaşla iletişim kanallarını daraltmaktadırlar.

Türk kamu yönetiminin en çok aksayan yönü, kaynakların en etkili biçimde kullanmak suretiyle, hizmetleri kaliteli, hızlı, verimli ve etkili bir biçimde yerine getirememesi sorunudur. Aşırı mevzuatçılık, işlerin amacından uzaklaşması ve biçimsel muhteva kazanmasına neden olmuştur. Bunun sonucunda personelde ve yöneticilerde inisiyatif kullanma yerine, pasif kalma, içinde bulunulan düzeni sürdürme eğilimi kurumsallaşmaktadır. Günümüz ihtiyaç ve şartlarına cevap veremeyen eskimiş, daha çok eski gelenek ve alışkanlıkları yansıtan mevzuatın, aşırı ayrıntıcı, katı kurallar, kamu hizmetlerinin yerine getirilmesini güçleştirmekte, kamu yönetiminin çağdaş gelişmelere uymasını engellemektedir. Aynı amaca dönük kuruluşlar arasında, işbirliği sağlama, yol gösterme ve koordinasyonun gerçekleştirilmesi konusunda sorunlar bulunurken, bu durum bir kısım işlerin ortada kalmasına neden olmaktadır.

Vatandaşların hizmetlerle ilgili kararların alınmasına ve uygulanmasına katılımının sağlanmaması, yönetim süreçlerinin gizliliği ve bilgi edinme hakkının çağdaş bir anlayışla düzenlenmemesi, vatandaşlarla kamu yönetimi arasında ciddi

sorunlar ve engeller çıkarmaktadır (Ökmen ve Yılmaz, 2006: 374- 386). Ayrıca devlet yönetiminde yolsuzlukların ulaştığı dramatik boyut konusunda da adeta bir görüş birliği söz konusudur. Vatandaşların bilinç altına yerleşmiş olan “devlet baba imajı”, “sorgulanamaz devlet anlayışı” ve “bürokratik devlet geleneği” uygulamaları devlet toplum ilişkilerinin sağlıklı bir yapıya oturmasının önündeki engeller olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca kamu yönetiminde saydamlık ve hesap vermektan kaçınma eğilimi bulunduğu da görülmektedir (Saygılıoğlu, 2002: 223). Hantal, gelenekçi, katı merkezizetçi ve halkı yönetime dâhil etmeyen yapıyla her işe ve her şeye yetişme çabasındaki devlet, günümüzün modern devlet anlayışına uymamaktadır. Kayırma ve kollama (patronaj) ilişkilerinin gerek merkezi gerekse yerel yönetimlerde oldukça yaygın olduğu görülmektedir. Gerek merkez gerekse yerel yönetimlere ulaşmak ve sorununu çözmek isteyen vatandaşların en sık başvurdukları yol, eş dost vasıtasıyla çözüm aramak olmuştur (TESEV, 2000).

Yönetimi geliştirmenin dar ve biçimsel anlamda algılanması, yeterli örgütlenmeye kavuşturulamaması, gelişmelerin kurumsallaşmasını engelleyerek, olayın kişisel boyutta kalmasına neden olmuştur. Yeniden düzenleme çalışmalarında, yaratıcılıktan ziyade taklide önem verilmesi, yerel moral değerlerinin ve insan faktörünün ihmal edilmesi sık sık yönetimin yeniden düzenlenmesine gerekçe olmuştur. Biryandan sayılan faktörler, biryandan yönetim sistemimizin çağdaş bir seviyeye kavuşmamış olması, diğer yandan sosyo- ekonomik ve siyasal koşulların yarattığı ortamın olumsuz yönde gelişmesi, yönetime duyulan güvenin sarsılmasına neden olmuştur. Partizanlık, kayırma, rüşvet, rant kollama, otorite boşluğu yasaların uygulanmasında fiili ayrımcılık kamu yönetimimize karşı daimi bir hoşnutsuzluk doğurmaktadır (Aykaç vd., 2003: 160).

Bütün bu yapısal ve işlevsel sorunlar, yerel yönetimler de içinde olmak üzere Türk kamu yönetimini 1990’lı yıllarda sürdürülemez hale getirmiş ve yeniden yapılanma arayışlarına ivme kazandırmıştır. Burada altı çizilen iç ve dış faktörlerin etkisiyle, özellikle merkezi yönetim- yerel yönetim ilişkileri bağlamında reform kaçınılmaz hale gelmiştir.

C) Yeni Anlayışlar, Yeni Yaklaşımlar ve Yeniden Yapılanmayı Gerekli Kılan Temel Nedenler

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna doğru yaşanan süreçte devlet kavramı merkezli tartışmalar ve gelişmeler, yönetim anlayışlarını, yapılanmalarını, bu alanda oluşmuş ilkeleri ve kurumlaşmaları, yönetim yapısını oluşturan yapıların konumunu ve ilişkilerini önemli ölçüde ve köktenci bir şekilde etkilemektedir. Dünya yeni bir yüzyıla ve üçüncü bin yıla girerken uluslar arası kamu yönetimi bilimi çok önemli değişimler geçirmektedir. Bu değişimler hem kamu yönetimi biliminin kuramsal yapısında ve hem de kamu yönetimi uygulamalarında yaşanmaktadır. Ortaya çıkmakta olan toplumsal, ekonomik ve siyasal olgular kamu yönetimini değişme ve gelişme yönünde güçlü bir baskı altına almaktadır. Değişim, durağanlıktan devingenliğe, yapısal endişelere bağımlılıktan etkenlik ve verimlilik arayışlarına ve hukuksal geçerlilik

endişelerinden yarar/maliyet uzlaşılarının ortaya çıkarılmasına doğru bir yöneliş ve geçiş biçiminde ortaya çıkmaktadır. Kamu hizmetlerinin üretilmesi ve topluma sunulmasında klasik kalıpların dışına çıkan arayışlar yoğunluk kazanmaktadır (Yaşamış, 1997: 1). Kısaca kamu yönetimi, geleneksel yönetim anlayışının paradigmatik değerlerinden, katılım ve sorumluluk merkezli yeni bir yönetim nosyonuna, diğer bir deyişle Administration'dan Management'a doğru bir dönüşüm geçirmektedir (Laurence ve Lynn, 2001: 6).

Refah devleti anlayışı içinde batı Avrupa ülkelerinde 1970'lere kadar geçerliliğini koruyan, katı hiyerarşinin hakim olduğu bürokrasiye dayanan, merkezi organlarda önceden belirlenen amaçları gerçekleştirmek için, tek özneli, merkezi, hiyerarşik işbölümü içinde üretim yapan, kaynak ve yetkileri kendinde toplayan, sorumluluğun yasalara ve prosedürlere göre olduğu geleneksel kamu yönetimi modeli, 1980'li yıllarda bir dizi reform politikaları ile yeni bir modele (yeni kamu işletmeciliği) dönüşmüştür (Ömürgönülşen, 2003: 7). Özellikle Fransa ve Almanya başta olmak üzere Kıta Avrupası'nda, yönetimin modernleştirilmesi çalışmalarında etkinlik ve verimliliği öne çıkaran kamu yönetimi reformlarının önemli bir yeri bulunmaktadır (Walter and Kickert, 2005: 537- 563). Yeni kamu yönetiminin gerçek bir tanımı yapılamamakla birlikte içerdiği nitelikler oldukça net ve anlaşılabilir. Performans denetimi, verimlilik vb. niteliklerin ötesinde kesin olan bir şey, yeni kamu yönetiminin, kamu yönetimiyle (public administraion) aynı şey olmadığıdır (Hughes, 2003: 76).

Bu bağlamda kamu yönetimini değişime zorlayan etkenler üç ana eksenden gelmektedir. Birincisi kamu harcamalarının bütçe üzerine getirdiği yük ve bütçe açıklarının mali sitemde yol açtığı sıkıntılardır. İkicisi bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı değişimdir. Üçüncüsü toplumsal talepler karşısında kamu kesiminin performansının yetersiz kalmasıdır. Kamu yönetimi reformu da bu nedenlere paralel olarak iki ana temel üzerine yapılandırılmaktadır. Birincisi devletin rolü diye de ifade edilen kamu yönetiminin görev alanının ne olacağıdır. İkincisi bu görevlerin nasıl yapılacağıdır. Kısaca ne yapmalı ve nasıl yapmalı diye ifade edilebilecek bu sorulardan hangisine öncelik verileceği reformun temel stratejisini belirleme açısından en önemli unsurdur. Bu öncelik de büyük ölçüde kamu kesiminde yaşanan ağırlıklı sorun tarafından belirlenmektedir. Mali alandan gelen baskılar nedeniyle reforma zorlanan bir kamu yönetimi sisteminde, daha ziyade piyasacı strateji izlenmekte devletin ekonomik ve sosyal yaşamdaki rolü azaltılmaktadır. Devletin rolünü daraltıcı anlamda yeniden tanımlayan bu yaklaşımda, devletin üstlenmeye devam ettiği hizmetleri yürütürken de piyasa mekanizmasından en geniş şekilde yararlanması ilkesi benimsenmektedir (Yılmaz, 2001: 93).

Gerçekte, gerek ilkeler ve standartlar gerekse yapılanmalar-kurumlaşmalar anlamında bu eğilimler, diğer ülkeler gibi Türk kamu yönetimi açısından da önemli etkiler doğurmakta ve özellikle AB sürecinde bir takım çıktılar beraberinde getirmektedir. Özellikle yukarıda altı çizilen örgütsel işlevsel sorunlar ve merkezi yönetim- yerel yönetim ilişkileri odaklı sorunlar, bu süreçte Türk kamu yönetimini daha da önemli hale getirmektedir. Dünden bugüne

yaşadığımız yönetim sorunları, yarına ilişkin önemli öngörülerin ortaya çıkabileceği bir noktada her zamanki gibi güncelliğini korumaktadır. Türkiye, 1990'larda başlayan ve 2000'li yılların başında ekonomik, toplumsal ve siyasal boyutları giderek belirginleşmekte olan önemli bir darboğazdan geçmektedir. Bu darboğazın aşılması için ekonomik nitelikli önlemlerin yanında, toplumsal ve siyasal içerikli geliştirmelerin de gerekliliği kamuoyunda genel kabul görmektedir. Geliştirme hedefleri içinde, ülkenin yönetim sistemine çağın gereklerine uygun nitelikler kazandırılması konusu, özellikle son yıllarda, toplumun gündeminde önemli bir yer almış bulunuyor. Kamu yönetimi sistemlerinin ülkelerin toplumsal, ekonomik ve siyasal koşulları ile uyum içinde olması gerekliliği dikkate alındığında, bu konudaki toplumsal duyarlılığı doğal karşılamak gerekmektedir. Çünkü, Osmanlıdan miras kalmış temel özelliklerini hala korumakta olan yönetim sistemimizin, ülke koşullarının çok gerisinde kalmış olması gerçeği, günümüzde toplumumuzun en güncel sorunlarından birisi durumundadır. Bu sorun, özellikle, merkezin taşra kuruluşları ve yerel yönetimlerle birlikte, kamu yönetimi sistemimizin yerel topluluklara hizmet üreten kesiminde çok belirgindir. İlginç olan, bu kesimde gerekli geliştirmelerin gerçekleştirilememiş olması bir yana, zaman içinde belli bir gerilemenin ortaya çıkmış olmasıdır.

XXI. Yüzyılın başındaki Türkiye'de toplumun yönetim sisteminden beklentilerinde önemli değişimler olmuştur. Toplum artık yönetim sisteminden üstlendiği hizmetleri kaynak savurmadan, kamu yararı doğrultusunda, etkinlik ve verimlilikle üretmesini istemenin yanında toplumdaki demokratik, çoğulcu ve özgürlükçü yaşam özelemlerinin, yönetim sistemine somut olarak yansımaları da beklemektedir. Oysa çeşitli araştırmaların sonuçları yönetim sistemimizin yerel topluluklara hizmet üreten kesimin etkili ve verimli hizmet üretmekten çok uzak düşmüş olduğunu, bunun yanında geleneksel merkeziyetçi yönetim anlayışının hüküm sürdüğü bu kesimin, yerel demokrasinin sağlıklı işlenmesini kolaylaştırıcı olması bir yana, tam tersine ülkemizde demokrasinin kökleşmesini, sağlıklı işlenmesini önleyici ve yozlaştırıcı bir rol oynamakta olduğunu açıkça ortaya koymuş bulunmaktadır.

Bu durumda yapılması gereken; yönetim sistemimizin, (merkezin taşra kuruluşlarını ve yerel yönetimleri içerecek biçimde) yerel topluluklara hizmet üreten kesimini, cesur ve köktenci bir biçimde yeniden yapılandırmaktır. Bu yeniden yapılanmanın güçlü ve demokratik yerinden yönetim anlayışı doğrultusunda gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Güçlü ve demokratik yerel yönetim kurumu, yerel topluluklara, temsil edici organlar aracılığı ile, yerel hizmetler üzerinde uygulanabilir kararlar alma, bunları uygulayabilmek için kaynak oluşturma ve örgütlenme yetkileri vererek, kendi kendilerine özgürce yönetme imkanı sağlamaktadır. Bu nitelikte bir kurum, bizim toplumsal yapımızda kendiliğinden oluşmuş ve gelişmiş değildir. Ara kurumları yadsıyan merkeziyetçi toplumsal ve siyasal gelenek buna izin vermemiştir. Cumhuriyet döneminde de güçlü, demokratik yerel yönetimler bir türlü kurulamamıştır. Bunun nedeni Cumhuriyet döneminde de geleneksel merkeziyetçi yönetim

anlayışının tekrar tekrar üretilmiş olmasıdır. Oysa ülkemizin eski, merkezîyetçi yönetim anlayışlarını bir kenara bırakıp, yerel düzeyde yönetim sistemine toplumumuzun beklentileri doğrultusunda yepyeni yaklaşımlarla bakması gerekmektedir (TÜSİAD, 1995: 13- 15).

Bütün dünyada tartışılan yeni yönetim anlayışı ve küreselleşme-yerelleşme dinamiklerinin, Türkiye'nin toplumsal, kültürel, siyasal ve yönetsel iç dinamikleriyle eş zamanlı etkileşiminin yansıdığı temel alanlardan birisi de kamu yönetimidir. Hem merkezi yönetim- yerel yönetim ilişkileri hem de etkin verimli hizmet sunan ve demokratik yönetim birimleri olarak yerel yönetimleri yakından ilgilendiren bu değişim süreci, Türkiye özelinde ağırlıklı olarak reform ve yeniden yapılanma kavramlarıyla ifade edilmektedir. Tanzimat'tan Cumhuriyet'e intikal eden temel nitelikler, yapılanmalar ve sorunlar ile, tek parti döneminden 1980'li yıllara kadar olan dönemde yaşanan gelişmelerin ardından Türk kamu yönetimi ve onun bir boyutunu oluşturan yerel yönetimler, özellikle de merkezi yönetim- yerel yönetim ilişkileri bağlamında bugün yeni tartışmaların odağında yer almaktadır. 1990'larda ortaya çıkan iç ve dış dinamiklerin kesiştiği noktada, kamu yönetiminin yeniden yapılandırılması, merkezi yönetim- yerel yönetim ilişkileri, özellikle de etkin- verimli hizmet sunan ve demokratik yönetim birimi olarak yerel yönetimlerin durumu ile ilgili olarak bu dönemde, kümülatif sorunlar ve çözüm arayışlarının paralel olarak bir takım iç ve dış faktörlerin belirleyiciliği giderek artma eğilimindedir.

Türk kamu yönetiminde yeniden yapılanmanın uzun bir tarihi geçmişine bulunmakta ve literatürde zaman zaman "Bitmeyen Senfoni" olarak da değerlendirilen yeniden yapılanma çabaları; son dönemde ortaya konan 1998 ve 2001 tarihli tasarılarla daha da somutlaşmış ve son olarak 2003 tarihli kamu yönetiminde bütüncül bir değişimi öngören reform paketi çerçevesinde belirli bir düzeye ulaşmıştır. AB uyum süreci ve küresel, bölgesel gelişmelerle de yakından ilgili olan 2003 sonrası bu kamu yönetiminde yeniden yapılanma çalışmalarının arka planında 1998 ve 2001 reform tasarılarının önemli bir yeri vardır. Çünkü, 1980'lerde uygulamaya konan liberal politikalar, kentleşme sürecinin temel aktör olarak yer aldığı toplumsal değişim- dönüşüm ve yerel yönetimlerin önem kazanması gibi iç dinamikler, küreselleşme- bölgeselleşme/yerelleşme dinamikleri ve yeni kamu yönetimi anlayışı gibi dış faktörlerle, 1990'ların sonunda Türk kamu yönetimi özelinde çakışmış ve yüz elli yıllık yönetimde yeniden yapılanma çabaları önceki dönemdekilerden çok farklı bir döneme girmiştir (Ökmen ve Yılmaz, 2006: 374- 386).

Bu anlamda, 2003 sonrasındaki yeniden yapılanma yasalarını anlamak için 1990 sonrası dönemin iç ve dış faktörlerini birlikte okumak ve değerlendirmek gerekmektedir. Bu bağlamda 1998 ve 2001 tarihli yerel yönetim reformu tasarıları ile 2003 tarihli bütüncül düzenlemeler arasındaki süreklilik niteliğini göz ardı etmemek, en azından köklü bir kamu yönetimi reformunu yolundaki işaretler olarak görmekte yarar vardır. Yüz elli yıllık, merkez- yerel ilişkileri eksenli kamu yönetiminde yeniden yapılanma çalışmalarının hikayesi, Türk yönetim tarihinin yakın geçmişi içerisinde önemli bir yer tutmaktadır. Bu

durum, özellikle AB'ye üyelik sürecinde kritik bir konumda bulunan Türkiye'de, kamu yönetiminin durumu ve güncel sorunlarının anlaşılması açısından daha da önemli hale gelmiştir.

D) Avrupa Birliği'ne Uyum Süreci ve Kamu Yönetiminde Yeniden Yapılanma Çabaları

Yukarıda ele alınan temel özellikler ve sorunlar bağlamında Türk kamu yönetiminde yeniden yapılanmanın uzun bir tarihi geçmişi bulunmaktadır. Literatürde zaman zaman Bitmeyen Senfoni olarak da değerlendirilen yeniden yapılanma çabaları, son dönemde ortaya konan 1998 ve 2001 tarihli tasarılarla daha da somutlaşmış ve son olarak 2003 tarihli kamu yönetiminde bütüncül bir değişimi öngören reform paketi çerçevesinde belirli bir düzeye ulaşmıştır. Bu kapsamda, onaylanan Belediye Kanunu, Büyükşehir Belediye Kanunu, İl Özel İdareleri Kanunu ve bunlara çerçeve oluşturan Kamu Yönetiminin Temel İlkeleri ve Yeniden Yapılandırılması Kanunu, Türk yerel yönetim sisteminde merkez-yerel yönetim ilişkilerine hakim olan geleneksel eğilimleri, yerel yönetimlerin idari, siyasi ve mali açılardan merkezi yönetim karşısındaki geleneksel ikincil durumunu değiştirme ve çağdaş formlara uygun, yerel yönetimlerin görev, yetki ve kaynak açısından daha güçlü ve işleyiş açısından daha katılımcı ve demokratik olduğu bir kamu yönetimi anlayışına geçişi sağlama açısından bir başlangıç olabilir.

Getirilen (getirilmeye çalışılan) düzenlemelerde, merkezle yerel yönetimler birbirlerinin alternatifi olarak görülmemekte, aralarında görev bölüşümü ve dağılımı vurgulanmaktadır. Ortaklık modelinin doğal bir uzantısı ve yerinden yönetimlerin güçlü kurumlar olduğu birçok Avrupa ülkesinde görülen genel yetki ilkesine de yer verilmektedir. Böylece, yerel yönetimler, yasaların başka kurumlara bırakmadığı her türlü yerel hizmet ve görevi yapabileceklerdir (Köseçik ve Özgür, 2005: 11). Bu yönde yapılan düzenlemelerin Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı ile getirilen ilkelere ve Maastricht Antlaşması'nın önemli bir yönünü oluşturan Yerindenlik (Subsidiyarite) ilkesiyle uyumlu olduğu ifade edilebilir.

Yeniden yapılanma yönünde yapılan mevzuat değişikliklerinin önemli bir yanı da dünyada hızla öne çıkan yeni kamu yönetimi anlayışı ve yönetim dinamikleri ile paralel düzenlemeler getirmesidir. Eksikliklere rağmen yine de süreç içinde, yerel yönetimi yalnızca sınırlı hizmetler üreten bir yapı ve merkezi hükümetin uzantısı olarak gören anlayıştan, yerel demokrasinin ve kentli hakların gerçekleştirilmesinin baş aktörü, özerk, demokratik, katılımcı saydam olması gereken bir kurum niteliğine doğru geçilmekte olduğu söylenebilir. Özellikle, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları, üniversiteler, sendikalar ve gündemdeki konularla ilgili sivil toplum kuruluşlarının yönetim sürecinin içine çekilmesi ve yine kent konseyleri ve Yerel Gündem 21'lerle katılımın sağlanmasına ilişkin düzenlemeler olumlu gelişmeler olarak değerlendirilebilir. Bu çerçevede Kamu Yönetimi Temel Kanunu Tasarısı (KYTK), daha önce hazırlanan iki tasarının içeriğinden de yararlanarak hazırlanan ve merkezi yönetim-yerel yönetim ilişkileri bağlamında yerel yönetimleri ve diğer sivil

aktörleri ya da yönetim faktörlerini öne çıkaran bir tasarı niteliğindedir. Bir takım eksiklikleri ve eleştirilebilecek noktaları bulunmakla birlikte, önceki tasarılarla karşılaştırıldığında daha yerinden yönetimi ve yönetimde yeniden yapılanmayı gerektiren iç ve dış faktörleri daha yönetimsel bir okumayla ele aldığı söylenebilecek bu yasa, doğru bir biçimde uygulanabilirse yerel yönetimin Türkiye gündemine önemli katkılar sağlayabilir.

KYTK'nun amacı, katılımcı, saydam, hesap verebilir, insan hak ve özgürlüklerini esas alan bir kamu yönetiminin oluşturulması; kamu hizmetlerinin adil, süratli, kaliteli, etkili ve verimli bir şekilde getirilmesi için merkezi idare ile mahalli idarelerin görev, yetki ve sorumluluklarının belirlenmesi; merkezi idare teşkilatının yeniden yapılandırılması ve kamu hizmetlerine ilişkin temel ilke ve esasları düzenlemektir. Tasarı'da, kamu yönetimini kuruluş ve işleyişin temel ilkeleri ise, sürekli gelişim, katılımcılık, saydamlık, hesap verebilirlik, öngörülebilirlik, yerindelik, beyana güven ile hizmetten yararlananların ihtiyacına ve hizmetlerin sonucuna odaklılık esas alınır, şeklinde ifade edilmektedir. Merkezi idarenin genel yetkileri ele alınırken ise, hizmetlerin verimli ve merkezi idare ile mahalli idareler arasında koordinasyon içerisinde yerine getirilmesi konusuna dikkat çekilmektedir. Yine, kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektör, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri arasında iletişim ve işbirliğini sağlayıcı mekanizmalar oluşturmak, hizmet ve işlev kapasitelerini geliştirmek de merkezi idarenin genel yetkileri içinde ele alınmaktadır.

Kamu yönetimini yeniden yapılandırma çalışmalarında öne çıkan ve örgütsel yapı-işleyişle ilgili ilkeler de önem taşımaktadır. KYTK'unda yer alan, idarenin bütünlüğü, yerel yönetimlere görev ve sorumluluklarıyla orantılı mali kaynak sağlanması, sürekli gelişim, katılımcılık, düzenleyici etki reformu, hesap verebilirlik, öngörülebilirlik, beyana güven, şeffaflık, müşteri odaklılık, tasarruf, hizmette yerellik, performans ölçümü ve denetimi, bilgi teknolojilerinden etkili ve yaygın yararlanma, kaynakların etkili ve verimli kullanımı, işbirliği gibi ilkelerin daha çok işletme yönetimini anımsatan ve yeni kamu yönetimi anlayışına paralel bir içeriğe sahip olduğu söylenebilir. Diğer yandan, SIGMA Programı olarak adlandırılan ve Avrupa Birliği'nin kendine katılmak isteyen Doğu Avrupa ülkelerinden yönetim yapılarını yeniden yapılandırırken dikkate almalarını istedikleri ilkeler de (hukukun üstünlüğü, hesap verebilirlik, öngörülebilirlik, şeffaflık, liyakat, örgütsel kapasite inşası, katılım, etkinlik, yerelleşme ve sivil toplumla işbirlik) Türk kamu yönetiminin yeniden yapılandırılması çalışmalarına önemli ölçüde referans olmuş gözükmektedir.

Gerek burada ayrıntılı olarak ele alınan KYTK ve gerekse yerel yönetimlerle ilgili onaylanan diğer yasaların varmak istediği genel amaç ile Türkiye'nin Avrupa birliği ile uyum süreci arasında da yakın bir ilişki bulunmaktadır. Bu, AB'ye üyelik sürecinde, merkezi idarenin ve özellikle yerel yönetimlerin idari kapasitelerini güçlendirme amacıdır. AB'ye katılım öncesi dönemde diğer aday ülkelerdeki reform süreçlerinde olduğu gibi, ülkemizde de kamu hizmetlerinin sağlamasında sorumluluk alanı genişleyen yerel yönetimlerin,

üyelik sonrası kendilerinden beklenen görevleri etkin ve verimli bir biçimde yerine getirmeleri amacıyla, örgütlenme ve işleyiş ilkeleri açısından reforma tabi tutulması ve sonuç olarak yerel yönetim birimlerinin kapasitelerinin artırılması gerekmektedir.

Avrupa Komisyonu'nun hazırladığı 2004 Yılı İlerleme Raporu'na baktığımızda son tasarılar ile ilgili olarak şu değerlendirmelerin yapıldığı görülmektedir; "TBMM Haziran ve Temmuz 2004'de, kamu idaresi reformu paketini kabul etmiştir. Paket, bir Kamu Sektörü Reformu Çerçeve Kanunu, bir İl Özel İdaresi Kanunu ile Belediyeler ve Büyükşehir Belediyeleri Kanununu içermektedir. Birlikte ele alındığında, bu dört kanunun amacı, yetkilerin ve görevlerin dört idari düzeyde (merkez, il, metropol ve belediye) bölüşülerek performansın artırılmasıdır. İlke olarak, bu geniş kapsamlı ve güçlü reform, ülkenin merkeziyetçi, hiyerarşik ve ketum idari sisteminin adem-i merkeziyetçi, katılımcı, şeffaf ve sorumlu bir yapıya dönüştürmeyi amaçlamaktadır. Bu reform, başarılı olursa, Türkiye'nin idari geleneğinin modernizasyonuna katkıda bulunacaktır. Bu geniş kapsamlı reform hareketi, kamu idaresinin modern standart ve uygulamalara uygun hale getirilmesi ihtiyacına uygundur. Başarılı bir reform, Türkiye'nin gelecekte AB'ye katılım çabalarını destekleyecektir"(DPT, 2004: 17).

Tasarı ve yeni yasalar, eksikliklerine rağmen pek çok açıdan önemli ve şimdiye kadar atılmamış adımları içerdiğinden dolayı, yapıcı eleştirilerin yanında bazen "yapılmış olmak için yapılan" bazı eleştirilere de konu olmaktadır. Tasarının sürekli olarak söylenen ama bir türlü gerçekleştirilemeyen reform çalışmalarının tümünü kapsayan bir nitelik taşıması, tepkileri artırmakta, yasalasma sürecini zorlaştırmaktadır. Tasarı ve yasalar kimine göre Türkiye'nin kurtuluş reçetesi olarak görülürken, kimileri tam tersini ileri sürmekte ve hatta daha da ileri giderek ülkenin bölünmesiyle ilişkilendirmektedirler (Al, 2004: 1). AB ve uluslar arası kuruluşların Türkiye'deki reformlara mali ve teknik destek sunması ise reformlara şüpheci yaklaşımları daha da artırmaktadır (Akdoğan, 2004: 20). Bu eleştirilerin her iki yönde de bazen amacından uzaklaştığı ise bu bağlamda dikkatlerden kaçmamaktadır. Yeniden yapılanma çerçevesindeki yasaların ülke bütünlüğünü tehlikeye atması söz konusu olmadığı gibi her şeyin çözümü olarak gösterilmeye çalışılması da doğru bir yaklaşım değildir. Ancak, yeniden yapılanmanın uzun tarihi geçmişi göz önünde bulundurulduğunda, atılan adımların hem içerik hem de kapsam bakımından önceki dönemdeki çabaların oldukça ilerisinde olduğu ifade edilebilir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ülkemizde idareyi geliştirme ya da idari reform çalışmalarının uzun bir tarihi ve ilginç bir hikayesi olmasına rağmen alınan mesafenin tatminkar olmadığı belirtilerek yapılan çalışmalarda konunun farklı yönleri üzerinde durularak bütüncül bir bakış açısının ortaya konulamadığı eleştirisi genel olarak dile getirilmektedir. İdari reform çalışmalarında unutulmaması gereken husus bu çalışmaların toplumsal, kültürel ve örgütsel değişim sürecine bağlı olarak ele alınması gerektiği ve zamanlamadan başlayarak, ilgili alanda ve gereği kadar

değişimi ve gelişimi öngören bir alt süreç olarak algılanması gerektiği üzerinde durulmaktadır. Toplumsal yapıdan, kültürel özelliklerden ve örgüt ortamından soyutlanarak girilen idari reform çalışmalarının başarıya ulaşmasının tesadüflere bağlı olduğu ve uzun dönemde bir anlam ifade etmeyeceği öne sürülmektedir (Aykaç, 2003: 257). Bu çerçevede uzun zamandan beri gündemde olan ve devam eden Türk kamu yönetimini yeniden yapılandırma çalışmalarının 1990'ların sonunda yeni dinamikler ve realitelerle karşı karşıya kaldığı da bir gerçektir. Ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasi-idari içerikleriyle küreselleşme-bölgeselleşme ve yerelleşme dinamiklerinin yönlendirdiği bu süreçte Avrupa Birliği ile ilişkilerde geline aşama da belirleyici bir etken olmaya aday görünmektedir.

Türk kamu yönetimi, geldiği nokta itibariyle günümüzde yaşanan global nitelikli değişme ve gelişmelerden doğrudan etkilenmekte, yönetsel yeniden yapılanmada ulusal boyuttaki gereksinimlerinin yanı sıra evrensel boyutta gündeme gelen yeni yaklaşım ve teknikleri de dikkate almak durumunda kalmaktadır. Kendi ulusal potasında içsel ve dışsal siyasal-yönetsel faktörlerin öznel bir bileşimini yaparak etkin ve çağdaş bir yönetim sistemini kurmak yoluyla, Türkiye, bu alanlardaki sorunların yanı sıra ekonomik ve toplumsal pek çok sorun ve darboğazın aşılmasında ciddi bir atılım yapmış olacaktır. Yönetim sorunları hem siyasi, toplumsal ve ekonomik nitelikli sorunlara yol açmakta ve/veya bu sorunları büyümekte, hem de sözü edilen sorunlardan etkilenmektedir. Bu nedenle yönetsel yeniden yapılanma konusuna bütüncül bir bakış açısıyla eğilmek ve yönetim sisteminin diğer toplumsal sistemlerle etkileşimini dikkate almak doğru bir yaklaşım tarzı olacaktır. Bu arada ülkemizin Aralık 1999 tarihinde AB üyeliğine aday olması ile, AB'ye entegrasyonu sağlayacak reformların hızla gerçekleştirilmesi önem kazanmıştır. Söz konusu reformların önemli bir bölümünü kamu ekonomisi ve kamu yönetimine ait reformlar oluşturmaktadır. Kamu yönetiminin sorunlarının çözümü, bu bağlamda büyük ölçüde AB'ye uyum sürecinde ele alınacak yeniden düzenlemelerle gerçekleşecektir (Parlak, 2003: 382).

Bu anlamda, Türk kamu yönetiminin yeniden yapılandırılmasında dikkate alınacak belli başlı konular ve ilkeler tespit edilebilir; İlk olarak devletin amaç değil araç olduğunun göz ardı edilmediği bir yaklaşımla, devletin varlık sebebinin iyi sorgulandığı ve varlık felsefesine uygun bir teşkilatlanmaya gidilmesi zorunludur. Bunun yanında, insan merkezli, kişi hak ve özgürlüklerine duyarlı bir yapılanma gerçekleştirilmelidir. Sivilleşmenin öncelendiği, sivil toplum örgütleriyle sıkı bir işbirliğini içeren bir yapılanmaya gidilmelidir. Ayrıca, yönetimde sürekliliği esas alan, kamu yönetiminde profesyonelleşmenin gerekli düzeyde sağlandığı, yönetimin evrensel ilkelerinin ve çağdaş yönetim tekniklerinin pratiğe geçirildiği, yönetimler arası ilişkilerin hizmetlerin etkin olarak yürütülebilmesini sağlayacak bir zemine oturtulduğu, meşruiyet sorunsalına duyarlı bir otorite kullanımının gerçekleştirildiği, kamusal değişimin zihinsel dönüşümle mümkün ve kalıcı olabileceğinin göz ardı edilmediği bir

reform anlayışının hayata geçirilmesi bugün için bir zorunluluk olarak karşımızda durmaktadır.

Ülkenin AB müzakereleri başta olmak üzere uluslararası açılım ve angajmanlarını dikkate alan bir yaklaşım içinde olunmasının yanında, aynı zamanda Türkiye'nin iç dinamikleri ve ihtiyaçlarını ihmal etmeyen bir realizmin bu yeniden yapılanma sürecinde etkin olması gerekmektedir. Yapılan çalışmaların salt bugünü değil, daha bilinçli, eğitilmiş, donanımlı ve daha büyük sayıdaki nüfusu ve gelişmiş bir ekonomik yapıyı dikkate alan uzun vadeli bir projeksiyona dayandırılması zorunludur. Toplumsal uzlaşma ve devlet- millet yakınlaşmasını mümkün kılacak, insan onuruna yakışan bir siyasal ve toplumsal düzenin kurulması ve bunun sağlıklı bir şekilde işletilmesine hizmet edecek, halka dönük bir mantığın temel eksen olması gerekmektedir. Ayrıca, reform uygulamalarının sabırlı ve ısrarlı bir biçimde yürütülmesi ve sürekli izlenip değerlendirilmesi ve gerekli düzeltmelerin yapılması da geri dönüşüm sürecinde yeniden yapılanmanın geliştirilebilmesi açısından başarıyı artıran bir etken olacaktır. Bu süreçte, kamu yönetiminin sistem yaklaşımıyla ele alınması ve kamu sektörü bütünlüğünde reformların yapılması hedef alınmalıdır (Parlak ve Sobacı, 2005: 336).

Türkiye'de 2001 yılında yaşanan kriz, yalnızca ekonomik bir kriz olarak değil toplumun politik sistemin meşruiyetinden kuşku duyması sonucunu içeren bir siyasal kriz, meşruiyet krizi olarak yaşanmıştır. 3 Kasım 2002 yılında gerçekleştirilen genel seçim sonuçları bu krizin varlığını yadsınamaz kılmış, 58. ve 59. hükümetlerin politikalarının hedefleri arasına devlet ve politik sisteme karşı gelişen bir krizin aşılmasını da eklemiştir. Kamu Yönetimi Reformu çalışmaları da böylesi bir kriz atlatma stratejisinin parçası olarak ele alınmalıdır. Türkiye'de kamu yönetimi sistemi için önerilen yeni model, devletin özelleştirmeler ve yerele geniş yetkiler aktarılması yollarıyla küçültülerek, bir yandan sermaye birikimi sürecine yeni kanallar açılmasını bir yandan da merkezi yönetimi meşruiyet tartışmalarının tek odağı olmaktan çıkarılmasını hedeflemektedir (Balaban, 2004, 5- 17). KYTK ile devletin ve kamu yönetiminin görev, yetki, kaynak ve sorumluluklarının piyasaya, yerel yönetim birimlerine, merkezin taşra birimlerine ve sivil topluma devri konusunda ciddi bir adım atılmıştır. Bu girişimin birinci temel özelliği küresel gelişmelerle bir paralellik göstermesidir.

Girişim, yönetim tekniği, kamu yönetiminin temel ilke ve esasları ve örgüt geliştirme yaklaşımı açısından değerlendirildiğinde ise, ciddi aksaklıklar ve eksiklikler içermektedir. Reform, yönetsel, toplumsal ve ekonomik adem-i merkezileştirmeyi gerçekleştirmeyi öngörmesine rağmen, yine tüm önceki reformlar gibi yukarıdan aşağıya, merkezietçi bir biçimde hayata geçirilmeye çalışılmaktadır. Aşağıdan, yerel yönetimlerden gelen talepler olmasına rağmen, reform sürecine yerel yönetimlerin, halkın, ilgili çevrelerin katkısı oldukça sınırlı kalmıştır. Bu merkezietçi reform anlayışına rağmen, kamu yönetimi reformu politikasını ve yönetimi geliştirme stratejilerini eşgüdümlü yürütebilecek bir yönetsel birim oluşturulmamıştır. Ancak, değişimi gereği gibi yönetebilmek açısından gerekli olan bu birim, son reformun bürokrasiyi küçültme ve küçük ama

ekonomiye hizmet eden bir kamu yönetimi oluşturma hedefleri açısından ise tutarlı görünmektedir (Gül, 2005: 53). Yine İçinde bulunduğumuz Avrupa'nın bütünleşmesi ve küreselleşme süreci çerçevesinde bir yerel yönetim reformundan beklenebilecek en önemli değişiklik, yerel çıkarların geliştirilmesi, yerel yönetimlere uluslararası ağlar üzerinde yer alma, etkin olma olanağı sağlayacak araçların sağlanması, yönetsel kapasitelerinin geliştirilmesi, kamu- özel sektör ortaklıklarını gerçekleştirebilme yeteneklerinin artırılmasıdır. Ne var ki, kamu yönetiminde yeniden yapılanma başlığı altında sunulan yasa tasarıları, içinde bulunulan sürecin dinamiklerini tam yakalamış görünmemektedir. Yeni yasal düzenlemenin yürürlükteki 1982 anayasası çerçevesinde yapılması, daha baştan tasarıların gücü ve etkisini önemli ölçüde azaltmaktadır. Yine üzerinde ağırlıklı düşünülmesi ve tartışılması gereken bölgesel gelişme sorunları, küresel kent yönetimi gibi konular tamamen tasarıların kapsamı dışında bırakılmakta, göreceli olarak küçük iyileştirmelerle yetinilmektedir.

Kamu yönetiminin yeniden yapılandırılması amacıyla hazırlanan yasa tasarılarında en köklü değişiklikler, denetim ve personel yönetimi alanında yapılmaktadır. Denetime ilişkin düzenlemelerin çok boyutlu olarak tartışılması zorunlu görünmektedir. Bu düzenlemeler, yerel yönetimlerin kullandıkları yetkilerin denetiminden çok, yerel yönetimler üzerindeki merkezi yönetim denetimini güçlendirmeyi amaçladığı izlenimi vermektedirler. Oysa örneğin imar planlama alanında kendilerine tanınan yetkileri kötüye kullanan belediyelere nasıl bir yaptırım uygulanacağına, tasarıda yanıt bulmak mümkün değildir. Aynı şekilde, yerel yönetimlerin personel yönetimi konusunda daha fazla serbestliğe kavuşturulması ilke olarak olumludur, ancak öngörülen sistemin nepotizm, patronaj gibi tehlikelerden nasıl arındırılacağı açıklığa kavuşturulmalıdır (Eliçin Arıkan, 2004: 51).

Türkiye'nin AB'ye üyelik sürecinde öne çıkan önemli konulardan biri de, kamu yönetimi alanında kapsamlı bir reform yapılmasıydı. Nitekim, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılımına ilişkin 2003 Katılım Ortaklığı Belgesi çerçevesinde oluşturulan ve Ulusal Programlarda yer alan konulardan biri de bununla ilgiliydi. Bu çerçevede "Kamu hizmetlerinin etkin, şeffaf ve katılımcı bir şekilde sunulması için gerekli yasal, kurumsal ortamın oluşturulmasına dönük olarak kapsamlı bir kamu yönetimi reformunun yapılması" istenmekteydi. Özellikle 2005 Ekiminde Birlikle müzakere sürecinin başlamasıyla bu konu daha somut hale gelmiştir. Bu süreçte başlayan reform çalışmalarının bu anlamdaki beklentileri karşılayıp karşılamadığı ya da çıkarılan ve çıkarılması düşünülen yasaların böyle bir sürece çerçeve oluşturup/oluşturamayacağı konusu bugün en çok tartışılan konuların başında gelmektedir (Ökmen, 2008: 45-83). Bu bağlamda yukarıda ele alınan olumlu ya da olumsuz düşüncelerin ötesinde konunun, akademik kriterler ve ülke/bölge ve dünya realitelerinin bir arada sentezlenebildiği bir yaklaşımla ele alınması hem sağlıklı çözümler ve çözümlenmelere ulaşılması, hem Türkiye'nin küresel, bölgesel, ulusal ve yerel dinamikleri iyi okuyarak geleceğe dönük stratejik adımlar atabilmesi hem de yılan hikayesine dönen kamu yönetimi

reformu çabalarının kümülatif sorunları çözecek bir keyfiyette realize edilebilmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

KAYNAKÇA

- ABGS (2008), <http://www.abgs.gov.tr/>, (Erişim Tarihi:02.02.2008)
- AKDOĞAN, A. Argun (2004), "Uygulama Açısından Türkiye'de Kamu Yönetimi Reformu", **Amme İdaresi Dergisi**, 37(4).
- AL, Hamza (2004), "Türk Kamu Yönetiminde Liberal ve Postmodern Esintiler: Kamu Yönetimi Temel Kanunu Tasarısı", **Amme İdaresi Dergisi**, 37/4.
- AVRUPA BİRLİĞİ AVRUPA KOMİSYONU TÜRKİYE TEMSİLCİLİĞİ (2000), **2000 Yılı Genişleme Stratejisi**, Ankara, ss.13-23.
- AYKAÇ, Burhan (2003), "Yönetimin İyileştirilmesi ve Örgütsel Değişim", **Türkiye'de Kamu Yönetimi**, (Ed. B.Aykaç, Ş.Durgun, H.Yayman, Yargı Yayınları, Ankara.
- AYKAÇ, Burhan ve Diğerleri (2003), "Türkiye'de İdari Reform Hareketlerinin Eleştirel Bir Tahlili", **G.Ü., İ.İ.B.F. Dergisi**, S.2003/2.
- BALCI, Asım (2004), "Türk Kamu Yönetimi Sisteminin AB Normlarına Uyumlaştırılması", **Avrupa Birliği Sürecinde Türkiye**, Uzun, T., ve Özen, S.,(ed), Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- BENINGTON, J. and HARVEY, J. (1999), "Networking in Europe" **The New Management of British Local Governance**, Gery Stoker (ed.), Macmillan Pres, London.
- BEŞE, E., (2003), "Avrupa Birliği'nin Adalet ve İçişleri Politikası", **Avrupa Birliği: Ortak Politikalar ve Türkiye**, (Ed.:M. Kar, H. Arıkan), Beta Yayınevi, İstanbul.
- BORATAV, Korkut (1997), "Ekonomi ve Küreselleşme", **Küreselleşme**, (Ed.: Işık Kansu), İmge Yayını, Ankara.
- BOUDREAU, Julie-Anne (2003), "The Politics of Territorialization: Regionalism, Localism and Other Isms... The Case of Montreal", **Journal of Urban Affairs**, 25/2, pp.179-199.
- BOZKURT, Ömer (2002), "Avrupa Birliği Süreci ve Kamu Yönetimi", **Küreselleşme ve Avrupa Birliği Sürecinde Türk Kamu Yönetimi Sempozyumu**, Türk Parlamenterler Birliği, Ankara.
- BRUSIS, M. 2003, "Institutional Culture, Party Government or Europeanisation? **Explaining Executive Change in Bulgaria , the Czech Republic and Hungary**", Paper Presented at DVPW-Kongress, 22.05.2003, Mainz.
- CAN, H., ÖZEN, Ç., (2007), "Zor Ya da Zoraki Aday: Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Süreci", **Türkiye-AB İlişkileri**, Efeğil, E., Erol, M.S., (ed), Orion Yayını, Ankara.
- CAN, H., (2007), "Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Bütünleşme Sorunları", **Türkiye AB İlişkileri**, (Ed.: Efeğil, E.,Erol, M.S), Orion Yayını, Ankara.
- ÇAKMAK, D., (2007), "Türk Kamu Yönetimi Sisteminin AB İlkelerine Göre Yeniden Yapılandırılması: Merkezîyetçilikten Adem-i Merkezîyetçiliğe", http://mail.google.com/mail/?ui=1&realattid=f_f9gtwbfl&attid=0.1&disp=vah&view=att&th=1167b6858235e0ff, (Erişim Tarihi: 26.11.2007)
- DAVUTOĞLU, Ahmet (1998), "Uluslararası İlişkilerdeki Gerilim Alanları ve 21. Yüzyıl İle İlgili Projeksiyonlar", **Yeni Türkiye Dergisi**, Yıl:4, S.19.
- DPT (2004), **Türkiye'nin AB'ne Katılım Sürecine İlişkin 2004 Yılı İlerleme Raporu**, DPT Yayını, Ankara.
- DPT (1995), **7. Beş Yıllık Kalkınma Planı**, DPT Yayını, Ankara.
- DPT (2000), **8. Beş Yıllık Kalkınma Planı**, DPT Yayını, Ankara.
- DRUCKER, Peter F. (1994), **Kapitalist Ötesi Toplum** (Çev. B.Çorakçı), İnkılap Yayınevi, İstanbul.
- DURRSCHMIDT, Jorg (2002), "Multiple Agoras: Local and Regional Environmental Policies Between Globalization and European Pathways of Transformation", **Innovation**, 15/3, pp.193- 208.
- EROĞUL, Cem (1997), "Ulus-Devlet ve Küreselleşme", **Küreselleşme**(Editör: I. Kansu), İmge Yayını, Ankara.
- HARPER'S MAGAZINE (1998), Global Roulette, June, Vol. 296.

- EROL, Kemal (1995), "Gönüllü Kuruluşların Türk Hukuk sistemindeki Yeri ve Avrupa Birliği Mevzuatı İle Karşılaştırmalar", **Gönüllü Kuruluşlar Konferansı (28-29 Mart 1995)**, Türkiye Çevre Vakfı Yayını, Ankara.
- ERYILMAZ, Bilal, (1995), "Yerel Yönetim Sendromu", **Yeni Türkiye**, S.4, Haziran.
- GIDDENS, Anthony (2000), **Elimizden Kaçıp Giden Dünya**, (Çev. O. Akınhay), Alfa Yayını, İstanbul.
- GOLDSMITH, M.J.F, KLAUSEN, K.K. (1997), **European Integration and Local Government**, Edward Elgar, Cheltenham.
- GÖKDERE, A., (1991), **Gümrük Birliği Açısından Avrupa Topluluğu ve Türkiye İlişkileri**, Ankara.
- GÖRMEZ, Kemal (2000), "Demokratikleşme Açısından Merkezi Yönetim- Yerel Yönetim İlişkileri", **G.Ü İ.İ.B.F Dergisi**, S.4, ss.81- 88.
- GÖRMEZ, Kemal, (1997), **Yerel Demokrasi ve Türkiye**, Vadi Yayını, Konya.
- GÜVEN, E., (2002), "Üçüncü Sunuş", **Küreselleşme ve Avrupa Birliği Sürecinde Türk Kamu Yönetimi Sempozyumu**, Türk Parlamenterler Birliği, Ankara.
- HEPER, Metin (1974), **Bürokratik Yönetim Geleneği**, ODTÜ Yayını, Ankara.
- HUGHES, Owen E. (2003), **Public Management and Administration**, Third Edition, Macmillan Press, London.
- JOHN, Peter (2000), "The Europeanisation of Sub-national Governance", **Urban Studies**, Vol. 37, No:5-6, pp.877- 894.
- KAIZER, Karl (2001), "Demokrasi Sorunu Olarak Küreselleşme", (Çev. F.Timur), **Türkiye ve Siyaset Dergisi**, Eylül.
- KELEŞ, Ruşen (1994), **Yerinden Yönetim ve Siyaset**, Cem Yayını, İstanbul.
- KÖSECİK, Muhammet (2002), "Avrupa Birliği'nin Bütünleşmesi Sürecinde Yerel Yönetimler" **AB Bütünleşme Sürecinde Türkiye'de Yerel Yönetimler** (Edit: B.Parlak, H.Özgür), Alfa Yayını, İstanbul, ss.1-38.
- KÖSECİK, M., ÖZGÜR, H. (2005), "Yerel Yönetimlerde Reform:Geleneksel Modelin Değişim Süreci", **Yerel Yönetimler Üzerine Güncel Yazılar-1**, Özgür H.,Kösecik M.(ed), Nobel Yayını, Ankara.
- LAURENCE, E. LYNN, Jr. (2001), **Public Management**, Sage Publications, Chicago.
- NAISBITT, John (1997), **Megatrendler: Asya**, (Çev. U.Kaplan), Altın Kitaplar Yayını, İstanbul.
- OECD, 1998a, (Erişim Tarihi:15.01.2008).
- OECD, 1998b, "European Principles for Public Administration", **SIGMA Papers** No.27, <http://www.oecd.org/puma/simaweb> (15.01.2008)
- OHMAE, Kenichi (1996), **Ulus Devletin Sonu: Bölgesel Ekonomilerin Yükselişi**, (Çev. Z. Dicleli), T. Henkel Dergisi Yay, İstanbul.
- ÖKMEN, Mustafa (2003), **Kent, Çevre ve Globalleşme**, Alfa Yayını, İstanbul.
- ÖKMEN, Mustafa, (2005)a, "Küreselleşme Sürecinde Yerelleşme Eğilimleri ve Yerel Yönetimler", **Yerel Yönetimler Üzerine Güncel Yazılar-1** (Edit: H.Özgür, M.Kösecik), Nobel Yayını, Ankara, ss.539-564.
- ÖKMEN, Mustafa (2005)b, "Küresel Sistem, Demokratikleşme-Yerelleşme Dinamikleri ve Yerel Demokrasi", **Küreselleşme ve Yerelleşme** (Editör: Kemal Görmez), Odak Yayını, Ankara.
- ÖKMEN, M., YILMAZ, A., (2006), "AB Uyum Sürecinde Kamusal Örgütlerin Dönüşümü: Temel Nitelikler, Sorunlar ve Projeksiyonlar", **Uluslararası "AB Müzakere Sürecinde Türkiye'nin Sosyo-Ekonomik ve Siyasi Yapısındaki Değişim ve Dönüşümler" Sempozyumu Bildirileri**, 16-18 Mart 2006 – Kütahya, ss. 374-386.
- ÖKMEN, Mustafa, (2006), "Uyum Sürecinin İdari- Politığı: Avrupa Birliği ve Türkiye Perspektifinde Küreselleşme- Yerelleşme Dinamikleri", H.Özgür, B.Parlak (Edit.), **Avrupa Perspektifinde Yerel Yönetimler**, Alfa Aktüel Yayını, İstanbul, ss.43- 106.
- ÖKMEN, Mustafa (2008), "Türkiye'de Merkezi Yönetim- Yerel Yönetim İlişkileri ve Yerel Yönetimlerin Yeniden Yapılandırılması", **Türkiye'de Yerel Yönetimler** (Edit. R.Bozlağan, Y. Demirkaya), Nobel Yayını, Ankara.
- ÖMÜRGÖNÜLŞEN, Uğur (2003), "Kamu Sektörünün Yönetimi Sorununa Yeni Bir Yaklaşım, Yeni Kamu İşletmeciliği,

- Çağdaş Kamu Yönetimi-1, Acar M., Özgür H.(ed), Nobel Yayını, Ankara.
- ÖNER, Şerif (2002), "Globalleşme Sürecinde Yerellik: Demokratik ve Katılımcı Yerel Yönetimin Kurumsallaşması", **AB Bütünleşme Sürecinde Türkiye'de Yerel Yönetimler** (Edit: B.Parlak, H.Özgür), Alfa Yayını, İstanbul.
- PARLAK, B., SOBACI, Z. (2005), "Kamu Yönetimi: Ulusal ve Global Perspektifler", Alfa Yayını, İstanbul.
- PARLAK, Bekir (2002), "Avrupa Birliği Perspektifinden Merkezi Yönetim- Yerel Yönetim İlişkileri", **AB Bütünleşme Sürecinde Türkiye'de Yerel Yönetimler** (Edit: B.Parlak, H.Özgür), Alfa Yayını, İstanbul, ss.39-72.
- SAYGILIOĞLU, Nevzat (2002), **Etkin Devlet: Kurumsal Bir Tasarı ve Politika Önerisi**, Sabancı Üniversitesi, İstanbul, s.223
- SHATKIN, Gavin (2000), "Obstacles to Empowerment Local Politics and Civil Society in Metropolitan Manila, The Philippines", **Urban Studies**, 37/12.
- SMITH, Peter J. (2001), "The Impact of Globalization on Citizenship. Decline or Renaissance?", **Journal of Canadian Studies**, Spring.
- SOYSAL, Mümtaz (1994), **Cumhuriyet Gazetesi**, 24 Aralık.
- ŞAYLAN, Gencay (1997), "Küreselleşmenin Gelişimi", **Küreselleşme**, (Editör: I. Kansu) İmge Yayını, Ankara.
- TESEV (2000), "Türkiye'de Yerel ve Merkezi Yönetimlerde Hizmetlerden Tatmin, Patronaj İlişkileri ve Reform", <http://www.tesev.org.tr/projeler/projedevletrefrapor.php> (09.03.2008).
- TEKELİ, İ., İLKİN, S. (2005), **Avrupa Birliği Türkiye ve Yerellik**, 2. Baskı, İstanbul.
- TOPRAK, Zerrin (2000), "Yönetim Stratejilerindeki Gelişmeler", **T.İ. Dergisi**, S. 426, Mart.
- TRITTIN, Jürgen (2004), "The Role of the Nation State in International Environmental Policy", **Global Environmental Politics**, 4:1, February, pp. 23-28.
- TÜSİAD (1995), **Yerel Yönetimler, Sorunlar ve Çözüm Önerileri**, TÜSİAD Yayını, İstanbul.
- WALD (2003), AB Yerel Güncel, **Avrupa Birliği Sürecinde Yerel Yönetimler**, İstanbul.
- Türkiye'de Yerel Yönetimler** (Edit: B.Parlak, H.Özgür), Alfa Yayını, İstanbul, ss.73-98.
- WALTER, J. KICKERT, M. (2005), "Distinctiveness In The Study Of Public Management In Europe", **Public Management Review**, Vol. 7 Issue 4, pp.537- 563
- YAŞAMIŞ, F. Demir (1997), "Kamu Yönetimi Kuramında ve Uygulamasında Yeni Gelişmeler: "Administration'dan Management'a", **T.İ.D**, S.417, Aralık.
- YAŞAMIŞ, Firuz D. (1995), **Çevre Yönetiminin Temel Araçları**, İmge Yayını, Ankara.
- YILMAZ, Osman (2001), **Kamu Yönetimi Reformu: Genel Eğilimler ve Ülke Deneyimleri**, DPT Yayını, Ankara.

“Vergiye Gönüllü Uyum” Konusunda Çanakkale İline Yönelik Ampirik Bir Çalışma¹

Yrd. Doç. Dr. Selçuk İPEK

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İİBF, Maliye Bölümü, ÇANAKKALE

İlknur KAYNAR

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, SBE, Yüksek Lisans Öğrencisi, ÇANAKKALE

ÖZET

İnsan faktörüyle ilişkili olması dolayısıyla vergilemede en önemli konulardan biri de sosyal ve psikolojik boyuttur. Gerçekten de vergilemede başarıya ulaşmanın yolu, sadece bir takım teknik düzenlemelerin yapılmasından geçmemektedir. Teknik düzenlemelerin yanında yükümlülerin vergiye bakışını etkileyen faktörlerin de bilinmesi gerekmektedir. Yükümlülerin vergiye bakışının bilinmesi, vergileme sürecinde etkin ve sağlıklı bir yapının kurulmasını sağlayacaktır.

Yükümlülerin vergiye bakışını, vergi karşısındaki tutum ve davranışlarını inceleyen çalışmalar son yıllarda artış göstermiştir. Bu çalışmalar da ortaya koymaktadır ki, yükümlülerin vergisel yükümlülüklerini zamanında ve kendiliğinden yerine getirmeleri olarak adlandırılan vergiye gönüllü uyum, birçok faktör tarafından etkilenmektedir. Bu faktörler kişisel olmanın yanında sosyal, siyasal, ekonomik ve mali yapıyla da ilgilidir.

Vergi uyumunun yerel ölçekte incelendiği bu çalışmada, Çanakkale ilinde yapılan bir alan çalışması ve sonuçları analiz edilmektedir. Genelde olduğu gibi Çanakkale ili merkezindeki yükümlüler de vergi uyumu konusunda bireysel ve çevresel bir takım faktörlerden etkilenmektedirler. Çanakkale ilindeki yükümlülerin, olması gerekenle mevcut duruma ilişkin düşünceleri farklılık göstermektedir. Yükümlüler genel olarak yükümlülüklerin yerine getirilmesini savunurken, mevcut durumun vergi uyumunu olumsuz etkilediğini belirtmektedir.

Anahtar Kelimeler: Vergi, vergi uyumu, gönüllü uyum.

An Empirical Study in Çanakkale Towards Voluntary Tax Compliance

ABSTRACT

Social and psychological aspects take place among the most important subjects in taxation due to relationship with human factor. Indeed, the way of success in taxation does not only depend on some technical regulations. Not only technical regulations but also the factors affecting tax payers' views on taxations have to be known. Knowing tax payers' views on taxation will help to establish an efficient and healthy structure in taxation process.

Studies examining taxpayers' views on taxation and their attitudes and behaviors against taxation have increased in recent years. These studies have revealed that voluntary tax compliance referring to tax payers' meeting their tax obligations voluntarily and on time is affected by many factors. Besides being personally, these factors are also related to social, political, economic and financial structure.

A field study Çanakkale province and its results are analyzed in this study examining tax compliance at the local level. As in general, taxpayers in Çanakkale city center are affected by some personal and environmental factors about tax compliance. Taxpayers' opinions in Çanakkale province differ on the current status and what ought to be. Taxpayers' generally support fulfilling tax obligation, but they also state that the current status affects negatively tax compliance.

Keywords: Tax, tax compliance, voluntary compliance.

¹ Bu makale, Yrd. Doç. Dr. Selçuk İpek danışmanlığında İlknur Kaynar tarafından hazırlanan Yüksek Lisans Tezi kapsamında yazılmıştır.

I.GİRİŞ

Çağdaş bir vergi sisteminin varlığı, sadece teknik birtakım düzenlemelerin yapılmasıyla mümkün olamamaktadır. Ulusal vergi sistemi ve bu sistemin uygulanmasıyla ilişkili etkileşim ve bağımlılık yaratan kurumların(resmi/resmi olmayan, somut/soyut) bütününe dikkate alınması gerekmektedir (Nerre,2008:153). Dolayısıyla vergilendirme, içinde insan faktörünü bulunduran sosyal bir olgu olduğundan, uygulamada başarıya ulaşmak için, vergilemeye ilişkin birtakım düzenlemeler yapılırken yükümlülerin vergiyi algılama biçimlerini ve psikolojik yaklaşımlarını da göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Vergileme karşısında yükümlülerin yaklaşımlarını ve bu yaklaşımların nedenlerini bilen ve vergi politikalarını buna göre belirleyen bir sistem, kamu gelirleri içinde en büyük öneme sahip olan vergi gelirlerini daha da fazla arttırabilmektedir.

Yükümlülerin vergiye bakışını etkileyen faktörler anlaşılabilir olduğu takdirde yasal düzenlemeler bu yönde şekillenebilecek ve yükümlülerin vergiye gönüllü uyumları daha üst düzeyde sağlanabilecektir. Devlet, zorunlu bir parasal yükümlülük niteliği taşıyan vergileri tahsil ederken, yükümlü ile işbirliği sağlayabildiği ölçüde daha etkin ve sağlıklı bir vergi sisteminden bahsedilebilecektir. Vergi idaresinin yükümlülerle daha sağlıklı ilişkiler kurabilmesi, yükümlülerin vergiye ve idareye bakışının bilinmesi ile mümkün olacaktır.

Günümüzde çağdaş vergiciliğin etkin bir şekilde işlerliğini koruyabilmesi için büyük önem taşıyan yükümlülerin vergiyi algılama biçimleri ve vergi karşısında sergilemiş oldukları tutum ve davranışları inceleyen çalışmaların son yıllarda giderek artmasına karşın, yeterli sayı ve kapsamda olduğunu söylemek mümkün değildir. Bu çalışmalarda genellikle vergilerin ekonomik ve mali etkileri ile ilgilenilmiş ve vergilemenin sonucunda ortaya çıkan tepki niteliği taşıyan vergi kaçakçılığı, vergiden kaçınma ve vergiyi yansıtırma gibi davranış şekilleri ele alınmış, bu sonuçların ortaya çıkmasının nedenleri(özellikle psikolojik) üzerinde pek fazla durulmamıştır. Ancak, etkin bir vergi sisteminin kurulabilmesi için yükümlülerin vergi uyumlarının yükseltilmesinin gerekliliği bilinmektedir. Bu doğrultuda yapılan bu çalışmada öncelikli olarak vergiye gönüllü uyum kavramı kısaca aktarıldıktan sonra, Çanakkale ilinde ticari kazanç elde eden yükümlülere yönelik bir alan araştırması ve bu araştırmanın sonuçları analiz edilecektir.

II. VERGİYE GÖNÜLLÜ UYUM

Gönüllü uyum kavramı, "gerekli vergisel bilgilerin zamanında açıklanması, vergi borçlularının yükümlülüklerini kendiliğinden yapması ve yaptırım olmaksızın vergilerini zamanında ödemeleri" şeklinde tanımlanabilir (Silvani vd., 2000:198). Vergiye gönüllü uyum kavramı, literatürde "kabul" olarak da isimlendirilmekte ve bu aşamada yükümlülerin vergilere karşı olumlu yaklaşımlar sergiledikleri ve üzerlerine düşen vergileri severek, isteyerek ödedikleri belirtilmektedir (Aktan vd., 2006:102).

“Vergi uyumu” konusunda araştırmalar Allingham ve Sandmo ile Srinivasan’ın çalışmalarıyla başlamıştır. Allingham ve Sandmo yapmış oldukları çalışmalarında, yükümlülerin vergi kaçırma eylemini yaparken kendi net gelirlerini maksimuma çıkarmak amacıyla hareket ettiklerini vurgulamışlardır. Bu düşünceye göre, yükümlüler vergi kaçırma eylemini gerçekleştirip gerekleştirmeyeceklerine, yakalanma olasılığı ile ortalama ceza ve riskten korkma düzeyi arasında rasyonel bir dengeleme yaparak karar verecektir. Bu nedenle Allingham ve Sandmo’ya göre, vergi yükümlüsünün gerçek gelirini veya gerçek gelirinden daha az bir miktarı beyan etmesi, vergi yetkilileri tarafından denetimin yeterli olup olmayacağına bağlıdır (Allingham ve Sandmo, 1972: 324). Bu düşünce, vergi uyumunu, yükümlülerin kendi çıkarlarını rasyonel olarak izlemelerinin büyük bir parçası olarak görmekte ve vergileri yükümlüler için sakınmaya veya kaçınmaya çalıştıkları masraflar olarak tanımlamaktadır. Buna göre yükümlüler, vergi kaçırdıkları ortaya çıkmadığı ve ayrıca, vergi kaçırmanın cezası ağır olmadığı sürece vergi kaıracaklardır (rasyonel tercih yaklaşımı). Vergi ödeme konusuna ilişkin bu yaklaşım, çok dar olduğu gerekçesi ile eleştirilmektedir. Çünkü kişisel çıkarlar yanında, sosyal yapı da yükümlülerin davranışlarını etkileyen önemli bir diğer unsurdur. Örneğin, ahlaki düşünceler ve sosyal normlar, adalet algısı ve yasallık yükümlülerin vergi uyumları üzerinde etkili olan faktörler arasındadır (Wenzel,2005:491-492, Andreoni vd., 1998). Görülmektedir ki, vergi uyumu, geleneksel yaklaşım açısından sadece vergilemeye ilişkin yaptırımların ağır olup olmaması bağlamında ele alınmıştır. Ancak, birçok araştırmacıya göre, vergi uyumunu sadece yaptırım derecesiyle açıklamak doğru bir yaklaşım değildir. Bunun yanı sıra; sosyal normlar, kamu hizmetleri, kurumlara duyulan güven, başkalarının vergi algılama biçimleri ve vergiye uyumlarına dair birçok faktör yükümlü davranışları üzerinde etkili olabilmektedir. Bu bağlamda vergi uyumu, karmaşık davranışsal bir olgudur ve konuyu araştırmak için birçok yöntem ve kaynağı kullanmak gerekmektedir (Torgler,2004:169).

Birtakım sosyolojik değişkenlerin ekonomik boyutları dikkate alındığında; yükümlünün yaşı, eğitim durumu, kişisel birtakım davranışsal özellikleri, kaçakçılık konusundaki sosyal baskı, yükümlünün vergi yükü konusundaki düşüncesi, yükümlünün içinde bulunduğu sosyal ya da mesleki grubun vergi kaçırma eğilimi gibi faktörler de vergi uyumu üzerinde etkili olabilmektedir (Batirel,1996:1). Bunların yanında, kültürel, dinsel, siyasal, hukuksal, yönetimsel ve vergi sisteminin kendisinden kaynaklanan faktörler de vergi uyumunu etkileyebilmektedir (Aktan vd.,2006:133, Andreoni vd.,1998:838-847).

Hükümetlerin yalnızca denetim ve cezalandırma üzerine kurulu bir vergi uyumu sağlama politikaları sorunun çözümü için etkin bir yöntem değildir. Denetim ve cezalandırma ile birlikte, vergi ahlaki yüksek olan, vergisini zamanında gereken koşullara uygun olarak ödeyen yükümlüler için ödüller içerebilen bir yönetim anlayışı, vergi gelirlerinin akıllı kullanımı ve yükümlülerin vergilerini ödemelerinin sosyal bir zorunluluk olduğunun vurgulanması gibi

yöntemler de sorunun çözümüne katkı sağlayabilir. Dolayısıyla vergi idaresiyle yükümlüler arasındaki ilişkilerin de vergi uyumunu etkilediği ortadadır(Nerre, 2008:154). O halde, konuya sadece suç yaklaşımının ötesinde; psikologlar, sosyologlar ve diğer sosyal bilimciler tarafından önerilen davranış teorilerinin yardımıyla, bireyleri motive eden bir çok faktörün bilinmesi ve uygulamaların bu faktörlere göre yeniden düzenlenmesi, vergi uyumunun sağlanması konusunda daha etkin yöntemler olarak kabul edilebilir (Tunçer,2003:101).

Alm ve Martinez-Vasques yapmış oldukları çalışmalarında vergileme karşısında kişinin davranışlarını içsel ve dışsal birtakım normların etkilediğini belirtmişlerdir. İçsel normlar; kişinin neyin doğru, kabul edilebilir ve ahlaki bir davranış olacağına dair kendi algılamaları ışığında sergilediği, kendi uyum davranışı hakkındaki yargısıdır. Dışsal normlar; kişilerin, vergilerin ödenmesi, kamu hizmetlerinin getirisi, devlet kararlarının sorumluluk düzeyi gibi alanlarda, kendi devleti tarafından nasıl bir muamele gördüğüne dair algılamalarıdır (Torgler,2004:18).

İçsel faktörler açısından gönüllü uyum, vergi ödeme gücü, vergi bilinci ve ahlaki, sosyal ve demografik faktörler, siyasal iktidarı benimseme durumu, devlete bağlılık, yükümlülerin diğer yükümlüler hakkındaki düşüncesi, kamu hizmetlerinin yükümlünün tercihlerine uyumluluğu ve kamu harcamalarının etkin kullanımının yükümlü üzerinde yaratmış olduğu etkileri şeklinde sıralanabilir. Dışsal faktörler açısından ise; vergi adaleti, vergi mevzuatının sık sık değişmesi ve sistemin karmaşıklığı, vergi oranları, vergi aflarının sıklığı, belge düzeninin yerleşmemiş olması ve kayıt dışı ekonomi, vergi cezalarının etkin uygulanmaması, istisna ve muafiyetlerin yaygınlığı önemli hususlardır.

Bütün bu faktörler yükümlülerin vergiyi algılama biçimlerini ve bu algı sonucunda, vergiler karşısında nasıl bir tutum sergileyeceklerini belirlemektedir (Silvani vd.,2000:198).

Yükümlü, vergilerin kendisini verimli faaliyetlerden saptırdığını ve kendisine pahalıya mal olduğunu düşündüğü, vergi yükü altında ezildiğini hissettiği, vergi yüklerinin adil dağıldığına olan inancını yitirdiği, vergilerin kendisinden haksız yere istendiğini hissettiği durumlarda; kendini bu durumlardan korumak isteyecektir. Bu noktadan sonra gerek kanuni yollara gerekse kanun dışı yollara başvuracaktır (Laufenburger,1967:276). Başka bir ifadeyle, vergilemenin psikolojik sınırları aşıldığında, kişiler ödeme güçlerinin kalmadığını hissedecekler ve toplanabilen vergi beklenenden çok daha az olabilecektir (User,1992:30).

Görüldüğü üzere, yükümlülerin vergiye yaklaşımları üzerinde etkili olan birçok faktör bulunmaktadır. Bunlar bireyin kişisel birtakım özellikleri olabileceği gibi, ülkenin sosyal, siyasal, ekonomik ve mali özellikleriyle de yakından ilişkili olgulardır. Çünkü, birey bir taraftan çevresindeki değişkenlerden etkilenirken, diğer taraftan da bu değişkenleri etkilemektedir.

Sonuç olarak, devletin en önemli gelir kaynağının azalması veya alınmaması, kamu hizmetlerinin yeteri düzeyde gerçekleştirilememesine neden olacaktır. Ayrıca bu durum, vergilemeye karşı kamu otoritesine itaatsizliğin ortaya çıkmasıyla da sonuçlanabilecek tepkilere de yol açabilir. Bu nedenle,

yükümlünün ihtiyaçlarını dikkate alan ve vergilendirme işlemine sosyal ve psikolojik açıdan da yaklaşabilen bir sistemin varlığı, yükümlülerin vergiye yaklaşımları açısından büyük önem taşımaktadır.

Görülmektedir ki, başarılı bir uygulama için, vergilemede yükümlülerin vergi uyumu(veya uyumsuzluğu) konusunda idarenin bilgi sahibi olması gerekmektedir. Ancak bunun ölçülmesi zordur. Yine de vergi uyumunun ölçülmesine yönelik olarak beş farklı yöntem kullanılmaktadır. Bunlar; denetim sonuçları, alan araştırması, vergi affı verileri, laboratuvar deneyleri ve ekonomik istatistikler arasındaki farklılıkların değerlendirilmesi (boşluk yaklaşımı) olarak sıralanabilir(Tunçer,2002:21-22).

Bu teorik açıklamaların ardından, yerel ölçekte yapılan bir alan çalışmasıyla, Çanakkale ilindeki yükümlülerin vergiye yaklaşımları ve vergilemeye ilişkin konulardaki tutum ve düşünceleri analiz edilecektir. Alan çalışması yükümlülerin vergiye yaklaşımını etkileyen içsel ve dışsal faktörler açısından yapılmıştır. Burada bireysel faktörler “içsel normlar” ve çevresel faktörler de“dışsal normlar” olarak ele alınmış, anket soruları bu ikili ayırım doğrultusunda hazırlanmıştır.

III. ÇANAKKALE İLİNDE TİCARİ KAZANÇ ELDE EDEN YÜKÜMLÜLERE YÖNELİK AMPİRİK İNCELEME SONUÇLARI

A. Metodoloji

Yükümlülerin vergi karşısında sergilemiş oldukları tutum ve davranışları etkileyen nedenlerin belirlenmesinde etkili bir yöntem olması nedeniyle(Baş,2001:46), yapılan bu çalışmada yüz yüze anket yöntemi kullanılmıştır. Örnek kitlenin büyüklüğü $n=t^2pq/d^2$ kullanılarak [$\alpha= 0.05$ anlamlılık düzeyinde, $\pm \%5$ 'lik ($t=1.96$, $p= 0.05$, $q=0,05$) örnekleme hatasına göre] 384 kişi olarak belirlenmiştir.

Anketin uygulandığı deneklere kolayca ulaşılabilmesi ve örnek kitlenin merkezde yoğunlaşmış olması nedeniyle, araştırmanın ana kitlesini Çanakkale İli Merkez İlçesi gelir vergisi yükümlüleri içerisinde yer alan *ticari kazanç elde eden yükümlüler* oluşturmaktadır. Toplam 415 yükümlü ile anket yapılmış ancak bu anket formlarından 5 tanesi kullanılabılır olmaktan uzak olduğu için değerlendirmeye alınmamıştır. 410 anket formunun veri girişleri yapılarak, analizler uygulanmıştır.

Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde tanısıl araştırma olarak yükümlülerin; yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, aylık geliri gibi demografik bilgileri incelenmiştir. Bu sorularla amaç, ankete katılan yükümlülerin vergiye karşı göstermiş oldukları davranışların kişisel niteliklerle değişip değişmediği hakkında bilgi sahibi olabilmektir. Anketin ikinci bölümünde ise yükümlülerin vergiler karşısındaki tutumunu ölçmek amaçlanmıştır. Bu nedenle, “tutum, algı ve inanç gibi faktörlerin çeşitli düzeylerini saptamak ve bu konuda yapılan araştırmalarda toplanan verileri analiz etmek üzere geliştirilen ölçek türlerinden biri olan Likert toplama ölçeği” (Yükselen,2006:96) kullanılmıştır. Beş boyut ankette yanıt seçenekleri; (1) Kesinlikle Katılıyorum, (2)

Katılıyorum, (3) Kararsızım, (4)Katılmıyorum, (5) Kesinlikle Katılmıyorum şeklinde sıralanmıştır. Analizler; "SPSS 13.0 for Windows istatistiksel paket program" kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

B. Yükümlülerin Demografik Özelliklerinin Dağılımları

Yükümlülerin demografik özelliklerinin vergiye yaklaşımları üzerinde etkili olabileceği düşüncesinden hareketle, öncelikli olarak ankete katılanların demografik özellikleri hakkında bilgi verilecektir.

Tablo-1: Çanakkale İlinde Ticari Kazanç Elde Eden Yükümlülerin Demografik Özellikleri

Demografik Özellikler	Sayı	Yüzde	
Yaş	25 ve Altı Yaş	36	8,8
	26-35 Yaş	128	31,2
	36-45 Yaş	134	32,7
	46+ Yaş	112	27,3
	Toplam	410	100,0
Cinsiyet	Kadın	81	19,8
	Erkek	329	80,2
	Toplam	410	100,0
Medeni Durum	Evli	300	73,2
	Bekar	98	23,9
	Dul	12	2,9
	Toplam	410	100,0
Ailedeki Birey Sayısı	1 Kişi	15	3,7
	2 Kişi	70	17,1
	3 Kişi	132	32,2
	4 Kişi	138	33,7
	5+ Kişi	54	13,2
	Toplam	409	99,8
	Cevapsız	1	0,2
Toplam	410	100,0	
Eğitim	İlkokul	45	11,0
	Ortaokul	45	11,0
	Lise	176	42,9
	Üniversite	135	32,9
	Lisansüstü	8	2,0
	Toplam	409	99,8
	Cevapsız	1	0,2
Toplam	410	100,0	
Aylık Gelir	1000 YTL ve altı	159	38,8
	1001-2000 YTL	128	31,2
	2001-3000 YTL	51	12,4
	3001+ YTL	45	11,0
	Toplam	383	93,4
	Cevapsız	27	6,6
Toplam	410	100,0	

Yükümlülerin yaş kategorileri açısından dağılımlarına bakıldığında, %32,7'sinin 36-45 yaş, %31,2'sinin ise, 26-35 yaş aralığında olduğu görülmektedir (Tablo-1). Yükümlülerin yaş dağılımlarının bu şekilde gerçekleşmesi çalışmanın amacı açısından önemli sonuçlar doğurmaktadır. Çünkü, bu veriler vergi idaresi ile faal olarak iletişim içerisinde bulunan yaş gruplarına ulaşılabildiğini göstermektedir.

Ankete katılanların cinsiyete göre dağılımlarına bakıldığında erkek yükümlülerin %80,2'lik, kadın yükümlülerin ise sadece %19,8'lik bir orana sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca ankete katılanların %73,2'si evli, %23,9'u bekar ve %2,9'u duldur. Ailedeki birey sayısına göre dağılımlara bakıldığında en büyük oran, %33,7 ile 4 kişilik aileye sahip yükümlülerdedir. Daha sonra, %32,3 ile 3 kişilik aileye sahip yükümlüler gelmektedir. En küçük ortalama ise yalnız yaşayan yükümlülere aittir ve oranı %3,7'dir (Tablo-1).

Yükümlülerin eğitim durumlarına göre dağılımlarına bakıldığında katılımcıların büyük bir kısmının lise mezunu (%42,9), %32,9'unun ise üniversite mezunu olduğu görülmektedir (Tablo-1). Bu oranlar, anket formunda yer alan soruların ve vergi ile ilgili kavramların anlaşılabilirliği açısından önem arz etmektedir. Çünkü, genel olarak kabul edilen yargı, eğitim düzeyi yükseldikçe, yükümlülerin vergi hakkında sahip oldukları bilgi düzeylerinin de artacağı yönündedir.

Ankete cevap veren katılımcıların %6,6'sı aylık gelir ile ilgili soruya cevap vermekten kaçınmışlardır.

C. Yükümlülerin Vergiye Yaklaşım Biçimleri

Yapılan anketin tutum ölçmeye yönelik bu bölümü, yükümlülerin tutumlarını etkileyen bireysel ve çevresel faktörler itibariyle oluşturulmuştur.

1. Bireysel Faktörler

Yükümlüleri etkileyen bireysel faktörlere yönelik sorular, yükümlülerin cevap sayıları ve yüzdelik dağılımları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo-2: Bireysel Faktörler

	Değerlendirme				
	1	2	3	4	5
	Cevap Sayısı	Cevap Sayısı	Cevap Sayısı	Cevap Sayısı	Cevap Sayısı
	Yüzdelik Dağılımı	Yüzdelik Dağılımı	Yüzdelik Dağılımı	Yüzdelik Dağılımı	Yüzdelik Dağılımı
1. Kesinlikle Katılıyorum					
2. Katılıyorum					
3. Kararsızım					
4. Katılmıyorum					
5. Kesinlikle Katılmıyorum					
1. Mükellefler ödeme gücüne göre vergilendirilmemektedir.	202 49,3	146 35,6	25 6,1	33 8,0	4 1,0
2. Mükellefler vergiye ilişkin sorumluluklarını yerine getirmelidir	200 48,8	168 41,0	26 6,3	10 2,4	6 1,5
3. Siyasal iktidarın vergi politikaları mükelleflerin beklentilerini karşılamamaktadır.	180 43,9	169 41,2	33 8,0	22 5,4	6 1,5
4. Vergi ödemek devlete bağlılığın bir göstergesidir.	165 40,2	148 36,1	37 9,0	46 11,2	14 3,4
5. Türkiye'de mükellefler vergisini tam olarak ödememektedir.	222 54,1	137 33,4	18 4,4	18 4,4	15 3,7

6. Yükümlüler arasında "herkes vergi kaçırıyor ben neden kaçırmiyorum" mantığı yaygındır.	141	146	41	66	16
	34,4	35,6	10,0	16,1	3,9
7. Başkasının vergi mükellefiyetini yerine getirmemesi beni etkiler.	150	137	25	82	16
	36,6	33,4	6,1	20,0	3,9
8. Verilen vergiler kamu hizmeti olarak geri dönmemektedir.	165	160	52	27	6
	40,2	39,0	12,7	6,6	1,5
9. Vergiler daha çok borç faizlerine gitmektedir.	175	170	41	17	7
	42,7	41,5	10,0	4,1	1,7
10. Vergi gelirleri kamu tarafından etkin kullanılmamaktadır.	160	167	56	20	7
	39,0	40,7	13,7	4,9	1,7
11. Mükellefin kişisel çıkarları ve hırsı vergi kaçırması için geçerli bir neden değildir.	152	172	47	29	10
	37,1	42,0	11,5	7,1	2,4
12. Gelecek endişesi vergi kaçırma için geçerli bir neden değildir.	150	180	40	30	10
	36,6	43,9	9,8	7,3	2,4

Tablo-2'deki veriler ışığında yükümlülerin vergilemeye ilişkin yaklaşımlarına yönelik değerlendirmeler şu şekilde olacaktır:

Yükümlülerin ödeme güçleriyle orantılı olarak vergilendirilip vergilendirilmemeleri, vergiye yaklaşımları açısından oldukça önemli bir unsurdur. Çünkü, ödeme güçlerine göre vergilendirilmedikleri kanaatinde olan yükümlüler adaletsizliğe uğradıklarını düşünerek, vergiye olumsuz yaklaşabilecekler ve vergi kavramı yükümlüler için psikolojik bir yük oluşturabilecektir. Bu bağlamda, Çanakkale ilinde ankete cevap veren katılımcılar arasında yükümlülerin ödeme güçlerine göre vergilendirilmediği düşüncesinin hakim olduğu görülmektedir. Bu soruya %49,3 oranında yükümlü "kesinlikle katılıyorum" şeklinde cevap verirken, sadece %1 oranındaki yükümlünün "ödeme gücüne göre vergilendirildiklerini" düşündükleri görülmüştür. Ayrıca, bireysel faktörler açısından bir diğer önemli husus ise, yükümlülerin vergi bilinci ve ahlakının hangi düzeyde olduğudur. "Vergi bilinci ve ahlakının zayıf olması, vergiden kaçınma ve vergi kaçırma eğilimlerinin de yükselmesine neden olmaktadır. Başka bir ifade ile, yükümlüler arasında vergi ahlakı/etiği azalıyor, vergiden kaçınma vergi kaçırma sorunu da artıyor demektir" (Lewis,1982:40).

Katılımcılar, vergi bilinci ve ahlakını ölçmeye yönelik olarak sorulan "Yükümlüler vergiye ilişkin sorumluluklarını yerine getirmelidir" ifadesine olumlu yaklaşmışlardır. Vergi bilinci ve ahlakının gelişmiş olması sonucunda, vergi sorumluluğunun yerine getirileceği noktasından hareketle yola çıkılan bu soruda, ilginç bir sonuç ortaya çıkmıştır. Çünkü, yükümlüler açısından olması gereken bir durumu ifade eden bu soru sonucunda olumlu bir tablo ortaya

çıkarmakla birlikte, Türkiye açısından mevcut durumu değerlendirmek üzere sorulan sorularda tersi bir sonuç, yani olumsuz bir yaklaşım gözlemlenmektedir.

Yükümlülerin gerek siyasal iktidarı desteklemeleri, gerekse devlete bağlılık düzeyleri, vergi uyumu üzerinde etkili olan diğer bireysel faktörlerdir. Bu bağlamda yükümlülerde, siyasal iktidarın uygulamış olduğu vergi politikalarının, yükümlü beklentilerinden uzak olduğu yönünde bir düşüncenin hakim olduğu görülmektedir. Ancak, katılımcılarda, siyasal iktidarın yükümlü beklentilerini karşılamadığı yönündeki düşüncenin hakim olmasına rağmen, vergi vermek devlete bağlılık göstergesi olarak algılanmaktadır. Yükümlülerin büyük bir çoğunluğunun vergi ile devlet arasında kurmuş oldukları bu olumlu bağlantı, vergiye yaklaşımlarını da olumlu yönde etkileyebilecek ve vergi ödemek nedeniyle duyulan hoşnutsuzluk hissi daha az hissedilecektir.

Vergiye karşı gösterilen davranışlar, yükümlünün diğer yükümlülerin vergisel durumlarını bilmesine göre de farklılıklar gösterebilmektedir. Yükümlü, çevresindeki meslektaşlarının ve komşularının ödeme güçlerine uygun vergi ödeyip, ödememesi hakkında elde ettiği bilgiler ışığında, vergi baskısının yüksekliği hakkında kişisel bir görüşe sahip olabilir (Şenyüz,1995:40). Bu bağlamda, yükümlülerin diğer yükümlüler hakkındaki düşünceleri vergiye yaklaşımlarını etkileyen diğer bir bireysel faktördür denilebilir. Çanakkale ilindeki yükümlüler açısından yaygın kanaat Türkiye’de yükümlülerin vergilerini tam olarak ödemedikleri, yükümlüler arasında “herkes vergi kaçırıyor, ben neden vergi kaçırmıyorum” mantığının yaygın olduğu ve başkasının vergi mükellefiyetini yerine getirmemesinin kendilerini de etkileyeceği yönündedir. Bu durum, yükümlülerin diğer yükümlülerden etkilenecek vergiye yaklaşımlarının olumsuz olması sonucunu doğurmaktadır.

Ödenilen vergilerle yararlanan kamu hizmetlerinin yükümlü açısından eşdeğerli olmayışı, vergiden kaçınmanın psikolojik etmenlerinden bir diğerini oluşturmaktadır (Kalyoncu 1984:3). Ayrıca, yükümlüler ödedikleri verginin savurganca kullanıldığına inanırlarsa vergi nedeniyle duydukları subjektif yük daha da artar (Şenyüz:1995:42). Bu bağlamda ankete katılan yükümlülerin de çoğunluğu verilen vergilerin kamu hizmeti olarak geri dönmediğini düşünmektedir. Yükümlüler arasında yaygın olan bir diğer düşünce ise, vermiş oldukları vergilerin borç faizlerine gittiği yönündedir.

Son olarak, bireysel faktörler açısından yükümlülerin, kişisel çıkar kaygılarının ve gelecek endişelerinin vergi uyumları üzerinde etkili olduğu vurgulanan bir diğer unsurdur. Çanakkale ilindeki yükümlülerin büyük bir bölümü, kişisel çıkar kaygısının ve gelecek endişesinin vergi kaçırmak için geçerli bir neden olmadığını belirtmişlerdir. Bu durum ise, vergi uyumu açısından olumlu bir yaklaşımın varlığını göstermektedir.

2.Çevresel Faktörler

Bireysel faktörler açısından elde edilen sonuçlar yukarıdaki şekildedir. Yükümlüleri etkileyen çevresel faktörlere yönelik sorular, yükümlülerin cevapları ve yüzdelik dağılımları ise Tablo-3’teki gibidir.

Tablo-3: Çevresel Faktörler

	Değerlendirme				
	1	2	3	4	5
	<i>Cevap Sayısı</i>	<i>Cevap Sayısı</i>	<i>Cevap Sayısı</i>	<i>Cevap Sayısı</i>	<i>Cevap Sayısı</i>
	<i>Yüzdeler Dağılımı</i>	<i>Yüzdeler Dağılımı</i>	<i>Yüzdeler Dağılımı</i>	<i>Yüzdeler Dağılımı</i>	<i>Yüzdeler Dağılımı</i>
1. Kesinlikle Katılıyorum	221	139	27	12	11
2. Katılıyorum	53,9	33,9	6,6	2,9	2,7
3. Kararsızım	175	170	42	19	4
4. Katılmıyorum	42,7	41,5	10,2	4,6	1,0
5. Kesinlikle Katılmıyorum	157	186	40	23	4
	38,3	45,4	9,8	5,6	1,0
1. Vergi sistemi adil değildir.	184	148	36	30	12
	44,9	36,1	8,8	7,3	2,9
2. Vergi mevzuatı basit ve anlaşılır değildir.	164	197	38	10	1
	40,0	48,0	9,3	2,4	0,2
3. Vergi mevzuatının sık sık değişmesi vergi ile ilgili işlemleri olumsuz olarak etkilemektedir.	109	134	66	73	28
	26,6	32,7	16,1	17,8	6,8
4. Sık sık çıkarılan vergi afları vergi kaçakçılığının nedenlerinden biridir.	118	214	52	23	3
	28,8	52,2	12,7	5,6	0,7
5. Vergileme açısından gelir getiren faaliyetleri kayıt dışı tutmak doğru bir davranış değildir.	64	97	90	119	40
	15,6	23,7	22,0	29,0	9,8
6. Vergi cezaları caydırıcı nitelikte değildir.	97	128	108	69	8
	23,7	31,2	26,3	16,8	2,0
7. Geniş kapsamlı vergi muafiyet ve istisnaları vergi eşitsizliğine neden olur.	99	122	85	88	16
	24,1	29,8	20,7	21,5	3,9
8. Vergi dairesinde çalışan personel sayısı etkin bir hizmet sunumu için yeterli değildir.	157	174	43	27	9
	38,3	42,4	10,5	6,6	2,2
9. Vergi dairesinde çalışan personelin eğitimi ve mesleki bilgi düzeyi yeterli değildir.	131	185	66	24	4
	32,0	45,1	16,1	5,9	1,0
10. Vergi dairelerinde çalışan personelin mükellefle ilişkileri olumsuzdur.	91	145	87	74	13
	22,2	35,4	21,2	18,0	3,2
11. Vergi beyanında bulunurken denetleneceğimi göz önünde bulundururum.					
12. Vergi sistemi ekonomik gelişmelere uyum sağlamamaktadır.					
13. Vergi daireleri teknolojik gelişmelere uyum sağlamamaktadır.					

14. İnteraktif hizmetlerden faydalanabilmek vergi mükellefiyetinin yerine getirilmesini kolaylaştırmaktadır.	131	210	49	19	1
	32,0	51,2	12,0	4,6	0,2
15. Yüksek enflasyon vergi oranlarını olumsuz yönde etkilemektedir.	134	190	45	32	9
	32,7	46,3	11,0	7,8	2,2
16. Kişi başına düşen milli gelir dikkate alındığında vergi oranları yüksektir.	189	169	33	13	6
	46,1	41,2	8,0	3,2	1,5
17. Vergi politikaları belirlenirken mükelleflerin ihtiyaçları dikkate alınmamaktadır.	179	185	29	15	2
	43,7	45,1	7,1	3,7	0,5
18. Olağanüstü dönemlerde yeni vergilerin getirilmesi veya vergi oranlarının yükseltilmesi doğaldır.	49	104	43	144	70
	12,0	25,4	10,5	35,1	17,1
19. Olağanüstü dönemlerde getirilen ek yükümlülükler bu durum ortadan kalktıktan sonra kaldırılmalı veya	192	150	29	24	15
	46,8	36,6	7,1	5,9	3,7

Çevresel faktörler açısından vergilemeye ilişkin davranışları ölçmeye yönelik olarak hazırlanan sorulara verilen cevaplar ışığında Tablo-3'teki verilerin değerlendirmeleri şu şekildedir;

Vergi adaleti, yükümlülerin vergiye yaklaşımlarını etkileyen önemli unsurlardan biridir. Adalet, ahlaki bir norm olmakla beraber pratik bir ihtiyaç olarak da belirmektedir. Çünkü, yükümlüler bakımından vergilerin kabul edilebilirlik niteliği taşıması için adil olma özelliğini de içermesi gerekir (Edizdoğan,2004:231-232). Çanakkale ilindeki yükümlülerin vergi adaletini değerlendirmeleri istendiğinde, yaklaşımların oldukça olumsuz olduğu ortaya çıkmıştır.

Vergi sistemi açısından diğer bir önemli sorun ise, vergi mevzuatının sık sık değişmesidir. Vergi mevzuatının basit ve yükümlüler tarafından kolaylıkla anlaşılır olması, bir vergi sisteminin başarısındaki en önemli faktörlerdendir. Yükümlülerin, anlaşılması güç ve belirsiz vergi yasaları karşısında düşeceği zor durum ve buna ek olarak göstereceği tepkiler, vergiden kaçınma ya da vergi kaçırma biçiminde girişimde bulunmaları sonucunu yaratabilmektedir (Muter vd.,1993: 27).

Çanakkale ilindeki yükümlüler açısından vergi mevzuatı basit ve anlaşılır olmaktan uzaktır. Vergi mevzuatının çok sık değişmesinin de, vergi ile ilgili işlemleri olumsuz olarak etkilediği belirtilmektedir. Bunların yanısıra, Çanakkale ilindeki yükümlülerde, çok sık çıkarılan vergi aflarının vergi kaçakçılığını arttırdığı kanaatinin yaygın olduğu görülmektedir. “Vergi aflarına çok sık başvurulması veya bunların önceden tahmin edilmesi, vergi suçlarının işlenmesi için ekonomik bir teşvik sağlayacağından, yükümlülerin uyum davranışlarını olumsuz yönde etkileyen önemli bir diğer faktördür” (Tunçer, 2001).

Yükümlülerin vergi uyumlarını etkileyen diğer bir çevresel faktör ise, kayıt dışı ekonomidir. Çanakkale ilindeki yükümlülerin büyük bir kısmı gelir getiren faaliyetleri kayıt dışı tutmanın doğru bir davranış olmadığını belirtmişlerdir. Bunun yanında, vergi uyumunu sağlamak açısından etkin bir yöntem olarak kabul edilen vergi cezalarının da caydırıcı bir nitelik taşımadığını düşündükleri görülmektedir.

Vergi sistemi açısından geniş kapsamlı vergi muafiyet ve istisnalarının da vergi uyumunu azaltıcı faktörler arasında olduğu belirtilebilir. Çünkü, geniş kapsamlı vergi muafiyet ve istisnaları vergi eşitliğini bozmakta ve yükümlülerin vergi kanunlarına saygı duymamasına sebep olabilmektedir (Gerçek,1996:54). Çanakkale ili bazında yapılan alan araştırması da göstermiştir ki geniş kapsamlı vergi muafiyet ve istisnaları yükümlüler açısından olumlu karşılanmamaktadır. Bu durum, geniş kapsamlı vergi muafiyet ve istisnalarının vergi uyumsuzluğunu tetikleyici bir diğer unsur olduğunu göstermektedir.

Yapılan değerlendirmeler, yükümlüler açısından vergi sisteminin etkinlikten uzak ve vergi uyumunu olumsuz etkilediğini göstermektedir. Konunun bir diğer boyutu ise, yükümlü ile bire bir ilişki içerisinde olan vergi yönetimidir. Vergi yönetimi, vergilemede istenilen başarının sağlanabilmesi için oldukça önemli bir yapı arz etmektedir. Gerek personel açısından, gerekse personelin eğitim ve mesleki bilgi düzeyi açısından yeterli olması, vergi uyumunu etkileyen oldukça önemli faktörlerdir. Ayrıca, yükümlünün sorunlarını, isteklerini, önerilerini paylaşabileceği halkla ilişkiler birimlerinin varlığı bu karşılıklı etkileşimi olumlu yönde etkileyecektir. Ancak, Çanakkale ilindeki yükümlüler, vergi idaresinde çalışan personel sayısını ve personelin eğitim ve mesleki bilgi düzeyini yetersiz bulmaktadır.

Vergi yönetimi açısından vergi uyumunu olumsuz olarak etkileyen diğer önemli sorunlar ise, denetimde etkinsizlik ve ekonomik ve teknolojik gelişmelere uyumsuzluktur. Bu bağlamda, Çanakkale ilindeki yükümlüler açısından vergi yönetimi yeterli bulunmamakta ve bu durum yükümlülerin vergi uyumlarını olumsuz olarak etkileyen faktörler arasında belirtilmektedir.

Vergi uyumu üzerinde etkisi olan vergi sistemi ve vergi yönetiminin yapısından kaynaklanan faktörler yanında, ekonomik ve siyasal yapıdan kaynaklanan faktörlerin de yükümlünün vergi ödeme istekliliği üzerinde etkili olduğu söylenebilir. Bu bağlamda, yüksek enflasyon, kişi başına düşen milli gelire oranla vergi oranlarının yüksekliği, vergi uyumunu olumsuz yönde etkileyen ekonomik yapıyla ilişkili faktörlerdir. Çanakkale ilindeki yükümlüler açısından da yüksek enflasyonun vergi oranlarını olumsuz etkilediği ve kişi başına düşen milli gelir dikkate alındığında, vergi oranlarının yüksek olduğu düşünülmektedir. Sonuçların da gösterdiği gibi ekonomik yapıyla ilişkili bir takım sorunlar da vergi uyumunu olumsuz etkilemekte ve yükümlülerin vergiden kaçınmalarına veya vergi kaçırmalarına sebebiyet vermektedir.

Ülkelerde benimsenmiş olan yönetim anlayışının otoriter veya demokratik bir yapı arz etmesi vergi uyumu üzerinde etkili olan bir diğer unsurdur. "Vergi yasalarını daha etkin bir hale getirmek isteyen bir hükümet, bunun güç

uygulayarak değil, kendi kendini kuvvetlendiren ve işlevselleştiren bir yöntemle yapılabileceğini bilir. Fauvelle ve Aymar'a göre, vergi sistemine karşı olmak aslında devletin kendisine karşı olmak anlamını taşır. Bu karşıtlığı azaltmak, ortak bir noktayı bulmayı isteyen gönüllü bir politik otoritenin varlığıyla oluşur. Bu ise, ancak halkın vergi politikalarına katılımını artırma yönündeki çalışmalarla gerçekleştirilebilir" (Vihanto,2003:118). Halkın vergi politikalarına katılımı ise, demokrasi kültürü ile sıkı sıkıya bağlı bir olgudur. Vergi politikalarına halkın katılımının sağlanması vergi politikaları belirlenirken yükümlülerin ihtiyaçlarının dikkate alınacağı anlamına gelmektedir. Çanakkale ilindeki yükümlülerin büyük bir kısmı vergi politikaları belirlenirken yükümlü ihtiyaçlarının dikkate alınmadığını belirtmişlerdir. Böyle bir düşüncenin yaygınlığı, yükümlülerde vatandaş olarak önemsenmedikleri hissini yaratabilmekte ve vergi uyumlarını olumsuz olarak etkileyebilmektedir.

Son olarak verginin alınmış olduğu dönemin (olağan, olağanüstü) vergi uyumu üzerinde etkili olduğu, yapılan çalışmalarda belirtilen diğer bir faktördür. Olağanüstü dönemlerde yükümlülerin getirilen vergilere veya yükseltilecek vergi oranlarına uyumlarının yüksek olacağı belirtilmektedir. Yapılan anket çalışması sonucunda Çanakkale ilindeki yükümlüler açısından da olağanüstü dönemlerde getirilen vergiler veya yükseltilecek vergi oranları doğal karşılanırken, bu durum ortadan kalktıktan sonra getirilen vergilerin kaldırılması veya yükseltilecek vergi oranlarının tekrar düşürülmesi gerektiği vurgulanmaktadır.

D. Toplam Değerler Açısından MANN-WHITNEY U TESTİ ve KRUSKAL-WALLIS H TESTİ Sonuçları

Çalışmanın bundan sonraki aşamasında yükümlülerin demografik özelliklerine göre vergiye yaklaşımlarındaki algı ve tutumları arasında fark olup olmadığı toplam değerler üzerinden analiz edilmiştir. Öncelikle toplam değerlerin normal dağılıma sahip olup olmadığı araştırılmıştır. Kolmogorov-Smirnov normallik testi sonucu Skewness (Çarpıklık) 0,793, Kurtosis (Basıklık) 2,251 bulunmuş ve dağılımın normallik testine göre normal dağılmadığı belirlenmiştir ($P<0,01$). Bundan dolayı karşılaştırmalar parametrik yöntemlerle değil, parametrik olmayan yöntemlerle analiz edilmiştir.

Vergi uyumu konusunda kadın ve erkek arasındaki farklılıkları ilk kez ortaya koymayı amaçlayan çalışma, 1986 yılında Betty R. Jackson ve Valerie C. Milliron tarafından yapılmıştır. Ayrıca J.C. Bardley, 1987 yılında yaptığı çalışmada, kadınların, vergi değişiklikleri karşısında, erkeklere oranla daha itaatkar davrandıklarını bulmuştur. Jackson ve Jaouen, 1989 yılında yaptıkları çalışmada, vergi cezaları ile vicdan azapları arasında algılama düzeyini karşılaştırmış ve kadınların vicdanlarında duyacakları ıstırapın yasal vergi cezalarının daha üstünde tuttukları sonucuna ulaşmıştır (Çoban,2004: 47). Bu çalışmalara göre, kadınların vergileme karşısında vicdani sorumlulukları daha fazla hissetmeleri ve erkeklere göre daha itaatkar bir yapıda olmaları, vergi uyumlarının daha yüksek olması sonucunu doğurmaktadır. Ancak, günümüz açısından kadının çalışma hayatında erkeklerle neredeyse eş değer koşullarda

olmaları ve her geçen gün çalışan kadınların sayılarının ve ekonomik güçlerinin artması gibi nedenlerden dolayı, kadınlar açısından yapılan bu açıklamaların tersi sonuçların da ortaya çıkabileceği söylenebilir.

Cinsiyete göre yükümlülerin vergiye yaklaşımları arasında fark olup olmadığı Mann-Whitney U testi ile araştırılmıştır. Mann-Whitney U testi, n_1 ve n_2 hacimli bağımsız iki örneğin aynı medyanlı toplumdaki (ana kütle) alınmış rasgele örnekler olup olmadığını test eder (Özdamar,2004:490). Buna göre, yükümlülerin vergiye yaklaşımlarında cinsiyete göre farklılık olduğu bulunmuştur. Çanakkale ilinde bulunan sonuçlar genel kanaatin aksine, erkek yükümlülerin kadın yükümlülere göre vergi uyumlarının daha yüksek olduğunu göstermektedir ($P<0,05$). Sonuçlar Tablo-4'te verilmiştir.

Tablo-4:Yükümlülerin Cinsiyete Göre Vergiye Yaklaşımları Arasında Mann-Whitney U Farklılık Testi

Cinsiyet	N	Ortalama	Standart Sapma	Test İstatistikleri	Toplam
Kadın	81	78,43	9,267	Mann-Whitney U	11,282
Erkek	329	81,04	9,821	Wilcoxon W	14,603
				Z	-2,139
				P	0,032

$P<0,05$ ise önemli farklılık vardır

$P<0,01$ ise çok önemli farklılık vardır

$P<0,001$ ise ileri düzeyde önemli farklılık vardır.

$P>0,05$ ise önemli farklılık yoktur.

Yükümlülerin medeni durumlarına göre vergiye yaklaşımları arasında toplam değerler açısından fark olup olmadığı Kruskal-Wallis Testi ile araştırılmıştır. "Kruskal-Wallis Testi parametrik olmayan tek yönlü varyans analizi yöntemidir. Bu yöntem, ikiden fazla grupta, örneğin benzer medyan değerli toplumların rastgele örnekleme olup olmadığını test etmektedir" (Özdamar,2004:495). Kruskal-Wallis Testi sonucunda yükümlülerin medeni durumları ile vergiye yaklaşımları arasında fark bulunmamıştır ($P>0,05$). Ancak yapılan diğer çalışmalar, medeni durumun vergi yükü üzerinde etkili bir faktör olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu bağlamda, "bekar bir kişinin elde ettiği geliri kendisine yetebilecekken, medeni halin değişmesi halinde gelire duyulan ihtiyaç artabilir. Bu durum ise, yükümlülerin subjektif vergi yükünü daha fazla hissetmelerine neden olabilecektir. Bu bakış açısıyla, bekar olan yükümlülerin evli olanlara göre vergi uyumlarının daha yüksek olduğu söylenebilir. Ancak konunun diğer bir boyutu ise, bekarların riski göze alabilme, hayatla ilgili beklentilerinin henüz yerine gelmemiş olması ve yeterince gelir elde edemiyor olması gibi faktörler göz önüne alındığında, bekarların evlilere göre daha fazla vergi kaçırabilecekleri da söylenebilir (Çoban,2004:49).

Yapılan literatür taraması sonucunda, evli yükümlülerin bekar yükümlülere göre vergi uyumlarının daha yüksek olduğu kanaatinin yaygınlığı ortaya çıkmıştır. Ancak, yapılan bu çalışmada, vergiye yaklaşımları açısından Çanakkale ilindeki yükümlülerin medeni durumlarının vergiye yaklaşımları açısından farklılık arz etmediği görülmüştür. Benzer şekilde teoride ve yapılan

diğer bazı alan araştırmalarında, ailedeki birey sayısının vergiye yaklaşımlar üzerinde etkili olduğu belirtilmiş; ancak, yapılan bu çalışmada herhangi bir farklılık bulunamamıştır ($P>0,005$).

Genel olarak, eğitim düzeyinin yüksekliğinin vergiye uyumu kolaylaştırdığı düşünülür. Yükümlünün eğitim düzeyi ile bilgiye ulaşma kapasitesi arasında doğru orantılı bir ilişki vardır. Eğitim düzeyi yüksek olan yükümlünün vergilemeye ilişkin bilgi seviyesi artar. Diğer taraftan, bilgisizlik nedeniyle işlem maliyetleri ortaya çıkabilir. Özellikle yükümlü açısından önemli bir maliyet olan işlem maliyetlerinin düşmesi, yükümlünün vergiye uyumunu kolaylaştırır (Aktan,2006:148). Eğitim düzeyinin düşük olması, bazı yükümlülerin vergiye karşı davranışlarda bulunması için kendini haklı göstermesine neden olur (şenyüz,1995:35-36).

Diğer bazı araştırmacılara göre ise, eğitimi kişilerin vergi konuları hakkında daha fazla bilgiye sahip olma olasılıklarının yüksek olması, vergi kaçırma ve kaçınma fırsatlarını daha iyi anlamaları, vergi uyumlarının olumsuz olarak etkilenmesi sonucunu doğurabilmektedir (Torgler ve Schneider,2004:23). Ancak yapılan alan araştırması Çanakkale ilindeki yükümlülerin, eğitim durumlarına göre vergiye yaklaşımlarında farklılık olmadığını ortaya koymuştur ($P>0,05$).

Yükümlülerin vergiye yaklaşımlarının yaş kategorilerine göre değişip değişmediği K-W yöntemine göre araştırılmış ve istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmuştur ($P<0,05$). Sonuçlar Tablo-5'te verilmiştir.

Tablo-5: Yükümlülerin Yaş Kategorileri Açısından Kruskal-Wallis H Testine Göre Vergiye Yaklaşımları

Yaş Grupları	N	Ortalama	Standart Sapma	Test İstatistiği	Toplam
25 ve Altı	36	84,03	7,2	Chi_Square Serbestlik Derecesi P	9,769 3 0,021
26-35 Yaş	128	80,70	10,08		
36-45 Yaş	134	79,28	9,77		
46 Yaş ve Üzeri	112	80,68	9,88		
Toplam	410	80,52	9,76		

Bu farkların hangi yaş grupları arasında olduğunu belirlemek için Mann-Whitney U Testine başvurulmuş ve bu farklar 25 yaş altı ve diğer yaş grupları arasında bulunmuştur. (Tablo-5).

Tablo-6: Yaş Grupları Açısından M-W U Farklılık Testi

Test İstatistikleri	Gruplar		
	≤25 Yaş İle 26-35 Yaş Arasında	≤25 Yaş İle 36-45 Yaş Arasında	≤25 Yaş İle 46 Yaş Üzeri Arasında
Mann-Whitney U	1726,5	1631,5	1468,0
Wilcoxon W	9982,5	10676,5	7796,0
Z	-2,296	-2,979	-2,452
P	0,022	0,003	0,014

Tablo-6'da görüldüğü gibi 25 yaş ve altı olan yükümlülerin vergiye yaklaşımları ile diğer yaş gruplarına sahip yükümlülerin vergiye yaklaşımları farklılık göstermektedir. Buna göre 25 yaş ve altı yaş grubu yükümlülerin vergiye yaklaşımları olumludur. Yaş ilerledikçe vergiye uyum azalmaktadır.

Teoride ve yapılan diğer bazı alan araştırmalarında yükümlülerin gelir düzeylerinin vergiye yaklaşımları üzerinde etkili olduğu belirtilmekle birlikte, Çanakkale ilindeki yükümlülerin toplam değerler açısından gelir düzeylerinin vergiye yaklaşımları açısından herhangi bir farklılık göstermediği sonucu ortaya çıkmıştır (Gelir düzeyi farklı kategoriler itibariyle incelenmiş, ancak, hiçbir gelir kategorisi için anlamlı fark bulunamamıştır) ($P>0,05$).

Konuya ilişkin yapılan çalışmalar göstermektedir ki, verginin gözönünde bulundurulması gereken en önemli özelliklerinden bir tanesi, insan unsuruyla etkileşim içinde olan sosyal bir olgu olmasıdır. Bireylerin vergi karşısındaki davranışlarını belirlemeden alınacak karar ve tedbirlerin başarıya ulaşabilmesi mümkün değildir. Bu nedenle bireylerin vergi karşısında gönüllü uyumlarının sağlanması salt ekonomik tedbirlerle mümkün olamayacaktır. Sosyal yapı, bireyin vergiyi algılama biçimi, ülkeni siyasal yapısı gibi birçok farklı etken vergi uyumu üzerinde etkili olmaktadır. Yalpan çalışma bu düşüncelerin ışığında hazırlanmış olup, alan araştırması sonucunda da vergi uyumu üzerinde pek çok faktörün etkili olduğu ve konunun rasyonel yaklaşımların yanı sıra, sosyal, kültürel, siyasal, sosyal, psikolojik ve hatta bireysel açıdan ele alınması gerekliliği ortaya çıkmıştır.

IV. SONUÇ

Dünyada ve Türkiye'de vergi psikolojisi konusunda gerek teorik araştırmalar ve gerekse alan araştırmaları giderek artmakta ve konu çağdaş maliye bilimi ve uygulamaları açısından büyük önem taşımaktadır. Yükümlülerin bireysel özelliklerinden vergi sistemi ve vergi yönetimine, ekonomik ve siyasal yapıya kadar uzanan bir yelpazede, vergi uyumu pek çok faktör tarafından etkilenmektedir.

Vergiye gönüllü uyumun sağlanabilmesi ve dolayısıyla etkin vergi politikalarının uygulanabilmesi için, yapılacak olan çalışmalarda, öncelikle gönüllü uyumu etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve yükümlülerin vergileme karşısında sergilemiş oldukları tutumların nedenlerinin anlaşılması önemlidir. Bu nedenle, yapılan bu çalışmada bireylerin vergilemeye yaklaşımları, bu faktörlerin tamamı açısından değerlendirilmeye çalışılmış ve anket formu bu doğrultuda hazırlanmıştır. Hazırlanan anket formu ile, Çanakkale'de ticari kazanç elde eden yükümlülerin vergilemeye yaklaşımları ölçülmeye çalışılmıştır.

Yapılan alan araştırması kapsamında, ölçekte yer alan soruların genel dağılımlarına bakıldığında, yükümlüler; vergiye ilişkin sorumlulukların yerine getirilmesinin gerekliliğine, vergi ödemenin devlete bağlılığın bir göstergesi olduğuna, kendi birtakım çıkar ve geleceğe yönelik endişelerinin vergi kaçırmak için geçerli bir neden olmadığına, gelir getiren faaliyetleri kayıt dışı tutmamak gerektiğine inanmaktadırlar. Ancak, olması gerekeni ifade eden bu sorulara verilen cevaplar açısından olumlu bir tablo ortaya çıkmakla birlikte, ankette yer

alan ve mevcut duruma yönelik yaklaşımları ölçmeyi amaçlayan diğer sorulara verilen cevaplar yükümlülerin vergiye yaklaşımlarının olumsuz olduğunu göstermiştir.

Çalışmamızın ortaya koyduğu sonuçlar değerlendirildiğinde, yükümlülerin vergiye gönüllü uyumlarının sağlanabilmesi için;

- Vergi bilinci ve ahlakının yüksek olması,
- Ödeme gücüyle orantılı vergilemenin mevcut olması,
- Siyasal iktidarı benimseyen bir kitlenin varlığı,
- İyi bir devlet-yurttaş ilişkisinin varlığı sonucunda, devlete bağlı bir milletin oluşturulması ve devlete bağlılıkla vergi ödemek arasında ilişki kurabilen bir anlayışın sağlanması,
- Yükümlülerin büyük bir çoğunluğunun vergi ödemenin gerekliliğine olan inancının yüksekliği,
- Yapılan kamu harcamalarının yükümlülerin tercihlerine uygun olması ve kamu harcamalarının etkinliğine olan inancın varlığı,
- Vergi sistemi ve vergi yönetiminin yükümlünün beklentilerini ve ihtiyaçlarını karşılayan bir yapı arz etmesi,
- Ekonomik ve siyasal yapının yükümlünün vergi uyumunu artırıcı yönde olması

gibi düzenlemeler büyük önem taşımaktadır.

Bir ülkede vergiye gönüllü uyumun sağlanması, bu ve benzeri koşulların yerine getirilmesiyle mümkün olabilir. Böylelikle vergi politikalarında ve dolayısıyla vergi yönetiminde yapılacak olan reformlar ve değişimler sayesinde yükümlülerde vergiye karşı olumlu bir yaklaşım oluşturulabilecektir. Ancak, vergiye gönüllü uyumun sağlanması salt vergi politikaları ve uygulayıcılarının çabalarıyla çözümlenemeyecek bir olgudur. Gerek ülkenin ekonomik yapısı ve gelişmişliği ve gerekse siyasi yapı, vergi uyumu üzerinde etkileri olan önemli faktörlerdir. Bunların dışında bireyin kişisel birtakım özellikleri de bu süreci etkileyen faktörlerdir. Bu nedenle, vergi uyumunu yükseltmeyi amaçlayan ülkelerde yapılacak olan düzenlemelerin çok geniş bir yelpazede düşünülmesi ve uzun soluklu düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- AKTAN, C. C., D. DİLEYİCİ, İ. Y. VURAL(2006), *Vergileme Ekonomisi ve Vergileme Psikolojisi*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- ALLINGHAM M.G., A. SANDMO(1972), "Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis" *Journal of Public Economics*, No:1, 323-338.
- ANDREONI J., B. ERARD, J. FEINSTEIN(1998), "Tax Compliance" *Journal of Economic Literature*, Vol.36, Jun, 818-860.
- BAŞ, Türker(2001), *Anket*. 1.bs, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- BATIREL, Ömer Faruk(1996), "Vergi Kaçakçılığı ve Vergiye Gönüllü Uyum" *1981'den 2003'e Vergi Dünyası* (CD), Maliye Hesap Uzmanları Yayını, Sayı:175, Mart.
- ÇOBAN, Hilmi (2004), *Vergi Mükelleflerinin Vergi Karşısındaki Davranışları Üzerine Ampirik Bir İnceleme: Denizli Örneği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Denizli:Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- ÇOBAN, H. ve S. SEZGİN(2004), "Vergi Mükelleflerinin Davranışları Üzerine Ampirik Bir İnceleme: Denizli Örneği", *Türkiye'de Vergi Kayıp ve Kaçakları Önlenmesi Yolları*. Türkiye 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, Yaklaşım Yayınları:Ankara, 777-792.
- EDİZDOĞAN, Nihat(2004), *Kamu Maliyesi*, Bursa: Ekin Kitabevi.
- GERÇEK, Adnan(1996), *Türkiye'de Vergi Kaçakçılığı ile İlgili Mükelleflerin Davranışları ve Tedbirlerin Etkinliği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Bursa: Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KALYONCU, Rüştü(1984), "Vergi Sloganları, Vergi, Vergiden Kaçınma Yolları Üzerine Düşünceler" 1981'den 2003'e Vergi Dünyası (CD), Maliye Hesap Uzmanları Yayını,Sayı:35, Temmuz.
- LAUFENBURGER, Henry(1967), *Maliyenin Ekonomik ve Psikolojik Tahlili*, (Çev: İsmail Hakkı Ülkmen) 5.Baskı, İstanbul : Sevinç Matbaası.
- LEWIS, Alan(1982), *The Psychology of Taxation*. First Published, Oxford.
- MUTER N., SÜREYYA S. ve ÇELEBİ K.(1993), *Mükelleflerin Vergi Karşısındaki Tutum ve Davranışları Araştırması, Manisa İli Vergi Mükellefleri Üzerine Bir Anket Çalışması*, Manisa.
- MUTLU, A.ve M. TUNCER(2002), "Vergi Karmaşıklığının Vergi Uyumuna Etkisi ve Türkiye" *Vergi Sorunları*, Sayı:164, 101-114.
- NERRE Birger(2008), "Tax Culture: A Basic Concept for Tax Politics", *Economic Analysis&Policy*. Vol.38, No:1, 153-167.
- ÖZDAMAR, Kazım(2004), *Paket Programlar ve İstatistiksel Veri Analizleri*. 5. Baskı, Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- SİLVANİ, C ve KATHERİNA B. (2000), "Vergi İdaresi Reform Stratejisinin Planlanması: Tecrübe ve İlkeler" (Çev: Özgür Saraç) *Türk İdare Dergisi*, Yıl:72, Sayı:426, Mart , 189-220.
- SİNANOĞLU, Cengiz(1994), *Verginin Psikolojik Yönü ve Kişisel Tepkilerin Mali Sonuçları*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir:Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ŞENYÜZ, Doğan(1995), *Vergilendirmede Yüklümlü Psikolojisi*, Bursa.
- TORGLER, Benno(2004), "Cross-Culture Comparison of Tax Morale and Tax Compliance: Evidence from Costa Rica and Switzerland" *International Journal of Comparative Sociology*, Vol: 45, February, 17-43.
- TORGLER, B.. F. SCHNEİDER (2004), "Does Culture Influence Tax Morale? Evidence from Different European Countries" *Working Paper* No:17, 1-38.
<http://www.crema-research.ch/papers/2004-17.pdf>, (06.04.2006).
- TUNÇER, Mehmet, (2002), *Vergi Uyumunun Artırılması ve Türkiye* (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- TUNÇER, Mehmet(2003), "Vergi Ahlakı-Vergi Uyumu İlişkisi ve Türkiye" *Vergi Sorunları*, Sayı:181, Ekim, 92-114.
- USER, İnci(1992), *Vergilemenin Sosyal ve Psikolojik Sınırı*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi) İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- VIHANTO, Martti(2003), "Tax Evasion and the Psychology of the Social Contract" *Journal of Socio Economics*, No:32, 111-125.
- WENZEL, Michael(2005a), "Misperceptions of Social Norms About tax Compliance: From Theory to Intervention" *Journal of Economic Psychology*, No:26, 862-883.
- WENZEL, Michael(2005b), "Motivation or Rationalisation? Causal Relations Between Ethics, Norms and Tax Compliance" *Journal of Economic Psychology*, No:26, 491-508.
- YÜKSELEN, Cemal(2006), *Pazarlama Araştırmaları*. 3. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.

Enflasyon Hedeflemesi Yaklaşımı: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Karşılaştırmalı Analizi

Yrd. Doç. Dr. Serdar ÖZTÜRK

Cumhuriyet Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, SİVAS

ÖZET

Enflasyon hedeflemesi, 1990'lerden sonra enflasyonla mücadele ve fiyat istikrarını sağlamaya yönelik olarak ortaya çıkmıştır. Bugüne kadar ki süreçte, hem gelişmiş ve hem de gelişmekte olan ülkeler tarafından uygulamaya konulmuştur. Enflasyon hedeflemesi, para politikasının güvenilirliğini artırarak ülkelere istikrarın sağlanmasında katkı sağlamaktadır. Çalışmada gelişmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerde bu politikanın başarısı değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlar, enflasyon hedeflemesi yaklaşımının gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin enflasyon oranlarını düşürmede başarılı olduğu yönündedir. Bu politikanın uygulandığı dönemde, enflasyon hedeflemesi yaklaşımının gelişmiş ülkelerde büyüme hızına daha olumlu katkılar sağlandığı da ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Enflasyon Hedeflemesi, Fiyat İstikrarı, Mali Uyum, Şeffaflık, Merkez Bankası Bağımsızlığı

Inflation Targeting Approach: The Comparative Analysis of The Countries Which Are Developing and Developed

ABSTRACT

Inflation targeting occurred for coping with the inflation and providing price stability after 1990s. In addition it started to have an application in developing and developed countries. Inflation targeting attributes to countries for providing stability by improving the monetary policy. In this study the success of this policy was evaluated in those developing and developed countries. The results of this study showed that it successful in decreasing the rate of inflation of developing and developed countries. During the period in which this policy was applied inflation targeting approach it was observed that it made positive contributions to growth rate in developed countries.

Key Words: Inflation Targeting, Price Stability, Fiscal Adjustment, Transparency, Central Bank Independence

1. GİRİŞ

21. yüzyılda, merkez bankalarının yaşadığı en önemli sorunlardan birisi ekonomik istikrarı sağlayabilmek için para politikasında hangi stratejinin izlenmesi gerektiğidir. Ülkelerin ekonomik, mali, sosyal ve kültürel yapılarının farklılıklar göstermesi, yani tek bir sorun ve tek bir reçetenin söz konusu olmaması, merkez bankalarının uygulayacakları stratejinin seçiminde dikkate almaları gereken en önemli noktadır.

Son yıllarda popülaritesi gün geçtikçe artan para stratejisi seçeneklerinden birisi de, orta vadeli sayısal hedeflerin kamuya ilanını içeren ve para otoritesi tarafından açık bir şekilde taahhüt edilen "Enflasyon Hedeflemesi"dir. Enflasyon hedeflemesi yaklaşımını diğer nominal çapa politikalarından ayıran en önemli unsur, merkez bankalarının hedeflenen enflasyon oranına ulaşmada değişik para

politikası araçlarını kullanma serbestisine sahip olmasıdır. Ayrıca, bu yaklaşımda merkez bankasına siyasi baskılardan bağımsız olarak para politikasını oluşturma ve yönlendirme özgürlüğü verilmektedir. Dolayısıyla da başarının ve başarısızlığın tek sorumlusu merkez bankasıdır. Resmi olarak ilk kez 1990 yılında Yeni Zelanda tarafından uygulanmaya başlayan bu yaklaşımda, para politikası oluşturulurken tek bir değişken yerine enflasyonu etkileyebilecek her türlü değişken dikkate alınmakta ve değerlendirilmektedir.

Enflasyon hedeflemesi rejiminin başarıyla uygulanabilmesi ve enflasyonun hedeflenen düzeyde tutulabilmesi amacıyla para otoriteleri tarafından kullanılacak parasal araçların etkinliği gelişmiş para, sermaye ve döviz piyasalarının olmasına bağlıdır. Enflasyonun doğrudan hedeflendiği rejimlerde para politikasının şeffaf olması ve kamuoyuna düzenli olarak bilgilendirme yapılması esastır(CROCE/KHAN, 2000: 3-4).

Enflasyon hedeflemesi yaklaşımında diğer önemli bir husus, maliye politikasının para politikası ile örtüşmesi ve onu destekleyici nitelikte olması gerekliliğidir. Bu, enflasyon hedeflemesi stratejisinin başarılı olabilmesi için olmazsa olmaz bir koşuldur. Arjantin'in yaşadığı sorunlar doğru ve destekleyici bir maliye politikasının önemini çok net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ayrımı, makroekonomik politikaların belirlenmesinde göz önünde bulundurulması gereken önemli bir unsurdur. Bu bağlamda, pek çok iktisatçı gelişmekte olan ülkeler için para politikası yaklaşımı olarak enflasyon hedeflemesi yaklaşımına oldukça olumsuz yaklaşmaktadırlar. Bunun temel nedenlerinden birisi gelişmekte olan ülkelerde zayıf kurumsal yapı içerisinde politikaları belirleyenlerin fazla yetkiye sahip olmasının kötü makroekonomik sonuçlara neden olacağı düşüncesidir.

Bu çalışma da önce enflasyon hedeflemesi yaklaşımı ile ilgili teorik altyapı verilecek, daha sonra bu stratejiye geçiş süreci incelenecek ve son olarak da enflasyon hedeflemesi yaklaşımının gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki uygulama süreci ve sonuçları ile büyüme oranları üzerindeki etkileri ele alınacaktır.

2. ENFLASYON HEDEFLEMESİ YAKLAŞIMININ TEORİK YAPISI

1990'lar boyunca tartışılan sabit döviz kuru sisteminin ve parasal hedeflemenin zayıflığı ve güçsüzlüğü, daha aktif politikalara olan inancı yeniden canlandırmıştır. Aktivizm, genellikle daha düşük ve istikrarlı bir enflasyon oranının gerçekleştirilmesi amacıyla, fiyat istikrarına yönelik politikanın doğrudan yönlendirilmesi için faiz oranlarının merkez bankası tarafından takdire bağlı olarak kullanımı ile ilgilidir. Bu çerçevede enflasyon hedeflemesini işaret etmektedir. Enflasyon hedeflemesi stratejisinde para politikasının temel aracı kısa vadeli faiz oranlarıdır. Merkez bankaları kısa vadeli faiz oranlarını kullanarak ekonomi üzerinde çeşitli kanallardan etkili olmayı amaçlamaktadır(LEITEMO, 2006: 394). 15 yılı aşkın bir süreden beri, açık enflasyon hedeflemesi gittikçe artan sayıda merkez bankası tarafından uygulanan bir yaklaşım haline gelmiş ve

diğer yaklaşımlara göre sağladığı pek çok avantajla beraber para politikasının çarçısını oluşturmaya başlayan bir yaklaşım olmuştur (LEVIN, 2004: 51).

Enflasyon hedeflemesi; hükümet, merkez bankası ya da ikisinin birlikte hareket etmesi yoluyla, enflasyon oranı için belirli bir zaman boyutu dâhilinde gerçekleştirilmek amacıyla resmi niceliksel bir hedefin ya da hedef aralığının halka ilan edilmesi şeklinde tanımlanabilir (BERNANKE /MISHKIN, 1997: 98). Kısaca, enflasyon oranını belli bir oranın altına düşürmek için ne yapacağımızı ve nasıl yapacağımızı duyurma politikasıdır (CAY, 2005: 10). Merkez Bankası enflasyonun gelecekte nasıl bir çizgi izleyeceği konusunda tahminlerde bulunur; tahmin, hedeflenen enflasyon oranı ile karşılaştırılır. Tahmin ile hedef arasındaki fark para politikasının ne şekilde ayarlanması gerektiğinin tespitinde yardımcı olur (DEBELLE, 1998). Enflasyon hedeflemesi stratejisi, dar anlamda ara hedef içermemekte, doğrudan fiyat istikrarına odaklanmaktadır. Ancak uygulamaya bakıldığında, merkez bankaları faiz oranlarını tahmin edilen enflasyon oranlarına uygun biçimde ayarlamakta, böylece faiz oranları, fiili olarak nihai hedef olan fiyat istikrarının ara hedefi olmaktadır.

Merkez bankasının bağımsızlık düzeyi ile son derece yakın ilişkili bir konuda, enflasyon hedefinin kim tarafından tayin edileceğidir. Enflasyon hedefi, sadece merkez bankası veya hükümet tarafından ya da ikisinin birlikte çalışması sonucu ortaklaşa olarak ilan edilebilir. Ayrıca, enflasyon hedeflemesi stratejisinin uygulanacağı ülkelerde, merkez bankası yasası, para politikasının öncelikli hedefinin fiyat istikrarını sağlamak ve bunu sürdürmek olduğu şeklinde düzenlenmeli ve merkez bankasına yeterli araç bağımsızlığı verilmelidir (CARARE vd., 2002).

Enflasyon hedeflemesi stratejisi için, tüm koşullar dikkate alınarak, uygun zaman boyutu belirlenmeli ve bu kamuya açık bir şekilde ilan edilmelidir (TIMOTY vd., 1995: 21). Gerekenden kısa bir zaman boyutunda, kontrol edilebilirlik yetersizliği zafiyeti ve araç istikrarsızlığı sorunu ortaya çıkabilecektir (MISHKIN, 2000).

Enflasyon hedeflemesi stratejisinde, hedeflerin hangi değişken üzerinden tanımlanacağına karar verilmesi ve hedeflenen enflasyon oranının ölçümü de son derece önemlidir. Seçilecek fiyat endeksinin kamu tarafından anlaşılabilir şekilde son derece açık ve anlaşılır olması, bilinmesi ve güvenilir olması gerekir. Günümüzde bu stratejiyi uygulayan ülkelerin tamamı ya Tüketici Fiyat Endeksi(TÜFE) ya da bu endeksin bir parçasını oluşturan çekirdek enflasyon göstergeleri kullanmaktadır. TÜFE, kamu tarafından en iyi bilinen endeks olması ve düzenli olarak izlenebilmesi dolayısıyla ülkeler tarafından daha fazla tercih edilmektedir (CROCE /KHAN, 2000: 3). Ancak, Güney Afrika, Norveç ve Tayland gibi bazı ülkelerin çekirdek enflasyon göstergelerini hedeflediği görülmektedir. Bu göstergeler, geçici şoklardan daha az etkilenmesi ve para politikasının kontrolü dışındaki fiyatları dışlaması gibi avantajlara sahip olmasına rağmen hayat pahalılığını tam olarak yansıtamadığı ve bu nedenle bu göstergelerin tanımlanmasının toplum nezdinde inandırıcılık sorununa neden olacağı konusunda eleştirilmektedir(KNIGHT, 2007).

Tablo 1: Enflasyon Hedeflemesi Parametreleri

Gelişmiş Ülkeler	Hedeflemeye Başlangıç Tarihi	Hedefin Zamansal Boyutu	Hedef Bandın Dönemi ve Genişliği
Avustralya	1994	Orta vade	%2-3
Güney Kore	1998	1998-2001 arası 1 yıl 2001'den sonra orta vade (3 yıl)	1998 : %9(+/-1) 1999 : %3(+/-1) 2000 : %2.5(+/-1) 2001-2005: %2.5-3.5 2006-2008: %3(+/-0.5)
İngiltere	1992	Belirsiz	1992-1995 :%1-4 1996-2004 :%2.5 2004'den beri %2(+/-1)
İsveç	1993	Belirsiz	1995'den beri %2(+/- 1)
İsviçre	2000	Sürekli	% 0-2
İzlanda	2001	Sürekli	%2.5(+/-1.5)
Kanada	1991	1991-1994 arası 1 yıl 1995'den beri Belirsiz	%1-3
Norveç	2001	Belirsiz	%2.5(+/-1)
Yeni Zelanda	1990	1990-1992 arası 1 yıl 1993-1996 arası çoklu yıl 1997'den beri belirsiz	1990:% 3-5 1991 : %2.5-4.5 1992 : %1.5-3.5 1993-199 : %0-2 1997-2001:% 0-3 2002'den beri:% 1-3
Gelişmekte Olan Ülkeler			
Brezilya	1999	Yıllık	1999 : %8(+/-2) 2000 : %6(+/-2) 2001-2002 : %4(+/-2) 2002: %3.5(+/-2) 2003 :%4(+/-2.5) 2004 :%3.75(+/-2.5) 2005: %4.5(+/-2.5) 2006-2008: %4.5(+/-2)
Çek Cumhuriyeti	1998	Yıllık	1998: %5.5-6.5 1999: %4.5 2000: %3.5-5.5 2001: %2-4 2002-2005: %1-3 2006: %3(+/-1)
Filipinler	2002	Çoklu yıl	2002-2003: %4.5-5.5 2004: %4-5 2005: %5-6 2006-2007: %4-5 2008: %4(+/-1) 2009: %4-5
Güney Afrika	2000	Yıllık/Orta Vadeli	%3-6
İsrail	1992	1997-2003: 1 yıl 2003'den beri belirsiz	1992: %14-15 1993: %10 1994: %8 1995: %8-11 1996: %8-10 1997: %7-10 1998: %7-10 1999: %4 2000: %3-4 2001: %2.5-3.5 2002: %2-3 2003'den beri %1-3
194 Kolombiya	1999	1999-2001: 1 yıl 2002'den beri Yıllık/Uzun Vadeli	1999: %15 2000: %10 2001: %8 2002: %6 2003: %5-6

			2004: %4.5-5.5 2005: %4-5 2006-2008: %3.5-4.5 2009: %3.5-4.5
Macaristan	2001	Yıllık/Uzun Vadeli	2001: %7(+/-1) 2002: %4.5(+/-1) 2003-2004: %3.5(+/- 1) 2005: %4(+/-1) 2006: %3.5(+/-1) 2007: %3(+/-1)
Meksika	1999	1998-2002 :1 yıl 2003'den beri Yıllık/Uzun Vadeli	1999: %13 2000: %10 2001: %6.5 2002: %4.5 2003'den beri %3(+/-1)
Peru	1994	1994-2003: 1 yıl 2003 sonrası belirsiz	1994: %15-20 1995: %9-11 1996: %9.5-11.5 1997: %8-10 1998: %7.5-9 1999: %5-6 2000: %3.5-4 2001: %2.5-3.5 2002-2003: %1.5-2.5 2004-2005: %2.5(+/-1) 2006-2008: %2(+/-1)
Polonya	1998	1998-2000: 1 yıl 2000-2003: Çoklu yıl 2004 ve sonrası belirsiz	1998: %0-9.5 1999: %6.6-7.8 2000: 5.4-6.8 20003%0-4 2004 ve sonrası %2.5(+/-1)
Romanya	2005	Çoklu yıl	%4(+/-1)
Şili	1991	1991-2000: 1 yıl 2001'den beri belirsiz	1991: %15-20 1992: %13-16 1993: %10-12 1994: %9-11 1995: %8 1996: %6.5 1997: %5.5 1998: %4.5 1999: %4.3 2000: %3.5 2001 ve sonrası %2-4
Tayland	2000	Belirsiz	%0-3.5
Endonezya	2005	Çoklu Yıl	%5(+/-1)
Slovakya	2005	Çoklu Yıl	%0-2
Gana	2007	Çoklu Yıl	%6-8
Türkiye	2006	Çoklu yıl	2006: %5(+/-2) 2007: %4(+/-2)

KAYNAK: Frederic S. Mishkin and Klaus Schmidt-Hebbel, "On Decade of Inflation Targeting in the World: What Do We Know and What Do We Need To Know?", **NBER Working Paper 8397**, July 2001, www.nber.org/papers/w8397 makale, IMF ülke verileri ve TCMB verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Enflasyon hedeflemesi stratejisini uygulayan ülkeler, enflasyon hedefi için, ya bir nokta hedefi ya da bir hedef aralığı belirlenmesini tercih etmişlerdir (DEBELLE vd., 1998). Hedefin nokta olarak belirlenmesi, iletişim açısından avantajlıdır çünkü kamuoyu tarafından kolaylıkla anlaşılabilir. Ayrıca bu durumda beklentilerin bir noktaya odaklanması da mümkündür. Ancak hedefin

tutturulması, aralık şeklindeki hedefe göre daha zor hatta imkânsızdır. Hedefin aralık olarak belirlenmesi ise şoklara tepki verme açısından merkez bankasına esneklik sağlamaktadır. Hedefi tutturma olasılığı nokta hedefe göre çok daha fazladır. Ancak beklentiler, tam bir güvenilirlik sağlanamamışsa aralığın üst sınırına odaklanabilmekte ve hedefin tutturulamaması durumundaki itibar kaybı nokta hedefle kıyaslandığında çok daha yüksek olmaktadır(TCMB, 2005). Enflasyon hedeflemesi stratejisini uygulayan ilk ülke olan Yeni Zelanda(1990), enflasyon hedefini bir band olarak ilan etmiş ve uygulamaya %3-5 hedef aralığı ile başlamıştır (ORPHANİDES/WIELAND,2000:1354)(Tablo 1). Enflasyon hedeflemesi yaklaşımında, hedef enflasyon oranı, enflasyon ile ilgili beklentiler çapasıdır ve gerçek enflasyon ile ilgili tepkileri azaltır (APERGIS vd., 2005).

Enflasyon hedeflemesi rejiminin fiyat istikrarını sağlamaya yönelik diğer alternatif rejimlerle karşılaştırıldığında daha esnek bir strateji sunduğu söylenebilir. Bunun nedeni, enflasyon hedeflerinin genellikle orta vade için tanımlanması ve kısa dönemli sapmaların olabileceğinin kabul edilebilir olmasından kaynaklanmaktadır(SCHAECHTER vd., 2000). Uygulama sürecinde meydana gelebilecek enflasyon hedefindeki sapmaların etkisi sadece enflasyonun geçici olarak hedefin üstünde kalması ve geçici bir süre içinde büyümenin yavaşlaması şeklinde bir sonuç ortaya çıkaracaktır(BATINI/LAXTON, 2006).

3.ENFLASYON HEDEFLEMESİ STRATEJİSİNİN UYGULANABİLMESİ İÇİN GEREKLİ KOŞULLAR

Herhangi bir ülke tarafından enflasyon hedeflemesi stratejisinin başarıyla uygulanabilmesi için yerine getirilmesi gereken ön koşullar aşağıdaki gibi sıralanabilir.

3.1. Yetki, Hesap Verebilirlik, Yeterli ve Doğru Araçlara Gereksinim

Bağımsız bir merkez bankasına sahip olmadan da enflasyon oranının düşürülmesi mümkündür. Ancak ampirik bulgular merkez bankasının daha fazla özerkliğe sahip olduğu ülkelerde, bu ülkelerin, büyüme ya da büyümedeki değişim açısından herhangi bir maliyete katlanmaksızın, daha düşük enflasyon oranlarına sahip olduğunu göstermektedir (FISCHER, 1997: 12). Bu bağlamda, enflasyon hedeflemesi stratejisinin başarıyla uygulanabilmesi için, merkez bankasının açık bir yetkiye sahip olması, takdir yetkisine uygun bir biçimde para politikası araçlarını oluşturabilme özerkliğinin bulunması ve kamuya hesap verebilirliğin sağlanması; yani halkın para politikası çerçevesi ve yönetimi hakkında bilgilendirilmesi gereklidir. Merkez bankasının bağımsızlığı, amaç bağımsızlığı ya da araç bağımsızlığı şeklinde de olabilir. Ancak, araç bağımsızlığı yani, merkez bankasının enflasyon hedefini gerçekleştirmek için gerekli olan para politikası araçlarını oluşturmada yeterli takdir yetkisine sahip olması zorunlu iken amaç bağımsızlığı bir zorunluluk değildir (MASON vd.,1997).

Merkez bankasının uygulamaları, kamu tarafından algılanabilecek bir şekilde açık ve anlaşılır olmalıdır (GUNNAR,1999). Yani, merkez bankasının tavrı ve operasyonları şeffaf olmak zorundadır. Ayrıca, merkez bankası, hedefleri izlerken ki buldukları eylemlerden dolayı hesap verebilirliğe de sahip olmalıdır

(ROGER/STONE, 2005). Hesap verebilirlik aynı zamanda para politikasının dışsal politik baskılardan izole edilmesine de yardımcı olacaktır (MISHKIN, 1999). Dolayısıyla merkez bankası yetkilileri, her fırsatta para politikası stratejileri hakkında halkı bilgilendirmeye ve bu amaçla halka, iletişim konusunda yeni kanallar yaratmaya çalışmalıdırlar (CROCE/KHAN, 2000: 3). Merkez bankaları tarafından yayınlanan enflasyon raporları, merkez bankasının politikalarına olan bağlılığını kamuoyuna nasıl duyurması gerektiğinin çok iyi örnekleridir (WOODFORD, 2004: 22).

Enflasyon hedeflemesinin temel unsurlarından birisi olan şeffaflık, politik otoritelerin, politik eylemlerinin gelecekteki beklenen etkilerinin ilanını gerektirdiği için politik otoritenin, fiyat şokları oluşturmasına engel olarak zaman tutarsızlığı problemini de bertaraf edecektir (WEYMARK,2002).

Enflasyon hedeflemesi stratejisinin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için gerekli koşullardan bir diğeri de merkez bankasının yeterli ve doğru araçlara sahip olmasıdır. Merkez bankası, enflasyon hedefini izleyebilmek için uygun parasal araçları ve faaliyet göstergesini (veya göstergelerini) seçmek zorundadır. Araçların ve faaliyet göstergelerin seçimi konusunda, bunlar bir ülkenin finansal yapısına bağlı olduğu için, katı ve sert kurallar yoktur(CARARE vd., 2002).

3.2. Finansal Sistemin İstikrarı ve Gelişmesi

Enflasyon hedeflemesi stratejisinin uygulanabilmesi için, ülkedeki finansal altyapının yeterli ve istikrarlı olması gereklidir. İyi işleyen finansal piyasalar, bu strateji altında para politikasının formülasyonunu daha da kolaylaştıracaktır. Derin ve likit finansal piyasalar, gelecekte gerçekleştirilecek parasal işlemler konusunda, piyasa ile ilgili beklentiler ve ekonomik kurallarla ilgili olarak, varlık piyasalarındaki hareketlerin merkez bankasına bilgi olarak aktarılmasını sağlar. Bunun yanı sıra şokların absorbe edilmesine de yardımcı olur. Böylece merkez bankası, finansal istikrarı korumaya yönelik hareketlerin aksine olarak, enflasyon hedeflemesi stratejisine daha fazla odaklanabilecektir(CARARE vd., 2002).

Ülkedeki finansal sistemin zayıf olması halinde merkez bankaları kısa vadeli faizlere ilişkin kararlar alırken zaman zaman sıkıntılar ve kararsızlıklar yaşayabilmektedir. Hatta merkez bankaları, fiyat istikrarı hedefi ile finansal istikrar arasında bir ikilemde kalabilmekte ve enflasyonu kontrol altına almak için ihtiyaç duyulan faiz değişikliklerini gerçekleştiremeyebilmektedir(FRAGA vd., 2003).

3.3. Mali Uyum

Finansal istikrarın sağlanmasında, doğru bir para politikası stratejisinin uygulanması oldukça önemli bir unsurdur. Ancak bunun tek başına yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir. Fiyat istikrarına ulaşılabilmesi için, bunun yanında, para politikası ile maliye politikası arasındaki uyumun sağlanması ve sürdürülmesi de esastır(BLANCHARD, 2004). Bu bağlamda enflasyon hedeflemesi yaklaşımının tek başına mali disiplini sağlama ve mali baskınlığı önleme konusunda yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir(MISHKIN, 2001).

Dünyadaki pek çok ülkede karşımıza çıkan ciddi sorunlardan birisi de bütçe açığı sorunudur. Artmakta olan bütçe açıkları sonucu toplam talep, dolayısıyla da enflasyon artmaktadır. Bu açığın finansmanı konusu ise, kamu borç yönetimi ile para politikası arasındaki koordinasyonun nasıl sağlanacağı sorununu gündeme getirmektedir. Bu koordinasyonun sağlanması enflasyon ve kronik kamu açıkları ile mücadelede uygun mali ve parasal politikaların uygulanması açısından çok büyük önem taşımaktadır (EMİL/GELBERİ,1996: 51).

Mali uyum, büyüme ve fakirliğin azaltılması ile beraber özellikle fiyat istikrarının başarılmasında gerekli olan temel unsurlardan birisidir. Bu uzun vadeli hedefleri gerçekleştirmeye yönelik politik çerçevenin içinde, kısa vadeli hedeflerde yer almaktadır. Bu güne kadar ki uygulamalar göstermektedir ki, güçlü mali politikalar makroekonomik istikrarın gerçekleştirilmesinde anahtar unsurdur. Mali uyumun sağlanamaması, yani gevşek mali politikaların uygulanması durumunda bu, enflasyona dışlama etkisine (Crowding Out), belirsizlik ve dalgalanmaya neden olabilecektir. Sağlam mali politikaların öneminin, globalizasyonla daha da arttığı görülmektedir (MINASSIAN, 2006).

Mali politikaların yerine getirmesi gereken temel fonksiyonlardan birisi de mali disiplindir. Mali disiplin, bir ülke ekonomisinde istikrarın varlığından söz edebilmek için var olması gereken temel unsurlardan birisidir. Mali disiplin ile kastedilen, kamu maliyesinde gelirler ve giderler arasında bir dengenin varlığıdır. Mali disiplinsizlik sorununun ortaya çıkış nedeni, hükümetlerin sorumsuz bir şekilde harcamalarını arttırmaları, vergileme yetkisini keyfi olarak kullanmaları, hesapsız bir şekilde iç ve dış borçlanmaya başvurmalarıdır. Özellikle borç yükünün kontrolsüz artması ise, devleti faiz batağına doğru sürükleyecektir (HÜRÇAN,1999: 1). Bu süreçte, hükümetin merkez bankası üzerindeki baskısı da artmaktadır. Hükümetlerin merkez bankası üzerindeki baskı ve müdahaleleri neticesinde bu defa parasal disiplinsizlik sorunu ortaya çıkmaktadır. Parasal genişleme, parasal istikrarı bozmakta, bu da sonuç olarak makro ekonomik dengeyi ve fiyat istikrarını tamamen alt üst etmektedir (AKTAN, 2005). Kısaca, mali disiplinin sağlanamaması ya da mali baskılanmanın bulunması, aşırı borçlu durumda olan bir devletin, gelir imkânlarının yeterli gelmemesi nedeniyle finansal piyasalara girerek burada hissedilir bir baskı yaratmasına yol açmaktadır. Bu bağlamda, enflasyon hedeflemesi stratejisinin sadece para politikasının değil, aynı zamanda maliye politikasının da hesap verebilirliğini ve disiplinini arttırdığı söylenebilir(SCHAECHTER vd., 2000).

4.GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN ENFLASYON HEDEFLEMESİ YAKLAŞIMININ UYGULAMA SONUÇLARI AÇISINDAN KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

Enflasyon hedeflemesi yaklaşımı, ilk kez 1990 yılında ve Yeni Zelanda tarafından uygulanmaya başlandığı günden bugüne Türkiye dâhil 28 ülke tarafından tercih edilmiştir. Bu yaklaşımı seçen 28 ülkeden 11 tanesi gelişmiş, 17 tanesi ise gelişmekte olan ülke olarak tanımlanabilir (Tablo 1). Bugüne kadar

hiçbir ülke gerçekleştirmeyi istedikleri hedefleri gerçekleştirmeyi başaramamaktan dolayı bu yaklaşımı terk etmemişlerdir (ALLEN, 2006).

Her ne kadar 1990'lı yılların başlarından itibaren birçok gelişmekte olan ülke enflasyon hedeflemesi yaklaşımına geçmiş olsa da, başlangıçta enflasyon hedeflemesi yaklaşımı genel politik çerçevelerinin sadece bir parçası olup, genel olarak bu dönemde döviz kuru hedeflemesi politikası enflasyon hedeflemesi politikası ile eşit düzeyde hatta ondan daha önemli konumda olmuştur. Ancak 1990'lu yılların sonralarına doğru enflasyon hedeflemesi yaklaşımı gelişmekte olan ülkelerin para politikası uygulamalarının merkezine oturmuştur (FREEDMAN, 2006: 1). Gelişmekte olan ülkelerde yaşanan yapısal sorunların ve bunun uzantısında oluşan istikrarsızlık sorununun oldukça ciddi boyutta olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca gelişmekte olan ülkeler, finansal piyasalarındaki zayıflıklar ve dolayısıyla dünya piyasalarına tam olarak entegre olamamaları nedeniyle gelişmiş ülkelere göre daha fazla dışsal şoklara maruz kalmaktadırlar (CABALLERO/KRISHNAMURTHY, 2003). Bundan dolayı bu politikanın gelişmekte olan ülkelerde uygulanabilmesinin ve kontrolünün gelişmiş ülkelere göre daha zor ve zahmetli olduğu öne sürülmüştür. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki kurumsal farklılıklar bunun nedenini daha net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki kurumsal farklılıklar aşağıdaki gibi sıralanabilir (GUILLERMO/MISHKIN,2003):

- i. Hükümetlerin ihtiyati düzenleme ve denetimi de dâhil olmak üzere zayıf finansal kurumlar,
- ii. Para kurumlarının düşük güvenilirliği,
- iii. Kur değişimi ve dolarizasyon eğilimi,
- iv. Nakit akışının aniden durma noktasına gelme eğilimi.

Gelişmiş ülkelerde mali, finansal ve parasal kurumlarda yani kurumsal farklılıkların ilk üçünde sorun yaşanabilir. Ancak bu sorunun büyüklüğü gelişmekte olan ülkelere göre oldukça farklıdır.

4.1. Enflasyon Hedeflemesi Göstergeleri

Bugüne kadar ki sürece baktığımızda, dünya'da enflasyon hedeflemesi rejiminin performansının pozitif olduğu söylenebilir. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde ortalama enflasyon, enflasyon hedeflemesi yaklaşımının uygulamasından sonra, rejimin uygulanmasından öncesine göre daha düşüktür (Tablo 2).

Tablo 2: Enflasyon Hedeflemesi Yaklaşımının Uygulanmasından Önceki ve Sonraki Enflasyon Oranları

	Enflasyon Hedeflemesi Uygulamasına Geçilmeden Önceki Yılın Enflasyon Oranı	Enflasyon Hedeflemesi Uygulamasına Geçildikten Sonraki Yılın Enflasyon Oranı	2006 Yıl Sonu İtibariyle Enflasyon Oranı	2007 Yıl Sonu İtibariyle Enflasyon Oranı
Gelişmiş Ülkeler	3,8	2,3	2,8	2,3
Gelişmekte Olan Ülkeler	12,9	7,6	5,0	4,5

KAYNAK: IMF ülke verileri ve TCMB verileri dikkate alınarak hazırlanmıştır.

Her ne kadar enflasyon hedeflemesi yaklaşımının gelişmekte olan ülkelerdeki performansının gelişmiş ülkelere göre daha kötü olduğu öne sürülse de (GOLDFAJN/MINELLA,2002), Tablo 2 incelendiğinde, gelişmekte olan ülkelerin enflasyon oranını düşürmede gelişmiş ülkelere göre oransal olarak daha başarılı olduğu görülmektedir. Ancak bununla beraber bu süreçte gelişmekte olan ülkelerin enflasyonu makul bir düzeye çekme konusunda (%0-3) yeterli performansı gösteremedikleri de göz ardı edilmemelidir.

Tablo 3: Enflasyon Hedeflemesi Yaklaşımını Uygulayan Ülkelerin Hedeflemeye Geçmeden Önceki ve Sonraki Enflasyon Oranları ve Hedeften Sapmalar

Gelişmiş Ülkeler	Enflasyon Hedeflemesi Uygulanma Tarihi	Enflasyon Hedeflemesi Uygulamasına Geçilmeden Önceki Yılın Enflasyon Oranı	Enflasyon Hedeflemesi Uygulamasına Geçildikten Sonraki Yılın Enflasyon Oranı	2006 Yılı Enflasyon Oranı	2007 Yılı Enflasyon Oranı	Geçerli Olan Son Hedef	Hedeften Sapma Var(-) Hedeften Sapma Yok(+)
Yeni Zelanda	1990	5.7	2.6	3.3	2.3	%1-3	+
Kanada	1991	4.7	1.4	2.0	2.1	%1-3	+
İngiltere	1992	7.4	2.4	2.3	2.3	%2(+/-1)	+
İsveç	1993	2.2	2.1	1.5	1.6	%2(+/-1)	+
Avustralya	1994	1.8	4.6	3.5	2.3	%2-3	+
Güney Kore	1998	4.4	0.8	2.2	2.5	%3(+/-0.5)	+
İsviçre	2000	0.8	0.9	1.0	0.8	%2'den az	+
İzlanda	2001	5.0	4.8	6.7	5.0	%2.5(+/-1.5)	-
Norveç	2001	3.0	1.2	2.2	2.3	%2.5(+/-1)	+
Ortalama Değer		3.8	2.3	2.8	2.3		
Gelişmekte Olan Ülkeler							
Şili	1991	26	15.4	3.3	4.3	%2-4	-
İsrail	1992	19	10.9	2.1	0.5	%1-3	+
Peru	1994	48.5	11.1	2.0	1.7	%2(+/-1)	+
Çek Cumhuriyeti	1998	8.3	2.2	2.5	2.8	%3(+/-1)	+
Polonya	1998	14.9	7.3	1.0	2.4	%2.5(+/-1)	+
Meksika	1999	15.9	9.4	3.6	3.9	%3(+/-1)	+
Brezilya	1999	3.2	7.0	4.1	3.6	%4.5(+/-2)	+
Kolombiya	1999	18.6	9.2	4.2	5.5	%3.5-4.5	-
Güney Afrika	2000	5.2	5.7	4.6	7.0	%3-6	-
Tayland	2000	0.3	1.6	4.6	2.2	%0-3.5	+
Macaristan	2001	9.7	5.2	3.8	7.9	%3(+/-1)	-
Filipinler	2002	6.8	3.4	6.2	2.7	%4-5	+
Endonezya	2005	6.0	13.1	13.1	6.4	%5(+/-1)	-
Slovakya	2005	7.5	4.4	4.4	2.7	%0-2	-
Romanya	2005	11.8	6.5	6.5	4.8	%4(+/-1)	+
Türkiye	2006	8.1	8.7	9.6	8.7	%4(+/-2)	-
Gana	2007	10.9	8.9	10.9	9.5	%6-8	-
Ortalama Değer		12.9	7.6	5.0	4.5		

KAYNAK: IMF World Economic Outlook 2008 ve TCMB Verilerinden Yararlanılarak Hazırlanmıştır

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde hedef enflasyon oranları ve bu hedeflerden sapmalar incelendiğinde, 2007 yılı itibariyle gelişmiş ülkelere göre dokuz ülkenin hedeflerinde sapma olmadığı görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin enflasyon oranları ortalama olarak gelişmiş ülkelere göre daha kötüdür ve hedefleri tutturma açısından da gelişmiş olan ülkelerin daha başarılı olduğu söylenebilir (Tablo 3). Oransal olarak ifade etmek gerekirse, gelişmekte olan ülkelerin 2007 yılı itibariyle hedefleri tutturma açısından başarısı yaklaşık %53 iken gelişmiş ülkelere bu oran %59'dur.

4.2. Enflasyon Hedeflemesi Yaklaşımının İktisadi Büyüme Etkisi

Enflasyon hedeflemesi politikasının uygulandığı ülkelere, genel olarak enflasyonun kontrol altına alındığı ve belirli seviyelere kadar düşürüldüğü verilerden anlaşılmaktadır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında başarı yönünden önemli bir fark olup olmadığı önemli bir ayrıntıdır. Gelişmişlik farkı, enflasyon hedeflemesi politikasında etkili olması durumunda, aynı zamanda başarılı bir para politikasının diğer unsurlarını da ortaya koyabilecektir.

İlk bakışta, enflasyon hedeflemesi yaklaşımının gelişmekte olan ülkelere ekonomik istikrarsızlığın, finansal kırılganlığın, mali baskınlığın yüksek oluşu ve mali piyasalarda derinliğin düşük oluşu gibi nedenlerden dolayı başarılı olmasının oldukça zor olduğu düşünülse de, bu yaklaşımın, uygulandığı gelişmekte olan ülkelere enflasyon oranlarının düşmesi ve enflasyondan kaynaklanan istikrarsızlığın ortadan kalkması konusunda başarılı olduğu anlaşılmaktadır.

Enflasyon hedeflemesi yaklaşımının ekonomik büyüme üzerine etkileri incelendiğinde, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından bu yaklaşımın pozitif bir etki yarattığı söylenebilir (Tablo 4). Kuşkusuz ekonomik büyümeyi etkileyen pek çok unsur vardır. Ancak tüm bu unsurların bir araya gelerek ekonomik büyümenin gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan şey, istikrarlı bir ekonomik yapıdır.

Bu bağlamda enflasyon hedeflemesi yaklaşımının ekonomik istikrarı sağlamadaki başarısını ekonomik büyüme ile ilişkilendirmek doğru bir yaklaşım olarak görülebilir.

Tablo 4: Enflasyon Hedeflemesi Uygulanan Ülkelerde Büyüme Hızı*

GELİŞMİŞ ÜLKELER	Uygulama İlk Yılı	BÜYÜME HIZI(%)			Gelişme İşareti
		Uygulamaya Geçiş yılı	Dönem ortalaması	2007 Yılı Büyüme Rakamı	
Avustralya	1994	3,1	3,7	3.9	+
Güney Kore	1998	-6,9	5,4	4.9	+
İngiltere	1992	2,5	2,8	3.1	+
İsveç	1993	1,6	2,9	2.5	+
İsviçre	2000	4,3	1,4	3.0	-
İzlanda	2001	3,6	4,1	3.8	+
Kanada	1991	2,3	3,3	2.6	+
Norveç	2001	2,0	3,0	3.5	+
Yeni Zelanda	1990	2,5	3,0	2.9	+
Ortalama		1,6	3,2	3.3	8 ülke
Gelişmekte Olan Ülkeler					
Brezilya	1999	0,8	3,1	5.4	+
Çek Cumhuriyeti	1998	-1,0	2,9	6.4	+
Filipinler	2002	4,4	5,4	7.3	+
Güney Afrika	2000	4,2	4,1	5.1	+
İsrail	1992	5,4	3,3	5.2	-
Kolombiya	1999	-4,2	3,9	7.0	+
Macaristan	2001	4,1	4,3	1.3	-
Meksika	1999	3,8	2,9	3.2	-
Peru	1994	2,0	3,7	8.9	+
Polonya	1998	4,8	3,7	6.5	+
Romanya	2005	4,1	7,7	6.0	+
Şili	1991	7,7	4,2	5.0	-
Tayland	2000	4,8	5,1	4.7	-
Endonezya	2005	5,6	5,8	6.3	+
Slovakya	2005	6,5	8,4	10.3	+
Türkiye	2006	5,5	5,2	4.9	-
Gana	2007	6,3	6,3	6.3	
Ortalama		3,8	4,7	5.8	10 ülke

KAYNAK: IMF, Financial Stability Report, 2004, 2007 ve 2008 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Enflasyon hedeflemesi yaklaşımını uygulayan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin durgunluğa düşmeden, küresel finansal ve ekonomik istikrarın da katkılarıyla, 1990'dan sonraki süreçte hem enflasyonun kontrol altına alınmasında hem de ekonomik büyüme yönünde olumlu gelişmeler gösterdiğini söylemek mümkündür.

* Tabloda büyüme hızı sütununda, uygulamaya geçilen yıldaki büyüme hızı ve uygulamaya geçildikten sonra 2008 yılına kadar geçen süredeki büyüme hızlarının aritmetik ortalaması gösterilmiştir. Gelişme işareti sütununda, (+) büyüme hızında artış olduğu, (-) işareti büyüme hızında artış olmadığını göstermektedir.

SONUÇ

Tarihsel sürece baktığımızda, ülkelerin içinde buldukları ekonomik, sosyal, politik ve jeo-politik koşullara göre kendilerine farklı dönemlerde farklı nihai hedefler belirledikleri ve bu nihai hedeflere ulaşabilmek içinde farklı politika setleri oluşturdukları görülmektedir.

Ülkemizin de yer aldığı muhtelif gelişmişlik düzeyindeki birçok ülke; iktisadi sorunlarını aşabilmek, ekonomilerini istikrarlı bir büyüme ve fiyat düzeyi temeline oturtabilmek için çeşitli istikrar programları uygulamaktadır. Günümüzde pek çok sayıda ülke, özellikle IMF ve Dünya Bankası gözetiminde istikrar programları yürürlüğe koymakta ve kendi ekonomik, sosyal, kültürel ve politik koşullarına göre tespit ettikleri nihai hedeflerine ulaşmaya çalışmaktadır.

İstikrar programlarının hemen hepsinde bazı ortak özellikler bulunmaktadır. Bunlar, planlanan nihai hedef ve/veya hedeflere ulaşılabilmesi için para programları, yapısal düzenlemeler (özelleştirme, bankacılık düzenlemeleri vb.) ve kamu sektörü açıklarının kontrol altına alınması çabaları olarak nitelendirilebilir. Bu tür programlarda özellikle göze çarpan husus, ülkelerin içinde bulunduğu kamu borcu probleminin aşılması ve borç dinamiklerinin sağlıklı bir zemine oturtulması için mali disiplinin öneminin sıkça vurgulanması ve bu çerçevede faiz dışı fazla verilmesi sureti ile programın kamu sektörü ayağının sağlanmasıdır.

Bu bağlamda, geçmişten bu güne kadarki süreçte, farklı hedeflere yönelik çeşitli istikrar programları yürürlüğe konulmuşsa da, özellikle 1970–1990 yılları arasında ülkelerin fiyat istikrarını gerçekleştirme konusunda yeterli başarıyı sağlayamamaları sonucundaki arayışları doğrultusunda, diğer hedefler ve bu hedeflere yönelik istikrar programları bir kenara bırakılmış, nihai hedef olarak sadece fiyat istikrarı öne çıkarılmıştır. Bunu gerçekleştirecek para politikası yaklaşımı olarak da enflasyon hedeflemesi stratejisi benimsenmiştir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin enflasyon hedeflemesi uygulamalarının enflasyonu düşürmede etkin rol oynadığı açıkça ortaya çıkmaktadır. Bu politikanın özellikle merkez bankası bağımsızlığını ve ekonomik politikalarının güvenilirliğini sağlamada etkin olduğu söylenebilir. Son yıllarda Kore, Türkiye, Meksika, Brezilya, Romanya ve Güney Afrika gibi ülkelere küresel ilginin artmasının arkasında sağlanan istikrarın etkisinin olduğunu söylemek mümkündür.

Hedeflenen enflasyona hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde oldukça ciddi düzeyde uyum sağlandığı ortaya çıkmakta ve gelişmiş ülkelerde, enflasyonun durgunluğa sebep vermeyecek oranlarda sürdürüldüğü anlaşılmaktadır. Gelişmiş ülkeler enflasyon hedeflemesi politikasını uyguladığı dönemde büyüme oranlarında daha hızlı bir artış yakalamıştır. Gelişmekte olan ülkeler ise ekonomik büyüme hızını artırmalarına rağmen, ekonomik büyüme hızını gelişmiş ülkeler kadar artıramamıştır. Bu durumda gelişmekte olan ülkelerin diğer mali kırılganlıklarını azaltıp azaltmadığının ortaya çıkarılması enflasyon hedeflemesinin daha etkin uygulanması ve sonuçlarının daha gerçekçi değerlendirilmesini sağlamada katkı sağlayacağı ortaya çıkmaktadır.

Sonuçta, enflasyon hedeflemesi yaklaşımını uygulayan gelişmiş ülkeler ekonomik büyüme hızlarını geliştirmekte olan ülkelere nazaran daha fazla artırılmış olsa da, bu yaklaşımın gelişmiş ve geliştirmekte olan ülkelerde enflasyonun aşağı çekilmesine ve ekonomik istikrarın oluşumuna önemli katkılar sağladığı söylenebilir.

KAYNAKÇA

- AKTAN, Coşkun Can Devlette Mali Disiplinsizlik Sorunu ve Ekonomik Anayasa, <http://www.canaktan.org>, 10.10.2005.
- BATINI, N / LAXTON, D. (2006), “ Under What Conditions Can Inflation Targeting Be Adopted? The Experience of Emerging Markets”, Central Bank of Chile, Working Papers No. 406.
- BERNANKE, Ben S. / MISHKIN, Frederic S. (1997), “ Inflation Targeting: A New Framework for Monetary Policy?”, **Journal of Economic Perspectives**, vol.11, Issue 2, Spring: 98.
- BLANCHARD, Olivier (2004), “Fiscal Dominance and Inflation Targeting: Lessons from Brazil”, Massachusetts Institute of Technology Department of Economics Working Paper Series, Working Paper 04-13, <http://ssrn.com>.
- CABALLERO, R. J. and KRISHNAMURTHY, A. (2003), “ Inflation Targeting and Sudden Stop”, NBER Working Paper No. 9599.
- CARARE, Alina (2002), Establishing Initial Conditions in support of Inflation Targeting, IMF Working Paper, WP/02/102, <http://www.imf.org>.
- CAY, Peter (2005), What’s the Fuss Over Inflation Targeting? **Business Week**, 11.07.2005, Issue 3958: 10.
- CROCE, Enzo / KHAN, Mohsin S. (2000), “Monetary Regimes and Inflation targeting”, **Finance and Development**, Vol.37, No.3, September: 3.
- DEBELLE, Guy (1998), “ Inflation Targeting as a Framework for Monetary Policy?”, IMF, Economic Issues No:15, October, <http://www.imf.org>.
- EASTERLY, William (1999), “When is fiscal adjustment an illusion”, **World Bank**, Policy Research Working Paper, No.2109.
- EMİL, Ferhat / GELBERL, Ali İhsan (1996), “Borç Yönetimi ve Para Politikalarının Koordinasyonu”, **Hazine Dergisi**, Ekim, Sayı:4: 51.
- FRAGA, A., GOLDFAJN, I. And MINELLA, A. (2003), “ Inflation Targeting In Emerging Market Economies”, NBER Working Paper No. 10019.
- FISCHER, Stanley (1997), “Maintaining Price Stability”, **Region**, Federal Reserve Bank of Minneapolis, Vol.11, Issue 2, June: 1–13.
- GRAMLICH, Edward (2000), “Inflation Targeting”, FOCH Political Transcripts, Charlotte, Ocak, <http://www.ebscohost.com>.
- GUNNAR, Johnson (1999), **The Relative Merits and Implications of Inflation Targeting for South Africa**, IMF Working Paper, WP/99/116, August, <http://www.imf.org>.
- HEIKENSTEN, Lars / VREDIN Anders (1998), “*Inflation targeting and Swedish monetary policy-experience nad problems*” Sweden Riskbank, Quarterly Review, 4: 5-53.
- HÜRÇAN, Yasemin Gürsoy (1999), “Mali Disiplinin Sağlanmasında Yasal Düzenlemelerin Yeri, Önemi, Dünya Uygulamaları ve Türkiye Örneğinin İncelenmesi”, **DTM Dergisi**: 1.
- IMF (2004), Financial Stability Report, www.imf.org
- IMF (2007), Financial Stability Report, www.imf.org
- IMF (2008), Financial Stability Report, www.imf.org
- IMF (2008), World Economic Outlook, www.imf.org
- KNIGHT, M. D. (2007), “ Inflation Targeting in Emerging Market Economies”, High Level Regional Seminar on Inflation Targeting by IMF and Bank Al-Maghrib, Morocco.
- LANE, Timoty D. / GRIFFITHS, Mark, PRATI, Alessandro (1995), “Can Inflation Targets Help Make Monetary Policy Credible?”, **Finance and Development**, Vol.32, No.4: 21.
- LEITEMO, Kai (2006), “ Targeting Inflation by Forecast Feedback Rules in Small Open Economies ”, **Journal of Economic Dynamics and Control**, 30: 394.

- LEVIN, Andrew T./ NATALUCCI, Fabio M., PIGER, Jeremy M. (2004), The Macroeconomic Effects of Inflation Targeting, **Federal Reserve Bank of St. Louis Review**, July/August,86(4):51.
- MASON, Paul R./ SAVASTANO, Miquel A, SHARMA, Sunil (1997), “The Scope for Inflation Targeting in Developing Countries”, IMF Working Paper, WP/97/130, October , <http://www.imf.org>
- MISHKIN, Frederic S. (1999), “International Experiences With Different Monetary Policy Regimes, **Journal of Monetary Economics**, No. 43.
- MISHKIN, Frederic S.(2000), “Issues in Inflation Targeting”, Columbia University and NBER Working Paper 7618, Cambridge,(Çevrimiçi) <http://www.gsb.columbia.edu>:11.
- MISHKIN, Frederic S.(2001), “Inflation Targeting”, National Breu of Economic Research, <http://www.columbia.edu>.
- MISHKIN Frederic S. and Klaus Schmidt-Hebbel(2001),”On Decade of Inflation Targeting in the World:What Do We Know and What Do We Need To Know?”, **NBER Working Paper 8397**, www.nber.org/papers/w8397
- NICHOLAS, Apergis (2005), “Inflation Tergeting and Output Growth:Eprical Evidence fort he European Union”, **IMF Working Paper**, WP/05/89, (Çevrimiçi) <http://www.imf.org>.
- ORPHANIDES, Athanasios / WIELAND, Volker (2000), “Inflation Zone Targeting”, **European Economic Rewiev**, No.44: 1354.
- ROGER, Scott / STONE, Mark (2005), “On Target? The International Experience With Achieving Inflation Targets” IMF Working Paper, WP/05/163, August, (Çevrimiçi) <http://www.imf.org>.
- SCHAECHTER, A / STONE, M. R., and ZELMER, M. (2000), “Adopting Inflation Targeting: Practical Issues for Emerging Market Countries”, IMF Occasional Paper, No. 202.
- SÖNMEZ, Cahit (2007), **Enflasyon hedeflemesinde Mali Piyasaların Rolü: Hisse Senedi getirileri ile enflasyon arasındaki ilişkinin analizi**, İMKB Yayınları, İstanbul: 118.
- TCMB(2005), Enflasyon Hedeflemesi Rejiminin Genel Çerçevesi ve 2006 Yılında Para ve Kur Politikası, Sayı: 2005-56.
- TCMB (2008), Enflasyon Raporu 2008 III
- TER-MINASSIAN, Teresa (2006), Fiscal Adjustment for stability and Growth, Fiscal Affairs Department, IMF, January 27, <http://www.imf.org>.
- WEYMARK, Diana N. (2002), “Inflation Targeting Annoucement and Imperfect Credibility”, Working Paper No.1-W 24 R, Nashville Vanderbilt University, April, (Çevrimiçi) <http://www.vanderbilt.edu/econ>., 27 Aralık 2001.
- WOODFORD, Michael (2004), “Inflation Targeting and Optimal Monetary Policy, **Federal Reserve Bank of St. Louis Review**, July/August, 86(4): 15–41.

Gelişen Piyasa Ekonomilerinde Alternatif Para Politikası Stratejileri, Türkiye Ekonomisi Açısından Bir Değerlendirme

Öğr. Grv. Şehnaz Bakır YİĞİTBAŞ

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Aynalık Meslek Yüksekokulu, ÇANAkkALE

ÖZET

Bu çalışmada gelişen piyasa ekonomilerinde alternatif para politikaları stratejilerinin avantaj ve dezavantajları değerlendirilmektedir. Gelişen piyasa ekonomilere örnek olarak, enflasyon hedeflemesinin çok iyi uygulandığı Şili ve Brezilya örnekleri tartışılmakta ve daha sonra Türkiye’de bir para politikası stratejisi olan enflasyon hedeflemesi değerlendirilmektedir. Bu analizden çıkan sonuç, Türkiye’de enflasyon hedeflemesinin daha fazla karmaşık bir yapıda olduğudur. Türkiyede enflasyon hedeflemesi performansının artırılması için kredibilitenin oluşturulmasında önemli bir unsur olan hesapverebilirlik ve şeffaflığın artırılması gerekmektedir.

Anahtar kelimeler: Para, Para Politikası Stratejileri, Enflasyon Hedeflemesi, Türkiye

Alternative Monetary Policy Strategies in Emerging Countries, An Assessing For Turkish Economy

ABSTRACT

This paper assesses the advantages and disadvantages of alternative monetary policy strategies involves for emerging market countries. Then it discusses two emerging market countries which illustrate what it takes to make inflation targeting work well, Chile and Brazil. The next topic that assessing inflation targeting as a monetary policy strategy for Turkey. The conclusion from this analysis is that inflation targeting is more complicated in Turkey. In order to improve inflation targeting’s performance in Turkey, the role of communication and transparency which is crucial for the process of building credibility, should be increased.

Keywords: Monetary, Alternative Monetary Policy Strategies, Inflation Targeting, Turkey.

GİRİŞ

1970 ve 1980’li yıllarda enflasyonun hem gelişmiş hem de gelişen ekonomilerde önemli bir sorun haline gelmesi, iktisat literatüründe yeni yaklaşımların ortaya çıkmasında etkili olurken, enflasyonla mücadelede çözüm yolları arayışını hızlandırmıştır. Bu arayış sürecinde döviz kuru hedeflemesi, parasal hedefleme, enflasyon hedeflemesi gibi alternatif para politikası stratejileri ön plana çıkmış ve birçok ülkede uygulamaya konu olmuştur. Bu stratejiler içinde son zamanlarda en fazla popülerlik kazanan para politikası stratejisi ise enflasyon hedeflemesidir.

Enflasyon hedeflemesi stratejisinin dünya genelinde pozitif bir performansla sahip olduğu görülmektedir. Hem gelişmiş hem de gelişen ekonomilerde ortalama enflasyon oranı, enflasyon hedeflemesi uygulamasına

geçtikten sonra düşmüştür¹. Ancak, gelişen ekonomiler, gelişmiş piyasa ekonomilerine göre nispeten daha zayıf bir performansa sahiptir. Bu ekonomilerde sıcak paranın ani kaçıışı ile ortaya çıkan dışsal şoklar, para otoritelerinin düşük kredibilitesi, zayıf finansal, mali ve parasal kurumların enflasyon volatibilitesini artırdığı saptanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı; gelişen ekonomilerde para politikasının yürütülmesinde daha önemli bir araç haline gelen enflasyon hedeflemesinin başarılı bir performans gösterebilmesi için; hedefleme öncesi bazı önkoşulların gerçekleşmesi gerektiğinin, uygulama sürecinde ise merkez bankalarının karşılaştıkları dışsal şoklarda kredibilitelerini sağlamlaştırılmalarına yönelik bir prosedür geliştirmelerinin kritik bir önem taşıdığına işaret etmektir. Bu, son zamanlarda enflasyon volatilitesi ile karşıkarşıya kalan T.C.Merkez Bankası için de son derece önem taşıyan bir konudur. Çalışma başlıca dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde alternatif para politikası stratejilerinin gelişimine zemin hazırlayan aktif iktisat politikalarına karşı gelişen tepkilere kısaca yer verilmekte, ikinci bölümde ise fiyat istikrarını sağlamaya yönelik alternatif para politikası stratejileri değerlendirilmektedir. Üçüncü bölümde bu stratejilerin, özellikle de enflasyon hedeflemesinin gelişen piyasa ekonomilerindeki performansı incelenmekte ve bu konuda ülke uygulamalarına örnek olarak Şili ve Brezilya ile ilgili değerlendirmeler yapılmaktadır. Dördüncü ve son bölümde ise, Türkiye’de uygulanmakta olan enflasyon hedeflemesi stratejisine ekonominin altıyapısı itibariyle yorum ve öneriler getirilmektedir.

I- Aktif İktisat Politikalarına Tepkiler

1960’lı yıllarda, iktisat politikasını uygulayan otoriteler ile ekonomistlerin büyük çoğunluğu aktif iktisat politikasını desteklemiştir. Aktif iktisat politikası, üretim ve işsizlik düzeyini tam istihdam düzeyine yaklaştırmayı amaçlayan politikalar olarak tanımlanmaktadır. Bu politikayı destekleyenlerin temel argümanı; uzun dönemde enflasyon ve işsizlik arasında değiş-tokuş ilişkisinin varolduğu yönündeki varsayıma dayanmaktadır (Bernanke ve Laubach, 1997:11). Buna göre, parasal otoriteler enflasyon oranını düşürmek istediklerinde daha yüksek düzeyde işsizlik oranına katlanmak durumundadırlar. Aynı şekilde bu ilişkinin tersi de doğrudur; yani düşük bir işsizlik düzeyi daha yüksek bir enflasyon oranına katlanmayı gerektirir. Bu düşünce, 1958 yılında Phillips, 1960 yılında ise Samuelson ve Solow tarafından ifade edilmişti.

Ancak 1970’lerde aktif iktisat politikasının ve araçlarının değiştirilmesi gerektiği yönündeki görüşler ağırlık kazanmaya başlamıştır. Bu gerekliliği ortaya çıkaran temel unsurlardan biri; aktif iktisat politikalarına olan inancı zayıflatacak entellektüel gelişmelerin (Bernanke ve Laubach, 1997:11-16) yaşanmaya başlamış olmasıdır. Bu gelişmelerin en önemlisi M. Friedman’ın monetarist kritiğidir. Friedman, uzun dönemde enflasyon ve işsizlik arasında değiş-tokuş

¹ Gelişmiş ve gelişen ekonomilerde enflasyon hedeflemesinin performansları için bakınız: Arminio Fraga ve Ilan Goldfajn, “*Inflation Targeting In Emerging Market Economies*”, NBER Working Paper, No:10019., s.2.

ilişkisinin olmadığını, Phillips eğrisinin geçersiz olduğunu ve genişletici politikaların uzun dönemde enflasyona yol açtığını savunmuştur. Diğer bir gelişme ise, teknik literatürde “zaman tutarsızlığı” olarak bilinen, iktisat politikasının kredibilite sorunu ile ilgilidir. Bu yaklaşıma göre; merkez bankası düşük bir enflasyon oranına ulaşmayı hedeflese bile üretim, istihdam ve karları en azından geçici bir süre teşvik etmesiyle enflasyon oranını kamuoyu beklentilerinin üzerine çıkaracaktır. Şöyle ki; merkez bankasının aktif bir politika izleyeceği beklentisi içinde olan ekonomik ajanlar bu politikanın enflasyonist etkilerinden korunmak amacıyla kısa dönemde ücret ve diğer girdi maliyetlerini sözleşmelerle sabitleyeceklerdir. Bu ise fiyatlarda bir rijitlik yarattığı gibi işsizlik oranında bir düşüşe yol açmayacaktır. Bu nedenle para politikasını uygulayan otoritelerin zaman tutarsızlığı probleminde yol açan kısa dönemli hedefler yerine ancak uzun dönemde gerçekleştirilecek olan fiyat istikrarı hedefine yönelmeleri gerektiği hususunda hem para otoriteleri hem de akademisyenler arasında bir konsensüs sağlanmıştır.

II- Fiyat İstikrarının Sağlanmasına Yönelik Alternatif Para Politikası Stratejileri

Para politikasının yürütülmesinde öncelikli hedefin fiyat istikrarına verilmesi farklı para politikası stratejilerini gündeme getirmiştir. Fiyat istikrarının sağlanmasına yönelik başlıca para politikası stratejileri; döviz kuru hedeflemesi, parasal hedefleme ve enflasyon hedeflemesidir. Bu hedeflemelerin her biri ulusal paranın değeri üzerinde bir sınırlandırma getirilmesine yardımcı olurlar. Dolayısıyla bu hedeflemeler aynı zamanda para politikası için bir nominal çapa sağlar. Para politikasında seçilen nominal çapanın taşınması gereken özellikler şunlar olmalıdır; seçilen hedefin kolaylıkla kontrol edilebilmesi, kamuoyunun anlayabileceği şeffaflıkta olması, nihai amaçla yani fiyat istikrarı ile güçlü bir ilişkisinin olması, kısa aralıklarla gözlenebilir olmasıdır (Cukierman, 1999:5).

A- Döviz Kuru Hedeflemesi

Döviz kuru hedeflemesi, uzun tarihi geçmişe sahip olan bir para politikası rejimidir. Bir dönem altın standardı rejimi olarak uygulanmıştı. Döviz kuru hedeflemesinde, ulusal paranın değeri altın gibi bir mala sabitlenmektedir. Ancak, son zamanlarda sabit döviz kuru rejimleri, ulusal paranın değerinin düşük enflasyon yaşayan bir ülkenin parasına sabitlenmesi şeklinde uygulanmıştır (Mishkin, 1999:2). Döviz kurunun sabit bir konuma getirilmesi zorunlu değildir. Bu nedenle döviz kuru hedeflemesini uygulayacak ülkeler, sabit kur hedefini benimseyebilecekleri gibi ayarlanabilir kur hedefini de benimseyebilmektedirler.

Ashında kur rejimi tercihini belirleyen temel unsur, sözkonusu ülkenin içinde bulunduğu parasal ilişkilerin niteliğidir. Bu konuda dolarizasyon sorunu yönlendirici olmaktadır (Berg ve Borensztein, 2000:5-9). Dolarizasyonda, yabancı para birimleri ulusal paranın gördüğü işlevleri tamamen yada kısmen üstlenmektedir. Şayet yabancı para; ödeme ve hesap birimi olma işlevini üstlenmişse para ikamesinden, değer biriktirme işlevini üstlenmişse aktif ikamesinden bahsedilir. Para ikamesi, genellikle yüksek enflasyon ve hiperenflasyon koşulları altında ortaya çıkmaktadır. Para ikamesinin güçlü olduğu

ekonomilerde sabit döviz kuru, aktif ikamesinin güçlü olduğu ekonomilerde ise ensek ya da ayarlanabilir döviz kuru rejimi önerilmektedir.

Döviz Kuru Hedeflemesinin Avantaj ve Dezavantajları

Döviz kuru hedeflemesi sahip olduğu avantajlar nedeniyle gelişmiş ve gelişen ekonomilerde belirli dönemlerde etkili bir para politikası stratejisi olarak uygulanmıştır. Bu avantajlardan biri; uluslar arası ticareti yapılan malların enflasyon oranını sabitleyerek, enflasyonu doğrudan kontrol altına almasıdır. (Mishkin, 1999:3). İkinci avantajı, eğer uygulanan döviz kuru hedeflemesine güven duyulmuşsa enflasyon beklentisi için bir nominal çapa sağlamasıdır. Bu durumda merkez bankası ulusal paranın değeri düşmeye başladığında sıkı para politikasına, yükselme eğilimi ortaya çıktığında gevşek para politikasına odaklanır. Böylece, döviz kuru hedeflemesi genişletici bir para politikasını engelleyerek merkez bankasının zaman tutarsızlığı tehlikesine düşmesini önler (Mishkin, 1997:15). Döviz kuru hedeflemesinin bir diğer avantajı ise, bu hedeflemenin ekonomik ajanlar tarafından kolaylıkla anlaşılabilir netlik ve basitlikte olmasıdır (William J.:1997:1-7).

Döviz kuru hedeflemesi, gelişmiş ülkelerde enflasyonu kontrol etmede başarılı bir şekilde uygulanmıştır. Örneğin, hem Fransa hem de İngiltere ulusal paralarını Alman markına bağlayarak (ERM) enflasyon oranlarını düşürmüşlerdir (Mishkin, 1997:3). Fransa 1987'de döviz kurunu Alman markına sabitlemiş, enflasyon oranı %3'lerde iken 1992 yılında bu oran %2'ye düşmüştür. Aynı şekilde, İngiltere 1990 yılında %10 olan enflasyon oranını bu uygulama ile 1992 yılında %3'e düşürmüştür. Gelişen ekonomilerde de döviz kuru hedeflemesi enflasyonun hızlı bir şekilde düşürülmesinde başarılı olmuştur. Örneğin, Arjantin'de 1987'de %131, 1988'de %343, 1989'da %3080 ve 1990'da %2314 düzeyine yükselmiş olan enflasyon oranı 1991'de yürürlüğe konan para kuru uygulaması ile 1994'de %3,8 düzeyine inmiştir (Parasız, 2001:317).

Döviz kuru hedeflemesinin belirli avantajlarına rağmen birtakım dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlardan en önemlisi, para politikasının bağımsızlığını kaybetmesi nedeniyle dışarıdan gelebilecek şokların önlenememesidir. Buna verilebilecek en iyi örnek 1992 ERM krizidir (Krugman, 1999:433). Berlin duvarının yıkılmasından sonra Doğu Almanya'nın yeniden inşası için Batı Almanya genişletici maliye politikası uygularken diğer taraftan Bundesbank sıkı para politikasına başvurmuştur. Paralarını Alman markına bağlayan diğer Avrupa ülkelerinin ise deflasyonist politikalara yönelmeleri gerekirken enflasyon ve işsizlik düzeyini korumak için kuru sürdürmeleri yani genişletici maliye politikası yanısıra sıkı para politikası uygulamaları ülke ekonomilerini resesyona itmiştir. Sonuç olarak, Almanya'da enflasyonist baskılar sonucu faiz oranları yükselmiş ve faizlerin yükselmesi ile yaşanan şok, paralarını Alman markına sabitleyen diğer Avrupa ülkelerine de geçmiştir.

İkinci önemli sorun, döviz kuru hedeflemesinin, ülke paralarını spekülâtif atağa açık hale getirmesidir. Spekülâtif ataktan sonra ulusal paranın değerinin düşmesi hem gerçek hem de beklenen enflasyonun yükselmesine yol açacaktır. İstikrarlı bir döviz kuru, sıkı bir para ve maliye politikasının uygulanmasını

gerektirir. Merkez bankası bir taraftan sabit döviz kurunu uygulayıp diğer taraftan da para arzını artırırsa döviz rezervlerini kaybetmeye başlar ve kuru sürdürmez (Altuğ, 2001:92-93). Diğer taraftan, gelişen ekonomilerde ulusal paranın gelecekteki değerinin belirsizliği nedeniyle borç senetleri yabancı para cinsinden düzenlenmişse, ulusal para devalüe edildiğinde yurtiçi firmaların borç yükü artar. Halbuki, firmanın varlıkları genellikle ulusal para cinsinden belirlendiğinden firma varlıklarının değerinde aynı doğrultuda bir artış olmaz. Dolayısıyla bu durum firmaların bilanço dengesinde önemli bir bozulmaya yol açar (Mishkin, 2004:4). Tüm bu nedenler finansal kırılganlığı artırarak ekonomide son derece yıkıcı olabilecek finansal krizlere yol açabilmektedir. 1992 Şili krizi, 1994 Meksika krizi ve 1997-98 Asya krizinde benzer bir durum yaşanmıştır. Görüldüğü gibi, döviz kuru hedeflemesi hem gelişmiş hem de gelişen ekonomilerde enflasyon oranlarının düşürülmesinde etkili olmuş, ancak sözkonusu ülkeler bunun bedelini krizlerle ödemişlerdir. Bu nedenle, döviz kuru hedeflemesi 1990'lı yıllarda özellikle gelişmiş ekonomilerde anlamını kaybetmiştir.

B- Parasal Hedefleme

Enflasyonu kontrol etmede kullanılan para politikası stratejilerinden bir diğeri parasal hedeflemedir. Parasal hedeflemede, merkez bankası parasal taban, geniş para ya da kredi büyüklüklerinin büyüme oranını hedeflemektedir (Cukierman, 1999:3-5). Parasal hedeflemede merkez bankası, para kavramlarından hangisini kontrol etmesinin uygun olacağına karar vermek durumundadır. Merkez bankası bu amaçla iki temel ölçüte göre hareket eder (Keyder, 2002:240):

a) Sözkonusu büyüklüğün ekonomik faaliyet üzerinde etkili olabilecek para arzı ile ilişkili olması,

b) Seçilecek olan büyüklüğün merkez bankasının para politikasını yürütebilmek için kullanabileceği tüm araçları içeriyor olmasıdır.

Bu yaklaşımda; GSMH ile para arzı arasındaki ilişkiyi gösteren paranın dolanım hızı ve para arzı ile parasal taban arasındaki ilişkiyi gösteren para çoğaltanı kullanılarak, para otoritesinin kontrolünde olan parasal tabanın ne düzeyde tutulması gerektiği tespit edilir (Keyder:2002:453). Parasal hedefleme, 1970 ve 1980'li yıllarda Amerika, Almanya, İsveç ve Fransa gibi birçok ülkede daha dar para tanımından daha geniş para tanımına kadar değişik parasal büyüklükler için uygulanmıştır.

Parasal Hedeflemenin Avantaj ve Dezavantajları

Parasal hedeflemenin döviz kuru hedeflemesine göre önemli bir avantajı, merkez bankasının para politikasını yurtiçi şoklarla mücadele etmek amacıyla kullanabilmesidir. Aynı zamanda, döviz kuru hedeflemesinde olduğu gibi merkez bankasının belirlediği hedefe ulaşım ulaşamayacağına ilişkin bilgiler hızlı bir şekilde elde edilmektedir. Çünkü çok kısa periyodlarla, parasal büyüklükler kamuoyuna raporlar halinde duyurulmaktadır (Cukierman, 1999:12). Bu, para otoritelerinin nasıl bir para politikası uyguladığı ve enflasyon oranını korumaya yönelik gerçek niyetleri hakkında hem piyasalara hem de kamuoyuna gerekli sinyalleri iletecektir. Dolayısıyla şeffaflık artacak, şeffaflığın artması ise

enflasyon beklentilerini sabitleyerek enflasyon oranının düşmesini sağlayacaktır. Parasal hedefleme, döviz kuru hedeflemesinde olduğu gibi kamuoyu tarafından kolaylıkla anlaşılabilen nominal bir çapa sağlarken (Mishkin, 1997:24) aynı zamanda para politikasına olan güvenirliliğin hemen artmasını sağlayarak para politikası otoritelerinin zaman tutarsızlığı tehlikesine düşmesini de önler (Cukierman, 1999:12).

Parasal hedefleme Almanya’da başarıyla uygulanmıştır; Almanya 1975 yılından itibaren kabul ettiği parasal hedefleme stratejisi ile 1995 yılına kadar %2 enflasyon hedefine ulaşmıştır (Mishkin, 1997:25). Almanya’nın bu başarısında; parasal hedeflemeyi resmi bir politika rejimi olarak benimsemesi, Milton Friedman’ın “sabit parasal büyüme oranı kuralı” önerisinin tersine parasal hedeflemeyi katı değil esnek bir şekilde uygulaması ve Bundesbank’ın tam bir parasal hedefleme yanı sıra örtük bir enflasyon hedeflemesini uygulaması etkili olmuştur (Cukierman, 1999:3).

Parasal hedeflemenin yukarıda belirtilen tüm avantajları iki büyük koşula bağlıdır. Bu koşulların gerçekleşmemesi parasal hedeflemenin dezavantajlarını oluşturacaktır. Bunlardan en öncelikli olanı amaç değişkenler (enflasyon ya da nominal gelir) ile hedeflenen büyüklükler arasında öngörülebilir ve güçlü bir ilişkinin olmasıdır. Bu ilişki zayıfsa parasal hedefleme mekanizması işlemeyecektir. Şöyle ki; para politikasının durumu hakkında gerekli sinyallerin iletilmemesi enflasyon beklentilerini sabitleyemeyecek, dolayısıyla merkez bankasının hesap verebilirliğini zayıflatacaktır. İkinci koşul ise hedeflenen parasal büyüklüklerin merkez bankasının kontrolü altında olmasıdır (Benjamin, 1989:28). Bilindiği gibi, parasal büyüklüklerin kontrolü açısından M1 gibi daha dar parasal büyüklükler merkez bankaları tarafından kolaylıkla kontrol edilmesine rağmen, M2 ve M3 gibi daha geniş parasal büyüklüklerde kontrol gücü zayıflamaktadır. Eğer parasal büyüklükler merkez bankası kontrolü altında değilse şeffaflık ve hesap verebilirlik sağlanamayacaktır.

Parasal hedefleme Almanya’da başarılı bir şekilde uygulanmasına rağmen, Kanada, İngiltere ve Amerika’da aynı başarı sağlanamamıştır. Bunun iki önemli nedeni vardır. Birincisi sözkonusu ülkelerde parasal hedeflemenin ciddi bir şekilde takip edilmemesi ve bu nedenle başarı şansını yitirmesidir. İkincisi ise, 1980’li yılların başlarında parasal büyüklükler ile enflasyon ve nominal gelir arasındaki öngörülebilir ilişkinin finansal enstrümanların sayısındaki artışa bağlı olarak bozulmasıdır. Hatta bu konuda Kanada Bankası guvernör başkanı “Biz parasal hedeflemeyi terketmedik, o bizi terketti” demiştir (Miskin: 1999:14). Parasal hedeflemenin, gelişmiş ülkelerde döviz kuru hedeflemesinin sürdürülememesi ve yeni bir nominal çapa bulma arayışı içinde yaratılmış olduğu görülmektedir. Bazı ülkelerde bu hedeflemenin başarısız olması, enflasyon hedeflemesini önemli bir para politikası stratejisi haline getirmiştir.

C- Enflasyon Hedeflemesi

Enflasyon hedeflemesi, para politikasının uzun dönem nihai hedefi olan fiyat istikrarının sağlanması için enflasyon oranının bir hedef yada hedef aralığına dayandırılması ve bunun da kamuoyuna duyurulmasını içeren bir para politikası

stratejisidir (Bernanke ve Laubach, 1997:4). Ancak, Mishkin'inde belirttiği gibi (Mishkin, 2004:1) enflasyon hedeflemesi bundan çok daha geniş bir içeriğe sahiptir. Buna göre enflasyon hedeflemesinde şu hususlar önemlidir;

- i) Orta dönem bir enflasyon hedeflemesinin kamuoyuna duyurulması,
- ii) Para politikasının nihai hedefinin fiyat istikrarı olduğu, diğer amaçların ikincil önemde olduğuna dair kurumsal bir vaatte bulunulması,
- iii) Para politikası araçlarının seçiminde kullanılan, bir çok değişkenin yer aldığı stratejileri içeren bir bilgi düzeyinin sağlanması,
- iv) Para otoritelerinin planları, kararları, amaçları hakkında piyasa ve kamuoyuna bilgi verilerek politika şeffaflığının artırılması,
- v) Merkez bankasının sorumluluk alanının açık bir şekilde belirlenerek hesapverebilirliğinin artırılmasıdır.

Enflasyon hedeflemesinde merkez bankalarının başarıları kamuoyuna verdikleri güven, yani kredibilite ile doğru orantılıdır. Kredibilitenin sağlanması sürecinde şeffaflık ve hesapverebilirlik önemli bir rol oynamaktadır. Öncelikle enflasyon hedeflemesi yürürlükte iken, merkez bankası bir şeffaflık prosedürünü uygulayabilmeli ve güçlü arz şoklarıyla karşılaştığında bunu kamuoyuna anlatabilmelidir. Ancak, özellikle gelişen ekonomilerde kredibilite ile ilgili olumsuzluklar sözkonusu olabilmektedir. Şöyle ki;

-Düşük kredibilite ekonomide büyük şoklar yaşandığında üretim, enflasyon ve faiz oranlarında daha büyük bir volatiliteye yol açmaktadır (Fraga ve Goldfajn, 2003:14).

-Gelişen ekonomilerde merkez bankası da dahil olmak üzere kurumların zayıflığı kredibilitenin sağlanma sürecini uzatmaktadır. Düşük kredibilite, ekonomik ajanların merkez bankasının verdiği vaade bağlı kalamayacağı ve büyük şoklar karşısında güçlü bir tepki veremeyeceği inancını güçlendirir. Bu olumsuz beklentiler hem beklenen hem de gerçekleşen enflasyonun daha yüksek çıkmasına yol açar. (Fraga ve Goldfajn, 2003:14-15).

Enflasyon hedeflemesinde para otoritelerinin bu hedeflemeyi uygularken karar vermeleri gereken bazı unsurlar vardır. Bunlardan bazıları; hedefleme için enflasyon oranı veya fiyat düzeyi seçeneklerinden hangisinin tercih edileceği, eğer hedefleme enflasyon oranına göre yapılıyorsa hangi endeksin (TÜFE, GSMH Deflatörü vb.) kullanılacağı, hedeflemenin belli bir nokta ya da banttan hangisine göre yapılacağı, eğer banda göre yapılmışsa bu bandın genişliğinin ne olması gerektiği gibi teknik detayları içermektedir (Malatyalı, 1998:6).

Enflasyon hedeflemesi rejimi ilk olarak, Yeni Zelanda (1989), Kanada (1991), İngiltere (1992), İsveç (1993) ve Finlandiya'da (1993) uygulanmıştır. Bu rejim, Yeni Zelanda ve Kanada'da parasal hedeflemenin istenilen sonucu vermemesi üzerine yüksek düzeyde seyreden enflasyon oranını düşürmek amacıyla uygulanırken, İngiltere, İsveç ve Finlandiya'da sabit döviz kuru uygulamalarından sonra yeni bir nominal çapa sağlamak amacıyla tercih edilen bir para politikası stratejisi olmuştur (Leiderman ve Svensson, 1997:1). Gelişmiş ekonomilerde, enflasyon hedeflemesi uygulamasına geçtikten sonra ortalama

enflasyon oranları düşmüştür. Bu oran hedefleme öncesi %3.72 iken, hedefleme sonrası %2.50 olmuştur (Fraga ve Goldfajn, 2003:2).

Enflasyon Hedeflemesinin Önkoşulları

Enflasyon hedeflemesine geçme kararı verilmeden önce bazı önkoşulların gerçekleşmiş olması enflasyon hedeflemesinin başarısı açısından önemlidir. Enflasyon hedeflemesi stratejisinde beş temel önkoşul ön plana çıkmaktadır.

i) *Fiyat istikrarının para politikasının nihai hedefi olması*: Alan Greenspan, fiyat istikrarını; “hane halkının ve iş çevrelerinin günlük yaşamıyla ilgili kararlar alırken dikkate almak zorunda kalmayacağı, yeterli derecede düşük bir enflasyon oranı” olarak tanımlamıştır. Merkez bankasının birincil hedefinin fiyat istikrarını gerçekleştirmek olduğuna dair güçlü bir kurumsal bağlılığın olması önemli bir gerekliliktir. Bu, özellikle gelişen ekonomiler için son derece önemlidir.

ii) *Merkez bankasının bağımsız olması*: Merkez bankası bağımsızlığı; merkez bankasının hedeflediği enflasyon oranına ulaşmak için ya da mevcut olan enflasyon düzeyini koruyabilmek için, uygulayacağı para politikası rejimini ve kullanacağı para politikası araçlarını bağımsız bir şekilde kendi kararlarıyla seçmesi ve uygulamasıdır. Merkez bankasının enflasyon hedefini gerçekleştirmek için gerekli olan para politikası araçlarını oluşturmada yeterli takdir yetkisine sahip olması yani araç bağımsızlığı zorunlu iken amaç bağımsızlığı bir zorunluluk değildir (Masson ve Sharma, 1997:5). Merkez bankası, para politikasının amaçlarını gerçekleştirirken bu amaçların gerçekleşmesini engelleyecek kısa dönemli politik baskılara maruz kalmayacağından emin olmalıdır. Ampirik çalışmalar, merkez bankası bağımsızlığı ile enflasyon arasında ters yönlü bir ilişkinin olduğunu göstermiştir (Neyaptı ve Berument, 1999:12).

iii) *Ülkede mali baskınlığın olmaması*: Mali disiplinin sağlanmadığı ekonomilerde kamunun borçlanma gereği merkez bankalarının temel politika enstrümanları olan faiz hadlerini etkili bir şekilde kullanmasını engeller. Maliye politikasının “baskın” olduğu bu gibi durumlarda merkez bankası makroekonomik hedeflerin belirlenmesinde etkisiz kalıp, piyasa operasyonlarında kamu dinamiklerine bağımlı hale gelmektedir. Bu özelliklere göre şekillenen ekonomik ortamda ise enflasyon hedeflemesi uygulaması başarılı bir sonuç vermeyecektir. Mali baskınlığın mali piyasalarla olan diğer bir bağlantısı, senyoraj yapma eğilimini artırmasıdır. Senyoraj gelirlerine bağlılık mali baskınlığın en basit ve en yaygın göstergesidir (Taban, 2000:25). Gelişmekte olan ülkelerde bu ilişki vergi kaynaklarının istikrarsızlığı gibi yapısal özelliklerden dolayı çok güçlüdür ve senyoraj gelirlerinin kötüye kullanılması pek çok kez krizlere neden olmaktadır. Bu nedenle, Merkez bankasının yürüttüğü bağımsız bir para politikası için araç bağımsızlığı yeterli olmayıp, ekonominin mali baskılardan da kurtulması gerekmektedir.

iv) *Gelişmiş mali ve finansal piyasaların varlığı*: Enflasyonun hedeflenen düzeyde tutulması amacıyla para otoriteleri tarafından kullanılacak parasal araçların etkinliği istikrarlı ve güvenilir bir finans sisteminin varlığına bağlıdır. Örneğin, zayıf bir bankacılık sistemi son derece tehlikeli olabilmektedir; merkez

bankası enflasyon hedefini sürdürmek için faizleri artırdığında finansal sistemin çöküşüne yol açabilir. Bankacılık sisteminin zayıflığı farkedildiğinde sermaye hareketleri tersine döner ve ülke dışına çıkmaya başlar. Bu da döviz kurlarında bozulma, ulusal paranın devalüasyonu ve parasal genişleme ile sonuçlanır. Ayrıca, mali piyasaların kullanılan parasal araçlara yeterli çabuklukta tepki verememesi enflasyon hedeflerinden sapmalara yol açabilecektir. Gelişen ekonomilerde finansal derinlik düzeyi düşüktür² ve finansal sözleşmeler kısa dönemli olarak düzenlenir. Bu yapı para politikasının aktarım mekanizmasını zayıflatmaktadır. Uzun vadeli piyasaların yokluğu kısa dönem faiz oranlarının daha fazla değişmesine dolayısıyla faiz oranlarında yüksek volatiliteye yol açmaktadır (Fraga ve Goldfajn, 2003:25-26).

v) *İşlevsel bir döviz piyasası*: Enflasyon ve dış denge hedefleri arasında çıkabilecek herhangi bir uyumsuzlukta, merkez bankası güven aşılayabilecek bir döviz konumuna sahip olmalıdır. Böyle bir konum, olası uyumsuzlukların bir güven bunalımına dönüşüp krize yol açmasına imkan tanımayacaktır.

vi) *Enflasyon hedeflemesine geçmeden önce enflasyon oranının belirli bir seviyeye indirilmesi*: Enflasyon hedeflemesi stratejisi temelde zaten düşük enflasyona sahip ekonomilerde fiyat istikrarını korumaya yönelik oluşturulmuştur. Bu rejimi uygulamaya koyan ülkelerin, Şili ve İsrail dahil hepsi 25%' ten daha düşük bir enflasyon oranıyla programa başlamışlardır. Enflasyonun belirli bir düzeye indirilmesi, para politikasının bağımsızlığının sağlanabilmesi ve mali baskınlığın engellenebilmesi için de gereklidir.

Enflasyon Hedeflemesinin Avantaj ve Dezavantajları

Para politikasında bir orta dönem stratejisi olarak enflasyon hedeflemesi birkaç avantaja sahiptir. Döviz kuru hedeflemesinin tersine enflasyon hedeflemesi yurtiçi sorunlara odaklanabildiği için yurtiçi şoklarla mücadele edebilir (Mishkin, 2000:2-4). Çünkü, para politikası tek bir değişken yerine enflasyonu etkileyebilecek her türlü faktör göz önünde bulundurularak belirlenmektedir. Bu, enflasyon hedeflemesinin en önemli avantajını oluşturmaktadır. Merkez bankasının kısa dönemli makro ekonomik gelişmeler karşısında dengeleyici tepkiler verebilmesi bu stratejiye esnek bir özellik kazandırır (Bernanke ve Laubach, 1997:26). Parasal hedeflemenin başarısı para ve enflasyon arasında istikrarlı bir ilişkinin varlığına dayalıdır. Oysa, enflasyon hedeflemesinde bu ilişkinin varlığı kritik bir unsur oluşturmasa da para ve enflasyon arasında istikrarlı bir ilişki oluşur. Ayrıca, kamuoyu tarafından kolaylıkla anlaşılan ve bu nedenle de şeffaflık özelliği son derece yüksek olan bir stratejidir. Diğer bir avantajı ise; tam rakamsal bir enflasyon hedeflemesi merkez bankasının hesapverebilirliğini artırdığı için, merkez bankasının zaman tutarsızlığı tehlikesine düşmesini engeller.

Bir para politikası stratejisi olarak enflasyon hedeflemesinin bazı önemli dezavantajları da bulunmaktadır. Bu dezavantajlar; rijit olması, tavizsiz olarak uygulanması gereken bir politika olması, üretimin istikrarsızlığını artıracak bir

² Gelişmekte olan ülkelerde likit yükümlülüklerin GSMH'ya oranı ortalama %51 iken, gelişmiş ülkelerde bu oran %72'dir.

potansiyeye sahip olması, büyüme hızını düşürmesi, enflasyonun kontrolü zorlaştığında merkez bankasının hesapverebilirliğini azaltması, mali baskınlığı engelleyememesi, enflasyon hedeflemesinde uygulanması gereken dalgalı kur rejiminin finansal istikrarsızlığa yol açması, merkez bankası tarafından kolaylıkla kontrol edilememesi şeklinde sıralanabilir (Mishkin, 2000:4-5). Bu dezavantajlar içerisinde özellikle dalgalı kur rejiminin finans piyasalarında istikrarsızlığa yol açma tehlikesi gelişen ekonomiler için sözkonusu olabilmektedir. Sıcak paranın aniden kaçışı ulusal paranın değer yitirmesine yol açarken, enflasyonist baskıların etkilerini kontrol etmeye yarayan ve bir para politikası aracı olan faiz oranlarında volatilitenin artmasına neden olur. Literatürde, bu süreç “dışsal baskınlık”³ olarak nitelendirilmektedir.

III- Gelişen Ekonomi Uygulamalarına Örnekler

Bu bölümde alternatif para politikalarının ve özellikle de enflasyon hedeflemesinin Şili ve Brezilya’daki performansı incelenmekte daha sonra ise Türkiye’de uygulanan enflasyon hedeflemesinin bir değerlendirilmesi yapılmaktadır.

A-Şili

Şili, Latin Amerika komşularına benzer şekilde uzun bir süre yüksek ve değişen enflasyon yaşamış bir ülkedir. Bu sorun, politikacıların her zaman gündeminde yer almış olmasına rağmen sürdürülebilir bir makro politika oluşturulmadığı için enflasyon sorunu çözülememiştir (Garcia, 2000:146). Bu sorunun çözümü amacıyla 1970 yılında sabit döviz kuru rejimini içeren bir istikrar programı uygulanmış ancak bu program başarılı olamamış, 1972 yılına gelindiğinde enflasyon oranı %200’ü aşmıştır. 1973’de hükümetin değişmesiyle, döviz kuru nominal bir çapa olarak değil ekonominin dış rekabet gücünü sürdürmek için kullanılmıştır. Fakat, bu uygulama ile de enflasyon düşürülemedi ve 1974 yılında %500’lere yükselmiştir (Parasız, 2001:262). Tüm bu gelişmeler karşısında 1978’de tablita sistemi yürürlüğe konulmuştur. Aktif döviz kuru yönetimi yerine önceden ilan edilen döviz kuru rejimine geçilmiştir. Bu program enflasyon oranının düşürülmesinde başarılı olmuş ancak nominal faiz oranının yükselmesi sonucu finansal bir kriz yaşanmış, pezo dolara karşı %18 oranında devalüe edilmiştir (Parasız, 2001:270).

Şili’de 1970’lerin sonlarında uygulanan sıkı para ve maliye politikaları ile enflasyon oranı üç haneli rakamların altına inmiştir. 1990’larda ise %20’leri aşan bir enflasyon oranı ile enflasyon hedeflemesi benimsenmiştir. Gelişen ekonomilerde enflasyon hedeflemesini uygulayan ilk ülke Şili’dir. Şili’de enflasyon hedeflemesine geçmeden önce 1989 yılında merkez bankasına bağımsızlığını kazandıran yeni merkez bankası yasası yürürlüğe konmuştur. Şili Merkez Bankası, iki haneli bir enflasyon oranına karşın tam bir hedefleme ile enflasyonu kontrol etmenin zorluğunu farkederek gelişmiş ülkelerde benimsendiği gibi başlangıçta yüksek enflasyonu düşürdükten sonra enflasyon hedeflemesinde kademeli bir süreç izlemiştir (Mishkin, 2001:7). Şili’de 1990-

³ Bkz., Fraga ve Goldfajn, “Inflation Targeting...”, s.26-31.

1997 yılları arası enflasyon hedeflemesinin çeşitli politikalar ile bir arada uygulandığı görülmektedir. Bunlar; döviz kuru bandı, sterilizasyon ve sermaye girişlerinin kontrolüdür. Döviz kuru bandı, reel döviz kurundaki yüksek volatilitiyi önlemek amacıyla kullanılmıştır (Garcia, 2000:147-150). Bu dönemde, Şili’de enflasyon hedeflemesi oldukça başarılı olmuş, %20’lerin üstünde seyreden enflasyon oranı %3 düzeyine düşürülmüştür. Ayrıca, bu dönemde üretimdeki büyüme ortalama %8’den fazla gerçekleşmiştir. Ancak, 1998’de ekonominin resesyona girmesiyle üretimdeki büyüme %3.4’e düşmüş ve 1999’un ilk yarısında bu oran %−2.9 olarak gerçekleşmiştir.

Şili’de tam bir enflasyon hedeflemesine 1999 yılında geçilmiştir. 1999’da yeni para ve kur politikası olarak; dalgalı döviz kuru rejimi, enflasyon için tam bir hedefleme ve daha fazla hesapverebilirlik ve şeffaflık benimsemiştir (Garcia, 2000:157-159). 1999’dan önce merkez bankası ne enflasyon raporu türü ne de enflasyon öngörüsü ile ilgili bir rapor yayınlamamaktaydı (Mishkin, 2001:8-9). Para politikasının hesapverebilirlik mekanizmasının zayıflığını gösteren bu durum, oluşturulan yeni para politikası ile aşılmıştır; merkez bankası, para politikasının durumu ile ilgili açıklama yapmak zorundadır, yılda üç kez para politikası raporu yayınlamaktadır ve her ay para politikası toplantıları yapılmaktadır (Garcia, 2000:159-160). Şili’de, 2005 yılı itibariyle enflasyon oranı %3.2, büyüme hızı %6.1’dir (IMF, 2005).

Bu verilere dayanarak Şili’de enflasyon hedeflemesi ile ilgili şu tespitlerde bulunmak mümkündür. Şili enflasyon hedeflemesinde başarılı olmuştur. Enflasyon hedeflemesinin başarısında sadece merkez bankası uygulamaları değil aynı zamanda büyük kamu açıklarını azaltan politikalar, regülasyon ve finansal sektörün denetimini kapsayan uygulamalar, enflasyon hedeflemesi öncesi enflasyon oranını belirli bir düzeye indiren dezenflasyon süreci, merkez bankasının hesapverebilirliğini artırılması için yayınlanan enflasyon raporları önemli bir katkı sağlamışlardır. Kısacası, Şili’de açık bir enflasyon hedeflemesine geçmeden önce enflasyon hedeflemesinin önkoşulları sağlanmıştır. Şili aynı zamanda enflasyon hedeflemesinin dezavantajlarını yaşamış bir ülkedir. Bu dezavantajlardan en önemlisi ise bazı yıllarda yaşanan büyüme hızındaki düşüştür.

B- Brezilya

Brezilya uzun bir dönem enflasyon sorunu yaşamış bir ülkedir. 1981-1994 arasında yıllık enflasyon oranı %100’ü aşmış, 1993-1994 yılları arasında %2700’e varan bir oranda hiperenflasyon yaşamıştır. Brezilya’da enflasyon sorununun çözümü amacıyla uygulanan başlıca istikrar programları şunlar olmuştur (Yay, 2001:41); 1986 Cruzado Planı, 1989 Summer Planı, 1990 Collar Planı ve 1994 Real Plan. Döviz kurunu çapa olarak kullanan Real Planı ile enflasyon hızla kontrol altına alınmış, 1994’te dört haneli rakamlardan, 1995’te iki hanelilere, 1998’de ise, %2’den daha az bir orana düşürülmüştür. Ancak enflasyon oranı düşse de aynı başarı maliye kesiminde sağlanamamıştır. Kurun sabitlenmesi ile Brezilya parasının aşırı değerlendirilmesi 1997 ve 1998 yıllarında spekülasyon bir atağın ortaya çıkmasına yol açmıştır. Kamu borçlarının artması,

1997'de %3.6'larda olan GSYİH'nın, 1998'de %-0.12'lere kadar düşmesi sonucu 1998 yılının sonunda IMF ile bir anlaşma imzalanmıştır. Fakat uygulanan programın kredibiliteden yoksun olması döviz kuru üzerindeki baskıları ve sermaye kaçışlarını engelleyememiş ve 1999 yılında sabit döviz kuru rejimi çökmüştür (Nicias, 2000:132-134).

Bu gelişmeler üzerine, Brezilya Temmuz 1999 yılında resmi olarak enflasyon hedeflemesine geçmiştir. Enflasyon hedefi, 1999 yılı için %8, 2000 yılı için %6 ve 2001 yılı için %4, 2002 yılı için %3.5 olarak belirlenmiştir. Brezilya'da 1999 enflasyon oranı hedeflemenin biraz üzerinde (%8.94) gerçekleşmiştir. GSYİH %0,75 büyümüştür. 2000 yılında ise, Brezilya'nın ekonomik performansı daha iyidir; enflasyon oranı %5'in altında gerçekleşmiş ve GSYİH ilk çeyrekte % 3.6 oranında büyümüştür (Nicias, 2000:137-140). 2005 yılına gelindiğinde enflasyon oranının %5.7, büyüme hızının %2.4 düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir (IMF, 2005).

Brezilya'da enflasyon hedeflemesi uygulanmasında enflasyonist sürecin olmaması nedeniyle dezenflasyon süreci benimsenmemiştir (Alpaslan ve Erdönmez, 2000:21). Brezilya'da enflasyon hedeflemesinin yasal bir dayanağı vardır. Enflasyon endeksinin seçilmesi, enflasyon hedefinin oluşturulması ve tolerans aralığının belirlenmesi Maliye Bakanlığı tarafından gerçekleştirilir. Merkez bankası, enflasyon hedefinin gerçekleştirilmesinden sorumludur; bu konuda araç bağımsızlığına sahiptir fakat hedef bağımsızlığına sahip değildir. Eğer, hedef ihlal edilirse, merkez bankası başkanı maliye bakanına hedefe niçin ulaşamadığını ve tekrar hedeflemeye geçmek için alınması gereken önlemleri açıklayan bir mektup göndermekle yükümlüdür. Ayrıca, merkez bankası her çeyrekte, enflasyon ile ilgili görünümüleri değerlendirdiği enflasyon raporunu yayınlamak zorundadır (Nicias, 2000:136). Enflasyon hedeflemesi uygulamasında hesapverebilirlik ve şeffaflık önemli maddelerden biri olarak benimsenmiştir.

Brezilya enflasyon hedeflemesinde iyi sonuçlar elde etse de bu hedeflemenin dezavantajlarını yaşamış bir ülkedir. Şöyle ki; Brezilya 1999 yılı itibarıyla, döviz kuru şoku ve uluslar arası petrol fiyatlarının %100'den daha fazla yükselmesi ile ulusal paranın nominal olarak %50 oranında değer kaybettiği, negatif yönlü arz şoklarının meydana geldiği ve kamu malları fiyatlarının yükseldiği bir görünüm arz etmektedir (Nicias, 2000:136). Yine, 2002'de sıcak para çıkışına bağlı olarak ulusal para nominal %50 değer kaybetmiştir. Brezilya'da geleceğe yönelik oluşan düşük enflasyon beklentilerine rağmen bu olay enflasyon hedefinden sapmalara neden olmuş, hem enflasyon beklentileri hem de gelecekteki fiili enflasyon kötüleşmiştir. Hedeflenen enflasyon oranı %4 iken 2002 sonunda bu oran %11'e ulaşmıştır (Fraga ve Goldfajn, 2003:3).

Brezilya dışsal şokların enflasyon hedefinden nasıl sapmalara yol açtığının iyi bir örneğini oluşturmaktadır.

C-Türkiye

Türkiye'de 1970'li yıllardan sonra enflasyon bir sorun olarak varlığını hissettirmeye başlamıştır. 1970'de %6.7 olan enflasyon oranı, 1974'de %29.9, 1978'de %52,6, 1979'da %63.9'a yükselmiştir. 1980 sonrası dönemde ise

Türkiye’de yüksek bir enflasyon oranının seyrettiği görülmektedir. Nitekim, 1980’de %107,2 düzeyine yükselen enflasyon her ne kadar 1983’e kadar olan üç yıllık süreçte düşürülse de 2002’e kadar genellikle enflasyon yüksek düzeyde seyretmiştir (DPT, 2004). Türkiye’de 1980’lerden bu yana enflasyon sorununun çözümü ve ekonomik yapının istikrara kavuşması için ortodoks ve heteredoks istikrar programları uygulanmış ancak bunların içerisinde özellikle son dört programda enflasyonla mücadele ön plana çıkmıştır. Bu programlar; 1989-91, 1994-95, 1997-99 ve 2000 yılı programıdır. 1997-99 programının en belirgin özelliği; enflasyon hedefli para politikasına dayanan bir kur politikası izlenmesidir. Üç programın da ortak özelliği, para, kur ve maliye politikalarının birlikte uygulanmış olmasıdır (Erdoğan ve Ener, 2000:20-22). Ancak, bu programlar kamuoyuna tam olarak anlatılamadığı için enflasyon beklentisini kıramamış ve yapısal sorunlar göz ardı edildiğinden bir çözüm getirememişlerdir.

Türkiye’de yıllardır süren yüksek enflasyonla mücadele amacıyla uygulanan anti-enflasyonist politikalarda başarısız olunması alternatif yeni politika arayışlarını gündeme getirmiştir. Bunlardan biri, 1994 krizinden sonra tartışılmaya başlanan sabit kur rejiminin bir örneğini oluşturan para kurulu sistemidir. 2000 yılında yapılan IMF destekli enflasyonla mücadele programının genel çerçevesi (Eğilmez ve Kumcu, 2002:267) incelendiğinde, yarı para kurulu sisteminin uygulandığı görülmektedir. Sistemin uygulanma sürecinde kur sepetinin değeri %20, enflasyon oranı %39 artarak ulusal para aşırı değerlenmiş, likidite gereksinimi içerisine giren bankalara merkez bankasının son borç merci işlevini yerine getirmemesi nedeniyle bankacılık krizi yaşanmıştır.

2000 Şubat krizinden sonra döviz kuru nominal çapa olma özelliğini kaybetmiştir. 22 Şubatta kur dalgalanmaya bırakılmış ve para politikası rejimi olarak parasal hedefleme benimsenmiştir. Böylece, 2001 yılında program IMF ve Dünya Bankası’nın ek destekleriyle yenilenecek “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı” adı altında tekrar uygulamaya sokulmuştur. Uygulanan programın orta vadede amacı; sağlıklı bir bankacılık sistemi, bu bağlamda kamu bankalarının görev zararlarından arındırılması, yeniden yapılandırılması olmuştur (Keyder, 2002:455). Fakat bu programda başarılı olamamıştır. Bunun üzerine IMF ile 18. stand by düzenlemesine gidilerek 2002 yılından itibaren yeniden 3 yıllık bir program hazırlanmıştır. Bu programın para politikası açısından getirdiği en önemli yenilik “örtük enflasyon hedefinin” benimsenmesidir.

T.C. Merkez Bankası 2002 yılı başından itibaren örtük enflasyon hedeflemesine geçmiştir. Söz konusu stratejinin benimsenmesinin nedenleri şunlardır (www.tcmb.gov.tr): İlk neden, açık enflasyon koşullarının oluşmadığı düşüncesidir. İkinci neden ise, kronik enflasyon ortamında parasal göstergelerle enflasyon arasındaki ilişkinin genelde istikrarlı olmaması nedeniyle sadece parasal hedefleme ile enflasyonla mücadelenin yeterli olmayacağı düşüncesidir. Merkez Bankası mevcut örtük enflasyon hedeflemesi stratejisi altında, kısa vadeli faiz oranlarını temel para politikası aracı olarak kullanmakla birlikte IMF ile yürütülen program çerçevesinde net uluslar arası rezerv, net iç varlıklar gibi parasal performans kriterleri ile gösterge niteliğindeki hedefleri gözletmiştir.

Ancak, net iç varlıklar ya da para tabanı için hedefler oluşturulması enflasyon hedeflemesi rejiminde para politikasının etkinliğini azaltacağından T.C.M.B., 2005-III Para Politikası Raporu'nda, 2006 yılında bu hedeflerin yerini enflasyon hedeflemesine ilişkin göstergelere bırakacağını belirterek açık enflasyon hedeflemesine geçme kararlılığını göstermiştir.

Nitekim Merkez Bankası 1 Ocak 2006 tarihi itibarıyla açık enflasyon hedeflemesine geçmiştir. Toplumun her kesimi tarafından kolaylıkla takip edilebilen ve günlük yaşam maliyetini iyi ölçen bir gösterge olduğu için enflasyon hedefi TÜFE üzerinden tanımlanmıştır. Merkez Bankası tarafından enflasyon hedefi 3 yıllık belirlenmiş, 2006 yılı için %5, 2007 ve 2008 için %4 enflasyon hedefi açıklanmıştır. 2006 yılı %5 enflasyon hedefi için +/-2 puan belirsizlik alanı belirlenmiştir. Enflasyon hedeflemesine geçilmesiyle üç ayda bir yayınlanan para politikası raporunun yerini enflasyon raporu almıştır.

IV-Türkiye'de Enflasyon Hedeflemesi Uygulamasının Değerlendirilmesi

Türkiye'de enflasyon hedeflemesi değerlendirilirken; hedefleme öncesi önkoşulların sağlanması ve uygulama sürecine ilişkin olmak üzere iki ayrı kısımda ele almak uygun olacaktır.

A-Enflasyon Hedeflemesinin Önkoşulları Açısından Değerlendirme -Para politikasının nihai hedefi

Enflasyon hedeflemesinin önkoşullarından biri para politikasında fiyat istikrarının öncelikli hedef olarak benimsenmesiydi. Türkiye'de bu önkoşul sağlanmıştır. Şöyle ki; 14.01.1970 tarihli ve 1211 sayılı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kanununun 4. maddesi 25.04.2001 tarih ve 4651 sayılı kanunla; "Bankanın temel amacı fiyat istikrarını sağlamaktır" şeklinde değiştirilerek fiyat istikrarı tek ve öncelikli hedef haline getirilmiştir. Ayrıca, fiyat istikrarının gerçekleşmesinde etkinlik sağlamak amacıyla 4651 sayılı kanunun 22/A maddesine göre banka bünyesinde para politikası kurulu oluşturulması kararlaştırılmıştır.

-T.C.Merkez Bankasının Konumu

Bilindiği gibi, enflasyon hedeflemesi bağımsız bir merkez bankasının varlığını gerektirir. Türkiye'de 25.04.2001 tarih ve 4651 sayılı kanunla bu konuda önemli gelişmeler sağlanmıştır. T.C.Merkez Bankası Kanunu'nun 4.maddesinde "Banka, hükümetle birlikte enflasyon hedefini tespit eder, buna uyumlu olarak para politikasını belirler. Banka, para politikasının uygulanmasında tek yetkili ve sorumludur"... "Banka, fiyat istikrarını sağlamak amacıyla bu Kanunda belirtilen para politikası araçlarını kullanmaya, uygun bulacağı diğer para politikası araçlarını da doğrudan belirlemeye ve uygulamaya yetkilidir." hükmü yer almaktadır. Böylece, 4651 sayılı kanun ile merkez bankası araç bağımsızlığını elde etmiştir. Bu kanun ile hem merkez bankasının karşılıksız para basamayacağını belirten ekonomik bağımsızlık, hem de para politikasını belirleyen ve uygulayan kişilerin atama ve görevden alınma usullerini belirleyen politik bağımsızlık konusunda da düzenlemeler getirmiştir.

Hesap verebilirlik ve şeffaflık açısından değerlendirildiğinde TCMB'nin oldukça şeffaf bir yapıya sahip olduğu söylenebilir. Gerek basın duyuruları ile gerekse para politikaları ile enflasyondaki gelişmelerin yer aldığı raporlar ile hem aldığı politik kararların uygulanmasında hem de uygulanan bu politikaların sonuçlarının açıklanmasında oldukça şeffaf bir politika izlemektedir. 4651 sayılı kanununun 42. maddesi, şeffaflığın sağlanabilmesi amacıyla TCMB'nin para politikası uygulamalarına yönelik olarak dönemsel raporlar hazırlanmasını ve bu raporların kamuya ilan edilmesini öngörmektedir. Gene aynı madde uyarınca, TCMB tarafından belirlenen hedeflere ulaşılamaması veya ulaşılamama ihtimalinin ortaya çıkması durumunda bunun gerekçeleri ve bu konuda alınması gerekli önlemler hükümete yazılı olarak bildirilmek ve kamuya açıklanmak zorundadır. Ayrıca, Bağımsız Denetim Raporunun yayımlanıyor olması da TCMB'nin şeffaflığının bir ölçüsü olarak son derece önemlidir.

-Mali Baskınlık

Enflasyon hedeflemesinde faizler önemli bir para politikası aracıdır. Merkez bankasının faizleri etkin bir şekilde kullanması mali baskınlığın olmamasına bağlıdır. Mali baskınlığın göstergelerinden biri Bütçe Açıkları/GSYİH oranıdır. Tablo-1'de bu orana bakıldığında, bütçe açıklarının 2001 yılına kadar hızlı bir artış gösterdiği ve 2001 yılında BA/GSYİH'ya oranının -%16.9 olarak gerçekleştiği görülmektedir. Oysa, 2005 yılına gelindiğinde 18.Stand by çerçevesinde Hükümetin mali disiplini sürdürme kararlılığına bağlı olarak bu oran oldukça düşük bir düzeyde (-%2.1) gerçekleşmiştir.

-Finansal Derinlik

Bir ekonomide finansal derinlik para politikasının aktarım mekanizmasının etkin çalışması açısından önemlidir. Finansal derinlik karşılaştırmaları yapılırken gösterge niteliğinde değerlendirilen çeşitli büyüklüklerin GSMH'ya veya GSYİH'ya oranları kullanılmaktadır. Bunlardan en önemlisi M2'nin veya M2Y'nin ve Toplam Finansal Varlıklar'ın GSMH'ya oranıdır. Bu oranlardan M2Y/GSMH'ya baktığımızda; Türkiye'de M2Y/GSMH oranının 1994 yılında %30.7 iken, 1999 yılında %51.3'e yükseldiği fakat daha sonra 2004 yılında %43 düzeyine indiği görülmektedir. Gelişmiş piyasa ekonomilerinde bu oranın %70'lerde olduğu hatırlanacak olursa Türkiye'de finansal derinlik düzeyinin düşük olduğu söylenebilir. Yurtiçi Toplam Finansal Varlıkların GSMH'ya oranı ise nispeten daha düzenli bir seyir izlemektedir. Bunda özellikle kriz dönemlerinde kamu borç stokundaki artış nedeniyle, toplam finansal varlıklarda yaşanan dalgalanmanın etkili olduğu söylenebilir.

-Enflasyon Oranı

Enflasyon hedeflemesinin başarısı için hedefleme öncesi enflasyon oranının belli bir düzeye indirilmesi gerekmektedir. Enflasyon hedeflemesinin kurucusu Frederic S. Mishkin, bir ülkede enflasyon hedeflemesinin uygulanabilmesi için uygun olan enflasyon oranının %15 civarında olması gerektiğini söylemektedir. 2005 yılı sonu enflasyon rakamlarına (%8.7) bakıldığında; Türkiye'nin bu önkoşulu sağladığı görülmektedir. Enflasyon oranlarındaki düşüşe bağlı olarak faiz oranları da düşme eğilimi içine girmiştir.

Tablo:1 Türkiye’de Mali Baskınlık, Finansal Derinlik, Enflasyon ve Faiz Oranları (%)

Yıllar	Bütçe Açığı/GSYİH	Top.Yurtiçi Finansal Varlıklar/GSMH	Geniş Tanımlı Para Arzı (M2Y/GSYİH)	TÜFE	Tas.Mev.Faiz Oranı
1995	-4.0	47.2	30.7	93.6	92.32
1996	-8.3	58.2	35.9	79.4	93.77
1997	-7.6	61.0	36.3	85.0	96.60
1998	-7.3	63.9	37.8	83.0	94.80
1999	-11.9	85.9	51.3	63.5	46.70
2000	-10.9	79.4	43.8	54.3	45.60
2001	-16.9	63.4	58.0	53.9	62.50
2002	-15.2	108.5	48.9	44.8	48.19
2003	-11.3	102.1	42.3	25.2	28.59
2004	-7.1	101.5	43.0	10.3	22.10
2005	-2.1	105.1	42.3	8.7	20.38

KAYNAK: www.dpt.gov.tr

B- Türkiye’de Enflasyon Hedeflemesinin Genel Bir Değerlendirmesi ve Öneriler

2006 yılı başında enflasyon hedeflemesine geçen Türkiye’de hedefleme öncesi bazı önkoşulların sağlandığı söylenebilir. Özellikle fiyat istikrarının para politikasının nihai hedef olarak benimsenmesi, merkez bankasına ekonomik, politik ve araç bağımsızlığının kazandırılması, mali baskınlığın azaltılması, enflasyon oranının belli bir seviyeye indirilmesi yönünde önemli gelişmeler sağlanmıştır. Ancak Türkiye’de gelişen ekonomilerde olduğu gibi enflasyon volatilitesini artıracak bazı riskler sözkonusudur. Bunlar; daha önce de bahsedildiği gibi sıcak paranın ani kaçışı ile ortaya çıkan dışsal şoklar, merkez bankasının düşük kredibilitesi ve finansal kurumların zayıflığıdır. Türkiye’de 2000 finansal kriz sonrası bankacılık sisteminde yapılan düzenlemeler ile finansal yapıda daha fazla istikrar sağlanmıştır. Ancak finansal derinlik düzeyinin yüksek olmaması enflasyon hedeflemesi için her zaman bir risk oluşturacaktır. Diğer bir unsur; T.C.Merkez Bankasının bağımsızlığı yasal düzeyde tam anlamıyla sağlanmış ve yayınlanan enflasyon raporları ile şeffaflık sağlanmış olsa da hedeflemenin uygulama sürecinde merkez bankasının ekonomik ajanlara karşı tam bir güven sağlayamadığı hem merkez bankası başkanı atamasında hem de FED’in faiz artırımına gitmesiyle piyasalarda yaşanan dalgalanmalarda gözlenmiştir. Olumsuz enflasyon beklentilerinin enflasyon volatilitesini arttırmaması için T.C.M.B.’nin yaşanan dışsal şoklar ile ilgili olarak kamuoyunu bilgilendirmesi gerekmektedir. Merkez bankasının enflasyonu düşürme

kararlılığını göstermesi güçlü kredibilitenin sağlanabilmesi açısından önemlidir. Bu bağlamda, merkez bankasının kredibilitiyi sağlamlaştırmaya yönelik teknik veriler geliştirmesi ve bu yönde bir prosedür geliştirmesi gerekmektedir.

Enflasyon hedeflemesinin uygulama sürecinde yaşanabilecek bir diğer risk ise şudur: 2001 krizinden sonra uygulamaya konan ekonomik programın kararlı bir şekilde yürütülmesi, sermaye girişleri, yurtiçi yerleşiklerin portföy tercihlerinde yerli parayı tercih etmeleri, AB ve IMF ile ilişkilere dair iyimserliğin devam etmesi YTL'nin değerlendirilmesinde ve dolayısıyla enflasyon oranının düşürülmesinde önemli katkı sağlamışlardır. Dolayısıyla, bu faktörlerde meydana gelebilecek tersine bir gelişme enflasyon oranlarında yükselişe yol açacaktır. Nitekim, son zamanlarda FED'in faiz artırımına gitmesi Türkiye'den sıcak para çıkışını hızlandırmıştır. Eş zamanlı olarak YTL'nin değer kaybı fiyatlar üzerinde baskı oluşturacaktır. Kurdan fiyatlara doğru yüksek derecede bir geçişkenliğin söz konusu olduğu Türkiye ekonomisinde, fiyat istikrarı hedefine ulaşmak için sürdürülen para politikasının beklenenin tam tersine kurlar vasıtasıyla fiyatları arttırması ve yüksek faizler yoluyla borç stokunu olumsuz etkilemesi kaçınılmaz olur.

SONUÇ

Günümüzde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan piyasa ekonomilerinde döviz kuru ve parasal hedeflemeye göre enflasyon hedeflemesi yıldızı parlayan bir para politikası stratejisi olmuştur. Gelişen ekonomilerde döviz kuru hedeflemesinin çoğunlukla bir krizle sonuçlanması enflasyon hedeflemesine olan ilgiyi artırmıştır. Enflasyon hedeflemesinde amaç, bireylerin karar alma süreçlerinde geçmişe endeksleme alışkanlıkları nedeniyle oluşan enflasyon ataletini kırıp, geleceğe bakmalarını sağlamaktır. Enflasyon hedeflemesinde diğer nominal çapa politikalarından farklı olarak, merkez bankaları, hedeflenen enflasyon oranına ulaşmada değişik para politikası araçlarını kullanma serbestisine sahiptirler. Bu yaklaşım ülkenin sadece kendi durumuna odaklanabilmesine olanak vermekte ve para politikası tek bir değişken yerine enflasyonu etkileyebilecek her türlü faktör göz önünde bulundurularak belirlenmektedir. Bu, enflasyon hedeflemesinin en önemli avantajını oluşturmaktadır.

Şili ve Brezilya gibi gelişen ekonomilerde döviz kuru hedeflemesi stratejisi ile enflasyon oranı düşürülürken bunun bedeli nasıl finansal krizlerle ödenmişse, enflasyon hedeflemesinde de sağlanan başarı bu hedeflemesinin dezavantajlarını beraberinde getirmiştir. Bu durum gelişen ekonomilerin makro ekonomik yapılarındaki kırılganlıkla ilgilidir. Gelişen ekonomilerde finansal, mali ve parasal kurumların zayıflığı kurlar, fiyatlar ve faizler üzerindeki volatilitiyi arttırmakta bu ise ekonomik ajanların merkez bankasına olan güveninin sarsılmasına yol açmaktadır. Bu ülkelerde döviz piyasalarının daha az gelişmişliği nedeniyle döviz kurlarına özel bir önem verilmesi gerekmektedir. Eğer, büyük şoklar ya da sermaye hareketleri para otoriteleri tarafından ihmal edilirse döviz kurları daha fazla volatilitiyeye neden olur. Gelişen ekonomilerde merkez bankalarının, para politikasını sadece enflasyon hedeflemesi çatısının kurulması

için değil ekonomik ajanların merkez bankasının şoklara karşı güçlü tepkiler vereceğine dair tam bir güvenini kazanabilmesi için kullanması esastır. T.C. Merkez Bankası'nın da enflasyon hedeflemesinde başarılı olabilmesi için kredibilitenin nasıl sağlanabileceği yönünde teknik veriler geliştirmesi ve bu yönde bir prosedür oluşturması gerekmektedir. Böylelikle, Türkiye'de enflasyon hedeflemesi makro ekonomik istikrarı sağlayacak güçlü bir araç haline dönüştürülebilir.

KAYNAKÇA

- ALPASLAN, Melike; ERDÖNMEZ, Pelin A. (2000), "Enflasyon Hedeflemesi", www.tbb.org.tr/turkce/arastirmalar, (15/10/2006).
- ALTUĞ, F.Nur (2001) *İstikrar Politikaları ve Ülke Örnekleri*, İstanbul: Tükmen Kitabevi.
- BERG, Andrew; BORENSZTEIN, Eduardo (2000), "The Choice of Exchange Rate Regime and Monetary Target in Highly Dollarized Economies", *IMF Working Papers*, WP/00/29.
- BERNANKE, Ben S. ; LAUBACH, Thomas; vd (1997) *Inflation Targeting: "Lessons from The International Experience"*, New Jersey: Princeton University Press.
- CUKİERMAN, Alex (1999), "Targeting Monetary Aggregates and Inflation in Europe", *Economic Research Discussion Paper*, No:39.
- DPT, *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler* (1950-2004).
- EĞİLMEZ, Mahfi; KUMCU, Ercan (2002), *Ekonomi Politikası/Teori ve Türkiye Uygulaması*, İstanbul: Om Yayınevi.
- ERDOĞAN, Engin; ENER, Meliha (2000), "Türkiye'de Enflasyonla Mücadele Sürecinde Son Dönem Uygulamalar ve Değerlendirmesi", *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, Aralık Sayısı.
- FRAGA, Arminio; GOLDFAJN, Ilan (2003), "Inflation Targeting in Emerging Market Economies", *NBER Working Paper*, No:10019.
- FRIEDMAN, Benjamin.M. (1989), "Monetary Policy With A Credit Aggregate Target" , *NBER Working Paper*, No:980.
- GARCIA, Pablo, (2000), "The Chilean Experience with Inflation Targeting", *Inflation Targeting Experience*, TCMB:145-168.
- IMF, 2005- April , *World Economic Outlook*.
- KEYDER, Nur (2002), *Para, Teori-Politika-Uygulama*, Ankara: Seçkin Yayıncılık ve Dağıtım.
- KRUGMAN, Paul (1999), "Currency Crises", Ed: M. Feldstein, *International Capital Flow*, Chicago University Press, Chicago.
- LEIDERMAN, Leonardo; SVENSSON, Lars E.O. (1995) "Inflation Targets", *CEPR*: 1-18.
- MALATYALI, Kamuran M. (1998), "Enflasyon Hedeflemesi, Ülke Uygulamalarına Örnekler ve Türkiye'de Uygulanabilirliği", *DPT*, No.01.
- MASSON, Paul; SHARMA, Sunil (1997), "The Scope for Inflation Targeting in Developing Countries?", *IMF Working Paper*, 97/130, October.
- MCDONOUGH, Willam J. (1997), "A Framework for the Pursuit of Price Stability", *FRBNY Economic Policy Review*, August, Vol.3, No. 3:1-7
- MISKIN, Frederic S. (2004), "Can Inflation Targeting Work In Emerging Market Countries?", *NBER Working Paper*, No.10646.
- MISKIN, Frederic S. (2000), "Inflation Targeting In Emerging Market Countries" *NBER Working Paper*, No.7618.
- MISKIN, Frederic S. (1999), "International Experiences with Different Monetary Policy Regimes", *NBER Working Paper*, No:7044.
- MISKIN, Frederic S. (1997), "Strategies for Controlling Inflation", Ed: Philip Lowe *Monetary Policy and Inflation Targeting*, Reserve Bank of Australia:7-38.
- NEYAPTI, Bilin; BERUMENT Hakan (1999), "Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Ne Kadar Bağımsız?" *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, Aralık Sayısı.

- NICIAS, Tito (2000), “The Brazilian Inflation Targeting Experience”, *Inflation Targeting Experience*, TCMB:132-144.
- PARASIZ, İlker (2000), *Enflasyon, Kriz, Ayarlamalar*, Bursa: Ezgi Kitabevi.
- TABAN, Sami (2000), “Enflasyon Hedeflemesi Türkiye İçin Bir Model Olabilir mi?”, *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, Ekim Sayısı.
- TCMB, T.C.M.B. Kanunu, www.tcmb.gov.tr.
- T.C.M.B, 2005-III, *Para Politikası Raporu*.
- YAY, Turan ; Yay, Gülsüm (2001), *Küreselleşme Sürecinde Finansal Krizler ve Finansal Düzenlemeler*, İSO, No.47.

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
YÖNETİM VE EKONOMİ DERGİSİ
(YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ)

Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, kurulduğu 1995 yılından günümüze değin başta İktisat, İşletme ve Maliye olmak üzere Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi ve Uluslararası İlişkiler gibi çeşitli bilim alanlarında yayın hayatını sürdürmektedir.

“*Ulusal hakemli dergi*” niteliğine sahip CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Haziran ve Aralık dönemlerinde olmak üzere yılda iki kez yayınlanmaktadır. Dergimiz, “*EBSCO Veri Tabanı*” ve “*ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı*”na kayıtlıdır. Editörlüğümüze gelen makaleler, bir ön incelemeden sonra Hakem Kurulu içerisinde konunun uzmanı olan iki, gerektiğinde üç hakemin değerlendirmesinden geçmektedir.

Dergimizin bundan sonraki sayılarında yayınlanması arzu edilen çalışmaların aşağıda belirtilen yazım kurallarına ve diğer koşullara uygun bir şekilde editörlüğümüze ulaştırılması gerekmektedir.

●Dergiye ancak başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmayan yazılar gönderilebilir. Hakem değerlendirme süreci sonunda yazı yayına kabul edilirse, yazının tüm yayın hakları CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi’ne aittir.

●Dergimize gönderilecek makaleler Türkçe veya yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir. Makalenin Türkçe ve İngilizce dilleriyle hazırlanmış en çok 150’şer kelimelik özetinin de eklenmesi gerekir (İngilizce ve Türkçe başlık da yer almalıdır). Ayrıca bu özetin altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek Türkçe ve İngilizce “anahtar sözcükler, (keywords)” de bulunmalıdır.

●Yazılar A4 ebatlı kağıda Word for Windows kelime işlem programıyla aşağıdaki biçimde yazılmalıdır.

Üst : 3 cm Sol : 4 cm Alt : 8 cm Sağ : 4 cm
Karakter : Times New Roman 11 punto Satır Aralığı : 1.5

●Makale, 3.5”lik disket kopyası (doc. dosyası olarak kaydedilen virüs kontrolü yapılmış bir disket) ile birlikte üç (3) nüsha olarak gönderilmelidir. Yazılar maksimum 20 sayfa ve lazer çıktı kalitesinde olmalıdır.

●Yazılar, sadece makalenin adı, yazar(lar)ın adı, yazar(lar)ın akademik ünvanı, yazar(lar)ın bağlı oldukları kurum(lar), irtibat kurulacak yazarın adı, adresi, elektronik posta (e-mail) adresi, telefon ve fax numaralarını belirten dış kapak sayfası eklenerek üç nüsha gönderilmelidir. Bu sayfa çıkarıldıktan sonra,

metin incelenmek üzere en az iki hakeme gönderilecektir. Bu nedenle metnin ilk sayfasında yazar adına yer verilmeden sadece makale adı yazılmalıdır.

●Yazıda yer alan konu başlıkları I,II,III, ... gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise A,B,C, ... gibi büyük harflerle sıralanmalıdır. Makaleyi bölümlere ayırmada ondalık sistem kullanılmalıdır. Tablo ve şekillerin hazırlanmasında derginin boyutları ve genel dizayn dikkate alınmalıdır. Şekillere ve tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar tabloların üstünde şekillerin ise altında yer almalıdır. Denklemlere sıra numarası verilmelidir. Sıra numarası parantez içinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.

●Makale içi referanslar, dipnotlar yerine metnin içinde parantez arasında (yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yayın yılı, sayfa numaraları) yazılmalı, açıklama notları sayfa altında dipnot şeklinde (9 punto) belirtilmelidir. Karşılaşılabilecek bazı farklı durumlar aşağıdaki gibi olabilir:

Tek yazarlı ise; (Akat, 1984: 86)

Çift yazarlı ise; (Taner ve Polat, 1992: 80-85)

İkiden Çok yazarlı ise (Cemalcılar *vd.*, 1979: 33-35).

Aynı yazar(lar)ın birden çok çalışmasına gönderme yapılıyorsa;

(Akgüç,1980a: 15-20; 1980b: 18-40) şeklinde olmalıdır.

●Kaynakça ayrı bir sayfada alfabetik sırayla yazılmalıdır. Kaynakçada aşağıda örneklenen biçime uyulmalıdır:

Birden çok yazarlı bir eser için örnek;

SMITH, Duane L., HANSEN, Holger ve Mehtap S. KARIM (1989), "Management Information Support for District Health Systems Based on Primary Health Care", *Information Technology for Development*, 4 (4), 779-811.

Dergi, Kitap ve Derleme için birer örnek;

LOTT, John R. (1978), "Why is Education Publicly Provided? A Critical Survey", *The Cato Journal*, 7 (2), 475-503.

GÖNENLİ, Atilla (1976), *İşletmelerde Finansal Yönetim*, İstanbul: Sermet Matbaası.

DOOLEY, Michael P. (1989), "Market Valuation of External Debt". J.A.Frenkel, M.P. Dooley ve P. Wickham (der.), *Analytical Issues In Debt* içinde, ABD: IMF Yayını.

İnternet kaynaklı atıfa bir örnek;

PACIFIC ASIA TRAVEL ASSOCIATION (PATA) (Temmuz 1999), "Coming Soon to an NTO Near You: Tourism Satellite Accounts," *Hotel Online Special Report*, [http://www.hotel-online.com/Neo/News/PressReleases 1999-3rd/July99-PATATSA.html](http://www.hotel-online.com/Neo/News/PressReleases%201999-3rd/July99-PATATSA.html) (09/05/2000).

Makale yayımlama süreci şöyledir:

-Yukarıda belirtilen şartlara uygun olarak hazırlanmış makale, bir üst yazı ile üç nüsha olarak ve disketle birlikte dergi editörlüğüne gönderilmelidir.

-Makale; “Hakem Kurulu” içerisinde belirlenecek hakemlerin değerlendirme sürecinden geçtikten sonra, eğer varsa, düzeltmeleri yapması için yazara geri gönderilecektir. Yazar, hakem tarafından istenen düzeltmeleri yaptıktan sonra, makaleyi (düzeltilmiş son hali ve disket), yazının düzeltme istenilen nüshası ile birlikte geri göndermelidir.

-Yazı ve makalesi yayımlanan her yazara derginin ilgili sayısından 1(Bir) adet gönderilir. Ayrıca telif ücreti ödenmez.

Bu duyuruda belirtilen kurallara uyulmamasının tüm sorumluluğu yazar(lar)a aittir. Böyle bir durumda hakem değerlendirme raporuna bakılmaksızın Dergi Yayın Komisyonu ilgili makaleyi yayımlamama hakkını saklı tutar.

YAZIŞMA ADRESİ

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

(Maliye Bölümü Öğretim Üyesi-Yönetim ve Ekonomi Dergisi Editörü)

Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA